

# 最新做销售员的自我鉴定(优质9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 做销售员的自我鉴定篇一

万万没有想到，自我的试用期的工作就在这样的忙碌当中过去了，在忙碌的工作当中，时间总是过去的异常的快，此刻，自我的试用期的工作也已经结束了，我的试用期也结束了，短短的几个月的试用期，我也学会了很多，在\_\_店也成长了很多，在之后的工作当中，我也会依靠这段时间所学到的东西，和自我之后的努力更好的完成自我之后的工作。

### 一、工作上的收获

来到\_\_店的这段时间里，我懂的了很多的汽车的知识，关于很多汽车的一些知识和技能都得到了必须的提升，我每一天都在自我的工作当中，跟着店里的销售\_\_学习，协助他更好的完成店内的订单，完成他的工作，\_\_也教会了我很多，他是一名很优秀的汽车销售员，作为他的助理的我也感到压力十分的大，所以一向以来，我都异常认真的跟着他学习店里的知识，在自我的工作上头，对于自我不会的地方也会请教他，他也会认真的回答我，所以这段时间，我更愿意当成是一段时间的学习，我学到了很多关于汽车的知识，以前，我对汽车是了解的十分的少的，此刻自我对于汽车的知识也懂得了更多，我还学到了很多销售的技巧和一些人交往的技能和注意的事项，所以说，这短短的几月的试用期，给我带来的收获也是十分的多的。

## 二、精神上的充实

尽管这段时间十分的忙碌，可是我却觉得这是自我工作以来，第一次感到如此的充实，不仅仅是在生活上头的充实，还是精神上的充实，和店里的所有的工作人员都能很多的相处，\_\_店也是一个团结友爱的团体，我们的工作也都是团结协作的，所以从自我进入到店里之后，我也慢慢的感觉到了合作的重要性，我也经过自我的努力和同事之间的帮忙，自我很好的融入到了店里，此刻自我也能够和他们愉快的玩耍，在工作的時候，我们也都会认真的工作，尽自我的努力去为店铺带来更多的价值，我也很喜欢店里的这种氛围和气氛。

经过自我的试用期的工作，我在工作上头也收获了很多，在精神上头也充实了，很感激公司愿意给我这样一个机会，经过这段时间的工作，我也相信自我能够成为一名出色的汽车销售助理，能够更好的完成自我的本职工作，在自我的工作岗位上头，在店里发光发亮，为\_\_店的完美的未来带来属于自我的力量。

## 做销售员的自我鉴定篇二

我叫x□是x销售部的员工，以下是我对个人工作所做的个人工作自我鉴定。

工作以来，在公司领导的精心培育和教导下，通过自身不断努力，无论是思想上，学习上还是工作上都取得了长足的发展和巨大的收获，思想上积极参加学习，坚持售楼原则，维护公司的形象及声誉，做到热情接待，温情待看，亲情售楼，友情交流，主动向比自己有经验的同事学习交流，采盘观摩，在短短的时间内比较熟悉的掌握销售流程、平稳走过每一个熟悉阶段，做到了每一个客户接待到位，交流到位，记录到位，服务到位，初步掌握了客户的购房心理及意图和个人实力，并合理的推销公司的形象和房屋的结构，克服少数客户不友善的言语，对待老人服务做到细一点，讲解声音大一点，

微笑多一点，主动帮扶老人。

本人除了以上比较健全的学识外，也存在一些工作上的不足、学习上态度欠认真，没有做好交流记录，住房供给及信贷方面严重欠缺，具体程序及流程所需的各项证明及步骤、经验望在以后的工作中各位领导及同事们多加指导批评及关心。

今后我将更努力，将本项目做好的同时，发掘其它的项目继往开来。

## 做销售员的自我鉴定篇三

时间如白驹过隙，我们告别了20\_\_，迎来了20\_\_年的钟声，对我今年的工作做个鉴定。

回首，看看今年的一年，我都不明白自我做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1. 市场力度不够强，以至于此刻唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有到达预期效果!
2. 个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最终，异常是最近今年四至八月份，拜访量异常不梦想!
3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改善。

二、工作计划：

工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，

在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自我，让自我在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自我制定计划如下：

三个大部分：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。
3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。
2. 一周一鉴定，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，再做好准备工作才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致的。
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，但不能太低三下四。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，要自我给自我树立自信心，要经常对自我说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观进取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。

三、明年的个人目标:

一个好的销售人员应当具备:好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，可是对工作的热情如何培养!怎样延续把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!经过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们能够做到也必须能做到!我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自我的车(4万~7万)!必须要买车，自我还要有5万元的资金!

