

电信销售经验分享总结(大全5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

电信销售经验分享总结篇一

首先在这个阳光明媚,生机昂然的早晨给亲爱的同仁们问声好,大家早上好,非常荣幸能给大家开这个晨会,首先做一下自我介绍,我叫xx.希望大家能够记住我,在记住我的同时我愿意与大家成为生活当中最知心的朋友以及事业上最愉快的合作伙伴!

【销售晨会主持词(二)】

信念是一种无坚不摧的力量，当你坚信自己能成功时，你必能成功。

【销售晨会主持词(三)】

尊敬的经理，尊敬的各位营业部经理，亲爱的伙伴们，大家早上好!伴随着新一轮太阳的冉冉升起，我们又迎来了崭新的一天。窗外春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香(细雨霏霏;秋高气爽;瑞雪纷飞)，室内激情飞扬，正是展业的好时节。非常荣幸今天的大早会由我来主持，我是来xxx自营业部的xxx我的增员人是非常优秀的xxx经理(主任、伙伴)，非常感谢他能够把我引领到这样一个环境中来，在这里借助大家的掌声对他表示衷心的感谢!

1. 下面请跟我一起关注天气状况：今天，春暖花开、草长莺飞、阳光明媚、鸟语花香(细雨霏霏;秋高气爽;瑞雪纷飞)的好天气，非常适合我们展业，祝愿大家今天拜访多多，收获多多!

2. 维护良好的职场秩序，是我们每一位合众员工的良好品质。早会开始之前，友情提醒大家将我们的通讯工具关闭或调整到静音状态，早会（给大家期间请大家不要随意走动，有吸烟习惯的伙伴请暂时忍耐。30 秒钟时间调整手机）

3. 接下来有请大家全体起立，让我们心怀感恩，一起诵读公司司训

兴”的信心，让我们在“相亲相爱的一家人”的和谐大家庭里展翅飞翔！（xxxx“中华儿女多奇志，敢教日月换新天”，每一位炎黄子孙都会凝心聚力，奋发图强。让我们满怀深情齐声高唱[]xxxxxxxxx[]）

7. 谁英雄谁好汉，龙虎榜上比比看，接下来大家用最热烈的掌声有请尊（非常感谢经理给大家敬的经理给大家公布今天的业绩龙虎榜!带来的业绩分析，让我们以饱满的热情投入到今天的拜访中，争取明天榜上有名！

8. 每一份成绩的取得，无不凝聚着成功者对寿险行业以及对公司的满怀信心和对客户的高度负责，而且，每一张保单背销售公司早会主持词后都会留下闪光的足迹和宝贵的展业经验。成功自有成功的方法，接下来让我们有请今天的展业明星，他就是——xxx营业部优秀的伙伴！让我们掌声 把最热烈的掌声送给我们今天的展业明星！

9. 俗话说：笑一笑，十年少，快乐的心情让我们每天都拥有年轻的心态，焕发青春的朝气。让我们掌声请出我们今天的开心大使xxx伙伴！

【销售晨会主持词(四)】

一、欢乐开场：道早问好+一则小笑话

各位优秀的伙伴们，大家早上好!我叫xxx[]来自xxxx[]很高兴能有这次机会为大家服务，希望在今天的晨会上，能够得到大家最大的支持与配合。(讲述小笑话)在开心之后，让我们一起进入今天的早会。

二、纪律宣导：早会开始之前，还是不忘提醒各位调整好您的坐姿，将手机打至振动或关闭状态。好的，再次道早问好：各位亲爱的伙伴们，早上好!(好)

三、俗话说：没有规矩，不成方圆。一流的团队，自然要有一流的风范，让我们一起来看看出勤情况。我们要求回应呼声振奋响亮，起立动作整齐划一，请各团队做好准备。一区掌声鼓励!让我们给正常出勤的自己以及满勤的团队一个热烈的掌声。

四、唱国歌(唱司歌)：(串词)太阳每天都是新的，历史才会蓬勃向前。我们每天都是新的，才会迎接时代的挑战，站在寿险业的最前沿，今天，又是一个希望的开始，又是一个新的开端，就让我们迎着初升的太阳，抖擞精神，共唱国歌(司歌)，请全体起立。

五、韵律晨操：冲冲冲，咬紧目标不放松，每当听到这首节奏宣明强劲、充满现代青春气息的《向前冲》，都不禁使我们想活动活动筋骨，接下来就有请我们今天的动感舞星来为大家带操，掌声请出……伙伴(3位)(配乐、掌声感谢)。请音效准备!

