

## 销售管理培训总结

### 篇1：销售管理培训总结

本人从事地产销售6年有余，管理工作近3年，先后服务于知名和不知名的代理公司，现就案场管理这块，与各位御友共享和商量，望多指教。

销售管理心得：

1、角色定位：熟悉自己的角色，即角色定位；作为一名案场管理者，肩负管理与被管理的角色，下要得到销售人员的拥护，上要得到公司领导的认可，方才有利于工作的开展。

2、管理心得：

a、制度管人，在我操作的3个项目中，渐渐形成以制度说话，用制度来约束一切案场行为的规范条款款，把销售人员的日常行为约束其中，照章办事；

b、人性化：非工作场所，与销售人员亲如伴侣和兄弟，喝酒、玩牌、唠嗑漫无边际；尤其对异地销售人员特殊照看；

c、奖惩分明：每个月有嘉奖与惩处，销售人员主动性比较高；

d、骨干培育：对业务尖兵我会放权监督培育，给别人熬炼机会，我不求他们以后留用于本公司，只求彼此相处的时间能够共同成长。

3、做人：经过这几年的熬炼，我觉得做人还是要表里全都，对于“两头草”的人迟早毙命。我从不涉及办公室政治和站位之争，还是做自己的事走自己的路。

4、沟通：言语不在多在准，沟通肯定要准时，过时了就没有再说的意义。

缺乏之处：

1、深度：虽然参加和单独做了几个项目，但还没有服务商对我到达非常观赏的程度，看来我的服务度做的还不够好，有些地方对接的还不到位；

2、高度：专业高度不够，学问系统未全部形成，感觉有点半吊子，尤其这两年在二线城市操盘，很少有充电和培训的时间，自己已经感觉到了危机感。

### 篇2：销售管理培训总结

一、本年度工作总结

\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，接近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开头组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_销售阅历的，仅凭对销售工作的热忱，而缺乏\_行业销售阅历和行业学问。为了快速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开头，一边学习产品学问，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我常常请教\_经理和北京总公司几位领导和其他有阅历的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户讨论针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品学问，收取同行业之间的信息和积累市场阅历，现在对\_市场有了一个也许的熟悉和了解。现在我渐渐可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，精确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此渐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个胜利客户案例，一些优质客户也渐渐积累到了肯定程度，对市场的熟悉也有一个比较透亮?????的把握。在不断的学习产品学问和积累阅历的同时，自己的力量，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发大事。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于\_市场了解的还不够深化，对产品的技术问题把握的过度薄弱，不能非常清楚的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依靠和信任客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

## 二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上慢慢被客户所熟悉，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的全都好评，也取得了珍贵的销售阅历和一些胜利的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司\_年总的销售状况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的非常的失败。\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开头工作的，在开头工作倒现在有记载的客户访问记录有\_个，加上没有记录的概括为\_个，八个月\_天的时间，总体计算三个

销售人员一天访问的客户量\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。沟通不够深化。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况非常清楚的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出快速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和具体的方案。销售人员没有养成一个写工作总结和方案的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的安排，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作方案性不强，业务力量还有待提高。

### 三、市场分析

现在\_市场品牌许多，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。有几个由于价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对选购数量比较多时，客户对产品的价位时特别敏感的。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。在\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比\_小一点。外界因素削减了，加上我们的销售人员的敏捷性，我信任我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术进展飞速地今日，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永久没有机会在做这个市场。

### 四、\_年工作方案

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

#### 1、建立一支熟识业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最珍贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有分散力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

#### 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理方法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提

高销售人员的仆人翁意识。

3、培育销售人员发觉问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培育销售人员发觉问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素养，在工作中能发觉问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务力量提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

依据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然转变行程，毁约，车辆不在家的状况，使方案好的行程被打乱，不能顺当完成出差的目的。造成时间，资金上的铺张。

5、销售目标。

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。依据公司下达的销售任务，把任务依据详细状况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的进展是与整个公司的员工综合素养，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

