

拜访客户的计划和实施方案 大客户销售 管理之拜访客户的技巧(汇总9篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

拜访客户的计划和实施方案篇一

举例1

一个刚从外地调北京某医院主任资料如何收集和拜访的主任是刚调来的，来路不详。首先到专家栏认准名字和长相门诊日期的，为了以后拜访可以叫的清楚名字，认的准确模样，提高拜访质量。上网搜索一下：吉林人，南方某大学博士毕业，在两个著名医院工作过并担任过重要职务，会5国外语，学术组织担任过常委，发表过若干论文，带教研究生姓名。把必要资料一贯穿分析如下：北方人相对比较容易接洽，会5国外语很有语言天分，刚到北京知名度不高急需有人帮助打开，上书店买本他参与写的书了解他的专业特长，我已经掌握客户必要的外部资料可以正式拜访了。想见他有几个时间段是可以找的门诊日，查房日，院周会，上班前。

初次拜访我选择了上班前。主任一般来说都会提前到应为要交班，所以在7：30到比较合适，预计主任7：40到拜访时间设定为5-8分。果然主任7：45主任来到办公室，自我介绍——拜访目的——了解目前科室相关产品使用情况。以边说一边观察办公室有烟灰缸——抽烟，书架比较凌乱。主任刚来我问的问题也不是清楚所以回答比较含糊，眼看就冷场我拿出他参与写的书故意装糊涂的说：“这几天学习的书这个是不是您写的”。主任接过来翻阅了一下说：“这几篇也是我指

导研究生写的只不过没署名，你在哪里买的？我还没有这书呢”我说：“我送给您，需要学习我再买”时间差不多了我说：“主任您一会要交班，您忙我下次再来”主任说：“好”。

二次拜访主任很容易记起我，我用惊叹的语气赞美主任语言天分，果然主任自豪的说：“大学学的是英语和日语，博士学的是德语，去非洲援外会了法语，自学了俄语”。正聊着老家的姐夫来电话邀请他回家钓鱼，听者有心知道主任又喜欢什么了。

三次拜访提出介绍医学会老师认识，帮助理顺关系。以后的拜访自然很顺利

我们关系处的很不错第一个申请就是给我写的，不巧赶上了风暴我主动提出目前不考虑，以免增添麻烦。

如何接近：你就知道什么地方可以找到

怎么接近：创造一次意外的邂逅

怎么维系：就是怎么哄女孩子，跟你结婚就是搞定。谈婚论嫁，就是成交

要是拿出追求女孩子的力气，没有客户搞不定

女孩喜欢什么？就是客户的需求。换言之，大主任拿的最多代表都宠着，就跟美女一样，男人围着，但是最后总有胜利者。所以大客户管理核心重点是你对他的了解和掌控程度。

1) 接近客户的技巧

原则：按照客户喜欢的习惯和方式跟他沟通！你知道他的习惯和喜好，就好办

2) 机会性客户

用量高市场占有率低，你和竞争对手争夺目标摇摆不定。争夺处方量提升你在客户心中的地位。提升你在客户心中的地位，产品和人品地位。

机会性客户是重点，机会性客户说明是漂浮的。

3) 核心客户

用量高市场占有率高，占销售额的80%是你20%重点客户，高质量拜访强化忠诚度减少竞争对手切割市场。

4) 支援性客户

用量低占有率高绝大多数客户在处方但用量少，一般拜访。

5) 低回报客户

用量低占有率低竞争对手地位牢固！可供改进的潜力机会极小。

其实大客户的管理跟一般客户一样主要是：交心---安全---你的长期性、必要的资源。即交心---是沟通，也就是你的想法和我的想法一样或相似；安全---稳重厚道；长期性---不是一次。要学会保护客户，不要让客户觉得不安全。

管理的要素就是先理后管。

举例2

1) 我拜访一个院长，是陌生拜访。去办公室发现都是字画，他喜欢字画，他自己写的。我送一对印章给他，有他的名字，一对印章也就300多，结果很痛快的给我进药，我没用多少资源。

