# 销售技能培训内容(二十一篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-04-17

*销售技能培训内容一听完孙培俊先生的课，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、拜访客户前就应该清楚地知道自己将要做...*

**销售技能培训内容一**

听完孙培俊先生的课，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、拜访客户前就应该清楚地知道自己将要做什么、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，现在决定未来”，那我们现在该做些什么?现在应该多学习：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、敏锐的观察能力和口才。在这里，孙先生提到“细节决定成败”，他说“好的业务员应该常做到脸笑、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、对工作保持积极进取的心态，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，但他依然以积极进取的态度，品尝着人生百味，他，做到了一般人无法做到的，这种积极乐观的精神绝对值得我学习。

六、不要轻易放弃。

在培训内容上，孙培俊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，让我们学会用积极、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，我会因为付出而期待着收获，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，保持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!

**销售技能培训内容二**

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。

**销售技能培训内容三**

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。

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。

**销售技能培训内容四**

大学的生活已接近尾声，我们也体验了实习生活。作为一个刚踏入社会的实习生，面对社会的现实，我不得不承认在实习过程中，我们不仅仅需要的是个人素养、一定的专业知识、同时我们还需要具备一定的人际关系。实习是步入社会前的预演，允许犯错而且给你足够的机会改正;但真正踏入社会后，没人会宽恕你，犯错的代价往往是失去工作。对于我这个一直在学校呆着毫无社会经验的学生来说，陌生的环境让我很是不安。非常幸运，我所到的公司，遇到的每一位老师给予我最真切的帮助，宽容我的过失，甚至不仅帮我改正，更给予鼓励。我把自己当作团队的一员，真切地感受到相互配合完成工作的快乐。从实习的第一天，我便做起了记录，将发生的点点滴滴记下来，这将是我人生当中的一道亮丽的风景线，它给予了我多方面的知识，例如人际交往、对待上司的应有态度、对本工作的态度。

实习的第一天，我们在组长的带领下来到了华东医药集团五丰制药厂，首先我们在顾老师的带领下参观了这个小型的药厂的生产车间，带我们生产车间看一下生产流程。要想进入车间内必须经过许多关卡。步就是更衣室，我进去换上专门的工作服，然后在进入下一个房间，就是普通区，最后才能进入生产车间，而车间里面也是一个一个的相通的房间，每进入不同的车间也都得经过两道门杀菌后才能真正进入到生产线。在参观的过程中，顾老师依详细的介绍各个部门的工作职能，以及各个设备的运转功能。了解到了糖衣的制作、压片等各方面的机械操作，参观后，我们各自到了自己的实习岗位，顾老师把我分配到了生产车间的外包装，一开始我很不能适应，甚至我觉得有点不乐意，我心中想，我学习的是销售知识，我应该去销售部门学习他们的接待礼仪以及人际关系交流与处理，对于外包装，我认为极其简单，为什么要我们大学生来从事这个岗位，这个岗位在我印象中只要是一般的工人，不管小学毕业还是初中高中毕业，甚至没读过书的都可以胜任。我有点消极，一开始对于这份实习岗位我态度平平，我想过段时间再转去销售部门。

但是经过两个星期的体验，我发现，原来这外包装也是一门工艺，它需要我们有着效率的同时保证质量，做到又快又好。一开始接触这个外包装，我的速度很慢，也存在着一些包装问题，开始发现原来这也是一个不易的工作。看着周围工厂阿姨那灵活的双手将颗粒状、片状、胶囊状的药物熟练的分装与外包装，有着惊奇，看那熟练的过程，我也开始学着学习他们，但总是没能赶上她们。工厂阿姨笑话说，我们实习生3个可能都抵不上一个速度快的阿姨，我们开始变得很压抑，经过一段时间的比较，我们发现了一个不好的事实，那就是我们三个真的抵不上一个讲究效率的阿姨，经过一段时间的比拼，我们还处于下风，随着时间的推移，看着对面阿姨的包装，我们简直傻眼了。接近一天的最后时段，已经3点多了，离下班还有1小时半，看着我们疲劳的自己，看着动作速度不减的阿姨，我们承认了自己的问题，就这样在比较的过程中，我们发现了不是学历高就能做好每件事情，它需要的不仅仅是知识，它更需要的是时间的积累与熟练程度。

我开始想要好好对待这份实习岗位，因为现在我觉得原来这么一个不起眼的小工作，一道小程序，也需要那么多的时间积累与经验去对待它，和工厂阿姨的交流，我们了解到他们在这个工厂已经是以几十年来计算，他们有从17岁就进去这个工厂里面，她们将自己的青春全部奉献与它，使得自己成为这个小药厂的一部分、一成员，她们俨然已经成为这个工厂的骨干，而我们也许就是这个工厂新注入的血液，需要靠我们共同去热爱这份这个工厂和这分看似简单的这个岗位，从阿姨们口中，我们也知道这个小型工厂的大致经历，它从一个国有企业过渡到私有企业。而这些奉献青春与它的工人么，和它一样共同经历着，陪伴着，只为这一份热爱。几天的包装工作下来，似乎我们还没有掌握到它的窍门，因为连续几天的比较，我们依旧没能超越她们的速度，她们依旧那么谈天谈低，那手却还是那么灵巧。接连的几天，我们实习生还是实行分工合作，好像开始有了那么点的希望，我们开始适应她们的速度，也慢慢学习她们包装的手势等各方面，慢慢地超过了，我们开始兴奋，因为我们有了那么一点的成绩，我们不再是3人抵不过一个人，我们开始有了我们自己工作的流程，有人说我们傻乎乎的，没有报酬还干的那么开心，而我们却不那么认同，我们开心是因为我们开始超越她们，我们拥有的是一份比赛后胜利的喜悦，同时受到她们的赞同与表扬，我们了解到了这一份喜悦来之不易。用勤劳和智慧在社会上立足。

通过这次实习，学到了许多课堂上学不到的东西，增长了许多学识和见识，受益匪浅。通过实践，深化了一些课本上的知识，获得了许多实践经验，另外也认识到了自己部分知识的缺乏和浅显，激励自己以后更好的学习，并把握好方向。总而言之，这次实习锻炼了自己，为自己人生的道路上增添了不少新鲜的活力!最后，感谢学校和老师为我们提供的这次宝贵的实习机会!3个月的实习虽然短暂，但我到的东西却不少，学好专业知识是很重要的，但到工作地点实践，学习并积累经验更为重要。了解专业是必需的，但加强专业外的各种知识，技能的学习，认识社会也是不可乎视的。择业要根据自身的特点和社会的需要选择，作一个适应社会的综合性人才是我的目标。这次实习看到的和领悟到的都让我收获颇丰，为以后的实习和工作奠定了基础积累了经验。在取得不少收获的同时我也真诚的感谢各位领导和老师为我们精心安排的一切，感谢他们一直以来给予我们的关心和照顾以及对我们的付出!

希望通过我们这次实习，能够以后为我们更好的适应社会做一定的铺垫，这样有着一定经历的我们才能更好的了解社会的需求，从而做出最完美的判断。

**销售技能培训内容五**

20某某年8月20日为期一天的《专业销售技巧》培训已经落下帷幕。作为刚刚步入上海宝井做为销售代表的我，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习的平台，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。

听完孙培俊先生的课，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，孙培俊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!

**销售技能培训内容六**

医药销售技巧培训课程收益：

1.专门为中小企业开发的各种销售人员训练工具，一学就会。

2.熟练掌握销售人员10种心态的自我调整方法。

3.通过训练能第一次就给客户留下好的印象。

4.熟练掌握各种开场白、各种探寻客户需求的方法。

5.熟练掌握客户类型的分析及应对方法。

6.通过时间管理的学习能做到要事第一。

7.通过训练能使每个销售人员熟练掌握演讲的基本技巧。

医药销售技巧培训课程背景：

为什么销售人员一出去就得罪客户?

为什么同样销售人员销售业绩差别那么大?

为什么销售人员面对客户拒绝时不知道怎么办?

为什么销售人员第一次与客户见面就再也没法继续跟进下去? 为什么销售人员很忙又不产生业绩?

为什么很多销售培训没有带来显著的效果?

为什么销售人员的心态总是起伏不定?

讲师郜镇坤课程大纲

以上的情况在我们中小企业几乎每天都在发生，一个没有接受过培训的销售人员走向市场就成为了企业的最大杀手，变成了企业最大的成本。本课程针对业务人员的心态、销售技巧、时间管理、沟通技巧等多方面进行全方位的训练，课程内容实用、有效，能在短期内提升业务人员的业绩，帮助企业形成一套好的业务人员训练方法。

医药销售技巧培训课程大纲：

第一部分你是一个优秀的销售人员吗?

