

2023年陌生拜访心得与收获 一个陌生女人的来信读书心得体会(模板9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

陌生拜访心得与收获篇一

感情写到小说里拍到电影里，男女主人公无论命运几多坎坷，情仇爱恨几多纠缠错乱，过程中，一种姿态永远要做的，那就是期盼，期盼另一个人的感情呼应。一代代人做着同样的实验，好像吃尽千辛万苦，好像孤独感越来越强烈，这种幻觉最终成为艺术最原本的冲动与构思。

故事的构思源于某种真实的固执。一个人明明白白地等着另一个人的声音，可那声音在流逝的每分每秒变得越来越飘渺，虚幻。期盼变成一份苍白的守望，守望的尽头是一望无际的地平线。

奥地利作家茨威格的小说《一个陌生女人的来信》的构思源于一个女人对爱的固执，她告诉我原先爱还有一种特殊的存在形式——放下！

我轻轻地走进去，沉沉地走出来，始终被莫名的孤独和感伤纠缠着。我曾尝试用哭来发泄心中所被震撼的情绪，但这并不能体现我真正的感情。之后我明白，我惟有沉默，沉默而已。

沉默不是压抑，而压抑却是沉默。

这是一篇热烈狂放的爱的宣言，一个女人在她仅有的一个心爱的儿子死后，点起第五根蜡烛，给孩子的父亲——一个“从不认识我而我不停地在爱着的人”写一封信，诉说一个女人一生的故事。

她从十三岁就爱上了作家亚尔，可一向到临死，他都不明白她的一切，在漫长的时光中，几次在一齐，她充当着一个邻居小女孩，委身给他的十八岁少女、舞厅中带回来的女人等不一样的主角。

她倾注一番从不要求回报、无限奉献的真情。可悲的是她死后他才明白一切。她独自抚养他们的儿子，把他看作他的再生，孩子意外离开后，这个女人也成了孤零零的一个人。从他那里，她什么也没有得到，没有一个孩子，没有一句话，没有一个字，甚至连记忆中的一点地位也没有。

一个比任何人都爱你的人，一个你不认识的人，一个等候你的呼唤而你从不呼唤的人，这是怎样一种悲怆感情再怎样也没有无私而不求回报的爱了。

仅有少女时期才有这样不加掩饰不求回报的情怀吗现实生活中人们总是相互守着一生一世，却可能始终没有彼此轻轻触及。没有拥有，仅有永恒的背离，于是等到失去才是永恒。事实证明，我们常常被虚幻的东西打动，想念不确定的人。很多感觉算不上感情。但我们喜欢那样的感觉。最真的感情常常只是一个人的事情吧，最好的是生活在自我对爱的幻觉中吧。没有什么能够印证，虚的。可是所以觉得自我不自私，纯洁，甘于献身和守候，原先自我还能够那样。

感情故事都会有某种结局，就像情到深处的男女都会脱口而出“我爱你”！但她从未向他说过，她毅然选取了放下。选取是痛苦的，可放下更痛苦。

如果爱得头破血流才能证明爱得深的话，那放下又是什么？

陌生拜访心得与收获篇二

- 1、受访者个人情况
- 2、最近有什么活动或者新品
- 3、受访者公司概况
- 4、代理或者在做什么品牌

在向客户了解上述内容的同时，还要懂得把握发问的主动权和询问的时机。有一些业务员在接陌生客户电话或者拜访陌生客户时，经常被对方“反客为主”：客户对自己公司的一切情况包括合作条件等，都了解得十分清楚，而业务员还不知道对方是干什么的，以及有关合作的真实想法和实际需求等。

因此，为了避免这种情况发生，业务员要善于把握发问的主动权，在完全掌握对方的信息之前，如果对方欲了解详细的合作细节，业务员则要避免谈及细节，可“粗线条”的敷衍几句，然后在回答的时候话锋一转继续向对方发问。只有在对方不了解你的情况下，你向他了解的信息才是比较真实的，进行业务洽谈时才不会身处劣势。

