

# 最新家长会心得体会初中 家长会心得体会 会五年级(实用10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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 销售工作总结文案篇一

年复一年，日复一日，每年空调五月份价格飞涨且销售断货，各大商场出现抢货情况，随后空调安装人员加班加点忙着安装，甚至到零晨还在忙于奔波。

空调价格高低分析：

安装师付最忙时：5月-10月，一天工作量达16个钟，忙的吃饭都没有时间，每个买了空调的客户催个不停，在晚也要今天把空调装上，不然睡不着觉，并且买了空调后还需要至少三天到一个星期才能排到单，上门安装时，一看难装的地方就直接不安装或者多收你几百元的高空费，因为人家也要生活嘛，谁让你的地方这么复杂呢？，对于消费者来说买空调的效率极低，你天天打电话投诉也没用。

货源充足时：

10月份以后，基本上不断货，要什么有什么，且价格还便宜。

## 销售工作总结文案篇二

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确

领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

## 一、市场调研

\_\_行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过\_\_行业、\_\_相关行业、\_\_口碑等信息中搜集。渠道包括：\_\_机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，\_\_市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

## 二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

### 三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：\_\_广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，\_\_宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

## 销售工作总结文案篇三

20xx年x月日加入xx公司，就职暖通工程师，通过查阅施工规范，虚心向项目负责人学习，仔细研读施工图纸，结合施工实际，熟悉了平亚施工管理模式。

作为开发商技术人员，技术准备是一项很重要的工作，需要有严谨的思维方式及细心的工作态度，图纸及程序中的每个细小问题都有可能影响到后续的施工进度。要熟悉图纸并充分理解设计者的意图，做到及早发现问题并及时处理解决。对于与土建接口的安装活动，更应及时关注土建现场安装活动，检查土建预留与安装图纸是否吻合。

作为开发商一员，材料验收尤为重要，材料的质量直接关系到工程的安全问题，施工的准备要充分估计材料的采购周期，制定合理施工计划，充分做到以计划为龙头，每周、每月安排工作，体现计划的重要性。

的学习新知识才能进步，才能跟上时代的脚步。理论来源于生活高于生活更应该回到生活，在工作中有许多值得我们来发现的好东西，值得我们来深究学习的地方。工作中我时刻牢记要在工作中不断地学习，将理论与实际很好的结合在一起，在工作中不断的改变自己，适时的对自己提出不同的要求，在工作中不断的总结经验，也在工作中逐渐成长。

总之，参加工作以来，认真学习、严谨处事成为我的座右铭。我深信：建筑没小事，凡事都需认真对待、处理。作为一名工程技术人员，我将在工作中努力学习，不断的总结经验，吸取教训，大胆的进行技术改革和创新，严格要求自己，不断求实创新，不断磨练自己，努力将自己的专业技术提高到一个新台阶，争取为平亚建设贡献一份应有的力量。

从事环境工作已经x年的时间了，经过这20xx年的工作和学习，我比较全面的了解了水处理方面的知识，并熟练掌握了流体力学、水污染控制工程等重点科目。

## 销售工作总结文案篇四

为了使空调能够更好地普及,聪明而智慧的厂家们开始新一轮的技术革新,空调朝着更节能、更舒适发展了。下面小编就和大家分享空调销售工作总结,来欣赏一下吧。

一直以来一直从事着中央空调的销售工作,也有很多朋友通过电话□qq□邮件等方式问我销售方面的事情,今天刚好闲下来,就中央空调销售中的事情在这里简单谈谈,借以抛砖引玉。

## 一、注重细节，把握客户需求

过了节，年前谈的一个小客户，大概有1200平方的样子，老板在还是比较有实力，花了900万买了一个比较出名的楼盘的一层，想在办公区域里装一套中央空调。由于我们一般不做这么小的客户，但是是以为好朋友介绍的，没办法必须做。因为年前给了装修设计图纸，年前就给他做了暖图设计。过了年甲方就要求我们去现场看场地，定出风口、主机位置。

半个小时下来，介绍基本完毕，除了风口之外，其余的地方全部定了下来。后来装修公司说由于人比较多需要安装新风系统，但是由于空间位置问题，安装的空调无法提供新风装置的功率。老板也对这个问题比较敏感，要求安装新风装置，但是我在看的过程中非常注重她的整个办公区域的格局，发现她的办公区域和电梯间是联通的，也就是说她的办公区域是敞开的，我立即建议说，电梯安装的有换风装置，只要办公室的人员达不到50%，完全没有安装换新风的必要。几个人走到电梯口一看，果然不错空气很流通。好，异议解决，同时也为甲方省去了一笔不小得开支。

