

## 珠宝销售培训心得体会 11 篇

### 珠宝销售培训心得体会 1

销售培训是指企业或相组织围绕销售人员、产品、客户等绽开的培训活动。销售的工作就是去满意客户的需求，并艺术性地让客户认同和接受我们的工作。销售培训可能会是一个路径图，告知销售人员，在什么时间应当具备哪些力量、把握哪些学问，会有哪些解决方案供应给他，能够很清晰地告知销售人员有机会走到哪一步。

技巧 1：练习说“不”——以最快速度筛选出意向客户，不再铺张珍贵的销售时间

你是否不断跟进某些客户，直到他们对你说“YES”或“NO”？你有没有曾经对某些客户说“不”或“我不准备卖给你”？销售中有许多事情是你如今和将来都无法掌握的，但有一件事是你确定能完全掌控的，那就是——你自己的时间，你预备怎样使用自己的时间。

以最快的速度筛选出意向客户，不再铺张珍贵的销售时间。为了提高筛选速度，你需要制定一张“资格描述表”，上面排列出有真正购置意向的客户特质。然后，你就能知道哪些人是必需花时间的，哪些人你可以不再理睬他们。你可以选择出有真正购置意向的客户，丢弃那些不行能向你购置的人（同时，你也会找到更多的价值客户）。这听上去很简洁，但我们身边有太多太多的销售人员还在往自己的篮子里不断扔垃圾，而把那些真正的“肥水”丢弃掉。

关键技巧：制定“资格描述表”，从而确定哪些客户值得你投资自己的时间。

技巧 2：学会“画饼”——不断激励你筛选出来的意向客户

筛选客户的过程不外乎三个问题：有没有钱或预算？有没有权利拍板？有没有需求？记住，你要把产品卖给那些“渴望”的客户。要找到那些对你的产品有需求的客户，这通常不难。但要让那些有需求的人开口渴望你的产品，那就特别困难了，痴痴地等待他们的转变是行不通的。

较于一般消费品的销售方式而言，你作为专业销售人的工作更冗杂，赐予客户的价值也更高。你的客户通常自己都不知道有什么需求，他们只会在发觉问题的时候才意识到。这个发觉的过程可以是几秒钟，也可以是若干年，取决于问题本身的性质和客户本身的状况。因此，要学会激励你的客户，给他们“画饼”，主动关心他们找出问题，而且帮他们解决这些问题，更重要的是让客户信任你比其他任何人都更有力量去解决他们的问题。

关键技巧：明确你能帮客户改善或解决哪些问题，然后制定打算和设计提问的方式，从而将那些问题发掘出来，并“发扬光大”。

技巧 3：喜爱他/她——练习在你自己的舒适圈外进行销售活动

大多数销售人都拥有超群的人际沟通技巧，自认为特别擅长“人”的艺术。回想一下，你最近一次丢单是什么时候？你和那个对你说“不”的客户关系如何？亲热度如何？

你不行以放弃或忽视那些与你自己的性格不相符的客户。要知道，人都喜爱别人喜爱自己。你要学会伸展自己的行为方式，突破个

人舒适圈，学会去喜爱别人。

关键技巧：学会用客户的说话方式与他对话，这样才能与他建立亲热的关系，不要重复使用那些“天气”或“运动”的枯燥话题，这些是生疏人才会使用的伎俩。

技巧 4：讲故事——你的销售演示要让客户有这样的感觉“我也要……”

不得不承认，很多销售演示是特别乏味的。通常状况下，你总是不断吹嘘自己的产品是怎样好，自己的公司是怎样棒，自己公司的历史是怎样辉煌。客户才不关怀这些呢！当你激情四射地演讲时，客户的脸上总是酷酷的。

好的销售演示肯定能激发客户的想象力，而激发出客户想象力的方法就是给他们讲故事。越生动精彩的故事越能让你的客户情不自禁地联想到使用你的产品时的画面，从而在他们的脑海里就会蹦出一个念头“我也要……”

