

# 2023年拜访商家话术 陌生拜访心得体会(大全5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 拜访商家话术篇一

下午我们的组训老师打来电话，让我分享一下最近关于陌生拜访的心得体会。

说实话，关于这些天的陌生拜访，我的确有一些话要说，也就答应了。

我们常用的陌生拜访有三种形式：一是开门见山式，说出我们的来历和目的；二是聊天式，不说我们的来历和目的，只是和他们聊天；三是调查访问式，这样的调查需要准备一点小礼品以便随时赠送。

这几种方式没有哪一种是最好的，也没有哪一种是不好的。所谓不拘一格，随机应变。适合我们的都是好的。

一般来说，从来没有买过任何保险的人，对保险的抗拒心和戒备心最强。对于特别抗拒保险的人来说，聊天是最好的方式；有些人在调查中接受了小礼品，并不表示他们接受了我们，这些人也需要我们经过长期艰苦的努力，才能使他们最终接受我们。只有那些已经买过保险，对保险的保障并不清楚的人，往往想通过我们知道自己究竟买到了什么保障，他们倒是挺欢迎我们。

因此，在拜访的过程中，如果遇到已经买过保险的人，我们千万不要一走了之。我们一定要为他们做耐心细致的解答，并以此为突破口，打破陌生拜访的僵局。

陌生拜访，不仅锻炼我们胆量，也锻炼我们的应变能力，我们在这个辛苦的拜访过程中成长着、快乐着。在这里，我有三点心得体会与大家分享。尽管许多前辈们早已有过这些体会，但唯有在实践中感悟才让我理解更深。

首先，我们不要把自己定位成卖保险的。

保险行业经过这十几年的快速发展，很多老百姓的保险意识都增强了。他们理解保险，也理解保险公司从业人员的艰辛。但是还有更多的人对保险不理解，戴着有色眼镜来看待保险从业人员。这其中有一些是因为保险行业在我们国家的历史太短，而造成大众对保险行业的不了解；也有一些是在过去的工作中，我们的业务员为了推销保险，擅自夸大保险的功能而导致无法理赔造成的。所以，如果我们把自己定位成卖保险的，那么就会和对方建立一种对立关系，让他们认为又从保险公司来了一个骗子。

我们一定要打消他们的顾虑，告诉他们，我们只是做保险市场的调查，以及保险业务的咨询工作。如果你家没有买保险，我们也不会死缠烂打的让你非买保险不可，不买决不罢休，我们只是做个市场调查而已；如果你家买了保险，还有什么不明白的，那么我们可以帮你解释条款，让你明白你所买的是哪一种保障，有哪些利益还没有享受，有哪些利益会在未来的岁月里得到保障；如果你家还有保险需求，我们会为你做最好的咨询服务，让你把钱花在刀刃上，买最好的和最大的保障。

有一些人特别害怕留电话号码，害怕会因此受到电话骚扰。对于那些怕留电话号码的人，我们不要去强求。只要我们经常从他们面前走过，混个脸熟，慢慢地他们就不会象先前那

样的拒绝我们。对于那些愿意留下电话号码的人，我们也不能经常打电话，以免引起他们的反感。我们只需要经常地路过，和他们经常地打着招呼就行了。

所以一定要坚持在同一个地点做陌生拜访，这样才能让我们的客户经常看到我们。打一枪换个地方，只能像猴子掰苞谷，掰一个丢一个。

其次，服务就是生产力。

我的一位陌生拜访的客户，就是因为我在帮她解释其它公司的保险合同条款的同时告诉她，我们不会卖给你保险的，我们只是做市场调查和咨询服务。我对她说：你告诉我们你买了保险，我们就已经做了市场调查；我们给你解释条款，就是在做客户服务；你问你的保险买得好不好，我们就是在做咨询服务。如果有一天，你还想买保险，无论在哪家公司买，我们都会为你做最好的咨询服务。这位客户深受感动，连夸中国人寿的这种服务方式很好。

这位客户以前也买过中国人寿的保险，只是在广元买的，一直没有转到成都来，交费很不方便，有时忘了交费造成保单失效。我对她说，可以把她的保单转到成都来，并告诉她需要哪些手续，她同样很感动。后来有一天我知道在成都可以直接把她的保单从广元转移过来，就专门打电话告诉她，然后在下一次的拜访中就把转移申请书给她拿了过去，让她在适当的时候到我们公司来，我陪她办理保单转移。我想这位客户在认可中国人寿的同时，也会认可我。