六、喜讯报道：在跳完一首欢快的《向前冲》后，让我们一同关注昨天的举绩情况。经过了一天的辛勤展业，我们有位伙伴成为了今日的耀眼星辰。接下来，请点到名的伙伴起

立接受大家的掌声恭贺!伙伴xxxx件xxxxx元!再一次掌声恭贺以上开单举绩的伙伴!

七、心得分享：我们说，每一张保单都来之不易，每一次的成功都源于我们的付出，而最快接近成功的方法就是模仿成功，接下来让我们一同走进xxx伙伴的心路历程，借助各位热情的双手，掌声有请展业冠军伙伴!(1-3位，栏目结束后必须总结)

八、信息窗口：风声、雨声、读书声;国事、家事、天下事，听世界新闻，读天下文章，让我们一起走进今天的天下事!掌声有请信息导读员伙伴!掌声有请!(总结大纲)

九、专题论谈(包装：题、重、人、名)：

今天的专题栏止又为您打开，今天为大家带出的专题是□a□;究竟什么是a?为什么要做a?然而又如何能做好a?作为一名业务代表，做好a对我们究竟意味着什么呢?我们今天非常荣幸地请到t伙伴(经理、老师。下同)为我们带出今天的专题;t伙伴xx年入司，曾在xx活动中获得xx□对于a□有着他非常独到的见解。接下来，就借助各位热情的双手，掌声有请t伙伴!

总结：一个人的态度会影响到日常的行为，而改变了行为时，就会改变了旧的思维模式，其实当你换个方式与角度看问题时，一切都将迎刃而解□t伙伴告诉我们□xxxxxxxx!让我们再一次用热烈的掌声感谢我们的t伙伴!

十、政令宣达：今天，我们公司的h主任(经理)也在百忙之中抽闲来到我们的职场，并且有重要的事项对我们宣达，掌声有请h主任(经理)。

十一、业务联系：又到了我们每日业务联系时间，掌声有请宋经理!

十二、工作指示：我们都知道，公司的领导总是日理万机，为了伙伴的利益，为了团队的发展，为了公司的辉煌而终日忙碌奔波。今天，我们公司的m经理也不辞辛苦来到我们的早会现场，接下来，请各位伙伴用最最热烈的掌声，有请m经理为我们作工作指示！

十三、轻松节拍：我们的团队奋发向上、我们的团队朝气蓬勃，那是因为有你、有我、有他、有我们大家，因为们每天都在享受快乐。在早会接近尾声时，让我们的一起进入今天的轻松节拍，掌声有请xxx伙伴！

十四、群体激励：今天的晨会到此马上就要结束，（若有通知，放路在此处）——今天的欢呼口号是“风雨同行，全员破零，加油加油!ye!”当我喊到全体优秀的伙伴时，请各位跟我一起欢呼今天的口号!请全体起立，各位优秀的伙伴：“风雨同行，全员破零，加油!加油!ye!”(亲爱的伙伴，从这里开始，从这里出发，我们即将踏上各自征程，无论前方是浊浪排空，还是惊涛骇浪，我们都将义无反顾、风雨兼程。让我们每一个人都点燃心灯，共同点亮我们灿烂的星空，让我们每一个人共同书写我们无悔的人生。

把握生命里的每一分钟，全力以赴我们心中的梦，不经历风雨，怎么见彩虹，没有人能随随便便成功。伙伴们，让我们肩并肩，手牵手，齐声高唱《真心英雄》。)请各团队分头召开二次晨会。

【销售晨会主持词(五)】

开场 各位亲爱的伙伴大家现在好，感谢大家的回应，仲夏的7月，高温流火，但是我们按时相聚于此，非常高兴在今天的晨会见到各位在座的每一个伙伴！首先对各位的按时出勤表示由衷的感谢，让我们把热烈的掌声送给我们正常出勤的自己。

晨操 每个胜利都是团队精神的写照，每一点进步都是伙伴们相互鼓舞和激励的结果。国寿人就是在这种团结拼搏、奋发向上的团队精神中一路打拼中成长起来的。现在就让我们以一曲晨操 《向前冲》展现我们团队的文化士气，请全体起立，有请我们会跳的伙伴上台来带动一下。