关键技巧：好好讨论你的最贴心的 13 个客户，把在他们身上发生的胜利案例编成一则则精彩的故事，为你今后的销售演示注入感情力气。

技巧 5：你欢乐吗？——在销售过程中获得更多的快乐

当你能掌控住某个客户并顺当成交时，你肯定感到快乐。当你在重重压力下成交，整个过程肯定是苦痛的。

卸掉身上的压力吧！把你的留意力集中在如何筛选出有真正购置意向的客户，把你的精力花在怎样激励你的客户，让他们开头渴望。

关键技巧：将解决问题的责任还给你的客户，然后，你会感到销售的压力渐渐远去了。更加关注于怎样在自己最正确的状态下进行工作，这样你就能提高成交的比率，同时获得更多的乐趣。

最终附赠给你两条需要时刻铭刻在心的销售技巧：

a. 当你进行销售演示，或通过电话销售，或与客户进行一对一的销售时，记着去想象，在你客户的额头上刻着这么几个字“SOWHAT (那有怎样)”。想象着你所讲的每句话，客户都会挑剔地说“那有怎样?我为什么要关怀?”

b. 记住，客户只关怀你所销售的东西是否能帮他们改善或解决问题，他们只关怀能否提升他们的事业或生活品质。回答这些问题的答案是：告知他们，你的产品能带给他们哪些利益，而不是你的产品有什么特点。

## 珠宝销售培训心得体会 2

我在公司已经工作快一年了。在这一年的时间里，在同事和公司的关心下，我渐渐从一个珠宝行业的门外汉进入珠宝行业。

珠宝在我之前的印象中是名贵而神奇的，随着我在公司的工作，我渐渐熟识了这些珠宝，并把它们作为我职业生涯的一部分。

在个人专业方面，这一年我学到了许多。我知道的越多，就越觉得我需要深化我的学习。在进入这个行业的早期，以为知道了钻石是什么，铂金是什么就很了不得了。

但是，随着对行业了解的加深，我如今深深地感到自己需要了解更多的专业学问，比方当下最受欢迎的翡翠，以及其他彩色宝石。

在个人业绩方面，我对今年的销售状况不满足，销量不抱负，顾客临柜时间短。在这家店的店面里，虽然我们占据了相对较好的位置。

但是它并没有产生很好的业绩，对于这一点，我始终都有如巨石压背，压力很大，另外也觉得辜负了公司对于我们的期望。

客观分析其表现不佳这件事，我总结出三个方面：

第一方面，我们的专业素养需要提高。这里所说的专业素养主要是指专业学问、销售力量以及工作热忱。我不得不承认我在这方面还不够好，我对销售很有热忱，但是珠宝的专业学问和专业销售力量必需提高。

