# 2024年销售技巧培训后的心得体会(十篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-09-20

*当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？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。销售技巧培训后的心得体会篇...*

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？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。

**销售技巧培训后的心得体会篇一**

首先，\_\_老师的讲解记忆深刻、幽默风趣，于谈笑间将以往销售中的种种问题点拨出来。

\_老师讲行业：销售是世界上最光荣最有保障的工作，收入不稳定才有高收入。通过六脉神剑步骤讲解(吸引客人→留住客人→了解需求→塑造价值→先跟后带→快乐成交)每个步骤每个案例都是那么的深刻，使我更清晰的掌握如何处理工作中遇到的种种问题并且严格要求自己在今后工作中将简单的事情重复做，重复的事情坚持做，坚持的事情快乐做。

\_老师讲心态：在学习期间，我明白了不管任何工作首选要从思想上树立行业的价值观，树立热爱工作的信念，不惜一切努力，为业绩而奋斗。只有端正了心态，才能经得起被顾客拒绝的的考验。

\_老师讲形象：通过学习掌握“形象和标准化”让我从个人形象到商品形象再到店铺形象都清楚的理解到管理门店应该发挥视觉、听觉、文字等方面的作用努力增加商品附加值使之具备竞争力。

\_老师讲技巧：引用痛苦销售法从发现问题→制造问题→放大问题→解决问题来讲述顾客购买就在一念之间我们如何把我们的思想放进顾客的脑袋，把顾客的钱放进我们的口袋。

通过培训，我决心要从以下几个方面提高自己和带动团队：

首选我要认真学习理论知识，做到学以致用、应才适用。其次努力成为优秀团队的建设者提升门店的营运能力，促进门店绩效提升。然后推进现场教育、培训活动、提升门店人员的作用能力、改善心态、促进门店营业目标的达成。

感谢公司安排的这次培训，给大家难得的学习机会!

感谢\_\_老师，不仅给我们带来了营销知识，还给了我盲作的表率。经过这次培训，感觉收获不小，与以往所有培训不同的是：本次培训主要以提问式，抢答式、团队式的方式进行，从早上\_点多至下午\_点多现场气氛活跃，培训生动而又形象的传授着\_文化、销售技巧，与平时可能遇到的问题解决方法，让我们深刻感受到\_文化的博大精深与超强的感染力，此次培训中通过学习来自\_的专卖店的同行的交流，使我认识到我们要想做好销售，并使店面人员销售水平提高，还有很多知识要学习提高。

首先，在企业文化上，我们要时刻与\_文化保持一致，认真深刻及时的学文化，跟上\_的文化发展脚步，在公司内部结合自身创造我们的文化，使我们树立一杆自己的旗帜。

再次，我们需要加大销售技巧的培训，通过这次学习我们更加意识到销售技巧重要性，我们将加大培训力度，根据\_话术的总岗，总结一套实用的话术，全体销售人员学习并应用于实际中。并及时开展销售人员摸拟演练，展开fab法则，认真学习并应用;寻找自己的不足，不断提高销售人员的业务水平与定单成功率。

专业知识的学习，就像\_\_老师讲到的“研究员站柜台”，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。

人员素质培养：我们注重人员的精神面貌，不断提人员的素质。我们坚信只有高素质的人，才会得到顾客的信认，才会有更多的回头客。时刻体现我们\_人的“及时、专业、真诚、热情”从而打造我们自己的品牌。

在企业的管理上，我们努力打造团结型的团队。在以后的发展中我们将不断学习改进和创新，只有这样才能在竞争激烈立于不败之地，我们有信心在\_的圈子里提升自己，成为真正的\_人。

