

2023年护士培训心得体会总结 销售培训 总结心得体会(模板10篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

护士培训心得体会总结篇一

经过许久的摸索，对电子商务的瓶颈问题也有必须的看法。实际上，让网民觉得不理解主要有网络安全问题、网上结算问题还有信用问题和对产品的质疑，因为没有确认产品的质量为前提，所有人都不愿意冒险投一球。这些称之为“瓶颈”，可是实际上，此刻的科学技术、管理和实践都已经证实，这些问题都构不成瓶颈。中国一千多家上市公司，每一天几百亿人民币的网上交易和结算，已经成功运作很多年，就已经证实了这些问题都不是所谓的瓶颈。应当说，唯一的不可回避的是观念。他们宁愿相信传统认识观念。只认可大部人都认可的东西。然后随波主流。

观念瓶颈问题能够从以下两方面去认识：

第一，互连网无法解决产品认可度问题。跟传统很多广告宣传相反。在这种情景下，随着时间的问题，这些都会解决，这种最佳方案会对经济发展会起到十分大的决定和制约作用。我们能够说，现代经济的水平，在很大程度上取决于群众的消费观念。然而优质价廉这特殊性都暂时无法让消费者理解。

第二，电子商务是传销。普遍的人因为大直销公司或这种各样的直销公司销售价格过高产品有限的负面影响，不太信任新型销售方式，觉得在中国拓展十分难。也让人们放弃了多

层次直销。

经济的发展，协调、同步是规律之一，其主要原因在于尽量减少制约和瓶颈的出现，尽量降低经济发展所付出的成本。

随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络经济正以人们始料不及的速度迅速发展，在短短的几年时间里，作为网络经济重要组成部分的电子商务已经走入人们的视野并对传统会计产生了深刻的影响。

护士培训心得体会总结篇二

今天又去参加公司组织的营销培训和个人强化训练。参加这种培训以经不是第一次了，以前在xx上班时也经常参加。每次参加后的感觉就是整个人又补充了一次新鲜的血液。

每次参加这种培训主要是培训个人的心态与专业知识的提升，起到调整工作中的积极性与个人能力（说白了就是增加销售的业绩）。这种培训的确能让你从中学到不少你平时所没有体会和你所了解到而没运用的专业东西派上用场，通过互动和交流再到实践从而提高销售过程中更好的应对客户提出的问题，达到成交的目地提高销售的业绩。所以这种营销强化训练对个人能力的提升有很大的帮助，如果有机会参加这种培训的同仁请不要放弃机会，好好学习一下。

其实我觉得之所以很多公司及企业花重金请一些知名的培训师来培训公司的管理层和公司员工，一大部分是为了提高公司的业务与产值，从而达到最大化的收益。（这里我想讲的是不管公司出于什么目地来培训大家，都只有一个结果是让公司发展，让为公司效力的人拥有超过其它同行的能力，也是我们大家学习的一个机会）

同时也是提高管理层与员工的个人对人生观和价值关的看法，不断增加工作中积极性与能力，提升个人素质与企业文化品

牌形象的概念等等。做销售的几年来，我对此深有体会，而且还在不断探索学习过程中，我想成功只是时间的问题。

其实这个很重要，因为一个公司的命脉是什么？是人才与产品，为什么这么讲呢？如果一个公司能力再大，有再好的产品，如果他没有一个好的，受过专业训练和具有很好个人休养与充满激情积极向上的管理人员，工作人员，销售人员去管理，开发，创新去推广产品的话，那么他们公司只有两个结果，一是破产，二是让其他公司吞并（个人的一小点心得观点，不代表众人看法）。人才是怎么来的，是通过后天学习和培训与实践创新得来的。没有人是天生人才的都是通过后天学习而得来的。对吗？答案是yes□因为只有过硬的人才，才能创造出过硬的产品，才能不断创新创造适应变化莫测的市场，比尔盖茨好像是讲过。这也正是为什么那么多的大公司与集团愿意花钱来培训职工的原因。

我觉得不管从事什么行业的销售只有一个目的：“那就是业绩！就是走出去，说出来，把钞票拿回来。因为在这个现实的社会和激烈的市场中，没有人去管你的过程只有人去管你成果（结果）”。

