

销售技能培训心得体会 (31 篇)

销售技能培训心得体会 (精选 31 篇)

销售技能培训心得体会 篇 1

针对不同产品、不同的地区、以及不同销售额,计算和给予医药销售人员相应的业务费用报销和提成。包括费用政策的...为那些以外勤工作为主的医药销售人员提供一个使用系统的机会。用户可以通过 PDA 终端设备,脱机录入销售数据和拜访

1. 专业医药销售的定义

专业医药销售,就是药品的销售。在销售过程中,能充分体现专业的学术形象,有目的、有步骤地巧妙应用技巧,不仅使医生明白和理解,更重要的是使他们能接受和同意你的观点和产品,最终达到销售目的。

医生的角色

药品作为一种特殊商品,被分为处方药(Ethic)和柜台药(OTC)两种。以处方药(Ethic)的销售环节为例,从药厂生产出厂&&医药商业公司&&医院药剂科&&医院药房&&医生处方&&患者购买。

图 1-1 药品销售链条

在整个药品销售链条中医生发挥着关键的作用。医生接受正确的信息，处方正确，可以治病救人，改善健康；医生处方不当或错误，会导致疾病的发生，甚至于危及生命。所以医生在医药销售的环节中扮演着很重要的角色，药品为医生带来有效的治疗，就是医生需要获得的最大利益。

医药代表的角色

1. 医药代表的角色定位

据一项调查显示，临床医生 73% 的新药信息来自于各药厂医药代表的直接介绍。所以，如果你问医药代表是谁？医药代表就是：

医药专业销售呼唤高素质的医药代表，呼唤有成功进取心的医药代表。旧时销售员仅有送货和签合同等的功能，现代医药代表是企业与医生之间的载体，公司产品形象的大使，产品使用的专业指导，企业组织中成功的细胞。

2. 医药代表的角色认知

针对现代医药代表的角色定位，医药代表应明确以下四点认知：

【案例】

某医药代表的工作描述

职位：医药代表

上级主管：销售经理或地区主管

工作区域：青城市

工作目的：

①建立并维护公司的良好形象

②说服采购人员购买公司的产品

③说服客户正确应用公司的产品

- ④帮助应用我们产品的客户取得最佳的效果
- ⑤逐渐扩大产品的应用
- ⑥鼓励客户不断应用我们的产品
- ⑦为应用我们产品的客户提供帮助、解决问题、清除障碍
- ⑧收集提供市场综合信息
- ⑨收集提供竞争对手产品及市场信息

销售人员的基本职责：

- ①达到个人的营业目标并完成每一产品的目标
- ②完成推广计划并使投入取得最大效益
- ③进行有计划的行程拜访提高工作效率
- ④确保本区域内行政工作及时准确
- ⑤对客户中的关键人物进行有效说服及定期拜访
- ⑥确保对每一位客户的服务符合公司的标准并保持适当的库存
- ⑦计划准备每一天每一次的拜访，确保公司及个人目标的设定
- ⑧确保回款及赊账符合公司的要求程序

医药代表应有的素质

1. 医药代表应具备的知识

医药代表的知识结构应该不断更新和更为广博。医药代表应具备的必备知识是相关产品的医药基本知识及营销知识，应具备的辅助知识是多学科、广阔的知识视野。作为销售的润滑剂，辅助知识也许会成为医药代表成功的媒介。

2. 医药代表应具备的技能

医药代表的基本技能是什么?探询、呈现、成交、观察、开场白、同理心聆听、处理异议、跟进等各种技巧都是医药代表应具备的技能。这正是本课题要重点讲解和介绍的内容，我们将在下面进行详细介绍。

3. 医药代表应具备的敬业精神

在我们身边大家可能看到过许许多多的医药代表。相同的产品、公司、教育背景，相似的市场，不同的代表为什么有着不同的业绩?答案只有一个：敬业精神。即勤(脑勤、眼勤、手勤、腿勤、嘴勤)、诚(诚意、诚信)、礼(礼仪、礼节)、智(智慧)、信(信誉、自信)。

◆医药代表的成功公式

这个公式有一个特点，如果产品知识欠缺，但是销售技巧比较好，敬业精神很好，医药代表的表现并不会差，因为销售技巧和敬业精神可以弥补产品知识的不足；如果销售技巧不足，产品知识可以弥补。但是，如果你的敬业精神是0，销售技巧和产品知识都非常好，得到的结果也只能是0。也就是说从这个公式可以看出，一个人的成功不仅在于他的销售知识，他的销售技巧和他的产品知识，更重要的在于他的敬业精神。凡是从事医药专业销售的每一位从业人员都应该清楚地知道：如果没有良好的敬业精神，就很难成就销售业绩。

◆木桶理论

如果把医药代表的职业素质分为一只木桶的不同板块：知识板块、技巧板块、敬业精神板块、综合素质板块，在众多的板块中大家可以想象一只木桶装的水一定只能达到最短的那一块木板的位置，即在你的销售工作中，尽量补齐你所有的木桶的板块，让它尽可能地承载更多的水。只有这样，才能成为一位成功的医药代表。

