

2023年出去拜访客户心得(精选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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

出去拜访客户心得篇一

在软件行业已经做了将近半年，芜湖市大大小小的工业区基本都已经去过，上门探望过几百个客户，总结出了一些阅历。

首先，销售软件最重要的是找到有效信息，也就是有潜力有可能签单的客户，在这一点上，总体来说有，生疏登门探望，电话行销，和动用挚友等人脉关系介绍。

在这几点找寻客户信息方式上，我选择用的是结合穿插的共同应用，即生疏登门探望和电话行销并用，主要是生疏登门探望，因为这样作为销售员可以直观的面对客户，与客户面对面沟通，更简单也更精确的了解客户信息，客户的表情，看法，公司内部状况，更精确的反应是否有可能成为我们的客户，但缺点是面太窄，总体来说一天探望不到20个客户。

这样以来我学会在生疏登门探望的前提下，在公司不出门的时候就运用电话行销的方式，用电话行销方式就克服了生疏登门探望客户面太窄的缺点，一般一天可以打50-100个电话就等于探望了100个客户几乎是从前的5倍左右，但是电话行销它的胜利率不是很高，因为是电话与客户沟通很难感觉到客户的表情，看法，对他所说的话真实性也不敢保证，在这样的状况下，我尽量避开或者说削减与客户在电话里的沟通时间，以最短的时间最简洁的语言介绍自己，告知客户本次

电话的目的，争取与客户预约，然后尝试与客户面对面沟通，增加成交的可能性。

至于挚友介绍人脉，作为销售员我更会主动的去发动身边的挚友，尽量使自己的面更广一点，得到的信息更多一点。在找寻客户信息方面还有一个方式，就是找寻合作伙伴，比如说与电脑公司，会计事务所合作，即信息共享，在他们得到有客户希望运用软件的前提下，把信息转达给我，我去与客户沟通，只要成交过后赐予介绍人肯定的酬劳，达到互利的结果，并且促进合作者在以后的日子里接着为我们找寻新的有效信息。

其次，无论是软件行业还是别的行业，维护老客户恒久是一件有百利而无一害的事情，几乎不须要任何的成本就可以谋取许多的利益，因为老客户你服务的好，假如以后他有新增的需求那么毫无疑问，他的选择肯定是你，同样的，对老客户服务的好，他也会在有意无意中帮助你转介绍别的有需求的人成为你的新客户，而这样的介绍胜利率是极其的高。同样的在这个途中我有一个设想，假如销售员与老客户关系做的足够的好，客户就能帮助到你在与别的生疏客户沟通时帮你说话。

我有一个挚友是做装修业务的，他的客户都维护的特别的好，几乎每个月都能从老客户那得到新的业务单子，有一次他在某小区与一为刚拿到钥匙的业主谈起可以帮助他装修的事，这位客户对我的挚友还有我挚友的公司充溢了疑惧，因为他不了解我的挚友不了解我挚友的公司，他们谈的特别的好，可是客户就是迟疑不决，不敢下确定与我挚友签单。我的挚友看出了他的疑惧，这时候他当着这位业主的面，拨通了以前他做过的一个老客户，张女士。

只要足够的为老客户服务好，为什么我们的老客户不情愿帮助我们

根据人性来说，谁都情愿让别人知道当时他的确定是多么的正确

听自己的没有错。

最终，在找到有潜力的客户时候，应当要明确假如与客户沟通，如何促进与客户商务洽谈的进度。在这方面我总结出以下几个步骤：

1、初次探望客户的目标是确定客户是否是潜力客户，是否有运用过软件，在近期是否有考虑运用软件，或者不在近期在以后什么时候可以考虑运用软件，并且了解到在购买软件方面谁是运用者，谁是评价者，谁是决策人。

2、在其次次探望的时候我们的目标是，干脆约见决策人，明确了解需求，大致须要运用软件的哪些模块，时候有特性化需求，并且约定在什么时候便利做个产品演示。

3、第三次探望，就是产品演示，解决技术方面的问题，假如软件方面没有任何问题，在运用者，评价者，决策人没有太大异议的状况下可以考虑主动要求签单，当然或许途中并有没那么顺当，中国的国情大多须要做做关系，那么这个时候就要去做关系，可以在做完关系后去要求签单。

4、第四次探望在签单过程中，肯定要解决好回款问题，因为回不了款你卖再多的产品也得不到任何的效益，这一点不容忽视，一个好的销售员必定他的回款是特别的高的。在整个客户沟通商务洽谈过程中，最好事前了解到该公司的规模，这样有利于你的报价，可以也许了解到该公司的价钱的'承受实力。

