# 最新市场营销培训心得体会(汇总14篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-10-20

*我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。市场营销培训心得体会篇一我于xx年6月毕...*

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**市场营销培训心得体会篇一**

我于xx年6月毕业于学院经管系市场营销专业，xx年4月至14月分别在我公司装二车间，一分厂，研究所进行见习学习产品知识任务，xx年2月至今在销售公司国内贸易部湖北见习销售代表一职，学习销售技能和业务知识。

回望这两年见习期像雷惊乍雨般风驰电掣，意犹未尽；又似海阔扶风般平静如常，耐人寻味。这两年时间，为我学习专业知识技能，积累工作经验和社会阅历争取了宝贵的时间；同时，也是我从一个大学毕业生转变成为一个真正的工作者，成为一名合格的销售员工的重要转折点。这段时间，让我学会了如何去掉学生的稚嫩，懂得了如何去适应工作、适应社会，如何做一名符合企业标准的员工，学会了怎样去承担起作为一名销售人员应有的责任和义务。在这成长的过程中，收获过因成熟表现带来的无尽喜悦和幸福感，也曾在酸甜苦辣中陷入蒙昧无知的烦恼和急于求成的心理苦闷。但最终，在各位领导的关心和支持下，湖北领导和师傅给予及时的关照和帮助下，我顺利结束了见习期，慢慢的走上了成为成熟、稳重、合格、专业的营销人员的不归路。下面，我将个人试用期工作总结范文如下，敬请各位领导提供宝贵意见。

xx年4月，我带着对母校依依不舍的情怀和对未来美好生活的渴望来到公司。进入公司伊始映入眼帘的xxxx，和一片片高大的厂房和繁忙的车间，这一景象让我对这个陌生的环境和地方充满了强烈的好奇和幻想，在了解了公司深厚辉煌的历史文化和现状之后，我坚定了留在这里的想法。然而，梦想是丰满的，现实却是骨感的，想要做一名合格销售人员，想要尽快学会产品知识、销售技能、熟练业务流程是件不易做到的事情；这一过程漫长、枯燥、辛苦、反复、未知、甚至恐惧。我也曾对自己失望过，在好长时间里，我为了眼前的现状和毕业后的愿景之间的差距而迷茫，有时候甚至会不知所措。但是，面前的一切并没有让我退缩，也没有让我变得软弱；儿时艰苦的生活和大学里学到的一切都告诉我，苦难的磨练是成长和成功的一种方式；我意识到越是艰难的阻隔越是要勇往直前，百折不挠愈挫愈勇，越是艰难的坚持越是能体现一个人的素质和真正的才能。在湖北xx的.帮助下，我努力克服自身缺点，加强学习业务知识，注重业务员的基本素质修养，xx结合我的自身情况制定针对性的训练计划，现在基本上已经能够较为完整的掌握产品知识，具备一定的销售技能，可以较为熟练的开展业务工作。这些事情使我进一步明白，埋怨不是一种理性对待生活的方式，而努力克服自身性格缺陷，强化自身业务素质和提升思想意识水平，才是最根本和现实的解决办法，才能在机会来临时有能力，有信心赢得主动。

在大学期间，我学的xx专业，毕业之后从事销售行业的愿望也是十分强烈，因为公司市场需要，随即进入公司从事销售代表实训工作。因为公司对销售人员的要求和标准是即要懂销售又要懂产品和服务的复合型销售人才；所以，进入公司伊始，我们并没有直接参加一线销售见习工作，本着先产品后服务再销售的理念，要求见习销售代表先在工厂熟悉产品知识，后进入市场从事销售服务辅助性工作，再实地锻炼学习销售业务技能本领和渠道销售业务流程。

在xx年进入公司即分配到xxxx、研究所进行产品知识学习储备阶段。在近半年的车间学习生活，我通过向身边的师傅和同事学习请教，大致了解了我公司的系列产品类型和产品内部大致构造，能了解到需要使用的类型，不同型号xx的大概配置情况，不同xx客户的心理需求情况，我公司产品和品牌在市场中所处于的阶段和状况，以及其他厂家产品的大致概况并具备简单的xx驾驶技术。

