

销售人员培训总结

篇1：销售人员培训总结

通过这次培训，心灵不免又起了涟漪。感触很大，收获颇丰。尽管之前有想过这方面的问题，但还是有所欠缺。这次的培训让我的思维得以扩展，思想得以提升。同时努力发展方向更加明确，更加仔细。

在房产行业，销售人员就是一个公司的形象代表。我们掌握的知识层面决定我们在客户心中的定位，同时也决定公司在客户心中的定位，也更加的决定公司在客户心中的印象及名誉。我们必须用我们的形象来树立公司的名牌，也有必要得到客户对我们的肯定。因此我们得更多：对公司的全面了解，房____法律法规，以及政策，专业名词和术语;对区域内的项目有整体认识和了解;对所在项目规划，理念，风格，结构等了解;各项税费的计算和时间等等有关房产知识。太多的东西需要我们去学习。

作为“战斗”一线队员，经营理念的传递者，客户购楼的引导者，多重身份的扮演使得我们必须比别人优秀，必须懂得比别人全面，认知也必须比别人深刻。在与客户的交谈中，我们必须扮演主宰身份，正因为如此，察言观色，随机应变，人际交流，承担，等此等词语必须用我们的行动来诠释。所以素质的提高是有必要的，而销售技巧的提升也是必须的。

怎样去提升销售技巧呢?没有一个标准式的答案，但有一点就是：用理论指导实践，用实践证明理论;用行动牵引思想，用思想辅助行动;总结，分析原因，吸取教训。

“活的老，学的老”不断的用知识来武装自己。删除昨天的失败，确定今天的成功，设计明天的辉煌。在今后，我会左手抓起素质，右手抓起技巧，气沉丹田，奋力向上举起双手，合二为一，散布周身耀眼光环，成就大辉煌。

做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的房____销售技巧说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

首先，我想从自己做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的房____销售技巧说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事，成功的是少数人。因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

1：房____销售技巧最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。销售工作就是与人打交道，需要专业的沟通技巧，这使销售成为充满挑战性的工作。对待客户要一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的____也充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2：接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件;同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件;更应该是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要看准时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。

3：机会是留给有准备的人：在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会___”“这客户___，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的___成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4：做好客户的登记，及进行回访跟踪。不要在___里讲很长时间，___里都说了，客户就觉得没有必要过来了。

6：提高自己的业务水平，加强房___相关知识及最新的动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的___也更有信心。客户向你_____特点、___、___等等的时候，一问三不知，客户就根本不会买你推荐的___。

7：学会运用房___销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决，这样同事之间可以互相制造___氛围，适当的逼客户尽快下定。凡事心急人不急沉着应战也许客户就要成交了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8：与客户维系一种良好的关系，多为客户着想一下也是一种房___销售技巧，这样的话，你们可以成为朋友，他的亲朋好友都可能是你的下一个客户。

9：如果这次没成功，立即约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局的。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10：记住客户的姓名。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏!

以上就是我的房___销售技巧，我以后要这样做，不能纸上谈兵，引用一句话：能说不能做，不是真本领!

篇2：销售人员培训总结

首先要感谢公司给我一个可以给自己充电的机会，让我增加了对公司产品，公司制度以及公司未来规划的认知，并聆听分享了三位办事处前辈的销售经验，，使我对我的工作有了更加深刻的了解，对我未来开展工作有很大的好处，可以减少许多犯错误的“机会”。

经过司各位领导的讲话培训，我有了以下几方面的体会。

第一，要想做好工作，无论是什么工作，必须先要了解自己的公司，自己公司的产品。只有你懂了，你才能更好的参加到工作中。我以后要更努力的了解学习公司的产品知识，掌握液压件方面的知识，争取在明年熟练掌握公司的基本常识，相关的基本尺寸；