图 1-2 木桶理论：水只能装到最短的木板处

【自检】

作为一名医药代表，需要具备哪些职业素质？检查一下，你是否具备了这些职业素质，并进行有针对性的改进。

表 1-1 职业素质检查表

医院代表需具备的素质

是否具备

改进

医院代表需具备的知识

必备知识

☐是 ☐否

辅助知识

☐是 ☐否

医院代表应具备的技巧

探询技巧

☐是 ☐否

呈现技巧、

☐是 ☐否

成交技巧

☐是 ☐否

观察技巧

☐是 ☐否

开场白技巧

☐是 ☐否

同理心聆听技巧

☐是 ☐否

处理异议技巧

☐是 ☐否

跟进技巧

☐是 ☐否

敬业精神

勤(脑勤、眼勤、手勤、腿勤、嘴勤)

☐是 ☐否

诚(诚意、诚信)

☐是 ☐否

礼(礼仪、礼节)

☐是 ☐否

智(智慧)

☐是 ☐否

信(信誉、自信)

☐是 ☐否

本讲总结

作为一名医药专业代表，首先要明确自己的工作定义，即医药专业销售的定义。其次要明确自己的拜访对象在医药专业销售过程中扮演的角色，最后要明确自己扮演的角色。明确以上三点，是你顺利开展销售工作的基础。此外请你牢记：没有天生的推销专家，只有经由正确训练的专业推销人才。了解推销的技巧和方法，你才能获得成功。

课程意义

当越来越多的医药企业、越来越庞大的医药从业人员以越来越同质化的产品面对越来越专业的市场要求和越来越具挑战的销售目标时，医药专业销售技巧的学习和训练将成为每一位医药销售代表的制胜法宝。

☆ 本课程精心提炼出西安杨森、葛兰素史克、施贵宝、默沙东等外资制药企业的成功销售经验，系统讲授了医药代表在新形势下如何掌握和运用

销售技能培训心得体会 篇2

转瞬间，一周的销售实训结束了，给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训主题是“校内经济”。校内经济是面对同学、依托校内而进展起来的一种区域性经济。其主体是高校生，进展领域也主要来自于校内。这是个贴合我们目前状况的实训，此刻的我们面临着找工作或创业的选取。透过这次实训我们能够看到我们自身的关于创业的好点子，能够打开我们另一个通往胜利的大门。这次是一个团体作业，我们团体一共有五个人，当得知这次实训的主题，我们各抒己见，看我们的创业从哪方面入手，最终依据我们团体五个人的特点和看法，我们确定我们的卖点是早餐。可能早餐对于我们来说，并不是什么新奇事。但是作为一个在校居住的高校生，每一天应对食堂一样的早餐或是外面我们认为不健康的早餐，还有一点就是此刻的高校生都有睡懒觉的习惯，那样就会忽视吃早餐。但是早餐对每一个人来说都很重要，不能忽视。依据这些看法，我们的“早点来”早餐店就应运而生。我们的早餐店最重要的一个功能就是亲自把早餐送到消费者的手里。

做策划书之前，我们方案好了实训每一天的任务，依据方案，我们在努力，每一天都仔细完成任务。首先我们分析了这次营销的环境，只有先分析好营销环境，才能制定好营销战略与策略。分析营销环境时，我们五个人，一齐思索，每个人都说出自己的看法，不管正确与否，然后统一看法。环境分析完，我们也对这次确定的市场有了进一步的了解。接下来就是调研与猜测，主要是问卷设计，之后依据问卷的填写看法，再进行问卷分析。问卷设计，主要是确定我们是否有市场，大家对于这样一个市场是否有爱好。跟据被调查人的看法，能够改良我们的产品，能够看清晰市场。应对回收的问卷，我们看到了许多恳切的看法。我们对我们的市场布满了信念，甚至有一些同学问我们是不是真的要开店。听到询问声，我们信念十足，觉得当时我们的想法是可行的，而且大家都很重视早餐，只是有时由于时间的关系而放下吃早餐。从一份一份的问卷中，我们看到潜在的大市场，并且前景很乐观。然后我们制定了我们的目标市场并对其进行细分。这样才能更好的依据市场确定下一步。紧之后就是营销策略组合，这步是最关键的，需要从产品、价格、分销渠道、促销这些方面分析，每一个分析都要从实际动身，才能更好地把我们的产品推向市场。在进行“4PS”分析时，我们团体的五个人都在尽自己的努力，想尽方法努力开拓我们的市场。只有大家齐心协力才能发挥更好。当然，要做好一个策划，还需要对我们的创业进行预算，虽然我们没有真正接触过企业的创业，没有看过企业的财务报表、财务分析等等，但是我们还是依据我们已有的市场，

对我们的资金进行了一个预算。最终就是总结，透过总结，能够看到我们应对市场该从哪里入手，我们还有哪些不足的地方。

这次的实训，把书面上的学问运用到了实际，这样不仅仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论学问，而且增加了我们的营销潜力。透过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去协作一个团体，这为我们以后应对社会打下了基础。这次的实践经受使我们终身受益，给我们积累了阅历，能够让我们更好地应对将来。

