# 2024年销售的培训心得与体会(三篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-07-23

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。销售的培训心得与体会篇一首先培训目标是熟练掌握销...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**销售的培训心得与体会篇一**

首先培训目标是熟练掌握销售流程各环节规范行为标准，能灵活运用，提高成交率;透过销售技巧和服务细节的把握与实践，提升品牌形象与销售服务水平，提高顾客满意度。之后谭老师开始讲了销售理念和信念，计划和信息分析，人脉等于钱脉，还讲到了如何维护客情，如何帮忙经销商销售到终端客户才是真正的销售出自己的产品，而不是库存的转移。其中营销是信息的传递与情绪的转移，见客户之前把自己的状态调整好，一个好的业务员务必要磨练自己，有用心的心态，有自己的理想和目标，让客户愿意跟我们做业务。

再次，详细讲解了传统式销售与顾问式销售的区别，并且要从传统式销售向顾问式销售转变。提出正确的问题，大多数销售人员没有问正确类型的问题，即使他们在打推销电话之前就事先准备好了问题，但大多数人没有事先准备。提问技巧很糟糕的影响是巨大的。这会导致拖延和反对，带给不正确解决方案的糟糕演示，没有区别于竞争对手，以及错失销售机会等形式的阻力。

还有专业知识的学习，就像\_老师讲到的“客户花钱买的不是价格而是价值”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客在心理上就感觉到了――“不专业”销售员，真正让自己成为一名专业的销售员，提高我们定单的概率，就要多学习专业知识，要做到平时不懂的问题要多问多记，勤学好问。还有仪表形象我们就应注意的细节问题，从着装到坐姿，眼神等方面进行了详细的介绍。

此外用心倾听很重要，专业人士常因一向对自己及其产品喋喋不休，而错过了重要的线索和信息。更为重要的是闭上你的嘴，让客户说话。你就应引导谈话，然后倾听和正确的消化吸收，我们了解到很多客户真正需要什么，以使你能正确定位你的产品。年轻人就应做自己该做的事而不是自己想做的事。学习，成长，锻炼自己是我们就应做的事，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。

以上就是我参加完这次的培训体会，以后的工作中我们要努力的从这些方面去提升自己的技能和技巧，时时刻刻的学习，积累一次次成功的销售经验，只有这样我们自身才能和\_\_合金公司一齐成长，并且在激烈的合金市场上占有一席之地。

**销售的培训心得与体会篇二**

经过两天的培训，我学到了关于贵金属、翡翠、玉、宝石、钻石等高档商品的认识，和与客人交谈的小部分技巧和注意事项，还有公司的规章制度，还有就是销售的紧接环节---开单;的基本知识，不过最重要的还是礼仪，因为当一个人没有礼仪，面部没有笑容的话，是很难留住客人的。详细心得如下：

一、礼仪

一天早上，开声是很重要的，因为欢迎客人和唱歌一样，如果没有通过开声，练音的话，到了有客人来时，可能会口被卡住一样，不能自然发音。要领是在说你好的同时要弯腰，但眼不能一边底头一边弯，这样会很恐怖;然后到欢迎光临兴华金珠宝时，视口说话速度来调节手臂摆角速度，眼目视手部，不要紧张;然后在移动到柜台与客人交谈前步伐要爽快，给人有专业感。开早会前领导问好答“好，很好”;顾客离开事，不管他有没有买东西，都要说“多谢晒，慢慢行”但是不可以做摆手姿势，不然会有送客的感觉，有损形象;还有就是欢迎客人事，双手要盖住裤头上一点腹部位置。

二、营业时的安全

由于售卖的商品是贵重物品，而且体积细小，但价格贵，容易被骗子或盗贼看上，所以一个工作人员只能尽量面对一个客人，而且工作人员最多只能拿两件商品出柜台做展示，拿项链做展示时还要用手指沟着托盘一边的小部分位置，一个可以固定位置，二来可以防止安全事件发生，还可以叫同事过来帮手和客人配戴;拿玉镯(zhuo)时也需要用食指钩住镯一边，然后才能帮客人带上;力所能及的为客人戴上介指，而且要非常准的看出客人手指的直径，尽量在三次试带下就准确为客人算中合适的介指。若有客人是一群来的话，分散工作人员做一对一营业时，店里面应该有一个人不受理客人的选货要求，尽量看好店内各个位置，以防有盗窃事件发生。