非常感谢刚才为我们献上精彩晨操的各位伙伴，他们不但在工作上业务精英，同样在舞台上充满活力与自信，充满迷人的风采，让我们再一次用热情的掌声向她们表示感谢！那么同时相信一首快乐的晨操过后呢能激发我们快乐的心情，也希望我们的团队都能拥有高昂的士气和人气为我们带来好的业绩。

信息 我们说天天都有新鲜事 每次晨会的这个时候我们都要准时为大家打开信息窗口，及时的了解我们身边的信息，掌握新的资讯，掌握社会最新动态，帮助我们开拓视野，积累与客户沟通的素材，下面 就和大家一起关注一下今天的信息。

所以大家一定要通过这则信息知道，我们的保险市场还没有像我们想象中的那样小，我们国民需要我们把保险深入到他们每一个人心中。我们一定要把保险当成自己的爱心事业去做。

晨会主持词喜讯 我们携手并肩、我们激情飞扬，荣誉路上向前冲，与胜利同行，让我们加快步伐、抢占先机、展我风采、在荣誉之路上争向前 ，下面就我们一同进入今天的喜讯报道，看看谁在荣誉之路上冲在前面。

心得七月，是流火的季节！同时也是耕耘的季节！耕耘中我们继往开来，汗水与泪水铺就了腾飞之路！信心和勇气编织不朽的旗帜！今天我们相聚在此，共同分享真诚中一路走来的艰辛和喜悦！下面接祝大家热情的掌声欢迎×××为大家爱做心得分享。

让我们再次把感谢的掌声送给×××伙伴，我们常说活到老学到老，要有一个良好的从业习惯，只有在不断的学习中才能够提高自己，锻炼自己，成长自己。下面就有请×××经理带出今天的专题。

业务让我们再次把感谢的掌声送给房经理。

唯一不变的就是巨变，这已成为永恒的法则。昨日的辉煌已成为过去，明天太阳升起的时候，我们重新站在了同一起跑线上，明天又是未来，更远的明天我们还会拥有更多的期待，下面就借助大家热情的掌声，有请郭经理做今天的业务联系。

结束 伙伴们，昨日的荣誉，已是美好的回忆，明天的辉煌，才是我们永恒的追求。

下面请全体起立欢呼今天的口号：“酷爽一夏，全力以赴。上下齐心，畅游北京。”

【销售晨会主持词(六)】

各位伙伴：晨会现在开始，请就位。

春风中踏出坚实的脚步，夏日里撒下辛勤的汗珠，秋季收获丰硕的成果，冬雪上描绘美好的蓝图，这一一就是我们联合资本的理财精英！伴随着东方都市的节拍，沐浴着暮春和煦的阳光，我们又迎来了充满斗志的一天。在这个收获的清晨，我向大家致一声最真诚的问候：各位优秀的理财精英们，大家早上好！（回应：好！很好！非常好！yes！带肢体动作）

我是今天晨会主持人，×部×组的××，由衷地感谢大家对我的支持！相信我们今天都会给自己带来一个良好的开端。这是多么美好的一天啊！（带肢体动作领读）（跟读后呼应）我们充满着爱，感恩，效益□power！

清晨的歌声具有神奇的力量，它能把你领到草原、引进池塘、带进旷野，闻到那淡淡的花香它能唤醒你沉睡的心灵，激发你斗志昂扬，执着追求，奋发向上；现在让我们共同高歌——《真心英雄》 阳春4月是我们耕耘的季节，耕耘中我们继往开来，汗水与泪水铺就了腾飞之路，信心和勇气缔造新的辉煌！今天我们相聚于此，共同分享真诚中一路走来的艰辛和喜悦！下面让我们用热情的掌声欢迎×××为大家作展业分享。

陈阿土是台湾的农民，从来没有出过远门。攒了半辈子的钱，终于参加一个旅游团出了国。

国外的一切都是非常新鲜的，关键是，陈阿土参加的是豪华团，一个人住一个标准间。这让他新奇不已。

早晨，服务生来敲门送早餐时大声说道□“goodmorning sir!”

