# 2025年最新销售培训心得体会总结(16篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-01-19

*最新销售培训心得体会总结一—，团队精神一个秀的企业，肯定有一个团结一致，同心协力的团队。—个良好的交流环境，员工与员工之间的有效沟通，不仅能有效提高员工的效率，减少不必要的无用功，更能增加团队的凝聚力，使团队朝着|二，—个优秀的销售员都是有...*

**最新销售培训心得体会总结一**

—，团队精神

一个秀的企业，肯定有一个团结一致，同心协力的团队。—个良好的交流环境，员工与员工之间的有效沟通，不仅能有效提高员工的效率，减少不必要的无用功，更能增加团队的凝聚力，使团队朝着|

二，—个优秀的销售员都是有备而来

必须要认识到一个好的业务员充分的准备至关重要。工作前没有充分准备，无法确保顺利完成一天的销售工作。比如本天线路哪些店劲品可以进店，哪些盲点在什么时候找老板沟通，用什么样的方法才有效果，哪些店经过努力可以达成专销等一系列的访前计划与思考，方能最大希望达成本天的工作目标。

三，怎样与终端进行有效的销售谈判

与终端的谈判，发现了我以前存在一些不足与缺点:(1)，以前在与终端的沟通上怕对方不明白，话语有重复的毛病，深刻领悟了经典的一句话谁的话多，谁就把产品买回家，表述要抓住问题的核心，语言要简洁精准。(2)，学会倾听对方，只有在终端老板在倾诉中你才能知道他的需求，才能有效地解决销售问题，也才能从他的话语中发现他的弱点，取得事半功倍的效果。(3)，改变以往不太灵活的销售模式。比如找什么人谈，什么时候去淡更合适，什么人用什么语态，刚柔相济的淡话技巧才能有效地打动客户，才能达到预期的销售目标。(4)面对终端老板提出的要求，要善于辩别真伪，这点很重要，不能掉进终端老板的要求陷阱，这样的销售某种意义上是一次失败的销售。

四，要有足够的信心

现在的啤酒市场就是一场无硝烟的战争，对于竞品的毎—轮强烈攻势，首先要有足够的勇气面对，其次要善于思考，就会有创意性的应对策略。工作中可能有失败，我可以接受失败，但我拒绝放弃。

培训给我们提供了很多宝贵的经验，从理论到技巧都能够让人获得提升，而更为关键的是，它让我们认识到在销售工作中要根据实际情况，思考具体解决问题的能力，让所学习的方法内化成自己独有的风格。

**最新销售培训心得体会总结二**

1、淘宝网上配镜：xx年度推出网络配镜以来，成绩还算可以，看到一例例素未谋面的淘宝配镜，我能感受得到成绩带过我的巨大回馈，让我以更加饱满的热情投入到广告的制作和投放中去。

2、供货多元化：之前比较局限的供货商供货，经常出现断货、缺货现象，错失一些交易。经过多方打探，沟通，建立多个供货商渠道，在有顾客需求的情况下，成功交易率就大大提高了。

3、分渠道销售：实体店和淘宝网销售渠道必须有效分开，熟人打折程度要规范合理。如果完全按照淘宝价格销售，那营业额依然会大打折扣，毕竟实体店要承受高昂的租金压力，这一点在xx年做得不够，经常出现稍微熟一点儿的顾客就按照淘宝价格销售了，虽然赢得了赞誉，但付出的代价也是可想而知的。20xx年必须理清关系，建立一套比较完善的销售渠道。

4、积极发展分销商：xx年最后 一季度推出“飞扬眼镜兼职销售员”以来，成绩还算可以，究其原因，是因为策略比较符合当代学生的想法——自由，零风险，高回报。不足之处是奖励机制步态完善，如何挖掘销售员的潜力，大力提高其主观能动性，尚缺乏具体的激励机制。

5、营业额统计管理：以前是账本记录，很容易漏，自己都不了解经营现状。很简单的一个问题，别人问你一个月营业额有多少，说实话我真的不知道，感觉生意还行，但现金就是没有，自己都不知道钱去哪里了，糊里糊涂的，只知道赚的钱都用于淘宝拿货去了。所以淘宝盈利多少，实体店盈利多少，不得而知，非常笼统。xx年最后一季度，设计了一个access统计软件，可以大致记录进销存，但查询报表仍需努力完善。

6、大客户管理几乎是空白：前几天，陆总体检中心宴请大客户，这一点提醒了我，对于我们的vip消费者，飞扬将如何回馈他们，并保持长期的合作关系呢?请吃饭?赠送礼品?节假日电话、短信问好?还是更科学的做法，尚待研究。

7、规模扩建、股份合作：这更是一片空白了。我深知一个人的力量永远都是及其有限的，也想寻求合作，扩大规模，比如分店，或者扩大店面。其实，xx年有几次机会的，一是楼下那间小店面，20xx块一个月，与人分摊，我是喜欢实践的，即便亏了，也没关系，及时放弃不就得了，但后来终归没有拿下;二是在楼下指甲店展示太阳镜，就卖出去一副，800元买的展柜看来是打水漂了。教训：激励机制不行，因为没有利益的推荐是没有说服力的。

这是xx年的基本状况，只是通过即兴回忆来书写。很多错漏和不当。这也暴露了平时不及时记录总结的弊端。但说实话，xx年确实没有什么值得引以自豪的成绩。唯一感到骄傲的是，在被穿小鞋的情况下，保持住了镇定，积极应对，也许这是xx年可以圈点的收益吧!