销售技能培训心得体会 篇3

20 某某年 8 月 20 日为期一天的《专业销售技巧》培训已经落下帷幕。作为刚刚步入上海宝井做为销售代表的我，显然无论是主角的转变还是新环境的适应都还需要一个循序渐进的过程，因而刚开始内心难免会出现一些不成熟或者说是很幼稚的想法。然而幸运的是，公司很快为我们搭建了这样一个很好的学习的平台，十分感谢公司给我一个良好的学习机会，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，也许在多年以后这仍然是我能够清晰记得的最完美的回忆；其次，我要感谢公司的人事部，给我们如此珍贵的机会去深入的了解销售，认识销售；然后还要感谢的是在这一天，为了培训，辛勤劳作的培训老师及后勤人员，是你们卓越的组织潜力让这次活动丰富多彩，高潮迭起，是你们的敬业精神和无私奉献，让我们感觉到我们的培训颇有收获。

听完孙培俊先生的课，深感销售人员是企业开拓市场的先锋，而一个优秀的销售人员应具备以下素质：

一、良好的专业知识。对于社会各类信息的收集很重要，而对于本行业的专业知识更要清楚掌握，打电话前、拜访客户前就应清楚地明白自己将要做什么、需要得到什么，也就能让自己在第一时间清楚，自己该准备什么；在与客户沟通时，有了强大的信息库支持，不但体现出业务员渊博的知识，而且能让你从容不迫。

二、旺盛的学习的热情。“思想改变命运，此刻决定未来”，那我们此刻该做些什么？此刻就应多学习：拜良师、结益友、读好书、爱培训。我将以自己的实际行动证明这一点，先天天赋不足，用后

天的努力来弥补。

三、敏锐的观察潜力和口才。在那里，孙先生提到“细节决定成败”，他说“好的业务员就应常做到脸笑、口甜、腰软、手脚快”！

四、懂聆听，会提问，善于把握客户的性格特点，认清人际风格，加以利用。人脉是事业的基石！如何正确地处理人际关系，将决定着业务是否能顺利进行；而懂得认真聆听，表现出应有的谦虚，是处理人际关系中最起码的先决条件。

五、对工作持续用心进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。孙先生经历过成功，也感觉过失败，但他依然以用心进取的态度，品尝着人生百味，他，做到了一般人无法做到的，这种用心乐观的精神绝对值得我学习。

六、不要轻易放下。

在培训资料上，孙培俊先生更多的时候是在“授人以鱼，不如授人以渔”的指导思想下讲授《专业销售技巧》，对我们“职业生涯”进行规划，让我们学会用用心、主动的心态看待工作，并让我们坚定工作信念，更多的是，孙先生指明了我今后的工作方向，为我梳理出更清晰、明畅的工作方法。

什么样的态度决定什么样的人生。我很平凡，但我有一颗不平凡的心。我会因为充满乐观的信念而快乐喜悦，我会因为付出而期盼着收获，我会在我的人生道路上去领悟孙先生在授课中传达的精神力量，持续一种客观的奋发向上的人生姿态，尽人力，安天命，享受生命的充盈，感受工作的快乐！

销售技能培训心得体会 篇4

20 年 8 月 20 日为期一天的《专业销售技巧》培训已经落下帷幕。作为刚刚步入上海宝井做为销售代表的我，明显无论是主角的转变还是新环境的适应都还需要一个循序渐进的过程，因而刚开头内心难免会消失一些不成熟或者说是很稚嫩的想法。然而幸运的是，公司很快为我们搭建了这样一个很好的平台，非常感谢公司给我一个良好的学习机会，学习时间虽然很短，但我感觉的确是受了很大的启发，受益匪浅，或许在多年以后这仍旧是我能够清楚记得的最完善的回忆；其次，我要感谢公司的人事部，给我们如此宝贵的机会去深化的了解销售，熟悉销售；然后还要感谢的是在这一天，为了培训，辛勤劳作的培训老师及后勤人员，是你们卓越的组织潜力让这次活动丰富多彩，高潮迭起，是你们的敬业精神和无私奉献，让我们感觉到我们的培训颇有收获。

听完孙培俊先生的课，深感销售人员是企业开拓市场的先锋，而一个优秀的销售人员应具备以下素养：

一、良好的专业学问。对于社会各类信息的收集很重要，而对于本行业的专业学问更要清晰把握，打电话前、访问客户前就应清晰地明白自己将要做什么、需要得到什么，也就能让自己在第一时间清晰，自己该预备什么；在与客户沟通时，有了强大的信息库支持，不但体现出业务员渊博的学问，而且能让你从容不迫。

二、旺盛的`学习的热忱。“思想转变命运，此刻打算将来”，那我们此刻该做些什么？此刻就应多学习：拜良师、结益友、读好书、爱培训。我将以自己的实际行动证明这一点，先每天赋不足，用后

