

耐心的文案及感悟(模板5篇)

我们得到了一些心得感悟以后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样能够给人努力向前的动力。好的心得感悟对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得感悟接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得感悟吧，我们一起来看一看吧。

耐心的文案及感悟篇一

- 1、回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心。观念身先，技巧神显，持之以恒，芝麻开门。
- 2、心中有梦想就要一如既往，不能遇到困难说放就放，千锤百炼才能磨炼出好钢，饱经风霜才能更强。
- 3、如果你希望成功，以恒心为良友，以经验为参谋，以小心为兄弟，以希望为哨兵。
- 4、这个世界并不是掌握在那些嘲笑者的手中，而恰恰掌握在能够经受得住嘲笑与批评仍不断往前走的人手中。
- 5、没有人富有得可以不要别人的帮助，也没有人穷得不能在某方面给他人帮助。
- 6、只有找到了与顾客的共同点，才可能与他建立关系。销售就是建立关系，建立人脉。
- 7、很多时候，我们不缺方法，缺的是一往无前的决心和魄力。不要在事情开始的时候畏首畏尾，不要在事情进行的时候瞻前顾后，唯有如此，一切才皆有可能。
- 8、人生是在进行着无数次入围与淘汰的比赛，无论入围还是淘汰，都应该有一份超越自我心，挑战自我之心，战胜自我

之心，以及一份不甘落后，顽强拼搏的精神。

9、看自己的产品就像看自己的孩子，怎么看怎么喜欢。热爱自己，热爱自己的产品，热爱自己的团队，热爱顾客。

10、观察走在你前面的人，看看他为何，学习他的做法。忙碌的人才能把事情做好，呆板的人只会投机取巧。优柔寡断的人，即使做了决定，也不能贯彻到底。善意需要适当的行动表达。

耐心的文案及感悟篇二

根据客户的行为模式可以把客户分为四种类型：要求型，影响型。稳定型。恭顺型。以下分别介绍针对这四种类型客户可采取的策略：

一、要求型客户

在要求型客户的言谈中，其爱好溢于言表。他们对自己的身份很敏感，购买商品时，他们一般挑最好的。他们喜欢与了解他们。坚强且自信的人打交道，所以，在与他们打交道时，握手一定要有力，眼睛正面注视他，身体稍微靠前，保持应有的距离，嗓音洪亮，口齿清楚：讲话时要自信。直接。节奏要快：有所准备，安排有序：抓住主要问题；提供的事实有逻辑性；注重事实。

二、影响型客户

影响型客户健谈，热情洋溢，富有魅力。他们非常乐观，有说服力，有鼓舞性，对人非常信任，与人谈话的时候脸上总是带着微笑。故与他们打交道时要面带微笑，站或坐得离他近一点。就是与其通电话时，也应把你的微笑通过你的话语和语调传递过去。并且言语要显示出友好。热情。精力充沛。有说服力：语调要有高低变化，语言要生动而富有色彩。

行动也要快速，可以借助手势。交谈中要给他们充分的时间，让他们畅谈自己的想法。

稳定型客户

站在他们面前时，姿势要放松，身体靠后，不要轻易采取行动。手势的幅度要小，要创造一种安静的气氛。并且语调温和，镇定。平静。声音要低，语速要慢，显得略有所思。行动要有节奏，就像对待一个婴儿。

四、恭顺型客户

恭顺型客户是完美主义者，他们希望一切都是精确的，有条理的。准确无误的。他们天性认真，做事讲究谋略。为他们服务时，不要有任何的身体接触，也不要靠他太近。眼睛对视，少用或不用手势。站立时，你的身体的重心要放在脚后跟。语调要有所控制，不要起伏太大，讲话要直接而简捷，讲话的速度要慢且要考虑他们的需要。所作的行动要经过深思熟虑。

