# 2024年饲料销售培训心得总结(20篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-09-14

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**饲料销售培训心得总结篇一**

在这一年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情!

总体来说，这一年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

市场资源是我们生存和发展的根本，但是市场资源又是是有限的，对于目标市场，在经过调研分析之后，发现并不是所有的区域都能够迅速发展起来的，需要有计划、按步骤的开发。哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，哪些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违反的，甚至某个客户在什么时间应采取什么样的策略，什么时间应该回访，什么时间应该面谈还是电话联系，都是需要考虑的问题。盲目的、无计划的、重复的拜访，都可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生连锁性的负面影响。

自己强烈的责任感迫使自己始终反思必须要走科学见效的营销思路。大家都知道2点之间的距离直线是最短的，于是我就分析哪些是客户，哪些是顾客。在确保产品在终端顾客“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，也就是要有计划、多层次地开展“面向顾客型”推广，门店销售，赶集宣传……

市场是最坏的教练，还没有等我们热身，就已经开始竞赛;市场又是最好的教练，不需练习就能教会我们技能和发展的契机，重要的是市场参与者的眼光是否长远，品格是否经得起考验。

经过一年的艰苦努力，公司下达的销售任务超额完成。

全年销售：鸡料12120吨，猪料2635吨，杂料1847吨

这些成绩里离不开领导的关注与支持，也渗透着我的心血与汗水，也为20xx年取得更好的销售业绩奠定了良好的基矗

虽然2-xx年取得了不错的业绩，但那只能说明过去，在新的一年里，我会更加努力，在领导的关怀和同事们的帮助下，争取在20xx年的基础上再上一层楼，取得更加辉煌的成绩。

**饲料销售培训心得总结篇二**

辞旧迎新，自我总结!众所周知，销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。下面，我就自xx年1月份至今以来的工作开始总结。

一.个人自身方面的总结：

深知自己的职责：为公司尽职尽责和为客户贴心服务的使命!

公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情!

二.工作方面的总结：

1.始终坚持公司的开发重点：以猪浓缩料特别是乳仔猪料为重点，扩大预混料的销售量。

2. 关于销售网络的思路整理，以前在关中市场做工作的时候，始终围绕着客户做工作，忽略深入基层能看透问题本质，轻视了这对实现销售信息资料掌握和及时改变销售策略的重要性!因为错误的思路导致自己在关中市场失利较多，发展缓慢。最终公司领导能在关键时刻做出正确的策略：调换我到陕北市场。俗话说：新环境，新的挑战!因为陕北地势的特殊性，同时自己强烈的责任感迫使自己始终反思必须要走科学见效的营销思路。大家都知道2点之间的距离是最短的，于是我就分析哪些是客户，哪些是顾客，因为饲料是要给猪吃的，可是离猪最近的就是我们的顾客养殖户，原来饲料最终的消费者是养猪户，清晰的思路让我明白：应当思考如何给顾客方便购得商品，那就是靠近消费者，走直销到最后一级终端分销渠道。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向顾客型”推广，门店销售，赶集宣传。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

那么走直销到最后一级终端分销渠道有哪些好处呢?

①走直销到最后一级终端分销渠道可以说让养殖户的养殖成本最低。

②离消费终端最近，最为方便养殖户。

③强调消费者愿意付出的价格和方便的购买点都在这样的条件下等到了满足。

④对于公司和销售员来说，这种渠道便于掌控，稳定性强。

⑤利于培育忠诚客户，利于精耕细作。

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

这些好处都是大家显而易见的，也可谓是得渠道者得天下!

开发新客户的意识一定要上一个台阶。例如我的片区最大的2个顾客赵雪红和王强，从事养殖行业多年，经验丰富，而且规模在各县都很是鼎鼎有名，其它厂家在很早切入的时候早都按这个思路去走了，结果都很成功，客户也是收益很大，很喜欢直接和公司合作!但是面对这些大的客户我们怎么能做到转换成功呢?就是工作方面的第三个。

3.自己给客户能带来那些更好的服务。

因为我们做销售本来就是服务，通过自己使顾客的利益更大化，更长久一些，从而使公司获得利润达到共赢。蒙牛的牛根生说过，资源的98%靠整合，其实我们饲料工作也是可以这样来做，比如赵雪红的种猪可以帮忙在自己掌握的养殖场推荐，下面养殖户母猪少的可以推荐赵雪红猪场的小猪，购买母猪的和小猪的顾客得到了你的帮助，而且赵的猪场就使用的是公司的产品，一直反映很好，同时自己的服务有那么到位，再加上自己的人格魅力，顾客很容易就直接拿下!离赵近的客户拿料可以通过他，从而赵还获得一定的利润，离的远直接让利顾客，降低他的饲养成本，何乐而不为。环环相扣，很容易形成地区性的市场占有率和品牌效应!这对做周围的其它市场起到支点的作用!还有就是我们必须运用科学，使得自己把一些高新技术授予顾客，这样顾客在你的服务下也在不断的成长!

4.货款的回收方面。

以前在关中市场，对于货款的回收问题重视程度不够，容易给客户养成不好的习惯，同时还容易产生不必要的麻烦。到陕北市场后，面对市场上客户和顾客能很好的把握，大部分的做到了先款后货。部分客户存在的问题也不容忽视，力争做到货到付款，最大限度达到双方诚信合作，最大宽限1周，确保资金的安全和公司资金链的不断裂!

5.货物的物流方面。

自己能积极的配合公司办公室内勤的工作，共同寻找物流资源，力争降低物物流费用。客户报货及时报给公司，并提供随市场变动后的价格，方便公司开票和客户打款。并在公司发货的时候电话通知客户做好收货的工作!

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售工作是朝预定目标稳步前进的。

市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的营销工作产生了负动力。我能及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重客户的意见，参考公司领导的建议，以市场需求为导向，不断提高工作效率。

三.工作中存在的问题：

1. 有时候时间安排不合理，没有能很好的充分利用时间，工作的计划性不是很强!

饲料销售工作总结5篇饲料销售工作总结5篇2. 公司产品的销售结构不够合理，没有能够很好的利用好资源，发展鸡的预混料和牛的预混料。

3. 客户网络建设上，不能进行科学的网点布设，坚持个人传统的思想!

四.新年工作计划：

维持稳定原有的客户资源，加大绥德市场，米脂市场和佳县市场的开发力度，重点围绕王强和白占孝周围的客户开发猪料市场，在绥德龙湾重点做鸡预混料。

五. 总结

市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，通过自己的努力定能成为吸引更多的经销商来经营我们的产品、更多的养殖户来使用我们的产品!

面对现在我们的确困难，但我们决不气馁，因为我们有可以预见的未来!到那时侯我们将大鹏展翅!

最后祝福大家新的一年身体健康，工作顺利，好运连连，青春永驻!

**饲料销售培训心得总结篇三**

三个多月以来，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多东西，下面将以前的工作总结如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了;对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己必须要迈过这个门槛。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。在开始的时候也是在师傅包括一部的同志们帮助以及熏陶下才慢慢的适应，别人可以做到，为什么我就不可以?

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑恶恶过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”!

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生;打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决!还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效!所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了!

xx年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人!绝对真理!