当xx年新年钟声的余音还未终结，我有幸被通知分到湖北进行一线销售见习工作的机会，从而开始了我将近一年半的销售业务学习过程。在湖北xx再三关照和支持下，我逐渐摆脱低迷的不良工作情绪，很快融入办事处日常工作和生活当中，不断追求“谦虚谨慎，尊师重道，博学多闻，持之以恒”的道理；逐渐系统化的增加我公司和竞争对手产品在市场中的情况，了解我品牌经销商的现实市场情况以及商务政策对产品、价格、品牌、促销的关系和作用；全面的了解了销售整个过程的环节以及如何利用手中可控制的因素尽量避免销售环节中出现的问题；了解到售后服务对于销售的重要性并如何利用售后服务去吸引客户或争取客户再次购买；在xx的监督和指导下，拜访单位客户、工地派送资料、信息跟踪、协助经销商实现销售、处理一些简单的交车等售后服务工作。另外，在xx的帮助下，在xx年实现了独立操作销售xx，并多次协助经销商完成整机销售工作；而且，具有一定的产品知识储备，可以对经销商业务员进行简单的培训工作，多次参加湖北经销商xx年产品推介会并宣讲我公司品牌主打产品。

经过不断的学习和实战的锻炼，虽然我还不能成为顶级优秀的营销人才，但我一直在为成为这样的人而努力奋斗着，不曾停止脚步。因为，我相信心怀梦想的人，懂得感恩的人，只要愿意努力，只要坚持不懈就一定会拥有成功的正能量，就一定会实现和接近理想的目标。在公司两年的实训时间，虽然没有取得骄人的成绩，但是一直以来并没有因为是实训生或是处于学习阶段而有所怠慢和懈怠，时刻以一名正式员工的标准去要求自己，努力去承担更多的事情和任务，希望能为办事处和公司分担一丝压力，能为这个大家庭贡献一份微薄的力量，也能对得起两年公司来对我们的付出和培养。

可能自己觉得自己是很努力的，但身上有时候还是会有不自信、不坚定、粗心大意、遇事不够沉着冷静等性格有缺陷的一面；还需要进一步去努力改正，还需要继续在实战中去迎接更多洗礼，去接受更多的挑战，去认识更多自身的弊端，然后加强业务素质修养，继续坚定向办事处领导请教，向公司前辈们学习先进的营销理念和销售经验，并付诸实践，不断取得实质进步，不断接近成功。

非常感谢公司给我们这次实训的机会和平台，也很感激车间、办事处等有关负责领导给予的莫大支持和帮助；在以后的工作中，我一定秉承公司务实、求精、创新、争胜的传统精神，继续在工作中严格要求自己，不忘领导的嘱咐和寄予的深情厚望，发奋工作不断提高自己，争取早日成为大家庭里密不可分的一员，与公司同舟共济，荣辱与共，不断进取，开拓美好未来。

希望领导给予监督、批评和指正，谢谢！

**市场营销培训心得体会篇二**

市场营销实训生怎样写实训报告?这一定是不少实训生的疑惑。

本次实训的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实训在帮助从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实训，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

实训的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

20xx年4月7日到4月19日，我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实训。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实训，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实训单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化装品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境;注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品;化妆品;护肤品;洗发水;洗面奶;香水;花露水;口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实训机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实训期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

实训对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实训，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期的实训生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实训结束后有必要好好总结一下。

出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

**市场营销培训心得体会篇三**

移动市场营销是当前市场营销领域的热门话题之一，很多企业都注重在移动市场上进行推广和宣传。因此，我决定参加一次移动市场营销培训，以扩展我的技能和知识。在这次培训中，我学到了许多新的概念和技巧，也收获了许多心得和体会。

第一段：培训内容

在这次培训中，我们学习了许多有关移动市场营销的内容，包括移动App的推广和宣传、短信营销、微信公众号和小程序推广等。我们还学习了如何在社交媒体平台上运营和营销，包括Facebook、Twitter和Instagram等。

第二段：从课程中学到的技能和知识

通过这次培训，我学到了许多新的技能和知识。首先，我学会了如何制定一个有效的移动市场推广计划。这需要考虑目标受众，选择合适的渠道和平台，以及定期进行分析和调整。其次，我学习了如何在移动应用程序市场上推广和宣传应用程序，以提高下载量和用户留存率。最后，我学会了使用社交媒体平台来促进品牌认知，并吸引更多的目标受众。