同事也最好了解到该公司的生产什么产品基本流程是什么，尽量的具体，这样有助于你的商务洽谈，与客户有更多的共同语言也能找出客户最关切的利益点。

客户的异议：

1、不须要

回答：您不须要没有关系，我丢一张名片和材料放在这里，我们公司的软件可以帮助财务会计在做帐方面省许多心，可以提高工作效率，让财务节约许多的时候，轻松省力，希望您有空的时候看一下，或许会帮助到您，既然这样，那我不便利打搅您了，下次有空的时候再来探望您。

2、短暂没有这方面的准备

4、你们的软件没有听过啊回答：您好，我们的公司在20xx年的时候就成立，是新加坡独资的公司，以前都是在国外市场销售，前几年在江浙一代，上海地区销售，今年起先我们起先开拓芜湖本地市场，您没有听过我是可以理解的，其实财务软件是企业内部工作的工具，重要的是在于它的好用性，是否能解决贵公司的需求，这不像是买汽车一样，买宝马和买奥拓，对于外在形象有很大的影响。

5、最近要更新新的软件了，我们还想用以前的那个品牌的软件

回答：不知道您为什么要更新软件呢

既然他们的产品不能满意您的需求，那么为什么还要用这个产品呢

6、我们须要跟总公司一块，总公司运用的那种软件，我们也只能用那种软件

回答：那贵公司在人事等其它方面也是跟总公司走的吗在这些方面我们的软件同样的可以让贵公司在人事方面信息化做的更好。

7、我现在很忙

回答：那真是不好意思打搅到您了，这样我把名片和材料放在这里，您有空的时候看一下，下次我再来探望您，不知道您是否便利留个联系方式，这样我可以预约您，在您有空的时候来探望您，我信任我们的产品肯定会给您带来帮助，让您的工作比以前更去轻松。

8、过段时间再说，我考虑一下

假如忙的话，下次我带我们公司的顾问来探望您，他会更您更专业的解答，我们真诚能够让我们的软件帮助到您帮助到贵公司。

9、我们这都不怎么用电脑，更不用说用软件了回答：是这样的，会计电算化，企业信息化是将来企业的大势所趋，终归能够给公司带来切实的利益，我信任贵公司在将来的发展必定是须要这样的变更，现在贵公司用不用都没有关系，可以事先了解一下嘛，我想肯定会让您感觉到企业信息化对公司的运作和整个工作流程效率有很大的帮助，有质的飞跃，我们也希望在实现自己的经济效益的时候，更能在贵公司的发展做出自己的一家公司，实现与贵公司的互利双赢。

10、我年纪大了不习惯用

回答：不知道您在这公司做了有多少时间了呀信任您对公司也有肯定的感情，企业信息化是将来企业的大势所趋，会对公司带来许多的利益，您可以尝试着去感觉一下这样的软件对您工作带来的便利，即使您不太情愿运用，我信任等您退休了，您留下来的这份软件，信息化的理念会对您的继任者，和您的公司带来深远的意义。

11、这个事我不负责

回答：没有关系的，您可以先看看着个材料，终归这个软件以后您是运用者，我真诚的希望您能体会一下它所给您带来的便利，我可以帮您和贵公司负责这便利的人去沟通，争取到让您运用这份软件，让您在工作起来更轻松，提高您的工作效率。

12、负责人不在

回答：真的很愧疚打搅到您了，不知道贵公司负责这方面的人是哪位呢

我希望能够预约他一次，因为我很坚信我们的产品可以帮助到你们，我真诚的希望能够与贵公司合作，互利双赢。

13、不理人，不作任何回复

回答：您好，很愧疚打搅到您了，既然是这样我也就这样将错就错耽搁您几分钟的时间，希望您能够给我这点时间，或许您会感觉到我很烦，因为我信任我们的产品可以帮助到您，所也就留在这里，希望能争取到您的几分钟时间，您可以和我说说在财务方面有没有遇到哪些困难呢，希望我们的软件可以帮助您解决这些问题。

出去拜访客户心得篇二

在销售工作中，客户拜访是必不可少的环节。而要顺利完成拜访任务，首先要了解客户的需求。在拜访之前，要对客户的行业背景、企业规模、产品需求等进行调研，并深入理解他们的痛点和诉求。这样有助于我们在拜访中提供符合客户需求的解决方案，从而提高销售效果。此外，了解客户需求还可以帮助我们找到客户的机会点，从而更好地推销产品。

二、制定拜访计划

拜访客户之前，我们需要制定一个详细的拜访计划。首先，要确定拜访的目标和目的，确保我们的行动和期望相符。其次，要确定拜访的时间和地点，并提前与客户进行预约。拜访计划还包括拜访的流程和内容，在拜访中要充分利用时间，有条不紊地进行交流和推销。有一个完善的拜访计划，可以提高拜访的效率和成功率。