第二，在掌握好产品知识以后，要了解公司以及公司产品在市场中的地位，并掌握相关竞争对手的动向知己知彼，方能百战不殆；

第三，在销售工作中，要学会沟通，作为销售人员，沟通是我必须要掌握的一项基本技能，只要学会沟通，善于沟通，精于沟通，才能建立起良好的人际关系网，才能把销售工作做好，所以沟通是我目前需要改进的最大方面，作为一名新人，我需要在这方面加大力度，积极向各位前辈学习，并吸取良好的一面，并加以改进，培养自己的沟通方法，努力把自己锻炼成一名可以和各种各性格的人交往，并能取得满意的结果；

第四，要有一个坚定的信念，我认为这是最重要的。内因决定外因，只有你自己相信你的公司，相信公司的产品，相信公司的制度，相信公司的领导，才能在工作中让你的客户相信你，否则工作将会很难进展下去。作为一名销售人员，坚定的信念可以使我们更加的富有激情和斗志，让我以饱满的热情投入到工作当中去。

在8月12到13号的拓展训练中，我感觉到做销售，不仅要有良好的销售技能，同时也要具备良好的身体素质，身体是革命的本钱，只有拥有一副健康的体魄，才能更优秀的完成工作。团结，组织，沟通，信任和客服是我这两天来最大的收获。在工作当中只有上下一心，团结一致，力往一处使才能更有力量，再加上及时的信息传递和沟通，并保持绝对的信任，在工作中要勇于打破传统，突破惯有思维，克服陋习，不断学习，善于创新，才能不断的成长进步，更加高质量的完成领导交给我的任务。

篇3：销售人员培训总结

一、前言

本计划将完整地阐述本人对于我司新员工培训的思路与实施办法，未尽之处，望各位同仁不吝赐教。

二、新员工培训计划的目的

- 1、使新员工了解公司的企业文化及业务内容
- 2、使新员工明确我司销售岗位的职责及职业操守
- 3、培养新员工正确的工作态度及方法
- 4、帮助新员工快速投入工作
- 5、贯彻公司的销售政策及团队建设方针

三、新员工培训计划的宗旨

本计划的宗旨是以软硬兼施，恩威并重：所谓软，即用公司文化和培训带教者的个人魅力感染新员工；所谓硬，即把科学的方法、实际的经验完整而彻底传授给新员工；所谓恩，即采用适当的激励措施激发新员工的工作热情；所谓威，即以严格的管理手段帮助新员工养成规范而良好的工作习惯。

四、新员工培训计划的内容

1、行业概况、企业文化、公司概况及业务范围培训

为新员工介绍我司所处之数据库营销行业的发展及现状；我司目前的市场地位及发展历程；我司的企业文化及组织结构；我司主营业务介绍；我司未来的发展战略和展望。

2、我司销售人员的工作职责及工作方法培训

我司销售团队目前的结构、人数、各职位的职能与职责；公司其他相关部门简介；业务流程培训；日常工作内容介绍；公司相关规章制度培训；工作方法培训。

3、经验传授与案例分析

资深销售传授各方面工作技巧及心态把控；方案制作技巧培训；我司经典案例解析；电话邀约话术演练；面谈演练

4、实际操作培训

由资深销售（帮带老师）带新员工进行电话邀约、客户面谈、方案制作、合同撰写等实际操作练习，由资深销售记录过程及进行评估，反馈给公司管理层并留档。

5、帮带制度

每位新员工必须被制定一位资深销售作为其帮带老师，帮带老师负责监督和管理新员工的培训、工作情况，定期生成报告，反馈给公司管理层并留档。帮带老师的绩效将与新员工的培训评估结果挂钩。

6、新员工绩效考核

制定专门针对新员工的绩效考核标准以达激励之目的。制定专门针对新员工的工作制度以帮助新员工规范而快速地进入状态。

五、新员工培训计划的执行方案

1、第一天上午进行内容(1)的培训，时间约为10：00至11:00。并于上午尽量完成新员工的入职手续、资料领取(销售必要资料如各类ppt、word文档及其他公司资料等)和位置、电脑安装的工作。