**最新销售培训心得体会总结三**

为期一天的培训已经结束了，回顾当天的学习收获，我感慨很多，收获也很多，体会也有很多······首先感谢公司给了我这一次外出培训学习的机会，通过这次得学习让我学到了不少关于销售和人生的知识，相信能在以后的道路上给我指引正确的方向。

如今，在这林林总总的运动品牌竞争中，每一个导购员都是精准销售，有战术，有制度，有方法，但是，每当竞争再上升一个程度的时候，为了自己的销售业绩，往往都会用尽办法的把东西卖出去，当然，这未必不可行，不过，这样所销售的业绩是短暂和偶然的，因为不是所有的顾客都会轻易的被你蒙混过去，我们应该用良好的服务，优质的商品为品牌树立口碑，从而得到一个又一个的回头客······

通过这次培训，让我对销售有了更深一层的认识，首先，一间店的业绩不是靠个人的能力和销售就能支撑得起的，它靠的是我们这一个团队合作的力量才足以支持。团队是什么？按照老师所说的，团队是一个有口才的人领导一群有耳朵听的进去的人一起协同合作的团体。它是为了实现某一目标而由相互协作的个体所组成的正式群体，而我们身为这个团队中的成员，每个人都有自己所在的意义和价值，都有自己的工作和职责，而我们所要做的，不但要做好自己分内的工作，担负起自己的责任，而且，更重要的，是要和其他同事发挥团结合作的精神，紧密合作，共同创造辉煌的业绩。这样的销售才会进入良性循环，销售方面才会令人更容易接受，整个团体才会有活力，每个人的热情才会持续不减，这样对于我们，对于整间店铺只会有益而无害。

作为个人而言，除了要遵守店铺的营销流程外，更重要的是要努力提高自身的沟通能力，要有一定的沟通技巧，要做顾客喜欢的导购，因此，老师也为我们总结了几点：

一、外表要整洁，要有礼貌和耐心；

二、保持良好的人员形象，专业的服务态度；

三、能够提供快捷的服务，要设身处地的为顾客着想，从而提高自己的销售业绩；

四、要有足够的产品知识，专业的销售形象，良好的沟通表达能力；

五、强调产品的保养事项并能够提出建设性的意见，帮助顾客做出正确的商品选择；

六、关心顾客的利益，急顾客之所急，借此拉近与顾客的距离，培养回头客；

七、做好售后工作，耐心的倾听顾客的意见和要求，记住顾客的偏好，这样才能留住回头客并能够为公司收集有益的信息，有助于企业和品牌的发展。

还有最重要的一点，我们要富有感染力，我们每一天都穿工衣、工鞋，爱上我们自己的商品，在为顾客介绍商品的时候，我们的眼神、语调、手势等肢体语言都是一种无形的感染力，这样更容易拉近与顾客之间的距离，从而让顾客更相信我们为他所介绍的商品。总而言之，这次的学习是快乐的，收获是愉悦的！再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的工作生活中学以致用，真正发挥出学习的用处！

**最新销售培训心得体会总结四**

1、以良好的精神状态准备迎接客人的到来

销售珠宝相对于其他商品而言，入店客人较少，身为珠宝营业员的你该怎么办?是孤芳自赏，独自等待?还是做一些对销售有益的事?!当店内没有客人时，身为珠宝营业员的你应该尽可能地采取一些“主动措施”引起客人对你柜台的注意，比如做出拿出放大镜观察钻石的姿势，拿出柜内货品试戴或整理商品、擦拭台面玻璃等等，这样就可能会使客人对你柜台的商品产生兴趣，引导客人入店。

2、适时地接待客人

当客人走向你的柜台，你应以微笑迎接客人、用和蔼的眼神看着客人，同时，问候客人(不宜过早地逼近客人，应尽可能的给客人营造一个轻松购物环境)。当客人停留在某处柜台，仔细端详看某件饰品时，你应轻步靠近客人(建议不要站在客人的正前方，最佳的位置是客人的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于客人交谈，因为侧脸讲话要比面对面时，客人抬头给你讲话省力的多，而且也尊重客人)。另外，营业员还可以劝客人试戴，这就要求给客人一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消渴人怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾忌地让你拿出首饰来。

3、引导客人走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质

由于有些商家的误导，使许多客人购买钻石时要求产地是南非的，且净度是“vvs级”的，切工要“八心八箭”等。面对这样提问，我们该怎么办?简言之，就是要引导客人走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品。比如当客人问有无南非钻石时，我们可以先肯定说有(否则客人可能扭头就走)，随后再告诉客人实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。

4、充分展示珠宝饰品

由于多数客人对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝的展示十分重要。许多营业员当客人提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交给客人，简单讲解一下款式特点。其实，当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，同时用手不停地摆动钻石首饰，把该描述的话基本说完后递给客人，为客人示范正确的鉴赏钻石动作和技巧，在客人面前树立起自身的专业形象。

5、促进成交

由于珠宝首饰价格不菲，对于一般客人来讲是一项较大的开支，因此，客人在作出最后成交决定前都会表现出犹豫不决，如果你不抓紧时间为顾客减压(比如：向自己的同事或客人的同伴谈一谈有关今年首饰的流行趋势，也可以拿出几种档次教高的首饰盒或礼品给客人挑选，分散客人注意力)，客人就有可能会暂时放弃，一句“再转转看看”后便一去不返。

6、售后服务

当客人决定购买并付款后，营业员的工作并未就此结束。我们还要向客人详细介绍我们的售后服务和佩带保养知识等。

7、总结销售过程和经验

对客人进行分析归类(遇到特殊问题应及时向上级反馈)，与同事进行交流寻找不足，互相帮助，共同提高。

**最新销售培训心得体会总结五**

我在做销售时，有很多的客户朋友，并建立了自己独特的楼盘销售客户网络，我每到一个新楼盘，都有很多老客户自己或介绍朋友来买楼。很多同行都在问我，你有什么绝招，让这些客户一个盘一个盘地跟着你转?其实销售并没有什么“绝招”，也没有太多的技巧性的东西可言。人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的“绝招”。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。

[用心学习]

从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。

[学习积极的心态]

进入房地产行业之前，我在棉纺厂做了6年的挡车女工，后来通过考成人高考在广西大学脱产读了2年大学。记得1992年大学毕业时我去广西万通房地产公司应聘，当时广西万通地产刚刚组建，招聘广告上写着只招一名营销人员，要求本科毕业以上，26岁以下。当时我已28岁了，也只有专科毕业的文凭，这两项要求我都不符合。但我非常自信，我认为我行，不管什么条件，先应聘再说。进入万通公司以后，当时面试我的房地产公司老总说，当时招聘，有很多人的基础条件比我好，正因为我表现得很自信，也很自然，所以，决定录取我一个人，很多人都觉得我很幸运。其实我个人认为，机会是靠你自己去争取的，它对于每个人来说都是公平的，关键是你有没有自信去抓住它而已。

