

女装销售总结从哪些方面去写(优质5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

女装销售总结从哪些方面去写篇一

一、具体工作总：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4. 合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

二、存在的不足：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开(受营销人员，业务素质等方面的制约)缺少专业性理财。

不足处：

2. 营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个

人能力；

三、来年工作打算

2. 不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平
3. 加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。
4. 合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作

女装销售总结从哪些方面去写篇二

1. 留住蔻蔻年华，其实很简单。
2. 豆蔻之华，形象首选。
3. 转身的美丽，你值得拥有。
4. 蔻牌让青春与优雅完美融合。
5. 女生转为女人，憧憬的属于女人的优雅。
6. 用欧式的青春绘出年轻的优雅。
7. 穿出女人的魅力。
8. 一起回忆美好的豆蔻年华。
9. 低头，享受美丽；抬头，享受瞩目。
10. 摇曳青春，风轻丽裳。
11. 美丽无极限，时尚新体验。

12. 优雅的女人更优秀。

13. 豆蔻年华， 范儿之选。

14. 优雅的不只是你的人生。

女装销售总结从哪些方面去写篇三

一年多来，我认真学__方略、__和公司工作会精神、__省__公司关于节能减排的规定等文件资料、__董事长和__总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

二、不断努力学习，提高专业知识

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一)营销监控中心建设

(二)县级公司“一体化”工作

女装销售总结从哪些方面去写篇四

最近，钱清镇的杰妮纺织品有限公司董事长裘菊兰在杭州庆春路上开出了一家“由衷定制服装工作室”，一件件风格独特、优雅美丽的时装吸引了众多女性。

裘菊兰在纺织行业摸爬滚打，纺织面料生意做得风生水起。但由于面料很难创出属于自己的品牌，加上对服装情有独钟，

裘菊兰在前年创设了“由衷”这个定制服装品牌，专为25-55岁职业女性“量身定做”高档服装。

裘菊兰在定制服装时给客户很多“自由度”，例如可以由客户自己参与设计，也可以提供喜欢的款式或面料。此外，她拥有自己的设计师和样衣制作团队。由于对面料采购以及服装设计、打版等各个方面把控精细，裘菊兰的服装工作室平均每天能卖出5至10件定制衣服。

通过一年多实践，如今其自创的“由衷”女装品牌已打开销路，顾客遍布上海、金华、绍兴等地。“杭州开定制分店主要是为了进一步拓展市场，方便杭州顾客定制选购。”裘菊兰介绍说。

在钱清“由衷”服饰店铺内，时常有女性顾客前来定制衣服，请工作人员帮忙设计款式。顾客蓝晓琴说，平常市场上很难买到自己喜欢的衣服，而且容易撞衫。定制的衣服不但合身，而且更显气质。

高档女装销售的营销技巧

其实销售高档女装态度决定着一切。态度是一个人对待事物的一种驱动力，好的态度产生好的驱动力，注定会得到好的结果。如何做好女装的销售应该注意切忌别犯五个致命性的错误：

一、切忌让自己处于被动的角色

众多销售高档女装的导购员看见顾客上门第一句话一般都是：“先生/小姐，欢迎光临，请随便看看！”这样做会让顾客从你的说话中看不到你店里的卖点所在，你更多的是被动性的在推销你的产品，而如果你这样引导：“先生/小姐这边请，这是咱们店新到的款式，在今年是比较流行的……”这样做一方面给顾客的信息是店里有新款上市，另一方面则可以利

用这个机会接近顾客找机会介绍商品，这大大提高了商品推销成功的机率。

二、切忌用命令式的语气

在向顾客推销服装时切忌用命令式的语气来与顾客交流。如“你试一下”“到这里看看”这样会让顾客觉得带有强迫性，让人感觉到心里不舒服，有时顾客觉得花点钱无所谓但是服务得让人觉得周到和贴心。所以尽量用“请您/麻烦您……”的语气来与顾客交流。

三、切忌直接拒绝顾客的请求

很多时候如果顾客提出要求，你却采用直接拒绝的形式，这会将顾客拒之门外，给自己和顾客没了退路，结果是成交不了客户。像“我们的商品是不打折的”这样说就是错误的，咱们应该先强调和塑造产品的价值，让顾客觉得物有所值。可以这样说“真的很抱歉，我们这商品都是正厂出品，明码标价的，质量也是完全有保障的，你关心的不也正是商品的质量吗：。一句话不能说得太满得留条退路。如果采用“对不起”或者请求的口吻与顾客交流至少会让顾客觉得你尊重他。