三、与客户建立良好关系

在拜访客户时，建立良好的人际关系非常重要。首先，要对客户表现出真诚和友好，展现出积极向上的态度。其次，要主动倾听客户的意见和建议，了解他们的关切和需求。在交流中，要注重细节，尊重客户，有耐心地解答他们的问题。此外，还可以通过赠送小礼物或提供一些额外的服务来体现我们的诚意，从而加深与客户的关系。只有建立良好的人际关系，才能更好地与客户合作，实现共赢。

四、提供个性化解决方案

在拜访中，我们要努力提供个性化的解决方案。根据客户的需求和诉求，我们要有针对性地推销适合他们的产品。在推销过程中，要注意突出产品的特点和优势，并与客户的需求进行对接。如果可能，还可以提供一些定制化的服务，满足客户的特殊需求。个性化的解决方案可以增加客户的满意度，提高销售的成功率。在拜访中，我们要充分发挥创造力和灵活性，根据不同的客户提供有针对性的解决方案。

五、跟进和反馈

拜访之后，我们要及时进行跟进和反馈。首先，要通过电话、邮件或其他方式与客户进行沟通，关注他们对我们产品的使用情况和反馈意见。根据客户的反馈进行相应的调整和改进，提高产品的质量和服务水平。其次，要及时向上级汇报拜访情况，并进行反思总结，识别不足之处，制定改进措施。在

销售工作中，持续的跟进和反馈是非常重要的，可以帮助我们不断优化产品，提升客户满意度，从而促进销售的发展。

在销售客户拜访中，了解客户需求、制定拜访计划、建立良好关系、提供个性化解决方案以及跟进和反馈是五个关键步骤。只有在每一个环节都做到位，才能实现销售的成功和客户的满意。在实际工作中，我们要不断总结经验，提高专业素质，不断优化销售拜访的效率和效果，为企业的销售增长贡献力量。

出去拜访客户心得篇三

探望客户的目的是为续工作的开展，所以不肯定要说什么东西，表达清晰你的名主做什么产品和方案，目前在那些行业里有优势，你在公司的角色是什么就可以了。1、电话预约：良好的习惯是胜利起先的第一步：无论是初次探望客户或是在后续的探望客户，提前电话预约一下是特别好的习惯，便于你支配你的探望行程，同时也了解客户方的时间支配，不做无用功，免得到时候客户没时间支配会谈或者用很少的会谈时间来应付你。

2、见面之初：敲门的技巧，一般探望客户敲门时宜用食指弯曲轻轻扣击，连续两下，假如没有应答，稍等片刻在连续两下，太少不肯定能听到，连续扣击次数太多听来不舒适，有种督促的感觉；开门后介绍方式：“某某经理你好，我是某某公司的某某，什么时间给您打过电话，特地过来探望您。

”握手时身体略微前屈，依据个人习惯，用一只手或者双手都成，面带微笑，形态要自然些；一般这时客户会请你到办公室内落座，把包放下，递上自己的名片，递名片时要把名片的正方面对客户，双手拇指和食指夹着名片递上；然后依据客户的示意坐下，坐姿要自然大方，不行放的太开，也不行太拘谨；一般这时不要干脆谈论产品或者业务方面的问题，先环顾四周，带着观赏的眼光看一下客户的办公室，一般能

看出客户的个人喜好或者品位，试着找出客户对自己办公室装饰最得意的一点或者几点来，夸赞几句，同时也依据客户的反应了解客户的喜好，为下一步业务的进行做好应有的打算。

适度夸张，不过分虚伪。

这须要平常个人主动的修练，呵呵。

有时初次打探望客户就能谈及客户最得意的地方，从而赢得客户的好感。

一般此种话题因人而异，时间长短不同。

时间长的话就顺着这话题始终侃下去，时间短的话三五分钟，自然而然的转移到你来的目的上，表达清晰你公司的名称，主做什么产品和方案，目前在那些行业里有优势，你在公司的角色是什么，顺便解答一下客户的疑问。交谈时目光注视对方印堂位置，依据状况，做眼神的适当沟通。

3、初次探望客户的时间长度：初次探望客户的时间长度一般在非常钟左右就可以了，这个须要敏捷驾驭，最终留下相关资料：产品彩页，公司介绍等等；在交谈过程中留意客户的需求，不肯定非要一次把产品或者方案讲清晰；4、辞别前适当了解客户的手机号码，慎重记在笔记本上或者手机上，感谢客户百忙之中的接见，约定下次探望的时间。其实销售人员各有各的销售方式和销售策略，在我而言，先做好人际关系是最重要的，这应当是第一位的东西；当然，好的销售人员同时也应当具有良好的技术水平和职业道德，应当把最适合客户的产品和方案介绍给客户运用，同时，假如此产品和方案是利润最大话的就更是一件美妙的事情了。

