

# 会议总结销售 销售会议总结(通用7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 会议总结销售篇一

女：亲爱的公司家人们

合：大家早上好！

男：首先，让我们以热烈的掌声欢迎奋战在一线最亲爱的家人们！以及坐在后排的公司各位领导！

女：让我们用热烈的掌声对各位家人的到来表示热烈的欢迎！

男：现在，我宣布，“公司201#年1月销售会议”

合：现在开始！

男：用掌声感谢十五小分店伙伴们的精彩演出，你们的舞姿充满迷人的风采！

10月明星俱乐部：

男：十月，又是一个丰收的季节，是收获的季节，此刻，又到了绽放光彩的时刻，经过一个月的拼搏和努力，是谁将站在这里接受羡慕的眼神和荣誉的检阅呢？让我们来一起揭晓。

女：首先我们将要进行的是10月明星俱乐部奖励发放。本月明星俱乐部成员他们分别是：

女：感谢吴敏总！同时借助各位伙伴的掌声欢迎满载荣誉的家人们归队。相信勤奋执着是成功的开始。相信他们未来一定会成为公司的精英。

女：掌声有请以上获奖店面代表登台，有请幸福花园3店为他们颁发奖金及奖杯，同时希望其他店面都能以他们为榜样，再接再厉争当店面。请各位优秀代表合影留念掌声恭送各位优秀家人。

男：在市场和机遇面前，无论租赁、买卖都是销售，抓住租赁不仅拥有了眼前利润，更等于拥有了未来的市场和人脉！相信大家越来越了解其中的道理。

女：接下来将要颁发的是10月租赁王，他就是大湾b1店黄振兴，10月租赁业绩50000元，让我们用祝贺的掌声有请他荣耀登台！有请金阳2店郭亮为他颁发奖金。

男：谁说租赁业务很一般，本月我们黄老板光租赁提成就拿了25000元，相信台下有很多伙伴也眼红起来，在此有请所有家人将掌声呐喊声送给本月租赁王，有请归队。

女：伙伴们，谁不想摘取最甜的果实，谁不想痛饮庆功的美酒，谁不想站在万众瞩目的舞台？谁不想斩获最丰厚的收获？但光荣属于那些奋斗不息、坚忍不拔的人们！

男：最丰硕的果实理应奖给那些不畏艰苦、百折不挠，勇创佳绩的精英！

男：伙伴们，让我们举起创造财富的双手，掌声送给优秀的家人，有请归队10月伯乐奖

女：俗话说，“浑身是铁，也捻不了几根钉，个人再强，也干不过团队增效”众人拾柴火焰高，公司家人心连心，上下齐努力，团队高士气！

男：本次获得团体优胜杯的优秀店面分别是第三名金阳分店史红店面实核业绩88850元；第二名幸福花园1店魏敏实核业绩101150元；第一名也就是我们的冠军团队风尚翠苑1店赵国华实核业绩102600元；热烈的掌声有请以上优秀团队代表荣耀登场，同时有请9月团体优胜杯冠军大湾b3店木合塔尔为获奖者颁发奖励，请优秀代表合影留念。

男：人力改变命运，行动改变未来，11月晋升在即，在新的岗位上，压力、挑战与机遇并存！困难、希望与荣誉共举！有这样一位伙伴，仅入职一年多时间，多次入围明星俱乐部，并增员4人以上，此次成功晋升为店面经理，他就是我们幸福花园六组新晋升店长王雷，在此请所有家人将恭贺的掌声送给他，也希望我们公司家人一同努力，打造公司目标。

女：伴随着我们保险业务的开展，也带来了关于保险专业性的问题，尤其是财产保险业务中，客户很多专业性问题我们回答不上来，就有可能流失成交的机会，那么今天，我们带着疑问和问题，再次邀请中国人民财险的客户经理杨经理为大家详细解说，帮助大家更好的开展我们的业务，让我们掌声欢迎他的到来，有请杨经理为我们带来精彩讲解（掌声感谢杨经理带来的精彩分享）

男：新的11月，开始新的希望，新的一天新的阳光，开始新的追求，播下新的梦想，翻开新的一页，写下新的辉煌。11月最新激励方案在月初已全新发布，首先是我们的销售破零奖励已新鲜出炉，奖励将在下周销售部晨会进行公布。