在工作的过程当中，我发现地产这个行业所涉及的面是非常的广，很有挑战性。我给自己设定了一个目标，用5年时间打基础，5年以后，我不会再做销售人员。有了目标以后，我就通过再考成人高考，读了3年房地产经营管理函授班来加强自己的专业知识和理论知识。

我销售的第一个楼盘“万通空中花园”项目是在南宁市的旧城区内，这个区域是南宁市三教九流最为集中的一个地方，在那个地方建住宅小区，很多业内人士都不看好。为了能更准确的给项目定位，我们前期做了大量的市场调查，包括竞争对手调查和客户调查。当时，我们老总叫我去做竞争对手调查的时候，并没有告诉我怎么做，不象今天，叫销售人员去采盘，有固定的调查表格，知道要了解什么内容，采盘前还给他们培训讲解。老总只是告诉我，你去看看我们项目附近有什么楼盘，10天后把调查报告给我。当时房地产公司只有我一个兵，没人教我，两天过去了，我还不知道如何下手去做，急得我快哭了，就找我的朋友，让他教我。他跟我说，他也不懂，并建议我每天到别的楼盘售楼部去呆呆看。我想谁都帮不了我，哭了也没用，第三天，我就去一个叫“锦明大厦”项目的售楼部里足足呆了一天。通过一天的观察，我看到了售楼小姐是如何卖楼的，还看到了是什么样的人来买楼，还了解到楼盘的户型、价格、规模等资料，很有收获。通过与售楼人员的交流还交上了同行朋友，让我受益匪浅。其实，采盘并不是去每个楼盘拿一些售楼资料那么简单，更多的是要用心去观察，这样你才能具体真正地了解到每个盘的优势、劣势，对竞争对手有一个深入的了解。在做客户调查的过程中，我一户一户地去拜访，积极地与客户沟通，对于有意向购房的客户，就用本子记录下来，并每个月保持与客户联系一次。客户调查虽然辛苦，但让我积累了不少潜在客户。我当时的个人销售业绩占整个项目总销售额的2/3。并只用了三年的时间就达成了我的目标，当上了万通房地产公司的销售部经理和物业部经理。

所以，一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。比如像我，我认为自己是一个积极的、乐观的、友善的、非常热情、有冲劲的一个人。这就是自我的形象。

一个有着积极态度的销售人员，相信他每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。“今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的”;“只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的”;这就是他对自己的一种肯定。

[培养你的亲和力]

所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，怎么才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。

在售楼的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的“润滑剂”。

在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的“第二语言”来传达的。行为举止是一种不说话的“语言”，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。

语言的礼仪不是天生就会说，优美的举止也不是天生就有的，这些都是通过长期正规训练出来的。只要通过每天自己抽5分钟来练习，自然而然地养成良好的仪容仪表、举止姿态习惯，自然地使用礼貌用语，和自然的情感表达。这样训练出来的销售人员才具有亲和力。

**最新销售培训心得体会总结六**

网上开店利润很高，但对于货源渠道非常讲究，这需要我们对于这一行业有独特的人力资源才能更好的运作，比如：

1、批发市场进货。

这是最常见的进货渠道，如果你的小店是经营服装，那么你可以去周围一些大型的服务批发市场进货，在批发市场进货需要有强大的议价能力，力争将批价压到最低，同时要与批发商建立好关系，在关于调换货的问题上要与批发商说清楚，以免日后起纠纷。

适合人群：当地有这样的大市场，自己具备一定谈价能力的朋友

2、厂家直接进货：

正规的厂家货源充足，信用度高，如果长期合作的话，一般都能争取到产品调换。但是一般而言，厂家的起批量较高，不适合小批发客户。如果你有足够的资金储备，有分销渠道，并且不会有压货的危险或不怕压货，那就可以去找厂家进货。

适合人群：有一定的经济实力，并有自己的其它分销渠道的朋友

3、批发商处进货：

一般用搜索引擎google、百度等就能找到很多这些贸易批发商。他们一般直接由厂家供货，货源较稳定。不足的是因为他们已经做大了，订单较多，服务难人生最终的价值在于觉醒和思考的能力，而不只在于生存。

**最新销售培训心得体会总结七**

对于刚刚接触销售行业的人来说，学习是无休止的过程。20xx年是我加入销售大军中的第一年，在这一年里学习的很多东西，先对本年度的工作做如下总结：

一年的尾声开始想念很多东西。想念毕业那刻与室友们相拥而别的瞬间;想念收获第一份正式工作时候的激动;想起收拾行李那刻的表情以及沿途关于未来的设想;一年的尾声也想要感谢很多人。感谢那些曾指导过我的领导和前辈们，是他们的无私和包容使我能快速融入这个集体;感谢中国市场部的每一个人，虽然没有太多的接触和表情，但是我己经把有关你们的记忆放在心中。

时间不经意间从指尖滑过。从进入兆吉鞋业有限公司到现在，己将近两个月的时间，而我也开始了一段新的工作学习历程。刚跨出社会的我，从来不关注时尚的我，连明星如果不是太抢眼都会被浊淆的我，在选择这里的同时，需要学习很多东西。关于时尚、关于美学、关于色彩、关于四季、关于设计等等。

两个月的时间不算长。短暂却印象深刻的军训，公司规章制度和企业文化的培训，来中国市场部第一天前辈们的循循善导，都好像是昨天才刚刚上演似的。两个月的时间，也足以让我们融入兆吉这个集体，并对它产生难以割舍的感情。它的历史、它的文化、它的核心价值以及它的规章制度等等。许多话语还在耳边萦绕。对质量的执着追求，“真”、“善”、“美”的核心价值观以及关于“杯奶头牛”的故事等。在这里的生活，少了几分奔波，多了份安逸，我们在宿舍、食堂和工作的地方穿梭，过着忙碌却也充实的工作。