第三段：对培训的收获

在这次培训中，我收获了很多。首先，我更加了解到了移动市场营销的重要性，以及如何运用它来提高品牌知名度和销售量。其次，我学会了一些具体的技巧和策略，如何制定有效的推广计划、如何制作吸引人的广告语和图片，以及如何在社交媒体上与消费者互动等。最重要的是，我收获了更多的信心和动力，以应对市场上的竞争和不断变化的趋势。

第四段：培训的不足之处

尽管这次培训对我有很大的收获，但它仍然存在不足之处。首先，我认为时间有些短，没有足够的时间深入学习和练习。其次，尽管培训内容很全面和实用，但有些地方缺乏具体的案例和操作指南。最后，虽然讲师知识渊博，但她的教学方法和技巧还有待提高。当然，这些问题可以在以后的培训中得以改进。

第五段：总结

总之，我认为这次移动市场营销培训是一次非常有价值的体验。通过学习和实践，我更加了解了市场营销的核心原则和关键技能，也收获了更多的信心和动力，以应对市场的挑战和机遇。虽然这次培训存在一些缺陷，但它为我的职业发展和个人成长带来了新的思路和方向。我期待着参加更多的类似培训，以不断提高自己的技能和能力。

**市场营销培训心得体会篇四**

短短的几天训练时间结束了，本次针对销售工作人员的培训教给了我们很多实用的工作技巧，也让我们获得了一套系统的销售专业知识，为我们思考如何做好销售工作提供了专业和现代的视角，下面我给大家分享一下我的感悟：

1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通———主动出击！

人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首先要把自己推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一起，需要我们主动交流，尽快在短时间内融入团队，让大家记住你，记住你所做的行业，给大家留下深刻的印象，所以，结交需要主动出击。

2、要学会适应环境。在最短的时间内适应一切，融入集体，融入你的团队。我们平时也一样，要适应大的社会环境，环境不可能来适应你！把自己的个性化极强的一面，主观意识太强的一面收敛一下，顾全大局，适者生存，不适者淘汰！

4、人的潜力是无限的。人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差！你也很优秀！

5、重新认识销售。会说话，说对话才是关键。

销售是帮助你成长最快的方式。

销售是未来最黄金的职业。

销售是高雅和高品质生活的象征。

销————自己，售————价值观。

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，处事方式也不同，所以，我们要学会变通，不能一成不变。首先分析客户是什么样儿的性格类型，然后使用合适的应对方式。

6、要学会换位思考。这是“领袖风采”模拟给我的感触，自己也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的责任和那么多无形的压力！站的高度不同，看问题的角度也就不同。其实我们应该相互理解，作为员工应该站在领导的角度上多替她想想，多为公司想想。公司发展好了，员工待遇自然也就好了。

所以：我们要把个人的目标上升到公司的目标；我们要把个人的理想上升到公司的理想；我们要把个人的价值上升到公司的价值；我们要把个人的意义上升到公司的意义！

7、思想汇报目标要明确。为什么执行力不强，是因为目标不明确，要确立明确的目标，长期，短期，近期。要具体，量化。写在纸上，脑子里要不断的重复想这个数字，要超越它，目标是用来超越的，不是用来完成的。

8、执行力的重要性。执行就是把“思考”转变为“现实”的过程。想的再好，说的再好，不执行（行动）就没有任何结果。只会产生思想的垃圾。在一个团队里，谁先动起来，谁的执行力就比较强，谁就可能成为领导者。执行的快慢，直接关系到企业效益的高低。所以我们还要高效执行。

结果提前，自我退后；结果第一，理由第二；速度第一，完美第二；认真第一，聪明第二；决定第一，成败第二；锁定目标，专注重复。

9、八小时之内求生存，八小时之外求发展。说到这里感觉很惭愧，好多时间都没有好好珍惜。老天给每个人的时间都是一样的，为什么有的人很卓越，有的人却很平庸，在短短几年内差距就很大，是我们的大脑实在太懒惰了。所以一定要珍惜时光，做一些有意义的事，年轻的时候苦点儿累点儿没什么，等我们老的时候才能有个安逸幸福的晚年。

10、要积极乐观的面对困难，勇于挑战！把每一个困难都作为锻炼自己的好机会。如果我们每个人都能这样想，所有的问题都不是问题，自然就迎刃而解了。所以我们要毫不畏惧，勇往直前！要这样看待困难：

挫折=存折压力=动力障碍=最爱，一分耕耘，一分收获。当你能梦的时候，就不要放弃梦。

总之，这次培训让我学到了很多，感悟到了很多，成长了很多。希望我能把以上的这些理论都用于工作和生活当中，时刻提醒自己，激励自己！不断前进！

**市场营销培训心得体会篇五**

我是学院x级营销专业的学生，我来到了x啤酒集团公司，成为一名实训营销业务员进行毕业实训，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司;于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实训业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我学到了很多在书本中学不到的营销知识，这让我个人更加的成熟和坚强;在实训工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃!