《专业销售技巧》培训已经落下帷幕。作为刚刚步入\_\_做为销售代表的我，显然无论是主角的转变还是新环境的适应都还需要一个循序渐进的过程，因而刚开始内心难免会出现一些不成熟或者说是很幼稚的想法。然而幸运的是，公司很快为我们搭建了这样一个很好的学\_台，十分感谢公司给我一个良好的学习机会，学习时间虽然很短，但我感觉确实是受了很大的启发，受益匪浅，也许在多年以后这仍然是我能够清晰记得的最完美的回忆;其次，我要感谢公司的人事部，给我们如此珍贵的机会去深入的了解销售，认识销售;然后还要感谢的是在这一天，为了培训，辛勤劳作的培训老师及后勤人员，是你们卓越的组织潜力让这次活动丰富多彩，高潮迭起，是你们的敬业精神和无私奉献，让我们感觉到我们的培训颇有收获。

听完\_\_先生的课，深感销售人员是企业开拓市场的先锋，而一个优秀的销售人员应具备以下素质：

一、良好的专业知识

对于社会各类信息的收集很重要，而对于本行业的专业知识更要清楚掌握，打电话前、拜访客户前就就应清楚地明白自己将要做什么、需要得到什么，也就能让自己在第一时间清楚，自己该准备什么;在与客户沟通时，有了强大的信息库支持，不但体现出业务员渊博的知识，而且能让你从容不迫。

二、旺盛的学习的热情

“思想改变命运，此刻决定未来”，那我们此刻该做些什么?此刻就应多学习：拜良师、结益友、读好书、爱培训。我将以自己的实际行动证明这一点，先天天赋不足，用后天的努力来弥补。

三、敏锐的观察潜力和口才

在那里，孙先生提到“细节决定成败”，他说“好的业务员就应常做到脸笑、口甜、腰软、手脚快”!

四、懂聆听，会提问，善于把握客户的性格特点，认清人际风格，加以利用

人脉是事业的基石!如何正确地处理人际关系，将决定着业务是否能顺利进行;而懂得认真聆听，表现出应有的谦虚，是处理人际关系中最起码的先决条件。

五、对工作持续用心进取的心态

别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。孙先生经历过成功，也感觉过失败，但他依然以用心进取的态度，品尝着人生百味，他，做到了一般人无法做到的，这种用心乐观的精神绝对值得我学习。

六、不要轻易放下

在培训资料上，\_\_先生更多的时候是在“授人以鱼，不如授人以渔”的指导思想下讲授《专业销售技巧》，对我们“职业生涯”进行规划，让我们学会用用心、主动的心态看待工作，并让我们坚定工作信念，更多的是，孙先生指明了我今后的工作方向，为我梳理出更清晰、明畅的工作方法。

什么样的态度决定什么样的人生。我很平凡，但我有一颗不平常的心。我会因为充满乐观的信念而快乐喜悦，我会因为付出而期盼着收获，我会在我的人生道路上去领悟孙先生在授课中传达的精神力量，持续一种客观的奋发向上的人生姿态，尽人力，安天命，享受生命的充盈，感受工作的快乐!

**销售技巧培训后的心得体会篇二**

作为一个鞋类的导购员，最重要的是通过自己的引导卖掉鞋子。卖鞋子的话术也是有一定技巧的，并不是只要你说了顾客就一定会购买，了解鞋子导购员的销售技巧和话术，对于鞋子更好的销售十分有必要。

作为一个鞋类的导购员，最重要的是通过自己的引导卖掉鞋子。卖鞋子的话术也是有一定技巧的，并不是只要你说了顾客就一定会购买，了解鞋子导购员的销售技巧和话术，对于鞋子更好的销售十分有必要。下面是第一范文网小编整理的一些关于卖鞋子的销售技巧口才的资料，供你参考。

卖鞋子的销售的10个技巧

1. 明确的目标

成功的业务人员首先要有明确的目标。明确的目标通常包括：确定每天要拜访的顾客，找出所需要的顾客属于哪一个阶层，即找到潜在顾客。顾客目标群定位的错误，会使服装销售人员浪费很多时间，却一无所获。此外，服装销售人员需要知道如何接近潜在顾客，充分了解顾客喜好，常常能给顾客留下最好的印象，而且在最短的时间之内说服顾客购买产品。