送礼，绝对是一门学问。送礼送得恰当，会收到非常好的成效，不仅受礼人接受得轻松、愉快，而且送礼者自己也会很开心。

挑选称心如意的礼物需要考虑的因素很多。一般而言，第一要看赠送对象的年龄、身份、地位；第二要看赠送者本人的情况及其与赠送对象的关系与感情；第三要看赠送的场合与时机；第四就要看赠送者自己的经济实力了——超出自己所能承受范围的送礼行为，即使让受礼者很高兴，但就赠送者

来说，送礼时愉悦对方的快感可能会大大降低。

通常，对于赠送对象的兴趣、爱好和志向也应在考虑之列。比如对于喜爱古玩字画的朋友，你可以送他一本他心仪已久的名人字画，这远比送贵重的电器、营养品给他好得多，此之谓投其所好。

注重挑选礼品的细节及选择最佳的时机、场合送礼也是很重要的。如果处理的好，会取得意想不到的效果。还要谨记一点的是，礼物的好坏不是用金钱来衡量的。好的礼物并不一定都是价值不菲的，只要动动脑筋，你就能想到既经济又能传递情感的礼品了。

陌生拜访心得与收获篇三

2、准时赴约——迟到意味着：“我不尊重你的时间”。迟到是没有任何借口的，假使无法避免迟到的发生，你必须在约定时间之前打通电话过去道歉，我相信提前出门是避免迟到的唯一方法。

3、服装不能造就完人，但是初次见面给的人印象，90%产生于服装。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源，销售代表必须多在这方面下功夫。我不喜欢我的业务员穿着红色绿色的t衬衣等去见我的客户。我起码要求是衬衣。还有公文包一定是皮的。

4、我们不可能与拜访的每一位客户达成交易，他应当努力去拜访更多的客户来提高成交的百分比。在拜访客户时，我们应当信奉的一个原则是“即使跌倒也要抓一把沙”。意思是，销售代表不能空手而归，即使你拜访的哪个暂时没有需求，不能成交。也要想办法让他帮你介绍一位新客户。

5、对客户而言。要经常留意客户喜欢的话题和他的爱好，他

喜欢的就多跟他聊些。留意他的一举一动。你就可以投其所好拉。谈话的结果不重要，过程的气氛很重要。我们在和采购聊天的时候，往往很注意谈话的内容，老是说没话题。其实我们要注意到我们谈话的过程和气氛。如果我们哪天聊的很愉快，和融洽，我们的感情就会很亲近。在许多天后，我们往往回忘记了当时谈的是什麼，只记得哪天我们聊得很好。其实采购也一样。价格我们会有报价单给他，品质我们有品质承认书给他，交期我们会盖章签名回传给他。所以我们只要和业务之外的事情就可以了，聊他感兴趣的问题最好。

用二十个字来概括谈判技巧：“步步为营，逐渐引诱，有礼有节，不卑不亢，及时出手”，步步为营，逐渐引诱：谈判要有步骤、按步骤进行，谈判要一个一个问题解决，谈判不能快，谈判要策划，有备而谈。

1，谈判是一场策划。高明的推销员在与客户谈判之前，以将谈判步骤、要谈及要问的问题全部罗列出来，并安排先后顺序，对客户将预期提出的一些问题进行初步判断。

实际谈判中，经常会出现被客户牵着鼻子走的局面，主要原因就是谈判没有策划，没有自己的思路。在谈判过程中，被客户打断，就失去了自己的主线。等谈完后，才发现与客户在某个问题上纠缠了几个小时，其它的事项根本没有提及。整个谈判失败！如果先策划，按计划的思路进行，客户提出疑问或者故意想引开你，你只需对客户提出的问题简单做答，马上回到原来的步骤中继续谈判。

