

国债销售心得体会 营销工作总结(精选6篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

国债销售心得体会 营销工作总结篇一

转眼间20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，就应不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断总结和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达潜力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不

够厚，心理素质但是关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。。。。。”“我对自己说。

20xx年工作设想

依据10年销售状况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，在有时间有条件的状况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信是十分重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观用心向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

- 1、不能正确的处理市场信息，具体表此刻：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的潜力，加强沟通交流，能够正确决定信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来决定你的诚实性，并同时决定你对产品的熟悉程度；如果一个十分简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我必须会以用心主动，自信，充满激情的心态去工作。

国债销售心得体会 营销工作总结篇二

3[x]客户共x个(x年新客户x个，之前的老客户x年未返单的共x个)，总销售额约x[00rmb]

按以上数据，东南亚区域国家[x]市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较小[x]和x市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。忙碌的x年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货

给客人部分的`直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生;10月份, 又因环电镀厂问题, 导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因, 及时向客人解释, 重新将出现质量异常的产品赔偿给客人, 并向客人承诺我们在今后会努力完善工作, 以确保产品的质量不再出现更多的问题, 从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的x客人, 由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色, 终造成了客人无法正常销售, 虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人, 但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖, 同时也使客人打消了与我们长期合作的念头, 使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份□x客人, 由于客人支付货款不及时, 且多次沟通都无法取得好的结果, 使我们对客人失去了信誉, 从而不得不安排其客人订单暂停生产, 同时造成其客户订单的产品库存, 资金不能正常运作, 给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通, 直到问题得到解决为止。对于x年发生的种种异常问题, 使我认识到了自己各方面的不足, 也使我从中深深吸取了教训, 获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习, 以取得更多的工作经验, 使得犯错的机率逐渐降低。

x年工作计划及个人要求:

- 2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;
- 5、熟悉公司产品, 以便更好的向客人介绍;
- 6、试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议:

- 2、适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢, 建议每个月开

发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间；随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

国债销售心得体会 营销工作总结篇三

17年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在2017年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播电台、报刊杂志、、、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

1. 销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，

手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响公司的形象、和声誉）

一. 市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二. 2017年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽

全力完成目标。

5) 顾全大局 服从公司战略。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在2017年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

国债销售心得体会 营销工作总结篇四

对比同期月营业额，树立保完成，求增长的经营目标。对同期月营业额进行量化，树立日营业数额目标，进而量化到一线销售服务人员，提高包房消费收入，从而达到总体营业额提高要求。发展每一个客户，积累客户资源。部门针对于消费客人由咨客台进行登记客户个人信息：对客人工作单位、工作性质、联系电话、消费习惯等进行温馨问询并登记。要求部门人员熟记登记客户，在实际工作中做到个性化服务。重要节假日中，由部门经理组织一线销售人员对现有客户发送节日祝福信息，让客户在有消费欲望的时候想到我们。加强节日营销工作□ktv本年成功举行了五一节、国庆节等活动。通过活动提升了ktv客户人气及部门工作士气，提高了期间营业额。在下一阶段工作中争取通过营销创新，进一步提高营业业绩。丰富商品种类：基于对同行ktv考察，对其所销售商品进行对比，添加部门特色小食及其它商品。同时针对一线服务员工，定期进行销售、推销技巧培训。结合员工实际操作，针对性进行讲解及点评，从而提高一线员工推销能力。

建立部门管理组织系统，由经理至员工树立逐级管理责任制，协调部门关系使部门员工各尽其职，谁主管谁负责的方针。制定部门人员通讯录，做到工作需要，沟通无障碍。坚持每日例会：由部门经理每日组织部门例会，对部门人员进行点到；检查员工仪容仪表；传达酒店通知；点评上日工作；通知