四、切忌帮顾客做决定性

当顾客拿不定主意时，有时会征求导购员的建议，此时切忌不要说“这款非常适合你，你就拿这款吧”。而是应该从侧面来塑造商品的价值。你可以说“我个人觉得这款穿在您身上显得气质高雅，显得您非常的青春靓丽。”这样将皮球路易向顾客让她自己选择。一般的话顾客都喜欢听这种比较好听的话，虽然有些也是善意的谎言。但有时顾客买的就是一份舒心。

五、切忌推销产品时没有针对性

对于女装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是女装销售技巧中非常重要的一个环节。

那么作为高档女装销售的导购员应该做到哪几点呢。和众营销策划总结如下：

- 1、微笑。这是真诚的一种体现，所谓伸手不打笑脸人，练就出一副迷人的微笑对于导购员来说是一种财富。
- 2、赞美顾客。人人都喜欢赞美，想要顾客掏钱买单，你得让顾客心里觉得舒心才行。一句真诚的赞美有可能就促成了一笔销售，也有可能改变顾客的坏心情。所以学会真诚的赞美别人于人于己都是好事。
- 3、注重形象与礼仪。这是对顾客的尊重，也是对自己职业的一种尊重，当导购员优雅得体的形象出现在顾客面前时，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客的信赖，能够给顾客良好的感觉。
- 4、学会倾听顾客说话。导购员不要一味想着推销产品而不间断的说话，你得听顾客多说，这样才能知道顾客更多的购买信息与动机，为你后期推销产品起到好的辅助作用，只有你了解了顾客的需求才能有针对性的对他服务。

女装销售技巧有下列原则：

- 1、从4w上着手。从穿着时间when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。
- 2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

女装销售总结从哪些方面去写篇五

总结中还要有计划，既要计划任务分解落实，还要有可行的方法解决存在的问题，怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

一、本季度度工作总结

我是今年x月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有重卡销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏重卡行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，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，我经常北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通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，现在我逐渐可以清晰、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，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，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，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于卡车市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

二. 部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。下面是公司20__年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年x月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有__个，加上没有记录的概括为__个，八个月__天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

三. 市场分析

现在卡车市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，进口车和国产车的分歧很大。现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。所以我把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说的来说要比__小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

我叫__，名字是曾祖父起的。我觉得我的名字算是我的一个品牌，可以利用前人的知名度让他人更好的记住我，但是我不求超越他，但至少要对的起这个名字。

我来自湖南__，是典型的生于农村长于农村的青年，__年毕业于__四中普通高中，由于高考的失利和家庭经济原因，放

弃了专科学习的机会。两年中我走过很多地方：去过广东进过外贸企业做生产，那时候刚毕业，不懂得人生观和价值观，也没去想过自己的未来。那份工作我只做了四个月，就给自己找了一个冠冕堂皇的理由(我要去实现自己的理想)就辞职了。事实上我是由于工作时间太长工作太累，自己吃不了苦的缘故。现在想想当时辞职的动机是那么的滑稽。辞职后，我求父亲帮忙托关系去了武汉，寄篱在父亲的朋友那儿。考到驾照后，便在父亲朋友开的家具厂做起了货运司机，专门从事售货服务(送货上门、搬运、安装家具、维修家具)、进购原材料、进购成品家具、收货款等工作。

同时也兼职老板的专职司机，跟他出去谈过业务，自然也少不了应酬。然而后者我做的很不到位，原因是老板在的缘故，过分依赖于他，而忽视了表现自己舞台的存在。这份工作让我从顾客那里学到了不同年龄阶层、不同性格、不同性别的人聊天的内容更偏向于哪些话题。按理说，这份工作可以学到很多，我个人也对这份工作很喜欢，但是由于老板开的工资太低，工作时间又极不规律化而辞职。辞职后，我盲目的独自去了福州，又进了一家知名的外贸生产企业，每天人就同机器一般12小时运转，有时候甚至工作14个小时。而管理者每次都吹嘘员工一月至少可以拿四五千快工资，事实上拿四五千或者更高工资的人工作一般都在16小时以上，那时候我就觉得中国的劳动力就是一个“贱”字形容。但是这不是我最终离开的原因，事实上那家外贸生产厂家的管理制度问题层出不穷，我们所提的建议被置之不理，还被车间主任嘲笑为“多管闲事”。从那时候，我就想着为自己开辟一条新路，可以改变自己，让自己得到更多历练的工作岗位。亦是从现在开始，我每天会在下班后看20来页书，以此来充实自己狭隘的大脑。