1.有所企图---有野心才有奇迹。

2.目标达成---“绩”不惊人死不休。

3.终生学习---永远保持充电的状态。

4.激情四射---热情是张制胜王牌。

5.加倍努力---要成功先远离“舒适区”。

6.自信十足---天生我才必有用。

7.以客为尊---顾客才是衣食父母。

8.积极主动---要做就做最好。

9.乐观进取---包羞忍辱是英雄。

10.坚忍不拔---做到彻底才精彩。

游戏：a---b我要飞的更高

案例讨论:他到底错在哪里?

**销售技能培训内容七**

在药品销售中如何有效的拓展客户，每个人都有自己不同的体会,于技巧,下面跟大家分享在药品销售中的几点体会

第一，必须提高综和能力。平时多注意学习，勤于思考工作方法工作技能，以及拓展客户的思路，充分发挥个人主观能动性,所有人都喜欢跟知识渊博,有感染力的人交往。

第二，努力使自己成为一个专家型销售人才，知识面要宽，能力全面，以强烈信心感染客户，以全面的行业咨讯指引客户，成为客户运作品种与资金的参谋，这样做之后，您将获得拓展客户更大的提高!一般而言，经销商对一个充满自信，能力知识全面的销售专家是无法抗拒的!具体方法，首先对各中渠道得来的基础客户资料进行分析，可先进行电话交流，在电话中了解客户的基本情况，运作品种，期望的目标品种，运作医院等进行初步的筛选。接下来对适合合作的客户作进一步跟进，谈的深入些，确定目标客户。这之前的电话沟通是开发客户的最关键的一步。必要时，可上门拜访。拜访中可详细了解客户的真实实力和适宜运作的品种，充分运用谈判技巧，表现出真诚，务实，专业的职业的工作态度，从取达成合作共赢。

第三，通过客户介绍法成功开发新客户，这个方法可以多多借鉴，根据多年的销售经验事实证明效果很好，客户对介绍另外地区的朋友是愿意的，大家不要有太多的思想障碍和顾虑，以为客户不肯介绍。此前本人在江苏做业务，曾屡试不爽，至从用了此招，业务销售额就连续上涨，比xx年股票上涨的速度，有过之而无不及。效果非常不错，当然首先的前提是，你要取得人客户的信任，肯定。对所有的客户都要发自内心的真诚，于信赖。

第四，通过医药商业公司介绍客户，这也是一个相当精准的方法。因为商业公司，在某一区域内，对潜在的客户基本都了如指掌。能够取得商业公司经理的信任，你的客户也将会是源源不断。

万变不离其中，任何的学习围绕的，真正中心就是，怎么去做人，其中的方法有很多，都需要自己去体会，销售就是人生很好的磨练，我们应该乐观，积极的态度，去面对，在销售中品味人生，充满热情地去工作，一定会越做越好，我们的销量会越来越大。

**销售技能培训内容八**

我从2月6日开始到-x医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深。经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上立足，才能更好地为公司效力。

在杨经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过!如：第一次去上海市一钢医院时，向医生索取信息时，我显

我从2月6日开始到-x医药上海办事处销售部实习，在各位经理和同事的指导帮助下，我慢慢了解到公司企业文化的博大精深。经过系统培训后，具备了基本的销售技巧，但还有待在今后的实践中不断地提升自我，从而才能让自己在社会上立足，才能更好地为公司效力。

在杨经理的指导下，我们对上海市场做了全面的调研，尤其是虹口、浦东、宝山等区域的社区医院，无论是从它的地理位置、交通路线及医院的进药程序都进行了全面的排摸。从中逐渐培养了自我独立的工作能力和沟通协调能力。

在调研期间里，我努力过，挫折过，彷徨过，喜悦过，但从来没有退缩过!如：第一次去上海市一钢医院时，向医生索取信息时，我显得有点紧张，也不知如何组织语言顺利地向医生打听到我想要的信息，这一次拜访就这样失败告终了。情绪难免有点低落，回去后向杨经理报告今日的状况，杨经理耐心地听我们述说当时的情景，觉得我们跟医生交谈存在着漏洞，并引导且教我一些谈话技巧。当我再次踏进这医院时向医生问取进药程序如何进行时，这次医生向我透露一些情况，说你去找管药的杨院长。得到这信息后我直接去找杨院长，可杨院长只说你找我们药剂科孙主任登记一下吧!我过去找孙主任，而孙主任只说你要找临床主任打报告，我们要开药事会通过后方能采购。同时也了解到该院的同类产品是30mg拜心同。我是利用我们产品价格便宜的优势与30mg拜心同对比，一天不到8毛钱的费用，不会过多增加患者的经济负担，效果也是比较好的，加上天气热了用30mg那么大的剂量也是浪费。说着说着，临床严主任开始接话问我们的药多少钱，自己算了一下，说价格便宜是你们的优势，我先和其他医生商量一下，不过我们的药事会是不定期开的，你先留份资料且写下你们药的价格吧，我们考虑一下。这一次让我感觉到要从医生那获取信息，谈话技巧是很有讲究的。在这段时间里，我体味着享受着工作带来的快乐与激-情，并坚定着有付出终有回报的信念。

5月份我们正式分配到青浦，把我这段时间所学到的东西运用到实践中。为了更好的锻炼自己，颜大哥给我分配5家卫生院。刚开始我充满自信，觉得自己一定能做好。谁知练塘卫生院的医生个个都是那么沉默，我无法跟他们进行有效沟通。不知是什么原因，我一边反省自己到底错在哪里，一边想怎么让医生接受我并记住有我这人存在。正巧过几天就是端午节，我买了礼品在刘老师居住的小区门口等待她下班。借此机会，我了解到她们科室内部不和。找到这个突破口后，下次去跟进，我不再针对跟某个医生聊天，而是整体进攻他们。这一次我们聊得好愉快!

在这一段时间里，我不仅很好地运用所学的专业知识，而且还学到了很多在学校学不到的待人处世之道，阔大了知识面，也丰富了社会实践经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。

十分感谢盈天医药集团，感谢上海办销售部给我这样一个宝贵的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，为我即将走上工作岗位增添了信心，让我在大学生活中留下了美好的一面。其次，我还感谢各位师傅，感谢给我的指导，谢谢!我也要对各位经理说一声谢谢，感谢你们对我的栽培!

**销售技能培训内容九**

随着医药行业的不断发展，医药代表的队伍也在逐渐壮大，药品销售技巧在众多的竞争队手面前显得更为重要，要怎么做才能取得更好的业绩呢?医药代表的药品销售能力及技巧成为竞争的主要元素。那么医药代表的基本技能是什么?探询、呈现、成交、观察、开场白、同理心聆听、处理异议、跟进等各种销售技巧都是医药代表应具备的技能。这里咱们简单说说开场白及探询。

药品销售技巧第一步 —— 开场白

对于开场白的技巧说明，过去很多培训教材都有这样的讲解，例如：

拜访成功的关键在于营造良好的沟通气氛，所以你应该避免直切主题，可以先同医生聊聊一般性社会话题，比如家庭，孩子，兴趣爱好等等。

要学会使用幽默的技巧，不妨在医生暂停考虑复杂的医学问题的时候，讲一两个小笑话，在他的心情放松之后再谈正事。

最近重大的新闻比如北京如何申办奥运，成功之后对北京及全国人民生活的影响，或者最新的萨达姆的挑战美国计划， … … 总之，先建立些共同语言再往下谈。但就像这个拜访张医生的代表遇到的难题一样，如果从拜访的一开始，医药代表就将控制拜访节奏的主动权交给医生，结果就介由医生随意决定。当然，医生并不知道你拜访他的最终目的，既旅拜访是由你主动发起的，你就有责任保证自己并不会真的“耽误医生的时间”。事实上，常挂在许多医药代表嘴上的那句口头禅似的开场白 - “医生，我能否耽误你几分钟时间? ” ，让医生从一开始就不情愿接受你的拜访，因为你已经告诉他你可能会耽误他的时间。而且不要忘记，每天可能有 5 一 6 位医药代表要来这样拜访他。在这个案例中，不难发现医生把向你介绍对公司的印象当作你希望了解的重点，所以滔滔不绝地抱怨，等你希望他来听你讲解产品时，他又没有时间了。更为严重的不只是医药代表这次的拜访无效，你认为案例中的张医生在下次再次见到这位代表时仍会给他 10 分钟时间吗?在现代人越来越重视时间价值的今天，传统销售技巧理论中强调的开场白方式显得事与愿违，我们并不否认利用这些技巧在时间充分的情形下，比如会议间期，联谊活动中，有助于与医生建立良好的社会关系，但对于医药代表日常工作的主要方法 ― 面对面产品拜访而言，在这些技巧的运用上花的时间越少越好。