优秀的服装销售人员都有执行计划，其内容包括：应该拜访的目标群，最佳拜访时间、贴近顾客的方法，甚至提供推销的解说技巧和推销的解决方案，帮助顾客解除疑虑，让其快速做决定购买产品。

2.健康的身心

心理学家的研究证明，第一印象非常重要。由于推销工作的特殊性，顾客不可能有充足的时间来发现服装销售人员的内在美。因此，服装销售人员首先要做到的是具有健康的身体，给顾客以充满活力的印象。这样，才能使顾客有交流的意愿。

3.开发顾客能力强

优秀的服装销售人员都具有极强的开发客户能力。只有找到合适的顾客，服装销售人员才能获得销售的成功。优秀的服装销售人员不仅能很好地定位顾客群，还必须有很强的开发顾客的能力。

4.强烈的自信

自信是成功人员必备的特点，成功的服装销售人员自然也不例外。只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。心理学家研究得出，人心里怎么想，事情就常常容易按照所想象的方向发展。

当持有相信自己能够接近并说服顾客、能够满载而归的观念时，服装销售人员拜访顾客时，就不会担忧和恐惧。成功的服装销售人员的人际交往能力特别强，服装销售人员只有充满自信才能够赢得顾客的信赖，才会产生与顾客交流的欲望。

5.专业知识强

销售致胜关键的第五个要素是极强的专业知识。优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，在最短的时间内给出满意的答复。即优秀的服装销售人员在专业知识的学习方面永远优于一般的服装销售人员。

6.找出顾客需求

快速找出顾客的需求是销售致胜的第六个关键要素。即便是相同的产品，不同的顾客需求不同，其对产品的诉求点并不相同。优秀的服装销售人员能够迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得订单。

7.解说技巧

此外，服装销售人员优秀的解说技巧也是成功的关键。优秀的业务人员在做商品说明解说时，善于运用简报的技巧，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，而且能够精准地回答顾客的问题，满足顾客希望的答案。

8.擅长处理反对意见

善长处理反对意见，转化反对意见为产品的卖点是致胜关键的第八个要素。优秀的服装销售人员抢先与顾客成交永远快于一般服装销售人员。销售市场的竞争非常强烈，顾客往往会有多种选择，这就给服装销售人员带来很大的压力。

要抓住顾客，业务人员就需要善于处理客户的反对意见，抓住顾客的购买信号，让顾客能够轻松愉快地签下订单。

9.善于跟踪客户

在开发新顾客的同时，与老顾客保持经常的联系，是服装销售人员成功的关键之一。服装销售人员能够持续不断地大量创造高额业绩，需要让顾客买的更多，这就需要服装销售人员能做到最完善的使顾客满意的管理。成功的服装销售人员需要经常联系顾客，让顾客精神上获得很高的满意度。

10.收款能力强

极强的收款能力也是销售成功的致胜关键之一，否则就会功亏一篑。优秀的业务人员在处理收款问题时，能比普通服装销售人员更快地收回货款。遇到顾客交款推托时(推卸责任，找各种借口或者拉交情的手段来延迟交款)，优秀的业务人员能有办法让顾客快速地付钱。

卖鞋子情景对话的销售技巧

1. ●假定准顾客已经同意购买：当准顾客一再出现购买信号，却又犹豫不决拿不定主意时，可采用“二选其一”的技巧。譬如，推销员可对准顾客说：“请问您要那部浅灰色的车还是银白色的呢?”或是说：“请问是星期二还是星期三送到您府上?”，此种“二选其一”的问话技巧，只要准顾客选中一个，其实就是你帮他拿主意，下决心购买了。

2. ●帮助准顾客挑选：许多准顾客即使有意购买，也不喜欢迅速签下订单，他总要东挑西拣，在产品颜色、规格、式样、交货日期上不停地打转。这时，聪明的推销员就要改变策略，暂时不谈订单的问题，转而热情地帮对方挑选颜色、规格、式样、交货日期等，一旦上述问题解决，你的订单也就落实了。