在此，我诚心盼望公司在新的一年里给我们更多的机会来提高我们的学习。一方面，我们可以提高我们的销售力量和主动性，也可以增加我们对公司的归属感。

其次方面，在商品展现方面，对于主力商品和帮助商品的陈设没有做到肯定的完善协作，主要在布局上在讲究，我们盼望公司能给我们专业的关心，关心我们改善我们的柜台展现。

第三个方面，产品结构、商品品牌的珠宝柜台上的数量是不够的，另一种是不够完善，在商品的结构有许多漏洞，这将导致两个严峻的问题。

一个是大部分时间客户无法直接在柜台上选择他们需要的物品，然后我们需要花更多的语言来向其他方向引导顾客。

但这明显是一个迂回的方式，效果不是很好。另一个问题是，

柜台和背后展柜的陈设就会显得很稀疏，所以我们的柜台将看起来很差。因此，我盼望公司能在产品上赐予肯定的调整和丰富。

当然不是说要把货上的很齐全，我认为只要对这个市场的主流产品做出正确的调整，就可以事半功倍。

以上三个方面是我今年表现不佳的主要缘由。总之，销售将围绕客户绽开。究竟，商店和四周环境之间的竞争是激烈的。

我们必需尽可能的服务我们的客户，建立我们自己的客户圈，才会有良性的、长久的业绩产生。

在新的一年里，我肯定会把更多的热忱投入到销售中去。我也会准时将信息反馈给公司。盼望我的缺乏之处，公司能准时指出并赐予我关心和改良的过程。

人无完人，我信任只要我们能够真正的以团队的心态，投入到工作相互支持，许多问题都可以很快解决。我们是发挥出我们擅长沟通，擅长销售的优势的。

我盼望在新的一年里，公司的业绩会更好，店铺的品牌珠宝专柜业务会有质的突破。

### 珠宝销售培训心得体会 3

本人做销售近十年，总结销售心得如下：

总体说就两点，一是内心强大，底气足。二是好的业绩都是争取来的，不要怕与客户争吵。

解释如下：做销售的首要要克服自身的恐惊心理，不要可怕客户拒绝，不要可怕客户犯难，不要可怕客户不搭理，记住，除了这家

客户，还有许多客户我们能够开发，完全没有必要为一家客户的得失而耿耿于怀，同时无论应对什么样的客户底气要足〔无论客户是何职位、背景、学历、本领等〕，要有公平的心里，是客户与我公平，而不是我们低人一等。全部人的人格都是公平的，我们要这样对人，也要别人这样对我。买方不大，卖方不小，大家是公平的。你能够不买，我也能够不卖。做到不卑不亢，以礼待人即可。这一点是做好销售的根本基础。

至于其次点解释如下：有第一点做基础，所以不是客户提出的全部的东西我们都要无条件理解，我们能做到的、合理的东西能够理解，不能理解的、需要谈判的我们也要提出来，或者需要客户供应什么样的条件我们才能理解，否则我们签订的一定是不公平条约，同时，全部好的条件都是谈出来的，客户不会主动提出来，我们要争取，在此过程中即使有争吵也是正常的，只要不撕破脸皮，有修复的可能，我们要尽一切可能争取，假如客户蛮不讲理，下次也无合作机会，撕破脸皮也无妨，由于大家是公平的，我们没有理由理解不公平的条件。在此过程中既要把握争吵的度，也要适时的提出交欢条件。双赢才是赢。

#### 珠宝销售培训心得体会 4

活在俗世，只要我们有所付出，总盼望也要有一份回报，我们说一份耕耘一份收获，在社会生活的诸多方面，这个大原则是不变的，你付出汗水，收获口粮，付出才智收获确定，付出时间收获才智。我们也说：投之与桃，报之与李，在人与人之间，你付出真诚收获信任，

付出关心收获感谢等等；在人与人、人与事共处、能为他人考虑的大前提下，收支基本上保持着平衡。

在参与销售技巧培训时，销售培训讲师说到，世事往往比人想象的纷繁冗杂，改变多端，而不同的人对事物的感受力不同，心态便受到冲击，不当心便滑到了失衡的深渊里备受煎熬，人的无奈和渺小让我们无力转变生活世事，能转变的只有自己，我们的看法变了，我们就变了，我们变了，我们眼里的世界和事物也就发生了转变。

比方，你客户，你三天两头打电话给他，逢年过节发短信问候，方案打算该做的，不该做的，都做了，但是，你的客户最终还是没有跟你签单，你痛不欲生，觉得是他哄骗了你，其实，他没有要求你，是你心甘情愿为他做的。为他做一切的时候，你是欢乐的，而赢得他的认可你已经心满足足，这就是回报，他兴奋你欢乐，已是一种收支平衡。假如有一天他真的不合作了，你心态的失衡虽然在所难免，但要学会自己负起这个责任，尽快找到失去的平衡，但是，大多数人很难做到这一点，苦痛和仇恨由此产生。

这两个月，因人员变动，有幸接触到了自己以前并不专业的事情，其实在我自己的观念里信任，一个人，生下来，并不就划定了他职责范围，一个公司，也并不是规定了你的职责范围，你就不能把握其他岗位技能呢，杜拉拉升职记中有一句话说的好：任何一次这样的事情，我们都不能等待下一次，要抓住一切机会，主动主动地去参加，甚至组织和领导。许多时候，我们每一次量的积累，在质的飞跃的转变时，需要的只是那么一个机会。当机会来临的时候，你抓住它了么？



