

销售培训计划方案（8 篇）

销售培训计划方案（8 篇）

销售培训计划方案（精选 8 篇）

销售培训计划方案 篇 1

岗前培训：

一、 对企业的经营范围、主要产品、市场定位、目标顾客、竞争环境等的了解（人力资源部当日完成）

二、 对本公司销售与其他销售行业的一种区别认识（人力资源部当日完成）

三、 对整个系统的一种理论性认识（可通过一些相关资料、书籍等作为辅助）（销售部协同人力资源部当日完成）

四、 下到车间、生产线上体验系统的具体流程，每个设备运行的原理及相关的硬性要求（生产部协同人力资源部为时 1—2 个月）期间每周针对个人进行情况收集，对整个试用期的表现做一个综合的评定。

入职培训：

一、 业务培训，使新员工熟悉并掌握完成各自本职工作所需的主要技能和相关信息，从而迅速胜任工作；（销售部、法务部）

1、 识别和确定顾客的要求，并负责合同评审、合同签订和与顾客的沟通活动。

2、 顾客的产品规定要求，对交付及交付后服务的要求，包括诸如担

销售培训计划方案（8 篇）

保条件下的措施、合同规定的维护服务、附加服务（回收或最终处置）等；

3、 顾客虽然没有明示、但规定的用途或已知道的预期用途所必须的要求。

4、 与产品有关的法律法规要求；

5、 公司规定的内控要求。

二、销售部在正式签订合同或者接受订单前，应按规定程序进行合同评审并满足以下要求，评审记录应予以保持：

1、将顾客规定的要求在合同（含招标书）或订单中予以明确并形成文件。

2、是否已经解决了与以前或订单要求表述不一致的问题。

3、公司是否有能力满足顾客规定的要求，包括产品技术指标、价格、交货期和服务的要求。

4、合同的修订

a) 销售部对已签的'合同或订单。如因技术指标、交货期、价格、服务等原因需要修改时，应与顾客沟通，经确认后才能对合同或订单做出修订。评审记录应予以保持。

b) 对已接受的合同或订单，如顾客对技术指标、交货期、价格、服务等原因需要修改时，应对修改内容进行评审，才能修订合同。评审记录应予以保持。

三、与顾客的沟通：

销售培训计划方案（8 篇）

销售部在合同洽谈、合同签订、合同履行活动中，建立并保持与顾客的联系渠道，及时将有关信息与顾客进行沟通。

与顾客共同的活动包括：

a) 向顾客提供产品性能、价格有关的信息和新产品推出计划；

b) 顾客的问询、合同或订单的处理，包括对其修改；

c) 顾客就产品质量的信息反馈，包括产品反常维修要求，服务要求和其他顾客抱怨。

四、销售部应负责建立并保存《用户信息登记表》等与顾客沟通的有关记录。

五、相关的销售技巧。

销售培训计划方案 篇 2

一、目的：

根据公司整体的战略规划，提升市场销售人员的专业技能，强化市场管理，提高企业市场占有率，增强企业在市场中的竞争能力，特制定公司销售团队培训计划。

二、前言：

因为目前营销团队成员大部分为新员工和刚毕业的大学生。所以培训计划设计为四个步骤。培训的第一步，从信念、价值观和目标规划进行教育，纠正刚入职人员的就业观念和职业理念。只有在争取的观念引导下，员工才愿意配合企业才能认同企业。第二步培训从企业是什么角度进行教

销售培训计划方案（8 篇）

育引导，人到了一个陌生的环境就会感到恐惧，我们从企业理念、企业价值观、企业文化等方面进行教育引导。当然这些不单只体现在培训上，我们还需要的是经常跟员工进行沟通和关心，让他们真切的认同企业。同时讲述企业所在环境产品的市场潜力让员工感觉到自己到了一个有前景有未来的公司，而自己销售的产品是有生命力的产品。第三步，当员工了解了公司是什么的时候，就应该让他们明白自己是什么角色，明确他的工作岗位，相关的公司制度，让员工明白在这家公司我可以做什么，什么不可以做。第四步员工需要明白的是如何开展自己的工作，这时候企业需要针对性的进一步明确公司可以有哪些支持，有哪些工具，产品的知识和行业知识，加强员工的基本销售技能、礼仪、沟通能力等基本销售知识，让员工能够开展工作。