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来;如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬;在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣!

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在3月是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场;我们金星也组织了大规模的铺货活动，比如把金星旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了优势市场，赢得了主动!

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1。8升的大豆油，展示两个月，27元/箱;维雪20带3，28元/箱;雪花10带2，28元/箱;竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争!

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费!

时止今天，我的实训期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果;由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——x学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢教育过我的所有老师!学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了!感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲!

**市场营销培训心得体会篇六**

本次实训的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实训在帮助从校园走向社会起到了非常重要的`作用，因此要给予高度的重视。通过实训，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

实训的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

20xx年4月7日到4月19日

我在东方丽人化妆品店进行了为期两个星期的实训。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实训，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实训单位：本公司位于广州市海珠区，是一家以销售化装品为主的私营销售公司。虽然它的规模不大，只有10几个员工，只有两个营业点，但它却是顾客值得信赖的公司，一直以来在社会上都有很好的口碑。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。

由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

虽然已经是大四毕业班的，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实训机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实训期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

**市场营销培训心得体会篇七**

这个学期我有幸学习了市场营销这门课程，在没有学习之前，我对市场营销的理解就是买卖东西而已，直到老师为我讲解市场营销学的含义后，我才发现我对市场营销学的理解是多么的肤浅，特别是对畜产品的营销方面，不只是买卖东西这么简单，他是创造、沟通与传递信息服务给客顾客，及经营顾客关系以便让组织与其利益关系人受益的一种组织功能与程序。他包括市场机会分析，市场细分，目标市场选择，市场定位，营销组合，确定营销计划，产品生产，营销活动管理及售后服务，信息反馈等。

在我们这个星期的学习中，我们着重学习了畜产品市场商机把握能力的培养，市场细分、选择、定位的培养，营销组合能力、营销策略与整合营销能力的培养，通过这个学期的学习及老师的讲解案例的分析，我发现畜产品的营销是很有意思的，也知道我了我们熟悉的品牌是怎样为人所知的，学习了很多专业的知识及专业术语，其中的策略和能力的培养使我受益匪浅，有产品策略、品牌策略、定价策略、分销渠道策略，以及推销能力、公关能力、广告能力及销售促进能力，这些知识让我了解到怎样发现市场、分析市场、怎样对产品进行定位、定价，怎样为产品介绍，怎样让产品为人所熟知，怎样进行有效的销售方式。虽然在理论上学习了这么多知识，但如果要做一名合格的市场营销人员，还需要具备很多自身的必要条件。一是强烈的自信心;二是勇敢;三是强烈的企图心;四是对产品有十足的信息和相关知识;五是着重个人的成长，不断的学习和反复的学习，可以大幅度的减少错误和缩短时间;六是高度的热情和服务心;七是非凡的亲和力;八是对后果自我负责，对自己负责;九是明确的目标和计划;十是善于利用潜意识的力量。通过这些了解，我发现我对畜产品的市场和营销方式还不是十分的了解和掌握，还有很多很长的距离要走。

我相信通过对蓄产品市场的了解和营销方式方法的学习，对我以后工作有很大的帮助和支持，我会利用我学到的知识运用在我的日常生活及工作中，把知识应用与实践才是真正的硬道理。

**市场营销培训心得体会篇八**

正如古人所说“桔生淮南则为桔，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何?水土异也。”(《晏子春秋》)。

下面仅就我参加集团“市场营销”培训班学习后，结合自己的工作实际和一些思考，谈谈对如何搞活“市场营销”工作的几点粗浅认识，以便共同学习和交流。

一、策划合理，准备充分，把握商机，不打无准备之仗

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。

准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而己。既然销售人员代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。

4、掌握公司服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是送货及时，而且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

5、销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟知这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