当日注意事项等。

加强规范管理,提高整体管理水平和服务质量;加强市场营销工作,提高市场占有率。刚刚过去的一年,是我们华海酒店ktv娱乐场所发展史上极重要的一年,增加多一层楼15间房,是承上启下、继往开来的一年,也是我们ktv在开业时制定了三步战略规划:第一步,按四星级酒店ktv娱乐场所的标准完善硬软件设备的投资;第二步,进行员工队伍的素质教育和培训,从根本上提高各级员工的素质,以五星级的管理和服务创建真正的四星级ktv娱乐场所;第三步,从管理中要效益,立足茂名,向外辐射,推出华海ktv品牌。

国债销售心得体会 营销工作总结篇五

主观上负责人及下属人员工作经验不足,能力参差不齐;管理上程序化程度不高,比较杂乱;下属员工工作不够主动,自我定位不准确,工作观念不正,普遍存在一种“混”或“养家糊口”的工作状态,而未能意识到挑战性工作对自身能力、素质的提高。诸多主观因素致使员工缺乏“团队精神”,凝聚力不强导致工作效率低下。

客观上公司上层管理程序过于繁杂,影响各种计划的迅速畅通;各种建议性方案审批不明;缺乏针对各下部属市场实际情况的指导性方案。导致各下属机构操作不灵活,直接降低企业及产品竞争力,影响销售。而原市场遗留问题也给工作带来较多阻力和诸多不确定性、突发性问题,比如经销商不稳定和地级市经销商之间低价物流即倒货。

通过分析主客观原因,吸取失败教训,暴露并努力改变、解决问题,让xx成为一个符合公司长远目标的良性健康的销售市场是xx当前目标。以下本人对xx分内部管理、客户管理□xx□销售方案四部分总结并做出计划和建议。

1□xx管理混乱，未能很好做到防火、防霉、防鼠、防盗等工作，保管人工作方式呆板，群众基础极差，严重影响团结，恶化工作环境，工作效率极低，人为加大货物流通障碍，损害xx集团企业形象。

2、业务内勤工作量太大，即当xx又做xx□导致直销部门及业务人员滞留xx时间太久，影响直销人员与业务人员正常工作开展。

3、大型卖场送货频繁、验收制度繁杂，而业务人员自己送货，占据大量时间，造成工作效率低下，直接降低xx集团的服务质量，损害企业形象。

4、缺乏独档一面的xx员，各销售渠道俱存在不少问题，最典型的是：

a□市区xx缺乏忠诚客户且销售网络不健全，客户经营理念差，新品推广不力。

b□大型卖场产品更新难，新品上柜慢，致命的是各种销售促进活动经常性断档。而xx人员一直未能达到公司要求，对之有所改变，直接产生xx部月销售量波动较大。

5、送货车辆破旧不堪，经常维修，一方面增加销售费用，一方面影响货物流通，且人员安全未能得到有效保障。

6、导购人员素质参差不齐，没有经过统一培训，缺乏企业理念与团队精神。

1、立即更换xx□寻求一个积极向上又有一定保管经验的xx□改善工作环境，加速物流，提高效率。

2、改善xx工作流程，建议增加人员，责任明确，更有效对xx

部的xx与xx管理，加强对xx部内务如财物、人员、住房等方面的监督与管理。

3、寻求合格的xx人员，以使与xx保持良好客情，加强合作，保持产品销售的有序畅通，切实对xx促进活动进行跟踪，并做好各种销售、促进评估。

4、建议更换xx号车，保证派送货物及时畅通。

5、安排时间培训导购人员，以求有一个良好的工作状态与企业形象。

6、重点治理xx部门，考虑xx主管合适人选，管帮带好xx人员，以扩大产品占有率，促进销售扩大影响。

7、期望公司能给予建议如何解决卖场业务人员自己送货的难题，提高业务人员工作效率与工作积极性。

一、县级代理：六县市各一代理商，销售相对比较平稳，产品在县级市场也属领导品牌地位，出样较好，经销商配合程度较高，信誉也不错，基本上能配合好公司的营销方案。但有部分经销商流动资金不足（如xx□xx□xx客户）；且所有客户的销售网络都不是很健全，大部分网络是终端超市且呈自然销售状态，乡镇网络几乎没有，县城小店也存在很多销售空白点。