陈阿土愣住了。这是什么意思呢？在自己的家乡，一般陌生的人见面都会问：“您贵姓？”晨会主持词于是陈阿土大声叫道：“我叫陈阿土！”

如是这般，连着三天，都是那个服务生来敲门，每天都大声说□“goodmorning sir!”而陈阿土亦大声回道：“我叫陈阿土！”

但他非常的生气。这个服务生也太笨了，天天问自己叫什么，告诉他又记不住，很烦的。终于他忍不住去问导游□“goodmorning sir!”是什么意思，导游告诉了他，天啊！！真是丢脸死了。

陈阿土反复练习“goodmorning sir!”这个词，以便能体面地应对服务生。

又一天的早晨，服务生照常来敲门，门一开陈阿土就大声叫道□“goodmorning sir!”

与此同时，服务生叫的是：“我是陈阿土！”

这个故事告诉我们，人与人交往，常常是意志力与意志力的较量。不是你影响他，就是他影响你，而我们要想成功，一定要培养自己的影响力，只有影响力大的人才可以成为最强者。

下面让我们用热烈的掌声有请袁总作政令宣达。

团队有魂，战无不胜！我们团队的目标是明确的，我们的信念是坚定的，我们的态度是明朗的，我们的信心是十足的。让我们共同宣读《团队宣言》。

总结昨天，我们心手相连，共同走过。也许有些付出没有回报，而我们勇敢面对了自己的努力和成长！

执着今天，有你、有我、有大家，我们合力奋进，同心跨越，共同出单，铸就我们不可战胜的坚强！

展望明天，让我们与公司共同成长，走向新的辉煌！

今天晨会到此结束，愿大家都有一个好心情！

电信销售经验分享总结篇二

“牛仔大王”李维斯的西部发迹史中曾有这样一段传奇：当年他象许多年青人一样，带着梦想前往西部追赶淘金热潮。

一日，突然间他发现有一条大河挡住了他前往西去的路。苦等数日，被阻隔的行人越来越多，但都无法过河。于是陆续有人向上游、下游绕道而行，也有人打道回俯，更多的则是怨声一片。而心境慢慢平静下来的李维斯想起了曾有人传授给他的一个“思考致胜”的法宝，是一段话：“太棒了，这样的事情竟然发生在我的身上，又给了我一个成长的机会。

凡事的发生必有其因果，必有助于我。”于是他来到大河边，“十分兴奋”地不断重复着对自我说：“太棒了，大河居然挡住我的去路，又给我一次成长的机会，凡事的发生必有其因果，必有助于我”。果然，他真的有了一个绝妙的创业主意——摆渡。没有人吝啬一点小钱坐他的渡船过河，迅速地，他人生的第一笔财富居然因大河挡道而获得。

一段时间后，摆渡生意开始清淡。他决定放弃，并继续前往西部淘金。来到西部，四处是人，他找到一块适宜的空地方，买了工具便开始淘起金来。没过多久，有几个恶汉围住他，叫他滚开，别侵犯他们的地盘。他刚论理几句，那伙人便失去耐心，一顿拳打脚踢。无奈之下，他只好灰溜溜地离开。好不容易找到另一处适宜地方，没多久，同样的悲剧再次重演，他又被人轰了出来。在他刚到西部那段时间，多次被欺侮。最终，最终一次被人打完之后，看着那些人扬长而去的背影，他又一次想起他的“致胜法宝”：太棒了，这样在事情竟然发生在我的身上，又给了我一次成长的机会，凡事的发生必有其因果，必有助于我。他真切地、兴奋地反复对自我说着，最终，他又想出了另一个绝妙的主意——卖水。

西部黄金不缺，但似乎自我无力与人争雄；西部缺水，可似乎没什么人能想它。不久他卖水的生意便红红火火。慢慢地，也有人参与了他的新行业，再之后，同行的人已越来越多。最终有一天，在他旁边卖水的一个壮汉对他发出通牒：“小个子，以后你别来卖水了，从明天早上开始，这儿卖水的地盘归我了。”他以为那人是在开玩笑，第二天依然来了，没想到那家伙立即走上来，不由分说，便对他一顿暴打，最终还将他的水车也一齐拆烂。李维斯不得不再次无奈地理解现实。然而当这家伙扬长而去时，他却立即开始调整自我的心态，再次强行让自我兴奋起来，不断对自我说着：太棒了，这样的事情竟然发生在我的身上，又给我一次成长的机会，凡事的发生必有其因果，必有助于我。他开始调整自我注意的焦点。他发现此刻来西部淘金的人，衣服极易磨破，同时又发现西部到处都有废弃的帐篷，于是他又有了一个绝妙的好