两个月的时间，己经让我开始喜欢这里，工作也慢慢地步上轨道。从刚开始的全然陌生，到现在能通过模仿与整合或是自己偶然间蒙发的感动给每一双鞋子做注脚。

刚到这里的时候，每天浏览过往一些时尚类杂志，并试着把那些美的词句记录下来，思考他们为每件衣服或是鞋子写文案的角度。总有些文字会让我感动，或是引发我体内的某种欲望。这时候会发现自己有诸多不足。不太出色的文字，对时尚圈子的全然陌生，跟生活在那个层次的消费者的距离以及和关于设计和美学的种种。

为了能尽快适应工作，我努力去查寻各种资料，网上的、杂志上的，或是在购买来的书上的。拖学广告学的朋友介绍了几本广告学的书，也借机会了解了李欣频、许瞬英这两位中国台湾文案作者。

这个月，开始尝试着写关于20xx汤普、b&b春夏流行趋势，以及主要鞋款的文案。这对我来说，是一个比较艰难的过程，而在这之前，我一直希望陈小姐能把我派去设计、开发组学习一些时日，了解鞋子的特性和以及材质的运用等。我反复看这些需要写的鞋子，并尽量把某些特征记下来，然后去一些时尚网站寻找一些类似鞋款的相关介绍，并翻开以往看时尚杂志所做的笔记，实在是没办法，会下楼去看每双鞋子，虽然还是不会给那个独特的地方取一个好听的名字，但是幸运的时候会碰到一些业务部的人，这让我收获不少。

不管结果如何，过程终究是享受的，但是多日的努力终于得到收获后，那种心境是无法用言语来表达的，就要这份工作所带给我的感动。在学到东西之余，也体验到工作带给我的乐趣。

在这差不多两个月的时间里，我主要负责如下工作：

1、公司对内、对外的一些文字内容的撰写。如：汤普30周年庆祝致会员的感谢信、公司对外新年贺卡和新年促销短信等等。

2、根据商场要求，提供统一的商场包装宣传文字，或是企业产品的文案撰写。如：20xx春夏汤普流行趋势、b&b春夏流行趋势、dm宣传册文案、春夏新款主要鞋款文案、金基百纳商场文案、女友资讯文案和婚鞋文案撰写等。

从进公司到现在，通过自己的点点滴滴的学习与积累，还有领导与前辈们的帮助，了解了各部门的作业流程，自己的工作也开始步上轨道。但是离公司要求的和我所追求的一个好的文案者还有一段很长的距离。当然，也有些不足的地方。比如：写的文案并不能打动我自己、存储知识过少，偶尔会觉得脑袋真空、不够细心以及与部门同事之间交流甚少等。20xx年是充满希望与挑战的一年，我会继续以一个学习者的姿态，去完成所交付我的每一项任务，并努力改正这些不足之处。

为了使以后工作更加高效、完美，我将努力做到以下几点：

1、端正态度，积极主动，努力学习，虚心请教并听取各方面意见;

2、继续用心去看每一份时尚杂志并做认真做好笔记;

3、收集与公司产品相关的讯息，争取对公司品牌进行全方位的了解。

4、以学习者的姿态，争取高效完成交付给我的各项作务。

5、加强对时尚、商场等与工作相关的知识的了解。

以上就是我这近两个月来的工作总结，不足之处敬请指正，谢谢!

**最新销售培训心得体会总结八**

这次培训使我看到了公司的核心竞争力使得x集团成为国内最具实力的xx公司。葛优在《天下无贼》里说道，21世纪最重要的就是人才。公司在近段时间对我们的培训让我看到了公司对人才的重视，我们也因为本次的培训提升了整体的综合素质水平。

在公司文化的熏陶下，我完成了由一个大学生转换成为一个职业企业员工的转变。在这个培训中，给我影响最大的是一个称职的员工就是要不断提升自己的综合素质水平，增强自我竞争力，为公司创造利润，为自己创造提升空间!而怎样才能增强自我竞争力为公司创造利润呢，我认为只要做到如下几点，成功一定会属于我!

一，从小事做起，做公司活得名片!就是smail的音译过来的，所以公司本身就让我们员工必须要以微笑面对每以为顾客，给顾客一个温馨的笑容，展开一个轻松的话题，这不仅仅是有利于公司产品的销售，更重要的是从这些小事中，让我们了解到我们每一个员工都是公司一张活的名片，我们的一个爽朗的笑声，一句温情的问候每一言每一行或许我们自己觉得是理所应该，都是不经意间的职业性使然，可是确可能会给顾客留下深刻的影响，或许就是这个笑声，这声问候让我们的顾客记住了我，记住了!

二，要做时间的主人，而不做时间的奴隶!就是说我在工作的时候有我的工作目标，为了实现我的工作目标我会给自己定一个恰当的工作计划，每天上班的时候我要告诉自己，我在什么时间该准备什么，什么时间要做什么!这样当事情来了之后，就会循序见进，有条不紊!而不是在事情来了后，忙的毫无头绪而发生错乱，看起来总是特别的忙碌，特别的累，可是没有效率，而且还有可能会给公司带来负面的影响。所以我在工作的时候必须要做个有心人，心中要时刻装着时间这个概念!