2、第一天下午进行内容(2)的培训，时间约为13:00至14:30。要求新员工作必要的记录，讲师负责检查并提改进意见。

3、第一天下午进行内容(3)第一部分(除各种演练外)的培训，时间约为15:00至17:00。

该培训应以实用性、互动性为主，气氛务求轻松热烈，充分展现讲师的`销售能力及个人魅力，这一点至关重要，藉此可大大提升新员工对我司及其工作的认同度与热情。

4、第二天上午进行内容(3)第二部分(演练)培训，时间约为9:30至10:30。此次培训的主要内容是复习之前的知识并借由演练检验新员工的掌握程度，讲师在演练过程中必须给与正确的意见和建议，纠正新员工的种种误解与错误。此次培训的互动比例应占到70%以上，是以新员工表达为主，讲师纠正鼓励为辅。

5、第二天上午最后由公司领导结训。时间约为11:00至12:00。内容主要是总结此次培训的成果、指出新员工的长处及不足、对新员工未来的工作作出展望与要求。是为誓师之举。

6、由第二天下午开始新员工必须跟随帮带老师一同工作，要做到老师在哪里，新员工也在哪里。为期一周至两周(时间长度还需经过讨论方可确定)。期间帮带老师必须带新员工完成以下工作内容：a、电话邀约示范不得少于50通(暂定)b、客户拜访不得少于5次(暂定)c、合同撰写每类产品不得少于一份d、方案撰写不得少于3份(暂定)e、项目执行观摩一次f、新员工工作小结一份并附帮带老师评语g、其他(待定)

7、帮带期满之后进行新员工培训成果考核。该考核由销售部门主管与帮带老师共同进行，

具体内容将在下一章详细阐述。

六、新员工培训效果的评估办法

1、评估人员：销售部门主管及帮带老师

2、评估内容：

A、工作态度：出勤、培训时表现是否积极、日常工作完成度、与帮带老师相处是否融洽

B、培训成果：相关知识掌握程度、演练效果评估、方案撰写能力评估、合同撰写能力评估、电话邀约效果评估、客户面谈效果评估

C、工作成果：出单数、出单总金额、出单率(成交数/意向数)评估

D、培训记录总结：相关培训记录汇总及总结

3、评估方法：

A、帮带老师须就所有上述培训内容分别给予新员工一定的评价并整理成一份评估报告送交部门主管参考

B、参考公司的考勤及日常考核记录

C、部门主管分别与帮带老师及新员工就此次培训作一次单独面谈作为考核参考

D、由一位非部门主管及帮带老师的资深销售与新员工做一次客户面谈情景演练，部门主管与帮带老师旁观，并根据过程及结果做出评价。

E、综合上述情况出具新员工培训效果评估结果，并以此为标准制定新员工的底薪、绩效工资、其他福利或奖励等标准，并以此为标准给予帮带老师一定的奖励或惩罚。

(一)基本要求职业道德要求：以公司整体利益为重，不因个人目的而损害公司的利益和形象;遵守公司各项规章轨制;为人诚实、朴重。基本本质要求：具备强烈敬业精神，有团队合作的意识。礼仪仪表要求：着装得体，干净整洁;公司有统一制服时应着制服;仪容端庄，精神丰满，坐姿端庄。

(三)常识面要求尽可能开拓常识面，多了解建筑、历史、天文、地理、生理、逻辑等方面常识。努力培养观察、阐发和判断问题的能力。生理本质要求具备信心、恒心和沉着，不畏坚苦和挫折。服务规范及要求原则：树立顾客周全服务的观念，顾客就是上帝。以诚实、友好和热情的态度服务顾客。培训目的熟悉公司情况，提高售楼员的职业道德水准，树立全新服务意识和观念;培养售楼员独立操作能力，增强售楼员对房地产专业常识的了解;学会促销手段，掌握售楼技巧和礼仪常识，提高业务水平，适应市场需要;售楼人员工作职责一、严格遵守《员工手册》及公司的各项规章轨制。