今年7月初我离开了亚洲知名企业——__集团。离职后我直接到株洲，通过网络我看到了__的招聘启事，很幸运我通过了面试，但是我也心存疑虑，因为电视新闻上曾报道过很多关于保健品的负面新闻，再者我对公司销售的产品不了解，心

里一直怀疑公司产品的质量，也犹豫是否该参加公司的培训。纠结过后，我做出了去的决定，不好再退出。然而在经过周部长和左老师一天的授课后，我对公司有了进一步的了解：公司对顾客无微不至的服务，公司对社会的无私回报，公司员工团结合作的精神，公司因材施教的育人理念，公司严明的纪律风范，公司丰富的业余生活……让我觉得作为公司的一名员工而倍感荣幸。课程中，周部长还讲到了公司的成长和王总创业的经历，这无疑是激发我们年轻人努力奋斗的典范楷模。当轻松愉悦的课程快结束的时候，周部长叫我们作总结的时候，我只说了一句话：“我对__有兴趣了，我会努力做好！”

明天就是最后一天培训，培训完我们就要正式进入到工作岗位了。我想我能够在两个月转正，但是也不会放弃一个月转正的机会：

第一，我敢做，敢于挑战自己；

第二，看过一些营销方面的书，也算有涉及营销过这个行业；

第三，我做过家具销售售后服务，接触客户很多；

第四，我对销售这行很感兴趣；

第五，我有一颗不安分的心。

最后我想谈一下销售员的成功之道，总结归纳为知识、方法、经验。

知识：每个人与生俱来就是一张白纸，在经过后天的学校培养和社会历练，纸上的字迹就会越来越多，懂得的道理、知识、专业技能自然而然的就会越来越丰富，那些理所当然的会成为你实践的理论依据。

方法：众所周知，学生时代的我们成绩有好有坏，最主要的原因就是学习方法不同造成的，销售员也是一样。一位卓越的销售员会考虑到如何让客户接受自己的产品：第一他会了解竞争对手的产品，知己知彼，百战不殆；第二，真心的从客户的利益角度考虑。从表面上来看，第二点会损害公司的利益，但是从长远来看，可能你的举动打动了那位客户，从而为公司也为自己赢得了更多的客源。

经验：每一次的失败，每一次的成功我们应该归纳总结一下经验，不断努力完善自己。

尊敬的殷总：

您好！

我是您的员工宋玉凤，自20__年11月28日至20__年1月31日来贵公司已经整整两个多月了，回想一下时间过的真快，记得当初来公司的时候我还是一个对该行业一点不懂的社会待业青年，而现在经过徐经理，郭经理，和肖经理以及同事们的帮助，在这两个月来的学习让我学会了很多以前从不知道的知识及销售技巧。更重要的是在每次您来公司的时候几句简短的训话更是让我受益非浅，让我对您从心底产生由衷的佩和敬意，那时候才知道自己原来真的是井底之蛙，下面是我来到贵公司以来所学到的东西，和对工作中还有不足的地方向您做年终报告。

一，网络营销：

自进入公司以来我才深知网络销售是一个非常繁杂、任务比较重的工作。我们公司的所有产品以及公司的形象都要通过网络这个渠道来传播，因此作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面处处以公司的利益为主，而这些都是电子商务员不可推卸的职责。我要做为一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进

入角色，要有一定的承受压力的能力，勤奋努力，一步一个脚印认真工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事并且及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

二，销售技巧：

并产生购买机器的动机，或者说顾客到厂里来询问很多问题，尤其是顾客做的产品所涉及的问题，我不知道该怎么样跟他解释，或者帮他解决他所遇到的问题，因为我没有接触过，所以我特别想知道一些对什么样的产品遇到什么样的问题，我应该拿出什么样的方法或者策略来应对客户。虽然有很多疑问，但是还是在单位里学会了一些常理的销售技巧，例如：什么样的客户需要我们引导他来了解我们的产品，什么样的客户需要我们静静的听他的想法，在给他做出合理的策略和决解方案，也许我学会的这点远远太少了，但是我会在20__年继续努力，争取将业务做到最好，达到销售业绩。

三，对产品的了解：

是可以服务于各行各业，包装行业，广告行业，装修行业等等，这也应该是我们机器的万能只所在吧。

我个人的销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求，想办法帮助客户解决他遇到的问题，消除他的顾虑。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。虚心听取客户所做的产品的工艺，并找出我们的产品与他所做产品的吻合点，也就是他所需要的就是我们产品可以为他做到的。
- 3、实事求是。真诚的对待客户，如果他的产品我们不能做到，后者不适合我们的产品，那么要如实的向客户坦白，并帮助他推荐适合他的产品。
- 4、知己知彼，扬长避短。做为一名合