2) 我拜访一个药剂科主任，发现他桌子上有钓鱼的杂志，就每月送钓鱼的杂志，有时候送点鱼线和鱼钩，他不在办公室我就塞进门缝，他就知道我来过。

3) 我有一个8年的客户，他办公室钥匙我都有。我这个8年客户，长时间循环关系（就是靠时间和人品，不断维系关系，保持新鲜）

先区分客户，没有意义没忠诚在请也没用 我有一个客户一年都不见面的，照样不错。她不喜欢人找她，非常难缠，越找越没量。

客户的背景资料很重要，你不懂客户就没办法让客户懂你

客户背景调查：

客户信息

个人信息：

姓名、联系方式、兴趣爱好、家庭信息等基本信息，以及客户的需求、学术观念、处方习惯等重要信息。区域客户信息：商务客户□kol客户□hp客户、客户分类状况、学会/药事会成员等。

注：kol□key opinion leader 关键意见领袖□hp□高处方

聊天内容：

聊天天气、办公室的格局、医院或科室的建设成就、个人成就、某条关于客户的正面新闻、客户的籍贯、客户的毕业学校、客户的打扮、身体、体育赛事、孩子等，但是前提是必须做好知识的储备。

举例3

1) 我当代表的时候，做饭手臂烫伤，我包纱布见主任，主任说你不要跑了，我这个保证600，结果800，其实我就是故意的——这个就是无形的压力。

2) 我当代表的时候雨天都不打伞，故意淋湿。

3) 我安排一个客户送有机食品都4年了，每月一次，她是乳腺癌，不能吃激素类东西，每月也就100多。

不要老是跟客户诉苦 而是让客户感觉到你的苦，要让他懂你。

关于一对多的拜访：

拜访时自己要保持高度自信，别萎萎缩缩，探头探脑的，进去的时候，观察一下。

一般医生办公室的格局有两种：一种就是各自为政，一人一张桌子；一种就是一张大桌子，围着一圈医生，这种情况一般是住院医师或进修医生多些。

1) 第一种情况比较简单，看看哪个年资最高的，从他开始，一个一个来。一边拜访，一边观察下周围的情况，看看你说的时候有没有人对你们谈话有兴趣的，假如有他就是下一个，假如没有，就再随便找个。一对多和一对一，你要谈的东西是不一样的，目的也不一样。一对多，主要是筛选、宣传产品，然后找到你最重要的客户，再一对一深入谈。这种各自为政的格局，咱们说话要小声些，以免打搅别人。跟主任说完后，边上发一圈名片，别冷落了你认为的小医生。假如你说的时候边上小医生也能听到，那没必要重复了，打一圈名片，发一圈彩页。

2) 如果是一张大桌子，围成一圈坐的那种，那个你要更加自

信一些，好在这些一般都是资历比较低的医生。进去后，就大声跟所有人打个招呼，自己介绍一下。这时候，每个医生的反应会不一样的有些会自己还是做自己的事，有些就会抬头看你，我就找那些抬头看的先聊。最好的办法是分组，一个一个拉进来聊天。这些小医生，你可以拿一些资深医生对一个问题看法来说。

每个医生的性格不一样，有些热情，有些冷漠，最好有一个关系比较好的带动一下就更好了。如果他们自己在聊的，那听听他们在聊什么，努力参与进去。但对于关键的事，还是要靠一对一拜访来谈的。

你要从这些医生中筛选出你的重要客户来，下一次要主攻的。有时候通过沟通，是可以看出他用过没用过，对你的产品有没有兴趣，每个阶段的目的是不一样的。新产品，主要就是宣传，定位产品，搞清科室情况；但一个做了很久的产品，医生还不了解，那太悲剧了。

人家不愿意搭理你要看是什么原因了，有可能是既往有代表有过错。假如是前任没做好，那最好是找个突破口。方法是：夜访、下班的时候等、电话预约等好多方法。找出突破口，前提是要让他觉得，你可以比前任做得更好。

拜访客户的计划和实施方案篇二

尊敬的xxx□

您好！首先非常感谢您们对我们工作的信任和支持，过去如果有些照顾不周的地方还请您们见谅！

昆玉大厦自成立以来，一直都深受广大客户的青睐，在这个成长和发展过程当中，作为服务性行业，我们一致着力于提升自我，重视每一位客户对我们的评价，热衷接受每一位客户对我们的监督和建议。我们深知，我们所取得的每一点进

步和成功，都离不开您们的理解、信任、支持和参与。您们的每一次推荐、您们的每一个好评，都会让我们感动，促使我们不断奋进。在市场竞争日益加剧的今天，您们的信任和支持对于我们来说是无比的珍贵的财富！在此，昆玉大厦的全体员工向您们表达最真挚的敬意和最衷心的感谢！