2，谈判不能快。有些推销员到客户那里将所有事项一讲完，就认为自己的谈判完成了，结果客户提出一大箩筐的问题，自己一个也解决不了，事情还是没有办成。

如：经理安排推销员到某客户处安排一次促销，并结算上一笔的货款。推销员去之后，将促销计划告诉了客户，马上提出办款的事情。客户于是向推销员提出了一大堆的市场问题，

推销员一听，完了！一个也解决不了，款看来是办不到了。

为什么？太快！顺序不对！在没有弄清楚对方的需求之前，切忌将自己的底牌很快抖出。重新安排一下谈判步骤，按步骤一项项进行，结果会大相径庭。先到客户那里了解市场情况，客户肯定会向你提出许多市场问题，等客户将市场问题说完了，你告诉客户经过认真考虑安排一次促销来缓解、解决市场问题，并就市场下一步发展与客户探讨，最后提出办款的事。我们可以想一下，自己是客户，会拒绝办款吗？不办，有些说不过去！

3，谈判是讲条件的过程，切忌将你的问题全部说出，要一个一个陈述，一个个商讨解决方案。不要在第一个问题没有解决之前，抛出第二个问题。否则第二个问题一说，你马上要陷入被动的、没有结果的、新谈判中。

陌生拜访心得与收获篇四

我和3个朋友，小舒、小樊和小立约好一起去拜访小学时的班主任，也是我们的大朋友，宋老师。

既然是去拜访，总该准备点什么吧。

于是，我提前买了一盒月饼，再过不久就是中秋嘛，一举两得。

中午，吃过午饭，外面还飘着毛毛雨，但这并不会影响什么。

我下楼，提上放在保安室的月饼，和3个朋友碰面。

他们3人凑钱买了一大篮水果，看起来挺沉的。

一路上，3个人还轮着抱。

过了十多分钟，就到了宋老师家。

大家都是老朋友，没什么拘束的。

在谈天中，甚至还有点“高声喧哗”的味道。

我们从梦七落败聊到08奥运，聊了很多。

但至于学习方面的，却只是一笔带过——不给我们在学习声任何压力是他的一贯作风。

但一转眼，已过了两个多小时，我们在相互道别后，不舍地离开老师家。

回家后，我不由自主地回忆起了小学生活——也许是刚才的拜访，勾起了我的回忆吧记得那个时候，我还是一个极为胆小的人。

就拿老师抽我回答问题来说吧，本来我是完全知道的，但一紧张，嘴巴顿时就结巴了，怎么都吐不出一个字来。

同学们又将目光投向我，我便更加不知所措。

老师见状，就把我当开小差处理了，那个冤啊，真不是滋味。

随后，就是眼泪哗哗流了。

直到上了三年级，我遇到了新任班主任宋老师，情况才得到了改变。

从第一天他给我们上课时，他就一直拿我们当朋友。

这不是说说而已，而是真正付诸了行动的。

他知道我胆小，也知道我信心不够，于是，每次上课我都会

受到“特殊照顾”，他总是千方百计地“刁难”我，让我回答问题。

以至于每次他在提问时，我都是一幅“不会又是我吧”的表情。

但后来想想，这是在为我好啊。

我因此很感激。

这种感激，我想，我不必说，他会懂的。

他也从不在我们面前摆老师架子，他允许我们和他理论，乐意接受我们给他指出错误。

让同学给他拿什么东西，他会说“请”，“谢谢”。

他先教我们做人，再教我们知识。

运动会时，他给我们布置战术，助威打气；家长会时，他让我们上台，面对几十个家长讲话……这些无一不说明，他是我们的朋友，他要让我们学会大胆、学会自信。

这样的好老师，不值得我去尊重吗？

陌生拜访心得与收获篇五

但是现在的公司性质和之前是有区别的，所以到一个新的环境就要抱着一个空杯的心态去学习，感受到了拜访客户需要把自己的专业度体现出来，这样才能让客户更坚定的相信和认可咱们。