**饲料销售培训心得总结篇四**

一、年度销售任务总体完成情况

此部分要列出本年度公司下达的销售任务、实际销量、达成率、上年度同期销量、同比增长率等，通过这些内容可以直观地看出自己一年的销售状况，最能体现自己一年的辛勤成果。因此，需要浓墨重彩地重点描述。

当然，我们也可以更细一些，将各个市场的销售达成状况，做横向的比较分析，也可以按照20～80法则，对市场进行分类管理，方便我们找到下一年度的销售增长点及需要重点扶持、提升或优化整合的市场。

这一模块，主要是做一个整体销售情况的展示或汇报，从宏观层面总结年度销售达成状况，并要突出在过去的一年里，自己取得的成绩和进步，这样做可以增强我们做市场的豪情和自信心。当然，也要找出自己存在的一些大面上的不足或失误，以督促自己在以后能够更好地改正或完善。

如果不是上交考评的年终总结，我们还可以对自己其他方面的目标达成情况，做一个全面梳理。比如，职涯目标是否达到、收入目标是否实现、进修目标有没有完成等。总结这些目标的目的，是来年给自己一个更大的驱动力，以激发自己的热情，信心满怀地迎接新的挑战。

二、销售数据分析

运用科学、准确数据说话，做到有理有据，简洁、真实、有效，体现“运用科学数据,把握市场机遇”的能力。

1)区域总体数据分析：作为大区经理应该通过这个数据分析，体现你的“大区”全局思维与管理(有与竞争品牌销售对比数据)。

2)管辖省级数据分析：具体到每个省、地市数据分析，能够反映你了解掌握各区域，市场的市场与销售情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

3)品牌、品类数据分析：通过品牌、品类数据分析，能够反映你了解掌握各品牌、品类销售比例、市场占有率、投入与产出比等。

4)终端销售数据分析：运用零售市场数据说话，能够反映你了解掌握各终端销售与经营情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

三、以营销4p为基础，分析影响目标达成的因素

1.产品

销售目标达成与否，最直接的影响因素就是各产品在市场上的表现。我们可以从各产品在市场上的反应、销售达成及产品结构，尤其是各产品与上一年度相比的增减状况等(见表2)，来分析目标达成的原因或未达成的原因。

如果企业推广的有新产品，我们也可以分析新品表现，尤其是新品对于竞品、经销商及市场增长带来的影响，包括新品是否具有差异化、卖点是否鲜明等。

2.价格

企业的产品价格在市场上有没有竞争力，产品的性价比是否高，都在一定程度上决定着区域市场的成败。我们可以从产品价格的制定策略、价格梯次设计的合理性与否、渠道及顾客对本品及竞品价格政策的接受程度等，来检核价格的表现。此外，我们还可以通过与竞品价格的对比，进一步分析价格因素对目标达成的影响。

3.渠道

首先，我们要分析总结渠道结构对销售的影响，包括渠道长度(渠道环节的多少)、渠道宽度(合作渠道的数量)、渠道广度(渠道类型多寡)和渠道深度(对渠道操作的精细度)，分析当前渠道结构是否充分地结合了行业、企业、市场及客户状况，还包括竞品采取了什么渠道模式，深度协销或分销等渠道精细化方式对销售的影响。总结这些，主要是找出当前渠道结构的利与弊，以在来年能够与时俱进，扬长避短。

其次，我们可以从渠道商的选择方面分析渠道对销售的影响，比如，渠道重心是否下移，渠道客户是否有强烈的合作意愿和经销激情，是否具有服务意识，是否具有大进大出的物流和库管能力，是否具有分销能力等。通过对这些问题的分析，可以总结出当前渠道与市场的匹配度。

再次，从渠道商的管控上，我们可以通过分析公司有没有制定和强化市场游戏规则，增加“犯错”成本;是否严格管控市场秩序，尤其是价格秩序;是否快速妥善处理跨区窜货、乱价等恶性冲突等，总结出销售人员对渠道的控制能力及其对销售达成的影响。

最后，我们也可以从渠道覆盖率状况分析其对市场销售的影响。产品再好，如果在渠道尤其是终端看不到，都只能是“养在深闺人未识”，要想实现最大化的销售，就一定要审视当前的渠道覆盖率状况。

4.促销

促销效果的好坏，决定了一个市场的投入产出比。通过表5可以对本品及竞品采取的、有针对性的促销活动及其效果进行分析，目的是找出差距，为制定下一年度的促销安排提供参考依据。

除此之外，我们还要从促销是否选择了合适的时间、地点;是否选择了准确的目标对象;活动力度是否足够、赠品是否具有吸引力;是否提供了价格外的价值;活动执行过程是否高效;预算执行与目标达成是否达到预期等，全面分析总结促销执行的状况。

5.销售预算执行情况

市场是需要投入的，一分投入一分回报。因此，总结了产品、价格、渠道和促销之后，我们还要总结、分析销售预算的执行情况。比如，公司是否按计划对市场进行投入?在哪些方面的投入，取得了较好的效果，哪些投入，业绩提升不明显，下一年度需要改进?最后，销售目标是否完成，费用率是多少，与年初预算相比，是高了还是低了，对来年的销售预算有何建议等。

6.组织建设

组织是销售的保障，在总结里，我们也可以谈一谈在组织建设方面，自己所做的一些工作或取得的一些成绩。比如，如何帮助经销商打造团队，如何对经销商的员工进行传帮带，如何制定经销商员工管理手册等。总结自己在组织建设方面的成绩，方便主管领导看到我们工作的高度以及一些创新性的做法，从而为自己能够升任更高的职位做些积累或铺垫。

四、归纳存在的问题及不足

其实，在第三部分里，我们已经对影响销售任务达成的因素进行了总结和分析，在这里，我们只不过要形成一个纲领性的归纳，以期公司能够重视或改善。

1.公司存在的一些问题和不足。

比如，产品质量不稳定、老化严重，新品推出不及时，价格缺乏竞争力，企划力弱、促销形式单一等。

2.市场存在的一些问题。

比如，“夹生”市场;以往遗留问题未解决;经销商墨守陈规、小富即安、“坐商”观念严重;分销客户设置不合理;竞品投入力度较大等。

3.给出问题解决的方向或改善的措施建议。

这里有两点要注意：一是多提建议，少提意见。意见是光抱怨，却没思路;建议是不仅指出问题，还给出解决的方向或方法。二是多出选择题，少出问答题。就是可以给出几个让领导选择的解决方式，而不要简单地问领导这些问题怎么处理。

五、充满希望，寄予未来

总结了成绩，又分析了问题和不足，接下来应该是表决心的时候了。除了做销售总结外，销售人员还要做具体的年度销售计划，所以，可以简要地讲一讲自己来年的大致思路等一些方向性的东西。

比如，一个业务员写到：“在新的一年，我会管好自己的腿：勤于拜访客户;管好自己的嘴：不吃客户的饭;管好自己的手：勤理货，做好终端陈列与生动化建设;管好自己的脑：凡事多总结，勤思考，爱学习……”这样，就可以让领导看到一个很有干劲的销售人员形象。