主意——把那些废弃的帐篷收集起来，洗洗干净，就这样，他缝成了世界上第一条牛仔裤！从此，他一发不可收拾，最终成为举世闻名的“牛仔大王”。

如果我们只明白说那句话，那就成了不折不扣的阿q；如果我们把那句话作为我们走出沮丧的警句，转变应对失败时的心态，换个角度思考、行动，成功的就有可能是你、我、他！

电信销售经验分享总结篇三

几乎每一个销售公司的晨会上，都会有人分享一些关于销售励志的文章，那么励志销售晨会文章都有哪些呢？一起来看看吧。

励志销售晨会文章：成功先生与失败先生

你的头脑是一个“思想制造工厂”，一个非常忙碌、每日制造无数思想的工厂。

工厂由两位工头负责。一位我们称他为成功先生，另一位我们称他为失败先生。成功先生负责正面思想的生产，失败先生负责生产负面、自贬的思想。

成功先生和失败先生都非常听话，你只要稍稍给他们信号，他们就马上采取行动。如果讯号是正面的，成功先生就会出来执行命令。反之，负面的信号，失败先生就会出来完成任务。

想要了解这两位工头对你的影响，你不妨这么做：告诉你自己“今天真倒霉”。失败先生一接到这个信号，立刻制造出几个事实证明你是对的。他会让你觉得今天太热或太冷、生意冷清、售货量减少、有人不耐烦、你生病、你太太心情不好。失败先生非常有效率，不到一会儿工夫，你感到今天真倒霉。

如果你告诉你自己“今天是个好日子”。成功先生接到信号出来执行任务，他告诉你“今天天气好、仍然快乐地活着，你又可以赶些进程。”那么，今天就是个好日子。

你给他们的信号愈多，他们就变得愈有权力。如果失败先生的工作增加，也就会增添人员，占据脑部更多的空间。最后他就霸占了整个思想工厂，可想而知，所有生产出来的思想都将是负面的。

所以最聪明的办法就是开除失败先生。你不需要他，你也不想他在你旁边告诉你这不能、那办不到、会失败什么的。既然他无法帮你达到成功的目的，干脆一脚把他踢开。

完全重用成功先生，不论任何思想进入你的脑中，派成功先生去执行任务，他将引你步向成功。

营销启示

励志销售晨会文章：销售员必须具备的五个条件

销售是一种高收入的工作，高收入就意味着高专业化、高意志力、高挫折感、高机动性。不具备这样条件的人，最好去干个领固定工资的“上班族”，免得一上场，就“被出局”。因此，销售员必须具备以下五点条件：

(1) 了解专业知识。销售员必须很了解本行业的专业知识，能够游刃有余的回答客户提出的任何问题，以争取下一次谈判的机会。

(2) 提供专业服务。销售员必须能够给客户提供一个系列的超值服务，让客户觉得买了你的商品无后顾之忧，同时享受其他公司不能提供的增值服务。

(3) 尽量互利互惠。应该尽量运用“条款互利”进行交易。尤

其在付款方面，尽量给客户提 供方便，例如：支票、分期付款等优惠办法，应事先设想周全。只有共 赢的合作方式才能走得更远，否则成为唯一一次合作。

(4) 把握住长期客户。许多客户，只要觉得第一次交易非常满意，就会习惯性地固定跟该销售员来往。所以，在交易完成之后，仍要不断做售后服务，才能长期把 握住该类型客户。

(5) 要能主动出击。做一个时常主动联络客户的销售员，要等到“日久生情”时，再将商业关系转变为朋友交情，一旦成为朋友后，事情就会好办得多。

当你做到以上五点时，在你的销售生涯中就跨出了成功的一步。一切的坎坷、屈辱、磨难都会绕你而行，迎来的是健康、财富、良好的人脉，生活充满阳光，欢笑。

励志销售晨会文章：销售员商务谈判技巧

销售员在商务过程中，避免不了谈判，掌握其中的度很重要，熟练的销售员就像有20xx年驾龄的汽车驾驶员一样，能够估计这个悬崖能不能过，能够把车准确 的停到两棵树中间，树与车两侧的距离均在3厘米。所以说经常练习很重要，当量达到一定阶段，一定会有质的变化，这个变化在于恒心。销售员一定要掌握以下技 巧：