为了不辜负您们的信任，我们丝毫不敢懈怠，一直在努力改进我们的工作，改善我们的服务，力争每天都有进步，以使您们对昆玉大厦的选择没有错，希望在今后的岁月里，我们能够更好的为您们服务！

再次感谢您们的信任和支持，在此新春佳节即将到来之际，昆玉大厦全体员工，给大家拜个早年，恭祝大家新的一年身体健康！合家幸福！事业旺盛！万事如意！

XX

20xx年xx月xx日

拜访客户的计划和实施方案篇三

第一、客户资料的搜集

在拜访过程中，选择永远比努力重要，任何行业的销售都是从选择客户开始，销售成功的关键也是在于找对目标，或者说找到足够多的有效潜在目标客户，如果连这点都做不到，是根本谈不上创造什么良好的业绩的。那么找客户资料当然就需要客户资料搜索软件搜客通来帮忙了，它可以搜索到全国各地大中小型的企业信息，秒极时间内就可以帮助销售人员找到大量所需的客户资源，从而解决找客户的问题。

第二、要克服自己的内心障碍

有些人在销售之前就已经担心对方拒绝自己，遭到拒绝后不

知该如何应对，只能放弃销售，甚至有些人盼着客户会去拒绝你。如果你这样想，就变成了两个人在拒绝你。那拜访也不会收到预期的效果。

第三、必须清楚你的拜访对象

有许多销售员还没有弄清要找的人时，就开始介绍自己和产品，结果对方说你认错人了或者说我不是某某。还有的销售员，把客户的名字搞错，把客户的职务搞错，有的甚至把客户的公司名称搞错，这些错误让你还没有开始销售时就已经降低了诚信度，严重时还会丢掉客户。因此，我们每一个销售员，不要认为销售是很简单的一件事，在营销之前，一定要把客户的资料搞清楚，更要搞清楚你所拜访的人是否有采购决定权。

第四、语气要平稳，吐字要清晰，语言要简洁

有许多销售员由于害怕被拒绝，拿起电话就紧张，语气慌里慌张，语速过快，吐字不清，这些都会影响你和对方的交流。所以，在拜访客户时，一定要使自己的语气平稳，让对方听清楚你在说什么，最好要讲标准的普通话，语言要尽量简洁，说到产品时一定要加重语气，要引起客户的注意()。

第五、问题的准备

销售人员通过一个简单的问题就能够了解客户为什么不买，而按照客户的情况，销售人员大约能够知道应该使用哪一种策略应对，一个个地减少可以克服的销售障碍，提高销售成功率。此时，把问题化繁为简就是最好的以提问引导客户的方法。比如你可以这样提问：“关于我的说明您有没有不懂的地方呢？”“对于这个产品你是否不大感兴趣呢？”

第六、做好后期登记工作，及时跟进 销售人员拜访过客户后，一定要做登记，并做以总结，把客户分成类，甲类是最有希

望成交的，要最短的时间内做回访，争取达成协议，乙类，是可争取的，要不间断的跟进。还要敢于让客户下单，比如：某某经理，经过几次沟通，我已经为你准备好了五件产品，希望今天就能给你发货，希望你尽快汇款。丙类，是没有合作意向的，这类客户，你也要不定期的给他电话，看他有没有需求。

拜访客户的计划和实施方案篇四

销售员在拜访顾客的时候，总是找不到合适的理由。如果销售员想要达到高效率的拜访，那就得在拜访顾客的借口上多下功夫，这样才能达到事半功倍的效果。

(1) 很多销售员在见顾客第一面的时候，就向顾客递自己的名片，这也是让顾客快速知道自己的身份。当然你也可以这样，不给顾客名片，等一两天后，利用给顾客送名片的机会，再去拜访顾客。第一次没有成交，自己好好反思一下究竟在哪方面还没有给顾客讲清楚，再好好利用第二次拜访机会。

(2) 销售员可以准备一两种职称不一样的名片，比如一个是经理、一个是顾问，这里要注意一个问题，在拜访完顾客后，整理一个表格，一定要弄清楚，哪位顾客使用的是哪种名片，千万别搞错了。