前途是光明的，道路是曲折的，抱负是美妙的，现实是残酷的，但我有幸在公司各位领导的明确带着下，在各部门同事的大力支持下，在销售部门各位同事的勤奋努力下，这两个月算是走了过来。

是的，许多时候，我们付出的时候就是期盼回报，可是我们很少想到：你所期盼的回报是什么？是直接转为人民币的现金，还是你在工作过程中收获到的阅历和欢乐呢？每个物质存在都有他特定的价值，在不同条件下，并不能等额转换。你对别人付出一片痴心，那个人并不肯定会回报同等的痴心给到你；对工作的付出，是肯定会有回报的，只是说这种回报是直接转换为金钱还是什么？是在今日折算给你呢，还是日后的某个时间，我始终坚信的是，你收到的回报肯定是大于等于你的付出。

不埋怨，不埋怨，勤劳工作；不放弃，不气馁，努力拼搏！

让我们都把自己的每一份付出，都投入到肯定会有回报的工作上来吧！

#### 珠宝销售培训心得体会 5

经过两天的培训，我学到了关于贵金属、翡翠、玉、宝石、钻石等高档商品的熟悉，和与客人交谈的小部分技巧和留意事项，还有公司的规章制度，还有就是销售的紧接环节开单；的基本学问，不过最重要的还是礼仪，由于当一个人没有礼仪，面部没有笑容的话，是很难留住客人的。具体心得如下：

##### 一、礼仪

一天早上，开声是很重要的，由于欢迎客人和唱歌一样，假如

没有通过开声，练音的话，到了有客人来时，可能会口被卡住一样，不能自然发音。要领是在说你好的同时要弯腰，但眼不能一边底头一边弯，这样会很恐怖；然后到欢迎光临兴华金珠宝时，视口说话速度来调整手臂摆角速度，眼目视手部，没关系张；然后在移动到柜台与客人交谈前步伐要爽快，给人有专业感。开早会前领导问好答“好，很好”；顾客离开事，不管他有没有买东西，都要说“多谢晒，渐渐行”但是不行以做摆手姿态，不然会有送客的感觉，有损形象；还有就是欢迎客人事，双手要盖住裤头上一点腹部位置。

## 二、营业时的平安

由于售卖的商品是珍贵物品，而且体积细小，但价格贵，简单被骗子或盗贼看上，所以一个工作人员只能尽量面对一个客人，而且工作人员最多只能拿两件商品出柜台做展现，拿项链做展现时还要用手指钩着托盘一边的小部分位置，一个可以固定位置，二来可以防止平安大事发生，还可以叫同事过来帮手和客人配戴；拿玉镯(zhuo)时也需要用食指钩住镯一边，然后才能帮客人带上；力所能及的为客人戴上介指，而且要特别准的看出客人手指的直径，尽量在三次试带下就精确为客人算中合适的介指。若有客人是一群来的话，分散工作人员做一对一营业时，店里面应当有一个人不受理客人的选货要求，尽量看好店内各个位置，以防有盗窃大事发生。

