

# 销售业务员的工作总结 销售业务员实习报告(优秀5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 销售业务员的工作总结篇一

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在这次的实习中我总结出如下几条：

### 1 精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

### 2身体的准备，

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

### 3、专业知识的准备

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

大商电器，大商电器是中国三大电器零售商之一，是继国美、苏宁后迅速崛起的跨区域电器连锁公司，依托大商百货连锁经营高端电器，现在已开业近百家，是家电商品在东北地区销售的“主渠道”和“宽带网”，被评为“中国消费电子最具影响力零售商”。大商电器强化诚信经营、低价营销，是消费者公认的“一辈子放心的选择”。

大商电器的员工是一个团结的集体，大商电器每天早晨例行早会结束时的口号就是他们团结的体现。这句“我是大商电器忠实的一员，我有信心做到让顾客因我而来，因我而买，因我而依赖信任大商，让我们为美好的明天一起努力加油吧！”的口号，不仅十大商电器的员工喊出来他们也每天正为实现这一目标而努力加油的精神深深的打动了我。我为我能在这里实习而感到无比的骄傲与自豪。

在大商电器我进行了为期十天的营业员工作实习，在这个全新的行业，我感到自己在电器知识和电器行业规则方面学到

了很多东西。

工作的第一天，正式的业务员都穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

大商电器电视、冰箱、洗衣机、音响，厨具、小家电等等，相反在一楼的主要是手机、三楼主营it电子产品。大商为什么要这样的布局呢？后我发现二楼的卖场，空间够大可以比方体积大的电器类。而且手机等是普遍的个人用品，放在底层容易吸引游离顾客的目光，电视机、空调、冰箱、洗衣机、厨具等大型的家电一般都是家庭类消费品，是带有目的性购物的家庭消费。

我在大商电器的厨具专卖品牌是贵族的店开始了为期十天的实习生活，第一天我初步的了解了我在所在的品牌的相关知识。我知道贵族是专业十五年制造厨房用具的，是在佛山普田公司的一种产品。吸油烟机现在分为中式的和欧氏设计风格的，炉盘有单双之分。我大概了解一下我即将销售的产品虽然我对此类产品不是非常的了解但是通过此次的实习我有了比较充分的了解。在这十天的实习期间我和营业员姐姐学习了如何开据商品的票据，我突然觉得开据商品票据的时候很麻烦，是原始的发票很麻烦，如果是其他产品那还要更麻烦开局与之相应的差价单和参加活动的单据而且有些单据和证件还要顾客去复印很麻烦。虽然和麻烦但是也让我从中体会到了一种作为劳动者的'光荣和那种忙碌生活的快乐。同时也体会到了人生的价值。

## 销售业务员的工作总结篇二

在这短短的一个月里，虽然我的销售成绩不是很好，但却也收获很多，感触很深，主要有以下几个方面：

1、人们可以清楚知道到电话销售主要是通过电话进行的，而不是通过面谈，此为电话销售人员与其他销售人员的不同。与他相对用的就是行销人员，行销人员主要靠面访客户以获取订单。

2、人们重点强调的电话销售进程其实就是通过电话与客户建立信任关系的进程。任何生意的基础靠的就是双方建立起来的相互信任，人们常常会讲，他只与了解的、爱好的和信任的人做生意，因此信任就是电话销售的基础。

3. 最后还有一个重要概念：客户需求。客户的需求有两种：个人需求和商业需求，这就要求人们要想在电话中成功地完成销售，不单要求电话销售人员能掌控到客户的商业需求，还要能掌控到客户的个人需求。

4、之后经理给我们讲授了公司的一些基本情形以及产品的基本概况。包括公司的优势等等。最后，他给我们讲授了一些电话销售的主要流程。在培训之后，负责培训的工作人员让我们进行了一定的演练，让我们能够熟悉这个流程并能随时解答遇到的问题，我也深深体会到工作和上学的不同。

通过不断地向客户的介绍推销进程中让我知道这份工作是需要高度的豪情和恒心的，这些天的电话销售工作提高了我的交际能力，锤炼了我们的口才。

在一个月实习当中，我接待了很多客户，也不断的积存着自己的销售体会和技能。真正认识到了销售其实是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵守的第一原则，那就是顾客就是上帝，不管顾客多么刁钻，要求多高，都要尽