天的努力来弥补。

三、敏锐的观看潜力和口才。在那里，孙先生提到“细节打算成败”，他说“好的业务员就应常做到脸笑、口甜、腰软、手脚快”！

四、懂倾听，会提问，擅长把握客户的性格特点，认清人际风格，加以利用。人脉是事业的基石！如何正确地处理人际关系，将打算着业务是否能顺当进行；而懂得仔细倾听，表现出应有的虚心，是处理人际关系中最起码的先决条件。

五、对工作持续专心进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。孙先生经受过胜利，也感觉过失败，但他依旧以专心进取的态度，品尝着人生百味，他，做到了一般人无法做到的，这种专心乐观的精神肯定值得我学习。

六、不要轻易放下。

在培训资料上，孙培俊先生更多的时候是在“授人以鱼，不如授人以渔”的指导思想下讲授《专业销售技巧》，对我们“职业生涯”进行规划，让我们学会用专心、主动的心态看待工作，并让我们坚决工作信念，更多的是，孙先生指明白我今后的工作方向，为我梳理出更清楚、明畅的工作方法。

什么样的态度打算什么样的人生。我很平凡，但我有一颗不平凡的心。我会由于布满乐观的信念而欢乐喜悦，我会由于付出而期盼着收获，我会在我的人生道路上去领悟孙先生在授课中传达的精神力气，持续一种客观的奋勉向上的人生姿势，尽人力，安天命，享受生命的充盈，感受工作的欢乐！

销售技能培训心得体会 篇5

20__年8月29日起，公司组织的第三批新员工培训开始了。首先在这里感谢所有为我们的培训付出的人们！公司给大家安排了三星级的宾馆，可口的饭餐，宽敞舒适的会议大厅，还有幽默博学的讲师，从各个方面可以看出公司对我们新员工的重视和关怀，让我们有一种归属感和被尊重的感觉，参加培训的学员都很珍惜这次机会，大家都遵守纪律认真听课，积极发言，踊跃参加活动。是这次培训可以顺利圆满的结束！

我们精神面貌都很好。利用这次机会，新进员工相互之间有了一个了解，通过向老师的学习、和同事交流、讨论，让我们充分了解了公司的规章制度、公司的发展史、公司未来的发展前景，以及公司对我们的期望，并且也学到了好多工作中的工作方法技巧和心态。所有这些使我们对公司的未来充满信心，并且自己也有了努力的方向、奋斗的目标。经过这一周的培训，现在我想对这次的培训内容进行简要归纳总结并略微谈一些个人粗浅的心得体会：

1、心态很重要

我们即将走进工作岗位，首先最重要的是调整自己的心态，尽快完成从一个学生向社会人的转变。不仅要学会约束和管理自己，还要有纪律性和组织性，再也不能像学生时代的任性和随意了。工作中会遇到各种各样的困难和各种各样的人，要有不怕困难不怕拒绝不怕挫折的决心，要学会包容和接纳各种人！除了这些心理准备外，最重要的是要有一颗积极向上，坚持不懈的精神状态。只有积极向上工作的发展才会得以发展，困难才能得以克服。

2、实践和学习并重

社会是在不断发展的，时代是在不断进步的，要赶上时代的步伐就要不断学习，不断接触新事物，为客户提供准确的，最新的信息。学习一切客户可能喜欢的知识，挖掘需求，满足需要，推销我们的产品，发展我们的业务，塑造我们的品牌。我们在学习中不断提高自己的业务水平，还要提高自身的素质，做一个职业化的经理人!为中国的医药销售做表率!为民族药业的发展作贡献!

3、不断地锻炼自己

在培训过程中，仔细发觉同事身上的优点，进行学习。学习他们的语言表达，学习他们的神情形态，学习他们的淡定坦然。同时抓住自己的每一次机会去锻炼自己，从各方面来锻炼自己。我参加了才艺表演，辩论赛以及最后的毕业晚会，不仅锻炼了自己的胆量也锻炼了自己的语言表达能力对以后的发展会有一定的帮助。要有锻炼自己的意识，时时刻刻锻炼自己，任何场合，任何方面都应该勇敢的去尝试!

4、优秀的讲师

公司给我们请来了专业的讲师，还有工作出色的前辈们以及领导们的精彩分享。孙老师的幽默热情，韩部长的真实诚恳，叶老师的激情流利，王老师的务实有用，每一位老师都有自己的特点，每一个老师都有自己不同的风格和侧重点，让我们每天都有新的收获，让我们每天都过的很充实!再次感谢老师们的精彩讲演!

5、珍贵的友谊

由于培训的原因我结识了那么多性格秉性相同的兄弟姐妹，我们坐着火车一起来的，大家一起游戏，一起吃饭，一起学习，一起活动，那短短的一周时间留给我很多很多美好的回忆!这是我值得珍惜一辈子的友谊!虽然大家都分到了天南海北，但是我们都是##人，我们总有一天会再次相见的!无论走到哪里都有歇脚的的地方，那是因为有了这帮朋友!

