# 最新销售实训心得体会总结 销售实训心得体会和感悟(3篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-09-21

*学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。销售...*

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**销售实训心得体会总结 销售实训心得体会和感悟篇一**

再回首汽车销售实训期间的日子充满了喜怒哀乐，三天的培训，四天的工作，虽说日子短暂，却给我们留下了不可磨灭、美好的回忆。

七天的实训时间说长不长，说短也不短，虽说培训的时间只有三天，并且一直都是在培训如何和客户沟通交流，给我们与陌生人打起了沟通的桥梁，并且可探知客户的需求欲，由此而知作为一位营销员，话术是多么的重要。

三天培训时间，里面的内容是枯燥无味的，但是给我们运用起来确是充满了欢乐，我们的欢声笑语从公司到饭堂。但在培训的时间里，经理还有里面的员工都与我们说了很多他们的经历，比如：在什么情况下客户会有哪些反应?会问我们什么?世上什么客户都有，我们应以什么心态去面对等等。

在培训中我们还是学到了新的知识，每款车的卖点是什么?里面一些简单易懂的配置我们都略知一二，并对不同品牌车的历史有了更进一步的了解，这也让我们在汽车销售实训期间，同客户交谈变得更自信做些铺垫。

在汽车销售实训工作时，我们每位同学都坚守着自己的岗位，有了第一次工作经验的我们对待工作都是充满了激情和自信，对待每一位客户都是真诚、细心、耐心的接待和解答客户所提出的每一个问题;但是还是有不足之处，那就是专业知识没过关，我们对汽车的构造的了解还不透彻和对同一品牌的汽车不了解，所以很容易造成客户对我们的不信任，所以，我学到了：知己知彼，方能百战百胜。

在实训工作的同时我也在细心的学习，留意客户的肢体语言与说话语气，有意向购车的客户会怎样的表现，怎样可以看出、听出客户近期会不会购车等。但也了解到了一些专业方面的知识，如：怎样才能按揭?当客户说车耗油时该如何用专业术语回答等。

相信有了这次汽车销售实训的经历，我的未来会更加的美好。通过这次实训，我学会了很多的道理，都是在书本上所学不到的，是一次受益匪浅的实训经历。

**销售实训心得体会总结 销售实训心得体会和感悟篇二**

一、实训目的与意义

毕业实训是我们大学学习阶段重要的实践性教学环节之一，是理论与实践相结合的重要方式，是提高学生政治思想水平、业务素质和动手能力的重要环节，对培养坚持四项基本原则，有理想、有道德、有文化、有纪律的德才兼备的技能性、应用性人才有着十分重要的意义。通过深入基层单位，了解当前茶产业发展现状，可加深理解并巩固所学专业知识，进一步提高认识问题、分析问题、解决问题的能力，为今后走向社会，自主创业做好思想准备和业务准备。

实训第一站：

一楼的一个专柜，开业，现已算是老店，地处超市收银口，负一楼主要是超市，人流量不是很多。现店大概一个月能做10万左右，如果是中秋或者过年一个月能做20万左右。

实训第二站：

xx年天福在此开业，是湖南地区的老店，人流量较多，此店是湖南业绩最好的店。平时一个月能做40万左右业绩，如果是在中秋或者过年能做80万左右。

实训要求

⑴遵纪守法，严格要求自己，遵守地区门市店的相关规章制度;

⑵保守商业秘密，服从实训单位工作人员的安排;

⑶安全第一。实训期间注意人身安全、财产安全、公司各方面安全。

二、实训总结及心得体会

1、制定目标 辛勤播种

在学校待了两年是该出来锻炼了，得知实训地点为\*时，我是多么地兴奋。xx年9月，当火车驶入这片土地时，我们怀着无比激动的心情，终于来到了梦寐以求的城市。实训单位相关负责人到车站接我们，请我们吃饭，生活上更是无微不至的关怀，这让我们非常感动。踏入的第一个门市店，是我们的实训单位——王府井百货(fncswx),我在那边度过了148天的日子，从人生地不熟到慢慢熟悉，这期间又快乐也有不如意。

刚到的9月份恰逢一年一度的中秋佳节，各个店铺生意非常好，中秋月饼销量猛增，正是我们锻炼时好时机。9、10月我们店的预估是24分，达成25分，超1分。作为刚来的实训生，我也很有干劲，经常跑出去调货。但许多东西需要我去学习，包括专业知识、泡茶和销售技巧等方面。

为了让实训更充实更有针对性，我给自己制定了实训目标：

⑴热爱茶文化，让自己说话变得有底气，成熟有修养，做事更大方;