当然，我们也可以写一些迎合上级的“好听话”，诸如：在公司的大力支持下，在某某总监或经理的指导下，我们区域将齐心协力、励精图治，坚决完成公司交给我们的销售任务，为公司辉煌灿烂的明天而努力奋斗等。

最后，为了做好年终总结，销售人员还需要通过一些图表工具，比如销售曲线图、扇形图、柱形图等，更直观地了解销售数据变化状况及内在规律。因此，销售人员平时要注重对各种销售数据的收集和整理工作，只有这些基础工作做好了，我们做年终总结报告时，才会省心省力，才会顺风顺水。

年终总结，是销售人员对过去一年成绩的展现，也是对即将到来的一年做未来展望。通过总结分析影响销售达成的关键要素，尤其是深层次挖掘一些未达标的核心原因，有助于销售人员下一年度销售目标的更好达成。因此，销售人员要从思想上予以足够的重视，一份规范而有文采的销售总结，对销售人员新年度的职务升迁、岗位变化、销售区域分配等，都有可能产生很大的影响。

**饲料销售培训心得总结篇五**

首先是产品方面的培训，产品的培训包括以下几个方面：产品的品牌、产品的价格、产品的概念、产品的包装、产品的服务等方面的内容，我们的企业要拿这些内容和消费者的需求进行对接，让消费者感受到你产品和它的需求之间的联系。

其次要谈的是推广方面的培训，推广培训是第二个大的内容，因为，你把产品包装好了之后，要解决的问题就是把这个产品如何介绍给消费者的问题，而这种如何介绍正是我们要说的推广问题。

销售培训更多的是站在企业的立场，如何把产品卖出去的实战型的培训。

培训心得：销售培训心得报告

销售培训给我感触最深的一句销售语：

“品牌世界没有真相， 只有消费者的认知 消费者相信就是真相”

是这句话让我这个刚刚进入销售的菜鸟知道原来销售是要很有技巧的“罐水”的。而成功就在于“罐水”的技巧与方式，怎么样才能找到这合适的“罐水”时机，在这次销售培训中，舒老师提到销售成功的策略与合理的“罐水 ”中如下几点：

1、转换位势

2、信息情报

3、类型判断，需求分析

4、塑造卖点，提升价值

5、沟通客情，拉近关系

6、异议处理，解除抗拒

7、成交与售后

这7点销售培训写起来字是不多 但要真的做好了，做全了可是比较困难的，比如说信息情报来说要完整的收集正确的情报就要相当多的时间去了解。去寻找罐水的时机。以上几点是销售成功的大流程：而做为业务员，如何去提高“罐水”能力，这是一个很重要的而且急需提高的能力。

这方面销售培训的舒老师给我们很好的答案，如何提高业务“罐水”能力：

1、如何做正确的事————思考力

2如何把事情做正确———执行力

3修炼建立陌生关系———自信力

4发现和满足客户需求——理解力

5让客户说“是”—————影响力

6持续的愉悦服务————取悦力

7让我们和客户走得更近—沟通力

8如何应对变化—————应变力

做到这些你的“罐水”能力将会大增，而这些是一个销售员必备的能力。这次销售培训对我来说提高我的“罐水”能力有明确的指导方向。这是我对这次销售培训感触最深的一点。

**饲料销售培训心得总结篇六**

为了完成学校有关社会实习活动的要求，提高自己的实习能了，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好的学习市场营销等专业课程，我利用寒假时间到亨达利眼镜专卖店进行了为期二十天的眼镜销售实习活动。现将此实习活动的有关情况总结如下：

在这二十天下，我主要进行的是眼镜销售工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实习活动我总体表现尚可，基本能达到实习的预计目的。但由于以前缺少工作经验，实习机会少，在实习的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜的知识的了解很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感确良好。

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实习的前面两天就常常碰壁，俗语说不当家不知柴米贵，以前听人家说销售，怎么怎么难，自己都不以为然，然而等自己站到柜台，那与顾客抹嘴皮子的时候，才知道销售的难度要远比自己想象的难多了!因为不理解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂的说了些什么天书，而且往往事倍功半，磨破了嘴还是无功而返，为了搞好销售我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格，性能与及一些销售的基本常识之外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志，到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道。在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的的销售量甚至比老员工还好!

其次，对销售有了一定的理解，掌握了一些基本的销售技巧：

良好的服务态度是销售成功进行的前提。

作为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求，这一点我深有感触，在实习初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客!在开始上班的时候，由于态度不够好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍。在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西!我当时很生气，就冲她瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有这前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老电员传授的一些经验，我终于成功了的卖出了第一副眼镜!这样到时间结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快!

沟通技术的应用，通过顾客需要调查，融及顾客的购买问题，顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决需求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的。

看到别人如此上进，我确实觉得自己好差劲，这个社会有许多我们在课本里学不到的知识，要大胆去尝试，但不要盲目的去模仿别人走过的路!要走出一条属于你自己风采的路来，那样大家才会对你刮目相看!放手去做吧，你不再是父母怀里的小baby了，你会发现生活是如此美好的!

**饲料销售培训心得总结篇七**

1、目标客户群准确的定位以及人群的挖掘

目标客户群准确的定位直接影响到开发客户的准确性。存在就是有道理的，每一款车都有他的客户群体，客户信息的收集除了常规的来店(来电)还有报纸，电视、企业名录、网络推广、成交客户的转介绍、同行经销商介绍、人群聚集地派发资料及名片。

汽车越界最伟大的销售员乔吉拉德，他凭借自己的努力在1976年内销售1452辆新车而被列入吉尼斯世界纪录。如今这么多年过去了，世界还无一人能打破这记录。成功的秘诀最重要的事情就是他每天都在做与自己汽车专业相关的事情，无时无刻不在思考实现专业的汽车销售。乔吉拉德来华演讲他的销售技巧，一个小时的课程，乔吉拉德上台后进行了简单自我介绍然后开始发名片，一直45分钟后，加上翻译的翻译时间整整用去了50分钟，这时乔吉拉德说我的销售第一堂课讲完了。

2、有计划的开发客户

有计划的开发客户可以快速提高销售业绩，通常我们认为开发客户先由熟悉的人开始，在足部走向陌生客户，有句话辗转反复5人你可以见到总统，也就是说这5个人分别代表5个群体，只有不断的扩大自己的社交圈才能结识更多的人，结识更多的人才能有更多的销售机会。

印地安人有句谚语：第一句话和朋友说最简单，其实每个客户都是我们的朋友。反之每个朋友都是我们的客户，通常认为开发客户先由最熟悉的地区县再到周边城市省份，只有在熟悉的地方你才能更好的展现自己，所以开发客户在地理区域上由熟悉的地方到陌生城市，从人脉上由朋友到朋友的朋友到陌生人。

3、让电话变得有意义

任何一次无意义的电话，都是对潜在客户的骚扰，所以和潜在客户通话时一定要让他得到收获，与潜在客户联系前，必须做好相应的准备，尽量全面的收集潜在客户的资料。包括：潜在客户的姓名、兴趣爱好、所在地、所处行业、行业动态、行业新闻、甚至家人信息等。尽量了解潜在客户的需求，与潜在客户联系前，自身要克服打电话的恐惧心理，做好详尽的打电话前的笔记，手边放好可能需要的相关资料，有的业务员还准备了一些符合潜在客户兴趣爱好的新闻趣事以及幽默笑话。