## 二、因人而异，揣摩客户意思

年前去了一趟见客户，客户很客气也很热情。但是由于我不怎么抽烟，所以连烟都没有带。但是年底了大家都需要办年货，于是在此之前我就了解了一下客户，知道她的爱好，就买了两箱不错的酒和几箱山药、三条烟。这样办的原因是酒他可以自己喝，也可以送领导，因为每箱都要1k以上，山药呢，累了一年了给自己补一补身体，老婆看了一会高兴地，烟呢，差不多1k一条，招待客人绝对有面子。果然，送过去之后，对方很满意，我们聊了很多东西，很投机。如果不是这些东西做铺垫，也许效果会差一点的。

过了年去了这个客户那里两次，第一次什么都没带，原因是刚上班办公室人比较多，不方便，顺便再观察一下她的爱好。

呵呵呵，没办法呀，这是做业务的必修课啊。发现客户比较喜欢和铁观音，好，心里有数了。回来之后，连夜去了趟，买了两提铁观音，第二次去就拿过去了，他一见就笑了，你怎么知道我喜欢铁观音啊，我笑笑，心里乐了。

年复一年，日复一日，每年空调五月份价格飞涨且销售断货，各大商场出现抢货情况，随后空调安装人员加班加点忙着安装，甚至到零晨还在忙于奔波。

空调价格高低分析：

安装师付最忙时：5月-10月，一天工作量达16个钟，忙的吃饭都没有时间，每个买了空调的客户催个不停，在晚也要今天把空调装上，不然睡不着觉，并且买了空调后还需要至少三天到一个星期才能排到单，上门安装时，一看难装的地方就直接不安装或者多收你几百元的高空费，因为人家也要生活嘛，谁让你的地方这么复杂呢？，对于消费者来说买空调的效率极低，你天天打电话投诉也没用。

货源充足时：

10月份以后，基本上不断货，要什么有什么，且价格还便宜。

“投身销售彻夜难睡，西装革履貌似高贵，其实生活及其乏味，为了生计吃苦受累，鞍前马后终日疲惫，为了降库几乎陪睡、点头哈腰就差下跪，日不能息夜不能睡，客户一叫立马到位，屁大点事不敢得罪，一年到头不离岗位，”这是前不久一位做销售朋友发的短信，短信内容似乎对销售人员有调侃之意，看完之后，一笑而过，笑过之后，品味自己，不知不觉已经从事三年中央空调销售工作，经过无数次的锤炼之后，对销售工作也有了一定的体会。

我认为腿勤、手勤、口勤是做好业务的要素，态度是能力提升的前提，企业的用人制度与这些方面也都是息息相关的，

态度端正后，你就能够在某一阶段做别人都不愿意去做的事，从而使自己以后有机会在某一阶段做别人不能够做的事情，这也就是所说的积蓄薄发。

销售人员要了解客户，在了解的基础上建立客户档案，随时沟通联系，在特定的节庆日给客户送上一份祝福，这些细节都能够起到一定的作用。销售业绩取决于客户拜访量和成功率大小，客户拜访量指的就是在一定的时间内，拜访客户的数量，就是节省时间，尽可能的多拜访客户。这听起来比较简单理解，但实际做起来也需要做很大付出的心血和精力。这也就是所说的要感动客户。

客户成功率指的就是在一定数量的客户当中能够成交的客户所占的比例。当然客户成功率越大越好，最好是100%。但是往往事与愿违。在实际销售工作当中，因为不同的客户对产品有不同的需求，对产品的特点等也有不同的看法。那么影响客户成功率的都有哪些因素呢？也就是说怎么才能提高客户成功率呢？我个人认为客户成功率取决于业务员能不能给客户能够提供能够满足其要求的产品。这就要求业务人员对产品要有十足的了解认识，并且对客户的真正需求要有敏锐的观察力。及时地发觉客户的真正的需求，通过对自己产品的了解，对某个产品或某几个产品来满足客户的需求。

对于销售工作来说，业务员往往在错综复杂，扑朔迷离的环境中寻找机会，历尽艰辛，排除万难，努力销售，最后把商品连同个人不屈不挠的工作精神销售到千家万户中去。优秀的销售员永远值得称颂，人们不会忘记我们那份崇高的事业情操—爱事业、爱顾客、爱世界的广阔胸怀。我们是当今商品世界发展的动力和最伟大的使者。反之，那些思想意识、心理素质差的人，往往在销售的过程中不能在客人面前展示自身的形象，推销自己的言行和意志，因而他们一再遭到失败。在销售实际工作中，任何轻慢或虚伪行为都将遭到失败。可以说失败者最致命的失败，莫过于他身为销售人员而不懂得什么才是最根本的工作，那最根本的是什么呢？就是腿勤、