我相信自我能够成功，为自我的目标而奋斗!加油!

## 做销售员的自我鉴定篇四

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的`心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工

作得及顺利进行。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。09年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，09年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

3确度，仔细审核；

4物的及时处理；

5的维系，并不断开发新的客户。

6每一件事情，坚持再坚持！

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系

提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

3购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

5门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

6及派车问题。

7品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步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。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

## 做销售员的自我鉴定篇五

试用期已经过去，在这一段的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，我感觉有必要对自我的工作做一下鉴定。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把转正后的工作做的更好。

我是\_\_月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验

此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我试用期年工作重点是汽车销售，二销售的工作环节是十分关键重要的，在我们汽车销售的每台车都要经过我们的手。在\_\_我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、今后个人工作目标和计划

我在后面的小猴中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，

执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。

再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实！

已上是我在汽车销售试用期岗位上的工作鉴定，写的有什么不足之处，望领导谅解！

## 做销售员的自我鉴定篇六

逝去的是青涩，赢来的是苦涩；漫漫飞雪诉说着年关迈进□20xx犹那江水已去不复；20xx以锐不可挡之势席卷而来——备战，在路上！

20xx年\_\_地区实现销售\_\_万；其中主力品牌：\_\_牌子\_\_万、\_\_牌子\_\_万；较20xx年\_\_增幅\_\_%、\_\_增幅\_\_%；与20\_\_年相比整体持平的主要因素是\_\_、\_\_等整体萎缩，另\_\_国\_\_、\_\_库存的转代销冲抵销售等。

### 一、场外分析

1、市场竞争白热化□20xx年是冰洗行业竞争急速白热化的一年，也是洗牌元年；各厂家纷纷跳水，一二线品牌亦是；直接导致三四线品牌生存压力加剧；例如：\_\_的部分型号利润空间可到达\_\_余元，并且零售价位并不高。

2、促销活动拉升年□20xx年是“惠民”年，各种富有创意、吸引力的促销活动方案收获了很多销售；搞活动生，搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润；不搞活动就死，并且死的很惨；例如：\_\_经过与\_\_合作，一场活动销售\_\_冰箱\_\_余台、\_\_洗衣机\_\_余台！

3、渠道变革加速□20xx年渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场；经过各种模式进行掌控，虽然哪一

种模式能够持续生存，我们拭目以待；但确实确实给我们代理商提出了一个全新的课题；例如：我们的\_\_市场\_\_、\_\_区域连锁模式，\_\_县家电协会的成立。

4、核心店品牌主推：经过观察我司品牌、及竞品的销售，我们能够发现核心店的建设十分重要，构成核心店品牌主推，销售立竿见影；例如：\_\_冰箱经过\_\_一场“惠民”活动销售就到达我司一年在该地区的销量，\_\_冰箱在\_\_20xx年的销量将近\_\_万。

1、团队建设：团队建设我首要讨论的是“统一思想”仅有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力；而执行力的原则就是：用有执行力的人；思想统一、具有执行力和销售活力的团队才是有战斗力的团队，才能够做大做强三四线品牌；我们能够借鉴参考一下\_\_的销售团队！

2、规则优化：规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆；我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的；规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利；应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售；建立签字负责制十分有必要，谁签字谁就要承担职责；同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作；但，必须要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得\_\_是所有子公司的榜样！

3、品牌架构：针对\_\_这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的；长期来看，想要在\_\_这片土壤上生根发芽务必构成高、中、低的冰洗格局，才能够在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者；此后才有资格有本事引进其他品相，构成规模化运营；成为\_\_地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

4、应对措施：市场白热化证明充满着机遇，同时极具挑战；随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施！应当来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，经过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大于挑战！

具体来说，运用好会议营销及时抢占客户的资金和仓位是第一步；其次，用有力的促销手段跟进消化渠道库存，抢占市场份额，构成良性循环，活动务必多搞尤其针对核心网点核心卖场；再三，务必确保经销商的合理利润，使其有利可图；第四，针对部分市场渠道变革加速的特点，首先稳住阵脚，因为所有的模式仅仅是一种探索，并不必须适合市场，我们应了解并消除渠道经销商心中的困惑、顾虑，寻找时机不应放弃和消极对待。