4、约客户的准备工作

要约客户时，尽量做到不在自己当班时，尽量安排同区域内的客户，尽量要约客户来展厅，在自己熟悉的环境下洽谈。如果要约上去客户处，要做好上门前的相关准备：如仪容仪表(统一制服)，男士不佩戴饰物，女士化淡妆，准备好名片及佩戴好工作牌。准备好相关车型资料、报价、合同、收据、计算器、及签字笔、最好不要安排在午休以后。

**饲料销售培训心得总结篇八**

我是今年年初担任后勤处处长的。任职以来，我十分珍惜团领导的关怀和广大官兵的信任，始终抱着对上不辜负领导期望、对下不辜负官兵信任的宗旨，努力做到让团党委放心、让广大官兵满意。工作中，始终瞄着全面提高团后勤保障质量这个目标，坚持勤奋学习，狠抓工作落实，认真履行职责，在上级业务部门和团长、政委的领导下，圆满完成各项后勤保障工作。现将自己履行职责的情况作一汇报。

(一)坚持勤学习、多思考，不断提高自身理论素质。上任后，我深感自己的政治理论素养与统筹团后勤工作能力上有不少差距，为此，坚持把政治理论学习作为提高能力素质的一个基本环节来抓。按照团党委中心组理论学习计划，有计划地学习了《“三个代表”重要思想学习纲要》、《论国防和军队建设》的部分内容，着重结合自身实际，重点学习了军区《关于进一步改进领导和机关作风的意见》、《团以上党委班子成员培训学习材料选编》、《党委工作条例》和上级领导的讲话精神。学习中，自觉做到不装样子、不空喊口号，坚持学以致用，并结合思想和工作实际，撰写了3万多字的读书笔记和心得体会。x月份，我参加了新任领导班子成员培训。通过学习，自己的政策纪律观念得到了加强，开阔了视野和思路，提高了理性思维层次和政策理论水平。同时，针对工作岗位需要，全面学习了团有关法规制度和上级指示精神。为了提高把握全局的能力，我系统学习了给养、油料供应、营房管理等方面的专业知识以及上级对后勤业务工作的规定和指示精神。结合团里实际，注重在筹划工作、解决问题上下功夫，进一步增强了组织指导工作的具体能力。

(二)完善制度强化管理，着力提高后勤建设质量。在工作中，我围绕“抓学习，强素质;抓管理，正秩序”的思路，坚持以制度为纲，以队伍为本，狠抓后勤业务建设。一是完善各项制度。针对工作中出现的新情况、新问题，组织修订了《团财务管理规定》、《营产营具规范化管理规定》，完善了《军人涉外就医管理规定》，在团后勤网页上开通了被装信』息管理查询系统，进一步促进了后勤管理制度化。二是积极培育人才。针对基层司务长逐步转型、后勤人员缺乏、保障任务重的实际，采取强化训练、试点引导、外送培训的方法，选拔了新任司务长并组织其进行业务强化训练，对基层财务人员适时进行岗位交流。为提高后勤财务管理信息化水平，为连队配齐了财务专用电脑及相关软件。

组织了炊事员培训和卫生员、驾驶员的送训、复训工作，较好地提高了团后勤保障能力。训练中，我大胆采取直接从新兵中选拔人才的办法，加快了后勤人才队伍的培养步伐，及时满足了基层后勤工作的迫切需要。三是抓好工程建设。把好材料质检、工程监理、竣工验收等关口，着力抓好了x x建筑工程管理，完成了x x工程建设的报审工作。整治了屋面漏雨的办公楼，更换了太阳能洗澡设施，完善了机关单身干部宿舍及部分营连的生活设施，做好了x x营区吃水的考察、论证工作。

四是搞好卫生防疫。主要是组织新兵参加身体复查和学员苗子体检，为机关及直属队官兵注射了乙肝疫苗，有效地保证了官兵身体健康。

(三)注重改进作风，不断增强工作成效。坚持以“老老实实做人，踏踏实实做事”勉励自己，认真贯彻上级指示精神，切实抓好工作落实。任职以来，自觉发扬求真务实的作风，做到\"\'l,系基层，情系官兵”，并能带着问题下连，围绕问题搞调研，深入团多数连队，与基层官兵交心做朋友，广泛征询群众意见，掌握基层建设真实情况。与此同时，我还认真抓好从严治军方针的贯彻落实，着力在加强后勤机关建设上下功夫，结合后勤工作实际，积极倡导良好的学习风气，着力提高机关干部的“三办六会”能力，使后勤机关在办公秩序规范、行政例会及学习制度落实等方面的工作都有很大起色。作为后技党委书记，我平时注重营造良好的民主风气，遇到重大问题，首先征求各业务股的意见，经过充分讨论研究后再作决策。平时经常与其他成员交流情况、研究工作、沟通思想，带头开展批评和自我批评，进一步增进了班子的团结。

(四)坚持照章办事，树立良好的个人形象。作为后勤处长，我始终把手中的权力当做责任，把管好钱、用好物作为对自己最基本的要求，处处以廉洁奉公为开展工作的最高标准。平时能够自觉学习条令条例等法规制度，学习党风廉政建设有关规定，不断增强遵纪守法、依法办事的意识。针对后勤工作的具体特点，坚持以“自重、自省、自警、自励”的要求约束自己，自觉做到守规矩、听招呼，不说过头的话，不办出格的事。特别是在基层官兵入党、入学、学技术、选改士官等问题上，自觉以公心用权，按规矩办事，公正对人，公道处事。下基层，能自觉遵守团里有关规定，坚持按政策办事，落实“五同”要求，不给基层添麻烦。对于基层官兵反映的一些实际困难，能解决的想方设法解决，不能解决的及时向团党委反映并做好解释工作，较好地维护了广大官兵的切身利益。

**饲料销售培训心得总结篇九**

光阴如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20xx年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺，计划明年的工作思路，为20xx年做一个初步的规划。一、迎着公司的发展而学习

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的激情，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。二、自身的不足

(1)业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

(2)过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

(3)今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好唯一的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不平衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一致处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的最大的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我最大遗憾。

三、明年的工作思路

(1)从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

(2)今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票(自提)，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

(3)明年和政海螺水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

(4)两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20xx年希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，20xx年已经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步。

**饲料销售培训心得总结篇十**

一、自我要求

1、形象要求：给予人一种专业，亲切，柔和，端庄，整洁，优等美好的感觉，整体让给人一种舒服并值得信赖的感觉。同时还应口齿清楚，语言委婉动听。

2、具有绝对的自信心，用行动来表达就是“销售=销售你的自信”。自信来源于哪里?自信建立在你的人格力上，最主要是你的专业知识，对产品的性能，使用方式等专业知识了如指掌。

3、真诚：你的语言行为，眼神及肢体语言都必须传递给顾客一种真诚的感觉。

4、主动：要主动为顾客服务，为顾客考虑等到而且思维敏捷，通过细心观察顾客的一切细节，来了解顾客需要什么?