手勤、口勤;细心、细心、再细心;大胆、大胆、再大胆。

公司给了我们销售人员很大的发展平台，我相信随着志高中央空调产品系列线的完善，品牌知名度进一步的提升，通过我们自身努力，未来的销售市场，我们会是一只只腾飞的巨龙。

## 销售工作总结文案篇五

本人进乙丁空调这个大家庭已经快1年了，回望过去到现在很感谢公司对我的培养与支持。

1、从零售上：有活动搞时，卖机数量就多，没活动时就静悄悄，在夏季销售时，陈工去治病了，香姐太多事忙不过来，店面只有我和方姐，再加上我又没经验，旺季内部工人每天加班加点，许多工地要做事，外派，有嫌我们给的安装费过低，供应商没空送货，我们没人手拉货;由此导致不是没机就是没人装的尴尬场面，更让我们掉失了很多顾客，下一年开始我们一定要做好准备!

2、从售后上：因从装机的维修率可见，外派没问题，公司内部老员工带新员工80%以上都要返工，导致客源的回头率和公司经济的损失;对此如何针对加强新员工的培训，进一步减少维修率，进而巩固老顾客对公司的信心!

3、从老顾客的回头率上：空调行业最注重的“三分设备七分安装”，经历了这大半年，我真的体会到了一台好的空调，安装不好，好如一台宝马给你不会开，就如垃圾没分别。从统计的数据上看，我们卖出那么多的空调，属于老顾客带来的生意占比率少于10%。

由以上总结，我建议如下：



- 1、一定想办法搞活公司的资金周转，大家都知道一个公司的资金是很重要的，资金变活了一切都好说。
- 2、技术那方面就需要工程部想办法解决，以后尽量减小返工现象，维护公司以及个人的利益不受损。
- 3、今年的员工变动，是公司创立至今最活跃的，大家都知到培养一个新员工不如留着一个老员工的好，希望人员方面能够稳定点。

## 销售工作总结文案篇六

进一步落实用印审批单制度，确保印章使用的程序规范、制度完善，确保做到不盖错章，不乱盖章，保障用印规范和用印安全。

坚持围绕审判执行第一要务，坚持“安全第一，警钟长鸣，预防为主，服务审判”管理理念，科学开展执法执勤车辆调度，截至目前全年安全保障执法办案等用车xx余台次，行车约xx万公里，为审判执行核心工作提供有力服务保障。

全年度共打印法律文书、其他材料共计xx万余张，发放办公用品xx类xx余件，充分发挥机关后勤服务中心作用，坚持贯彻中央八项规定与省市有关文件精神，严格执行接待标准，积极提升菜品质量，满足我院干警多样化口味需求；加强全院办公区域管理，规范院机关工作秩序，确保机关办公安全；积极稳步推进基建工作，确保工程质量和工程进度。目前执行指挥中心建设（一期）、2号办公楼维修基建项目建设已经完。

### 存在问题与不足

一是工作制度的制定和执行力上有待进一步完善。在办公用品采购，办公设施维修、车辆管理等方面的制度过于陈旧，

不能满足新的工作形势。同时在规范管理、制度执行、工作细致上还亟待改进提高。

二是保密工作意识和保密制度的执行有待进一步强化。在保密工作中还是存在保密意识树立不牢固、保密管理认识不到位、保密制度落实不严格的现象。

三是机关安全巡查工作机制和服务主动性有待进一步建立。办公大楼水电等设施由于使用年限较长、老化问题严重，办公室虽然能做到出现损坏及时维修、反映问题及时解决。但未能形成主动积极的安全巡查机制，出现问题被动维修多，定期巡查主动服务少，安全巡查常态化、制度化工作还有待加强。

四是案件卷宗档案管理工作规范性和严格性有待进一步加强。我院档案工作一直都坚持高标准、严规范，但仍然存在部分卷案件超期未归问题，部分卷宗流转交接登记手续不够完备，案件卷宗安全风险仍然存在。同时对基层法院档案工作业务指导细致化、日常化不足，档案工作统筹力度亟待加强。