6、感谢人资部

最后要特别感谢人资部的老师和领导们!感谢他们为我们提供了这么好的培训条件，让我们好好学习，在生活中关心我们，在学习中帮助我们，在日常里帮助我们!陪我们一起上课，一起吃饭，一起学习，让我们感觉不孤单，不寂寞，不是没人爱的孩子!他们就是我们的娘家，无论我们走到哪里，都有他们的牵挂，让我们永远有依靠!

销售技能培训心得体会 篇6

拓展培训至今已近九个月，我还时常回忆起与我的搭档在天梯上的约100分钟，总是纳闷自己当时是怎么挺过去的。七月，顶着火辣辣的太阳，站在五层天梯的最高层，我始终犹豫着，就是鼓不起勇气攀上去。当我请求放弃的时候，却被告之不行!必须上去!，我知道我已无路可退，攀上去是唯一的选择。只好把心一横，咬着牙在搭档的鼓励 and 帮助下改进了方法，最终成功地攀上了原本认为无法攀登的天梯。

其它的拓展项目开展之前，我也总是认为太难，但最终都成功完成了，并且有些项目还完成得很出色，这充分体现了我们团队的智慧与凝聚力，展现了集体的强大力量。

销售，更具体地讲我们目前所做的药品销售，是市场经济条件下所特有的销售模式。我个人总结的一个公式为：勤奋+方法+客户的利益+专注=成功，以上的各要素缺一不可。像拓展训练一样，勤奋踏实的态度是必需的，方法和技巧是重要的，勇气和胆量同样不可或缺，坚持到底的毅力更不容忽视。

凭心而论，现在的药品销售与前五年相比难度更大，但并不是不能做好，所谓事在人为，现在有许多制药公司的业绩不都还很好吗？药品销售是一个很有挑战性和前景的行业，一旦找到了方法后，是很轻松的，回报也比其他的行业高，工作时间也相对自由。反之，没有找到好的方法就不那么轻松了。或许还会整日忙碌，却不见成效，如果自己畏首畏尾，得到的回报更是有限。也有的人进入公司后，不能静下心来安分做事，成天总想着工作是别人的好，医院是别人的好，公司是别人的好。其实这就是一个心态问题，别人的工作好是别人干的好，医院好是别人做出的业绩高，至于单位好是别的公司员工共同努力的结果，罗马不是一天筑成的！不能沉下心来踏踏实实做事，好的也会变成差的！鲁迅说过其实世上本没有路，走的人多了，也便成了路，我将它改成其实世上本没有好医院，做出了高业绩，也便成了好医院。更何况再差的医院也总有业绩做的不错的厂家。

拓展训练让我深切地认识到了胆量勇气、方法技巧与成功的关系。缺乏勇气与你的客户接触，缺乏胆量给你的客户投资，没有对口的方法与客户沟通，那客户只会离你越来越远，成功也就遥遥无期。周诚忠老师在培训时说过希望别人怎样对你，你就怎样对别人，不错，投资正是体现了对客户的尊重。投资当然也就有风险，但是世上有什么事没有风险呢？只要有好的投资客户和投资方法，我相信投入和产出是成正比的。

拓展训练也让我懂得了做事一定要专注。试想，在拓展时一有困难就放弃的话，我们就不可能顺利过关。做医药销售也是，假如到一个医院后都认为有难度，找不到突破口，自己慢慢放弃，到最后只能是被淘汰或自己跳槽。但是，万事开头难，如果总是半途而废，到哪一家公司可能有很大的发展呢？所以，我认为，新员工到公司，应该专注做事，是良才，公司会给你发展空间，一个新员工公司要委以重任，是需要时间的。海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，希望进入公司的新员工能看到公司强大的发展潜力和优势，相信自己的能力，开拓一片广袤天地。

愿我们都能学有所用，为公司创造财富，为大家创造财富，相信我们的未来一定会更加辉煌。

销售技能培训心得体会 篇7

怀着一种空杯的心态，我有幸参与安徽盐业举办的营销学问与业务技能培训的培训。在此次培训过程中，徽商业学院的教授对营销技巧，客情关系的管理等等进行了具体介绍，并对其中的一些进行了重点讲解，包括营销技巧中的策略，如何开拓市场，如何扩大销量。还有客情关系的建立和维护。并且用超多生动的案例教学，有用性和操作性强，采纳互动和现场问答等方式，生动易懂，张弛有度，使我们在简洁的学习中把握更多的方法和技能。此次培训得到了大家的高度评价和认可。下面就此次培训，我简谈谈谈我的。

一、自信念+诚意+有心+合作心

信念是人办事的动力，信念是一种力气。每一天工作开头的时候，都要鼓舞自己。要用一种必胜的.心态去应对客户和消费者，在推销商品之前要把自己给推销出去，对自己要有信念，只要把自己推销给客户了，才能把产品推销给客户。凡事要有诚意，心态是打算一个人做事的基本要求，务必抱着一颗真诚的心，恳切的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会敬重你，把你当伴侣，才会理解你的产品。业务代表是公司的形象，企业素养的体现，是连接企业与社会，消费者，经销商的枢纽，信任是你业务的保障。到处留心皆学问，要养成勤于思索，擅长销售阅历。机会是留给有预备的人，同时也留给有心的人，作为业务员，客户的每一点变化都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人不断的提高自己。销售靠合作，离不开领导的英明决策，离不开公司的运筹帷幄，离不开各部门的支持协作。总的一句话，急躁细致，感动至上。