5、热情：尽量保持亲切大方的微笑，态度热情，服务周到体贴。

二、如何主动接近顾客顾客到来时主动迎向前，目视顾客，使用热情礼貌的语言招呼客人，在与客人相距1。5米时，身体微向前，但是不超过15度然后使用规范用语：“您好、欢迎临、请便看看。(或有什么可以帮到你的呢?)”视顾客的年纪和身份称呼顾客，除年龄特别大的女士之外，一般都称呼小姐。

三、怎样了解顾客的要求

1、观察法：仔细观察顾客的动作，表情、眼神，切记以貌取人。

2、询问法：简洁明了地询问一两个问题，如：你看了这么久了，不知道你想用在哪个方面呢?这样就可以了解顾客的需求，然后针对性地进行讲解。

3、倾听法：仔细听顾客讲话，适时对其进行赞美与点头微笑表示认同，在了解顾客的需求后才能对症下药，不要盲目地进行销售。通过察言观色了解顾客对产品的关注点及购买动机，当然针对不同层次的顾客，需要采用的方式也不同，总之对顾客的态度要热情，诚恳，耐心细致全面具体就可。

四、顾客心理分析——顾客最关心的是什么?顾客最关心的不仅仅是产品本身，还有产品使用之后带给好的效果和自身的享受。

1、求实心理：此类顾客讲究内在质量，实际效果，以经济收入中等居多，对待此种顾客应耐心细致地对产品质量、功能进行讲解。

2、求惠心理：这种顾客特别注重从价格实惠，以经济收入偏低，节俭者居多。对此种顾客应宣传同类产品的比价，同时强调产品的强大功能，引导顾客离

开价格上的关注。

3、求新心理：这种顾客在经济上没有什么问题，爱美意识比较强烈，有种追求新颖时尚的心理，对其着重于突出产品的新潮性。

4、品牌心理：这类顾客多数比较理性，综合素质偏高，文化层次也不错。此类顾客比较注重品牌在社会上的声誉，对其应强调袋子公司文化背景及产品的知名度。

5、女性购买化妆品之“三心”虚荣心：上帝创造女人的时候，给予女人的一张脸，但女人又给了自己一张脸。恐惧心：害怕老，担心雀斑、青春痘等影响自已的形象。攀比心：朋友用了，领导用了，自已也不甘落后。在美容院做行销的工作，在适当的时候，美容师可以用适当的语言，充分利用女人的“三心”对顾客进行心理攻克。

五、怎样把握成交的机会

1、要善察言观色，一旦发现顾客有购买的可能性，就要立即把握住。如何判断顾客心理?一般情况下，顾客如有下列反应，就表明他已有购买的意图。

a、反复仔细、爱不释手的查看产品。

b、慎重的掂量价格，问能不能再优惠点点?

c、提出一些反对意见，问这款美容用品真的有那么好吗?

d、故意对产品挑剔，讲这个不好，那个有毛病等。

e、询问你如何阶段性使用，或者如何和家里化妆品搭配使用。

2、三个最佳成交的时期

a、向顾客介绍完一个产品的最大利益时。

b、有效化解顾客提出的异议时。

c、顾客发出成交信号时。

3、主动——自信——坚持

a、主动：71%的美容师只向顾客介绍产品却没有提出成交要求。

b、自信：美容师应用大胆的口吻向顾客提出及要求成交，不能支支吾吾，自信是具有传染力的，当你自信时，顾客也对你的产品有信心。

c、64%的行销人员没有多次向顾客提出成交要求。研究表明，行销人员在获取顾客成交之前，至少出现有六次否定，4——5次提出成交时往往能成交，在被拒绝时美容师要学会装聋作哑。

六、如何促成交易

1、请求成交法：比如，有的客人东挑西挑，拿不不定期主意时，你可以说，这套美白产品这么优惠你就要这套吧!

2、假定成交法：例如：你是要美白去斑补水套组吧?我帮你拿过来。买不买她会有反应。

3、选择成交法：二选一。例如：这几种都是保湿化妆品，功能都差不多，你需要哪种呢?她会你肯定的答案。

4、暗示成交法：例如：你真有眼光，我们的产品是目前市场上最好销的，特别适合像你这样高贵具有魅力的美人。

5、最后成交法：利用顾客“机不可失，失不再来”的心理，告诉顾客本优惠只有当月或当日才有。

6、总而言之，在销售的过程中，需要付出多方面的努力，如能够做到如下十点，销售业绩更加蒸蒸日上：

a、做事多一点;

b、理由强一点;

c、脾气小一点;

d、说话轻一点;

e、微笑多一点;

f、度量大一点;

g、脑筋活一点;

h、行动快一点;

i、效率高一点。

**饲料销售培训心得总结篇十一**

这次的实训又在不知不觉中很快地就过完了。每次的实训都给我留下了很深的印象，说实话在课堂上听得知识真的不是很多，而真正的是在实践过程中所学的东西很多，那才是我们以后的生活和工作所需要的东西。

首先在这次实训中我有知道了几个软件，例如周博通浏览器啊等等的，还有就是学会了怎么运用搜索引擎等很多的知识。不管是哪个的实训我都会认真地对待，因为在我看来，在实训的过程中是注重的自己动手能力。不是经常有这样的话吗?“师傅领进门，学艺在个人”。这个就是讲的老师只是把理论知识告诉你，而大学的学习就是告诉你你应该学会自学，在大学注重培养我们的是自学能力，所以更印证了我们的动手能力，你有知识只能证明你是个有思想的人，什么事情注重的是行动，行动大于一切。

虽然在此次的实训中我有很多地方不是特别的清楚，但是通过这次的学习实训使得我不懂的问题在很大程度上得到了进一步的学习。我很享受每次的实训阶段，在实训的时候我们会有团队精神，也许会有人问哪有什么团队精神，那我们每次的实训不都是以团队合作的方式来完成的吗?在这里我们就会明白什么是团队精神。

记得看过这样一个电视剧，《火蓝刀锋》，这部电视剧给我留下了很深的影响，在那里就讲了几个年轻人的从军经历。他们从一开始的当逃兵后变成了军队里最骄傲的人，这其中就有一个他们参加国际的野外对抗演练。他们的教练当时不懂的相互合作，以至最后得到了团体二等奖，而经过他们与其他的一组队员的合作最后在国际对抗演练中得到了团体第一的好成绩。是这个例子就告诉我们在生活和工作中要懂得相互之间的合作。当然我也会从每次的实训中得到许多的道理，记得广告业的创始人有这样一句话“我就是个头离脚比较近的人”。大家也许不太懂的这句话是什么意思，这句话是讲他是个有很强的执行力的人，我就很喜欢“do”这个字，就是讲的什么事都要记得去做，讲句心里话 ：凡事做了和不做的感觉就是不一样的，这个是可以深深体会到的。

眼看大学的学习生活就很快要要结束了，这样实训这样大家一起学习的机会也所剩无几，所以每次的实训都会给我留下深刻的印象，就希望能借这个机会祝福大家期末能考个好成绩，也祝福大家身体健康，天天开心。

最后我想感谢这两年来王老师对我的帮助和鼓励，还有大家对我的帮助和支持。我是个很自卑的人，在大学的学习和生活中要是没有老师和同学们的帮助我想我的大学生活会是黑色的，所以是你们给了我信心，给了我勇气。这一年来王老师给了我很多的鼓励，，在大学能遇到您是我的荣幸，真的我打心眼里向您说声谢谢，老师，您辛苦了!