为什么这样说呢：因为业绩代表什么，代表能力，代表公司的产值增长，代表你今天成功了，代表你能把公司推广出去，能为公司打出品牌等等。

就举个例说吧：如果今天老板让你把产品买出去，而你也很认真的，去做，去找客户，拜访客户走了很多路，还受了很多气，而且受到不少的挫折，但结果是你一个单也没成交，当你向老板交代的时候，你跟他讲你今天是怎么怎么去努力的，用心的。我想老板绝对不会听的，而且还会感到很烦，你很没能，没用，为什么呀？！因为老板要的是结果而不是你卖不出产品后所讲的理由与借口，因为商场如战场没有成交就意味着失败。

俗话说：“成者英雄败者寇，失败就没有理由与借口，只有什么？只有反思，思考那里做的不对，那个知识点没有用好，为什么失败，然后再去努力改进，去学习，在以后的工作中再有这样的问题要怎么样去处理，怎么样的应对。对吗？我想答案是yes☐

我想说的不是批评失败，批评失败的人，而是想告诉失败要找到原因，找到为什么你不能完成业绩，为什么人家能完成，而我不能？问题出在那儿！

既然如此，那么就没有不可能的事与做不到的事。只是时间的问题。只有不努力的人，而没有做不成的事。而且你要有一个坚定的信念：我必须成功，我必须成功。

护士培训心得体会总结篇三

在现如今的医药市场中，中药销售一直都是一个非常重要的部分。为了不断提高自己的销售能力，我参加了一次中药销售培训，并从中获得了许多有用的经验和启示。以下是我对这次培训的总结心得体会。

首先，培训课程帮助我深入了解了中药行业的基本知识。在课程中，我学到了中药的分类、药材的种植、炮制、加工以及制剂的研究和开发等方面的知识。这使我对中药有了更全面的了解，也提高了我作为一名销售人员的专业素养。在销售过程中，只有了解产品的特点和功效，才能更好地与客户沟通，增加客户对于产品的信任感，并推荐合适的中药产品给他们。

其次，这次培训还重点培养了我们的销售技巧。销售技巧是中药销售中非常重要的一环，它直接影响到销售的效果和销售量。通过培训，我学到了一些实用的销售技巧，如善于倾听客户的需求并根据需求推荐合适的产品，通过与客户进行有效的沟通和互动来建立良好的关系等。我尤其受益于销售

演练环节，通过模拟销售过程，我不断提高自己的销售技巧和应对客户问题的能力。这些技巧和经验对于我提高销售业绩，建立良好的客户关系具有重要的指导作用。

第三，培训中重视团队合作的理念，加强了我的团队协作意识。在培训中，我们被分成小组进行各种任务和活动，要求我们密切配合，共同完成任务。这锻炼了我们的团队合作能力，提高了团队协作意识。在实际销售工作中，我们通常要和其他销售人员合作完成一笔销售，而良好的团队合作能够提高销售效率，更好地满足客户需求。通过这次培训，我明白了团队合作的重要性，并认识到只有团队协作，才能取得更好的销售业绩。

第四，培训中强调了销售人员的职业道德和责任感。作为一名中药销售人员，我们不仅仅是在销售产品，更重要的是传递健康理念和负责任的态度。在培训中，我们学习到了要以客户的健康和需求为重，并时刻保持诚信和负责的态度。只有通过充分了解客户的需求，提供合适的产品并给予真诚的建议，才能建立长久稳定的客户关系，提升销售业绩。我深深地认识到，作为销售人员，要为客户负责，持有正确的职业道德和责任感，才能更好地为客户提供服务。

最后，这次培训对于我的个人成长起到了积极的推动作用。通过这次培训，我不仅增长了专业知识和技能，也提升了自我认知和能力。我意识到要不断学习和提高自己，培养自身的创新思维和解决问题的能力。同时，我也认识到要始终保持积极的心态和对工作的热情，只有这样才能不断进步，成为一名优秀的中药销售人员。

总而言之，通过这次中药销售培训，我获得了诸多经验和启示。我深入了解了中药行业的基本知识，掌握了一些实用的销售技巧，加强了团队合作意识，并提升了职业道德和责任感。同时，这次培训也对我的个人成长起到了积极的推动作用。我相信，在今后的工作中，我会更加努力地运用所学，