3. ●利用“怕买不到”的心理，人们常对越是得不到、买不到的东西，越想得到它、买到它。推销员可利用这种“怕买不到”的心理，来促成订单。譬如说，推销员可对准顾客说：“这种产品只剩最后一个了，短期内不再进货，你不买就没有了。”或说：“今天是优惠价的截止日，请把握良机，明天你就买不到这种折扣价了。”

4. ●先买一点试用看看：准顾客想要买你的产品，可又对产品没有信心时，可建议对方先买一点试用看看。只要你对产品有信心，虽然刚开始订单数量有限，然而对方试用满意之后，就可能给你大订单了。这一“试用看看”的技巧也可帮准顾客下决心购买。

5. ●反问式的回答：所谓反问式的回答，就是当准顾客问到某种产品，不巧正好没有时，就得运用反问来促成订单。举例来说，准顾客问：“你们有银白色电冰箱吗?”这时，推销员不可回答没有，而应该反问道：“抱歉!我们没有生产，不过我们有白色、棕色、粉红色的，在这几种颜色里，您比较喜欢哪一种呢?”

●快刀斩乱麻：在尝试上述几种技巧后，都不能打动对方时，你就得使出杀手钢，快刀斩乱麻，直接要求准顾客签订单。譬如，取出笔放在他手上，然后直接了当地对他说：“如果您想赚钱的话，就快签字吧!”

7. ●拜师学艺，态度谦虚：在你费尽口舌，使出浑身解数都无效，眼看这笔生意做不成时，不妨试试这个方法。譬如说：“×经理，虽然我知道我们的产品绝对适合您，可我的能力太差了，无法说服您，我认输了。不过，在告辞之前，请您指出我的不足，让我有一个改进的机会好吗?”像这种谦卑的话语，不但很容易满足对方的虚荣心，而且会消除彼此之间的对抗情绪。他会一边指点你，一边鼓励你，为了给你打气，有时会给你一张意料之外的订单。

8. ●欲擒故纵：有些准顾客天生优柔寡断，他虽然对你的产品有兴趣，可是拖拖拉拉，迟迟不作决定。这时，你不妨故意收拾东西，做出要离开的样子。这种假装告辞的举动，有时会促使对方下决心。

推销技巧可以快速的引导消费者完成购买行为，快速提高商品销量，同时也为企业降低了销售成本，在竞争如此激烈的今天，这些都是商家们乐于见成的，而对于导购员来说，更是提高工作技能，获得更同报酬的砝码。

**销售技巧培训后的心得体会篇三**

为期1个月的培训结束了，我在这一个月的培训中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。此刻我就对这一个月的培训做一个工作小结。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销，“dell”新品牌，因为“dell”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“dell”及其十分“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会十分惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我明白这单“生意”又要黄了。心境的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台帮忙销售。这是我培训的第四个阶段。主卖“dell，联想”等品牌，很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的(当然在保质期内)。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼。

在为期1个月的培训里，我象一个真正的员工一样拥有自我的工作卡，感觉自我已经不是一个学生了，每一天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。培训过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的培训使我懂得了很多以前不明白的东西，对明华电脑城也有了更深的了解，经过了解也发现了该公司存在一些问题：

(1)由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工公司的较好运转;

(2)销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不明白该听谁的，比较乱;

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细;

(4)售后服务不是太好，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

培训是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，培训是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?

**销售技巧培训后的心得体会篇四**

今天又去参加公司组织的营销培训和个人强化训练。参加这种培训以经不是第一次了，以前在哈药上班时也经常参加。每次参加后的感觉就是整个人又补充了一次新鲜的血液..