**饲料销售培训心得总结篇十二**

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!

**饲料销售培训心得总结篇十三**

作为一名销售人员，这次有幸参加了公司举办的关于销售的培训。这对我来说是一次提升个人能力与素质的机会，它让我对销售有了很深入的认识。

—，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。

**饲料销售培训心得总结篇十四**

从事客服工作已接近\_\_年，不管客服工作是多么的平凡，但是总能不断地接受各种挑战，不断地去寻找工作的意义和价值，而且总在不断地告诫自己：做自己值得去做的事情，走自己的路，让别人去说吧。以下是我的个人工作心得。

对于一个客服代表来说，做客服工作的感受就象是一个学会了吃辣椒的人，整个过程感受最多的只有一个字：辣。如果到有一天你已经习惯了这种味道，不再被这种味道呛得咳嗽或是摸鼻涕流眼泪的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。我是从一线员工上来的，所以深谙这种味道。作为一个班长，在接近两年的班长工作中，我就一直在不断地探索，企图能够找到另外一种味道，能够化解和消融前台因用户所产生的这种“辣”味，这就是话务员情绪管理。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理、控制和调节。

在每一个新员工上线之前，我会告诉她们，一个优秀的客服代表，仅有熟练的业务知识和高超的服务技巧还不够，要尝试着在以下两点的基础上不断地完善作为一个客服代表的职业心理素质，要学会把枯燥和单调的工作做得有声有色，学会把工作当成是一种享受。首先，对于用户要以诚相待，当成亲人或是朋友，真心为用户提供切实有效地咨询和帮助，这是愉快工作的前提之一。然后，在为用户提供咨询时要认真倾听用户的问题而不是去关注用户的态度，这样才会保持冷静，细细为之分析引导，熄灭用户情绪上的怒火，防止因服务态度问题火上烧油引起用户更大的投诉。

另外，在平常的话务管理中，我一直在人性化管理与制度化管理这两种管理模式之间寻找一种平衡。为了防止员工因违反规章制度而受到处罚时情绪波动，影响服务态度，一种比较有效的处理方式是在处罚前找员工沟通，最好的方式是推己及人，感觉自己就是在错误中不断成长起来的，一个人只要用一定的心胸和气魄勇敢面对和承担自己因错误而带来的后果，就没有过不去的关。俗语云：知错能改，善莫大焉。所以没有必要为自己所范下的错误长久的消沉和逃避，“风物长宜放眼量”，于工作于生活，这都是最理性的选择，同时这也是处理与员工关系最好的一种润滑剂，唯有这样，才会消除与前台的隔阂，营造一种轻松的氛围，稳定员工情绪及保持良好的服务态度。

当然，在不断地将自己以上的经验和想法得以实施并取得一定成效的同时，我们在这个举足轻重的位置上，更象是一颗螺丝钉，同本部门的前台、后台、组长、质检及部门经理之间作着有效的配合，同时也与其它各组或各部门之间作着较为和谐的沟通和交流，将话务管理工作进行得有条不紊。在我尽自己最大的努力去做好份内事情的过程当中，对团队二字体会特别深刻。曾经被这样一个故事感动：

在洪水暴虐的时候，聚在堤坝上的人们凝望着凶猛的波涛。突然有人惊呼;“看，那是什么?”一个好象人头的黑点顺着波浪漂过来，大家正准备再靠近些时营救。“那是蚁球。”一位老者说;“蚂蚁这东西，很有灵性。有一年发大水，我也见过一个蚁球，有篮球那么大。洪水到来时，蚂蚁迅速抱成团，随波漂流。蚁球外层的蚂蚁，有些会被波浪打入水中。但只要蚁球能上岸，或能碰到一个大的漂流物，蚂蚁就得救了。”不长时间，蚁球靠岸了，蚁群像靠岸登陆艇上的战士，一层一层地打开，迅速而井然地一排排冲上堤岸。岸边的水中留下了一团不小的蚁球。那是蚁球里层的英勇牺牲者。他们再也爬不上岸了，但他们的尸体仍然紧紧地抱在一起。那么平静，那么悲壮于是，我开始为此而努力：一个有凝聚力的团队，应该象在遇险境时能迅速抱成一团产生出惊人的力量而最终脱离险境的“蚁球”，在我们呼叫中心全体员工的互帮互助与精诚团结下，不惧用户的无理纠缠，不惊投诉者的古怪刁钻，嗬，一大堆骚扰用户又何防!

很幸运的是，我们呼叫中心本身就是一个充满了激情和活力的团队，而且每一个身处其中的人在“逆水行舟，不进则退”的动力支持中积极地参予着这个团队的建设。在与另外一位班长良好而默契的配合下，我们彼此取长补短，查漏补缺，再加上部门经理的大力支持和富有亲和力的微笑，不管遇到什么困难，我们都能团结一心，寻求到行之有效的处理办法，渡过难关，将话务管理工作日臻完善地进行下去。众所周知，公话业务历来是用户争议和投诉的焦点，公话及卡类用户每月因业务上的原因在呼叫中心的投诉率是最高的，班长工作中很大一部分压力就是来源于此，所以在处理此类投诉时总是如履薄冰，小心谨慎，唯恐因处理不好而引起越级投诉。而每每遇到难以决定或影响较大的投诉时总少不了上级领导的帮忙和引导，这在很大程度上为班长的工作减轻了压力，那是一种“天塌下来有人一起扛着”的踏实感。记忆中有好几起这样的投诉，但都有惊无险，最终成为锻造我们能力的经历而不断丰富着我们的客服生涯。

**饲料销售培训心得总结篇十五**

眼镜行业是一个所谓”半医半商”的行业,所以也就决定了眼镜销售的特殊性-----兼并商业的引导性销售和医生的顾问式销售.现在我贯以宝岛的流程对其进行阐述.

首先,我要谈的是作为一个销售人员,必须具备的的条件:

1,学会和商品谈恋爱. 假设我们店有三千只眼镜,顾客告诉你他要一只三百元左右,金色半框的眼镜,那么你脑袋一定要知道它在什么地方.然后你必须在五秒钟之内拿出来.这就要求你每天都要去看自己的商品在什么地方,今天是否有进新货,有没有换地方.同时自己的商品,你还要知道它的材料,尺寸,设计及适合什么样的脸形,适合配什么样子的场合,适合穿什么样子的衣服,戴什么样式的配饰.那么当顾客让我们给她意见的时候,我们就游刃有余了.所以要像谈恋爱一样,你一定要记得每天去关心你的朋友,去了解你的朋友.

2,学会讲品牌故事.尤其是知名的世界品牌,你一定要知道这个品牌的产地,起源,他的标志是什么,他的设计风格,他的作品适合什么样的人群?他今年推出的新款有什么特点?我记得有一次,一个顾客拿了一个”gucci”的挎包到我店里逛,我就问她:挎包是新买的吧?她问我怎么知道?我说今年”gucci”推出了六个新款,你这是其中的搭扣系列,这种挎包的设计材料还有中国的竹子.她问我为什么这么清楚?我告诉她: ”gucci”推出这一款挎包,还推出了与它相配的太阳镜,搭配起来非常的时尚.于是她就买了.作为世界品牌,他都会有一批喜欢他的忠实顾客,只有你了解这个品牌,你才能抓住这部分顾客.而且如果顾客不了解,当你给他讲品牌故事的时候,他可能就会觉得这个商品很有意义了.