20xx年褪去了年少，成熟了心智；这一载顺与不顺都告知了自我，这一载的平凡也仅有自我知晓，这一载的得失皆已过往云烟；波动的是心境，有助的是未来，不变的是梦想；懂得了应当更好的了解本性、了解自我，并需要努力克服与生俱来的缺陷；融入社会、融入团队中去，不仅仅需要坚持自有的个性，也要参考社会的标准；俗语有之“一口吃不成胖子”那么就要一口一口去吃成胖子；不能一步登天，那么就需要一步步脚踏实地的去实现自我年轻的梦想；谦逊、和气、包容、乐学、勤奋、坚定、果断等等都是比不可少的优良品性，务必时时提醒自我；浮得起、藏得住，听的了掌声、忍得住委屈；人的成长总是要经历起起伏伏，过去的一年真的教会了我许多、也参悟了许多。

来年——即便道路依旧泥泞崎岖，相信我能够走的更加坚定、更加沉稳！

来年——也坚信我们所处的团队能够更好的驾驭市场，实现

更辉煌的销售!

来年——我们依旧在路上!

## 做销售员的自我鉴定篇七

实习期间，我应聘的是网络营销。从此，我开始了在网络上销售的生活：每天上班就对着\_\_卖狂发广告；有时发了n多广告，都没有人理，客户骂、拒绝更是家常便饭。由于我们平时在学校只进行理论课的学习，所以初到电子商务的职位上，很多东西都不很熟悉，对社会知识缺乏一定的了解。但是，每次在销售遇到问题时，我的指导老师都会及时地给我解决，问题解决后让我自己在脑中记下，然后耐心给我讲述其它同事的销售心得，并且告诉我应该注意的问题。到后来，老师就让我自己去发广告，自己找客户谈单。我的实习指导老师也经常帮我分析解决实习中遇到的问题。有付出便有回报，在实习差不多两个月的期间。在营销工作取得了一定的成绩，同时我的业务知识、职业道德都有了很大的提高，具备了一定的专业的素质。

在公司，我一直记着我来自xx学校，我告诉自己不能够给母校丢脸。为此，每天我都是很努力的发广告，积极地找客户，每天都尽量多发广告，多多和客户谈业务。下班都会寻找其中的差距；在业务有问题时，我立即问我的指导员。

但是，由于个人工作方面，年轻的自己终究是不够成熟的。对待工作也不够主动、积极，还有过只满足于过一天算一天的日子，在工作上遇到难题，不善于思考，动脑筋，常常等待领导或同事的指示，说一步走一步。完全没有自我主见。

熟悉业务知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重业务知识的学习，对公司的各项的用途等方面能做到有问能答、必答。在必要时要多积极电话营销，虽然我们主要是网络营销。但是电话营销对于我们提高业绩也起到很

大的帮助。

自知在这项工作中，自己的能力还不够胜任，我也常在工作中摸索，但常常无所获，有时自己便会有畏难退缩的情绪。但是心中总会默默的鼓励着自己：“我是最棒的，别人能出，我也一定可以出，我难道就比别人差吗？”就这样带着这种信念，所以从现在起我要为自己设下目标，从今天起我要加强业务学习，学习有利于提高我们的知识水平，增强我的谈单的本领。只有狠下决心，提高对学习业务知识重要性和迫切性的认识，自觉、刻苦地钻研业务，务实基础，灵活运用合理的方法和措施，热爱本职工作，干一行爱一行，虚心好学，遇到问题多看多问多想，多向周围的同志请教。我相信自己是可以胜任这份工作的。

## 做销售员的自我鉴定篇八

我先前应聘汽车销售助理工作，此刻一个月试用期结束了。回顾这一个月的工作，我成功的完成了经理给我的工作，本事有进一步的提高，那我这个月的试用期工作鉴定如下：

我这一个月已经能够融入进这个团体了，跟着经理把工作做好，思想也变得更成熟了，熟悉了汽车行业的一些事物，学习的本事也有所提高，更多是对自我销售本事的锻炼，已经到了能够独立处理工德邦一步了，成长如此之快，这大概是我没有想到的。作为销售助理，我对销售的技巧是学到不少。工作也是认真的，态度严谨遇到问题就向同事们、领导们请教，谦虚有礼貌，所以得到他们的认可了。

我的工作就是负责收集、整理、归;纳汽车在市场的行情，把报告分析做出来;协调各部门工作与合作;建立销售客户的资料和销售档案的保管工作;制作、填写销售报表以及统计销售业绩;协助销售人员对上门客户的各项接待和来访电话等服务工作，并做好记录再就是完成销售经理交办的工作。这些大概就是我在试用期间做的工作了。看着这些工作，我觉得还