### 篇3：销售管理培训总结

我们在XX年继续坚持“学习无止境”的精神，牢固树立培训是长期投入的思想，推动公司员工向更高的目标看齐，下面介绍一下XX年的培训工作情况：

#### 一、培训工作情况

XX年共举行内训24项，分别质量管理意识培训占46%，专业技能培训占50%，规章制度与职业道德培训占4%，共计57：85课时，参训27人次。

培训课程主要集中为以下几类：

- 1、员工必修类：企业文化培训、职业道德规范、管理制度;
- 2、重点培训：软件测试、开发及管理、cmmi3;
- 3、新员工岗前培训

#### 二、培训费用

XX年培训费用总计为元，费用均为下半年，因上半年没有做培训成本这一项

。

### 三、培训工作分析

#### (一)取得的成绩：

1、XX年度的培训与XX年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，取得了一定的增长。

2、建立制度性培训体系。以往，公司培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训资金无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。今年质量管理部投入大量精力，在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。重点加强了培训需求分析和培训项目审批流程，在多次征求各单位意见后，全面提升公司培训工作的制度化、规范化。

3、在XX年公司通过iso9002：XX标准认证和cmm认证的基础上，引入iso10025、gb/t19035-XX和mqms体系知识，逐步掌握与国际接轨的培训管理制度和工作程序，建立和完善职工培训教育的质量保证和效果评价体系。

4、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式。

#### (二)存在的问题和不足

通过这次培训让我对销售有了更深入的认识，首先是一个企业的销售由三个部分组成，老板营销力，团队营销力，和个人营销力，老板负责营销系统，团队负责营销管理，个人讲的是沟通技巧，一个企业的销售应该按照这个大方向来执行，这样销售才会进入良性循环，产品销得好，企业有生命力。

首先，对自身的现状进行SWOT分析，对于SWOT矩阵分析法，自己很早以前就已经掌握，所以这块的学习没有碰到什么困难。

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动。

2、培训形式缺乏创新。只是一味的采用“上面讲、下面听”的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员注意力不集中，影响了培训效果。

3、原则性不强。不能严格执行培训纪律和有关规定，对违反者睁一只眼闭一只眼，不能按章办事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

在创建守合同重信用单位工作中，公司始终坚持围绕“领导重视、分工协作，齐抓共管”的工作思路不动摇，始终坚持领导班子把守合同重信用作为头等大事来抓不动摇，严格履行总经理负总负责，其他领导及中层经理分工协作的工作准则，在全公司上下形成了共创

“守合同重信用”企业的生机勃勃的局面。目前，公司合同履约率达到了100%，良好的信誉得到了同行的一致认可，XX年4月23日，公司获得了中国医药商业协会颁发的“AA级企业信用等级证书”。在今后的工作中，我们将继续紧抓合同管理不放松，将合同管理真正落到实处，使企业真正成长为法制社会的遵守者、维护者，为经济秩序的安全稳定发挥企业的作用和力量。

4、在年中所做培训中我们还不难发现，一部分人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应培训，这是一个不容回避的问题，作为致力于学习型组织的企业，首要的培训任务是要使全员树立培训意识，为企业发展和自我发展充电。而培训层面的不均衡，更是需要XX年去大力改善。

5、内部讲师授课技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的内训师队伍。

#### 四、改进措施

##### (一)有利条件

关注细节。细节决定成败。对细节关注程度的高低是优秀和卓越的分水岭标志。这种细节的要求和关注，不仅仅是在认知的层面，它要求我们从具体的事情做起，彻底的完成工作，彻底的解决问题。其更重要的是对结果意识的要求。

在20xx年结束之季，很荣幸能参加广西分公司——“赢在中层”管理课程培训。公司给我一个很好的提高自身管理能力的培训机会，在培训中我能认真学习并深刻理会其中的含义，我的感知感想如下：

1、公司改制后，改制企业的机构、人员做完调整后，改制企业员工的综合素质和工作技能的提高，以及企业文化的再建，必然是下一阶段的工作重点，培训工作的任务必将增加，良好的培训效果和质量也会越来越得到公司领导的重视。

2、随着mqms体系《培训管理程序文件》的发布，公司教育培训体系正在初步建立，培训工作有了制度的指导和约束，将大大的有利于以后工作的展开。

##### (二)具体措施

###### 1、作好培训基础工作

《培训管理程序文件》虽已发布，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的不断总结和及时调整。在具体工作流程上还需要进一步理顺，在管理制度上还需要多方面补充。还要进一步加强培训资料的收集和培训器材的配置，加强相关工作人员的专业素质培训。



## 2、建立培训资源网络，进一步丰富企业培训资源。

教师是个神圣的职位，但是同时教师本身也充实自己和提高自己的教学水平，这样才能更好地教育学生。因此各个学校也展开了教师培训。下面是小编为大家整理的教师培训总结心得，希望能够帮助到大家。