不断提高销售业绩，并为客户提供更好的服务。

护士培训心得体会总结篇四

通过这次培训，心灵不免又起了涟漪。感触很大，收获颇丰。尽管之前有想过这方面的问题，但还是有所欠缺。这次的培训让我的思维得以扩展，思想得以提升。同时努力发展方向更加明确，更加仔细。

在房产行业，销售人员就是一个公司的形象代表。我们掌握的知识层面决定我们在客户心中的定位，同时也决定公司在客户心中的定位，也更加的决定公司在客户心中的印象及名誉。我们必须用我们的形象来树立公司的名牌，也有必要得到客户对我们的肯定。因此我们得学习更多：对公司的全面了解，房地产法律法规，以及政策，专业名词和术语；对区域内的项目有整体认识 and 了解；对所在项目规划，理念，风格，结构等了解；各项税费的计算和时间等等有关房产知识。太多的东西需要我们去学习。

作为“战斗”一线队员，经营理念的传递者，客户购楼的引导者，多重身份的扮演使得我们必须比别人优秀，必须懂得比别人全面，认知也必须比别人深刻。在与客户的交谈中，我们必须扮演主宰身份，正因为如此，察言观色，随机应变，人际交流，承担，学习总结等此等词语必须用我们的行动来诠释。所以素质的提高是有必要的，而销售技巧的提升也是必须的。

怎样去提升销售技巧呢？没有一个标准式的答案，但有一点就是：用理论指导实践，用实践证明理论；用行动牵引思想，用思想辅助行动；总结经验，分析原因，吸取教训。

“活的老，学的老”不断的用知识来武装自己。删除昨天的失败，确定今天的成功，设计明天的辉煌。在今后，我会左手抓起素质，右手抓起技巧，气沉丹田，奋力向上举起双手，

合二为一，散布周身耀眼光环，成就大辉煌。

此次培训采用集中培训管理，培训内容上的精心编排，培训内容上的周密部署，讲师们的言传身教，无一不体现出集团公司对我们销售人员的高度重视和培养我们的良苦用心。学海无涯，通过参加此次培训的学习，我又一次感受到学习带来的快乐。感到快乐，是因为学习让我们进一步开阔了视野，拓展了思路，使自己的理论基础，目标管理、管理者的领导力得到了提升，水泥质量控制等方面的知识有了一定程度的提高；感到遗憾的是学习的时间有限，要学的东西太多，此次培训班只是让我触摸到知识的边角。

护士培训心得体会总结篇五

20_年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为职友正装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予以指导建议。

我来职友正装工作只有短短一个多月了，时间不长，但是这个工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(衣服的品牌)产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如面料，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调

它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将职友正装的牌子做好。

作为职友正装的一名员工，我深切感到正装的蓬勃的态势。

最后，祝愿职友正装在新的一年里更上一层楼，更加兴旺。

销售培训心得体会总结

护士培训心得体会总结篇六

第一段：引言（150字）

在医疗领域，护士的角色是不可或缺的。然而，随着医疗技术的进步和患者需求的变化，传统的护士培训方式已经无法满足现代医疗的需求。精益护士培训成为一种有效的培养高质量护士的方式。在最近参与了一次精益护士培训后，我深刻体会到其对护士职业发展和患者护理的重要性。

第二段：培训内容（250字）

精益护士培训的内容涉及护理基础知识、临床实践、沟通技巧等，旨在提升护士的专业素养。通过教室学习和实践操作相结合的方式，我们了解到护理的核心是患者中心、团队合作和持续改进。同时，我们学习到如何运用改进工具和方法，以提高患者护理的质量和效率。此外，与其他护士一起参加培训，还能加强团队合作和沟通的能力。

第三段：培训经验（300字）

我参与的精益护士培训包括讲座、案例分析、角色扮演和实战练习等多种形式。这种互动性的学习方式使我更深入地理解了护理原理和技能。在实践环节中，我们通过模拟真实场景，提高了对突发状况的处理能力，并学会了如何与患者及其家属进行有效的沟通。此外，培训中还特别注重掌握改进工具和方法，如PDCA循环和价值流图等，这使我能够更好地参与和推动质量改进。