不是异常难，在这个月里能够把这些事情办好，协助经理的工作，最好助理本职。

平时与客户沟通好关于汽车的动态，对客户负责，让客户买到满意的汽车，也是我必须做到的。我还要提醒客户来保养汽车，维持汽车的寿命。做好我每一天的工作计划，把每一天的工作做到位，让经理对我感到满意，才有更多机会留下来，所以工作是一点也马虎不得，我是恨不得不休息了，也要做好助理工作。

在这工作，我对自我有更深入的了解，我明白自我有优点也有缺点。优点是能够快速把经理交给我事情办好，操作本事很强，思维缜密。缺点就是鉴定程度不够，创新本事缺乏，遇到新的事物，理解本事不是很高，容易被外界事情影响。所以我就要把这些缺点改正，把优点继承下去。

在今后工作，我必须能够做的比此刻好，把身心投入工作中，让经理对我工作更加的满意，相信自我必须不辜负经理的期待，我也会一向前进的，绝不轻易退缩，并且完善自我，热情迎接转正后的工作，只会更优秀。

## 做销售员的自我鉴定篇九

\_\_年的7月份，透过自我的不断学习、及同事的真诚帮忙下已经渐渐融入菲星数码这个大家庭。过去4月份本人逐渐在工作中摸索并树立了销售信心。这一个月时刻，公司教会了我很多东西，在同事的相处中也学会了不一样的做事的方式。透过这段时刻的工作实践，现将5月份个人工作鉴定报告如下：

7月信息状况如下：

1. 帖子：41个，电话：25个，潜在客户：25个，网络代理：7个，

## 2. 销量个人零售：10个

这个月的业绩算平稳，开始前三周都以hdv1000的出货为主。在第四周以hdv990为推荐给客人的首要产品，主要的原因有于库存机子断货，推荐产品转移型号让客户理性消费。其次在潜在客户方面主要是24~29有年轻消费人群，偏向于1000以上~3000以内的型号产品。

目前客人的档案资料，本人采取是记录在笔记本上以及工作“qq20\_版”聊天软件中的备注功能上。以往qq上的客人比较多，日子长了，自然记性也不大好，很容易搞乱，聊天记录也会容易发生丢失。基于这种恶性的数据丢失造成工作上的不便，本人每一天谈过的客人也在统一的笔记本做纪录。这一小小的操作，也方便在家加班的时候能够及时跟进。另外，在系统上，提前操作客户基本资料填进系统，注册会员等。做好这几步，把客户建立档案并统一齐来管理，省时且方便。及时跟踪是每一天很重要的一步，不管是如何销售，及时跟踪，并把客人的基本状况了解清楚，这是首要。成功销售只是业务员的第二个核心。

这于客户，本人是十分重视。包括他们对我个人的鉴定，购买后的机子的使用状况。售前售后作了相应电话的回复，其中是有一些问题我是不会回答的。对于产品的(售后问题)，本人比较欠缺的。由于平时不着重了解产品的专业知识，以致客人打进电话来，经常不能独立工作，麻烦很多的同事。分析一下我销售的状况，就客户源来讲，占90%是个人零售的，是本人平时上班，晚上加班的发奋的成果。但我并不满足，我明白会做得更好的。每一次客人询问的时候都要珍惜，不得浪费一个机会。成功了一个机会就有戴来其他的小机会。如果把握不住这一个机会，就会失去了很多的小机会。这也是本人不愿意看到的。我期望在客服上的客人都能成为我的客人。沟通从心开始，我是采取朋友之心，以取他们的信任。我给他们承诺的，我都不会忘记，服务得对现承诺。成功的机会已接近一大步。

跟进客人是业务员十分重要的一课。这都是潜在客户发展下来的老客户。对于在挖掘“新”的客户。要人是采取“发贴子”、“电话跟踪”、“老客户发展下线”、“网络代理”等。我最常用是“发贴子”，从入职以来，我一向不停地发贴子，我统计一下，从贴子上来的客人大概有五个。有电话打理的、也有加qq咨询的，也有邮件回复的。但一向没有成交，这个月有一个邮件的回复，需要定购sdv568[]由于自我跟踪较慢，被同事接了单。内心本来是有一点点的兴奋的，一是我发的贴子最终起到了作用。二是因同事接了这个定单而情绪不好，正因想到自我也有一分的发奋在里面的。之后经过调节，自我也明白了，在每一项工作当中，都是扣扣相环的，我坚信只要你发奋了，不在乎一次短暂的成功，你付出了的，不管在那一个角落，也会有客人找到你的。我对自我的思想观念又进一步升华了，格局需要宽大，把自我的所学到的运用到日常生活，工作当中，并利用这些知识创造你的目标，你所想要的利益。这是关键。