量满足顾客。

在进行一段时间的电话销售工作后，我发觉自己遇到了一个小问题，比如，打电话的效率不高，不能定期完成要打的电话目标，还有就是，有时候连续打了好几个电话，对方不是空号，就是直接谢绝你，要是碰上一个态度比较卑劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给谢绝了，那个时候我的心情会是非常糟，情绪也很低落，这样的情形，很多同事都碰到过。后来，我想出了解决问题的办法，每打十几个电话后，我都要停下来，调剂一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量鼓励自己，这样才能连续以饱满的热情进行工作。

在营销业务领域，特别是销售推销领域，很多人都期望通过电话的方式来成交业务。电话销售成为了他们的重要销售方式。在电话销售的进程同时也营销了自己。要营销好自己，当然离不开要调剂和塑造自己的良好心态。其中三个方面的心态是比较重要的，至少这三个心态能为我们带来福气！

1、第一种心态：融入的心态。也就是说，只有共同努力，相互帮助，大家才会一起发展。你踩我我踩你，必定每况愈下。例如，在打电话的时候总是想：没有关系，你不买我的产品，自然有人买。那我们就是一个产品都卖不出去的电话销售人员。为何呢？由于我们没有一颗融入的心。为何不这样想：一定要让他买呵，有了我的产品，我的客户就会增加好多效益。他不买其实缺失太大了，由于商场如战场，别人有了而我的客户却没有，缺失会有多大啊？我一定要劝他买，一定不达目的死不罢休，他要是不买，我就找他们的`主管领导，主管领导不管还有他老婆，不行还有丈母娘??有了这个心态我们才能感染人同你合作，这就是融入的心。

2、第二种心态：舍得的心态。通过电话销售业务，我们会学到书本中学不到的东西：可以学到与人相处的能力；可以学到人际关系技能；可以学到怎样做一个受欢迎的人；可以学到说

话的艺术和技能;可以学到克服障碍,赢得谈判的技能;可以学到怎么在电话中装扮自己,营销自己的技能??做电话销售学到东西,不仅会在公司里有用,有一天,到了纵横四海的地步,这些与人谈话的技能,依然是我们的立身之本。所以怎么算都不会亏,不会赔。因此要有舍得心。

3、第三种心态:实践心态。电话销售业务不是一种学问,而是一种体会事业。怎么说呢?也许你去听课学习电话销售,老师在台上讲,有些人会想,说些什么啊,全都是人云亦云,我上去也讲的出来,而且比他讲的还好呢,还用学?电话业务如果我们不拿起话筒,如果我们不逢遭几次很受伤的谢绝,我们就不能放下架子来学习和实践这些看似小学常识一样的东西。什么是职业精神,就是职业者要潜心实践起技能,直至技艺超群。这也是职业经理人的精神本质所在。

打电话时我们要保持良好的心情,这样即便对方看不见你,但是从轻巧的腔调中也会被你感染,给对方留下极佳的印象,由于面部表情会影响声音的变化,所以即便在电话中,也要抱着“对方看着我”的心态去应对。即便看不见对方,也要当作对方就在眼前,尽可能注意自己的姿势。声音要温雅有礼,以恳切之话语表达。口与话筒间,应保持适当距离,适度控制音量,以免听不清楚、滋生误解。或因声音粗大,让人误解为不可一世。有效电话沟通上班时间打来的电话几乎都与工作有关,公司的每个电话都十分重要,不可敷衍,即便对方要找的人不在,切忌粗率答复:“他不在。”行将电话挂断。接电话时也要尽可能问清事由,避免误事。

对方查询本部门其它单位电话号码时,应迅即查告,不能说不知道。我们第一应确认对方身份、了解对方来电的目的,如自己没法处理,也应认真记录下来,委婉地探求对方来电目的,就可不误事而且赢得对方的好感。对对方提出的问题应耐心聆听;表示意见时,应让他能适度地各抒己见,除非不得已,否则不要插嘴。期间可以通过提问来探究对方的需求与问题。重视聆听与知道、抱有同理心、建立亲和力是有效

电话沟通的关键。挂电话前的礼貌要终止电话交谈时，一样应当由打电话的一方提出，然后彼此客气地作别，应有明确的终止语，说一声“谢谢”“再见”，再轻轻挂上电话，不可只管自己讲完就挂断电话。

过本次实习，我对公司的运作和业务有了更进一步的认识，积存了一定的体会，为我以后走上工作岗位奠定了基础。同时，我也认识到自身的不足，不如英语不太好，工作能力有待提高；也切实感遭到：理论只有与实践相结合，才能发挥其应有的作用，从而更好地指导实践。把实践中的方法上升到理论的高度。书本上的东西是普遍使用的，并不能直接照搬。当面对现实的某一个特定的企业时，需要灵活处理，有针对性的展开销售工作。就我目前的知识的深度和广度而言，要做到这一点是远远不够的。有些工作看起来很简单，就有点眼高手低，但是做起来才知道并不是那么容易。