探询技巧

当船舶在大海航行突遇冰山时，当云山雾罩里不知故里时，当医生顾左右而言它时，用探询的技巧，会帮助你走出困境，发现机会。因为如果你明白某人行动的真实含义，你就可以了解这个人对事物的态度和做事的动机，最重要的就是可以知道他(她)的基本需要，这是非常重要的。因为个人的基本需要直接决定其行为。

什么是探询的技巧1.使医生有兴趣与你交谈

探询的技巧首先是要使医生感兴趣翳学教育网搜集整理，愿意与医药代表交谈。如果没有把医生的兴趣激起，那么医生就不会与医药代表进行交谈;如果不交谈，医药代表就没有办法取得更多的信息;如果没有信息，医药代表就不能知道医生的需求，也就不能实现销售拜访。所以首先要考虑怎么样激发医生的兴趣。需要注意的是激起医生的兴趣，不仅仅是在开场白，而是在每一次发问的过程中都要尽可能地让医生感兴趣，让医生愿意和医药代表交谈。

2.取得有关产品使用、治疗及相关竞争产品的重要

信息只有通过医药代表与医生的对话才能真正了解产品的使用、治疗及相关竞争产品的一些重要信息。现代社会的竞争很大程度上在于你对信息的了解程度，医药代表了解到的信息越多，那么成功的机率就越大。

3.决定医生对你、对公司、对产品及他(她)自己需求的看法

通过探询也可以了解到医生对你、对你的公司、对你的产品还有他自己需求的看法，这一点非常重要。如果医药代表在拜访的过程中只注意自己的目的，自己如何达成销售，而忽略了医生对你和对你产品的看法，就不能实现真正的销售。

开放式探询与封闭式探询

1.开放式探询

当你希望医生畅所欲言时，当你希望医生提供给你更多和更有用的信息时，当你希望改变话题时，你可用以下的六种句型进行探问。如果使用恰当，医生会在交谈的过程中，因不期然变成主角而愉悦，因受到尊重而欣然，从而在和谐的交流中提供给你足够的信息。但也可因此失却主题，流失时间。所以有效地把握甚为重要。

2.封闭式探询

当你要澄清医生的话时，当医生不愿意或不表达自己的意愿时，当达成协议时，或重要事项的确定时，限制提问可以锁定医生，确定对方的想法，取得明确的要点。但你所获的资料有限，也易使医生产生紧张情绪，缺乏双向沟通的氛围。所以拜访时应选择合适时机使用。

销售是一件复杂的事，尤其在医药业。身为医药代表，一定会面对各种各样的压力。公司的销售指标，同行业竞争对手，客户需求的不断变化，国家政策的影响，等等。所以，对于一个医药代表来讲，为了在竞争中立于不败之地，除了要掌握专业的销售技巧以外，还要让自己有一种积极的人生态度。

**销售技能培训内容篇十**

针对不同产品、不同的地区、以及不同销售额,计算和给予医药销售人员相应的业务费用报销和提成。包括费用政策的...为那些以外勤工作为主的医药销售人员提供一个使用系统的机会。用户可以通过pda终端设备,脱机录入销售数据和拜访

1.专业医药销售的定义

专业医药销售，就是药品的销售。在销售过程中，能充分体现专业的学术形象，有目的、有步骤地巧妙应用技巧，不仅使医生明白和理解，更重要的是使他们能接受和同意你的观点和产品，最终达到销售目的。

医生的角色

药品作为一种特殊商品，被分为处方药(ethic)和柜台药(otc)两种。以处方药(ethic)的销售环节为例，从药厂生产出厂——医药商业公司——医院药剂科——医院药房——医生处方——患者购买。

图1-1 药品销售链条

在整个药品销售链条中医生发挥着关键的作用。医生接受正确的信息，处方正确，可以治病救人，改善健康;医生处方不当或错误，会导致疾病的发生，甚至于危及生命。所以医生在医药销售的环节中扮演着很重要的角色，药品为医生带来有效的治疗，就是医生需要获得的最大利益。

医药代表的角色

1.医药代表的角色定位

据一项调查显示，临床医生73%的新药信息来自于各药厂医药代表的直接介绍。所以，如果你问医药代表是谁?医药代表就是：

医药专业销售呼唤高素质的医药代表，呼唤有成功进取心的医药代表。旧时销售员仅有送货和签合同等的功能，现代医药代表是企业与医生之间的载体，公司产品形象的大使，产品使用的专业指导，企业组织中成功的细胞。

2.医药代表的角色认知

针对现代医药代表的角色定位，医药代表应明确以下四点认知：

【案例】

某医药代表的工作描述

职位：医药代表

上级主管：销售经理或地区主管

工作区域：青城市

工作目的：

①建立并维护公司的良好形象

②说服采购人员购买公司的产品

③说服客户正确应用公司的产品

④帮助应用我们产品的客户取得最佳的效果

⑤逐渐扩大产品的应用

⑥鼓励客户不断应用我们的产品

⑦为应用我们产品的客户提供帮助、解决问题、清除障碍

⑧收集提供市场综合信息

⑨收集提供竞争对手产品及市场信息

销售人员的基本职责：

①达到个人的营业目标并完成每一产品的目标

②完成推广计划并使投入取得最大效益

③进行有计划的行程拜访提高工作效率

④确保本区域内行政工作及时准确

⑤对客户中的关键人物进行有效说服及定期拜访

⑥确保对每一位客户的服务符合公司的标准并保持适当的库存

⑦计划准备每一天每一次的拜访，确保公司及个人目标的设定

⑧确保回款及赊账符合公司的要求程序

医药代表应有的素质

1.医药代表应具备的知识

医药代表的知识结构应该不断更新和更为广博。医药代表应具备的必备知识是相关产品的医药基本知识及营销知识，应具备的辅助知识是多学科、广阔的知识视野。作为销售的润滑剂，辅助知识也许会成为医药代表成功的媒介。

2.医药代表应具备的技能

医药代表的基本技能是什么?探询、呈现、成交、观察、开场白、同理心聆听、处理异议、跟进等各种技巧都是医药代表应具备的技能。这正是本课题要重点讲解和介绍的内容，我们将在下面进行详细介绍。

3.医药代表应具备的敬业精神

在我们身边大家可能看到过许许多多的医药代表。相同的产品、公司、教育背景，相似的市场，不同的代表为什么有着不同的业绩?答案只有一个：敬业精神。即勤(脑勤、眼勤、手勤、腿勤、嘴勤)、诚(诚意、诚信)、礼(礼仪、礼节)、智(智慧)、信(信誉、自信)。

◆医药代表的成功公式

这个公式有一个特点，如果产品知识欠缺，但是销售技巧比较好，敬业精神很好，医药代表的表现并不会差，因为销售技巧和敬业精神可以弥补产品知识的不足;如果销售技巧不足，产品知识可以弥补。但是，如果你的敬业精神是0，销售技巧和产品知识都非常好，得到的结果也只能是0。也就是说从这个公式可以看出，一个人的成功不仅在于他的销售知识，他的销售技巧和他的产品知识，更重要的在于他的敬业精神。凡是从事医药专业销售的每一位从业人员都应该清楚地知道：如果没有良好的敬业精神，就很难成就销售业绩。

◆木桶理论

如果把医药代表的职业素质分为一只木桶的不同板块：知识板块、技巧板块、敬业精神板块、综合素质板块，在众多的板块中大家可以想象一只木桶装的水一定只能达到最短的那一块木板的位置，即在你的销售工作中，尽量补齐你所有的木桶的板块，让它尽可能地承载更多的水。只有这样，才能成为一位成功的医药代表。

图1-2 木桶理论：水只能装到最短的木板处

【自检】

作为一名医药代表，需要具备哪些职业素质?检查一下，你是否具备了这些职业素质，并进行有针对性的改进。

表1-1 职业素质检查表

医院代表需具备的素质

是否具备

改进

医院代表需具备的知识

必备知识

□是 □否

辅助知识

□是 □否

医院代表应具备的技巧

探询技巧

□是 □否

呈现技巧、

□是 □否

成交技巧

□是 □否

观察技巧

□是 □否

开场白技巧

□是 □否

同理心聆听技巧

□是 □否

处理异议技巧

□是 □否

跟进技巧

□是 □否

敬业精神

勤(脑勤、眼勤、手勤、腿勤、嘴勤)

□是 □否

诚(诚意、诚信)

□是 □否

礼(礼仪、礼节)

□是 □否

智(智慧)

□是 □否

信(信誉、自信)

□是 □否

本讲总结

作为一名医药专业代表，首先要明确自己的工作定义，即医药专业销售的定义。其次要明确自己的拜访对象在医药专业销售过程中扮演的角色，最后要明确自己扮演的角色。明确以上三点，是你顺利开展销售工作的基础。此外请你牢记：没有天生的推销专家，只有经由正确训练的专业推销人才。了解推销的技巧和方法，你才能获得成功。

课程意义

当越来越多的医药企业、越来越庞大的医药从业人员以越来越同质化的产品面对越来越专业的市场要求和越来越具挑战的销售目标时，“医药专业销售技巧”的学习和训练将成为每一位医药销售代表的制胜法宝。

☆ 本课程精心提炼出西安杨森、葛兰素史克、施贵宝、默沙东等外资制药企业的成功销售经验，系统讲授了医药代表在新形势下如何掌握和运用

**销售技能培训内容篇十一**

20xx年8月29日起，公司组织的第三批新员工培训开始了。首先在这里感谢所有为我们的培训付出的人们!公司给大家安排了三星级的宾馆，可口的饭餐，宽敞舒适的会议大厅，还有幽默博学的讲师，从各个方面可以看出公司对我们新员工的重视和关怀，让我们有一种归属感和被尊重的感觉，参加培训的学员都很珍惜这次机会，大家都遵守纪律认真听课，积极发言，踊跃参加活动。是这次培训可以顺利圆满的结束!

