

销售员工培训工作总结 (合集5篇)

篇1：销售员工培训工作总结

时间总是不紧不慢地走着，犹如上了发条的闹钟，在培训结束之际，又来提醒我们要写培训总结了。培训总结是要写的，写了之后不仅能够使我将培训的内容重新梳理一遍，也可以让本人对接下来的销售工作更有把握和信心！

一、对销售工作的重新认识

如果不是这一次公司组织我们进行所有销售员工的培训，或许我还会继续对“销售”这个词继续保持着一些陈旧的误解。当给我们做培训的营销总监向我们提到“那医生向你推荐药品，这算不算是销售”时，我忽然意识到，我们每个人活在世界上，做的大多数事情，不都是在向别人推销自己吗？不管我们如何做，我们都正是在向别人推荐一个叫做我的人，这正是“销售”的本质。这一点是本人在此次培训中学到的最重要的一点，亦是使我重新认识销售这门职业的关键所在。

二、对营销理念的初步建立

除了对“销售”的重新认识，本人在此次的培训中也逐渐开始接受用营销的方式来推动销售了。的确，现在这个时代已经是人人都是自媒体了，每个人都会用到社交软件，只要我们在工作中好好用好自己的社交软件，把其当成一个展示自己与自己的工作的平台，那么在无形中就为我们的销售工作做好了前期的品牌营销宣传。在如今这个时代，要想将自己的货卖出来，光靠主动去寻找客户，已经不怎么奏效了，要通过神不知鬼不觉的吸引，将客户的眼球吸引住，你才有可能建立有效的买卖关系。

三、对推广方式的继续改进

通过此次的培训，我也总结了一点非常重要的，那就是对推广方式的继续改进。当市场需要我们主动出击最好的时候，我们做销售的就应该主动出击去做好销售工作，当市场需要我们通过品牌营销这样的方式来进行宣传推广，从而促成销售时，我们就应该通过这样的方式去做好销售，无论时代如何变化，市场如何变化，我们都要从客户出发，为客户着想，才有可能打动客户的心。销售做得好，关键还是要打动客户的心，不然使用强买强卖的方式，别人购买了第一次，别人也不会再来购买第二次了。

以上三点，差不多就是本次销售培训的重点，以及本人有所收获的要点了。它们将成为本人未来工作的方向，本人会朝着这方面去改进自己的工作的！

篇2：销售员工培训工作总结

从事房地产行业，这是我第一次参与系统的培训，很兴奋有这样的一个成长

的机会。本次培训内容涉及面广，黄老师讲的许多项目的案例和一些房地产公司我都不知道，而通过此次培训，我觉得自己跟这个行业拉近了很大的一个距离。同时也学到许多道理，有以下几点心得：

1、做事情要有针对性。此次培训主要分为两部分，第一部分主要探讨房地产企业营销模式和房地产项目的营销，其次部分讲解有关销售方面的内容。结合自己目前所处的职位来说，其次部分培训内容可能更有一些。里面讲到了许多的职责、团队管理、销售技巧等一些内容，收益很大。特殊是市场调研这一块，通过这一次培训，我觉得以前自己去踩盘，不够针对性。同时我盼望自己今后不管做什么事情，肯定要有针对性，这样不仅能提高效率，而且能提高质量。

2、只有创新才会进步。黄老师在培训的过程中，提到三个和尚怎么才能有水喝，答案许多。有人说三人合作，一起去挑水；也有人说一人休息，两人去挑水。我觉得最好的答案，应当是一个和尚去挑水，两个和尚去打井。为什么说这是最佳的答案呢？第一、前两个答案体现团队精神，但是却造成了人力资源的铺张。明明一个人可以做的事情，却要大家一起做，对于公司来说，领导是最不喜爱的。其次、一个和尚去挑水，两个和尚去打井这个方案不仅体现了团队精神，而且进行创新，他们已经站在从长远的角度来看待问题。从这个例子得出，许多的时候，光有团队精神是往往不够的，我们必需学会创新，只有创新才会赢得最终的成功。

3、学会要擅长表现自己。某天黄老师与伴侣去看某楼盘，走到小区的门口，看到一位保洁人员跪着擦地板，这情景让他们印象很深。先不去争论这位保洁人员是真的在擦地板还是在做秀，他们的目的都已经达到了，并且听说那楼盘还是很有知名度。从某方面讲，我们可以把擅长做秀理解为擅长表现自己，在现实中那些擅长表现自己的人往往更能受到领导的赏识，更得到大家的认同。而作为销售人员，我盼望自己也要学会学会要擅长表现自己，在今后的日子里要加油。

除了上述几点，还有像xx售楼处被砸大事反映出的一些问题等，类似收获还有许多，在此得出一个结论，只有通过不断努力，才能证明自己的运气永久比别人好。

篇3：销售员工培训工作总结

自本人XX年年初参加工作以来，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，以便自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合部门经理做好经营管理工作。通过这次培训，得到一些心得，现就自己的工作做一简单小结如下：