## 三、岗前的学问培训，产品学问的教道

在这步熟悉了黄金，和金(或k金)、铂、银、珠宝、翡翠、玉石、钻石、宝石；其产品有黄金制产品，例如足金介指，项链，手镯，

耳环，还有黄金摆件(经过提问，得知是一个全足金的摆设物，而里面是没有其他金属或基础托架、摸，但由于制造有肯定难度，所以要手加工费)按质量和每天金价来计算总价;k金，例如18k，原来k的单位是  $k=4.166\%$ ，为何24k是千足金(理论值)，其答案是  $18k=18 \times 4.166\%=74.998$ (含金量约为75%)，按公式推到  $24k=24 \times 4.166\%=99.984\%$ (99.9%为千足金);但有客人会问，18k金和18k白金有什么区分啊，有人会人为18k白金里面所谓的金是“铂”金，其实是连一点铂都没有，而且在黄金的基础上添加其他金属来加强硬度的同时，掌握加入各项金属之间的量比，从而有可能地将18k金的颜色得到转变。铂，这个贵金属由于存在地球上比较少，所以宝贵，被欧洲，尤其是英国人所宠爱，由于铂金贵，而且硬度是黄金的两倍，所以是不会制造低于99%以下含铂合金都可以够硬度镶嵌钻石;在中国，年轻一多人，尤其是有钱的而又预备结婚的新人，都会选择铂来做戒指，名贵中带来点年轻的感觉。银，众所周知，银价格低于黄金，卖前已经定价格，不用按当天银价计算，但银有许多中医测量成效，受年纪大一点的群众宠爱。

珠宝分淡水珠和咸水珠，用放大镜看会带有点纹路(假如没有的话，确定是假货)，不过珠宝有大小和圆弧度之分，例如搞一条个个珠宝都一样大的项链，估量需要找人多个场，收集n个珠宝，才能收集到一条看上去每珠宝大小全都的珠宝项链，价格自然贵。翡翠玉石，翡翠或玉石不同与金或铂，雕刻好之后就不能转变其样子，正所谓“千金而得，好玉难求”，一个纹路好的玉是特别难得，而且极有

欣赏价格，或者从中得到许多奥妙，引起人的联想(想毕加索的抽象画一样)。钻石，钻石分 5 种暇级，就是在钻石中微粒量，微粒多会程白色，而一颗钻石肯定会有 57 个面，或者底部尖头加一个 58 个，这样才能算上是一颗钻石，由于要铣这么多面，所以钻石贵在加工费。

#### 四、开单

在开单这个环节，许多学问都是跟会计挂钩，字要写得清楚，数字要整齐，尽量贴底部，不留修改的位置，且计算都不难(比起以前的高校本钱会计实操要简单得多)，所以很能把握，待上岗后能敏捷运用。在现场工作时开单前要先收回商品。写好单的要点是：仔细看请产品的标牌上信息，先想后写，写字工整，数目清楚，不要惊慌，但也不要写错，以免令顾客等得不耐烦。

实习已结束了。对于珠宝销售这个曾经生疏、曾经向往的新工作有了一点新的熟悉。我会在接下来的工作中努力做好一个珠宝销售员的工作，不断进取。

#### 珠宝销售培训心得体会 6

转瞬 20xx 年即将过去，我们将满怀信念的迎接 20xx 年的到来。在过去的一年里，我们有兴奋也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在 xxx 的三年时间里我们始终坚持真诚专业的看法对待每一位顾客，力求供应符合他们的款式经过努力的熬炼自己，基本能够把握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购置的顾客，努力提高我们 xxx 的销售，进一步提升品牌的知名度。在 xxx 这个展现才华的大舞台中，也结识了很多新伴侣，同时也感谢和

我并肩奋斗的同事和领导。

以下是我对 20xx 年销售的一些心得：

### 一、仔细学习，努力提高

我们必需大量学习专业学问，以及销售人员行业的相关学问，才能在时代的不断进展改变中，不被淘汰。

### 二、脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必需熟识专业学问，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，仔细对待，准时办理。

### 三、存在的问题

通过这一年的工作，我也糊涂的看到自己的缺乏之处，只要是针对有意购置的顾客没有做到准时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获特别大，我坚信只要专心去做就肯定能做好。

做好本职工作我概括出三大点：

1、热忱服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热忱服务，面带微笑的为他们讲解。

2、对工作布满激情，不管每天我们的工作有多么的乏味，我们都应当保持高度的责任心和满腔的热忱。

3、掌握好自己的心情，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐烦的对待每一位进店的顾客。

顾客是我们的衣食父母，我们只有服务好顾客，使顾客认同我

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/646205110203010242>