我们精神面貌都很好。利用这次机会，新进员工相互之间有了一个了解，通过向老师的学习、和同事交流、讨论，让我们充分了解了公司的规章制度、公司的发展史、公司未来的发展前景，以及公司对我们的期望，并且也学到了好多工作中的工作方法技巧和心态。所有这些使我们对公司的未来充满信心，并且自己也有了努力的方向、奋斗的目标。经过这一周的培训，现在我想对这次的培训内容进行简要归纳总结并略微谈一些个人粗浅的心得体会：

1、心态很重要

我们即将走进工作岗位，首先最重要的是调整自己的心态，尽快完成从一个学生向社会人的转变。不仅要学会约束和管理自己，还要有纪律性和组织性，再也不能像学生时代的任性和随意了。工作中会遇到各种各样的困难和各种各样的人，要有不怕困难不怕拒绝不怕挫折的决心，要学会包容和接纳各种人!除了这些心理准备外，最重要的是要有一颗积极向上，坚持不懈的精神状态。只有积极向上工作的发展才会得以发展，困难才能得以克服。

2、实践和学习并重

社会是在不断发展的，时代是在不断进步的，要赶上时代的步伐就要不断学习，不断接触新事物，为客户提供准确的，最新的信息。学习一切客户可能喜欢的知识，挖掘需求，满足需要，推销我们的产品，发展我们的业务，塑造我们的品牌。我们在学习中不断提高自己的业务水平，还要提高自身的素质，做一个职业化的经理人!为中国的医药销售做表率!为民族药业的发展作贡献!

3、不断地锻炼自己

在培训过程中，仔细发觉同事身上的优点，进行学习。学习他们的语言表达，学习他们的神情形态，学习他们的淡定坦然。同时抓住自己的每一次机会去锻炼自己，从各方面来锻炼自己。我参加了才艺表演，辩论赛以及最后的毕业晚会，不仅锻炼了自己的胆量也锻炼了自己的语言表达能力对以后的发展会有一定的帮助。要有锻炼自己的意识，时时刻刻锻炼自己，任何场合，任何方面都应该勇敢的去尝试!

4、优秀的讲师

公司给我们请来了专业的讲师，还有工作出色的前辈们以及领导们的精彩分享。孙老师的幽默热情，韩部长的真实诚恳，叶老师的激情流利，王老师的务实有用，每一位老师都有自己的特点，每一个老师都有自己不同的风格和侧重点，让我们每天都有新的收获，让我们每天都过的很充实!再次感谢老师们的精彩讲演!

5、珍贵的友谊

由于培训的原因我结识了那么多性格秉性相同的兄弟姐妹，我们坐着火车一起来的，大家一起游戏，一起吃饭，一起学习，一起活动，那短短的一周时间留给我很多很多美好的回忆!这是我值得珍惜一辈子的友谊!虽然大家都分到了天南海北，但是我们都是##人，我们总有一天会再次相见的!无论走到哪里都有歇脚的的地方，那是因为有了这帮朋友!

6、感谢人资部

最后要特别感谢人资部的老师和领导们!感谢他们为我们提供了这么好的培训条件，让我们好好学习，在生活中关心我们，在学习中帮助我们，在日常里帮助我们!陪我们一起上课，一起吃饭，一起学习，让我们感觉不孤单，不寂寞，不是没人爱的孩子!他们就是我们的娘家，无论我们走到哪里，都有他们的牵挂，让我们永远有依靠!

**销售技能培训内容篇十二**

拓展培训至今已近九个月，我还时常回忆起与我的搭档在天梯上的约100分钟，总是纳闷自己当时是怎么挺过去的。七月，顶着火辣辣的太阳，站在五层天梯的最高层，我始终犹豫着，就是鼓不起勇气攀上去。当我请求放弃的时候，却被告之“不行!必须上去!”，我知道我已无路可退，攀上去是唯一的选择。只好把心一横，咬着牙在搭档的鼓励和帮助下改进了方法，最终成功地攀上了原本认为无法攀登的天梯。

其它的拓展项目开展之前，我也总是认为太难，但最终都成功完成了，并且有些项目还完成得很出色，这充分体现了我们团队的智慧与凝聚力，展现了集体的强大力量。

销售，更具体地讲我们目前所做的药品销售，是市场经济条件下所特有的销售模式。我个人总结的一个公式为：勤奋+方法+客户的利益+专注=成功，以上的各要素缺一不可。像拓展训练一样，勤奋踏实的态度是必需的，方法和技巧是重要的，勇气和胆量同样不可或缺，坚持到底的毅力更不容忽视。

凭心而论，现在的药品销售与前五年相比难度更大，但并不是不能做好，所谓事在人为，现在有许多制药公司的业绩不都还很好吗?药品销售是一个很有挑战性和前景的行业，一旦找到了方法后，是很轻松的，回报也比其他的行业高，工作时间也相对自由。反之，没有找到好的方法就不那么轻松了。或许还会整日忙碌，却不见成效，如果自己畏首畏尾，得到的回报更是有限。也有的人进入公司后，不能静下心来安分做事，成天总想着工作是别人的好，医院是别人的好，公司是别人的好。其实这就是一个心态问题，别人的工作好是别人干的好，医院好是别人做出的业绩高，至于单位好是别的公司员工共同努力的结果，“罗马不是一天筑成的”!不能沉下心来踏踏实实做事，好的也会变成差的!鲁迅说过“其实世上本没有路，走的人多了，也便成了路”，我将它改成“其实世上本没有好医院，做出了高业绩，也便成了好医院”。更何况再差的医院也总有业绩做的不错的厂家。

拓展训练让我深切地认识到了胆量勇气、方法技巧与成功的关系。缺乏勇气与你的客户接触，缺乏胆量给你的客户投资，没有对口的方法与客户沟通，那客户只会离你越来越远，成功也就遥遥无期。周诚忠老师在培训时说过“希望别人怎样对你，你就怎样对别人”，不错，投资正是体现了对客户的尊重。投资当然也就有风险，但是世上有什么事没有风险呢?只要有好的投资客户和投资方法，我相信投入和产出是成正比的。

拓展训练也让我懂得了做事一定要专注。试想，在拓展时一有困难就放弃的话，我们就不可能顺利过关。做医药销售也是，假如到一个医院后都认为有难度，找不到突破口，自己慢慢放弃，到最后只能是被淘汰或自己跳槽。但是，万事开头难，如果总是半途而废，到哪一家公司可能有很大的发展呢?所以，我认为，新员工到公司，应该专注做事，是良才，公司会给你发展空间，一个新员工公司要委以重任，是需要时间的。“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，希望进入公司的新员工能看到公司强大的发展潜力和优势，相信自己的能力，开拓一片广袤天地。

愿我们都能学有所用，为公司创造财富，为大家创造财富，相信我们的未来一定会更加辉煌。

**销售技能培训内容篇十三**

在教育局的精心组织和安排下，我们第二批学员开始了为期8天的教师教学技能培训学习活动。这次培训虽然时间不长，但培训的内容十分丰富。理论上包括师德师风、教材分析、有效教学等方面的学习，实践上包括观摩教学示范课，开展现场评课研讨和写教学设计，进行备课研讨。虽然学习生活忙碌而紧张，但大家学习的热情极高。相信，通过这次培训，大家都会有很大的的收获。下面是我在这次培训中的一些心得体会。

在开班仪式上，刘局长结合当今我国教育的发展趋势和我市教育的实况阐明了这次培训的重要性，以生动具体的例子说明提高教师自身素质的必要性。对教师的专业素养提出了进一步要求，勉励大家以先进教师为榜样，加强学习，不断进取，提高自身素质。做一名爱岗敬业的好老师。我相信，只要我们不断地充电，一定会成为一个有良好的精神风貌和过硬素质的老师。