(3) 销售员可以利用各种于产品有利的信息，比如一份报纸、一份杂志等。比如你是推销环保产品的，就可以利用报纸上关于环保的有利信息，这足以引起顾客的兴趣，并请教顾客他的看法。

(4) 销售员留一份资料给顾客，要跟顾客说明这份资料的重要性，这样的话顾客也不会看完就扔。还有一点就是要跟顾客约好下次要将资料收回，可以把时间定在两天左右。

(5) 借口路过此地，特意登门拜访，一定不能说是顺道来看顾

客，这样顾客就会觉得你特别的不尊重他。

(6) 销售员可以找顾客请教一些问题，问题当然不能太简单也不能太复杂，当然问题是以顾客为中心的，问什么问题，这里不多讲了，之前说过。

(7) 如果销售员有上司的陪同一起去拜访顾客的话，这样的成交几率更高。

(8) 遇到逢年过节的时候。可以利用给顾客送小礼物这个机会去拜访，送礼物的大小要根据这个顾客成交几率大小而定。

(9) 以顾客生日为借口送花或者生日贺卡都可以，因为顾客需要的就是这种被关怀的感觉。

(10) 公司举行产品说明会或者讲座时可以邀请顾客，加强顾客对产品的了解。

(11) 销售员可以让顾客填写调查问卷，比如我们的产品在用的过程中有没有出现问题，对销售员的服务态度是否满意等。

(12) 如果销售员实在找不到借口的话，可以直接拜访顾客，有想借口的那点时间真不如直截了当的去登门拜访，虽然这种方式对于顾客来说有些唐突，但是这却能锻炼你的胆量。

拜访客户的计划和实施方案篇五

为了促进9月份240个大订任务的顺利完成，加大认筹的数量，提高新售楼部人气。现制定此大客户拜访计划，具体内容如下：

一、预备合作单位包括：富士康、宇通、（海马）汽车园、政府机关、事业单位。

二、拜访及接待流程：

- 1、销售经理携带礼品(中秋月饼两盒)去拜访单位团委负责人或办公室负责人洽谈大客户拜访事宜；
- 2、谈好合作事宜后根据该单位的要求进行宣传或者在单位门口设立展位进行咨询；
- 3、针对看房人数较多的合作单位，可安排相应规模的专场看房，合作单位提出需要的可由看房车集中接送看房。
- 4、大客户来访，到售楼处均可赠送精美礼品一个（如抽纸、水杯）

三、需要配合的事宜：

物料和车辆需要甲方支持；

2013年9月10日 1

拜访客户的计划和实施方案篇六

尊敬的客户：

您好！我怀着感恩的心情，向您致以亲切的问候和诚挚的谢意；感谢您对我的支持和帮助，感谢您让我在这个行业中充满信心和勇气，并从中享有收获和喜悦。

保险，作为一种未来的生活安排方式，正在被越来越多的人所接受和喜爱，我很荣幸能做您的寿险顾问并有机会为您服

务。在过去的日子里，因为保险让我们有了很多的接触和交流，您的乐观与认同，理解与信任，让我倍受启迪并心存感激。

保险宣传其实是一件很辛苦的事，风吹雨打、酸甜苦辣都要经历，不过宣传也是很快乐的，自从进入这个行业以来，保险让我的内心开始变得更加宽广和融合、坚强与进取。每每心灵受挫、受打击时，一想到您还有众多的客户支持和信赖，看到家人期待的目光和眼神，我就不敢让自己懈怠，而继续勇敢地在这个行业中前行。

我不知道您是否烦过，我向您介绍保险，是否对我的服务感到满意，但我从内心深处都希望您拥有足够的人寿保险，哪怕不是在我这里购买的，因为每当我看到身边的人没有保险，而有事发生不能承受生命之重时，我就为自己没能事前向他们介绍保险而感到自责。而当我看到身边越来越多的人开始拥有人寿保险时，我的内心便充满了无限的快乐与恬静。从容与宁静是生命力量的体现，源于内心的坦然和安全感。

人寿保险虽然不能抵御风险，却可以让人悲痛之余抚慰心灵，让爱我们的人和我们所爱的人深切地感知一份绵绵不绝的爱和深切的责任，从而在内心深处升腾起生的勇气与创造美好的新生活的憧憬，这是其他商品和服务所不能做到的，所以我不止一次地告诫自己，决不要因为情面而不向他人销售保险，也决不要轻易对这个行业说不，我要在这个行业中坚定地走下去，并给更多的人送去满意的保险服务！