二、销售+市场+策略

一件好的产品，要有好的市场，好的营销策略。同时网络的建设是销售产品的主宰，让你把握产品的一切相关事由。开发市场需增进与客户的友情，熟识客户的经营状况，改善自身经营管理水平，更好的将产品推销到客户手上。好的营销策略是有预备的，有的，是帮忙客户怎样更好的去销售产品，为客户出谋划策，包装产品，做促销活动。让客户觉的你是真诚的人，是能够信任的人。我们和客户是利益的纽带是信任的保证。透过这次培训，我受益匪浅，真正熟悉到营销技巧和客情关系在工作中的重要性和必要性。我们要持续一个专心的心态，要有信念，职责心，要有虚心，进取心，要有恒心，要有感恩之心，做到超越平凡，追求卓越。

销售技能培训心得体会 篇8

随着医药行业的不断发展，医药代表的队伍也在逐渐壮大，药品销售技巧在众多的竞争队手面前显得更为重要，要怎么做才能取得更好的业绩呢?医药代表的药品销售能力及技巧成为竞争的主要元素。那么医药代表的基本技能是什么?探询、呈现、成交、观察、开场白、同理心聆听、处理异议、跟进等各种销售技巧都是医药代表应具备的技能。这里咱们简单说说开场白及探询。

药品销售技巧第一步 && 开场白

对于开场白的技巧说明，过去很多培训教材都有这样的讲解，例如：

拜访成功的关键在于营造良好的沟通气氛，所以你应该避免直切主题，可以先同医生聊聊一般性社会话题，比如家庭，孩子，兴

趣爱好等等。

要学会使用幽默的技巧，不妨在医生暂停考虑复杂的医学问题的时候，讲一两个小笑话，在他的心情放松之后再谈正事。

最近重大的新闻比如北京如何申办奥运，成功之后对北京及全国人民生活的影响，或者最新的萨达姆的挑战美国计划，总之，先建立些共同语言再往下谈。但就像这个拜访张医生的代表遇到的难题一样，如果从拜访的一开始，医药代表就将控制拜访节奏的主动权交给医生，结果就由医生随意决定。当然，医生并不知道你拜访他的最终目的，既使拜访是由你主动发起的，你就有责任保证自己并不会真的耽误医生的时间。事实上，常挂在许多医药代表嘴上的那句口头禅似的开场白——医生，我能否耽误你几分钟时间？，让医生从一开始就不情愿接受你的拜访，因为你已经告诉他你可能会耽误他的时间。而且不要忘记，每天可能有 5—6 位医药代表要来这样拜访他。在这个案例中，不难发现医生把向你介绍对公司的印象当作你希望了解的重点，所以滔滔不绝地抱怨，等你希望他来听你讲解产品时，他又没有时间了。更为严重的不只是医药代表这次的拜访无效，你认为案例中的张医生在下次再次见到这位代表时仍会给他 10 分钟时间吗？在现代人越来越重视时间价值的今天，传统销售技巧理论中强调的开场白方式显得事与愿违，我们并不否认利用这些技巧在时间充分的情形下，比如会议间期，联谊活动中，有助于与医生建立良好的社会关系，但对于医药代表日常工作的主要方法——面对面产品拜访而言，在这些技巧的运用上花的时间越少越好。

探询技巧

当船舶在大海航行突遇冰山时，当云山雾罩里不知故里时，当医生顾左右而言它时，用探询的技巧，会帮助你走出困境，发现机会。因为如果你明白某人行动的真实含义，你就可以了解这个人对待事物的态度和做事的动机，最重要的就是可以知道他(她)的基本需要，这是非常重要的。因为个人的基本需要直接决定其行为。

什么是探询的技巧 1. 使医生有兴趣与你交谈

探询的技巧首先是要使医生感兴趣。医学教育网搜集整理，愿意与医药代表交谈。如果没有把医生的兴趣激起，那么医生就不会与医药代表进行交谈；如果不交谈，医药代表就没有办法取得更多的信息；如果没有信息，医药代表就不能知道医生的需求，也就不能实现销售拜访。所以首先要考虑怎么样激发医生的兴趣。需要注意的是激起医生的兴趣，不仅仅是在开场白，而是在每一次发问的过程中都要尽可能地让医生感兴趣，让医生愿意和医药代表交谈。

2. 取得有关产品使用、治疗及相关竞争产品的重要

信息只有通过医药代表与医生的对话才能真正了解产品的使用、治疗及相关竞争产品的一些重要信息。现代社会的竞争很大程度上在于你对信息的了解程度，医药代表了解到的信息越多，那么成功的机率就越大。

3. 决定医生对你、对公司、对产品及他(她)自己需求的看法

通过探询也可以了解到医生对你、对你的公司、对你的产品还有他自己需求的看法，这一点非常重要。如果医药代表在拜访的过程中只注意自己的目的，自己如何达成销售，而忽略了医生对你和