针对如此一种状况，对客户宣传xx营销理念及与xx合作的发展前景，树立其对xx及xx产品的信心，然后分析其自身的管理、运作方式上存在的弊端并与其达成合作上的共识，减少其经营品牌，尽量要求xx产品专销，指导经销商多渠道多级别价格体系销售，使其做到产品系列化、网络立体化、货物资金流通迅速化。以达成xx与客户之间的“战略伙伴关系”的双赢局面。

1、经销xx创建销售网络：在创业初期，如果资金充足，此种销售方式未尝不是一种好的模式，它能使公司迅速创建销售网络，但随着网络的健全，此种模式所带来的弊端逐渐显现并激化成矛盾，如xx及客户的xx等都直接影响投入期向盈利期的过渡。而此转型期间，如何运营将决定公司长期切身利益。

2、经销商经营品牌互动销售：随着经营品牌、产品的多样化，借助某些xx网络拉动其他xx销售是一种良好的销售模式。贸易贵在双赢，单赢的生意不是一种健康的长期的合作关系。良好的互动销售是资源共享互相促进，共同拥有一个良性健康并具有广阔前景的市场，而不是以损害某个品牌的利益来拉动其他品牌的销售，或以某一个或几个品牌的销售利润来弥补其他品牌的销售亏损。只有大家共同遵守游戏规则，真诚合作，才能达到共同发展的目标。

3□xx缺乏服务于长期利益的规范管理：对xx的权责制订过于简单，与责任不成正比的权利是危险的，在给予xx人员权利的同时应就xx监控工作作出相应的约束，一切为公司的长远利益服务。由于公司较少对此方面作出约束，造成业务人员为完成销售任务，给经销商xx□

4□xx按正常xx体系混乱，影响xx销售积极性。

客情关系不够好；送货补货不及时；卖场活动不连续；各种跟踪不到位；本司产品不了解；竞品情况不清楚。如此一种尴尬情况已经延缓了大半年，每一次例会内容都包括。本人认为要根本上解决这一尴尬状况，一方面从人员业务素质问题上解决，条件成熟的情况下尽可能启用有相关工作经验且业务能力强的业务人员，另一方面争取在大型卖场的各种xx活动不致断档，否则xx大型零售终端的销售很难有“质”的提高“量”的飞跃。

四、中型（连锁）超市：目前经营的有xx连锁61个店，九头崖33个店□xx□xx□xx等大厦及部分中型连锁及单店中型超市。今年xx在此渠道的销售极其不稳定，也存在很大一部分空白点，但此一渠道的销售风险较高，表现为超市经营不景气且以代销为主，故在此部分以求质不求量的销售方针为主，宁可不销也要现款，没有充分的评估不轻易去谈销售。

所以今年此渠道主要销量在xx超市与xx□其中xx的销售如充分运作月销售当在8至10万左右，但xx的货款回收相当困难，所以为降低风险以少送货多收款的销售方针为主，明年估计也是以此种销售方式为主。而xx的销售尤为重要，但波动也更大，如何经营将对xx的销售量产生很大影响，也直接影响xx产品在xx市场的出样率与占有率，详细管理及方案分析见本人年月日所拟“xx有限公司销售方案”。

五、直销及团购、劳保客户

1、因直销部门的人员频繁更换及直销主管管理能力问题，致使目前xx市的小型零售终端存在很大一片空白，而直销员也经营一小部分中型超市，更产生了对小店销售的轻视，服务质量低下，使xx产品在xx市场的占有率低下，更因直销人员推销能力问题及代理商价格低造成的冲击，导致直销客户不稳定且极易流失。