打算怎么去实行，这时我们可以把我们课程的优势展示给他们，怎样能够帮到他，如果他们学习后会达到怎样的一个水

平，讲给他们听，看他们的反应，如果他们当场接受就可以立马成交，如果他们有所考虑和犹豫，就再一步跟进。

现在自己主要是对专业知识的加强学习，因为专业度不够，所以与客户沟通时就没有自信心，总是怕容易说不到点上，老是什么事情就有恐惧心理，这是我从现在开始就需要改变的！

陌生拜访心得与收获篇六

真情常住我心间，温馨养老院之旅真情常住我心间，只要人人都献出一点爱，世界将变成没好人间。

很高兴今天我们一行人在今年寒假能有这样一个机会，今天，我们几个同学结伴去了市里养老院进行社会实践，在那里我们几个同学陪老人做了一些简单工作，使我们力所能及的事情。我们知道老人其实最缺少的就是关心关爱，他们最害怕的就是是孤独和寂寞，而恰恰相反的是他们最希望的是可以在儿女的包围下幸福快乐的生活，从而创造属于自己的生活。

今天一大早，准确的说是今年二月20日，我和几个同学约好一同前往位于市郊的养老院，我们带着一些瓜果并且满怀兴奋的心情一路直达目的地。令我们几个很意外的是有几位老人老早就在门外等我们呢。于是我们几个就走上前搭话，原来他们老早就知道大学生要来看望他们，所以他们老早就站在那里迎接我们，这让我们感到受宠若惊。

于是我们一行人随老人们进入了院里，进入里面了，里面还有娱乐室，整个房间满满的都是人，和我们之前想的完全不同，相反的。老人们见了我们很是高兴，很热情呢。当我们做了自我介绍之后，便按照事先的安排为老人进行了表演，表演了几个小节目。说实话，我们表演的哪里是节目啊，简直难入法眼，惨不忍睹啊，但是老人们却没有嫌弃，仍给予我们高度赞赏，满是开心的目光投向我们，把我们弄得也怪

不好意思的，之后有几个老人们也心痒，想为我们表演，他们竟也毫不示弱，其中有位白发的老奶奶为我们表演了一段戏曲，那模样、那扮相简直是绝了，丝毫不逊于我们看过的正规京剧表演。之后我们跟前的几位老人说，这位老人其实是非常有才的，要不是当时条件有限，就那老人那水平，早就成名了，不过说句心里话，那老人的唱腔挺不错的，我们都只竖大拇指表示佩服。

后来，我们又和老人们坐下来彼此面对面地聊聊天，谈谈心，从中，我们感受到的是；在这个大院里，老人们其实是孤单的，寂寞的，他们经常玩些活动，通过聊天，我们了解了许多，老人们当中有些是在家呆不住，有些是子女工作忙没办法照顾老人。刚来这时，他们都很不习惯，但是时间久了，他们逐渐喜欢上了这里，老人们在这里玩的都很开心，每天他们一有时间就会到楼下的树荫下或是楼上的写字房内看会电视或是打打麻将。夏天时就在树荫下乘凉，冬天时就四处散散步。

下午一点多了，我们吃完饭后就随着老人出去散步了，锻炼身体，养老院里有个很大的和运动的地方，可以容纳很多机器，好多人都在那里活动，并且和我们玩着一些小游戏。

通过这次和老人们面对面心连心的交谈，是我们明白了许多，明白到了他们过去的经历，明白了他们的辛劳，明白了他们对儿女们的期盼，更明白了他们对我们这一代人的希望。

临走时，我们恋恋不舍得。所以我们拿出相机和老人们喝了个影。照完相后，老人对我说；你们照片洗出来后能给我们留一张吗？然后写上你们的名字。我们被这一举动感动了，我们连声说道：好好。