对你产品的看法，就不能实现真正的销售。

开放式探询与封闭式探询

1. 开放式探询

当你希望医生畅所欲言时，当你希望医生提供给你更多和更有用的信息时，当你希望改变话题时，你可用以下的六种句型进行探问。如果使用恰当，医生会在交谈的过程中，因不期然变成主角而愉悦，因受到尊重而欣然，从而在和谐的交流中提供给你足够的信息。但也可因此失却主题，流失时间。所以有效地把握甚为重要。

2. 封闭式探询

当你要澄清医生的话时，当医生不愿意或不表达自己的意愿时，当达成协议时，或重要事项的确定时，限制提问可以锁定医生，确定对方的想法，取得明确的要点。但你所获的资料有限，也易使医生产生紧张情绪，缺乏双向沟通的氛围。所以拜访时应选择合适时机使用。

销售是一件复杂的事，尤其在医药业。身为医药代表，一定会面对各种各样的压力。公司的销售指标，同行业竞争对手，客户需求的不不断变化，国家政策的影响，等等。所以，对于一个医药代表来讲，为了在竞争中立于不败之地，除了要掌握专业的销售技巧以外，还要让自己有一种积极的人生态度。

销售技能培训心得体会 篇9

医药销售技巧培训课程收益：

1. 专门为中小企业开发的各种销售人员训练工具，一学就会。
2. 熟练掌握销售人员 10 种心态的自我调整方法。

3. 通过训练能第一次就给客户留下好的印象。
4. 熟练掌握各种开场白、各种探寻客户需求的方法。
5. 熟练掌握客户类型的分析及应对方法。
6. 通过时间管理的学习能做到要事第一。
7. 通过训练能使每个销售人员熟练掌握演讲的基本技巧。

医药销售技巧培训课程背景：

为什么销售人员一出去就得罪客户？

为什么同样销售人员销售业绩差别那么大？

为什么销售人员面对客户拒绝时不知道怎么办？

为什么销售人员第一次与客户见面就再也无法继续跟进下去？

为什么销售人员很忙又不产生业绩？

为什么很多销售培训没有带来显著的效果？

为什么销售人员的心态总是起伏不定？

讲师郜镇坤课程大纲

以上的情况在我们中小企业几乎每天都在发生，一个没有接受过培训的销售人员走向市场就成为了企业的最大杀手，变成了企业最大的成本。本课程针对业务人员的心态、销售技巧、时间管理、沟通技巧等多方面进行全方位的训练，课程内容实用、有效，能在短期内提升业务人员的业绩，帮助企业形成一套好的业务人员训练方法。

医药销售技巧培训课程大纲：

第一部分你是一个优秀的销售人员吗？

1. 有所企图---有野心才有奇迹。
2. 目标达成---绩不惊人死不休。
3. 终生学习---永远保持充电的状态。
4. 激情四射---热情是张制胜王牌。
5. 加倍努力---要成功先远离舒适区。
6. 自信十足---天生我才必有用。
7. 以客为尊---顾客才是衣食父母。
8. 积极主动---要做就做最好。
9. 乐观进取---包羞忍辱是英雄。
10. 坚忍不拔---做到彻底才精彩。

游戏：A---B 我要飞的更高

案例讨论：他到底错在哪里？

销售技能培训心得体会 篇 10

为进一步加强麻醉药品和精神药品的规范化使用，促进合理用药，保证麻精药品管理与应用的安全，20__年3月27日下午，医院在会议室举办贵州省职工医院20__年麻精药品管理与临床应用培训班，来自院本部近80医、药、护人员参加了此次培训班，培训班由医务科田茂强科长组织学习。

田科长在培训上指出，为贯彻国务院《麻醉药品和精神药品管理条例》，要进一步严格加强麻精药品的管理，确保合理使用的安全性，在满足临床应用的同时防止被盗和流入非法渠道事件的发生。田科长作了题为《麻精药品临床应用原则》和《处方管理办法》的授课，从医疗机构麻醉药品、精神药品管理和规范化疼痛治疗及麻精药品临床应用等内容进行深入浅出的讲解。对精麻药品的开具，剂量，极量进行详细的讲解。

药剂科董红莉主任介绍了《医疗机构麻精药品管理条例》及规定、采购与储存、麻精药品处方的开具、麻精药品处方的调剂、使用管理及限量、特殊药品的调剂保管，麻精药品的安全与监督管理和医院当前处方管理中存在的主要问题等业务管理知识。最后，药剂科龚佳静副主任根据《麻醉药品和精神药品管理条例》结合我院麻醉药品和精神药品管理条例制度，对麻醉、精神药品的概念，麻精药品目录，麻精药品的储存等内容进行了详细的梳理并每一条进行逐一讲解。

讲座后，培训班对所有参加培训的医、药师进行考核考试，合格率达 100%。对考核合格的医生授予麻醉药品和第一类精神药品处方医师权，药师调剂权。通过培训与考核，有力地提高了我院医药人员对《处方管理办法》、《麻醉药品和精神药品管理条例》等相关知识的掌握水平，进一步规范了我院麻醉药品和精神药品管理和使用。