在这次培训中，林景教研员以他丰富的教学经验为我们做了一次生动的关于有效教学的专题报告，使我们从中学到了不少课堂教学的艺术和技巧。在这次培训中，我市几位骨干教师还结合他们丰富的教学经验和丰厚的知识底蕴，以精辟的语言，对我们的新教材进行了详细的讲解和分析，通过听讲和自己的认真体会，使我对教材有了更新的认识。特别是对教材的编排特点，以及教材中各单元之间知识点的联系的认识，从模糊到清晰，从茫然到豁然，确实感到受益匪浅。相信，在以后的教学中，我能更好地把握教材意图，进行有效的教学。

在这次培训中，老师们都非常积极的参加各种研讨活动。大家一起探讨教学工作中遇到的困惑，探讨解决问题的策略，交流经验。在热烈的讨论交流中，我们学到了不少精妙的教学技巧，也看到了不足，找到了改进的方向。

总之，通过这次培训，我感到收获颇丰。我将带着这次培训所学到的知识和技能，积极投入到新的教学工作中，争取获得更大的教学成效。

**销售技能培训内容篇十四**

三月，有幸参加了20xx年第二批岗位技能培训。三个月的集中学习，更加深切理解与感受到组织这次培训的好处与重要性。学习的感悟也颇深。

首先，就自身而言，这次学习提高了自身的素质与专业的水平。就本人的自身状况来说，我拥有35年的工龄，可是由于某些因素一直没有系统的学习过专业的理论知识。丰富的实践经验足以应付工作，可是我也深切感受到没有专业理论知识，工作就很难达到一个高度，这应该是一个基底。现代的普遍教育方式是，首先系统地学习专业知识，然后付诸实践，运用学到的知识更好地指导实践。这种教育方式显然在实践中可以提高效率，可它的缺点就在于有时受到专业知识的束缚，可能不能很灵活地运用到实践中。而我们这代人恰恰相反，我们没有系统的学习过专业的知识，只是在实践中学习，实践中掌握工作的技能与方法。通过这次学习，我结合自身的实际情况，总结出自己的优缺点，丰富的工作经验可以更好地理解专业的知识，在未来的工作中我想通过实践更好的巩固所学知识，让两者互相渗透，更好地提高工作。金融这一复杂而多变的行业可能光靠经验或是理论都是不能够走下去的。只有把理论和实践很好地结合起来，才是最正确的。古人说看万卷书，行万里路。这两者在现实中都是不可缺的。

然后，通过许多老教授的无私教导，和亲切交流。我突然感觉到对于我这个即将退休的老员工而言，另一个重要而有意义的工作就是把自己丰富的工作经验总结利用，更好地教给晚辈，通过和年轻一辈的交流，互惠互动，既让自己接受新的知识又为本单位的人才培养工作出一份力。

其次，在这次的学习中得以跟许多金融方面的许多教授专家，还有来自于各个地方的同行交流，与其说这是一次学习不如说这是一次学术的交流，每个人的思想和处理工作的方式都不同，有许多新鲜的思想和工作的技巧给我很大的触动和启发，邓小平指出：“金融很重要，是现代经济的核心。经济搞好了，一着棋活，满盘皆活。”这深刻地阐明了金融在现代经济中的特殊地位及其举足轻重的作用。金融既建立在经济的基础上又影响着经济。经济在不断的发展中，金融自然也要不断的探索，创新，发展。在这次的学习中，也让我开阔了眼界与思想，不能固步自封，停留在以前的思想上。要不断接受新的知识与概念。与时俱进。

最后，我想通过这次的学习，不仅仅是学到了更加专业的知识，开阔了眼界，更重要地学习到了自主学习的方法。这将终身受益，只有不断地学习与总结才能不断地进步。学习是工作的前奏与基础。我想有了这次学习的经验与收获可以更好地提高以后的工作。

这些是我在这次岗位培训中一些体会与感悟。在这里我还要感谢组织这次培训学习的单位与领导。没有这些领导的高瞻远瞩与关爱也就没有这次的学习机会。我们这些老员工也就不可能创新与进步。通过这次的学习我想我会更好地投入到工作中，学以致用。

**销售技能培训内容篇十五**

为了更好的服务临澧经济建设，大力改善民生，提高技能型人才培养水平，不断加大我县职业技术人才培养工作力度，出色完成本年度下达给我校的培训任务，今年我们在上级相关部门委托和授权下继续开展各项职业技能培训和就业指导工作，积极进行招生宣传，精心组织教学培训、促进劳动力转移和就业安置。学校招就办、培训中心、阳光办充分发挥就业培训的职能和资源优势，在县委、县政府、农业局、商务局、教育局等部门的正确领导下，学校领导高度重视、大力支持，相关处室密切配合，结合我县城乡富余劳动力和劳务市场需求现状，运用一切积极因素开展多种形式的就业引导和职业技能培训工作。截至12月中旬，我校本年度共完成培训任务2363人，并转移输出(安置就业)1800多人，为调动我县农村劳动力向非农产业转移，促进农民增收，推动城乡经济一体化进程起到了应有的作用。现将我校一年来开展的各项技能培训工作情况总结如下：

一、培训的主要工作与措施

(一)积极争取相关部门的支持，强化职业技术培训工作的领导与管理。职业技能培训是一项社会性、系统性工程。必须要有政府的参与和领导，才能使培训和就业转移工作做到健康有序、卓有成效。基于此，我们根据阳光培训工作的相关文件精神，主动做工作，并向县阳光办汇报申请，取得支持。学校在原就业指导、培训中心基础上增加工作人员，成立 农村劳动力转移临澧职业中专学校阳光培训工程点 ，由学校校长龙建华同志直接领导，工会主席刘召群同志主抓，康心权同志具体负责组织实施，开展工作。领导机构的确立，为确保顺利开展各项职业技能培训工作提供了强有力的组织保证。

(二)摸清情况，开展宣传，落实工作。今年初，我们在全县范围内开展了城乡富余劳动力就业现状和教育培训资源的抽样调查。通过调查，大致掌握和摸清了我县劳动力资源和与之有关的培训资源情况，为正确指导开展职业技能培训工作提供了科学可靠的决策依据。在此基础上，学校利用寒、暑假教学时间和教学设施相对比较空闲的有利条件，组织人力物力，深入全县多个乡镇和县工业园区多家企业、安福镇大型宾馆酒店及家政服务场所，同乡村干部和企业建立密切联系，并与安福工业园多家企业和县城部分商场酒店建立订单式培养关系，并取得了相关企业人力资源部门的大力支持。在整个培训过程中，他们参与完成培训学员的招生工作，并积极介入具体培训，学校承担具体的上课任务，企业承担学员相应专业实训岗位的提供。这个阶段完成了绝大部分的培训(共完成电工培训两个班次，学员79人，残疾青年培训31人，驾驶员培训1100人)和就业安置工作(学员全部安排在广东的名优企业和县工业园区的大企业上班)，并积累了就业培训工作的经验。在之后的一个多月时间中又开展了家政服务专业200人的培训班，向这部分即将走向社会的新的劳动者传授操作的具体技能、如何适应社会、怎样保护自己，提高他们的就业本领。并在实训工作开展的同时完成了所有参加培训的学员的就业安置工作，安置率100%。目前学校就业办对已就业几个月的学员跟踪调查情况显示，培训学员就业巩固率超过97%。

(三)精心组织实施，开展培训工作和转移就业工作。在职业技能培训具体实施过程中，我校从自身情况出发，充分整合职业教育培训资源，建好就业培训基地。利用我校教育资源优势，和县工业园区企业联合开展就业培训的招生工作，企业和社会需要具备一定劳动技能的人力资源，我们需要企业和社会为学员提供就业岗位，校企签订订单式联合培养合同。和县农业局联合组织农民培训，邀请县农业局的行业专家到我们的培训课堂授课，这些来自生产一线的专家熟悉操作生产流程和具体生产技能技巧。他们现身说法，以师徒的务实培训方法，在生产岗位上手把手地教会学员掌握一门具体的劳动技能(比如柑橘的栽培与管理、打蜡技术等专业我们邀请了县农业局高级农艺师管早平，县柑橘办主任陈轶林等授课)，达到了开展职业技能培训的基本目的，与此同时学校又采取灵活多样的办学形式(如把培训班办在乡村、送技术下乡，方便学员上课，实训课部署在就业企业现实生产岗位上)，加大了岗位实训的力度，力求培训的现实效果，在具体岗位上掌握具体的操作技能。在扩大培训规模的同时，我们也积累了大部分的培训经验，不断提升学员培训品质。这些培训工作都是在和乡村干部以及县工业园区及服务行业人力资源部门的积极配合下完成的。在目前复杂的用工和就业环境下，我校培训中心的这些工作获得企业和社会的一致认可。因此，培训完毕之后的安置工作顺理成章，安置率达到了百分之百，之后的就业跟踪情况显示：这些学员的就业情况稳定，平均工资超过1500元，参加培训的学员都表示了较高的满意度。