女：还有我们的财产保险业务丰厚的分成比例也将11月销售激情再次推高，相信我们家人一定会抓住机遇，把握每一次收获财富的机会！宋总宣导（营销部张总）

男：在这初冬时刻，我们要做洞察未来的智者，以脚下为起点，准确把握市场脉搏，先人一步踏上通向未来的成功之路！下面让我们用热情的掌声有请宋总（营销部张总）为我们做

会议宣导！（感谢宋总的宣导）

男：我也许会流泪，却不愿在人海里永远看不见自己，梦想别轻易地沦陷，追逐从来不会停息，打击越多越坚定，锋芒初露，勇敢坚持就能做自己！

女：把梦做到最彻底，希望握在手心，迈开步伐，不再徘徊，对世界充满好奇，我会好好珍惜，梦想越来越靠近，不彷徨，大胆做自己，梦在我手里永不言放弃，趁年轻，大胆做自己！

合：最后由请全体起立，让我们共唱公司之歌来结束本次会议，大会到此结束。再见。

## 会议总结销售篇二

第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20xx年5月里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

第二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过\*\*年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在\*\*年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在\*\*年6月之前完成\*\*营销服务部□yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

## 会议总结销售篇三

尊敬的各位领导、同事：

大家下午好，我是来自xx组的xx□很荣幸今天能够由我们来主持这次月度总结会议，谢谢大家。

送走了缤纷多彩的六月，迎来了骄阳似火的'七月，在过去的一个月里，我们公司取得了一个又一个的骄人业绩，这一切皆源自我们战略领导的英明决断，还有我们各个团队坚持不懈、奋斗不止的精神，通过这成绩我们看到了一个充满生机活力的未来。

下面会议进行第一项回顾过去我们感慨万千、豪情满怀，展望未来我们心潮澎湃、充满希望。在这里感谢我们的领导更感谢各位同事互相帮助、坚持不懈的努力。

短暂的修整后我们又带着未来前进，前方或许是康庄大道或许是风雨泥泞我们都将不离不弃、携手同心、共勉向前。伴随着气温的上升，衷心希望同事们在七月份越战越勇业绩节节攀升勇夺销售冠军。

谢谢。

## 会议总结销售篇四

今天，我们陕西恒丰酒业公司召开的销售工作表彰会议，我认为十分必要的，这对于西凤酒华山论剑品牌工作的进一步开展，具有十分重要的指导意义。对于刚才张部长，以及李主任的讲话，我认为，讲的非常好，非常深刻。希望在座

的同志，认真领会，深刻理解。回去后，要传达公司领导的讲话精神，并认真落实、真抓实干，推动华山论剑系列酒品销售工作的顺利开展，努力开创公司销售工作的新局面。

对于酒品销售工作，我提几点补充意见：

一．对于华山论剑系列品牌的销售工作，我们要从思想上提高认识，充分领会这个品牌推广销售的重要性和必要性。

目前，华山论剑系列品牌销售工作通过广大的销售人员以及各地经销商的努力现在已经开创了很大的局面，获得了很大的成绩，这是有目共睹的。但是，还是要从深度和广度上更加推进华山论剑酒品的销售工作。我看，最重要的一点是：提高认识！各部门要充分领会企业文化工作的重要性和必要性，企业内部员工以及各级经销商及要加强关于华山论剑品牌销售工作的宣传力度，形成上下“齐抓共管”的局面，只有这样，销售工作才能更上层楼。

二．对于酒品宣传工作，要加强落实，要把工作落到实处。

目前，有个别同志、个别部门，存在一个很不好的现象，就是：热中于搞形式注意，热中于开大会，传达文件。当然，开大会是必要的，上传下达也是必须的。但是，光是讲空话、打官腔，是远远不够的。对销售及宣传工作，要真抓实干，加强落实。各级经销商要把销售、宣传工作，列入日常议事日程，要具体部署，认真执行。各级领导要为销售宣传工作，创造必要的物质条件和舆论环境，扎扎实实推动华山论剑销售工作的开展。要抓出实效，抓出成绩。

三．要加强协调工作

历史证明：钢铁一样的团结，是我公司消除一切困难的有力武器。关于销售工作也一样，各级领导要加强协调工作，要把上下、左右、各方面、各环节有机结合起来，步调一致地

推进销售工作的开展。目前，有些部门，遇事推委、互相扯皮，这种无为消极作风，十分要不得！这种作风，轻则导致工作效率降低，重则影响公司及西凤酒的品牌，坚决铲除这种消极作风。