一、工作总结：

(一)搞好电信市场调查与分析

我在市场部从事市场调查与策划工作。我深知随着电信市场环境不断变化、

信息通信技术发展突飞猛进、市场需求瞬息万变，必须通过开展形式多样的电信市场调查，广泛收集社会经济、消费者需求、市场变化、竞争对手、企业发展及国内外电信发展状况等各方面信息和数据，逐步建立和完善电信市场调查与分析信息系统，使电信市场调查与分析制度化、规范化、连续化。在科学的理论指导下，运用各种定性和定量分析方法，对电信发展的历史、现状和趋势进行深入细致的分析，参与公司市场营销的策划和评估，提示电信发展的内在规律，及时地发现问题和找出问题的症结，并提出切实可行的对策和措施，为企业更好地搞好市场经营工作，占领市场、实现集约化经营服务。

(二)制定正确、有效的市场营销策略

营销策略要灵活多变，不断创新;坚持整合营销，走出过分依赖价格杠杆的误区，树立大营销的观念;建立健全企业市场营销机制，充分调动广大市场营销人员的积极性和创造性;切实转变营销观念，真正树立以市场为导向、以顾客为中心的现代营销观念;实施品牌经营战略，不断提高企业形象;根据市场环境的变化和信息技术发展的状况，不断开发新业务，寻找新的业务经济增长点。

(三)强化产品创新与完善

在产品策划中注重业务模式、交费、包装、宣传、促销、渠道、市场推广活动、业务流程等一系列方面，各项策划做到周密、严谨、具有可操作性，进行过程控制，进行量化和检查成效，并及时总结提出改进意见，将各项策划做实。

(四)通过参与市场营销的策划和评估工作，我认识到了营销策划工作的重要性，并积累了一定的市场经验，提高了市场分析能力，同时结合市场成功开展了一系列的业务市场策划活动。

二、以后的工作计划：

1.经营工作方面

要以创新的电信营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动，同时要加强对电信产品和目标商业客户进行充分调查和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合电信产品和服务。最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，最大限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。在具体工作中要在明确工作目的性的前提下，提高工作效率，达到事半功倍的效果。

2.提升服务理念与服务水平

未来的市场竞争将是产品和服务的双重比拼，只有良好的服务才能留住客户，在今后的工作中首先要多从客户的角度来看待电信服务及电信产品，制定电信产品的服务提升策划方案，通过有计划、有步骤的工作来完善电信自身服务水平，提高企业核心竞争力。

同时在工作中应发挥灵活性、主动性、客观性，在大营销的形势下做到解释的一致性和服务的一致性。通过提升服务理念与服务水平更好的服务于客户，不断增强企业竞争力，并促进公司新产品、新业务的推广，实现业务收入的增加，真正达到共赢的目标。

3.自身素质方面

在以往的工作中，我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行;同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

篇4：销售员工培训工作总结

我们首先学习了公司的档案管理制度及公司档案室的主要职能。由于我是在档案室工作，并且已经进行过2个月的实习，对这一方面比较熟悉。我认为档案的价值在于利用，在别人需要资料的时候，能快速及时地找到所需资料是档案是档案人员最主要的职责。公司的档案室已有了50多年的历史，制度健全，库房分类明确。在实习中，我就深深的体会到，__选错单位。有好的基本建设，有好的师傅，真正的让我能学以致用，并能通过实践体验更好地掌握理论知识。公司档案室还兼管着规范与杂志的管理，并有专门的阅览室，是专业技术人员能及时了解新规范掌握行业新动态。

初入职场的大学学生在刚参加工作时，往往会表现出一种非常积极，充满激-情的工作心态。然而，一旦自己在短期内的努力，没有马上得到回报，就会认为这公司不重视人才，没有伯乐，在人才的管理上存在问题，好象自己在这里工作没有前途。在这种情况下，一些人又会产生一种想跳槽的想法。殊不知，在这里工作的老员工他们无论在工作的能力还是在工作的经验上都比现在的你做得更好。也许你就是下一个很有潜力的股，也许领导会在对你考查一段时间后，会让你从事更多的更重要的工作岗位，但由于一个急于求成的心态，让成功与你失之交臂。

刚参加工作的大学学生在和自己同学交流的过程中，很多人都表现出对目前工作的不满，甚至对别人的离职特别不了解，认为那么好的工作怎么会离职那，这就是一种“围城”的心态。

而公文写作的学习弥补了我们理科生在大学几年里都没有接触过文学教育的不足，也给我们传授了公文的有关定义和用途、如何阅读和处理公文等。如文件的格式、传真的格式等等。

里面的人想出来，外面的人想进去，一山望着一山高。人们都一直在向外思考，而没有向内去思考自我，去站在企业和社会现实的角度去考虑一些问题。当出现这种浮躁心态的时候，有没有认真思考过究竟是自己的问题还是企业的问题。沉下心来，踏踏实实地干一段