**市场营销培训心得体会篇九**

竞争的结果无非就是优胜劣汰，市场如战场，要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。金融营销市场也狼烟四起，烽火连天。作为一名商业金融管理者，除了自己本身要掌握丰富的知识，持有端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧，更要有一种顽强的精神和坚强的意志的支撑。我通过此次学习有了颇多的感受，特表述如下：

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。营销是一项复杂的工作，要使得营销成功，它需要营销人员做必要的准备。

准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成营销任务。

物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到我们的诚意，可以帮助我们树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。物质方面的准备，首先是我们自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的\*\*\*\*印象。其次我们应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。

2、增强自信。对于营销人员取得成功至关重要。在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品项目都信心不足的营销人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任营销人员所推销的产品项目，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使营销人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、营销人员要做到“知己”，才能提高成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己银行单位多方面的经营、规模等情况以及自己负责的产品的指标、价格等知识。对于客户来说，营销人员就是一个单位、部门。但事实上营销人员只是代表公司而己。既然营销人员代表着单位，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、金融企业及所销售产品的优势等等。

4、掌握金融服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是办事的及时，而且要准确无误，如果有差错，就可能影响形象，甚至使客户愤然离开，使营销工作无法进行下去。

5、营销人员必须非常熟悉本部门的有关金融项目、信用条件、产品运作程序以及在营销过程中不可缺少的其他任何情报。在过程中，主办方要有良好的信用条件，必须守信用、守合同，项目运作必须准确、及时，营销人员只有熟知这些知识，才能在过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

1、一定要有核心目标。目标是指导一切行动的根本，我们的问题是如何在工作中设定一个核心的目标。记得营销之神乔？吉拉德曾说过，“不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户，这样一种积极的心态，是你销售成功的前提，我初见一个客人时，我都认定他是我的客户”。我们就应该以这种信念和精神去寻找我们身边的每一个可能的客户，努力去开拓并占领市场。提高市场占有率比提高赢利率意义更为深远，以提高市场占有率作为定价的目标。

2、金融营销人员一定要勤奋。有句话说，只用双手工作的是劳动者；而用双手、大脑、心脑和双腿工作的是销售人员。为了获得更多的客户，更快速地提升销售业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化和客户的最新情况，随时做好向客户推荐产品的准备。

营销工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，甚至有时要走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。

3、营销人员要有一双慧眼。销售人员需要具备狼一样敏锐的目光时刻调查市场动向，具备狼一样坚忍不拔的意志始终追逐目标不放松，具备狼一样机敏的谋略，这样才能保证工作节节攀升，不断创造新的辉煌！通过一双慧眼，从客户的行为中能发现许多反映客户内心活动的信息，它是营销人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。

4、营销人员一定要具备创造性。我们应具有很强的创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。首选要唤醒自己的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神；其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的营销活动才能引起未来客户的注意，俗话说“处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”，营销人员要能突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识经验越丰富越熟练，对事物的洞察性也就越强。

每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些人获得更大的人际网络。

1、可以利用一些时间，选出重要的客户集合组织起来，举办一些看戏、听演讲等活动，借此机会，还可以创造公司\*\*\*\*干部和客户联络感情，引进贵宾服务的项目，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

2、与客户成为知心朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他的失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户与营销人员保持长久的关系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在营销的全过程中就必须完全释放自我，充分发挥自己的特长和优势，同时也不掩饰自己的弱点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久保持这份信任和默契，保持长久的合作。

“锲而不舍，金石可镂。”这句话说明了成功是需要一种精神的。我们就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去。，尤其作为金融营销的管理人员，则更要以持之恒的精神、认真严谨的作风，才能更好地为中国金融的光辉事业奋斗终身！

文档为doc格式

**市场营销培训心得体会篇十**

20xx年-20xx学年第二学期，我指导并跟踪05级市场营销专业学生在佛山南海进行了为期4个月的毕业实训，其目的是为了完成理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟、实践能力，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便把学生培养成为社会所需要的高素质的复合型人才。

现将我班实训情况及效果总结如下：

毕业实训是学校教学的一个重要组成部分。它的一个重要功能，在于运用教学成果，检验学习效果。就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出教学中存在的不足，以便为完善教学计划，改革教学内容与方法提供实践依据。

1、培养学生的实际能力，而这种实际能力的培养单靠课堂教学是远远不够的，必须从课堂走向公司或者工厂。目的就在于让学生通过亲身实践，了解实际的营销技巧和销售过程，熟悉市场营销管理的基本环节，实际体会一个营销员的`基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