作为一名周到的客服人员，要针对不同的客户采用不同的方式，不要指责客户的行为模式，你只要适应它，钞票就会飞进来。越是为客户着想，就越能相互理解，客户也就越满意。

接待这四种类型客户应注意的重点：

要求型客户：希望马上得到他们想要的东西；

影响型客户：希望得到承认；

稳定型客户：不希望看到变化希望得到保证；

恭顺型客户：希望确保一切能照章行事。

耐心的文案及感悟篇三

俗话说：“金无足赤，人无完人”，产品也是如此。但客户花钱买东西总是希望获得完美的产品，因而对你提供的产品总是怀着挑剔的心理。然而，我们知道，不管是企业还是销售人员本人，都无法提供完美的产品。重要的是，你要以销售人员的专业水准让这类客户明白，你的产品虽然不如他理想中的完美，却是现实中不可多得的完美选择。如果你做到了这些合情合理的解说和劝服，客户的挑剔心理将不复存在。聪明的客户其实内心也明白：少一点幻想，爱情可以完美；接受了现实，生活可以完美。

由于性格的原因，挑剔型客户无论做什么事情都要找出很多毛病来，特别是在购买产品的时候更是如此。通常，我们都不喜欢挑剔型客户，他们吹毛求疵、故意刁难、夸大事实、无理取闹，狡猾又难对付，并且与你讨价还价的时候，他们已经准备买你的产品了。

那么，如何让挑剔型客户看到新希望呢？你不防试试以下几种技巧：

一、转移客户对所提问题的关注

当遇到挑剔型客户时，销售人员可以运用资料或产品来转移客户的注意力，使其不再坚持反对意见。例如，当客户挑剔指责产品时，你可以说：“关于这一点，请您看看说明书。”同时，递上相关资料。你也可拿出产品让客户挑选比较，以这种方式转换客户的注意力。

二、抢先提出问题

如果你发现你所碰到的客户属于挑剔型的，那么，你最好抢在客户之前把客户可能会提出的问题说出来。这种方法可以先发制人，争取主动，避免由纠正客户的看法或反驳客户的

意见而引起争论，而且还可以使客户觉得销售人员非常善解人意，了解了他想说而没有说出来的反对意见。这样，客户会认为没必要再提反对意见了，并对销售人员产生信任感。

三、委婉地否定客户的意见

如果客户对产品非常挑剔，销售人员大可委婉地否定客户的意见。在否定客户意见时，不是直接否定，而是先肯定客户的意见，再陈述自己的观点。例如，你可以说：“您说得对。但是，您没有想过另一方面……”“上次一个客户也这么认为，但最后我们一致认为……”还应提醒大家的是，应对挑剔型客户时，要保持冷静，坚持先听后讲，间隙时可适当提问，决不能打断客户的话，以免发生误会。

四、拖延回答客户的问题

有时，销售人员刚开始介绍产品时，挑剔型客户就提出疑问。这时如果销售人员回答他的问题，就会失去主动权，而且一旦发生争执，会破坏客户的情绪，影响成交。这时，销售人员可以运用拖延法，你可以说：“如果您不介意的话，我过一会儿回答您”，然后，继续介绍产品，用有说服力的产品介绍来解答客户的疑虑。

其实，拖延回答客户的问题是对客户的不尊重，因此应当尽量减少使用这种技巧。

五、顺着客户的话应对客户

当客户挑剔产品时，就会说一些表示拒绝的话。这时，销售人员可以顺着客户拒绝的话，并把这种拒绝转化为一种购买的理由，让客户意识到他需要这种产品。例如，当挑剔型客户提出“这件产品的价格太贵”时，你可以这样回答：“是啊，的确很贵，名牌产品哪有不贵的道理呢？”这样，客户就没有理由挑剔产品的价格贵了。

六、否定客户的意见

当挑剔型客户对产品做出错误的批评或态度非常不友好时，销售人员可以给予直接否定。例如，客户说“这件衣服洗后一定会缩水”，你可以这样回答：“我以我们公司的名誉担保，这件衣服是不会缩水的，如果出了问题，我们会负责到底。”否定客户的意见时，语气一定要诚恳，不要让客户感觉受到了轻蔑和讥讽。另外，直接否定客户的意见需要很高的技巧，运用不当会带来麻烦，需慎重否定客户的反驳意见。