感谢您让我有机会向您学习和请教，祝福您在新的每一天大展宏图，对于我自己我将不断地去学习和进取，以让自己更加充实和专业，愿您能在未来的日子里，继续给我更多的支持和帮助，助我在这个行业中快速成长！

谢谢！愿每个家庭拥有平安！

XX

20xx年xx月xx日

拜访客户的计划和实施方案篇七

我有幸来到了位于上海市徐汇区肇家浜路789号均瑶国际广场1楼和31楼的吉祥航空商务部客户中心进行了为期一周的实习，令我受益良多。

在实习之前，我已经参加了客户中心的相关培训，对客户中心有了初步的了解。然后就开始了为期一周的实习，前两天是安排我跟听客户电话，两天下来我旁听了一百多个电话，从而大概了解了客户中心呼叫中心的主要业务：

- 一、票务信息，主要包括国际、国内订票、出票、签转、变更、退票等。
- 二、特殊旅客服务，主要包括无人陪伴儿童(um)[]特餐申请、轮椅申请等。
- 三、咨询服务(包括不正常航班、行李、机场等指南)。
- 四、常旅客服务(办理、补办会员卡，补登积分等)。
- 五、其他业务(邮寄行程单、机上遗失物品寻找等)。
- 六、投诉受理。

实习第三天，我们在出票专员处实习，简单地说出票专员的主要任务包括出票、客舱升舱换开、退票、查看每日电话支付状态并完成各项报表等。其中订票、出票指令在之前的培训和地服部实习时都有接触到，比较重要的内容是升舱换开，主要步骤包括(1)查看电子客票信息，核实是否符合更改条

件(2)提取记录编码、删除旧航段，新建新航段(3)输入pat:，手动修改价格，其中rcny指原价[]scny指现价[]0cny表示免费[]acny表示差价(4)输入oi原电子客票号#1000(单程，往返程且第一段已使用为200，往返程且皆未使用为1200)。退票指令为[]etrf航段序号/fcny票面金额/prnt/打印机序号，然后在ip上提交申请，通过后7-15天打回原卡(扣除相应退票费)。

实习后两天我们主要在1楼的客户中心(售票处)实习，1楼客户中心主要接待散客，提供售票和打印行程单等服务，同时也可以出国际航线的票和团队票(团队票需销售处控制室审批同意后方可开票)。

此外我还旁听了每天进行的例会，例会内容主要包括前一天或前一阶段各项统计数据(如电话接通率、日话务量等)，近期常见问题答疑、新政策讲解以及极具特色的“每日一考”，抽查员工对近期强调的重点内容的掌握程度，并列入考核标准当中。从例会中我看到了吉祥航空“安全、正点、精致服务”的服务理念。

但是，我从客户中心的同事们身上看到的并不是怨天尤人，而是一种积极的态度，首先，他们要接受严格的长期培训和考核，来掌握各项服务知识，提高自己的专业水平，同时部门也会根据新情况组织有针对性的培训内容，不断提高员工的业务水平，可以说，这是做好客服的基本条件。我之前也经过了接近半个月的公司和部门培训，自以为学到了不少内容，但是到了客户中心才发现“书到用时方恨少”，很多客户提出的问题，扪心自问，我也是不会处理的，根本原因还是实践经验太少，业务能力有限，我通过一周的实习，也学到了不少业务方面的知识，例如若旅客需预定飞机的某确定舱位，可通过[]adm[]航段序号;asr/舱段序号/航段/舱位/pn指令来实现，做k(旅客已订票但座位未订时)通过指令[]sd航段序号/舱位等级/ll人数来实现。客户中心购票和补差价等都是通过电话支付实现。行程单只能由上海票台和代理人打印，

外站不能打樱同舱更改指令包

括av/sd/fd/co/tkt/xr/rmk/tkne/ct/pg等指令。姓名错误类型为同音不同字或形近字方可更改，但需提交更改费(单程50元)等。可以说，客户中心是一个对业务水平要求非常高的部门，所以必须每天学习才能真正提高工作效率和客户满意度。