第三，拒绝是正常的。

我们在陌生拜访的过程中，经常会被人拒绝。杨宗勇老师说过，拒绝是婴儿尿床，纯属正常。想想我们在从事保险工作之前，是不是也同样的拒绝保险从业人员？因此站在他们的角度，我们要理解他们的拒绝。

所以善待拒绝我们的人，就是善待我们自己，因为他们就是从前的我们。

## 拜访商家话术篇二

我有一位高中恩师，对我非常好，后来他调进政府机关任职。

工作后不久，我更有幸成为他的下属，在一个办公室工作，受到了他无微不至的兄长般的关怀。他为人勤奋、儒雅、谦逊、敬业，与他共事的几年间，我从他身上学到很多，也潜移默化地受他影响非常大。

好几年前，他凭自己的努力考入某局副局长，后又凭实力考入上一级更高的部门任要职。

春节期间，我曾和先生拜访过他，一看，惊呆了，他人消瘦的很，获悉他因为过度操劳，得了心肌炎。闲谈间，师母告诉我，他这人对工作太负责任，可恶的官场，有时为了办成事情，就得进行酒文化。他本不胜酒力，可是为了能够贷到银行的巨款为局里办实事，面对一茶杯高度烈酒，脖子一仰就得饮尽；为了应付上级检查，招待检查团的席间，作为最年轻的局长和分管负责人，他同样也是和颜相迎来宾，敞胃笑纳酒精。加上分管事务的艰辛繁杂和自己追求完美的个性，久而久之，身体亏损了很多。

我联想起自己，确实，近年来，我本人客观上工作很忙，但主观上我太努力、追求完美的个性，虽然工作出色，但盛名之下的我身心疲惫不堪。在我生活的城市，因为我的努力，很年轻的我在政府机关小有名气，提到我，别人都用艳羡的目光看我、评价我，觉得我年轻有为，前途无量，领导赞扬我是好下属，下属赞扬我是好领导，近来也传将要擢升之讯。殊不知我为了工作作出多少努力，回去还要担当一个好母亲、好妻子。有谁知道一个月熬夜20个晚上到一点、两点的我完成工作后的头疼欲裂，第二天白天仍然还得神采奕奕。仗着

年轻，我透支着我的健康和生命。

今天，看老师，我顿悟很多，人不要太累，身体永远是第一，不要追求太完美，所有的功名利禄与健康生命相比，真得是过眼云烟、粪土草芥。

所以，心底祝福恩师健康的同时，来好网谈以上，和勤奋努力、忘我工作的上班妈妈共勉。

拜访老师心得体会四：

虽然在论坛上仰慕王老师很久，也从王老师那里学到了很多钢琴教学的知识，但是从未与王老师本人谋面。带着欣喜与期待，寒假回苏州，终于得以有机会带犬子松松去请教王老师了。

到了王老师家，王老师很热情地接待我们。首先给松松进行了练耳的测试，松松大体上还可以，不过太高和太低的音以及和弦的转位还有待提高，因为我们在家没练过。另外还听了两首儿童歌曲，王老师测试了拍子和调性，松松把二拍子听成了四拍子，四拍子听成了二拍子，调性上面因为是中国民族五声调式 $\square b$ 羽调松松听成了 $b$ 小调，我觉得也勉强可以，毕竟我还没教他五声调式的感念。接下来是视唱的测试，松松高音谱号的还可以，低音谱号的一条错看成高音谱号了，看谱不仔细。最后王老师让松松弹了两首钢琴曲，我们准备了一首大汤二的《谐谑曲》和小汤八的《闲聊波尔卡》，王老师大体上表示肯定松松的钢琴技巧。

了满分。这一点我很赞同。

第二条，他说松松性格比较内向，适合搞作曲，不适合搞演奏，因为演奏家要比较擅于表现自己，但是思考往往不深入。搞作曲的人需要深入思考问题。

第三条，他建议我除了自己教之外，还要另外请名师指导，毕竟一个人的思维有局限性，不要限制了孩子的发展。孩子的成长关键期也就这五六年，错过了这个时期，也就错过了一辈子，小学毕业以后也基本定型了。所以现在孩子正处于头脑快速发育，需要大量灌入知识养分的时候，要舍得投资，有舍必有得。搞音乐这一行，要出人头地，不能流于一般，必须拔尖，做顶级人才。