(1) 谈判开始时，要先讨论容易解决的问题，然后再讨论容易引起争论的问题。

(2) 如果能把正在争论的问题和已经解决的问题连成一气，就 较有希望达成协议。

(3) 双方彼此的期望和双方谈判的结果有着密不可分的关系，伺机传递消息给对方，影响对方的意见，进而影响谈判的结果。

(4) 假如同时有两个讯息要传递给对方，其中一个是比较悦人心意的，另外一个较不合人意；则该先让他知道那个较能悦心的消息。

(5) 强调双方处境的相同要比强调彼此处境的差异，更能使对方理解和接受。

(6) 强调合同中有利于对方的条件，这样才能使合同较易签订。

(7) 先透露一个使对方好奇而感兴趣的消息，然后再设法满足他的需要。这种讯息不能带有威胁性，否则对方就不会接受了。

(8) 说出一个问题的两面，比单说出一面更有效。

(9) 等讨论过程中对方提出反对意见后，再提出你的意见。

(10) 通常听话的人比较记得对方所说的头尾部分，中间部分则比较不容易记清楚。

(11) 结尾要比开头更能给听话者深刻的印象。

(12) 与其让对方做结论，不如先由自己清楚地陈述出来。

(13) 重复地说明一个消息，更能促使对方了解和接受。

当你能够熟练运用这些技巧的时候，你的生活不一样了，你的工作不一样了，更多的是快乐、健康、财富。

电信销售经验分享总结篇四

后面还有多篇销售早会分享正能量！

疯子与呆子

一个心理学教授到疯人院参观，了解疯子的生活状态。一天下来，觉得这些人疯疯癫癫，行事出人意料，可算大开眼界。

想不到准备回到时，发现自我的车胎被人下掉了。“必须是哪个疯子干的！”教授这样愤愤地想道，动手拿备胎准备装上。

事情严重了。下车胎的人居然将螺丝也都下掉。没有螺丝有备胎也上不去啊！

教授一筹莫展。在他着急万分的时候，一个疯子蹦蹦跳跳地过来了，嘴里唱着不知名的欢乐歌曲。他发现了困境中的教授，停下来问发生了什么事。

教授懒得理他，但出于礼貌还是告诉了他。

教授惊奇感激之余，大为好奇：“请问你是怎样想到这个办法的”

疯子嘻嘻哈哈地笑道：“我是疯子，可我不是呆子啊！”

其实，世上有许多的人，由于他们发现了工作中的乐趣，总会表现出与常人不一样的狂热，让人难以理解。许多人在笑话他们是疯子的时候，别人说不定还在笑他呆子呢。

做人呆呆，处事聪明，在中国尤其不失为一种上佳做人姿态。

电信销售经验分享总结篇五

客户经理工作职责及日常规范交通银行总行已印制专门的沃德客户经理、客户服务经理及大堂经理服务手册，如果客户经理没有此手册可向个金部咨询。客户经理最重要的是拓展新客户、维护老客户及向客户销售产品。大家不要发愁为什么一直没有客户，其实原因是我们没有发现我们身边的客户，比如来大堂办业务的都是客户，在日常的交流接触的都是客

户，因为每个人都要金融服务，只是我们没有习惯去发掘客户。

我们有些客户经理不知道一天到底要做什么？得过且过，漫无目的的过完一天，主要是目前考核不明确及客户经理激励及淘汰机制不完制造成，但随着时间的推移，从总行级的客户经理考核体系已开始慢慢建立，多劳多得，能者居上将是以后改革的方向。我们做客户经理应该是有付出就应该有收获，但你不付出也会被淘汰。

8点—9点：开工作晨会，由主管学习最新文件及分配当天工作任务。总结上一天工作情况。给每个人注入信心及动力。

9点—10点：简单浏览财经要闻（在ocrm上有）和ocrm系统提醒的每个客户资产变动情况，记录下来客户变动情况。

10点—11：30分：这个时间是联系客户的最好时间，如果你没有约见客户，请在这个时候打电话给客户，根据目前产品情况向客户推荐产品或根据自己计划联系客户的计划，你必须在每个月联系一次你的沃德客户，每一季联系一次交银客户。而且当时有时间时可以向客户营销信用卡或根据客户的情况推荐合适的理财。

11：30—12点：可总结及记录客户相关需求，或者到大堂结识新客户。

14点—15点：可总结及记录客户相关需求，或者到大堂结识新客户。

15点—16：30点：重复10点—11：30分的工作。

16：30点后：写工作日志及总结自己工作。

工作当然可以自己制订计划，但你必须每天联系客户，如果

你连客户都没有联系，怎么可能销售产品及维护客户呢。关系不是一天能建立起来的，必须常联系才会和你熟。

不管有多大的压力都不要带回家里，下班了就应该放下压力，才能保证明天的工作，如果你天天睡不着觉，那还是要考虑换下岗位。

做理财经理你必须学习相关财经专业知识，不然你永远是不合格的理财经理，只能说你是一名服务经理，参加各种培训及学习，每天晚上看下财经新闻都是提高自己专业知识的途径。如果你连利率变化对股市及债市的影响都不知道，专业的客户是不会和你交谈的。你不一定是专家，但你必须是个杂家，每样东西都要懂，然后在你自己的专业有所钻研。从我自己的工作经历来看，有相当部分的客户是因为我比较专业，和我交流后成为我的客户的。关系营销不可能成为你日常方法，为客户作理财规划才会让客户成为你叫忠诚的客户。如果你是学财经专业的，相信你会有一定的基础，如果你没系统学过财经专业，建议你还是想认真学习一些财经知识，知识是不断更新的，不学习就会落后。

很多人感觉销售很难，觉得产品没有竞争力，客户没有需求，但这些可以说是我们没有信心的表现，到小岛卖鞋的例子大家应该熟知，很多时候是我没有找到适合的客户购买我们的产品，如果你自己先入为主认为产品没有竞争力，没有市场，不会有客户买的自然没法销售，就如认为小岛上的人不会买鞋穿一样。要消除这一点首先我们必须对自己有信心，在和客户交谈销售时一定要信心十足，只要你比客户多了解一点你就是“专家”，其次要对产品要有信心，能销售的产品都是有其适合的群体的，只要我们分析好产品特点，找到合适的客户群，销售的会事半功倍。

成功的销售都是有准备的销售，我们在销售前必须对产品熟悉，能抓住其特点，同时当你向客户销售时，最好先了解客户的基本情况，让自己在和这客户交谈时能更加有目标性。

很多同事在销售时没有抓住重点，没有找到客户的兴趣点和需求，自己难以达成销售。每个人都要理财，每个人都会有合适的产品，我们银行就是一个产品超市，为客户挑他喜欢的产品自然大家都会开心。当有产品任务下来时，我们要选择客户群，有选择的向适合的客户销售，成功的机率会大大提高，当没有任务下来时，我们要主动挖掘客户的需求，为客户推荐合适的产品，如保险，基金，理财产品等。

和客户建立起牢固的关系，不是一天就能完成的，当我们要拓展新客户的时候，我认为能和客户见上一面是很重要的，在ocrm选出的客户，我们必须想办法与客户见面，通常可以说有礼品送来银行取，为客户理财（如客户在其它银行买了基金，叫他过来帮他看看有哪些要换一换），有个好产品介绍等等，只想能见上一面很多方法都可以用，只能见面了，才会和客户建立关系，才能方面发展下一步的销售及吸引存款。平时在有礼品及产品时记得通知客户，生日时发信息等都是客户维护必须的，交流多了自然成了朋友。

不要当管户是傻子，就算是傻子也只会傻一次，我们作为客户经理永远要把“客户利益永远是第一”记在心中，有诚心去为客户服务，生意不是只做一次的，要做长远的生意就必须用心经营，没有人会和一个不诚信的人打交道，当客户有需要的时候我们第一时间为客户解决，千万别失信于客户，因为我们还要希望客户推荐更多的客户给您。所以客户的日常的维护及售后服务更重要。

我们银行是一个组织，每个人分工不同，每个人都有自己的工作纪律，很多时候我们经常埋怨柜员，请大家记住我们是站在一条船上的，柜员会计工作有比较多的规定，我们不能强迫他们去做什么，而是学会如何沟通，当你平时都是自私自利的，从不关心别人，柜员他们为什么要为你便利呢？我们应当平时大家多些沟通，有时候可以自动和柜面人员打好关系，站在别人立场考虑问题，当与他们发生利益冲突时，主动让利，这样你在员工心目中的位置及形象自然不一样，

很多时候柜员会很乐意推荐客户给你，相互埋怨只会影响工作。