第四段：改进效果（250字）

参与精益护士培训后，我发现我的工作方式和态度发生了积极的变化。首先，我变得更加注重患者需求和体验。我会主动询问他们的意见和反馈，并及时对病情变化作出相应调整。其次，我学会了更好地与同事合作，共同解决问题和提升护理质量。我们经常一起开展改进项目，并分享经验和教训，以取得更好的效果。另外，通过运用改进工具和方法，我能更有条理地分析问题、制定改进方案，并进行监测和评估。这使我的工作更加高效和专业。

第五段：结语（250字）

精益护士培训不仅是提高护士职业素养的有效途径，也是提高患者护理质量的关键。通过学习和实践，我深刻理解到精益护士培训的重要性和价值。它不仅提高了我的专业能力和团队合作能力，还改变了我的工作方式和态度。我相信通过

不断学习和实践，我能成为一名优秀的精益护士，并以更高的标准为患者提供护理服务。我愿意将这次培训的经验与其他护士分享，共同提高护理水平，为医疗事业的发展做出贡献。

护士培训心得体会总结篇七

近年来，随着全球对清洁能源需求的不断增长，光伏产业作为一种可再生能源技术，在全球范围内得到了广泛应用。作为光伏销售人员，需要不断提升自己的专业知识和销售技巧，才能更好地实现销售目标。参加光伏销售培训课程，我获益良多，以下是我对此次培训的心得体会总结。

首先，在培训过程中，我对光伏技术有了更加深入的了解。光伏技术是一项高科技产业，涉及到光学、电学、材料科学等多个领域。通过培训课程，我学习了光伏组件的工作原理、材料的选择、光伏系统的设计等内容，使我对光伏产业有了更加全面的认识。这为我在销售过程中向客户解释产品性能、优势和使用方法提供了技术支持，提高了销售效果。

其次，在培训中，我学到了许多销售技巧和方法。光伏销售的成功与否，关键在于销售人员的应对能力和销售技巧。通过培训，我学习了如何建立与客户的良好关系，如何发现客户的需求并提供相应的解决方案，如何有效地进行销售谈判等。这些技巧和方法对我在实际销售中的应用起到了重要的指导作用，并且在一些重要的销售交流中取得了较好的效果，提升了销售业绩。

第三，培训让我认识到了重视团队合作的重要性。光伏销售团队的成功离不开每个团队成员的努力和配合。在培训中，我与其他参训人员互相交流、互相学习，在团队合作的氛围中共同成长。同时，我也意识到，团队的协作能力和凝聚力是团队取得成功的关键因素之一。因此，我在培训结束后，积极参与团队工作，与同事进行沟通和合作，相互帮助，共

同推动销售工作的开展。

第四，培训课程还使我认识到持续学习的重要性。由于光伏技术不断发展和创新，为了跟上行业的步伐，我必须保持学习的状态，不断更新自己的知识和技能。培训结束后，我设立了每周固定的学习时间，学习最新的行业动态和技术发展趋势，并将其应用到销售工作中。通过不断学习和实践，我相信我会在光伏销售领域中发展得更好。

最后，此次光伏销售培训让我对自己有了更深的认识和自信心的提升。培训课程中，我通过模拟销售、角色扮演等活动，发现了自己在某些方面的不足。但正是这些发现，让我认识到自己的不足之处，并努力去改进。同时，培训也增强了我对光伏销售工作的信心，让我相信只要付出努力，就能取得良好的销售业绩，为企业做出贡献。

总而言之，光伏销售培训课程为我提供了一个学习和成长的机会，让我对光伏技术、销售技巧和团队合作有了更深入的了解。通过不断学习和实践，我相信我会成为一名优秀的光伏销售人员，为推动清洁能源产业发展贡献自己的力量。

护士培训心得体会总结篇八

随着清洁能源的发展，光伏市场逐渐兴起，对光伏销售人员能力的要求也越来越高。为了提升自身的销售能力，我参加了一次光伏销售培训。通过这次培训，我不仅学到了许多专业知识，还明确了销售的实际操作步骤和技巧，下面我将总结一下这次培训的心得体会。

