####  培训心得

#### 我非常有幸参加了公司组织的拓展训练活动。我首先得感谢公司的各位领导,感谢公司领导给与我提升自我能力,锤炼自我意志,建立良好销售心态的机会，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知识。

#### 当然,这一点并不是每个人都具有,所以不具备的朋友应该努力的学习,培训。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。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。

#### 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,才会锋利再现。我们做为一个销售人员,如果不懂得随时提升自已,有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要,除了书本外,我认为在工作中,用心去学是相当重要的,我们能从客户那儿学来丰富的产品,外贸知识那时谈此类客户,我们多了一样至胜的利器。我们也可以从同行那边学到知识,那样才能“知彼知己,百战不殆”,在竟争中,让自已处在一个有利的位置。我们要不断

#### 的超越自已,紧记一句话,不要与你的同事去比较长短,那样只会令你利欲熏心,而让自已精力焕散。与自已比赛吧,你在不断超越自已的同时,很可能你已经超越他人,而你是没在任何恶性压力下,轻松达到一个顶峰

#### 3、对工作保持积极进取的心态,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,会有疲惫的反映,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,。一定不能输给自己,而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在,再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转,心在行动中体会,经验在行动中积累。

#### 4、自信、勤奋,善于自我激励

#### 这一点至关重要,对于新入行的业务员,自信、勤奋是非常重要的,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,我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己,相信自己,让自己更加勤奋,用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

#### 沙河源店 李静平

###

###