（1）对直销员进行销售培训，提高其推销能力及服务质量，做到让客户满意，让公司满意，稳步拓展小店销售网络，促进销售。

（2）对直销员进行分类，部分人对小店及小超市销售，按xx考评制度核算工资，授权能力较强的另一部分直销员针对中型超市及团购、劳保市场进行销售，基本工资300元，基本任务初定为一万/月，超过部分如销售中型超市按2%提成，如团购或劳保按1%提成。

1□xx租赁费、运输费、办公费、水电费、人员工资等可预算费用。

2、正常促销赠品不可预算费用。

3、预计个县城代理商各xx元计xx元直销或导购员工资。

4、建议适当增加部分各级代理商店招及车身广告费用投入。

5、本人就xx市大型卖场年月销售量及月销售费用做一个前期预测与评估，请参考附表一“xx市大型卖场最低月销量及月销售费用预计表”。

要完成xx年所预计的xx万元销售指标，本人提出如下销售方案：

1、县级市场：巩固现有销售网络，做好客户营销参谋，指导客户多渠道多层次立体经营，争取针对县城终端超市开展面对消费者的多元化促进活动，改变现有自然销售的被动销售局面。充分发挥县城直销员作用，借助公司每一次促销迅速大量铺货，努力拓展网络，开发乡镇市场。

建议公司与其他厂商举行联合促销，比如与生产食用油厂商联合，购xx产品几件送食用油一瓶，购食用油一桶送xx某某产品一提；或公司给xx予自由调节赠品的权利，比如本月xx一件十元促销，可改成购三件xx送5公斤金龙鱼油一瓶。如此开展多样化的面对传统通路的促销活动，相信对公司的销售特别是县级市场一定能有一个很好的促进，又能防止客户对公司产品采取变相降价。

2、市区渠道：当务之急是对市区二批网络的掌握。如与奥博签订合同则重在培养二级批发商作为候补客户，缩短新品面市时间，加快货物与资金流通，进一步拓展网络，扩大中小纸行及小型零售终端的销售。

如未与xx合作则对所有xx市场采取xx经销，为减小xx所带来的冲击，首先对所有客户在公司xx基础上xx重新整合市场，重点培养若干运营思想较好有实力忠诚的xx并建议公司针对xx的所有促销产品实行与其他地区不同的政策，以xx对xx市场的影响，稳定xx市场的价格体系基本完整，不至于对xx传统渠道的销售产生很大的负面影响。建议公司对普遍存在的xx现象采取有效措施，坚决xx

3、大、中型（连锁）卖场：维护企业形象，加强客情关系，保证企业服务。做好对竞品与本品进行优劣势分析，针对丹尼斯、金博大等大型卖场与部分中型卖场，不间断采取形式多样的买赠或特价销售活动，并做好事前预测、事中跟踪与事后效果评估。以求达到产品在终端的销售稳步提高。

4、小型零售终端：调动xx人员工作积极性，充分发扬能者上、庸者下的激励机制，严格执行对直销工作的考评、监督，开展针对小型零售终端的多样化买赠促进活动，迅速占领小型零售终端市场，提高产品覆盖率、占有率，提高销售量。

5、组织专人负责团购、劳保市场，特别是加强心相印产品的单位定制，提高销售。

以上是本人就职近一年来对xx的总结及提出的方案及各种建议，不周之处，希望各位领导给予指点，并希望领导能多为处于销售第一线的员工多一点理解，多一些关心与支持，相信大家都是为了xx都是为了xx有一个良好的销售市场与环境才聚到一起，实事求是，少一点官僚，多办点实事。相信xx的员工一定会有一个美好的前程！

国债销售心得体会 营销工作总结篇六

现在进入公司已经将近有3个月的时间，这一个月的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，

比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本周的一些心得与体会写一下。

一、总结：

x月份截至目前出了三单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢xx□xx的帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过这不到一个月的电话营销，自己也总结了一下小小的心得经验：

1. 首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为最大的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

3. 再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

4. 对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5. 但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

二、计划

爱自己的工作，爱自己的团队