2、遵守作息时间，严禁迟到、早退、无故旷工，如若发现，按人事管理轨制执行。

2.1. 在发卖工作中，尽量配合其它发卖人员，搞好团结协作关系，共同完成每
月发卖工作。于同不良的风气挑战，如有不良举动发生，应及时制止，并向售楼处卖力人和公司
领导反应。在做好自己本职工作的基础上，给予新员工业务上的帮忙，共同提高专业本质和经验
。如发现发卖中(工程、定位、价格、广告、资料、手续等)出现问题，及时向售楼处卖力人和公
司领导汇报，提出个人建议。发卖人员必须以发卖为主要目的，认真出色完成发卖任务和售事服
务工作，耐心解答客户的咨询和疑问。严格按照权限范围内执行，如有时会，需经销楼处卖力人上
报，经公司总经理签字同意后方可实施。

销售谈判技巧发卖人员必须具备的推销能力：

三、激发客户的购房兴趣;4、激发客户下定决心采办。

(二)、使心服能力：

一、自信专业水平要有自信，自信可磨练推销构和技巧，有自信的说话技巧
才能抓住客户的生理;要有专业水平：专业水平就是说具备丰富的房地产专业常识和清晰的表达能
力;对自身楼盘的结构、单位平面或物体表面的大、朝向、楼层间隔、建材、购楼须知、价格、付
款体式格局、发卖手册、周边环境、配套设施及周边楼盘的了解，同时应熟悉、掌握发展商名称
、楼盘详细地址、银行帐号、签订认购书、交款手续、签合同、办按揭、入伙手续、办房产证等
有关手续及收费标准。2、(三意主义)推发卖术：诚意(老实友善) 创意 热意(热情、积极)

篇4：销售人员培训总结

我们常常困惑于智慧到底从何处来，到何处去，如何才能捕捉智慧的光芒，
在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。我们也常常困惑，人的力量从何处来，到何处去
，我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措，无从观察。能够回答这些问题，我认为只有——学
习。列夫·托尔斯泰曾经说过：“没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老，
学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为
企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，
总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。今年，在全集团范围内开展的学习《成长》
一书，让我们受益匪浅。四季度，我们中邮设备沈阳有限公司就组织了“每天读书一小时，每月一
本书”的读书热潮，我们分公司的学习也在如火如荼的进行。下面，就是我在学习之后结合自己
的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

一、销售计划

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括
如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有
各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

三、信息反馈

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

四、团队战斗力

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

五、“销售当中无小事”

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

以上几点心得体会，希望对大家有所启发与帮助，也希望大家能与我共同进步！我相信我们的明天会更好！

篇5：销售人员培训总结

我来到公司已经有半年之久了，作为公司销售部的销售助理，我这半年的工作是不起眼的，甚至还出现了不少的错误，被领导也还是批评了不下三次了，为了改变如此现状，我必须有所改变，为此我制定了自己下半年的工作计划：

一、加深对岗位职责的认识

我明显的感觉到自己对销售助理这个岗位的工作职业认识并不深刻，我必须从深层次去剖析自己的工作职责，我在公司工作半年了，对自己的工作流程还是不是十分的熟悉，更别提应对客户了，我总是不能很好的像前辈一样把每一位有意向的客户留住，这就是我的个

人问题了，销售经理不比销售部的其他岗位，工作内容单一，这半年以来我是真的体会到了什么叫做手忙脚乱，销售部的几乎每个岗位的工作都跟我或多或少的有些许关联，客户有订单来了会需要我去处理，客户进行投诉了，也要我去了解情况去解决，公司销售业绩的统计工作，也会落到我的头上……就是因为我没有一个工作计划，才让我每天的工作这么的手忙脚乱。

1、安排好进行每项工作的时间，比如几点到几点处理什么样的事情，严格控制好，要求自己必须在时间内，完成工作。

2、认清自己这个职位在公司的地位，我发现我是公司和部门的主要枢纽，跟各个部门都有联系，所以有时候我在工作时抬头挺胸，只做自己岗位职责内的工作，其余工作一概不理会，除非是领导刻意安排的。

二、加强跟各部门、客户的联系

上面我也提到过了，我需要跟公司的很多职位的同事们联系，不仅跟客户要有密切的联系，销售部的领导、公司的产品仓库、公司的业务员等等我都需要加强联系，我要做的就是多联系，维持好人际关系，不要让互相之间存在误会以及矛盾，最好是能让互相之间熟络起来，这样十分有利于我的工作开展，会节省我很多的时间，如此下来不仅能增加我工作的质量，还能增加我工作的数量，我能利用节省出来的时候，做其他事情。