每次参加这种培训主要是培训个人的心态与专业知识的提升，起到调整工作中的积极性与个人能力(说白了就是增加销售的业绩)。这种培训的确能让你从中学到不少你平时所没有体会和你所了解到而没运用的专业东西派上用场，通过互动和交流再到实践从而提高销售过程中更好的应对客户提出的问题，达到成交的目地提高销售的业绩。所以这种营销强化训练对个人能力的提升有很大的帮助，如果有机会参加这种培训的同仁请不要放弃机会，好好学习一下。

其实我觉得之所以很多公司及企业花重金请一些知名的培训师来培训公司的管理层和公司员工，一大部分是为了提高公司的的业务与产值，从而达到最大化的收益。(这里我想讲的是不管公司出于什么目地来培训大家，都只有一个结果是想让公司发展，让为公司效力的人拥有超过其它同行的能力，也是我们大家学习的一个机会)同时也是提高管理层与员工的个人对人生观和价值关的看法，不断增加工作中积极性与能力，提升个人素质与企业文化品牌形象的概念等等做销售的几年来，我对此深有体会，而且还在不断探索学习过程中，我想成功只是时间的问题。

其实这个很重要，因为一个公司的命脉是什么?是人才与产品，为什么这么讲呢?如果一个公司能力再大，有再好的产品，如果他没有一个好的，受过专业训练和具有很好个人休养与充满激情积极向上的管理人员，工作人员，销售人员去管理，开发，创新去推广产品的话，那么他们公司只有两个结果，一是破产，二是让其他公司吞并(个人的一小点心德观点，不代表众人看法)。人才是怎么来的，是通过后天学习和培训与实践创新得来的。没有人是天生人才的都是通过后天学习而得来的。对吗?答案是yes!因为只有过硬的人才，才能创造出过硬的产品，才能不断创新创造适应变化莫测的市场，比尔盖茨好像是讲过。这也正是为什么那么多的大公司与集团愿意花钱来培训职工的原因。

我觉得不管从事什么行业的销售只有一个目的：“那就是业绩!就是走出去，说出来，把钞票拿回来。因为在这个现实的社会和激烈的市场中，没有人去管你的过程只有人去管你成果(结果)”。

为什么这样说呢：因为业绩代表什么，代表能力，代表公司的产值增长，代表你今天成功了，代表你能把公司推广出去，能为公司打出品牌等等(个人看法哦)

就举个例说吧：如果今天老板让你把产品买出去，而你也很认真的，去做，去找客户，拜访客户走了很多路，还受了很多气，而且受到不少的挫折，但结果是你一个单也没成交，当你向老板交代的时候，你跟他讲你今天是怎么怎么去努力的，用心的..我想老板绝对不会听的，而且还会感到很烦，你很没能，没用，为什么呀?因为老板要的是结果而不是你买不产品后所讲的理由与借口，因为商场如战场没有成交就意味着失败(个人看法不代表所有人观点)俗话说：“成者英雄败者寇，失败就没有理由与借口，只有什么?只有反思，思考那里做的不对，那个知识点没有用好，为什么失败，然后再去努力改进，去学习，在以后的工作中再有这样的问题要怎么样去处理，怎么样的应对。对吗?我想答案是yes!ok(个人观点，不代表众人看法)

**销售技巧培训后的心得体会篇五**

怀着一种空杯的心态，我有幸参加安徽盐业举办的营销知识与业务技能培训的培训。在此次培训过程中，徽商业学院的教授对营销技巧，客情关系的管理等等进行了详细介绍，并对其中的一些进行了重点讲解，包括营销技巧中的策略，如何开拓市场，如何扩大销量。还有客情关系的建立和维护。并且用大量生动的案例教学，实用性和操作性强，采用互动和现场问答等方式，生动易懂，张弛有度，使我们在轻松的学习中掌握更多的方法和技能。此次培训得到了 大家的高度评价和认可。下面就此次培训，我简单谈谈我的心得体会。

一、自信心+诚心+有心+合作心

信心是人办事的动力，信心是一种力量。每天工作开始的时候，都要鼓励自己。要用一种必胜的心态去面对客户和消费者，在推销商品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心，只要把自己推销给客户了，才能把产品推销给客户。凡事要有诚心，心态是决定一个人做事的基本要求，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当朋友，才会接受你的产品。业务代表是公司的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，消费者，经销商的枢纽，信任是你业务的保障。处处留心皆学问，要养成勤于思考，善于总结销售经验。机会是留给有准备的人，同时也留给有心的人，作为业务员，客户的每一点变化都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人 不断的提高自己。销售靠合作，离不开领导的英明决策，离不开公司的运筹帷幄，离不开各部门的支持配合。总的一句话，耐心细致，感动至上。