三、企业内部理论知识培训内容的安排

在企业内部理论知识对销售人员进行的培训，其培训项目主要包括如表所示的 7 个

四、新进销售员实践安排

1、新进销售员入职培训理论知识经考核合格后，后续步入市场熟悉阶段，公司安排资深的销售精英，一对一培训，同时填写《销售员动态表》，以便了解新销售员的动向；

2、培训期为 7 天，培训过程当中，对新销售员的职业形象、人际关系处理、工作动机、团队精神、计划能力、现场应变能力、服务意识、机灵

销售培训计划方案（8 篇）

性、沟通能力、学习能力等进行评估，并每周如实填写《实习销售员评估表》，评估不合格者，给予辞退处理。

3、评估合格人员给予正式试用。同时安排到车间熟悉产品生产流程、产品结构等实际操作。培训期 7 天，由生产部安排专人负责。

4、车间实习考核通过后，公司将制定区域进行市场拓展实习，实习期为 3—6 个月。在此期间，销售副总要定期的对该销售员进行一对一指导、辅导，并提供一定的业务拓展帮助。

5、实习期被评定合格者，纳入正式销售员编制。正式销售员在后续工作方面，如不能完全胜任工作，可由人力资源部进行调换工作安排。

五、培训考核相关规定

1、每项培训完成后，通过对参训人员的出勤统计，课堂表现，反馈意见表进行初级考核。《员工培训记录卡》在考核结果一栏，设“优、良、及格、差”四个级别，被评“差”者需重新学习或类似的培训课程。

2、根据内容的不同，设计笔试、现场实操等考核方式，由销售部及相关部门对参训人员进行考核，考核通过后方为培训完成，并将每次考核结果进行记录；考核未通过者需进行补考，二次考核不过者予以解雇处理。

3、培训完成后填写《员工培训记录卡》对员工的培训成绩、表现进行记录，作为加薪、提升的考核标准。

六、建立培训档案：

培训档案建立到个人，将培训的总结和结束后填写完毕的《培训考核

销售培训计划方案（8 篇）

表》、《培训效果调查表》等归入员工的个人档案中，完善员工个人档案的建立。

七、相关表单：

- 1、销售员动态表
- 2、实习销售员评估表
- 3、员工培训记录卡
- 4、培训效果调查表

八、附则：

- 1、本培训计划由人力资源部负责实施；
- 2、本培训计划从 20__年 1 月 1 日执行。

销售培训计划方案 篇 3

一、培训目标

1、增长知识：销售员肩负着与客户顾客沟通产品信息，搜集市场情报等任务，因此，必需具有必定地知识层次，这是培训地主要目标。

2、提高技能：技能是销售员运用知识进行实际操作地本领.对于销售员来说，技能地提高不仅仅在于具备必定地销售能力，如产品地介绍、演示、洽谈、成交等方面技巧地提高，还包含市场调查与分析地能力，对经销商提供销售援助地能力与客户沟通信息情报地能力等等。

3、强化态度：态度是企业长期以来形成地经营理念、价值观念和文化环境.通过培训，使企业地文化观念渗透到销售员地思想意识中去，使销售

销售培训计划方案（8 篇）

员热爱企业、热爱销售工作，始终保持高涨地工作热情。

二、培训的负责人和培训师培训讲师和内部经验丰富、业绩高的销售人员。

三、培训的对象从事销售工作对销售工作有一定的认知或熟悉销售工作的基层销售人员。

四、培训的内容

1、销售技能和推销技巧的培训：一般包括推销能力（推销中的聆听技能、表达技能、时间管理等）、谈判技巧，如重点客户识别、潜在客户识别、访问前的准备事项、接近客户的方法、展示和介绍产品的方法、顾客服务、应对反对意见等客户异议、达成交易和后续工作、市场销售预测等等。

2、产品知识：是销售人员培训中最重要的内容之一。产品是企业 and 顾客的纽带，销售人员必须对产品知识十分熟悉，尤其是对自己所销售的产品。对于高科技产品或高科技行业来说，培训产品知识是培训项目中必不可少的内容。具体内容包括：本企业所有的产品线、品牌、产品属性、用途、可变性、使用材料、包装、损坏的原因及其简易维护和修理方法等，还包括了解竞争产品在价格、构造、功能及兼容性等方面的知识。