六是车辆管理工作的精准度和细节性有待进一步提高，目前车辆调配机制科学性仍然有一定缺乏，车辆更新换代工作也未完成，不能完全满足执法办案工作需要。

## 2021年重点工作

2021年将始终坚持院党组坚强领导，围绕执法办案第一要务，服务大局，在做好日常履责的同时，重点推进以下几项工作，以不断提升服务保障工作质效。

适时组织召开全市法院电子卷宗归档试点工作推进会，以经验交流、现场观摩等形式部署推进任务，在全市法院推广所有归档案件均以电子卷宗“混合单套制”形式归档。

## 二、全面推进工作制度建立健全

办公室将结合巡察整改内容，同时紧紧把握制度化、规范化要求，立足法院全局工作，围绕审判执行第一要务，深入系统地梳理当前制度现状，建立一批包含重要批示办理、重要文件及事项督办、工作秘密管理等内容制度规范，补填当前缺失空白。对照现有制度，查问题、补短板，切实树立把各项制度作为提升工作标准、规范业务流程基本遵循的意识。将制度作为执行工作、解决问题的根本标准，进一步严格发文审查与文号使用，严格会议申报与会议管理，从根源防止“文山会海”现象复燃。

## 三、全面强化督办职能效用

强化督办意识，主动担当作为，围绕我院院长办公会决议、领导重要批示、上级重要文件开展督办工作。抓稳本院各部门一条线，统筹各基层法院一盘棋，从严从实做好督办工作。充分发挥办公室职能作用，根据事项内容，按职责划分，形成详细完整的督办清单，并运用书面督办、电话催办等多种形式，明确任务、明确责任、明确时限、明确要求，推动督办事项传达到位。强化追踪反馈，及时跟进了解承办部门办理情况，对超时未办结或未及时反馈的认真催办，坚持反复抓、关键抓，着力形成“登记建账、定期查账、办结销账”工作闭环，推进督办催办工作制度化、规范化、程序化。

## 四、全面严格维修采购工作

下半年办公室将针对巡查整改措施认真落实，强化维修采购工作规范性、制度性，完善中央空调维修、办公用品采购、打印机维修及耗材采购、院内各项基础设施维修等服务流程，严格“申请——审批——采购——验收”工作流程，利用oa审批模块与线下纸质存单相结合，确保维修采购全程监管、全程留痕。加大采购用品配件监督力度，严把用品配件质量关，形成详细、准确的用品配件登记记录，促进各项维修采

购工作更加规范高效。

## 五、全面规范车辆管理工作

进一步严格规范车辆管理工作，坚决做到集中管理、统一调度，细化工作标准，扎实工作细节。完善台账统计工作，按月统计核算车辆行驶公里数、加油数量、百公里油耗等信息，根据需要制作报表报院领导审核及监察室备查，以强力监管促进车辆管理规范高效。加强对驾驶员及车辆管理人员规范教育，强化安全意识、责任意识、服务意识，确保制度规范入脑入心入行，确保车辆管理各项制度落到实处。

## 六、全面扎实基础设施建设

自觉树立大局意识、服务意识，把基建工作放在法院大局工作中去谋划、部署，坚持质量规范原则，确保院机关消防设施维修改造、执行指挥业务楼二期工程项目按期完成，促进办案办公环境持续优化。

2021年办公室将在院党组领导下，在分管院长的直接带领下，增强创新意识，改进工作方法，主动延伸服务职能，不断提升服务质效，致力打造工作创新高地、后勤保障高地。

## 销售工作总结文案篇七

你自己做得相当不错。

对自己的生意能做得到怀疑就可以了，对自己不了解就可以了。

遇到的问题可以咨询有经验的老员工；

对自己的本职工作能够兢兢业业，认真对待，及时解决。

顾客需要，做到不拖沓、不失误、不敷衍；

能保持良好的精神状态，承压能力强，工作认真。

一是对所属区域内的客户了解不够；

与客户的沟通并不是很好；

自己有偷懒的心理，不重视回访。

20\_\_年度计划

进一步加强自己在中央空调行业的`学习，使自己掌握知识。

更加宽广；

加强与客户的联系，做到半月打电话一次，一月拜访一次；

时刻保持良好的心态，以积极的心态去应对出现的工作。

在20\_\_年遇到的困难很多，挫折也不少，但是人生的旅途中，如果没有障碍，人还能有什么呢？生活中，工作总是不断地出现问题，不断地解决问题，希望自己在20\_\_年能取得好成绩，完成更多的业务量。

## 销售工作总结文案篇八

一直以来一直从事着中央空调的销售工作，也有很多朋友通过电话、邮件等方式问我销售方面的事情，今天刚好闲下来，就中央空调销售中的事情在这里简单谈谈，借以抛砖引玉。

一、注重细节，把握客户需求

过了节，年前谈的一个小客户，大概有1200平方的样子，老

板在河南还是比较有实力，花了900万买了一个比较出名的楼盘的一层，想在办公区域里装一套中央空调。由于我们一般不做这么小的客户，但是是以为好朋友介绍的，没办法必须做。因为年前给了装修设计图纸，年前就给他做了暖图设计。过了年甲方就要求我们去现场看场地，定出风口、主机位置。