⑵销售方面做到独立，随心所欲，力争成为一名出色的销售高手;

⑶继续加强学习，攻读相关的专业书籍;

⑷总结足够的经验，时刻做好经营管理店铺的准备。

好的开始是成功的一半，我始终告诉自己，每天在规定的时间上下班，实训期间认真及时地完成自己的工作任务，做到不草率敷衍了事，每天让自己都能进步一点点。

**销售实训心得体会总结 销售实训心得体会和感悟篇三**

新年过后，我再次经历了社会实训的生活，即将踏入社会的我，经过第一次网络实训的经验后，这次我找到了一间电子商务公司任网络客服一职，我知道从现在开始，我进入了独立自主，追求梦想的时候了，我要走的还路很长，我知道我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有许多我不知道的情况，激动、求知、恐惧、迷茫，这些心情占距着我的心，但是我相信我能走好这条路的。而我找到的第一份工作就是在广告有限公司做的电话销售工作，这是我第一次正式地找工作，我不会忘记这个过程和这个经历的。因为这份经历给了我宝贵的人生财富。

广告有限公司是一间注册资金50万的电子商务公司，其销售的产品包括丰胸美容、健康保健品、成人用品等。因为它是一间新成立的电子商务公司，其所营销的产品与营销的方式都很吸引我，所以我选择了它。要知道，在当今的时代，互联网已经如此普及，要做好电子商务工作营销工作，电话营销也是其中的一个很重要的渠道。现在几乎每个工作中的人士都有一台甚至多台手机，它不仅仅作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，而且在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要销售的产品包括丰胸美容、健康保健品、成人用品等，这家公司规模不算大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司有两个办公点，五羊新村的是公司总部，主要部门包括：电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。运营部：主要做互联网工作，如：网站建设、网站推广、平面设计、文案制作等等。还有一个行政部、财务部。而我所在的是电话营销部，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是200元，我们需要致电给公司提供的电话号，说服客户成为我们的会员。一般的工作流程是，公司每天给我们提供一百五十个电话号码，然后我们拨打电话，向他推销我们的会员优惠，告诉对方我们公司网站平台的优惠产品及优惠项目。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

在公司，采取小组工作的形式，每个组有六个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由主管提供给我们的，然后，在培训课上，培训主任给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是先生/小姐吗?”对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是广州广告有限公司的健康顾问，现在致电给您是想告诉您我们公司新推出的一个优惠活动……”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，或者挂机。

每天我们的工作都是，按照主管提供的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有150多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并让客户登陆我们的网站上浏览产品，如果客户满意并需要的话，则进行下一步的会员办理业务。

虽然听起来似乎不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。首先，主管每天给我们提供150个客户电话号码，但这其中，有部分是有号码没名字的客户，有的是有名字没号码的，对于这个问题要考验我们的是我们是否能够通过自己的话术让接电话的客户对我们产生信任，从而听我们完整地说完相关活动优惠。而在致电的过程中，我们还遇到很多电话号码是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方接到电话后知道这是一个推销电话后态度比较恶劣，直接就挂了我们的电话，我想，自己平时也有接这样的销售电话，可从没那样恶劣地挂机啊，觉得对方特不礼貌，还好这种情况并不是很多。在这么多的客户中，还有一种可是相对拒绝得比较委婉，他们会比较友好的拒绝你，或者说先让我提供一下网址，等她登录了觉得感兴趣之后就给我致电详细咨询。接到这样的电话的时候，心里虽然知道对方不一定会办理会员卡，但总比那些直接地被拒绝的感觉好多了。

小组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

三、工作中出现的问题

在进行一段时间的电话销售工作后，我发现自己遇到了一些小问题，比如，打电话的效率不高，不能按期完成要打的电话目标，还有就是，有时连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，很多同事都碰到过。

后来，我想出了解决问题的办法，每天在打电话前，会先列出一个计划表，比如，今天打多少电话，上午打多少，下午打多少，都详细的列出来，这样在心里很清楚今天要干多少活了，其次，每打十个电话后，我都要停下来，调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以激昂的心情进行工作。

每天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过150个电话，有时候会觉得好打击，因为被拒绝得太多了，就没什么动力去继续努力了。但是我知道，消极的情绪只会破坏你工作的效率，只有积极地去面对，那么才能够走向成功。只有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造最大的利益，为自己日后的前程积累经验，

通过一段时期的电话销售工作，我不再像以往一样不敢对陌生人说话了，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候不会感到害怕了，而且能够想话题来吸引对方并让对方和我聊下去，这份工作让我和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找