以上几种让挑剔型客户看到新希望的技巧各有其适用的条件和情景，在实际运用中，销售人员要具体问题具体分析，选择适当方法，灵活地加以运用。

耐心的文案及感悟篇四

呆赖客户的问题确实是困扰我们业务开展的大问题，处理起来最核心的问题就是：必须清楚的判断客户“赖帐”的真实原因，它将决定我们究竟应该采取什么样的后续行动。客户既不主动进行交易(仍然可以接货)、也不结清欠款基本上有以下几种动机：

1、客户根本没有继续经营本公司产品的意图，欠款的唯一目的就是增加自己的“现金流”(付款意味着自己可运用的资金量减小)。其实质就是想用你的钱办他自己的事，甚至用这个钱去经营你的竞争品牌也说不定！

2、客户有意继续经营本公司产品，但是在资金链上出现了严重问题，可能有三种情况：

1) 是有计划的扩大经营范围所造成应付帐款激增，

2) 因为下线客户的欠款过多，使得流动资金紧缺所造成，

3、客户虽然对公司的产品有一定信心，可以继续经营；但是由于以下原因试图通过“欠款”保持对公司的压力、增加谈判的“筹码”

1) 公司或业务代表承诺的广告及促销费用“补偿”至今没有兑现

首先，对于那些根本就不准备继续跟公司合作的客户，如果还有帐款未清，唯一办法就是通过各种方法“讨债”，并积极准备“打官司”，尽量减小损失。除此之外，没有其他的办法。当然，催款的方式方法还是应该注意的，比如时间、地点、对象、表达方式、还款期限等等。但是，无论怎样，面对这样的客户千万不要抱有任何侥幸心理，绝对不要再跟这样的客户有任何的交易，否则，窟窿只能越补越大！

对于确实由于“资金周转”而出现的帐期拖延的问题，应该小心的对待，关键要看客户本身的经营是否是良性的。

如果客户自己的运做状况比较良好，生产、销售、物流、市场推广都比较正常并有所发展，就可以采取比较积极的处理方式。比如在客户承诺还款计划的基础上继续供货，但原则上“应收帐款”不能有新的增加。

如果客户的资金运转困难是由于自己的运做不良所造成的，就应该高度警惕了。在客户承诺还款计划的基础上继续供货，但原则上“应收帐款”必须逐步减少。

而对于“另有隐情”拖欠货款的客户，最好先解决他的问题和抱怨，至少要摆出一些解决问题的“姿态”（比如销售总监、总经理亲自出马拜访客户，了解问题），说不定欠款的问题自然就迎刃而解了；最不应该的就是把客户的抱怨“视而不见”的同时还不断的欠款出货，最后客户手上的“筹码”越滚越大的时候就彻底被动了！

按照以上的分析，不管经销商林雨是出于什么动机拖欠货款，绝对不可以越欠越多；更不用说该客户还有“转行的动向”。因此，王总的决策是绝对“英明”的！

耐心的文案及感悟篇五

1、人要自信。一个获得成功的人，首先因为他有自信。自信，使不可能成为可能，使可能成为现实。不自信，使可能变成不可能，使不可能变成毫无希望。一分自信，一分成功；十分自信，十分成功。

2、对待老顾客要像对待新顾客一样的热情，对待新顾客要像对待老顾客一样的周到。

3、人是为了期盼而活着的，当你疲倦了，心痛了，想想你的期盼你就会有继续前进的念想，所以不要抛弃任何美好的期待希望念想。

4、我是一个非常成功的人，我过着平衡式的成功人生。

5、人生也是如此，同样是进退留转，对心态好的人来说是一种责任，是一股动力；而对心态差的人来说，把握不好，则会给心理身体家庭和事业带来负面影响。

6、每个人都有自己的剧场，他集经理演员提词编剧换景包厢侍者看门人诸职于一身，此外还是观众。

7、不要嘲笑铁树。为了开一次花，它付出了比别的树种更长久努力。

8、当一个人先从自己的内心开始奋斗，他就是个有价值的人。

9、当一个小小的心念变成为行为时，便能成了习惯；从而形成性格，而性格就决定你一生的成败。

10、不断寻求挑战激励自己。提防自己，不要躺倒在舒适区。舒适区只是避风港，不是安乐窝。它只是你心中准备迎接下次挑战之前刻意放松自己和恢复元气的地方。