三、增加对产品、客户的认识

公司的产品以及客户都是我的工作重心，也必须在我的计划之内，这也是我整个计划中最应该得到重视的实施的。

1、产品：

公司的产品众多，我在以前的工作中，只是能粗略的知道公司每件产品的作用以及出产时期，并不能为客户提供他们想要知道产品信息，这就导致聊不下去，这也就是我客户流失的重大原因之一，我必须在工作中做到抽时间熟悉公司的所有产品，从功能、制造难度、构成材料、主要的设计师是谁、耗费了多大的物力财力等等方面我都要有个清晰的认识，这样才能更好的回到客户，满足客户对产品的一切疑惑。

2、客户

俗话说的好，客户都是上帝，跟客户的关系是需要我们去经营的，不能说忙着当前手头的客户就把之前的客户给抛诸脑后了，也对那些潜在的客户不理不睬了，怎么处理好跟客户的关系，是一门极其深奥的学问，我还有待加强，怎么做到不打扰到客户，而让他们激起对产品的想法，这是我下半年要思考且做到的。

篇6：销售人员培训总结

我特别有幸参与了公司组织的宁波生动化总发动及杭州办生动化总发动的拓展训练活动。我首先得感谢公司的各位领导，感谢公司领导给我提升自我实力，锤炼自我意志，建立良好销售心态的时机。在这两次拓展训练中，我付出了汗水，收获了硕果，让我更明白一些东西，也更确信一些东西。我在此将我的一点心得体会总结如下：

1、销售人员要有专业的学问。

当然，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的挚友应当努力的学习，培训。当我们有了必须的专业学问时再来销售才可得到客户的相识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必需要用我们所具备的大脑去尝试思索。

2、加强学习不断提高自身水平，不断更新，不断超越，不断成长，蓄势待发。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋锐再现。我们做为一个销售人员，假如不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说刚好的吸取新学问原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，专心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸学问(我习惯到客人那边后，不管他有没有可能近期成为我们的客户，我都会花点时间，与他交谈。从而学到点他们行业的学问，下次我可以用在与他相类似的客户身上，日积月累，我们也会成为各行各业的行家)那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。我们也可以从同行那边学到学问，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比拟长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己竞赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松到达一个顶峰

3、对工作保持踊跃进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。

这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲倦的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言，。必须不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思索、视察、打算、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素养也得在实践报告中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经历在行动中积累。

4、自信、勤奋，擅长自我鼓励

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是特别重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就必须有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，坚信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信念让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

篇7：销售人员培训总结

我是个农村家庭妇女，在家相夫教子是我的天职，每次见到同村的大姑娘小媳妇打扮的精精神神的按时骑着电动车上下班，我就非常羡慕。今年3月份，我的孩子上幼儿园了，我也可以上班了，于是我在xx商厦报了名，很幸运被录取了，被分在二楼卖T恤，我很高兴，很喜欢这份工作，上班半年来，给我最大帮助的便是商厦的培训了！

每次培训感觉收获不小，培训生动而又形象的传授着企业文化、销售技巧，与平时可能遇到的问题解决方法，让我们深刻感受到企业文化的博大精深与超强的感染力。通过培训，使我认识到我们要想做好销售，并使导购员销售水平提高，还有很多知识要学习提高！

首先，在企业文化上，我们要时刻与企业文化保持一致，认真深刻及时的学习企业文化，跟上企业文化的发展脚步，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，让全体销售人员把学到的理论用于实践中，并及时开展销售人员模拟演练，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。

专业知识的学习，就像刘老师讲到的“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我们是“不专业”的导购员，真正让自己成为一名专业的导购员，人员素质的培养很重要。

我们注重人员精神面貌，不断提高人员的素质，我坚信只有高素质的人，才会得到顾客的信任，才会有更多的回头客，时刻体现我们信誉商厦人的“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，只有这样才能在激烈的竞争中立于不败之地，我有信心在商厦中提升自己，成为真正的信誉商厦人！