三，要在工作中，应该学会“两位三心”

所谓“两位”是指在我们的工作中要“换位、越位思考”。在日常的生活工作中，我们不可避免的会和我们的接触对象会产生矛盾，这个时候我们就需要学会“换位思考”摈弃以自我为中心的意识，多为别人考虑考虑，将心比心。这样不仅会使得我们看问题更加的全面，而且也会得到顾客的认同，更加有利于沟通，我们办事效率也将大大提高。所谓“越位思考”就是指在我们的工作中，我们给自己的定位应该高于自己，站在一个相对的高度来考虑问题。比如在公司中，我们的职员要站在组长的角度考虑问题，我们的组长要站在经理的角度考虑问题，而经理要站在总经理的角度考虑问题，我想只有我们在这种越位思考的形式下，站在一个比自己所处位置高的点看看待事情问题，那么很多原来不曾理解的措施将会豁然开朗，明白领导那么做的原因而不是一味的抱怨不平。

同时我们工作还应该做到“三心”即为“爱心、责任心、进取心”。我们做服务的，如果我们没有一颗无私爱心，做什么事情都斤斤计较得失，老是想着值得不值得。有如此的功利思想，怎么能做好工作呢?怎么能很好的和同事相处呢!责任心是作为职员必备道德品质，是我们工作取得成绩的基石。俗话说,顾客就是上帝。如果我们工作没有责任心，每天净跟顾客聊天，忽悠，甚至是欺骗，这样不仅违反了我们的职业操守，不能为公司创造利润而且还有可能往公司脸上抹黑。进取心也是作为一名xx人的必备品质之一。在培训中，我们有学到要有工作目标，要提高工作效率，要通过成功哲学来激发我们的能力等等，这所有的一切不都是在我们必须要有进取心的前提下做的吗!在现在竞争如此激烈不进则退的市场竞争之下，还还得过且过，那么迟早要被市场所淘汰!

在这次的培训中，收获了很多很多，也不是一时半会能够说完的，总之，在文化的熏陶下，我一定会努力学习，尽快使自己成长成为一个合格的xx人!

**最新销售培训心得体会总结九**

上周公司专门请了销售培训团队为我们销售人员作了为期三天的培训，这对我们广大的销售员来说是一次极大的提升个人能力与素质的机会。此次培训主要阐述了以下几方面的技巧：

在我们向顾客推销任何产品的时候，我们首先要从客户角度考虑为什么要买我们的产品以及买了之后会起到什么样的作用，简言之就是“换位思考”，以此来与客户成为朋友。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。

这次培训给我的一大体会是要与客户有共赢的目标，只有这样才能与客户建立长远的合作关系。

顾客只要来奥龙堡都是有需求的，要通过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生加入奥龙堡的欲望，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

作为一名销售人员，一定要有严格的行动力，凡事力求尽自己最大得努力。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。

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。公司这次通过聘请专业的培训队伍对员工进行了系统的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

通过这为期三天培训是我懂得：销售人员就需要坚强的意志，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。

**最新销售培训心得体会总结篇十**

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

1、“坚持到底就是胜利”

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

3、对工作保持长久的热情和积极性。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

4、保持良好的心态。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃!

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

**最新销售培训心得体会总结篇十一**

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9点多至下午4：30多现场气氛活跃，培训生动而又形象的传授着联想文化、销售技巧，与平时可能遇到的问题解决方法，让我们深刻感受到联想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九县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，我们要时刻与联想文化保持一致，认真深刻及时的学习联想文化，跟上联想的文化发展脚步，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，根据联想话术的总岗，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，就像王志方老师讲到的“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。时刻体现我们联想人的“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，我们有信心在联想的圈子里提升自己，成为真正的联想人。

**最新销售培训心得体会总结篇十二**

感谢公司给予学习的平台，感谢领导给予进步的机会。我很高兴能参加此次《销售技巧》培训课程。经过这次培训，使我在思想上对销售有了更全面的认识，同时对销售理论有了空前的突破，相信接下来我不仅会将所掌握销售思想复制到门店人员身上同时还会把所学理论运用到实践，下面我主要谈一谈在培训期间的学习心得。

首先，x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。

x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。

x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。

x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。

x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x老师，不仅给我们带来了营销知识，还给了我们工作的表率。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x点多至下午x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，认真深刻及时的学习文化，跟上文化发展脚步，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x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xx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，我们有信心在圈子里提升自己，成为真正的xx人。

**最新销售培训心得体会总结篇十三**

服装师穿于人体起保护、防静电和装饰作用的制品，其同义词有“衣服”和“衣裳”。中国古代称“上衣下裳”。最广义的衣物除了躯干与四肢的遮蔽物之外，还包含了手部(手套)、脚部(鞋子、凉鞋、靴子)与头部(帽子)的遮蔽物。服装是一种带有工艺性的生活必须品，而且在一定生活程度上，反映着国家、民族和时代的政治、经济、科学、文化、教育水平以及社会风尚面貌的重要标志，是两个文明建设的必然内涵。

服装销售技巧让服装导购销量倍增(服装销售技巧培训资料分享)

在服装销售过程中，导购提升自身的销售服务技巧，最为有效的方法就摸透客人的心理，摸透了客人的心理，就是事半功倍，牵住了牛鼻子。摸不透客人的心理，就是事倍功半，拉住了牛尾巴，客人死活不跟你走。中国服装经营网以为，研究销售、提升门店销售业绩、营业员有着不可相比的作用，营业员是否能把握服装销售技巧很重要，首先要留意推荐购买的技巧。 营业员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的爱好。 推荐服装可运用下列方法：

服装销售技巧1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。 服装销售技巧2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。 服装销售技巧3、配合手势向顾客推荐。

服装销售技巧4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重夸大服装的不同特征。

服装销售技巧5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方想法把话题引到服装上，同时留意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

服装销售技巧6、正确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，正确地说出各类服装的优点。

除了上面先容的这些服装销售的小技巧外，其次要留意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，终极销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

重点销售有下列原则：

服装销售技巧之原则1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买顾问，有利于销售成功。

服装销售技巧之原则2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内轻易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

服装销售技巧之原则3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的倾销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要先容不同的内容，做到因人而宜。 服装销售技巧之原则4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。好了，空讲了一大堆大道理，接下来中国服装经营网将一些客人消费的典型心理在这里分析下，大家有补充的都可以在这里讨论讨论，好让我们的终端服务越做越好。

一、客人购买6个心理阶段

要研究出一套接待客人，提供优质服务的标准流程和技巧，就有必要了解客人购买我们服装时的心理流程。在不同阶段我们针对性的提供服务。

1、观察浏览

两种客人：

目的型客人

进店迅速，直奔主题，开门见山索取自己衣服; 有购买某商品的目的，但具体选定什么颜色、风格的衣服，不是十分明确

闲散型客人

没有明确的购买目的，遇上感爱好的衣服也会购买

闲逛为目的，消磨时间，漫步商场欣赏各色服装

2、引起留意

客人发现自己要找的服装，或者某服装的款式、色彩等吸引了客人。

3、诱发联想

联想这件衣服穿在自己身上的感觉，马上会产生兴奋的感觉。“明天我穿上这条裙子往公司，同事一定会对我大加赞赏，太棒了，我非试试不可!”客人将眼前服装和自己的生活联系在一起，非常重要。决定她是否会进一步行动。在客人对我们某款衣服产生爱好的时候，我们给她展示、触摸等都是最好的促使她联想更好、更多的手段!