老人们平日里太孤独了，儿女们大多都不在身边，有的甚至没有儿女，他们要给他的是简单的一句关怀，并不是物质上的供给。金钱所能代替的，只是在生活的温饱要求之上的，

有人在身边那是最开心的事情了。常回家看看里歌词写的好，老人们需要的是有儿女陪伴身边，陪他们聊聊天。我现在自己的爷爷奶奶姥姥姥爷都已经不在了，所以看到老人就觉得特别亲切，想想对自己的亲人一样照顾他们关心他们，而他们也把我们当成自己的孙女了，拉着你的手，巴阿他们的那份慈祥加在你身上，而我们也欣然接受。

我们每个人都会经历从年幼到年老的过程，未来有很长的一段路要走，也许当我们有时间了，停下来静下心来想一想；我们是否会向他们一样自在开心呢？那晚年呢？年轻的时候父母不嫌我们慢，叫我们怎样系鞋带、拿筷子、穿衣服，当他们年老时。老是重复说一句话时我们就受不了了。为人子女药学会体谅父母。父母为了我们能有更好的前途，每天早出晚归打工干活，辛辛苦苦的，任劳任怨，但从不喊累，永远让我们能吃饱穿暖。

通过今天的时间我懂了很多，明白了为人子女该做什么不该作什么。我希望以后能有很多这样的机会。总之我很开心。

陌生拜访心得与收获篇七

一些销售人员每次拜访客户都是三句话：上个月卖了多少货？这个月能回多少款？下个月能再进多少货？这无助于销售业绩的提升。

销售人员每次拜访经销商的任务包括五个方面：

- 1、销售产品。这是拜访客户的主要任务。
- 2、市场维护。没有维护的市场是昙花一现。销售人员要处理好市场运作中问题，解决客户之间的矛盾，理顺渠道间的关系，确保市场的稳定。
- 3、建设客情。销售人员要在客户心中建立自己个人的品牌形象

象。这有助于你能赢得客户对你工作的配合和支持。

4、信息收集。销售人员要随时了解市场情况，监控市场动态。

5、指导客户。销售人员分为两种类型：一是只会向客户要订单的人，二是给客户出主意的人。前一类型的销售人员获得订单的道路将会很漫长，后一种类型的销售人员赢得了客户的尊敬。

要实现这五大任务，销售人员在拜访客户时，应做好以下12件工作：

一、销售准备

失败的准备就是准备着失败。销售人员在拜访客户之前，就要为成功奠定良好的基础。

1、掌握资源。了解公司的销售政策、价格政策和促销政策。尤其是在企业推出新的销售政策、价格政策和促销政策时，更要了解新的销售政策和促销政策的详细内容。当公司推出新产品时，销售人员要了解新产品的特点、卖点是什么？不了解新的销售政策，就无法用新的政策去吸引客户；不了解新产品，也就无法向客户推销新产品。

客户拜访目标分为销售目标和行政目标。销售目标包括要求老客户增加订货量或品种；向老客户推荐现有产品中尚未经营的产品；介绍新产品；要求新客户下订单等。行政目标包括收回帐款、处理投诉、传达政策、客情建立等。

3、掌握专业推销技巧。掌握销售技巧，以专业的方法开展销售工作。

4、整理好个人形象。销售人员要通过良好的个人形象向客户展示品牌形象和企业形象。

5、带全必备的销售工具。中国台湾企业界流传的一句话是“推销工具犹如侠士之剑”。凡是能促进销售的资料，销售人员都要带上。

调查表明，销售人员在拜访客户时，利用销售工具，可以降低50%的劳动成本，提高10%的成功率，提高100%的销售质量！销售工具包括产品说明书、企业宣传资料；名片；计算器；笔记本、钢笔；价格表；宣传品；样品；有关剪报；订货单；抹布，等。