其次，神奇教练米卢曾经说过“态度决定一切”，在客户中心，良好的服务态度就是生命线，只有真正爱岗敬业，才能给你在略显繁重甚至是枯燥的平凡工作过程中以旺盛不绝的工作热情和责任心、细心、进取心。“客户至上”在这绝不只是一句口号，而是一种精神、一种态度，体现在你接听每个电话的态度中，也表现在你对客户的及时反馈上。可以说，业务不熟可以通过多练习来得到加强，但是如果态度不端正，一切皆无从谈起。这一点上，客户中心的同事基本都做得很好，虽然可能有时他们的付出并不能得到客户的认同，但是他们问心无愧。

拜访客户的计划和实施方案篇八

除产品外，销售人员在拜访客户中的一些细节处理，对销售的成功率也有重要影响。

(1) 只比客户着装好一点

专家说：最好的着装方案是“客户+1”，只比客户穿得好“一点”。既能体现对客户的尊重，又不会拉开双方的距离。着装与被访对象反差太大反而会使对方不自在，无形中拉开了双方的距离。如建材销售人员经常要拜访设计师和总包施工管理人员，前者当然要衬衫领带以表现你的专业形象；后者若同样着装则有些不妥，因为施工工地环境所限，工作人员不可能讲究着装。如果你穿太好的衣服跑工地，不要说与客户交谈，可能连坐的地方都难找。

(2) 与客户交谈中不接电话

电话多是销售人员的特点，与客户交谈中没有电话不太现实。不过，我们的大部分销售人员都很懂礼貌，在接电话前会形式上请对方允许，一般来说对方也会很大度地说没问题。但我告诉你，对方会在心底里泛起：“好像电话里的人比我更重要，为什么他会讲那么久。”所以，销售人员在初次拜访或重要的拜访时，决不接电话。如打电话的是重要人物，也要接通简单寒暄几句后迅速挂断，等会谈结束后再打过去。

(3) 把“我”换成“咱们”或“我们”

销售人员在说“我们”时会给对方一种心理的暗示：销售人员和客户是在一起的，是站在客户的角度想问题。虽然只比“我”多了一个字，但却多了几分亲近。北方的销售人员在南方工作就有些优势，北方人喜欢说“咱们”，南方人习惯说“我”。

(4) 随身携带记事本

拜访中随手记下时间地点和客户的姓名头衔，记下客户需求、答应客户要办的事情、下次拜访的时间，也包括自己的工作总结和体会，对销售人员来说这绝对是一个好的工作习惯。还有一个好处就是当你虔诚地一边做笔记一边听客户说话时，除了能鼓励客户更多说出他的需求外，一种受到尊重的感觉也在客户心中油然而生，你接下来的销售工作就不可能不顺利。

(5) 保持相同的谈话方式

这一点年轻的销售新手要特别注意，你们思路敏捷、口若悬河，说话不分对象像开机关枪般快节奏，碰到客户是上年纪的思路就会跟不上，根本不知道你在说什么，容易引起客户反感。王天雷公司有一位擅长项目销售的销售人员，此人既不是能说会道，销售技术方面也未见有多少高招，但他与工程中的监理很有缘。监理一般都是60岁左右将要退休的老工

程师，而他对老年人心理很有研究，每次与监理慢条斯理谈完后必有所得。最后，老工程师们都成为该产品在这个工程中被采用的坚定支持者。

拜访客户的计划和实施方案篇九

20xx年已经过去，承载着我们太多梦想和期待的20xx年将翻开崭新的一页，当一个个回顾专题蜂拥在新年伊始，我们心里所想的却是今后的路到底该如何走。新的一年，新的机遇、新的挑战摆在我们面前。共同的职责，共同的期待，共同的使命翻开新的日历，许下新的愿望，作出新的计划。

- 1: 每周要增加x个以上的新客户，还要有x到x个潜在客户。
- 2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作有可能不会丢失这个客户。
- 4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一向有交流的。
- 5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7: 客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8: 自信是十分重要的。要经常对自我说你是最好的，你是独

一无二。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了这月的销售任务每月我要努力完成x到x万元的任务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自我最大的贡献。可是现实来说，我目前还是有着很多的不足之处需要我来解决的，我相信自我能够有着更好的发展，可是前景才是最重要的，我相信自我能够做到最好，这是我应当做好的。以后的道路上，我会走的更远，因为我的人生旅途才刚刚开始，我相信自我会做的更好！