我们一行三人，我、朋友、设计师在工地见到了甲方老板，很仔细的一个成功人士，据说她的事务所在河南最大，我看了一下她的办公区域设置，光办公坐席就有100多个，我个人感觉像事务所做到他这个样子已经不小了。在见面的过程中我没有过多说话，一直是甲方老板在提她的想法，这样岂不是更好半个小时下来，介绍基本完毕，除了风口之外，其余的地方全部定了下来。后来装修公司说由于人比较多需要安装新风系统，但是由于空间位置问题，安装的空调无法提供新风装置的功率。老板也对这个问题比较敏感，要求安装新风装置，但是我在看的过程中非常注重她的整个办公区域的格局，发现她的办公区域和电梯间是联通的，也就是说她的办公区域是敞开的，我立即建议说，电梯安装的有换风装置，只要办公室的人员达不到50%，完全没有安装换新风的必要。几个人走到电梯口一看，果然不错空气很流通。好，异议解决，同时也为甲方省去了一笔不小得开支。

## 二、因人而异，揣摩客户意思

年前去了一趟许昌见客户，客户很客气也很热情。但是由于我不怎么抽烟，所以连烟都没有带。但是年底了大家都需要办年货，于是在此之前我就了解了一下客户，知道她的爱好，就买了两箱不错的酒和几箱山药、三条烟。这样办的原因是酒他可以自己喝，也可以送领导，因为每箱都要1k以上，山药呢，累了一年了给自己补一补身体，老婆看了一会高兴地，烟呢，差不多1k一条，招待客人绝对有面子。果然，送过去之后，对方很满意，我们聊了很多东西，很投机。如果不是这些东西做铺垫，也许效果会差一点的。

过了年去了这个客户那里两次，第一次什么都没带，原因是刚上班办公室人比较多，不方便，顺便再观察一下她的爱好。呵呵呵，没办法呀，这是做业务的必修课啊。发现客户比较喜欢和铁观音，好，心里有数了。回来之后，连夜去了趟福建的安溪，买了两提福建安溪的铁观音，第二次去就拿过去了，他一见就笑了，你怎么知道我喜欢铁观音啊，我笑笑，心里乐了。

## 销售工作总结文案篇九

- 1、有关系要用关系，没关系要做关系；知己知彼；设备技术上要经得起考验；强大的经济后盾。
- 2、首先是对公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一两个竞争对手的产品特点情况。分体空调可以研究苏宁商场、格力空调专卖或者空调商场的营销手段，中央空调看齐北辰、希望，竞争宇航、金光。
- 3、建立销售渠道，这一点可以向领导或者厂家代表请教，并仔细观察他们的工作方法。
- 4、熟悉一定的商务礼仪，待人接物要有分寸。
- 5、品牌因素，大品牌靠技术要多一点，小品牌靠价格关系要多一些。做开利、麦克维尔应该多依赖点技术，兼做关系。拼价格时用小品牌加强大的关系后盾。但在国家投资的项目中，99%是关系（有些偏激，但也差不多），技术和价格只不过是帮你的业主一种用来拍桌子的武器而已。
- 6、中国的中央空调销售还很黑暗，但离曙光不远了，以后做销售必须明白技术才行！应该先去学点技术再搞销售！咱们公司已经重视这一点了，公司领导多次组织的人员培训就是在提高销售人员的技术水平。

- 7、实惠的价格，合理的设计，完美的服务。
- 8、钱和质量是产品销售的基本，既要懂产品又得晓得送礼。
- 9、技术第一、服务第一、做人第一，就可成为高级销售。
- 10、做个骗子可以销售的很好，做个诚实的人一样可以销售的很好，看你愿意做什么人而已。
- 11、一定要晓得对方的心理，在加上金钱的诱惑。
- 12、还有一点，在销售时只谈自己品牌的优点缺点就行了，不要故意诋毁其他对手，应该尊重对手，甲方也很讨厌搬弄是非的人，虽然你说的有理，单甲方不会去管，他会觉得你没有素质。
- 13、个人素质第一技术知识第二关系网络第三产品质量第四金钱支持第五工作责任心最重要了！
- 14、信息量，关系网，品牌，公司实力，个人能力。

我总结一下做销售很重要的几点：勤奋、关系、专业、做人、坚持、大胆、机遇。