除了具备了上面的条件,在销售过程中还要注意几点:

1,想要打动顾客,首先要打动自己.顾客选了一副眼镜,如果你都觉得不好看,你怎么去说服你的顾客喜欢他.同样,如果顾客戴了一副太阳镜,你对她这样讲:这款眼镜和你的眉线刚好吻合,这样的话,把你的脸形修饰的很饱满,而且它的颜色把你的皮肤显得也更好看,你试想:如果你戴这副眼镜去参加聚会会是什么效果,如果你戴这副眼镜走在沙滩上会是什么样的效果?所以,一定要打动自己,然后再配合肢体语言,去打动顾客,激起顾客的消费欲望.

2,设身处地为顾客着想,和顾客做朋友.在销售过程中,不要出现”贵””便宜”的字眼,不要让顾客感觉你在推销,而是要让顾客感觉到你给他的意见很好,他愿意接受.所以,在给顾客介绍眼镜的时候,要学会不时的关心顾客眼睛目前的状况,对这种状况在生活中给顾客带来的不便表示同情和理解,然后懂得察言观色,找到顾客的心理价位,适可而止,这样,让顾客觉得和你的相处很愉快,愿意和你做朋友.

4,.努力营造一个轻松,幽默的销售环境.情绪是会传染的,所以在跟顾客谈价格的时候,如果你很紧张,那么你的顾客也会变的很紧张,那么整个谈价的过程将是紧张的,同样,如果你很懂得调剂,偶尔幽默一下,那么整个谈价的过程将是非常轻松的,在这种状态下,顾客也是最有消费欲望的,成交的希望也就大大提高了.

最后,希望作销售的能享受这一过程.

**饲料销售培训心得总结篇十六**

这个学期开设了网络营销的课程，跟以前所有开设的课程有很大的区别，这门课程的灵活性很强，充分发挥自己的潜力;其实学习的过程当中并不一定要学到多少东西，个人觉得开散思维怎样去学习，这才是最重要的，而这门课程恰好体现了这一点。此次的实训以班级为主体，以小组为单位而开展的一次综合的实践，老师也给予我们足够的空间让我们完成此次的实训，这让我觉得压力减轻不少。

这次的实训从程序上面看起来很复杂，我们组进行了任务的分工，一下子就变得简单化了。原来以为自己负责将网站建起来任务是最轻的，没有想到是最为复杂的，需要的资料很多。而给予我们的时间有限，不得不在其他的时间进行补充和修改。

此次我们组的主题就是围绕我的淘宝店铺而进行的一系列的推广和策划，依我们看来，进行实践的调查和推广不太切合实际情况，实施的可行性不太高，所以我们将这次的重点放在的虚拟的网络上-淘宝店铺。我的店铺成立于20xx年，就依成立的时间也不是短了，但是发展的速度比较缓慢，其主要的原因是没有好好去经营，也没有将它进行推广，希望经过这次的实训能够提高店铺的知名度，让的人知道我的店铺，从另一方面，增加店铺的销售额，最终实现盈利。这次我负责的站长天下的建站，以我的淘宝店为题材而建立的一个淘购网。淘购网主要是围绕李宁服饰，运动鞋进行导购和商品的展示;同时整个站点增加了许多其他的元素，其中介绍了很多与李宁相关的东西，相信大家在购买李宁商品的同时也更进一步的了解了李宁。

通过这次的实训，让我受益匪浅。第一，认识了团队合作的力量，要完成一个项目不是一个人的事情，当中我们有过分歧但最终达成共识，不管这次的结果会怎样，至少我们曾经在一起努力过，体验其中的过程才是真正的收获。

第二：在建站的过程当中，有些地方没有接触过，不懂得怎样将它的效果在自己的站长中实现;如果没有这次实训，我也不会刻意的去学，去摸索，更不会有现在的成绩与作品。也许我的站长天下不是最好的，但至少我用心去做了，努力了，也不会后悔。在以后的日子里我会将它建的更好，我有信心淘购网成为我的第二个淘宝店。

第三：通过这次的实践操作，我认识到了自己的不足，更感觉到了自己与别人的差距。为了明年的毕业而做准备，从各方面充实自己，使自己适应这个社会。

总之，这次的实训给予了我不同的学习方法和体验，让我深切的认识到实践的重要性。在以后的学习过程中，我会更加注重自己的操作能力和应变能力，多与这个社会进行接触，让自己更早适应这个陌生的环境，相信在不久的将来，可以打造一片属于自己的天地。

**饲料销售培训心得总结篇十七**

\_\_年12月7日，公司为我们进行了第一期的培训，非常有幸我能够参加并受益匪浅。感谢公司感谢刘总给我们这样一次学习的机会!

在面试的时候，我有提出过希望公司能有学习的培训机会。因为学历只能过去，源源不断的学习力才能代表将来。而对于企业来说，企业的竞争就是人才的竞争。一个人可以离开学校但是不能离开学习，所以，我不仅会积极参加公司的培训学习，自己也会主动的学习。

通过这一整天的培训，让我们进一步了解了公司的企业文化、制度、目标和规划等，还有新员工价值培训。下面分享我的一些感悟。

一、目标。

公司有大的目标，有详细的规划。作为我自己也要有目标和计划，只有自己不断的学习和成长，成为公司需要的人才，才能跟上公司大的发展。

二、先做人后做事

子曰：“有才无德，小人也;有德无才，君子也;然德才皆具者，圣人也。”，“小赢凭智，大赢靠德”，这些名言都告诉我们要做什么样的人。指导思想不对，又怎么能把事情做好呢?做好人就是为了树立正确的指导思想，从而做好事。

要勇于承担责任，有团队精神，善于学习，有向心力，了解组织或他人的需要。

三、态度决定命运

情绪是心态的调节器，学会掌控自己的情绪，理性态度对待工作。培养自己好的习惯，形成好的性格，从而改变命运。

四、 对“我无法…/我不要…/我能够…/我一定…”的训练深有感触。

经常说“我无法….”，会让自己的常常感到无奈，迷茫。

经常说“我不要….”，就会让自己破罐子破摔，脚踩西瓜皮滑到哪里算哪里。

经常说“我能够….”，会让自己感觉到希望，有信心。

经常说“我一定….”，就会更让自己挖掘潜力，有信念有目标。

所以，在自我的话语词典中，要把“无法”，“不要”抹掉。多对自己说“我能够”，“我一定”。自我的激励很重要!