二、销售+市场+策略

一件好的产品，要有好的市场，好的营销策略。同时网络的建设是销售产品的主宰，让你掌握产品的一切相关事由。开发市场需增进与客户的友谊，熟悉客户的经营状况，改善自身经营管理水平，更好的将产品推销到客户手上。好的营销策略是有准备的，有计划的，是帮助客户怎样更好的去销售产品，为客户出谋划策，包装产品，做促销活动。让客户觉的你是真诚的人，是可以信赖的人。我们和客户是利益的纽带 是信任的保证。

通过这次培训，我受益匪浅，真正认识到营销技巧和客情关系在工作中的重要性和必要性。我们要保持一个积极的心态，要有信心，责任心，要有虚心，进取心，要有恒心，要有感恩之心，做到超越平凡，追求卓越。

**销售技巧培训后的心得体会篇六**

这次听了马洪海马老师的顾问式销售技术培训，没错是技术，而不是技巧，以前我们都听说过是销售技巧，从没有听说过销售技术。马老师说了我们销售也是有技术的，有规范的一套方法来让我们完成销售，听了这次的培训我也有自己的体会，如下：

第一， 我们要对销售有正确的认知，销售其实是顾客在购买，而非我们在卖，透过我们的职业、专业、敬业协助客户完成购买的过程。每个客户都先由需求才有购买的，而需求就是欲望+购买力，而营销的最高阶段：创造刚性需求。

第二， 第二，顾问式销售环节的具体实施分为四个方面1.取得信任;2挖掘需求;3有效推荐;4巩固信心;

第三， 约见新客户，可以从六大点出发，1确认身份;2询问接电话是否方便;3自报家门;4承诺帮助(为对方带来什么好处);5二选一原则，确认拜访的时间地点;6祝福语和收线;越到客户，拜见客户，这里有几个规范可以让你更加的完美的完成销售的技术，建立信任：这里有4个点可以帮助我们，1专业形象;2办事能力;共同点;4会面意图;会面时从寒暄开始(3-5分钟);这里也有几个让你一见面不至于让对方反感;1从天气下手;2新闻热点;3办公室的工作环境;4寻找共同点;

第四， 见了面我们要了解，确认其真正的需求我们这边有确认需求三部曲，1回应式聆听;2复述;3确认式提问;这里我们要牢记听，记，问，这三个要点，听是听客户再说，而不是我们在推销，记是从客户开始说的是时候用笔记本几下他说的痛点(关注点);问我们这要记住差距原则：询问现状—期待值(下一布的打算，想法)—痛点(关注点)。确认需求，用复述记的关注点的内容，而且还是用客观，中性的言语来确认需求，不要自以为是，去掉“我以为”。

第五， 有效推荐我们的产品使用价值可以陈述fab;f—是功能(对应其痛点)a—是优势(特点与众不同的地方)b—好处，用销售语言让客户感受到给个人，组织家庭带来的好处。确认其购买这边还有关于价格的问题，价格是双方谈判的结果，而我们销售人员要牢记追求最大利润是我们的责任;而价格的谈判我们也需要记住几点1谁先出价谁先死2通常性报价3补偿性报价4两套名片系统;关单，是一个阶段性成果，利用假设性成交法给客户心理的压力，为下阶段做铺垫 ;这里也有三点可以规划1封闭式的问题，例如(是这周给你还是下周给你送过来);2描述假定成交后才能做的事情3促成签约;再发现客户新的真正问题时，我们要给他解决;这里我们有3个关键点，1放空自己;2移焦;3认同;这里我们可以采用差距原则来探索原因，解决问题，征求同意;(但是是堵墙，同时是桥梁)再次关单。如果这里还有问题，我们就要考虑是否出现竞争对手，找错关键人，财务问题或者是出现意外。