4、产生欲看

美好的联想之后，就会产生有占有的欲看。相反也是经常。我们能成功鼓励她试穿，是最好的激发她占有欲看的手段。 5、对比评价

产生了占有的欲看，不代表立即产生购买行为。客人会运用经验、知识等对不同品牌同类的衣服进行比较，对个人的需要和服装的款式、色彩、质量、价格等进行思考和分析。思考和分析不一定是理性的，也有非理性的。 这个阶段我们的服装销售技巧是处理她说出来的些对衣服的反对题目和疑义。

6、决定购买

对比评价之后，客人对我们的某款衣服产生信心，随即就会产生购买的行动;

也会丧失信心，放弃购买的意愿。

客人产生信心有三个方面的原因：

a、相信导购的先容

b、相信商场或品牌

c、相信衣服本身的款式、色彩等

客人失往信心的原因：

a、不是她真正想要的衣服

b、导购不了解货品知识

c、对质量、售后感到没有保证

d、同购买计划冲突

客人对某款服装往信心时，我们的服装销售技巧是要求导购不委曲客人，马上转移到客人别的感爱好的衣服上往，力求挽留，继续推荐。上面先容的这些服装销售技巧只不过是中国服装经营网所总结的一小部分，实在还有更多的服装销售技巧有待于从事这项事业的您往发现，往总结。

**最新销售培训心得体会总结篇十四**

首先，非常感谢公司领导给我提供了这次培训机会。虽然我工作多年，但对于营销的真正含义还是认识不深，通过这次广州培训，让我有了更深的了解。

21世纪的今天，社会的步伐越来越快，市场的竞争愈演愈烈。在今天的环境下，我们如何更好的把我们产品推销给客户？怎们做一个出色的销售员？这就是我们这次“topsales销售明星训练营”的目的。下面是我通过这次培训后，结合我们的日常工作实际情况，谈谈如何做好一个“topsales”的几点粗浅认识，以便和大家共同学习和交流。

1、要想做好一个出色的汽车销售员，对我们的产品知识一定要熟知。如果对自己的产品知识都不熟，谈何去推销给客户。只有熟悉才能生巧。同时你必需去热爱他，把他当作你的好朋友，一定要对它有信心，它就是最好的。这样你在和客户推销时就底气十足。

2、一个顶尖的销售员要有梦想，要做公司业务员的榜样。打出自我的品牌，提升自我的价值。这就必须转变自己的思想，严格要求自己，时时地提醒自己，我还可以做什么，我还有什么没做好！我们可能都听说过这样一句话：失败乃成功之母！其实我认为它是错误的，应该说检讨是成功之母！我们只有不时的检讨自己如何战败这个客户，其中的原因何在，是我有没有让客户了解我们的产品还是客户不满意我们的服务等等，检讨自己总结经验。

3、作为成功的销售员，必须具有诚信和激情。让客户变成你的朋友，提升客户的满意度，让他来帮你推介。一个客户如果和你买车，不仅是对你的产品有兴趣，而且对你服务也非常的认可。可以这样说，我们现在可能都存在这样一个现象，客户订车交了钱以后，我们对他们激情可能就没有没订车之前那么高，客户很多小的要求可能都不能满足，这样就使我们失去诚信，让客户对我们失去信心。那么怎么谈和客户成为朋友，让他以后怎么帮我们推介朋友来买车。如果我们服务好自己的客户，让他们成为我们的朋友，时时地关心他，问候他，让他得到满意的服务，有朋友买车他肯定会介绍给你。这可是我们宝贵的财富。

以上几点可能说的不是充分，希望领导和同事给予宝贵的意见和提议，以便更好的学习和交流。

**最新销售培训心得体会总结篇十五**

时光如梭，进入也有快半年时间，此时此刻，点点滴滴涌上心头，每一位熟悉的面孔，每一件细小的事情，每一次进步，被同事和领导表扬，每一次做错事情让大家指点，都历历在目，难以忘却。半年的时间很短，但是在这半年里我学到了很多很多。

做一个销售顾问很难，做一名优秀的销售顾问更难。销售是一个个性化较强的服务性行业，对销售人员的综合性要求很高。如：专业知识、自身修养和个人素质，单纯的微笑服务已不能满足现阶段竞争激烈的销售服务行业，我们需要的是怎么让每一位客户把一次购车经历变成难忘的回忆。

汽车产品是当前家庭消费单笔消费额度最大的产品，特别是针对很多初次购车用户，从有意向到最终决定周期较长。过程中会走访多家4s店，接触很多销售人员。这时，哪个品牌，哪家4s店、哪个销售顾问给他留下了最为深刻的良好印象就显得尤为重要。规范的接待流程就给了我们最好的方法和利器，让客户感受到我们很专业，很温馨，只要走进带有h标的东风本田4s店就如同走进了麦当劳一般的整齐划一，在这样的氛围中客户才会有耐心去了解我们的产品，倾听我们的讲解。圈内有这样的共鸣，一味去说你的产品好，甚至夸你人好，那不是买车的，问题多、异议多那才是买家。这时我们砸开很多培训和能力提升中学到的就用上了。但是在这里必须加强每个销售顾问的汽车知识以及和汽车相关的边缘知识，这样才能更加游刃有余，拿捏自如。