首先，在培训中我学到了丰富的光伏知识。我了解到光伏是将太阳能转化为电能的技术，通过安装在屋顶或地面的太阳能电池板将太阳能转化为直流电。然后通过逆变器将直流电转化为交流电供电使用。同时，我还了解到了不同类型的太阳能电池板和逆变器的区别以及维护和清洁的注意事项。这

些专业知识的学习为我后期销售和推广产品提供了坚实的基础。

其次，培训中给予我们大量的销售实操的机会，使我们能够学到很多实战经验。我们通过角色扮演的方式进行销售演练，通过模拟客户询问的方式熟悉销售流程。在这个过程中，我们学到了如何准确地了解客户需求，为客户提供合适的解决方案。了解到不同客户所关心的问题，如成本、效益和售后服务等。通过实操，我们能够更好地与客户沟通，更加精准地把握销售机会。

第三，培训中强调了销售技巧的重要性。销售不仅仅依赖于产品本身的优势，还需要销售人员具备一定的销售技巧才能更好地促成交易。在培训中，我们学到了许多销售技巧，如建立信任关系、善于倾听、提供个性化解决方案等。通过这些销售技巧的运用，我们能够更好地了解客户需求，提供更好的销售体验，从而增加销售机会和销售量。

第四，培训中强调了团队合作的重要性。在光伏销售中，一个人的能力是有限的，只有团队合作才能取得更好的成果。在培训中，我们进行了小组合作，共同完成销售任务。这种团队合作的方式不仅锻炼了我们的团队协作能力，还充分发挥了每个人的优势。通过团队合作的经历，我们互相学习、互相帮助，形成了默契和信任感，从而提升了整个团队的销售业绩。

最后，在培训的总结环节我们进行了经验分享。在这个环节中，我们彼此交流了自己的销售心得和经验，分享了解决问题的方法和技巧。通过听取他人的经验，我们更好地了解不同销售人员在销售过程中遇到的问题和解决方案。这种经验分享的方式能够帮助我们从多个角度思考问题，拓宽思路，提高问题解决能力。

通过这次光伏销售培训，我受益匪浅。我不仅学到了专业知

识，还掌握了销售实操技巧，强化了团队合作意识，并且通过经验分享，汲取了他人的智慧。我相信，这些知识和经验将在我的日常工作中发挥重要作用，帮助我更好地开展光伏销售工作。同时，我也将把这些培训内容分享给我的同事们，促进整个团队的共同进步。

护士培训心得体会总结篇九

近年来，精益医疗管理理念在医疗领域得到广泛应用。为了提高医疗服务质量和效率，我参加了一期为期两周的精益护士培训班。通过学习和实践，我深刻认识到了精益护士的重要性，体会到了精益理念的种种好处。在这篇文章中，我将分享我的培训心得体会，并总结出了以下五个方面的收获。

培训的第一个方面是精益护理的基本概念。精益护士的核心价值观是提高患者护理质量和效率。在培训中，我们学习了精益的核心理念——诊疗价值流。通过流程图的制作和分析，我们深入了解了患者就诊过程中的每一个环节，找出了病例管理中的瓶颈和优化空间。同时，我们也学习了与患者进行有效沟通的技巧和方法，以提高患者满意度。这些基本概念为我们后续的学习和实践打下了坚实的基础。

第二个方面是团队协作的重要性。精益护理不仅仅是护士个体的工作，更是一个团队的事情。我们参与了模拟患者实践活动，模拟了真实的工作环境。在这个过程中，我们需要与医生、技师和其他护士密切合作，合理分工，共同完成任务。通过团队协作，我们不仅提高了工作效率，也增强了对患者的关心和责任感。团队合作的经验和技巧在日后的工作中也发挥了重要的作用。

第三个方面是质量改进的实践。培训期间，我们还学习了一些质量改进的工具和方法，如DMAIC（定义、测量、分析、改进、控制）模型和PDCA（计划、执行、检查、改进）循环。我们通过实际案例的分析和讨论，找出了我们工作中存在的