我觉得王老师这番话还是发自内心的，对我有很大的启示和帮助，也为松松未来的发展指明的方向。再次感谢王老师的真诚与帮助！

### 拜访商家话术篇三

20-年12月3日下午，我们组队去拜访了梁加尼老师。在和梁老师的聊天中，我了解到梁老师是从华南师范大学毕业的，原在高州市教学十年，后在岭南师范学院任教古代汉语二十多年，并退休于岭南师范学院，教龄共三十多年。

梁老师很热情，他不但给我们泡了茶还拿出零食给我们吃。梁老师在了解到我们的专业后，津津有味地跟我分享了他的宝贵看法，同时老师也给了我们一些学习上的建议，如梁老师建议我们多看书，有空多练毛笔字和钢笔字，他说作为中文系的学生必须要学会写一手漂亮的字。我们一直觉得老师说得很很有道理，同时，我还发现了老师家不但墙壁上挂满了写有草书的裱框，而且在墙的一边还有专门的大大书架，上面装着好多书籍，可见老师对书籍的热爱很深。此外，我还看到老师的书架上有好多张小孩子的照片，她们好可爱，原来她们是老师可爱的孙女。孙女跟着爸爸妈妈在外面住，所以老师就和师母一道颐养天年。随后，梁老师通过温文尔雅的举止，加以耐心细致的态度，不但热情地给我们讲解了岭南师范学院的发展历程，而且也向我们讲述了雷阳师专的门口旧址就是在现岭南师范学院附属中学面向街道的那个门口的那个位置。接着老师也举例了广东的几所大学，谈了它们

的发展历程，我们从老师那学到了好多知识。

我们在老师家中呆了有一个多小时，我想不能再多和他谈话了。因为到了煮晚饭时间了，我们不好意思打扰老师煮饭的时间，貌似老师也意识到了时间的问题，所以老师愉快地跟我们说下次有空再聊，并且老师很主动地跟我们说，我们以后有空的话都过去他家聊聊天。

我们跟老师到他家的菜园那拍了照留念(因为屋子里光线有点暗，老师建议到室外拍)拍完照后，我们道了别，临行时跟老师说，我们下次会找个时间过去拜访他的。

在这次拜访老师的活动中，我觉得我们要多关心自己身边的人，多点跟他们聊聊天，解解闷，也许这只是一件很简单的事，不过他们会感到很开心的。

## 拜访商家话术篇四

一些销售人员每次拜访客户都是三句话：上个月卖了多少货？这个月能回多少款？下个月能再进多少货？这无助于销售业绩的提升。

销售人员每次拜访经销商的任务包括五个方面：

- 1、销售产品。这是拜访客户的主要任务。
- 2、市场维护。没有维护的市场是昙花一现。销售人员要处理好市场运作中问题，解决客户之间的矛盾，理顺渠道间的关系，确保市场的稳定。
- 3、建设客情。销售人员要在客户心中建立自己个人的品牌形象。这有助于你能赢得客户对你工作的配合和支持。

4、信息收集。销售人员要随时了解市场情况，监控市场动态。

5、指导客户。销售人员分为两种类型：一是只会向客户要订单的人，二是给客户出主意的人。前一类型的销售人员获得订单的道路将会很漫长，后一种类型的销售人员赢得了客户的尊敬。

要实现这五大任务，销售人员在拜访客户时，应做好以下12件工作：

## 一、销售准备

失败的准备就是准备着失败。销售人员在拜访客户之前，就要为成功奠定良好的基础。

1、掌握资源。了解公司的销售政策、价格政策和促销政策。尤其是在企业推出新的销售政策、价格政策和促销政策时，更要了解新的销售政策和促销政策的详细内容。当公司推出新产品时，销售人员要了解新产品的特点、卖点是什么？不了解新的销售政策，就无法用新的政策去吸引客户；不了解新产品，也就无法向客户推销新产品。