第六， 售后我们要解决其客户的售后心理活动，可以赞美其英明的决定并向客户保证有信心使客户不后悔。以后新客户变成老客户，这里我们可以请求介绍潜在客户，这里我们可以引述成功的案例—拓展可提供帮助的范围—请求推荐。

从这次马老师的培训我学到了一个关于销售的技术而不是技巧，而我也会认真的把这次学到的技术应用到实处，用现实真正的销售技术来完成我的产值才是我的目标。

**销售技巧培训后的心得体会篇七**

卖鞋子销售技巧和话术第一种情况是:

主动问话反而引起顾客的反感.如顾客走近柜台,营业员问一声\'您买什么?\'顾客听到这句问话不仅不接受,反而问营业员:\'不买是不是不能看啊!\'双方都很尴尬.

卖鞋子销售技巧和话术第二种情况是:

由于营业繁忙或受其他客观条件影响,有时营业员不能做到对每位顾客都主动问话. 卖鞋子销售技巧和话术第三种情况是: 有的顾客只顾看商品,营业员问也不是,不问也不是.在这些情况下,我们就要找好时机问话.

当顾客在柜台前停留时,当顾客手摸商品或与其他顾客商量议论商品时,当顾客持币来到柜台前时,都是营业员向顾客询问的好时机.语言一定要文明、礼貌、诚恳、亲切,用恰当地称呼说好第一句话.如:小姐、先生、您需要什么?婉转的用语言,变为主动.如柜台营业员正在整理商品,没注意柜台前来了顾客,这时顾客冲营业员喊:\'小姐,把这件衣服拿过来我看看.\'营业员应马上放下整理的商品走过来,边搁下衣服边问道:\'您穿还是别人穿?\'这句问话就属于婉转,由被动答话转为主动问话,可为整个服务过程顺利进行奠定基础.灵活机动,随机应变.营业员向顾客问话不能死盯住\'小姐,您买什么?\'\'先生,您要什么\'不放.

卖鞋子销售技巧和话术同时也需要做到这一点:问话要随机应变.

首先:对顾客的年龄、性别、职业等特点来灵活地决定问话的内容.主动性问话,能消除顾客的疑虑,同时也能迅速地了解顾客的来意,为下一步的服务提供依据.

接着:我们的回答:当客人选择商品感觉价格太高时,营业员对这一问题有两种回答方法:一种是\'这种商品虽然价格稍高了一点,但质量很好\',另一种是\'这种商品虽然质量很好,但价格要稍为高一点.\'这两句话虽然只是

前后顺序颠倒了一下,但给人的印象却完全不同. 前后两种说法会使顾客感到这件商品质量好,即使价格高也值得买.根据顾客的表情回答顾客的询问.这是指营业员一边观察顾客的反应,一边回答顾客的询问,从而了解顾客对商品的态度,以便确定自己的回答方式.如顾客向营业员征询说:\'我穿哪种花色好?\'营业员手指一种对顾客说:\'我觉得这种花色非常好看,您认为呢?\'若顾客说:\'不错,的确很好看\',营业员就可以继续介绍.假如营业员把朴素的花样拿给顾客看,顾客看后便皱起眉头,一言不发,营业员就应该明白顾客对此不满意,应再拿一种鲜艳的花色给顾客看,否则必定影响顾客的购买情绪.

最后:送别顾客对即将离开柜台的顾客说上一两句颇有礼貌的送别话语,绝不仅仅是一种单纯的礼貌性的表示,而是有着丰富的内在含义的.关心性的送别.这种送别用于特殊顾客和粗心顾客.如,老年顾客言行迟缓,记忆力不强,营业员送别时要用既亲切又关心的生活

语言说:\'大爷,请拿好,路上慢慢走!\'这种送别语从词语的选择、语调的运用上就非常符合老年顾客的心理要求. 当粗心的顾客选购完商品临走时,营业员应该说:\'小姐,请把钱装好,把东西拿好,再见!\'这样顾客会觉得营业员的提醒太及时了,从而产生感激之情! 语言艺术技很多,导购应该针对不同情况加以运用,不仅是礼貌待客的表示,更重要的是给顾客送去了交易后的愉快,为以后的服务奠定了基础,从而为公司的品牌树立良好的社会形象.