成功来源于两股力量：1、别人的鼓励和赞美2、自我的激励。

五、时间的管理

时间对于每个人来说都是公平的，只有24个小时。所以，在工作中，做好时间的管理尤为重要。分清重要、紧急，分清主次，就能每天的工作安排有序。即使计划的事情当天没有完成，但也把当天最重要最紧急的事情完成了。否则的\'话，工作效率就会很低，重要紧急的事情没有做，做的都是不太重要的或者缓急的事情。

这期的培训虽然结束了，我会立足自我，完善自我。我相信我选择的不仅仅是一份工作，更是一份事业。希望在不久的将来自己能在公司的舞台上展示我的精彩。

最后希望公司在以后的日子里能继续为我们提供一些个人素质修炼方面的培训和学习的机会。作为我是做设计方面工作的，同时也希望能有一些能提高专业素质方面的学习机会。感谢公司提供的培训机会!

**饲料销售培训心得总结篇十八**

xx年就要过去了，在居安逸的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到现在的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下总结。

一个店就像是一个家，店长就是这个家的一家之长。家长要管理这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全……各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的领导者，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者;是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到最佳的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户的了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到p懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。 在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

**饲料销售培训心得总结篇十九**

这次的实训又在不知不觉中很快地就过完了。每次的实训都给我留下了很深的印象，说实话在课堂上听得知识真的不是很多，而真正的是在实践过程中所学的东西很多，那才是我们以后的生活和工作所需要的东西。

首先在这次实训中我有知道了几个软件，例如周博通浏览器啊等等的，还有就是学会了怎么运用搜索引擎等很多的知识。不管是哪个的实训我都会认真地对待，因为在我看来，在实训的过程中是注重的自己动手能力。不是经常有这样的话吗?“师傅领进门，学艺在个人”。这个就是讲的老师只是把理论知识告诉你，而大学的学习就是告诉你你应该学会自学，在大学注重培养我们的是自学能力，所以更印证了我们的动手能力，你有知识只能证明你是个有思想的人，什么事情注重的是行动，行动大于一切。

虽然在此次的实训中我有很多地方不是特别的清楚，但是通过这次的学习实训使得我不懂的问题在很大程度上得到了进一步的学习。我很享受每次的实训阶段，在实训的时候我们会有团队精神，也许会有人问哪有什么团队精神，那我们每次的实训不都是以团队合作的方式来完成的吗?在这里我们就会明白什么是团队精神。

记得看过这样一个电视剧，《火蓝刀锋》，这部电视剧给我留下了很深的影响，在那里就讲了几个年轻人的从军经历。他们从一开始的当逃兵后变成了军队里最骄傲的人，这其中就有一个他们参加国际的野外对抗演练。他们的教练当时不懂的相互合作，以至最后得到了团体二等奖，而经过他们与其他的一组队员的合作最后在国际对抗演练中得到了团体第一的好成绩。是这个例子就告诉我们在生活和工作中要懂得相互之间的合作。当然我也会从每次的实训中得到许多的道理，记得广告业的创始人有这样一句话“我就是个头离脚比较近的人”。大家也许不太懂的这句话是什么意思，这句话是讲他是个有很强的执行力的人，我就很喜欢“do”这个字，就是讲的什么事都要记得去做，讲句心里话 ：凡事做了和不做的感觉就是不一样的，这个是可以深深体会到的。

眼看大学的学习生活就很快要要结束了，这样实训这样大家一起学习的机会也所剩无几，所以每次的实训都会给我留下深刻的印象，就希望能借这个机会祝福大家期末能考个好成绩，也祝福大家身体健康，天天开心。

最后我想感谢这两年来王老师对我的帮助和鼓励，还有大家对我的帮助和支持。我是个很自卑的人，在大学的学习和生活中要是没有老师和同学们的帮助我想我的大学生活会是黑色的，所以是你们给了我信心，给了我勇气。这一年来王老师给了我很多的鼓励，，在大学能遇到您是我的荣幸，真的我打心眼里向您说声谢谢，老师，您辛苦了!

**饲料销售培训心得总结篇二十**

从回到熟悉的，回想起来，五天紧张而又充实的培训真的像场梦一样。晚上，打开五天来相聚留念的瞬间，那些曾经陌生到熟悉亲切的面孔，那些一起欢呼尖叫的疯狂场面，那些课堂上大师的人生真谛，那些兄弟姐妹的工作经验分享，以及他们对工作的执着，对生命的热爱，对事业的追求，对朋友的真诚，无不烙印在我的心间。

第一天是我们的拓展训练。拓展训练中的每一个项目，几乎都给我们留下了深深的思考。比如叠纸游戏，为什么在教练给我们同样的指令，我们每一个人叠的结果都不一样，这让我明白在做任何事情的时候，不要像瞎子摸象一样，只按照自己所谓的想当然做事，结果却与教练想要得答案大相径庭，而我们需要的是在自己不是特别清楚如何做的时候，多问几个为什么，让事情更具体，方向更唯一，这样我们的努力才会事半功倍。翻越毕业墙的成功让我们明白了团队力量的伟大，当你在站在4.2米高溜光垂直的墙前时，让你翻过去，脑海里只有一个答案不可能，而在我们团队的共同努力下成为了可能，在这过程当中，由我们总指挥的统筹安排下，有人做了人梯，有人做了保护，有人做了接应，最后我们成功了，让不可能成为了可能。在工作当中，你遇到了靠自己一个人的力量不可能解决的困难时，一定要想到你不是一个人在战斗，你背后还有我们强大的后盾，一滴水只有回归大海才不会干涸，团队的力量是无穷的，任何困难在我们团队面前都是纸老虎。

接下来的四天，我们开始了紧张而又充实的集中学习，我就学习的一些心得跟大家分享。

也许每个人都在抱怨现在的生活压力大，要结婚、要买房、要养孩子，一系列的压力都堆在我们面前，而面对这些压力，我们又不能逃避，只能勇敢地面对，没有压力，就没有动力，这样的人会成为行尸走肉，从而失去了人生的意义，在众多的压力面前，华总的压力情绪管理课程给了我们如何调整心态的一些方法，使其变成动力，使我们生活的更健康更阳光。

生活中的大多人都想成功，都想拥有自己的事业，而现在摆在我们面前只有工作，我们该如何的选择呢，其实就像马总说的一样，把工作当作事业来干的人很容易成功，工作是生存的来源，事业是自身奋斗目标和进取之心的集成，是愿为之付出毕生精力的一种“工作”，是个人的价值所在，不扫一屋何以扫天下，小事都做不好，如何把大事做好，自己想要成功就要先把自己的工作做好。

销售是一门学问，是多门学科和能力的综合，需要不断的系统化，在这几天的培训学习中，蒋博的销售技巧、邵总的大客户管理、谢博有效沟通、吴总的问题解决力等培训，让我工作上的学习和成长都受益匪浅。但最重要的就是把这些东西如何应用到工作中去，确定目标，制定计划，加大执行力度，执行力强的人才是把握自己人生的人;其次把自己100%的热情投入到工作生活当中，99度的水也不能称作开水，就差那么1度你的人生就没有沸腾，所以面对生活我们必须有100%的热情和付出。八小时的工作只是生存，八小时之外的努力才是发展，把自己打造为一个精英，需要更多的努力和付出，自己是个不甘于平庸的人，那就要更加努力的改变自我，把自己从心智模式中解脱出来。

这次培训得到最重要就是思想的改变，别人很难改变，环境很难改变，唯一能够改变的就是自己，只有自己变得强大了，周围的一切也会随着你的改变而改变。

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