二、培训工作的特点与取得的成绩

(一)、培训涵盖范围广，培训量大。今年的职业技能培训我们涉及到了农、工、商等行业，渗透一、二、三产业，具体的培训工作涉及到如下方面：1、阳光工程培训。我们对本县有转移到二三产业和城镇就业意愿的农民，由政府财政补贴，有计划地开展转移就业前的职业技能短期培训：今年我们举办了特色职业农民培训、柑橘栽培及商品化处理、水稻病虫害的防治技术培训等，一共举办了6期培训班，共培训学员300人。2、下岗职工再就业培训。我校根据《商务部、财政部、全国总工会决定从20xx年开始实施 家政服务工程 》的文件精神，开展家政服务人员培训、供需对接、从业保障等工作，帮助城镇下岗失业人员、农民工从事家政服务工作，进一步促进了家政服务就业，扩大了家政服务消费。这项工程作为改善民生、增加就业、扩大内需的一项紧迫而又长期的工作，有利于促进弱势群体就业、缓解当前就业压力，对于满足人民群众日益增长的生活服务需求，解决家庭小型化、人口老龄化带来的社会问题具有重要意义。3、县工业园区技术人才培训。随着市场经济体制的逐步完善，企业用工的要求越来越高。我校作为县职业技能培训基地，积极面向市场，坚持以就业为导向，更新观念，为本地企业培养所需要的技能型人才。深化教学改革，力争探索出适应市场经济的办学模式。一年来，我们初步探索出了一条校企合作、互利双赢的新路子。我校与县工业园区德泰电子厂、安福气门，凯元纺织等企业都建立了良好的合作关系，一年来我们为这些企业共培训技术人才553人。4、驾驶员技能培训。由于近几年经济发展和农机购置补贴政策的实施，我县车辆、农机拥有量大幅度提高，但驾驶员培训相对滞后，驾驶员安全意识低、驾驶技能不高等问题日益突出。为切实提高全县广大驾驶员的安全意识和驾驶技能，确保安全，我校驾驶员培训中心聘请了具有丰富经验的专家授课，授课内容为法律法规、理论知识、交通规则和实践操作技能等。5、社会伤残青年就业培训。农村残疾青年也是农村劳动力就业的主体,做好我县农村残疾青年的就业工作，也是确保社会稳定的重要因素。我们通过县残联对全县农村残疾青年劳动力进行了摸底登记，并通过个人访谈、实地专访等方式对农村残疾青年进行调查了解。初步摸清了农村青年劳动力就业状况和制约因素，并准备分期分批对他们进行培训，为他们就业提供保障。今年此项培训开设了电子、服装两个专业，共培训学员31人。6、农村电工技能培训。为了适应\"新农村，新电力，新服务\"的农电发展要求，进一步加强农电队伍的建设与管理，全面提高农村电工的技能水平及综合素质能力，县电力局将我县农村供电所人员的技能培训纳入了我校的年度培训计划。针对这些补充到农村供电一线的 新鲜血液 ，学校培训中心认真分析了队伍的现状，查找薄弱环节，在理论上及技能上制定了一套完整、有针对性的培训计划，做到了缺什么，补什么;补什么，提高什么，通过培训提高技术技能水平，达到了预期的效果。

(二)、培训工作体现了 三个突出 。1、突出了实用性，为本县经济建设服务，特别是为我县工业园区培训了大批急需人才。一是依托县工业园区用工企业重点开展岗前培训，在德泰电子工业园，安福气门，凯元纺织等重点用工企业开展定向的岗前培训，为企业培养急需的人才。截至目前，共培训5期553人次，其中留园区就业550人。二是针对农村特色农民开展阳光培训培训，目前学校阳光办在佘市镇、烽火乡、文家乡共完成培训300人。三是依托学校培训基地开展驾驶员培训，目前共培训8期1100余人次，下岗职工再就业(家政服务)培训200人。四是做好就业服务，免费推介就业，培训的残疾青年31人已全部上岗就业。督促工业园区和企业不断优化用工环境，努力提高学员培训后转移就业率。2、突出了农业产业结构的调整以及农产品深加工技术的提升。一年来的培训，我们树立了大农业产业结构调整观念，把农业产业结构调整与发展工业、实施城镇化战略等结合起来，着力调整农业内部产业结构，努力促进农业增效，农民增收。在我县柑橘生产的主产区文家乡、烽火乡、佘市镇开展了多期培训班，帮助橘农学会栽培与管理、指导他们如何提升产品品质，增加收入。3、突出了社会稳定与脱贫致富这一重点。由于县委、县政府高度重视我县贫困农村劳动力转移技能培训工作，本年度，我们开展的相关职业技能培训工作，使贫困劳动力提高了综合素质，掌握了实用的职业技能，成为帮助他们脱贫致富的有效途径。低收入群体的脱贫，为确保社会稳定、促进县域经济发展起到了良好的作用。

(三)、社会效应和经济效应双丰收。我们通过多方整合社会资源，以多种方式组织技能培训，为家境贫困、身体残疾、失业失学的城乡青年提供免费就业援助服务。使得不少学员通过学习和培训，取得了相关的上岗证书和技能操作证书，为他们的就业打下了良好的基础，今年培训活动开展以来获得了良好的社会反响。培训学员的顶岗实习共挣回工资160多万，培训的20xx多学员有的在外务工，有的在县工业园上班，收入不菲，有的在家运用所学技术大力发展种植养殖业，或从事个体经营，都实现了经济收入的大跃进。

**销售技能培训内容篇十六**

4月8日至4月11日，我们参加了秦州合行银行中高层管理人员综合素质培训班。这期培训班共开设了《农商行转型》、《领导力和执行力讲座》、《信贷业务中的法律风险防范》、《互联网金融和电子银行营销》、《贷款全流程管理》、等五门课程，晚上还举行了两次心里团体活动，时间较紧、针对性强、内容丰富。经过四天半的紧张学习培训，使我们增长了知识、开阔了眼界、启迪了思维，受益匪浅。主要有以下几点体会：

一、树立敬业奉献精神，

听李老师《农商行转型》讲座，为了打造一流金融企业，我们要在今后的工作生活中更要精诚团结，甘于奉献，大局观念不能缺失，服务意识不能淡薄。关注民生，构建和谐 社会，我们要勇于挑起重担，进一步解放思想，端正工作作风,努力做好本职工作，想人民所想，急人民所急，通过学习提高业务技能，作出更多业绩。要一直把履行企业责任，作为一项重要使命。积极服务实体经济、小微企业和县域经济，坚持发展绿色金融，积极保护金融消费者的权益，坚持扶贫帮困，树立了现代银行的良好社会形象。经过这些年的健康、快速发展，秦州合行的发展基础更加牢靠，发展质量不断提升，市场竞争力显著增强，各项业务已全面步入上升通道，我们要乘着良好的势头，坚持服务民生，打造“客户信赖的银行、富有价值的银行和特色精品银行”和实现“农村商业银行梦”。

二、加强业务培训，充实人才力量。

在这中高层管理人员综合素质培训班开班典礼上，我行党委书记、董事长单晓梅同志就学习方面讲道：机会难得，认真学习。要抓住这次难得的机会提升中高级管理人员各方面素质，为我行的更好、更快发展储备人才力量。我们始终牢记董事长这番用心良苦的讲话。古人云：“居近识远，处今知古，惟学矣乎”。学习是使人开阔视野、增长才干的必然途径。当今时代是一个学习的时代.知识是最宝贵的财富。在世界科技日新月异，知识创新空前加快，科学技术成为推动经济社会发展 关键因素的情况下，学习已成为个人生存和发展的基本条件。通过这次学习培训后，才深切体会到“学如逆水行舟，不进则退”的道理。以前的老思想、旧观念已不能跟上知识更新的步伐，难以适应社会发展变化的需要。立即学习、加快学习的紧迫感和不断学习、终身学习的危机感在大家的内心深处骤然生起。面对上课专家教授们渊博的学识，大家羡慕不已、钦佩不已、向往不已。我们深切感悟到，学习是为自己的未来投资，是为自己的生存积累，是为自己的发展储蓄，是我们立身、立人、立业的必然需要，只有紧跟社会发展步伐，不断加强学习，吐故纳新，做一名学习型干部，才能够使我们的人生价值与事业追求得到更多的实现!