问题，并制定了相应的改进措施。这些实践使我们深刻认识到了质量问题对患者的影响，并提高了我们解决问题的能力。

第四个方面是现场管理的重要性。培训中，我们学习了5S管理和现场流程改进的技巧。通过实地观摩和现场演练，我们发现在一些护理站点还存在杂乱、不洁等问题，影响了工作效率。通过运用5S管理，我们清理、整理、清洁、标准化并坚持每日维护，大大改善了工作环境和流程，提高了工作效率。现场管理的重要性不仅体现在我们的工作环境，也同样适用于患者就诊流程中的每个环节。

最后一个方面是持续改进的理念。精益护理是一个持续改进的过程。只有不断发现问题、解决问题，才能不断提高患者的就诊体验。培训结束后，我和同事们组建了一个持续改进小组，定期开展问题分析和解决工作，并与不同岗位的人员进行交流和反馈。通过这个过程，我们发现自身工作中的不足之处，也从他人的经验中获益良多。持续改进的理念使我们的工作更加高效、稳定，最终提高了患者的满意度。

通过这次培训，我深刻认识到了精益理念的价值和意义，也明白了精益护士的重要性。精益护士不仅是一个具备专业知识和技能护士，更是一个有改进意识和团队精神的角色。我相信，只要我们将精益的理念和方法贯彻于实践，定能为患者提供更加优质的护理服务。

护士培训心得体会总结篇十

如果我问你，如果你只知道一个企业有需求你的产品，和你不熟悉的企业，甚至是负责人的名字，你有一些保证只有一电话可以使业务，恐怕很少有人有信心，这是可以理解的。但是如果我告诉你一个企业中销售人员的平均成功率可以达到80%，你不会相信，但这是真的！他们卖的不是像复印纸这样的普通产品，而是价值数万甚至数十万元的设备。他们实现了这个几乎不可能的成功率，所以他们可以从一个只有几个人的小公司

成长为一个公司，在的时间里业内知名的企业集团，公司的老板已经从一个身无分文的人变成了亿万富翁。他们成功的有力武器是独特的电话营销技术。

为了训练销售人员的电话销售技巧，公司里所有的新销售人员在正式上岗前必须接受三个月的强化训练。在三个月内，他们系统地培训了推销员的电话销售技巧。例如，如何要求办公室电话和家庭电话的另一方的领导者，如何让对方有耐心听你几分钟，如何提高语音语调的声音，如何谈论回扣和如何让对方没有问题，等等，非常细致、准确。当然，在电话交谈后，一必须在家里签署合同，包括敲门、握手、交出产品相册、收取回扣、签订合同的全过程技能培训。为了增强实战效果，他们经常以实战剧的方式锻炼销售人员，发现问题及时改正。培训结束后，老板亲自扮演客户的角色，对销售人员的整个业务进行实际考核，并将不合格的人员辞退，这是他们的电话营销取得如此高成功率的根本原因。

2. 送礼物总比送感情好。做生意之前你应该是个男子汉。

如果你认为销售只是吃喝玩乐，给予一些好处是可以做到的，那只能说你离得远远的！一个朋友告诉我他的故事：有一次他打算把货物送到东莞的一家医院。临走前，他听说医院新开了一个门诊部，而门诊部恰好在同一天开门，于是他有了一个好主意，赶紧到花店订了四个花篮。他一到东莞就直接去了新开的门诊部。门口有许多花篮，但只有他从别处拿来的四个。院长非常感动。他留下来吃午饭。吃饭的时候，医生来告诉院长设备坏了。在正常情况下，医院是不可能理解设备的。当然，医院不可能支付设备的费用，这让他很恐慌。但出乎意料的是，院长安慰他说：“没关系。如果你把设备留下，你可以在中午付款。过几天你就可以给我换了。”这就是情感的力量。他觉得你的细心和真诚是值得信赖的。买一个花篮只要几百元，但如果买错了，损失就会成千上万。

这位朋友的销售业绩在公司一直名列前茅。其实你可以看出，

他外表并不奇怪，不压迫人，嘴巴哑，不懂专业知识。为什么他用自己的话，那就是“心”。当然，有些人会问：这些人没有得到福利吗？当然不是。问题是每个人都可以提供福利。这并不奇怪。但只有那些能同时给予“感觉”的人才能出类拔萃，成为专家。