时间，当真正的融入到企业里干一段时间后，也许你会重新找到自己的定位，发现自己的价值。

我们的各项规章制度正如一架庞大的机器，每一项制度都是一个机器零件，如果我们不按程序去操作维护它，哪怕是少了一颗螺丝钉，也会造成不可估量的损失，各项制度的维护和贯彻是要我们广大的员工严格执行，正如《违规违纪警示案例》之案例三中所提及的违规行为，如果没有柜员XXX的大意未临时签退系统、没有出纳XXX的随意放纵、XX支行本身存在未按章办事让坐班主任代班，XXX一切的违规行为也就不能得逞。而事后XX支行的纵容庇护也导致了XXX的违规行为事件的延伸。管中窥豹，时见一斑，规章制度的执行，不是某一人来执行的，而是要一个集体相互制约、监督来实施的。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

虽然当前的大学生很清楚大学生就业形势的严峻，但在工作上都仍然会出现一些比较理想的想法，希望自己所在的公司规模要大，知名度要高，管理规范 and 成长空间大。用人单位一般都会让大学生从底层的工作做起，从事一些简单和枯燥的工作。在这种情况下，与他们所想象的理想的工作存在很大的差距，于是，就会出现一些跳槽的现象。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自己的业务水平，也发现了自己的不足。

要有团队合作精神这次岗前培训中在番禺开展的拓展训练给我的启发是非常大的。拟渡硫酸河、飞夺卢定桥，走踏脚板等都锻炼我们的团队合作和沟通的能力。难度最大和足以体现团队力量的就是翻墙了。如果要我自己一个人不借外物翻过一缝4.5米高的墙，那简直的不可能的事情。但我们团队168人仅仅用了38分零2秒就爬过了4.5米高的墙。事实我们做到了!由此，我总结得出如下结论：个人的力量是有限的，只有发挥整个团队的作用，才能克服更大的困难，获得更大的成功。

我们强调心态的重要性，是因为心态很多时候都是决定你会不会努力工作的因素，没有一个好的心态，工作怎么会有起色，又怎么会给企业带来效益呢，又如何去表现出你的能力呢?不要急于求成也不要自满自大脱离现实，一步一步的走下去，会更加扎实。

篇5：销售员工培训工作总结

本次学习是由xxx企业开设的国际营销培训班，主要是就现行的国际市场展开具有针对性的讲解相关惯例条款，各种实例的剖析以及开展形式多样的模拟研讨辩论，真实的体验让我收获颇丰，亲身的参与更是让我对新知识融汇贯通。

根据课表的安排我们的课程分别是：投标策略及相关实例分析，国际贸易法律基础与案例，常规国际贸易、产品试用、租赁、寄售等案例分析，谈判心理与谈判艺术、双赢谈判的实例分析、模拟现场谈判，国际贸易实务，国际市场营销中的风险防范，客户关系管理与维护策略、大客户服务的策略与技巧，浅谈XX在全球的采购模式及中国的采购战略转型，石油装备国际市场营销策划及案例，国际先进企业市场营销模式介绍及启示，国际化客户关系建立、维护、管理的现状及发展趋势。两次实地参观明星企业：XXX和XX集团新会生产基地。

作为一名入职不久新人的我对业务还不是很熟悉，很多业务知识的欠缺就是我最大的难题。通过投标策略与国际贸易实务的学习使我了解了相关的基本操作流程，案例的分析让我懂得了商业文字的严谨重大性，同时一些现存的弊病也是给我敲响了警钟。在技术上有了学习是不够，法律上的空白更是恐怖的，所以国际贸易法律的学习填补了这一空白，了解了基本的法律常识，为日后工作打下了良好的基础。XXX技术开发公司的老师给我们做了如何代理国内企业去做外贸的简单介绍，让我了解了现在企业外贸订单的由来，也从中学到些许点滴的精华。如何识别潜在的客户，如何做好大客户，如何在谈判中占得主动权，如何能够避免国际贸易中潜在的风险都是我们切身实际所要面对的。短暂多形式的学习，恰当的模拟实战都让我更快进步，行业的惯例与事件分析的方法老师都一一相传。万变不离其宗，具体问题具体分析，更大的战场在向我们招手，等待我们去拼搏去努力。

在有一定积累的基础上，一些成功人士开始掀起了国际市场那神秘的面纱，XX、XXX等世界知名企业的部门主管都纷纷讲述他们的经历，分析对比国内外贸易的区别，国际公司管理制度运营方式，都让我们大开眼界，在赞叹的同时也发现并找寻出自身的差距，给我们今后的工作指明了前进的方向，提供了源源不断的动力。只有课堂上的学习是不够的，纸上谈兵怎能打江山，怎么走出去占领全球市场，所以我们要去工厂参观实践，理论实际相结合才能真正掌握知识。XX汽车合资企业的体现了先进制造水平，一辆辆动力十足的汽车就是在一条条先进的生产线上的“变”了出来，更多的是日本先进的管理模式以及先进的检测设备都是我们学习和研发的榜样。XX集团是一个我们自己新生代的优秀企业，数年的发展中在集装箱领域不断地前进，全球市场占有率早已过半，XX集团根据现在的发展趋势不断拓展新领域而且都是行业的排头兵，他们争取的就是“进则必最好，否则莫入门”的理念，力争做到所在行业的一把金交椅。给我们很大的启发，由当初的被收购到今天的国际化集团，这个飞跃的历程不得不让我们钦佩。