二、行动反省

销售人员要将自己上次拜访客户的情况做一个反省，检讨，发现不足之处，及时改进。销售人员可分为两种类型：做与不做的；认真做与不认真做的；工作完成后总结与不总结的；改进与不改进的；进步与不进步的。结果，前一类人成功了，后一类人失败了。

2、未完成的任务是否跟踪处理了？

3、客户承诺是否兑现了。一些销售人员常犯的错误的是“乱许诺，不兑现”。朱熹说“轻诺必寡信”。销售人员一定要做到“慎许诺，多落实”。

4、今后几天工作的计划、安排。今天的客户拜访是昨天客户拜访的延续，又是明天客户拜访的起点。销售人员要做好路线规划，统一安排好工作，合理利用时间，提高拜访效率。

陌生拜访心得与收获篇八

一些销售人员每次拜访客户都是三句话：上个月卖了多少货？这个月能回多少款？下个月能再进多少货？这无助于销售业绩的提升。

销售人员每次拜访经销商的任务包括五个方面：

- 1、销售产品。这是拜访客户的主要任务。
- 2、市场维护。没有维护的市场是昙花一现。销售人员要处理好市场运作中问题，解决客户之间的矛盾，理顺渠道间的关系，确保市场的稳定。
- 3、建设客情。销售人员要在客户心中建立自己个人的品牌形象。这有助于你能赢得客户对你工作的配合和支持。
- 4、信息收集。销售人员要随时了解市场情况，监控市场动态。
- 5、指导客户。销售人员分为两种类型：一是只会向客户要订单的人，二是给客户出主意的人。前一类型的销售人员获得订单的道路将会很漫长，后一种类型的销售人员赢得了客户的尊敬。

要实现这五大任务，销售人员在拜访客户时，应做好以下12件工作：

一、销售准备

失败的准备就是准备着失败。销售人员在拜访客户之前，就要为成功奠定良好的基础。

- 1、掌握资源。了解公司的销售政策、价格政策和促销政策。尤其是在企业推出新的销售政策、价格政策和促销政策时，更要了解新的销售政策和促销政策的详细内容。当公司推出新产品时，销售人员要了解新产品的特点、卖点是什么？不了解新的销售政策，就无法用新的政策去吸引客户；不了解新产品，也就无法向客户推销新产品。

客户拜访目标分为销售目标和行政目标。销售目标包括要求老客户增加订货量或品种；向老客户推荐现有产品中尚未经营的产品；介绍新产品；要求新客户下订单等。行政目标包括收

回帐款、处理投诉、传达政策、客情建立等。

3、掌握专业推销技巧。掌握销售技巧，以专业的方法开展销售工作。

4、整理好个人形象。销售人员要通过良好的个人形象向客户展示品牌形象和企业形象。

5、带全必备的销售工具。中国台湾企业界流传的一句话是“推销工具犹如侠士之剑”。凡是能促进销售的资料，销售人员都要带上。

调查表明，销售人员在拜访客户时，利用销售工具，可以降低50%的劳动成本，提高10%的成功率，提高100%的销售质量！销售工具包括产品说明书、企业宣传资料；名片；计算器；笔记本、钢笔；价格表；宣传品；样品；有关剪报；订货单；抹布，等。

二、行动反省

销售人员要将自己上次拜访客户的情况做一个反省，检讨，发现不足之处，及时改进。销售人员可分为两种类型：做与不做的；认真做与不认真做的；工作完成后总结与不总结的；改进与不改进的；进步与不进步的。结果，前一类人成功了，后一类人失败了。

2、未完成的任务是否跟踪处理了？

3、客户承诺是否兑现了。一些销售人员常犯的错误是“乱许诺，不兑现”。朱熹说“轻诺必寡信”。销售人员一定要做到“慎许诺，多落实”。

4、今后几天工作的计划、安排。今天的客户拜访是昨天客户拜访的延续，又是明天客户拜访的起点。销售人员要做好路线规划，统一安排好工作，合理利用时间，提高拜访效率。