2、预演和准备就业工作。通过实训，让学生找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

1、以正式工作人员的身份进行实训。要求学生不因实训生身份而放松自己，要严格遵守实训单位的有关规章、制度和纪律，积极争取和努力完成领导交办的各项任务，从小事做起，向有经验的同志虚心求教，尽快适应环境，不断寻找自身差距，拓展知识面，培养实际工作能力。

2、以“旁观者”的身份实训。在实训过程中，学生往往被安排在某一具体的岗位，工作可能很琐碎。我们要求学生自觉服从实训单位的安排，与此同时，也要把眼光放高远，从公司工作的全局出发，了解企业运行的基本规律、工人的基本心态、企业管理的原则等，这种观察和训练能够使学生在更广的层面熟悉工厂，增强适应能力。

3、以“研究者”的身份实训。要求学生在实训前通过“双向选择”（指定、自定）方式确定一些课题，积极探索理论与实践相结合的途径，利用实训机会深入企业，了解营销，认识销售技巧，关注最新行业动态，有准备地进行1~2个专题的社会调研，实训结束时要完成实训报告并作为实训成绩的重要组成部分。

4、安全第一，服从管理。在实训过程中，要求学生始终坚持安全第一的理念，绝对遵守企业的规章制度，服从实训指导老师的统一管理。

1、顶岗实训达到了专业教学的预期目的。在一个学期的实训之后，学生普遍感到不仅实际工作能力有所提高，更重要的是通过对销售能力有了感性认识，进一步激发了大家对专业知识的兴趣，并能够结合营销实际，在专业领域内进行更深入的学习。一些学生写出了质量较高的实训报告。

2、教学实训促进了学生自身的发展。实训活动使学生初步接触社会，培养了他们的环境适应能力及发现问题、分析问题、解决问题的实际工作能力，为他们今后的发展打下了良好的基础。

3、教学实训配合了所在单位的工作。参加实训的学生在各自的实训单位积极工作，从小事做起，直至参与企业的最终销售，成为一支富有朝气与活力的年轻队伍，实训学生的精神风貌及工作能力受到了公司领导与工作人员的普遍好评，在每次实训跟踪现场，都出现总人齐夸的场景，而几乎所有单位领导都表示，欢迎我校和我专业以后能继续向该单位派出实训学生。

4、当然，也出现极个别同学私自更换实训单位，对待实训工作不认真，甚至出现弄虚作假现象，但经过指导，所有同学都顺利完成了实训。

实践证明，教学实训适应本专业特点，符合教学规律与学生心理预期。它作为市场营销专业教学体系的一个环节，无论对学生成才还是对教学改革，都有极大的促进作用。

**市场营销培训心得体会篇十一**

范文我虽工作多年，但对市场营销管理、策划工作还是知之甚少，所以非常感谢集团领导给我们提供了培训学习的机会，让我对市场营销有了更深一层的认识，也非常感谢培训老师毫无保留的倾囊相授的无私精神。

通过培训，学习到了一些新的营销管理知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍对企业来说是多么的重要。在自然科学与技术科学领域，可以采取“拿来主义”把国际上最先进成果拿来“为我所用”，但在市场营销管理方面，却不能把国外的那一套体系生搬硬套地直接移植过来，而必须结合我们的国情、民情以及企业的实际情况加以融会贯通地创造出适合自己的市场营销管理体系做到“洋为中用”才能奏效。

正如古人所说“桔生淮南则为桔，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何？水土异也。”(《晏子春秋》)。

下面仅就我参加集团“市场营销”培训班学习后，结合自己的工作实际和一些思考，谈谈对如何搞活“市场营销”工作的几点粗浅认识，以便共同学习和交流。

一、策划合理，准备充分，把握商机，不打无准备之仗

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。

准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而己。既然销售人员代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。

4、掌握公司服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是送货及时，而且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟知这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

二、寻找目标客户来源

1、一定要有核心目标。

目标是指导一切行动的根本，我们的问题是如何在销售工作中设定一个核心的目标。记得销售之神乔?吉拉德曾说过，“不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户，这样一种积极的心态，是你销售成功的前提，我初见一个客人时，我都认定他是我的客户”，我们就应该以这种信念和精神去寻找我们身边的每一个可能的客户，努力去开拓并占领市场。提高市场占有率比提高赢利率意义更为深远，以提高市场占有率作为定价的目标，以低价打入市场，开拓销路，逐步占领市场。