3、市场与产业知识：了解企业所属行业与宏观经济的关系，如经济波动对顾客购买行为的影响，客户在经济高涨和经济衰退期不同的购买模式和特征，以及随宏观经济环境的变化如何及时调整销售技巧等等。同时了解不同类型客户的采购政策、购买模式、习惯偏好和服务要求等。

销售培训计划方案（8 篇）

4、竞争知识：通过与同业者和竞争者的比较，发现企业自身的优势和劣势，提高企业的竞争力。具体包括：了解竞争对手的产品、客户政策和服务等情况，比较本企业与竞争对手在竞争中的优势和劣势等。

5、企业知识：通过对本企业的充分了解，增强销售人员对企业的忠诚，使销售人员融合在本企业文化之中，从而有效的开展对顾客的服务工作，培养顾客对企业的忠诚。具体包括：企业的'历史、规模和所取得的成就；企业政策，例如企业的报酬制度、哪些是企业许可的行为和企业禁止的行为；企业规定的广告、产品运输费用、产品付款条件、违约条件等内容。

6、时间和销售区域管理知识：销售人员怎样有效作出计划，减少时间的浪费，提高工作效率；销售地图的正确利用、销售区域的开拓和巩固等。

五、培训的时间期限

六、培训的场地

专业的培训基地、正规培训室，具有音响系统，白板，白板笔。

七、培训的方法

1、讲授法：应用最广。非常适合口语信息的传授。可同时培训多位员工，培训成本较低。缺点是学员缺乏练习和反馈的机会。

2、个案研讨法：提供实例或假设性案例让学员研读，从个案中发掘问题、分析原因、提出解决问题的方案。

3、视听技术法：运用投影、幻灯片及录像进行培训。通常与演讲法或其他方法一同搭配进行。

销售培训计划方案（8 篇）

4、角色扮演法：给受训人员一个故事让其演练。让其有机会从对方的角度看事情，体会不同感受，并从中修正自己的态度和行为。

5、户外活动训练法：利用户外活动来发挥团体协作的技巧，增进团体有效配合。但需注意某些课程的安全问题，另外培训费用也较高。

八、培训费用预算

销售培训计划方案 篇 4

一、培训目标

- 1、掌握系统的销售理论和销售技巧。
- 2、增加销售人员的产品知识和行业知识。
- 3、提高销售人员的自信心，帮助他们树立积极的心态。
- 4、提高销售人员的社交能力以及与人沟通的能力。
- 5、增强销售人员目标管理和团队合作意识。
- 6、提高销售人员与顾客建立长久业务关系的意识和能力。

二、培训对象

神宇医药公司销售部全体销售人员

三、培训内容

- 1、销售技巧和销售技能的培训
- 2、产品知识和行业知识的培训
- 3、仪容仪表及言行举止的培训
- 4、销售与社会、企业及个人的关系培训

- 5、顾客类型及心理把握的培训
- 6、销售渠道的开发与管理的培训
- 7、销售人员的素质、品德与态度要求的培训
- 8、销售人员的自我目标和计划管理的培训
- 9、销售的谈判艺术的培训
- 10、如何与客户建立长久的业务关系的培训
- 11、销售人员的团队共识的培训
- 12、销售人员的心理素质训练培训

四、培训形式

- 1、室内课堂教学
- 2、会议培训
- 3、实例讨论研究
- 4、角色扮演
- 5、情景模拟
- 6、参观学习
- 7、现场辅导

五、培训师

- 1、人力资源经理
- 2、产品部经理
- 3、销售主管

4、外聘讲师

5、销售骨干

六、培训计划表

七、培训评价

八、培训预算

销售培训计划方案 篇 5

一、项目市场介绍

1、公司产品商业的前景

2、适应领域和现阶段销售范围

3、售价与销售情况

4、推广和销售手段等相关资料

二、产品专业知识

1、产品优势简介（讲解）

2、产品使用需要的硬件及网络环境（讲解）

3、产品的主要功能（讲解）

4、产品与同类产品的价格以及同类网络营销方式的比较

补充：演示光盘使用培训，也可同时使用演示光盘配合讲解教学。

三、销售人员人际沟通，销售心理，基本技能培训（软件产品销售的概念）

（商战不是产品之战，是观念之战；销售的最高境界在于：不谈销售

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/276054034025010150>