三、岗前的知识培训，产品知识的教道

在这步认识了黄金，和金(或k金)、铂、银、珍珠、翡翠、玉石、钻石、宝石;其产品有黄金制产品，例如足金介指，项链，手镯，耳环，还有黄金摆件(经过提问，得知是一个全足金的摆设物，而里面是没有其他金属或基础托架、摸，但由于制造有一定难度，所以要手加工费)按质量和每天金价来计算总价;k金，例如18k，原来k的单位是k=4.166%，为何24k是千足金(理论值)，其答案是18k=18\_4.166%=74.998(含金量约为75%)，按公式推到24k=24\_4.166%=99.984%(99.9%为千足金);但有客人会问，18k金和18k白金有什么区别啊，有人会人为18k白金里面所谓的金是“铂”金，其实是连一点铂都没有，而且在黄金的基础上添加其他金属来加强硬度的同时，控制加入各项金属之间的量比，从而有可能地将18k金的颜色得到改变。铂，这个贵金属由于存在地球上比较少，所以珍贵，被欧洲，尤其是英国人所喜爱，由于铂金贵，而且硬度是黄金的两倍，所以是不会制造低于99%以下含铂合金都可以够硬度镶嵌钻石;在中国，年轻一多人，尤其是有钱的而又准备结婚的新人，都会选择铂来做介指，高贵中带来点年轻的感觉。银，众所周知，银价格低于黄金，卖前已经定价格，不用按当天银价计算，但银有很多中医测量功效，受年纪大一点的群众喜爱。

珍珠分淡水珠和咸水珠，用放大镜看会带有点纹路(如果没有的话，肯定是假货)，不过珍珠有大小和圆弧度之分，例如搞一条个个珍珠都一样大的项链，估计需要找人多个场，收集n个珍珠，才能收集到一条看上去每珍珠大小一致的珍珠项链，价格自然贵。翡翠玉石，翡翠或玉石不同与金或铂，雕刻好之后就不能改变其形状，正所谓“千金而得，好玉难求”，一个纹路好的玉是非常难得，而且极有观赏价格，或者从中得到很多奥妙，引起人的联想(想毕加索的抽象画一样)。钻石，钻石分5种暇级，就是在钻石中微粒量，微粒多会程白色，而一颗钻石一定会有57个面，或者底部尖头加一个58个，这样才能算上是一颗钻石，由于要铣这么多面，所以钻石贵在加工费。

四、开单

在开单这个环节，很多知识都是跟会计挂钩，字要写得清晰，数字要整齐，尽量贴底部，不留修改的位置，且计算都不难(比起以前的大学成本会计实操要容易得多)，所以很能掌握，待上岗后能灵活运用。在现场工作时开单前要先收回商品。写好单的要点是：认真看请产品的标牌上信息，先想后写，写字工整，数目清晰，不要慌张，但也不要写错，以免令顾客等得不耐烦。

实习已结束了。对于珠宝销售这个曾经陌生、曾经憧憬的新工作有了一点新的认识。我会在接下来的工作中努力做好一个珠宝销售员的工作，不断进取。

**销售的培训心得与体会篇三**

一年的电话销售工作结束了，我想我应当为自我过去的工作感到幸运，其实这一年来在工作很多方面，都是比较顺利的，各方面的工作积累，使我此刻越来月强大了起来，对于销售这份工作我也越来越熟悉了，这真的是让我受益匪浅啊，想一想这一年工作当做出来的成绩我就觉得这些都应当是我继续坚持的东西，在生活上头继续做好这些基本的职责，我想没有什么事情不能够积累经验让后蓄力而发，这一年的电话销售，让我明白了很多道理，在同事们指导，领导的关心中更加是加倍的努力，我不期望自我会拖累整体工作看，我也总结这一年的工作：

一、销售工作

我是没有受过专业的学习，跟培训，在接手这份工作时候我很担心自我能不能做好这几点，销售这个词还是对我而言比较陌生的，我是没有想过这会给我带来一些什么负面的工作情绪，我也不想因为自我的原因让这些事情做的这么不满意，我总是觉得这些都是能够改变的，我十分清楚在工作当中要做到哪些，一年来我进取的学校一些电话销售的技巧，虽然在工作上头没有什么捷径可走，可是我们能够让自我工作本事得到提高，我愿意花时间去让自我很做好这些，学习工作比实践工作，做出业绩要容易很多，一年来我在销售的时候还是有所提升，第一第二季度工作成绩不是很明显，那个时候自我来到\_\_\_\_那里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自我还有很多需要学习，第三第四季度，我有了足够的经验，在这一方面做好了相关的准备工作，让自我实现了很多价值，我会继续加油努力的。

二、销售成果

一点电话销售，我一共拨打了\_\_\_\_\_\_个电话，其中有效客户\_\_\_\_\_\_，对于这些我是没有什么概念的，我这种业绩我想不是十分的出众，可是对我来讲就是一种鼓励，这是来之不易的，在生活当中很多时候接触到这些十分的不简单，我只想让自我坚持下去，在可持续的提高，一年来业绩方面，对我来讲还是做的不够，我认为在今后做到全年度前三才是我的目标，这对于我来讲好像是有点初出茅庐不怕虎，可是这也是我哦内心最真实的想法。

三、不足之处

我想在工作上头积累足够的经验，让自我提高了才好，我在这一年来有时候也不够细心，经常性的忘记一些事情，自我的业务水平还是要加强，我不认为这些乐意搪塞过去，业务水平的提高是直接让我提高的标准。

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