四. 要在实践中探索西凤酒华山论剑酒品销售与市场经济有机结合的新路子。

五. 参与本次会议的同志，要有自豪感和责任感。

同志们，对于销售工作，公司领导是非常重视的；各部门及经销商也投入大量的人力、物力、财力来推进华山论剑的品牌宣传及销售工作。同志们，你们承担的西凤酒华山论剑品牌的销售推广工作，是肩负了公司对你们的殷切希望的，希望你们要脚踏实地、同心同德、努力工作，在各自的岗位上为陕西恒丰酒业公司的发展壮大，为西凤酒品牌的提升添砖加瓦！

以上五点，供各位同志参考。总之，大家要振奋精神，多干实事，少说空话，开拓进取，努力开创我公司华山论剑系列酒品的销售推广工作的新局面。 谢谢各位。

## 会议总结销售篇五

\*\*年是\*\*公司重要的战略转折期。国内专用车市场的日益激烈的竞争、价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给\*\*公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，\*\*专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20xx年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演



愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据xx年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我\*\*公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点。

我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。

同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20xx年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司2xxx年公司各项工作的顺利完成。

## 会议总结销售篇六

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试

中提高。

各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

## 会议总结销售篇七

电力集团为落实集团总部年会会议精神召开了xxxx年度销售工作总结会议，销售总监刘建力对xxxx年销售工作做了总结汇报，结合20xx年经营指标和同行业竞争对手的深入剖析，对20xx年销售工作进行了全面的部署。

各分公司负责人分别从各地区市场情况、主要竞争对手、项目进展情况等方面进行了详细的汇报，并对自身存在的问题提出改进措施，同时对20xx年工作计划提出了可行的落实方案。

会上，山东分公司副总经理战祥其对地面电站申报进行了培训，详细讲解了地面电站申报的流程以及注意事项，大家对项目开发进行了充分的讨论，总经理周广彦对销售团队一年来取得的成绩给予了肯定并对20xx年销售工作提出了四点要求：第一，战略先导，定位明确。

针对市场复杂形势，分析自身的优势与劣势，结合集团战略与各分公司实际情况挂钩，做好市场定位；第二，创新模式。

保障推进，利用自身体制优势，敢于创新合作模式；第三，苦练内功，控制风险。

加快人才培养，加强销售人员自身综合能力，总结过去不足与失误，防范风险；第四，扎实基础工作。

提高执行力，提升基础管理工作，严格执行规章制度。

周总同时希望全体销售将士在新的一年里转变思路，敢于创新，加强学习，完成20xx年销售目标任务。

首先，我想从自己做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。

因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。

在我开始刚做为一位销售员的时候，我每次见完客人之后，一旦被客户推拒我或同事问我为什么没有签成单，我有个恶习就是会对大家解释说：“我不会…，因为………，我的计划没完成，因为…”我总是在找借口，在抱怨。

但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。

一但陷入这种自己挖好的心理陷阱中，有时候自然而然的怨天忧人，相应而来的就是许多你认为很倒霉的事在你身上发生，其时祸根就是你自己。

说起我的转变也很有意思，那段时间我正在收看电视剧《少年英雄方世玉》，它的主题曲中的一句歌词给了我很大的启发，“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。

从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。

每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。

我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟

进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

给自己在不同时期制定一个力所能及的目标

在我们已经开始处于一种积极向上的心理状态下，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，往往是事倍功半，得不偿失。

在我做为一个新的销售人员时，我始终一开始，就把开单做为一种首要目标，而不会去不切实际去幻想要如何的一鸣惊人。

如果这样，很可能最后把自己逼入到一个自己设定的心理死角中去。

而你真正的潜力却得不到发挥，因为你一开始就为自己选择了一条极其难行的路，还没轮到你发挥的时候，你已经精疲力竭了。

我赞成循序渐进的方式，当然你得给自己设定一个时间表，这样你才会有压力。

在对待自己的业绩上，我会为自己每个月的目标或每一阶段的目标设好一个较易完成的量，当然是以前期高点为目标，哪怕在这个月我是增长了几块钱的销售额，我也会觉得我在增长中，因为是这样，我一直保持着一种乐观的态度去对待工作。