2、销售人员一定要勤奋。有句话说，只用双手工作的是劳动者；而用双手、大脑、心脑和双腿工作的是销售人员。为了获得的客户，更快速地提升销售业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化和客户的最新情况，随时做好向客户推荐产品的准备。

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。

**市场营销培训心得体会篇十二**

我虽工作一段时间，但对市场营销还是知之甚少，所以非常感谢美庭装饰董事长徐振宇先生给我们提供了培训学习的机会，让我对市场营销有了更深一层的认识，也非常感谢徐振宇先生毫无保留的倾囊相授的无私精神。

通过培训，我学习到了一些新的营销及如何发展企业的知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍对企业来说是多么的重要。在自然科学与技术科学领域，可以采取“拿来主义”把国际上最先进成果拿来“为我所用”，但在市场营销方面，却不能把国外的那一套体系生搬硬套地直接移植过来，而必须结合我们的国情、市场情况以及企业的实际情况加以融会贯通才能创造出适合自己的市场营销销售体系，做到“洋为中用”才能奏效。

正如古人所说“桔生淮南则为桔，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何？水土异也。”(《晏子春秋》)。所以针对现在我们装修行业的逐渐成熟，我们不得不从“销售”做起。

下面仅就我参加公司“市场营销”培训学习后，结合自己的工作实际和一些思考，谈谈对如何搞活“市场营销”工作的几点粗浅认识，以便共同学习和交流。

一、策划合理，准备充分，把握商机，不打无准备之仗

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。

准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强

的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

我个人认为，物质准备工作做得好，是帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛这样才可以让客户感到销售人员的诚意。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户要用的资料、装修成品、价目表、合同纸、环保协议、纸笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。像我们业务员若在自己毫无准备的情况下去贸然访问客户，往往会因为情况不明、底数不清而总担心出差错，导致造成言词模棱两可，这时客户要是看到这种对自己的产品都信心不足的业务员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任业务员所在公司的产品，当然更不会接受我们公司。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司各方面的生产、经营、规模等情况以及自己公司的装修产品的性能、指标、价格等知识，还有主材辅材的材料的性能品牌都要有所了解。

对于客户来说，业务员的形象就是公司的形象。但事实上业务员只是代表公司而己。既然业务员代表着公司，我们就应该对公司要有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、公司及所销售产品的优势等等。

4、我们业务员必须熟悉美庭装饰公司产品的有关价格、信用条件、以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在洽谈过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，业务员只有熟知这些知识，才能在洽谈的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的签单欲。

二、寻找目标客户来源

1、一定要有核心目标。

目标是指导一切行动的根本，我们的问题是如何在销售工作中设定一个核心的目标。记得销售之神乔?吉拉德曾说过，“不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户，这样一种积极的心态，是你销售成功的前提，我初见一个客人时，我都认定他是我的客户”，我们就应该以这种信念和精神去寻找我们身边的每一个可能的客户，努力去开拓并占领市场。提高市场占有率比提高赢利率意义更为深远，以提高市场占有率作为定价的目标，以性价比最高的特色打入市场，开拓销路，逐步占领市场。

2、业务员一定要勤奋。有句话说，只用双手工作的是劳动者；而用双手、大脑、心脑和双腿工作的是销售人员，当然我们业务员也是销售人员。为了获得更多的客户，更快速地提升销售业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化和客户的最新情况，随时做好向客户推荐产品的准备。

通，同时既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。

**市场营销培训心得体会篇十三**

我虽工作多年，但对市场营销管理、策划工作还是知之甚少，所以非常感谢集团领导给我们提供了培训学习的机会，让我对市场营销有了更深一层的认识，也非常感谢培训老师毫无保留的倾囊相授的无私精神。正如古人所说“桔生淮南则为桔，生于淮北则为枳，叶徒相似，其实味不同。所以然者何？水土异也。”（《晏子春秋》）。下面仅就我参加集团“市场营销”培训班学习后，结合自己的工作实际和一些思考，谈谈对如何搞活“市场营销”工作的几点粗浅认识，以便共同学习和交流。

