# 销售培训总结资源

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2023-12-11

*销售培训总结资源4篇销售，顾名思义，就是把我们自己的产品推荐给别人，通过产品特点，优势等，让别人来购买你的产品。总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，做出带有规律性的结论。你是否在找正准备撰写“销售培训总结资源”，下...*

销售培训总结资源4篇

销售，顾名思义，就是把我们自己的产品推荐给别人，通过产品特点，优势等，让别人来购买你的产品。总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，做出带有规律性的结论。你是否在找正准备撰写“销售培训总结资源”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**销售培训总结资源篇1**

非常感谢酒店管理层给我一个良好的学习机会，于5月\_\_参加了由\_\_市旅游局组织的《现代酒店营销管理与创新》的培训。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。

一、学习内容概述：

此次学习的主要内容为三个方面：酒店营销模式与策略、营销观念创新、追随客人的满意度。

1、酒店营销模式的四个阶段是通过酒店专业人士及所有酒店人慢慢通过实际运作而得到提升的：

第一阶段为4P的应用：即产品的组合、定价的组合、地点的组合、促销的组合，这个组合特点为：①具有可控性、②动态性、③具有整体性。

第二阶段为4C的应用：即：消费者、成本、便利、沟通;企业所有部门为服务于顾客利益而共同工作时，其结果就是整体营销，其意义就是强调各种要素之间的关联性，要求他们成为统一的有机体，4C是强化以消费者要求为中心的营销组合。

第三阶段为4S的应用：即：满意、服务与微笑、速度、诚意，4S的营销战略强调从消费者要求出发，建立消费者占有的营销导向，定期对酒店产品、服务、品牌以及综合性消费者满意指数的测评与改进。

第四阶段为4PCS的有机结合应用：即以酒店为中心的市场营销管理理念，以消费者为中心的观念、社会营销观念。4PCS的营销管理理念其核心是要在正确处理好企业、顾客和社会三者之间的利益关系，最终实现企业目标。

所以酒店要满足顾客，实现营销目标，不能孤立只是考虑某一因素和手段，必须从目标市场需求和营销环境特点出发，根据酒店特点，资源和优势综合应用各种市场营销手段，形成统一的配套的市场营销战略，使之发挥整体效益，争取最佳效果。

2、营销观念创新：它分为九个方面内容：4R营销法、品牌的分类、做大做高做

精是一个选择市场的过程、对经营与管理的再次认识、市场营销与销售、对主题酒店和主题产品的思考、建立客户平台和网络营销、会展经济你认知多少、酒店销售业务运营若干要素。酒店营销到此又上了一个台阶，强调顾客人的因素，注重营销过程中对顾客的关怀，客户关系的维护，生产过程和消费过程必须以以人为本为原则，根据买方卖方市场双方特点和需求，不断调整、创造、策划出新的产品，实现最终目标。

3、追随客人的满意度：员工的责任、管理的责任、当你感觉到与高水准酒店有差距时你是否已经找到了容易出现的问题。

员工要热爱酒店，关爱客人，体现酒店宗旨，管理要注重细节，量化标准，贵在坚持，找到差距，体现自己的特色，要人无我有、人有我优、人优我特、人特我变。

二、根据我们所学的内容，浅谈本人几点想法：1、以人为本 包含员工和客人

客人对酒店的第一感觉绝对重要，这主要靠两个方面来体现：酒店特色及员工素质。作为酒店每位员工要把自己当作企业形象代表人，形象要得体、大方、端庄，每个岗位都要专业，有星级服务标准，要求热爱酒店、关爱客人、以客人为中心，使客人对酒店产生信誉、满意，酒店的规章制度需根据客人需求作相应调整，而不是要顾客来适应遵守酒店的制度，要以消费者为中心，以小产品做大市场。

2、酒店五个重要营造

(1)产品营造 要有第一个开发出自己的新产品，又第一个淘汰自己的老产品的经营观念。

(2)环境营造 对消费环境不断创新，要有天天有新意，月月有新招的指导思想。

(3)市场营造 心有多大、市场就有多大把蛋糕观念变成面团观念，我们要主动征求来自各方面的意见和需求，通过座谈、听取意见、沟通信息来和客户联络感情，借用顾客的言语为酒店做免费的宣传广告，为我们开拓更广阔的客户市场。