在客户跟进方面，我理解一点是，我现阶段不可能一次签约的客户，我就开始筹划如何进行下一次的跟进，当然我是首先进行客户急迫性的分类。

可能我定的目标是在第二次的接触中，让那些在第一次接触中只认同我们服务少的客户，多认同我两点服务内容而以，

因为这是我在第一次中，所判定的一些可容易再次切入的点。

我相信一次又一次的认同，将带来我最终的成功。

这只是一个简单的例子。

事实上我们需要在客户的跟进方面做一些阶段性地评估以及持续修正及改良。

但最重要的是有方法的坚持

合理安排时间，做有价值客户的生意

做为一个销售人员，我们的时间有限的，我们不可能对那些点头认同服务的客户都觉得有希望，而在一个月的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。

但你可以应用你空闲的时间来打打电话，想一些方法来探探风，来决定客户的急迫层次。

这就是我在上段中所提到的，见完一次客户后，首要的事是进行“客户急迫性的分类”，从而在中间找到一些重中之重的客户。

何谓重中之重的客户呢？一般认为有以下几种条件：

见的是老板

老板是真得较为清楚我们是做什么服务的

有较大的认同感(最好是在沟通中，他自己曾很清楚的说过我们服务中他认同的部分)

有给一个较近期的承诺(当然这点是需要我们在见第一次时，

就有进行逼单，才可能获取的)

别忘了为自己下次上来提早留下一个借口(诸如：送计划书，送资料，有时间顺路拜会他，回去申请优惠让他等你的答付等等借口，能编则编，目地只为一个下次方便上来)

站在公司，客户，自身的三方角度上力求平衡

在整个的'销售过程中，最忌晦的是让客户觉得我们是处在一种销售方的位置上。

买和卖天生就是一种对立统一体，问题在于买卖的过程中，做为我们销售方如何因势力导，往统一方向行进，重要的是让客户觉得我们在他的位置上一直为他着想。

我觉得在这个问题上，我们要直面它，有时可以通过言语直接告诉我们的客户，我们做为一个公司的销售人员，我们一定会站在他，公司与自身的角度，去力求三者利益达到一种平衡(这样对客户直说有时很容易让客人觉得我们坦诚，因为他们最惧怕是一些不诚恳的人)，让你的客户加深对你的信任度，为自己下一步的跟进工作铺平路子。

而且这样贴心的话，要记往常在客户面前找合适的机会，一而再，再而三的说，加深他对你的感知度。

让他喜欢上你。

那你也就快将成功了。

当然，我说得是你必须真得发自内心的诚意对待你的客户，尽可能设身处地帮他想。

别忘了，假的永远装不成真的，永远别把你的客人当傻瓜，要不然你就将铸成大错。



(很简单，他们能做老板，能有位子，一定有其过人之处)，我们与他们至始至终，永远是平等互利的，因为我们是真得来帮他做生意的，帮他赚钱来了。

先理解客户，再让客户来理解我们

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多客人因不理解，误解产生诸多问题而将我们拒之门外的事情。

也会因一些老客户用了我们的服务后，因很多主客观的原因，不愿同我们继续合作下去。

当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。

事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。

如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一托辞罢了(别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户)。

我们只需记得持续不定期的将我们公司最好的事物，分阶段通过e-mail、贺年卡，传真，电话等沟通方式告诉他，是行之有效的办法(当然这份工作，你除了自己做一部分外，你可以通过你的助手或其他部门的同事要求协助，这样你的精力就可以分担出来)。

而你的这批客户，有一天你在打电话给他们时，你会很惊奇的发现客人的态度来了个大转变，哦，机会来了！

集思广义，人多点子多

我相信一点，一个人的能力总是有限的。

在近两年的销售工作中，我发现一个很有感触的事。

就是我的很多签约的合同，之所以能成，很多时候是因为我接纳了上司，同事的意见和点子，灵活的应用。

当有时的确需要上司和同事的帮助的时候，我会借助他们的力量，合力去完成一笔生意。

认知自己的限制，珍视人的差异性，互补不足，并懂得感谢帮助你的同事，互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。

我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。

对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识(我习惯到客人那边后，不管他有没有可能近期成为我们的客户，我都会花点时间，与他交谈。

从而学到点他们行业的知识，下次我可以用在与他相类似的客户身上，日积月累，我们也会成为各行各业的行家)那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。

我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。

我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。

与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超

越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。