公司业务的广泛性也决定了公司各部门培训需求的广泛性。为了较好的满足公司成员的培训需求，选择合适的培训课程，培训讲师，配置合适的培训资源，我们必须要取得大量及时、准确的培训信息，扩大培训业务联系，建立起自己有效的培训资源网络。特别是要积极与比较强势的专业机构保持好战略性的合作伙伴关系，及时掌握前沿的动态信息，并横向了解到业界相关的热门需求，调整思路，并就某些具体项目达成合作协议。

## 3、重点建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队

培训需求的多元性和企业内培训资源的有限性的矛盾，已经越来越突出。建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队就变的越来越重要了。培养起自己的内部讲师团队，首先大大节约了公司有限的培训经费，其次，为公司培养了一批各个领域内的专家，再次，也可以在员工中树立起学习的榜样，培养员工的自主学习思想。以往的实践表明，听过公司内部领导讲课的员工都能觉出，企业高级主管对企业经营认识之深刻、解释之透彻更容易让大家接受和理解，应该积极倡导高级主管都为培训工作做出良好的表率。在具体措施上，重点加强对管理人员各项培训的同时，也从制度上明确、选拔优秀管理人员作为企业内部讲师。并建立起一套企业内部讲师的日常管理、激励、考核制度。

## 篇4：销售管理培训总结

今年二月底到三月初，我们xx学院进行了团干骨干培训，很高兴我有幸参加了这次培训活动，活动当中，领导老师的精彩演讲，学生干部的精心安排，让这次培训活动有条不紊的进行着，也让身为学生干部的我获益良深。让我们意识到作为班干部，必须要有服务意识，有奉献精神，工作上具有高度的责任感，正确处理学习与工作的关系，处理任何事情要树立全面观念，严于律己，起模范带头作用，并且在工作后学会总结，提高自己的工作效率。

短短的几天训练时间结束了，马上就要回到各自的工作岗位，一路上脑海中浮现这几天的一幕一幕、、、在这几天当中给我的感触很深，又一次得到锻炼和成长。本来是在国庆放假期间，说心里话是不想去，抱着既来之则安之的态度来了。江老师说起，年轻人应该做自己该做的事而不是自己想做的事。学习，成长，锻炼自己是我们应该做的事，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。所以，这是个非常有意义的国庆节。

下面我给大家分享一下我的感悟：

### 1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通---主动出击!

安全是我们煤矿工作的重中之重。没有安全，就无从谈起生产。安全是广大职工的最大福利，只有确保了安全生产，我们职工的辛勤劳动才能切切实实、真真正正的对其自身生活产生较为积极意义。无论事情如何，我们都要把握好一切，在发展中，一定要先安全，后生产的原则。安全是人生重要的一课，安全是职业的底线;在安全和效益面前，重要的是先安全，再考虑效益，我相信事故都可预防;我更坚信所有事故都可以在管理上找到原因。我参加工作以来，让我牢记的就是：安全管理上的一个核心就是责任，需要我们服从他人的管理，也要加强自我管理，才能确保安全生产，顺利完成好任务，最终实现事故不再发生。

人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首要要把自己推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一起，需要我们主动交流，尽快在短时间内融入团队，让大家记住你，记住你所做的行业，给大家留下深刻的印象，所以，结交需要主动出击。

2、要学会适应环境。在最短的时间内适应一切，融入集体，融入你的团队。我们平时也一样，要适应大的社会环境，环境不可能来适应你!把自己的个性化极强的一面，主观意识太强的一面收敛一下，顾全大局，适者生存，不适者淘汰!

3、最大的敌人是自己。这是两个高空训练后给我的感触。有些困难是自己给自己制定的，其实，真正做起来并没那么难，只要战胜自己，相信自己能行，你就一定行!如果连尝试都没尝试怎么就知道自己不行呢?

4、人的潜力是无限的。人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差!你也很优秀!

5、重新认识销售。会说话，说对话才是关键。

销售是帮助你成长最快的方式。

销售是未来最黄金的职业。

销售是高雅和高品质生活的象征。

销----自己，售----价值观。

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，处事方式也不同，所以，我们要学会变通，不能一成不变。首先分析客户是什么样儿的性格类型，然后使用合适的应对方式。

6、要学会换位思考。这是“领袖风采”模拟给我的感触，自己也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的责任和那么多无形的压力!站的高度不同，看问题的角度也就不同。其实我们应该相互理解，作为员工应该站在领导的角度上多替她想想，多为公司想想。公司发展好了，员工待遇自然也就好了。



所以：我们要把个人的目标上升到公司的目标;

我们要把个人的理想上升到公司的理想;

我们要把个人的价值上升到公司的价值;

我们要把个人的意义上升到公司的意义!

“团结、务实、创新、超越”是公司倡导的企业精神，我想这也是一个企业的灵魂和推动其不断发展的不竭动力所在。XX年是公司创造品牌的年，公司是每一位加盟公司的员工组成的利益共同体，大家坐

7、思想汇报目标要明确。为什么执行力不强，是因为目标不明确，要确立明确的目标，长期，短期，近期。要具体，量化。写在纸上，脑子里要不断的重复想这个数字，要超越它，目标是用来超越的，不是用来完成的。

8、执行力的重要性。执行就是把“思考”转变为“现实”的过程。想的再好，说的再好，不执行(行动)就没有任何结果。只会产生思想的垃圾。在一个团队里，谁先动起来，谁的执行力就比较强，谁就可能成为领导者。执行的快慢，直接关系到企业效益的高低。所以我们还要高效执行。

结果提前，自我退后;结果第一，理由第二;

速度第一，完美第二;认真第一，聪明第二;

决定第一，成败第二;锁定目标，专注重复。

9、八小时之内求生存，八小时之外求发展。说到这里感觉很惭愧，好多时间都没有好好珍惜。老天给每个人的时间都是一样的，为什么有的人很卓越，有的人却很平庸，在短短几年内差距就很大，是我们的大脑实在太懒惰了。所以一定要珍惜时光，做一些有意义的事，年轻的时候苦点儿累点儿没什么，等我们老的时候才能有个安逸幸福的晚年。

10、要积极乐观的面对困难，勇于挑战!把每一个困难都作为锻炼自己的好机会。如果我们每个人都能这样想，所有的问题都不是问题，自然就迎刃而解了。所以我们要毫不畏惧，范文参考网勇往直前!要这样看待困难：

## 篇5：销售管理培训总结

随着新年脚步的临近，\_\_年的各项工作即将结束。\_\_年年初，市场部根据公司的统一要求和销售市场情况的变化，制定了较为系统全面的销售培训计划，以“\_\_年年是寿力培训年”为行动指南，精心组织，积极协调，通过一年的探索实践，顺利地完成了销售培训计划，有力地支持了我公司的销售工作，达到了年初制定的销售培训工作目标。代理商销售人员整体

素质和业务水平有了较大提高，“技术行销”深入人心，初步实现了“关系型”销售向“专家型”销售的转变。

值此岁末，现将市场部一年的销售培训工作总结如下：

对\_\_年年的销售培训工作，市场部实行多地点、多层次、封闭式的培训办法，始终把握“技术行销”的宗旨，采用集中脱产培训形式进行，并与销售实践相结合，力争每一名参训学员成为合格的专家型销售顾问。

## 一、销售培训工作内容

根据销售培训过程中的实际需求，市场部特拟定了开卷考试题，以巩固培训效果，具体见下表：

### 寿力固定式空压机系统销售培训考试题

- 1.什么情况下使用冷冻式干燥机?什么情况下使用吸附式干燥机?
- 2.请简述寿力“十年保固”的含义。
- 3.请以图示形式给出空压机系统的典型配置，并简要说明使用场合。
- 4.请简要说明24kt的产品特点及对客户的益处。
- 5.哪些环境和使用因素会影响sullube的寿命及正常使用。
- 6.空压机排气管和供气母管连接方式。
- 7.进气量质量较差，会对空压机产生哪些影响?
- 8.计算机之间互相通讯所必需具备的两个条件是什么?
- 9.用户要求供气管网最低供气压力为7bar，应该选用多大的空压机联网?
- 10.容灰量与使用寿命的计算。
- 11.过滤精度的表示方法。
- 12.简述寿力油气分离器的特点。

## 二、销售培训管理工作

市场部承担了销售培训所有组织工作，包括培训通知的下发，学员的召集，培训地点的选择，课程的安排，人员的食宿，培训效果调查等，销售部对我们的工作给予了大力

协助，在此表示感谢。在具体培训过程中，我们积极主动地与培训学员沟通，对代理商、代理商学员提出的合理要求及时满足，对培训过程中出现的问题及时协调解决。