(4)口碑的营造 金奖银奖不如顾客的夸奖，金杯银杯不如顾客的口碑

一个企业成功的标志不仅在于它的知名度有多高，更在于顾客对酒店的美誉度有多高，和对客户企业忠诚度的培育，所以我们必须为此付出相当大的努力，必须始终保持将自己最优秀的产品和服务展现在顾客而前，给顾客意外的惊喜和物超所值的感受。

(5)品牌营造 品牌是酒店发展的催化剂和无形的资产，是生存之本，我们要有人品决定产品，产品决定店品三品合一经营理念，从提高员工综合素质抓起，建立科学的培训教育和引导机制，使每人意识到维护酒店品牌的重要性，认识到人人是酒店品牌内涵的一部分。

3、经营要有主题 产品要有特色

周密细致做好市场调查、市场定位，我们是什么样的酒店，消费的群体以哪些为主，什么样的产品才能适合他们?锁定我们的客源市场，市场不能混乱，物以类聚、人以群分将酒店产品做成异、特、新，从酒店特色、员工的服装、商品的变化三个方面着手，酒店销售的理念为餐饮是窗口，客房是摇钱树所以我们可以从打造特色餐饮为突破口，带动酒店整体消费和人气，客房出租率靠全方位的整个酒店的运作来促动，客房的改造需加快步代，历经\_年经营，我们客房的硬件设施确实需马上调整，做大做精是一个选择市场的过程，先从局部区域开始调整，新装修房间或包房价格在30%范围内缓慢提升，要给客人以选择余地，让他们能体现自我，市场营销需围绕客人需求转，先把客人引进来，以低价产品带动消费，多投入多产出，形成良性循环、争占市场占有份额，以实现经济效益最大化。

通过这次学习，让我对酒店有了更深刻的认识，真正感受到了酒店的活力与魅力，认识到酒店营销的艺术、真正含义以及他的重要性，在今后的工作当中，我将通过所学的知识灵活运用到酒店营销中，真正做到是总经理经营决策的顾问参谋，是酒店了解市场的信息中心，是酒店形象宣传的策划者、产品销售的实施者，让我们酒店的经济效益、品牌效益能再创新高。

第三阶段为4S的应用：即：满意、服务与微笑、速度、诚意，4S的营销战略强调从消费者要求出发，建立消费者占有的营销导向，定期对酒店产品、服务、品牌以及综合性消费者满意指数的测评与改进。

第四阶段为4PCS的有机结合应用：即以酒店为中心的市场营销管理理念，以消费者为中心的观念、社会营销观念。4PCS的营销管理理念其核心是要在正确处理好企业、顾客和社会三者之间的利益关系，最终实现企业目标。

所以酒店要满足顾客，实现营销目标，不能孤立只是考虑某一因素和手段，必须从目标市场需求和营销环境特点出发，根据酒店特点，资源和优势综合应用各种市场营销手段，形成统一的配套的市场营销战略，使之发挥整体效益，争取最佳效果。

**销售培训总结资源篇2**

来中国人寿有一段时间了，有了一点微不足道的小成绩，本来不值得赞扬，但领导希望我和大家分享一下自己的经验，经验谈不上，我就聊聊我对保险的一点体会吧!这仅仅是我个人体会，仅供大家参考，不对的地方，希望大家谅解!

首先，我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，让自己挣到钱、使自己和自己的家人的生活质量得到改善，就得有打持久战的决心和毅力!如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险，换个更适合自己的工作!我觉得做保险被拒绝是常态，是非常正常的，不要因此产生挫败感和自卑感。我们可以做个换位思考，我们有时候去逛街、买衣服，我们常常是转上好多家才决定在其中某一家购买，那剩余的不都是被我们拒绝的对象吗?我们几乎每天都在拒绝别人，别人照样过得好好的，别人拒绝我们又有什么大不了的呢?不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拜访量!

其次，我觉得做保险是一种筛选工作，或者说我们做的是一种“沙里淘金”的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拜访对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒!一个人要有财力，还要有参保的愿望，才有可能成为我们真正的客户。试想，如果一个家庭一年的毛收入只有2.5万元，而且还有孩子，你怎么能指望他每年拿出近1万元来买保险呢?除非他是疯了!所以，我们在拜访客户时，对于财力不足、收入仅够维持日常生计的的客户，就不要多花费时间和精力了!这就要求我们非常善于观察和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有财力买保险;或者说，对方有财力买什么样的保险，这类保险对他有没有意义。LOCaLHost如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。我觉得我们做保险，要用20%的时间和精力，排除其中80%的无价值客户;要用80%的时间和精力，跟进其中20%有价值的客户。总而言之，要有所侧重，对无财力、无愿望的无价值客户，要迅速判断，迅速脱离，不要浪费时间和精力!

还有就是，我个人主张做保险，最好不要在亲朋好友中寻找目标，顶多告诉他们一声：我现在做保险呢!想入保险就找我!除此以外，不要再多说一句话!因为如果你向人家推销保险，人家是买还是不买?买吧，也许人家根本不想买;不买吧，你已经开口了，没准儿伤你的面子。如果买了，你很难判断是人家真正想买，还是给你面子，这就对你今后和人家相处造成心理障碍，亲朋好友是要一辈子交往的，是因为血缘关系和感情相投才成为亲朋好友的，如果加入了金钱因素，很有可能使本来单纯简单的关系变得疙疙瘩瘩，那样就太得不偿失了!所以，我觉得我们做保险，顶多告诉他们一声：我现在做保险呢!想入保险就找我!就可以了!你入更好，不入也没关系!再者说，自己的亲朋好友数量毕竟有限，我们想持续地挣到钱，还得靠“陌拜”!而且，被陌生人拒绝，拒绝就拒绝了，不会留下心理障碍，如果被亲朋好友拒绝了，恐怕你要心里犯嘀咕好长时间，甚至一辈子了，那又何必呢?大家说是不是?

最后是我的一点忠告，如果大家有时间参加公司的早会，还是尽量参加的好，因为可以学习各个险种的知识，可以非常清晰、有条理地向客户介绍，以增强客户对我们的信任，促进最终的成交。如果我们对各个险种一知半解，经不住客户的询问，势必降低以后成交的可能性!这些就是我的一点体会，仅供大家参考，希望大家在实战中逐渐摸索出适合自己的、行之有效的方法!让我们互相帮助、相互扶持、一起发大财!

**销售培训总结资源篇3**

有幸参加了一周的销售培训，虽然很辛苦，但是却真的有几点收获，总结起来就是相信自己、赞美别人这八个字，具体有以下几点体会。

一、赞美的需要、力量和成效

每个人都希望自己受到别人的尊重、认可和重视，所以赞美是打动别人最好的武器，通过不断的练习，我深切的体会到赞美的威力，赞美客户，赞美客户身边的人，能让销售人员得到客户的认可，赢得客户的信任。延伸到生活中也需要通过不断的赞美，达到很好的效果，赞美为家庭辛苦忙碌的家人，赞美时刻关心你的父母，赞美充满希望的孩子，赞美为你工作的员工，赞美给你工作的领导，让赞美之词围绕心中，也许生活和工作会是另外一片天地。所以从现在开始每个人都要学会赞美，真心的赞美别人，不会让自己付出一点成本，就能收获一生的温暖。

二、不同性格的人有不同的表现，需要不同的接触方式

把人的性格形象的用四种动物来比喻：老虎、孔雀、猫头鹰、无尾熊，约见直爽、干脆主导型的老虎性格的人，说话要响亮，语调要简洁，充满自信和崇拜，以快、准、短为主要特点;约见注意力不集中的灵感型的孔雀性格的人，时间要先适当，说话要慢，语调要温，要感性，要善于倾听;约见随和型的无尾熊性格的人，说话语速要慢，声音要轻，留下稳健、热情、安全的感觉成功的概率更高;而约见敏感型的万事追求完满的猫头鹰性格的人就要注意细节，不能急，只能慢慢的，通过长时间的努力才能让他认可你，相信你。

三、销售的本质不是商品，销的是自己，售的是观念

在销售的过程中，传递给顾客的不仅仅是商品的功能和使用方式，而是观念，是销售者本身的专业和态度，从这点出发就要求销售人员，不但要熟悉商品的特性，而是要用心去销售，特别是对服务行业的人来说，服务是一种有形+无形的组合体，特别需要用心，只有认真、细致的销售人员，才有可能维护客户，不断的扩大客户队伍。销售绝对不是一次简单的卖的过程，而是连续的维护和服务的过程。

心情决定行为，行为决定效果，在销售的过程中，始终相信自己的能力，将自己对产品的认识和态度传递给购买者，变被动的购买为主动的需求，这样才会有长久的客源和长久的利益。

四、专业的异议处理方法——太极沟通法则

不管什么样的销售都会遇到拒绝的人，怎么样消除购买者的疑惑、不信任、推托呢?用太极沟通法则，重复对方的活+认同语(您说的很有道理、那很好、那没关系、是这样子的)+赞美+用正面论点回复+跟进，通过练习，我们体会到这种方法的魅力。

**销售培训总结资源篇4**

来公司快三个月了，记忆犹新的还是进入公司上岗前各位高级经理对我的培训，我是第19期的新学员也是骄阳地产的新员工，来之前公司安排的课程培训已经接近尾声还剩最后3天，我很荣幸赶上的这次难得的机会，短短3天的培训也让我受益匪浅。今天，我非常有幸又一次参加了公司组织的培训，公司花费了很大的物力和财力，特聘请了全国最知名的聚成培训公司的讲师上官老师为我们培训。虽然讲得时间不是很长，只有短短的5个小时，但对于我们这些刚进入销售行业没什么经验的新手来说，简直是一剂良药。俗话说：玉不琢，不成器。

说实话在我刚踏入这个行业走上自个的工作岗位上时，我非常的茫然，如果没有公司对我的前期培训，我真的不知道每天的任务该做什么，不该做什么，什么该做，什么不该做，还记得经理带领我们了解公司，学习公司的经营文化和交易流程时，给我的感触是：啊!这公司真的很完善，制度头头是道，环换相扣，真的非常让我感到惊讶。今天的培训可以说给了我一次成长的机会，上官老师讲：成功从优秀员工做起!态度决定一切!作为销售人员来说态度的确对我们真的很重要，当然，这一点并不是每个人都具有的，每个人思想不同，做事的风格也是所有不同的，但是，我相信当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位，完成我们自己的梦想。同样的也让我认识到了做销售得要先必须学会销售自己，这个行业这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考，而且还要加强学习不断提高自身水平，不断更新，不断超越，不断成长。就像上官老师讲的我是谁不重要，我做的工作最重要，做工作就是做结果。 的确，做好工作的结果就是要得到酬劳，如果每天都忙于工作，为了上班而上班，为了工作而工作，结果是没有价值的，即使你能力再强，付出在多也是徒劳无为!

对工作保持积极进取的心态，凡事做到负责任，用心去认真的做，相信自己别人能做到的，我也能做到，工作当中没抱怨，领导的决定就是对的，工作不找借口，有错都是我的错!把小事情做到完美，要知道方法总比困难多!是的，这几点对我们做销售的来说也是至关重要的，俗话说得好自信、勤奋出天才，十分的耕耘才会有偶尔的一次的收获，销售也是如此，都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我也一直都信念着世间自有公道，付出总会有回报的，敢拼才会赢!所以，按照现在的市场来看销售的压力的确很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，总会有疲惫的感觉，还有，当别人业绩领先时，特别是拿工资时，我都会有种自卑感，且总会放松对自身的要求，总感觉自己太失败了，我也常常问自己，什么时候自己有业绩拿到上万的工资。最后讲到感恩心态时，又一次激发了我的斗志，回想以前的我确实浪费了不少的时间，我每天的工作都只是考虑了我自己的感受，在短短的30分钟里我体会到了很多，每句话每句词都感觉自己好像回到了从前。所以，通过今天上官老师的讲课我从中也认识到了自己，也给自己从新定了新的目标，再做业务我一定不能输给自己(我的信念)。熟话说：脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

我始终相信：一个公司应该是一个团结战斗的集体，这个集体靠什么来维系、来支撑呢?我们经理经常给我们讲：那就是精神和理念!首先要保持激情和自信!这种激情和自信就是一笔无形的财富!到现在我都一直记在脑海里挂在嘴边，它激励着我每天每时每分为之奋努力，而事实证明我们公司前期的培训引领员工走这条路是正确的。我相信!我相信!在今后的日子里只要我付出了，我努力了，成功离我也不远。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找