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

1、物质准备

物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。物质方面的准备，首先是销售人员自己的仪表气质，以整洁大方、干净利落、庄重有气质的仪表给客户留下其道德品质、工作作风、生活情调等方面良好的第一印象。其次销售人员应根据访问目的的不同准备随身必备的物品，通常有客户的资料、样品、价目表、合同纸、笔记本、笔等等。物质准备应当认真仔细，不能丢三落四，以防访问中因此而误事或给客户留下不好的印象。行装不要过于累赘。风尘仆仆的`模样会给人留下“过路人”的印象，就会影响洽谈的效果。

2、增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不会接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

3、销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。

对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而己。既然销售人员代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。

4、掌握公司服务的敏捷度。需采用运送方式送到客户手中的产品，客户对公司的服务的敏捷度要求就非常高，客户所希望的不仅是送货及时，而且要准确无误，如果送货有差错，就可能影响公司的形象，甚至使客户愤然离开，使销售工作无法进行下去。

5、销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟知这些知识，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

目标是指导一切行动的根本，我们的问题是如何在销售工作中设定一个核心的目标。记得销售之神乔吉拉德曾说过，“不管你所遇见的是怎样的人，你都必须将他们视为真的想向你购买商品的客户，这样一种积极的心态，是你销售成功的前提，我初见一个客人时，我都认定他是我的客户”，我们就应该以这种信念和精神去寻找我们身边的每一个可能的客户，努力去开拓并占领市场。提高市场占有率比提高赢利率意义更为深远，以提高市场占有率作为定价的目标，以低价打入市场，开拓销路，逐步占领市场。

通过培训，学习到了一些新的营销管理知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍对企业来说是多么的重要。在自然科学与技术科学领域，可以采取“拿来主义”把国际上最先进成果拿来“为我所用”，但在市场营销管理方面，却不能把国外的那一套体系生搬硬套地直接移植过来，而必须结合我们的国情、民情以及企业的实际情况加以融会贯通地创造出适合自己的市场营销管理体系做到“洋为中用”才能奏效。

**市场营销培训心得体会篇十四**

在工作中虽然有过市场方面的知识，但对专业的市场营销还是知之甚少，非常感谢公司组织的这次培训，给了我们此次学习的机会，让我对市场有了更深层次的了解与学习。也非常感谢苏磊与安燕玲老师毫无保留的倾囊相授。

通过培训，我学习到了一些新的营销及如何销售自己的产品，懂得了在一个企业中没有好的营销方式好的营销团队公司是没有好的发展的。营销就是如何让客户知道我们的产品，了解我们的产品，进而购买的我们的产品的一个过程。客户是我们的目标，所以对客户我们要很多技巧。记得苏老师讲到客户的分类我印象很深。现在我们把客户按照三国式分类：

第一类型是诸葛亮型;这一类人聪明认真，对任何事物总是喜欢自己去深究。面对这样的客户我们最好用简单的介绍方式来应对，因为这种类型的人都会在事先很好的研究了这类产品，只需要你简单的进行介绍就行。第二种类型是曹操型，这种人的性格比较暴躁，对这样的人要冷静处理，他们往往会很有信心的表达自己的想法无论对错，所以对这样类型的人我们要才去迎合式销售方法，这样的客户往往最容易把握。第三种类型是刘备型：这样的人眼光都很睿智，他们往往对这类产品已经很了解，看的主要是人，面对这样的人要多注意细节，往往能够把握住这类人。再有周瑜型：这样的很是自以为是，他们总是在表达自己的观点，面对这类型的人最好要淡定，找准他漏洞在发表自己的意见。在这次培训的主题是就是高效销售的技巧。销售就是要面对客户，把握好客户的心里是最重要的，这就需要种种的技巧融合在里面。而在这些技巧的背后我们要做的就更多了，产品的了解，产品的推广，推广后期的客户信息整合与跟进，最终确认有效客户。整个过程中有产品之间的较量感觉就像一场场战争。有战胜对手的那种荣誉感。也有失败时的沮丧。还有与客户的整个交流过程就像谈一场恋爱一样，有谈成的那一刻的兴奋，也有没成时的失落。总之在销售的过程中我们自己的要面对的是最多的。

最为一名销售人员我们要从全方面的发展自己，提高自己的专业性，只有不断的完善自己，在不断实际销售过程中磨砺自己，多张嘴，多跑腿，全面考虑，事事最细，提前准备，只有这样我们才能成为一名成功的销售人员。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn