

珠宝销售培训心得体会300字4篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/168894.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

珠宝销售培训心得体会300字篇一

其实那时的我并不知道什么叫“培训”，什么是团队，什么又是企业文化。不仅不知道也不在乎，总觉得有专业的知识才是硬道理，其余的都只是给别人看的掩饰而已。那时的我也有参加了金凤凰公司的培训。说实话当时没见过什么世面的我对培训并没有抱怎样好的态度，只是很敷衍的去上了那些课程。

当时在培训中学到了一点知识，也有那么一点小小的体会。但说真的并不很深刻，只是当别人讲故事“一笑而过”而已。后来因为各种原因在外奔波了两年，工作了两年。也许两年的时间并不长，但让我改变了许多，见识了许多。让我体会最深的是自己一个人其实很渺小，而外面的世界很辽阔。

在外一段时间知道怎么做人，怎么做事，怎样提高自己的升值空间，让自己可以更上一个台阶。

兜兜转转两年过去了，我又重新回到这个舞台，回到这个最初的梦想之地。但这次的我和上次我来参加公司安排的培训课程时，心境就完全不一样了。

这次来到这里是抱一个学习的心态，认真听取老师所传授的真谛。发现两次的授课内容大致一样，可心态不一样，学习的东西、领会的真谛也完全不同。

第一次学习到的是书表面的理论知识，是以一个旁观者的心态去了解老师讲的表面文字意思，并没有从内心发出的感慨之情，也无法到达那样的心境。

第二次学习中我可以从每一位讲师那里了解做一个成功的工作人员需要的是“心”的付出，而不是劳力的付出。从第一节课程中就知道一个公司的慢慢成长是要付出辛勤的“血汗”。而这血汗并非仅仅是老板一个人的血汗，而是所有员工的真心努力的结晶。这种果实的累积就是公司的企业文化。虽然我们企业是一个商业为主的公司，但是我们的文化却不是商业物品，它是有生命有血液有灵魂的。

曾经在外两年的我也在几家公司上过班，而最后的体会是一个有文化的公司才是一个有发展的公

司。而文化的底蕴就是让员工培训，让员工学习。

公司的发展离不开员工，而员工的价值提升也离不开公司。而在两种互相配合、互相给予的情况下才有发展和上升的空间。

这次的培训每一堂课都很让我受益，学习的是“心”的境界，是做人的道理。每一位上台的讲师都是优秀的，因为都是用心演绎的，而我们也是要用用心去体会的。

珠宝销售培训心得体会300字篇二

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面一下在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

3、充分展示珠宝首饰

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”……营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝首饰的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

5、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是vvs级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们可以先肯定说有（否则顾客可能扭头就走），随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

珠宝销售培训心得体会300字篇三

在这短短的培训几天中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧。x老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个导购员应能完全了解店里的所有货品，销售也是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做到的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最最好的服务态度来对自己的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

这是我在培训中的感悟：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，不管做那一行，是不可少的，所以这也是对顾客的一种的礼貌，当他/她看到你的笑可以给他一种轻松购物的心情。

2 展示珠宝首饰品

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

3、促进成交

一般珠宝都是上千上万，也是一个比较大的开支，有些人可能正在犹豫的时候，往往在最后成交前的压力，担心这个，担心那个，我们就要为他做出决定。

珠宝销售培训心得体会300字篇四

在面对竞争激烈的市场环境，我们为顾客提供的绝不仅仅是有形的饰品，还包括了围绕饰品开展的更多知识服务、技能服务与情感交流。珠宝首饰，属于奢侈品的其中一种，不仅仅要了解本行业，也要了解更多的其他奢侈品行业，在和顾客的接触中，获得更多的谈资与顾客沟通，让我们也能在其中提升自身的专业素养，了解更多的知识层面。

这次的培训让我意识到以前在工作的时候有太多的误区和盲点。在这次的培训中了解到了许多销售和与顾客沟通方面的技巧。还有，销售过程中，推销是我们与顾客沟通的过程。如果我们把生活中的不满情绪带到工作中，那么就会影响销售进而失去了顾客。所以最重要的就是要调整好自己的心态，以最饱满的精神状态来迎接顾客的到来。在这些的前提下，让我深深的体会到过硬的专业知识和良好的沟通才是成功的基础。

通过参加公司这两天的培训课程，本人在这次培训中受益颇多，简单总结如下：

- 1、开拓了思路，从更深层次理解了销售方面的技巧，能够站在更高的角度去考虑和分析销售中遇到的问题和它的解决方法；
- 2、通过对同行业、不同内容的案例分析，使知识结构更加丰富，大开眼界；
- 3、通过培训讲师耐心、认真的讲解，消除了很多在销售中存在的很多疑问。

通过这次培训，使我非常及时地弥补了我的不足，开拓了思路与视野，也认识到对专业知识的掌握和多层面知识了解的重要性，理论加实践，这些对于本人今后的工作中有着极大的裨益。

本人在今后的工作中，会不断的激励自己，及时地调整好自己在工作中的状态和心态，迎接每一位进店的顾客，提高成单率，做到！

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发