三、理论知识深入浅出，改变观念学以致用。

这次学习培训的每一门专业课程，其内容都博大精深，仅仅靠各位专家老师们一节上课时间的讲授，不可能让我们掌握太多的知识要点和技能。大家普遍认为，这次培训的最大收获是掌握了学习的方法技巧，增强了学以致用的能力。如在《领导力和执行力讲座》课上，李老师面对企业内部盘根错杂的关系，她以现实生活中一个个鲜活典型的案例和幽默风趣的语言对比分析入手，找准突破口，以点及面、层次递进，通过逻辑推理和深入剖析，不仅使企业内部之间错综复杂的关联和影响关“召示于天下”，而且使单调呆板的课堂焕发出无穷奥妙与活力。这种分析思考问题的方法告诉我们：对待工作要善于从表象入手，找准问题的关键点和切入点，层层深入、点面结合、步步推进，才能突出重点、 纲举目张、提高效率，将工作干实干好。以工作牵引学习，以学习推动工作，做到“学习工作化、工作学习化”;要通过知识与工作的实践互动检验学习成果，将学习成果转化为思想方法，转化为工作创新的思路、措施和成果，提升工作质效和能力。

四、挖掘现代营销观念，指明今后努力方向。

在未来不久的金融业不再是传统的存、贷银行业务，也不再是具体的业务经营问题，而是如何提高全市场竞争能力为中心的发展战略和方向问题，了解金融市场主流趋势。新时期的金融消费者，已经不仅仅从存贷款和结算的常规服务要求选择银行，而是更加注重选择有助于创造自身价值的银行服务，选择有发展开拓具有自身特色的多元化银行产品的银行业务(包括中间业务、贷款产品)。因此，客户金融需求的范围和层次越发广泛，个性色彩越发浓厚，市场需求多样化要求银行必须以客户需求为导向，提供全方位多层次的产品和服务。在全行业务经营不断提升，可持续发展能力逐渐增强的大好形势下，聘请全国著名教育培训机构——上海银楷教育，针对我行优秀中高级管理人员进行教育培训。这使我们感到：秦州合行在经营发展和人才培养战略上，经过长期曲折的探索，已走出了困境和迷茫，增添了底气和自信，明确了思路和方向。使我们看到了秦州合行未来发展的希望，增强了作为一名秦州合行中层干部的自豪感、使命感和责任感。

站在新的历史起点，秦州合行人正秉承“诚信、创新、稳健、厚德”的企业核心价值观，信心满怀，豪情万丈地朝着打造“具有地方特色精品银行”的目标全速航行，迎接风浪的洗礼，创造新的更大的辉煌!

**销售技能培训内容篇十七**

一、组织活动及采取的措施

为了做好职工职业技能和创业培训工作，切实提高职工对技能培训的认知度，团场采取了以下措施，一是制定培训计划。从今年起，集中对在职职工开展技能提升培训和转岗转业培训，帮助其实现稳定就业;对失业人员开展中短期技能培训，帮助其实现再就业;对新成长劳动力开展储备性技能培训，提高其就业能力。二是健全培训服务体系。在进行失业登记时，同时进行培训登记，并及时将培训登记信息提供给定点培训机构，形成培训登记、培训机构推荐、免费培训、技能鉴定、落实职业培训补贴的 一条龙 服务。三是优化教师资源配置。组织职业技能培训、创业培训师资培训班，提高师资水平，重点加大创业培训师资培训力度。四是总结推广培训成果。对团场培训工作进行总结，表彰在开展技能培训、创业培训中涌现的先进单位、先进个人、创业指导专家和培训学员中的创业带头人，利用各类媒体广泛宣传。

二、培训任务完成情况及自主创业的效果

1、培训任务完成情况。20xx年我团按照师下达的培训任务，结合团实际情况，做好职工技能培训工作，今年团针对职工的需求，设制了农艺工高级培训班、绿化工初级培训班，并协调团林园科及相关部门，积极参与和组织干部职工参加培训，今年共组织1716人参加了职工技能培训。其中：农艺工高级培训班701人，绿化工初级培训班60人，农艺工技师20人，素质、转岗转业、社区就业岗位培训班935人，已经超额完成师下发职工技能鉴定培训的任务人数。

2、自主创业的效果。年初团场组织有关部门对各单位进行摸底调查，同时加大自主创业的宣传力度，并采取了以下扶持项目;一是给予政策上的扶持。二是给予资金上扶持(小额担保贷款)。三是享受其他的自主创业提供扶持力度，如：购买门面房。今年我团根据团实际情况，开展了专门针对大中专生和高中毕业生的自主创业培训班。其中自主创业的典型事例有：窦恋，女，中专学历，经过培训以后自主创业开办了商店，师给予其小额担保贷款50000元为创业资金，现在商店已经正常运行。农试站职工罗剑洪，利用存款进行自主创业，开了一家酒店，不但增加了自己的收入，也解决了团场待业青年。

三、今后的工作思路

强化职工的规范管理，团场仍处于起步阶段，今后一是加大管理和培训力度，提高职均收入。二是引导职工向二、三产业发展，依托218国道和团场城镇化建设，带动团场二、三产业发展，使部分职工经过行业的技能培训，从事到二、三产业中。三是进一步加强对职工的管理考核和培训工作，根据团实际情况加强对二、三产业的培训力度。四是大力扶持大中专生自主创业，提高扶持力度。

**销售技能培训内容篇十八**

怀着激动与自豪的心情，我很荣幸地成为川大华西医院队伍中的一员。当然最难的不是工作的繁重，而是无形的精神压力，超负荷的精神压力。由于全医院甚至全社会都关注着患者的病情动态，对我们的工作既是鼓励，更增加了心理压力。我们必须以十二分的精神来工作，以100分的满意来上交这份生命的答卷。对于一名规范化护士来说，上岗之前有很多情况需要去熟悉、去适应，所幸医院给我们这些新的成员提供一次宝贵的机会。6月13号开始我参加了护理部组织进行的为期一周的护士规范化岗前培训。虽然培训时间很短，但是从中学到的知识却是终生受益的。

通过此次培训学习，我对医院文化、发展历史及托管民生医院的概况，医院的办院宗旨、硬件设施、行为规范、服务理念及愿景都有了一个深入的了解。同时我还认真学习了医务人员的职业道德，职业礼仪运用，医患沟通技巧，消毒隔离与职业防护，护理核心制度及护理程序等相关知识，了解在以后工作中会遇到的常见问题及解决的办法。

其次，这次培训也使我们的执业素质有了提高，为我们能够快速成长为一名有修养，有素质，有能力，有水平的护士奠定了良好的基础，也帮助我们在平凡的工作中发现专业的价值和自身的价值。常言道：三分治疗，七分护理。作为一名临床护士，我们与病人接触最密切，应该给与病人亲人般的关怀，时刻了解他们的需要，满足他们的需求，要用我们的爱心去帮助每一个患者。这不仅能提高医院的护理质量，同时给患者增加战胜疾病的信心。

常言道：没有规矩，不成方圆。规章制度与规程，规范我们的行为，促进人员的管理。《护士与法》使我们增强了法制观念，强化法律意识，为依法执业找到理论依据。

通过护士长对护理的核心制度、护理程序的讲解，我们了解了工作中各项工作的操作程序。护士工作职责为我们明确了工作内容和责任，有利于提高我们的责任心，做好本职工作。作为护士一定要脑勤、眼勤、口勤、手勤，要细心，有爱心、耐心、责任心，这样才能提高自己的专业技术水平，要更好的服务于患者。

篇三：医院岗前培训心得体会

俗话说：“玉不啄，不成器。”刚从大学校门走出来的我们过惯了在大学中慵懒散慢的生活，自身的个性也得到了充分地展现，但当我们走上各自的工作岗位时，这一切都是那么地行不通，然而，我却有幸地参加了台州医院20xx届新员工的岗前培训，自己的内心是深有体会。

首先，通过集体上课，用专业知识来提升人，通过各位前辈、老师给我们授课让我们对医疗的各个方面，各项程序都有了一个清晰的了解，给我们拨开了天空中的迷雾。

其次，用台医文化感染人，台州医院是座百年老院，历史文化悠久，在这里人才辈出，走在医院的每条小道上，都是踏着百年的历史沉淀，“仁心仁术，济众博施”是台医的院训，在这一个礼拜的岗前培训中，我们充分地体会到了这一点，尤其是陈院长对我们这样说到，“把简单的事做好了就是不简单，把平凡的事做好了就是不平凡。”其实这其中包含了一个哲理，从小事做起，不要好高骛远。

第三，用拓展训练锻炼人，这是一个考验集体智慧的项目，在这三个项目中，我们三队完成了其中的两项内容，而求生这一项没有按时完成，大家心中都很难过。后来，经过总结才知道，虽然我们已经尽力了。但是我们没有一个真正的领导者。大家你一言，我一语，各自发表着自己的见解，而最终可供执行的方案却不多，所以最终导致了我们的失败，从中，我得到团队协作是如何的重要，遇见困难时要群策群力，大家不能互相埋怨，只有劲往一处使，才能最终克服困难获得成功。

这几天，我一直在思索这样的一个问题，为什么我们的院领导要让我们进行这样一个岗前培训，而不让我们直接到各自的工作岗位去。此时，我才明白，这是为我们今后更好地在自己岗位上发挥自己的聪明才智，让我们能更好地融入到台医这样一个大的环境中去，而事实是我们的确感到了不一般，人是要有点自知自明。在这里学会如何做人，如何处世，是自己要努力的。院领导的良苦用新就是要将我们打造成台医明天的栋梁!