豪情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在学校时，老师就跟我说，不管你想做什么，豪情与耐心必不可少。在不断更新的世界里，需要你有豪情去发觉与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。老师曾经对我们说过，不管在哪个实习岗位都要仔细负责，具有基本的专业素养，由于仔细负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的条件。

在毕业之前的实习中，我做的是销售的工作，也是对口我们的专业，在实习中，我也是感遭到实际的工作和在校学习是有很大的差异的，我也是在实习中学到很多，知道想要做好一位销售的确是需要我付出更多努力的，自身也是有很多的不足要连续努力的改进。对于这次的实习我也是有一些心得感悟。

销售的压力是非常大的，这个我之前是明白，但是真的到了实习的工作中才发觉和我想到的是不一样的，以前只是感觉，

而没有切身的体会，而在实习中，开始有师傅带着，告知我怎么找客户，怎么去和客户沟通，了解客户的一个需求，然后去帮他解决，最后达成合作成交的意向，学的时候，我觉得还很简单，告知我公司的产品，要我记，我也觉得就那么一回事，但是真的分配了一些任务给我，让我找客户，真的去谈的时候，我却发觉，我很茫然，对于产品不够熟悉，对于客户，不知道该如何的去沟通，之前学到了，真的用的时候，发觉真的挺难的。但师傅也没有说什么，而是让我渐渐来，毕竟刚接触，不熟悉也是正常的，但是看着分配的任务，时间一天天的过去，我却没有完成，真的感觉销售要做好，拿到客户订单，真的不容易。

不过我也是没有丧气，我明白只要努力，终究是会有收获的，之后的日子，我连续的熟悉产品，即便下班之后，我也是找时间去把产品的知识记熟，了解产品究竟是该如何的去向客户推荐会比较好一些，复盘自己以前和客户沟通的一些方法和方式，看看有什么要改进的，怎么做，更能引发客户的爱好，让客户对我们的产品感到有爱好，愿意订货，一次次的失败并没有让我丧气，而是让我更加的有动力，由于我知道，这些失败也是告知我哪些方法是不行的，哪些方面是需要我连续去改进的。

## 销售业务员的工作总结篇三

我叫xxx□毕业于xxx市xxx计算机职业技术学院信息安全专业，做为一名应届毕业生，我按照学校要求，在毕业前进行为期半年的实习工作，以锻炼自身的社会实践能力，回想过去，自己在学校的学习生活，感慨良多，我这两年多里学到了什么，得到了什么。我认为是应该做点什么的时候了，于是在××年××月，我开始了自己的实习工作，对于初踏入社会的我来说，社会上的一切都好陌生，我对于自己即将在社会上扮演什么角色，毫无头绪。我知道现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的要



融入社会，首先要了解社会，多学习一些东西对自己的将来是非常有帮助的。

我的第一份工作是在北京丰台区一家电脑销售公司，这家公司主要是进行电脑耗材、整机、组装机销售，和电脑上门维护，公司规模不是很大，只有十几个人，本着初入社会、学习经验的目的，我决定留在这家公司。

第一天工作的时候，公司对我们进行了基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，到这我才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个对于我们这些学计算机软件的人来说简直就是小菜一碟了，不存在什么难度，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，还好我的`同学看起来不怎么烦躁，这让我暗暗惭愧，只好默默的开始面对那些信息。大概那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我们记住全部，只要求我们慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我们大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起

来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同学说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，也甘甜的。

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了属于自己的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，细节决定成败，这是一句老话了，但至今仍然适合。

经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己的适应能力有了个基本的评估。社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会的进步是全体人类的共同努力结果，并不是个人可以做到，所以我必须尽快提示自己。通过这次实践，让我懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失败，但是如果你不去接触，你连失败的机会都没有，失败并不代表结束，失败只是为下次成功提供难能可贵的经验而已。

实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好

好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质，心理抗压能力也很重要。

## 销售业务员的工作总结篇四

在xxxx服装店实习共计快两个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。于是我从对的产品开始了解，现将我这一年来的实习工作总结如下：在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备，如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的'工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中

号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。

## **销售业务员的工作总结篇五**

来我们公司也有一段时间了，在xx年即将结束的时候总结一下这段时间的经验和不足，以供20xx年改正。

首先，要感谢张总给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司——是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌

生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。当然在这个过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者（但是最近没有翻译业务）。

一段时间下来，我发觉自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话（真记没记谁也不知道）。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路——网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很

小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较。