一台车辆的成交有很多环节，在良好的开端和精彩的讲解后，交车环节就显得更加重要了，因为对客户而言，经过跋山涉水似的选车、看车、咨询、试驾、议价，接车、拿钥匙就显得尤为重要，好比谈了3年的恋爱选了个良辰吉日举行仪式一样激动、渴望、欣喜、憧憬。那么我们怎么才能满足客户的要求和憧憬，达成他们的愿望。这就需要我们提前加倍的劳作和努力。为的是帮客户打扮好他即将见到娶回家的家庭新成员——“车”。那么“交车流程”就会给我们以更好地指导，让我们为客户不但打扮好他的“另一半”还要为他精心组织一场难以忘却的回忆。

再下来就是定期不间断的回访和关心，因为在每一位客户拿到车后不同的时间周期都会遇到不同的问题需要我们的指导和关心，这样经过一定时间的磨合和熟练客户才会和爱车达到人车合一的境界。才会完全体会xx牌汽车给他生活和工作乃至人生带来的变化，以及体会到的乐趣。

其实一切的一切还是为了给客户提供适合他的优良产品、为了给客户提供一流的购车环境和氛围、为了给客户提供一流的服务，等等。归根结底是为了达到客户的满意，提升客户满意度。作为一名销售顾问，要成为一名优秀的销售顾问让我们努力学习汽车知识、强化个人素质、继续贯彻和落实各项流程，为做一名合格的销售顾问而努力奋斗。

**最新销售培训心得体会总结篇十六**

培训，在化妆品零售行业是一个绕不开的话题，不管品牌商、代理商，甚至有些大型连锁店每年都会组织几场或大或小的培训，你说彻底不做吧，一年下来，也感觉少做了什么似的，何况别家也总在做;可你说做吧，几场培训整下来，组织者喊累得不行，学员也不轻松，重要的是还总看不到有什么实际的培训效果，反倒是每次培训，费时费力还费钱，培训，似乎渐渐成了为做而做的“鸡肋”?

怎样才能做好化妆品终端培训，让每场培训都真正行之有效呢?这是一个我们必须思考的问题。

1、切实了解培训需求

任何成功的销售，都来自顾客需求的满足。如果说培训也是一次销售的话，那么真实地了解和把握好学员的需求，就是成功培训的前提，可往往我们很多的培训，根本就没做这个工作，只凭自己的想象，去设计课程实施培训，那这样的培训效果好不好就可想而知了。有人可能会问，难道培训就只能被学员牵着鼻子走吗?学员想听什么，我们就讲什么吗?当然不是!任何的培训都需要设定一个培训目标，而这个目标需要和企业的品牌战略、业务发展以及工作绩效紧密相连的，换句话来说，这一目标就是培训的大前提。我们了解培训需求的目的，就是为了更好地引导需求，使之与培训目标良好地匹配，实现培训需求和培训目标的统一和满足。

①培训需求调查表：设计针对不同对象的调查表，简单直接，但存在表格回收和信息真实性的问题;另外，调查表的内容也需要有针对性的设计。

②电话询问：直接，了解的对象和内容需要认真设计，沟通的时间更需要选择好。

③相关部门协助：通过业务、客服、维护等多部门多渠道沟通了解培训需求，信息需要认真梳理和分析。

④现场走访，当面沟通：直接、真实、有效，这一方法毫无疑问是最好也是最重要的了解需求的方法，只要有可能，都应该予以采用，甚至可以模拟终端顾客，实地走访，收集案例、发现问题等等。

了解培训需求的方法有很多，我们可以多种方法灵活运用，最后特别强调的是，培训需求收集、分析之后，务必要求培训双方都对培训需求达成一致的确定，而这一点的忽略往往也会造成培训最终的错位。

2、设计务实的培训课程

以目标为导向，与需求相对应的务实课程是成功培训的核心。我们在设计开发课程的过程中，经常会脱离学员的实际工作场景，太多“务虚”，培训一半时间都成了所谓的”互动“，所谓“专业”的课程也多半成了为了专业的专业，讲的话、教的内容都与学员需要解决的问题相差甚远，讲师倒是讲的很爽，学员到底学没学到能用的东西就不管了。好的课程应该是紧密围绕培训目标和需求，能为学员解决实际工作问题的，务虚的内容可不可以有点?有需要的时候倒也不那么绝对，但切莫本末倒置。

①务实：这点说再多遍都不为过，是一切好课程的根本。

②创新：化妆品本身是一个时尚的行业，学员也大多年轻，对于时尚和创新充满了好奇和期待，在课程中融合一些新颖的内容，采用一些有别于传统的方式，可以很好地帮到培训的成功。

③定制化：有时我们会发现，我们很努力做好一场培训，但最后的效果总难获得学员一致的认可，我们总会发现同样的课程，不同的对象其效果是不一样的，也就是我们所谓的“众口难调”。要解决这一问题，需要双方明确培训需求，预期尽可能保持一致(几乎不可能完全实现);讲师摈弃完美主义情怀等等;其实还有一种解决的方式，那就是提供定制化的课程：针对不同层级不同需求的学员，我们提供小而美，而非大而全的、更具针对性的课程;当然如同其他定制化产品一样，定制化的培训，对学员也会有相应的要求;定制化也绝非仅仅只是课程内容的定制化，它还包括培训对象、需求、方式、评估等等一系列的改变;定制化的培训更需要我们以服务者的精神加以实现。

④持续性：培训不像活动，能够立竿见影看到漂亮的数据和效果，培训是需要持续性的。现今的不少化妆品终端培训，往往一年也就一两次，而知识、技能、心态的改变和提升，却不是几次培训就能办到的。确保培训以及学习的持续性可以帮助我们提升培训效果，要实现这一点，需要各方面的努力：讲师需要在培训课程中更多地激发学员的自主学习力，让学习不仅仅只是停留在培训课堂;同时，组织实施更高频率的培训、设计开发出更能激发兴趣、更具学习持续性的课程、运用更加灵活的培训和学习的方式(如，e-learning等)、确保更持续有效的跟进等方法都可以有很好的帮助;而最为重要的是，我们的企业应该更加积极地参与进来，从上到下都重视培训，培养和组织起阶梯式的培训团队(培训人员、终端维护人员、代理商人员......)，创造出更多的培训平台和学习机会，让人人都是培训师，人人都能上台讲课，在企业内部建立起热爱学习的文化和氛围，最终让培训和学习成为整个企业的组织性行为。