“滚滚长江东逝水，怎拒那涓涓细流。”正是因为我有了台医的博大胸怀容纳了我们。我们才得以发挥自己的所学，真的，我要感谢台医!带着我们的青春与活力，一起去探索美好的明天。

培训总结怎么写?

一、对参加培训的人员的总体介绍。例如，员工多少名，有哪些方面的欠缺，都需要哪方面的培训。

二、根据员工培训需求，制定相关的培训方案。

1、 文化的培训。

2、 知识的培训。

3、 其他的培训。

三、根据培训内容，制订了哪些培训方式。培训方式应灵活多变。

四、培训的实施情况如何。

五、在经过了一段时间的培训，取得了怎样的实际效果。并总结反思过程中存在的问题。

六、计划下一步的工作措施。

**销售技能培训内容篇十九**

现在我们己经清醒的认识到如今是商品同质化、服务差异化的时代，消费者己不再把在哪里消费看得那么的重要，而注重的是购物时所带来的深层次的满足。时代的进步以及新华书店集团改制不仅注入了新的体制，同时也为我们带来了新的服务理念。图书市场早己从卖方市场转变成为买方市场，敏锐的感觉市场变化以及顾客新的需要成为对我们新的要求。

首先，我们要转变思想，认识服务的重要性。以前我们的工作要求仅仅是干满勤站满点，主动热情得对待顾客，而如今我们要从更高的层面来理解服务，服务不仅要以积极主动热情为目标，更重要的是以满足顾客需要为己任。只有热情、真诚地为顾客着想，才能带来顾客的满意。不论我们有多么好的书，如果服务不完善，顾客便无法真正的满足，甚至会丧失书店的信誉。所以我们要真正的为顾客着想。

以前我们认为，只要我们对服务态度加以注重，就会很容易了解如何满足顾客需求，就能做好销售工作，但事实上，并非如此，想要确定哪些销售行为可以讨好顾客，满足顾客的期望是很难的。这就要求我们有完美服务的意识，和敏锐的感知力。

那我们要从哪些方面去做呢?

一、微笑是对顾客最好的欢迎

微笑是对诚意的最好表达。所以当我们接待顾客时，我们要把顾客当朋友般施以真诚的微笑，让微笑成为我们与顾客良好沟通的开始，把微笑当成彼此的纽带。

二、树立顾客永远是对的理念，打造优质服务

不管是在售中，还是售后，有了问题的时侯，不管是谁的错，我们都要及时解决，不能采取回避、推脱的态度。要积极听取顾客的反馈意见，主动做好解释工作，让顾客感受到重视和尊重。

三、处处为顾客着想，用诚心打动顾客

让顾客满意，重要一点体现在真正为顾客着想。处处站在对方的立场想顾客所及，把自己当成对方，在推介图书的过程中，时刻要牢记解决顾客的六个问题：我为什么要听你说、这是什么、对我有什么好处、那又会怎么样呢、谁这样说的、还有谁买过。这样才能真正打动顾客，以诚感人，以心引导人。

四、多听听顾客声音，给顾客准确推介

当顾客来购书时我们并不能马上判断顾客的来意和喜好，所以需要仔细对顾客进行了解，认真分析顾客是哪类的人，比如：学生、老师、农民、司机、老板等等，尽量了解顾客的需求，努力做到只介绍对的不介绍贵的图书给顾客，培养忠实顾客。我们要在平时提高业务水平，了解自己商品知识，不能在顾客询问时一问三不知，影响顾客对我们的信任感。

五、掌握沟通技巧，热情接待顾客

说话语言是一门艺术，在我们工作中也是十分重要，讲究语言技巧，会拉近我们与顾客之间的距离，更好的开展我们的工作。我们常常遇到顾客反映我们的书价比较高，我们就要引导顾客换个角度来看我们的图书，让他感觉物有所值，比如：我们有正规的渠道，有精美的装帧，有正规的退换货服务等。在工作中，我们要熟练使用服务敬语，做到主动热情周到。

在我们的工作中开展完美服务，真心实意地为顾客着想，千方百计地让顾客满意，才能树形象、得口碑，创造更好的效益，企业才能更加强盛。

**销售技能培训内容篇二十**

在20xx年的 5月2日至3日和20xx年的5月9日至10日共四天时间，我参加了20xx年佛山市新教师教育技术技能基础培训。通过这四天的培训，我学到了很多关于教育技术技能的知识，为我以后的教育工作奠定了一定的基础，同时我对教师这个职业的内涵有了更深一层的了解。

经过四天的教育技术技能基础的培训，在王老师悉心教育下，和跟其他老师一起学习、交流，使我对在现代教育技术条件的学科整合的理念得到了深刻的认识和理解,也促使了自己在以后的教育教学过程中积极运用。

第一天，在王老师的指引下，我认识了几个外校的老师，我们还组成了一组，改名为“小蚂蚁特工队”，我还被推选担任小组长一职，我感到荣幸的同时也感到了压力。我们改这个名字的目的是希望我们能有小蚂蚁的精神，就算小小的力量，只要团结起来也能创造无穷的奇迹。在我们的努力下，在第一天的培训中，我们“小蚂蚁特工队”就取得了惊人的成绩。那是很好的开头，我们都对以后的培训充满信心。

四天的培训我总结如下：

1、压力大,高密度的培训任务又迫使我们拿出十分的精力来学习这门适应未来教育的必须掌握的技术，并且从中受益非浅。

2、从学习中，我最大的体会是我在教学思想上的转变。虽然在平时的工作中，我们已经十分重视教师和学生的交流，但学习让我们更加重视对学生的培养上，只有把我们的学生培养成为具有独立学习能力的人，他们才能在将来的生活和学习中适应激烈的竞争。

3、学习内容非常实用，像powerpoint多媒体演示文稿制作在现今的现代化教学中经常使用，上网查找资源和一些软件的学习和使用，又为教师深入开展教科研、更多的获取资料、展示成果提供了帮助。

在学习过程中，通过老师认真的指导下，自己努力认真完成了老师布置的全部作业，虽然并不十分完美，但是我的教学思维方式的转变将引导我在培训结束以后，还要进行认真的修改和完善。在计算机应用技术方面收获也非常大，学会了很多以前不曾做过或做不好的事情，如抓图、自己录制视频文件等。

最后，我想说，在紧张而繁忙的工作之余再培训会收获些须的欣慰吧!虽然培训已结束，但我仍会继续学习各种关于信息技术的知识、持之以恒，不懈的努力优化课堂教学，培养新时代所需要的具有高信息技能的新兴人才，这将是我以后的最终目标。

**销售技能培训内容篇二十一**

为了加强临床教学与实践相结合，今年12月底护理学院派我前往参加“临床护理教育教学技巧培训班”的学习，学习时间为12月23日至12月25日。此次培训班系统介绍了目前较为实用的临床护理教学方法，如模拟教学、见习与实习计划的制定、pbl(以问题为基础的学习)教学法等。与此同时，培训课程专门为我们提供了大量的案例和视频，虽然只有短短三天时间的学习，但感觉收获颇丰，现将学习体会汇报如下：

一、课程设置合理，教学内容丰富

本次授课时间共三天，但是安排了许多知名专家和教授前来授课。授课教师有：首都医科大学宣武医院的张琰、李作兵、孙长怡主任，首都医科大学护理学院的王艳玲教授，协和医院张晓静教授，首都医科大学附属友谊医院李惠娥教授等。主要针对临床护理教学设置了临床小讲课，临床实习计划的制定与落实，护患关系的沟通，模拟教学，pbl(以问题为基础的学习)教学等课程临床技能培训心得体会临床技能培训心得体会。教学内容丰富生动，除了聆听知名教授讲课之外，还专门为我们提供了大量案例及视频，这对我们临床教学老师有很大的帮助。

二、临床实习与见习的重要性

临床见习是在临床专业课堂讲授期间，为使学生获得课堂理论与实践相结合的完整知识而进行临床实践的一种教学方法。临床实习又称生产实习，是以临床实践为主对学生的基本理论、基本知识和基本技能进

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！