出去拜访客户心得篇四

客户是代理金融网点发展的重要基石。网点的发展能力主要体现在客户维护及拓展能力方面。我省邮政此次开展的“感恩心邮储情——六进六访”客户大走访活动集客户维护与拓展于一身，用一声声问候、一句句关怀、一个个细节，表达了陕西邮政代理金融对客户的感恩之心和深厚情谊。

开展客户走访，有利于我们发现存在的问题，改进经营服务水平。通过实地走访，请客户帮助我们指出服务工作中的问题，认真听取客户对服务的意见和建议，虚心接受客户批评，同时对客户给予的包容和理解表示感谢，对客户提出的意见和建议虚心接受、诚意改进，使客户感受到邮政金融的真诚，不断提高网点的经营服务水平。

开展客户走访，有利于把握市场机遇，推动代理金融业务发展。面对瞬息万变、竞争激烈的金融市场，不论是蔬果销售旺季、岁末返乡人潮，还是拆迁征地赔偿，各家金融机构都在抢夺市场，步步紧逼。我们选择主动出击，走出网点、走近客户、走入片区，机遇总是大于挑战。客户走访使网点的服务触角延伸到片区各个角落，使我们清楚地掌握片区资金动态和市场变化，有针对性地提升网点外销售管理水平，提升了片区市场的运作开发能力，推动了旺季业务的快速发展。

开展客户走访，有利于提升队伍素质，拓展片区市场。代理金融从业队伍是一支年轻、新鲜的力量，能否披荆斩棘、乘风破浪，有强劲的业绩表现，还需要更多实战打磨。从陌生的面孔到熟悉的笑容；从没有经验的即兴交流，到明确目标和规划的专业逻辑；从走访准备、走访过程、走访总结，到获得客户的行动承诺，“六进六访”活动让片区客户认识、熟悉了这支队伍，感受到这支队伍的真诚与专业，使网点通过实地走访熟悉了跑市场的方法和技巧，提升了团队的协同配合和销售开发能力，有效拓展片区市场，形成了发展的内生动力。

开展客户走访，有利于维护客户关系，提升客户忠诚度。客户信息是基础，分层分级是前提，归户管理是根本，维护营销是目的。优质客户作为我们的战略性资源，需要我们更多的关注和关怀，全面、深入的客户走访能够更好地满足优质客户被尊重的情感需求。与此同时，通过上门走访这种最直接、最真诚的沟通方式，使客户感觉到邮政人的诚意，加深了对邮政金融业务的信任和理解，正如“送人玫瑰，手有余香”。

出去拜访客户心得篇五

销售客户拜访是企业与客户之间沟通和合作的重要环节，也是销售人员展示自己能力的重要机会。然而，面对不同类型的客户和市场环境，销售拜访也面临着各种挑战。通过多次的客户拜访，我积累了一些宝贵的经验和体会。

第二段：了解客户需求和期望

客户的需求和期望是销售人员首要考虑的因素。在客户拜访中，我会提前调研客户的行业背景、产品需求以及竞争对手的状况，为拜访做好充分准备。与客户交流时，我会倾听客户的需求，了解他们的期望和痛点，并在拜访过程中积极提问。通过深入了解客户，我能够更好地为其提供解决方案，并满足其需求和期望。

第三段：建立良好的人际关系

在客户拜访过程中，与客户建立良好的人际关系是非常重要的。我始终保持友好、诚恳和专业的态度与客户交流，创造积极的氛围。我尊重客户的意见和决策，不论客户是否同意我的建议，我都会坚持客户至上的原则。通过与客户建立紧密的合作关系，我能够增加客户的信任，提高销售成功的几率。

第四段：灵活应对各种情况

客户拜访中，灵活应对各种情况是必不可少的。有时客户可能会提出一些意想不到的问题或难题，这要求销售人员能够快速和准确地做出回应。对于一些突发情况，我会保持冷静，并结合自己的专业知识和经验，提出合理的解决方案。同时，我也会在拜访结束后及时总结经验教训，为下次拜访做出进一步的改进。

第五段：与客户保持长期关系

销售客户拜访不仅是为了获取销售额，更重要的是与客户建立长期的合作关系。在客户拜访中，我会投入时间与客户进行深入交流，了解他们的经营状况、业务发展需求，并提供帮助和支持。我会保持与客户的定期联系，并及时反馈他们的意见和建议，以确保我们的合作更富有成果。与客户保持长期的合作关系，不仅有利于销售目标的达成，也有助于公司的形象塑造和品牌的提升。

总结：

通过销售客户拜访，我深刻体会到了了解客户需求、建立良好人际关系、灵活应对各种情况以及与客户保持长期关系的重要性。这些经验和体会将指引我在今后的拜访中更好地完成销售任务，同时促使我不断提升自己，在销售领域取得更大的成就。