培训，从来都不是急功近利能做好的事，对于培训，我们需要更多的坚持和努力。

3、运用多元化的培训形式

培训是以解决实际问题为最终目的的，针对不同的课程内容，我们需要采用不同的培训形式，但不管哪种培训形式，都需要围绕学员实际工作中的问题，一切的形式都需要为解决问题，满足需求，实现目标服务。

①课堂讲授：最为传统和常见的培训方式，也是最容易陷入“以讲师为中心”窘境的方式，讲师需要在内容和培训技巧上有独到的地方，才能吸引学员，激发兴趣。

②实操演练：针对技能程序式的课程(如，妆容类课程)：讲师通过亲身示范、流程再现的方式帮助学员掌握相关技能和程序，之后再通过学员练习检验其掌握情况。这种方式深受学员喜欢，但对讲师实际动手能力要求高;课程中讲师不能只顾自己闷头操作，需要配合好实操的重难点进行讲解，随时观察学员反应，始终保持学员注意力的集中;另外，实操不能成为讲师炫技的环节，以免学员只是看个热闹，而对实际工作帮助并不大;在学员练习和指导环节，讲师也需要更多耐心，切忌流于形式。

③讨论分享：这种方式能够很好地激发学员的参与意识，可以在多种类型的课程中加以运用，同时也能避免培训只听到讲师的一家之言，这一点对于成人培训来说，十分重要。大多数人都有被关注的需要，讲师可以充分利用这一点，鼓励学员积极地表达观点，分享经验，培训课堂也会因此更加活跃，学员感受到自己被重视，也会更加配合培训;而讲师需要做好的就是控制好时机和话题，将讨论和分享引导在培训需要的方向。优秀的讲师更能借助学员的分享将培训需要的观点表述出来。

④场景构建：在培训过程充分地考量学员工作中所遇到的实际问题，构建还原出学员真实的工作场景，是非常重要的培训方式。比如说销售模拟，我们可以在培训中模拟出销售的场景，进行角色扮演，帮助学员进入自己日常工作的情境，从中发现问题，解决问题，这需要讲师有很好的现场掌控力，也需要学员的积极融入才能得以实现;如果能够直接将类似培训置于终端实际的工作环境中，效果会更真实、更有效。

⑤游戏拓展：一说到游戏，很多人下意识都会等同于互动，这边我们需要纠正一下的就是“游戏=互动”的错误观点。原因是我们经常会提到说培训需要加强互动，很多人就片面理解为增加培训中的游戏，结果导致一场培训下来，大部分的时间都是在做游戏，讲师和学员都玩得很嗨，培训会变成娱乐会，但实际问题并未解决几个。互动实际指的是在培训过程中，讲师不要只顾自己讲，要通过多种方式增加学员对于培训的参与和投入，更好地实现成功的培训;游戏只是诸多互动方式中的一种而已，培训中的游戏也应该好好设计，为培训服务。适时适当地运用游戏才是好培训的应有之道。

培训的方式多种多样，我们不管运用多少种，都需要记住，好的形式可以为培训内容和目标服务，但好的培训不能只有形式。

4、培训效果的落地

“培训效果如何落地?如何能在实际工作中加以检验?”一场好的培训除开好的开始和过程外，还需要有好的结果来验证其有效性。好的培训效果能激励学员参与和配合下一次的培训，管理者也能更加重视培训的持续开展，这很现实，但也很可靠，拿出有效可检验的培训业绩，这是每一个培训者都需要直面的问题。

①理论考试：这一点没什么多说的，需要提出的就是考题的设计要和解决实际问题相吻合，避免形式主义。

②实操考试：针对技能类的考试，通过学员的动手能力检验其效果。

③案例分析：讲师设定一些相关问题/构建实际工作场景，学员进行现场解答/模拟现场解答/方案策划等。

④心得分享：要求学员在课程结束后写总结并进行分享，了解学员对于知识的掌握程度，同时也能锻炼和检验学员的当众表达能力;针对ttt类的培训，更是需要多次的模拟授课演练。

⑤小组讨论：讲师讲完某一问题后，可分小组进行头脑风暴，以小组为单位进行己组观点的陈述;这种方式能很好地激发学员的参与和分享，集思广益，学员通过自己的讨论分享，最后获得问题答案的感觉会比由讲师直接给出更有深刻的印象和好的效果。

⑥行动计划：组织学员在获得问题的解答后写出自己工作中的改进方案和行动计划，并进行分享，也可统一收集后，提交其直接管理者，以便在后期工作中及时跟进。

⑦实地检验：组织学员在实际工作的场景中，针对问题进行现场检验/组织竞赛pk等，直接获取学员解决问题能力掌握与否的评估。

⑧业绩跟踪：针对销售类培训，可建立qq/微信群等，通过对学员工作一段时间后的业绩跟踪，获得培训效果的数据反馈。

⑨现场评估：应该说目前我们采用最多的培训评估方法就是让学员填写所谓的”培训评估表“，不是说这种评估方法不好，其实只要评估问题设计有针对性，还是能获得一些有用的反馈，尤其是关于培训现场的一些直接反馈(如，氛围、讲师授课等)，但也容易陷入片面，以为培训现场的积极反馈就等同于培训有好效果，而这两者是不能简单画等号的。

做培训越久，越来越相信这样一句话：“只有学习者的成功，才是培训真正的成功。”

以上观点只是个人做培训，尤其是化妆品终端培训的一些所思所感，很多地方还很不成熟，不到之处，还望大家多多谅解，不吝斧正，也希望大家把更多的心得和经验和我分享，让我们一起进步。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！