**销售技巧培训后的心得体会篇八**

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，销售人员需要对客户进行购买流程的理解。然后，销售人员需要将其销售流程和客户的购买流程相匹配。做到这一点后，当他们就最可行的解决方案达成一致时，销售人员就开始和客户密切接触。

规划推销电话今天的大多数公司缺乏一个定义明确的销售过程。很少有能让客户提供强有力承诺的有文件记载的销售实践。因此，销售人员没有正确地计划推销电话。

例如，每个电话都应该以客户同意去做会将销售过程向前推进的事情的某种承诺作为结束。

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，提供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。

商业头脑如果你要帮助你的客户变得更加成功，你需要了解企业通常如何运行，你的客户的行业如何运作，你的客户如何实现其市场目标，以及贵公司的产品如何才能帮助他们更好的服务于他们自己的客户。没有业务技巧，你就永远不具备销售所需要的信誉。

积极倾听积极倾听很重要，专业人士常因一直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。销售技巧培训心得分享说，你应该引导谈话，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。

提出有意义的解决方案大部分销售人员声称这是他们最擅长的技能。事实上，作为经理，我们倾向于雇佣“能说会道”之人。在现实中，当谈到做演示，质量远比数量重要。当销售人员针对先前商定的需求，将重点放在呈现具体的解决方案上时，他们很少失败。

获得承诺如果你真正思考这一点，聘用销售人员的唯一原因就是为了获得客户的承诺。然而，当问及这一问题时，大多数销售人员承认这是其最薄弱的技能。研究表明，将近三分之二的销售人员在推销电话中未能要求承诺。任何有效的销售培训计划必须对这个问题有可靠的解决方案。

管理你的情绪销售人员向自身解释其成功和失败的原因的方式至关重要。形成一种风格，将逆境看作是暂时和独立的，建立心理抗冲击力、情感韧性和耐性，以便从挫折中振作起来，并在适当的时候积极主动。

**销售技巧培训后的心得体会篇九**

短短的几天训练时间结束了，马上就要回到各自的工作岗位，一路上脑海中浮现这几天的一幕一幕、在这几天当中给我的感触很深，又一次得到锻炼和成长。本来是在国庆放假期间，说心里话是不想去，抱着既来之则安之的态度来了。江老师说起，年轻人应该做自己该做的事而不是自己想做的事。学习，成长，锻炼自己是我们应该做的事，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。所以，这是个非常有意义的国庆节。

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!

3、最大的敌人是自己。这是两个高空训练后给我的感触。有些困难是自己给自己制定的，其实，真正做起来并没那么难，只要战胜自己，相信自己能行，你就一定行!如果连尝试都没尝试怎么就知道自己不行呢?

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，范文参考网勇往直前!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!

**销售技巧培训后的心得体会篇十**

上周我们公司组织了实战营销技能与技巧提升培训，主讲老师谭晓斌老师给我们进行了为期一天的培训，虽然只是短短的一天时间，可是对于我们对销售技能和技巧了解更进一步。非常有幸参加公司组织的销售培训活动，参加这次销售培训心得是，要做好销售工作，销售员一定要认真、坚持、积极、自信，并要不断学习，以下是我对这次销售培训心得体会。

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;通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。接着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，如何帮助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，一个好的业务员必须要修炼自己，有积极的心态，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，提供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，就像谭老师讲到的“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。还有仪表形象我们应该注意的细节问题，从着装到坐姿，眼神等方面进行了详细的介绍。

此外积极倾听很重要，专业人士常因一直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。你应该引导谈话，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。

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江钨合金公司一起成长，并且在激烈的合金市场上占有一席之地。

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