格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备的人性化外观设计，选材精良，采用国外的先进科技，引进高端的设备配件，以及完善的售后服务和大规模的加工科研场地等等，和在精度与速度方面这些都是我们略胜同行的最好依据，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。5、勤奋与自信；与客户交谈时吐字清晰，沉着稳重。要让他感觉是在帮助他买机器，而不是再向他推销机器。

6、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。想客户之所想，急客户之所急，在他最需要的时候尽自己的微薄之力帮助他。

7、心态平衡，不要急于求成，不管成功与失败，都要做到淡定，以平常心对待。尊敬的殷总，这些就是我到贵公司以来学到的知识和经验，我知道这些还远远不够，但是我会继续努力，用心去做好每一件事，争取20__年可以为公司创造更大的利润。最后在此感谢殷总一直以来对我工作的关怀与帮助，值此我仅代表我自己向您表示最真诚的祝福。

祝：您在20__年身体健康，万事如意，生意兴隆，蛇年财源滚滚！

回顾20__年整个高低压配电柜产品销售市场竞争激烈，销售工作中同时也存在着一定的难度和问题。为了更好的提高工

作效率，不断学习新的销售技巧和方法，努力完成公司下达的任务。现对工作中的几个主要问题的解决方法总结如下：

一、欠款回收难度大，回收不急时资金占用严重。

产品销售的结束以货款回收为标志，回收决定着利润。然而目前我们的产品存在资金拖欠现象十分严重，要实现货款的回笼并有效地催讨拖欠货款，除分析造成拖欠的原因之外，还必须实施有效的控制方法。

1、在采取催款工作前先弄清造成拖欠的原因。是疏忽还是对产品不满，是资金紧张还是故意，针对不同的情况采取不同的收款策略。

3、当机立断，及时中止供货，特别是针对客户“不供货就不再付款”的威胁，否则只会越陷越深。

4、收款时间至关重要。很多企业喜欢年终讨账，孰不知年终往往是企业资金最为紧张的时候，清欠成功率低。应加强日常的清欠，时间拖得越长，就越难收回。有专家研究表明，收款的难易程度取决于账龄而不是账款金额。

5、采取渐进的收款程序。当赊销款在赊销期后仍不能收回，就应转入收款程序。通常先发催款信或打电话；如果不能奏效则应派人收款；最后是诉诸法律。

二、有些项目盯不死，细节处不到位。

很多项目我们有了信息，跟进过程中且出现问题让同行占了优势中了标。在这种工作环节出现的问题我们还将要加强客户跟踪的方法和力度。

具体来说，有以下细节和注意事项。

1、主动联系客户。跟踪客户，遵循的原则是“主动”联系客户，而不是“被动”的等待客户的召唤。

我们在以后的项目跟踪当中不到最后一刻决不能失去信心，要积极跟进积极沟通。一方面表达出了我们的诚意和服务姿态，尊重和重视客户；另一方面也便于我们随时了解客户的真实需求，掌握商业合作的进度，做到有条不紊、未雨绸缪。

2、坚持与客户的沟通和联系。跟踪客户，是全方位的、多形式的跟踪客户，不管是电话、短信，还是邮件等等；总之，要利用各种不同形式的信息沟通渠道来交流。

通过两天的销售工作，对自身存在的优势和不足，以及对销售工作的了解和掌握做一下个人总结。

首先，对于销售工作有一个全新的了解，并不只是说说话那么简单，需要在推销产品的时候突出产品的特色，抓住产品的与众不同之处，才能吸引人的关注度。在这两天走访的人群中，一部分认为价格偏贵的时候，就介绍这个价钱里包括的哪些服务，而且绝不加收任何费用，讲明之后，有些人就会觉得价格还公道，就比较有兴趣。有些人还比较怀疑，就再细致的给他讲解一下。

然后是对于销售面向的对象，普遍来看，多数感兴趣的人群都是年轻人，还有年纪稍微大一点的男士，基于这项运动比较刺激，更多的会吸引这些人群的喜爱。所以，遇到这类人群往往会多介绍一下，以激起他们更多的好奇心。察觉到有意向的，就更进一步问是否方便留下姓名及联系方式，为日后回访做准备。但一部分人对留下个人信息不是很愿意。

最后总结一下个人的工作情况。我自己对销售的内容和突出点还算能较快掌握，但是在访问期间，被问及到更加细节的东西就不是很了解，还需加强。还有就是在对方不愿留下个人信息的时候，不知道该怎么说，才能说服对方。

总的来看，这两天的收获不少，学到了很多东西，跟人交流也更放得开了，也在逐步改进不足之处，争取把工作做的更好。