客户拜访目标分为销售目标和行政目标。销售目标包括要求老客户增加订货量或品种；向老客户推荐现有产品中尚未经营的产品；介绍新产品；要求新客户下订单等。行政目标包括收回帐款、处理投诉、传达政策、客情建立等。

3、掌握专业推销技巧。掌握销售技巧，以专业的方法开展销售工作。

4、整理好个人形象。销售人员要通过良好的个人形象向客户展示品牌形象和企业形象。

5、带全必备的销售工具。中国台湾企业界流传的一句话

是“推销工具犹如侠士之剑”。凡是能促进销售的资料，销售人员都要带上。

调查表明，销售人员在拜访客户时，利用销售工具，可以降低50%的劳动成本，提高10%的成功率，提高100%的销售质量！销售工具包括产品说明书、企业宣传资料；名片；计算器；笔记本、钢笔；价格表；宣传品；样品；有关剪报；订货单；抹布，等。

## 二、行动反省

销售人员要将自己上次拜访客户的情况做一个反省，检讨，发现不足之处，及时改进。销售人员可分为两种类型：做与不做的；认真做与不认真做的；工作完成后总结与不总结的；改进与不改进的；进步与不进步的。结果，前一类人成功了，后一类人失败了。

2、未完成的任务是否跟踪处理了？

3、客户承诺是否兑现了。一些销售人员常犯的错误是“乱许诺，不兑现”。朱熹说“轻诺必寡信”。销售人员一定要做到“慎许诺，多落实”。

4、今后几天工作的计划、安排。今天的客户拜访是昨天客户拜访的延续，又是明天客户拜访的起点。销售人员要做好路线规划，统一安排好工作，合理利用时间，提高拜访效率。

## 拜访商家话术篇五

当我们走进他们，才发现，他们有的看不清楚东西，有的听不清楚，有的说不清楚……但是我们都耐心的与他们交流，不管他们说的自己是否认同，也不管自己是否听清，更不管他们一再重复同样的话题……这一切，一切，只因他们是老人。其实，自己在搀扶有些老人的一刹那心头掠过一丝犹豫，但很快就意识到，这是我们应有的一种责任，一种义务。我

们在问及他们子女多长时间来看他们一次的时候，老人的眼神里掠过一丝忧伤，但还是说自己在那过的很好，只要子女经常打电话就行了，还很开心的谈及其孙女给他打电话的事，从头到尾，老人都没有正面回答我们的问题，我们也不好再提。

我们把老人都搀扶到外面，晒晒太阳。院子里，有的在给老人剪指甲，有的在给老人捶背，有的在按摩，看的出，许多老人都很开心。其实，我觉得老人的要求并不高，只要大家在一起，热热闹闹的，他们就会很开心，不管我们和他们谈论了什么，谈论了多少。因为这让他们觉得还有人关心着他们，他们并没有被遗忘。其实，这些老人大部分是不喜欢看节目的。在外校的学生表演节目的时候，老人宁愿和我们唠嗑，在我们提到节目的时候，老人并没有任何开心的表情，几乎没有看表演的节目。因为这些节目大都是歌曲，有的是武术。但这都不是老人所喜欢的。他们有的看不清楚，有的听不清楚，有的根本不能行动。这怎么可能引起他们的兴趣呢。我们中的一个女孩儿说大部分老人都喜欢戏，不喜欢歌，这个女孩儿还说到学校之后，就去学戏。她的这番话，挺让我感动的。

在我们临走的时候，有些老人拉着我们的手，一遍又一遍地说着：下次还来啊，下次还来啊……还有些老人，一遍又一遍地说着自己的房间号，并且一再强调让我们记得。从老人的脸上，我们看到了一丝幸福，还有，不舍……我们把老人送回各自的房间之后，就到了外面集合。

是的，他们是一些孤独的老人，想要亲情，想要被人注意，被人尊重，被人关心。他们心疼自己的子女，理解自己的孩子们，宁愿一个人承担这像是被抛弃的苦涩和辛酸。当你看到这的时候，请想想：您有多长时间没有回家看望自己的爸爸妈妈了……所以，当我们闲下来的时候，一定要记得：常回家看看，回家看看自己的爸爸妈妈，他们可能也在无时无刻地想着自己，这也是给爸爸妈妈最好的礼物。愿天下父母

亲健康长寿！