为了加强临床教学与实践相结合，今年 12 月底护理学院派我前往参加临床护理教育教学技巧培训班的学习，学习时间为 12 月 23 日至 12 月 25 日。此次培训班系统介绍了目前较为实用的临床护理教学方法，如模拟教学、见习与实习计划的制定、PBL(以问题为基础的学习)教学法等。与此同时，培训课程专门为我们提供了大量的案例和视频，虽然只有短短三天时间的学习，但感觉收获颇丰，现将学习体会汇报如下：

一、课程设置合理，教学内容丰富

本次授课时间共三天，但是安排了许多知名专家和教授前来授课。授课教师有：首都医科大学宣武医院的张琰、李作兵、孙长怡主任，首都医科大学护理学院的王艳玲教授，协和医院张晓静教授，首都医科大学附属友谊医院李惠娥教授等。主要针对临床护理教学设置了临床小讲课，临床实习计划的制定与落实，护患关系的沟通，模拟教学，PBL(以问题为基础的学习)教学等课程临床技能培训心得体会。教学内容丰富生动，除了聆听知名教授讲课之外，还专门为我们提供了大量案例及视频，这对我们临床教学老师有很大的帮助。

二、临床实习与见习的重要性

临床见习是在临床专业课堂讲授期间，为使学生获得课堂理论与实践相结合的完整知识而进行临床实践的一种教学方法。临床实习又称生产实习，是以临床实践为主对学生的基本理论、基本知识和基本技能进行综合训练的重要环节，能培养学生的独立工作能力，

是将理论知识转化为实际工作能力的教学方法。首都医科大学宣武医院张琰老师重点强调 3 个对口：基础知识与专业课对口，专业知识与临床护理对口，实践技能与护理岗位对口

针对不同层次的学生分别实施 PBL+LBL 和 PBL+CBL 教学方法，使学生圆满完成实习大纲要求的内容。张琰老师和李惠娥老师讲解的实习计划是根据学校的各学科护理教学提供教学重点而制定的，这就提示我们老师应该按照教学大纲将需要掌握的内容仔细讲解，深度分析，反复练习，才能使我们的学生能更快更好地适应临床护理工作环境，提高学生临床反应及判断能力，使学生综合素质得以提高临床技能培训心得体会心得体会。

三、模拟教学应用的优势

模拟医学教育是指利用模拟技术创设出模拟病人和模拟临床场景，代替真实病人进行临床教学和实践的教育方法，是目前全球范围内所有医学院校在校学生教育及毕业后继续教育的最热门话题之一。模拟教学可以锻炼操作技术、培养综合思维、强化团队协作，能丰富教学手段和内容，也可以通过模拟教具进行考核，模拟教学的优点很多，包括可以重复操作，允许出错，操作过程可控制，记录回放提示错误步骤，可灵活安排操作对象，针对不同层次学生可调节操作难度，可完成不同病例的学习，最大的好处是没有风险。我们学校也购置了大量的模拟教具，老师们要合理安排学生学习在模拟教具进行不同的护理操作，针对错误做出分析，是学生明白错在何处，如何改正，使我们的学生技能更加熟练，能学会应对各种意外的发生。

短短一年的培训生活就要结束了，回顾这段时间的点点滴滴，虽然谈不上激情澎湃，但是毕竟我们为此付出了诸多的心血，心里难免有着激动。现在要离开带领我们踏入医生行列的老师们，心中的确有万分的不舍，但天下无不散之筵席，此次的分别是为了下次更好的相聚。第一次作为医生的经历会让我们铭记一生。在此，我就对这一年来的工作和学习做一个小小的总结，希望从中发现一些优点和缺点，为以后的学习和工作增加经验。

临床的培训是对理论学习阶段的巩固与加强，也是对临床技能操作的培养和锻炼，同时也是我们就业岗前的训练。尽管这段时间很短，但对我们每个人都很重要。我们倍偿珍惜这段时间，珍惜每一天的锻炼和自我提高的机会，珍惜与老师们这段难得的师徒之情。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于临床的工作处于比较陌生的状态，也对于自己这样的新环境中能够做的事还是没有一种成型的概念。庆幸的是，我们有老师为我们介绍各科室的情况，介绍一些规章制度、各级医师的职责等，带教老师们的丰富经验，让我们可以较快地适应医院各科临床工作。能够尽快地适应医院环境，为在医院培训和工作打下了良好的基础，这应该算的上是培训阶段的一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

到病房培训，接触最多的是病人，了解甚深的是各种疾病，掌握透彻的是各项基础技能操作。培训的及最终目的是培养良好的各项操作技能及提高各种诊疗技能。所以在带教老师“放手不放眼，放眼不放心”的带教原则下，我们积极努力的争取每一次的锻炼机

会，同时还不断丰富临床理论知识，积极主动地思考各类问题，对于不懂的问题虚心的向带教老师或其它老师请教，做好知识笔记。

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/557041002013006140>