

最新化肥销售心得体会300字(通用9篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

化肥销售心得体会300字篇一

时光荏苒，xx年很快已经过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不*凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的*台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，规划好xx年的工作，在新的一年里的工作中，开好头，起好步，扬长避短，能够顺利地开展xx年的工作。一年来我商场在冯总及商厦领导班子的正确领导下，依据xx年制订的全年工作计划进行工作。商场领导班子采用对桂林路、红旗街等商圈进行考察与调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，消除经营死角等积极有效的措施用于今年企业的工作中，成效非常明显。

特别值得肯定的是在今年企业的升级改造中，我们采取了经

营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。让每一位到来的顾客都赞叹说，“欧亚新发的变化真大呀。”“服装商场的品牌款式还真不错。”回顾xx年的工作，可以概括为以下三大方面：

一、升级改造顺应市场发展，全新形象喜迎春城百姓，经营工作成绩喜人。

xx年，我们商场共有供应商191户，品牌600余个，品种近万种，经营面积8000多*方米□xx年全年纯销819万元□xx年纯销457.9万元，比去年递增了7*%。全年租金回算是3,363万元。总销4,183万元□xx年总销是2,245.5万元，比去年递增了86.2%。实现毛利39.4万元，其它业务利润（收缴租金）255万元，去年是148万元，比去年增长72.29%。全年营业、管理、财务综合费用合计217.7万元。实现毛利润76.7万元。取得这么好的成绩，我们采取了如下做法：

1、开展活动，搞促销。

按商厦总体部署，在大型促销活动中，我们商场都能围绕主题，特别是在节假日和季节变化时开展活动。主动找诗婷美容院和*人寿保险公司联合举办促销活动。通过活动的开展，我们收到了一定的成效，其中销售业绩比较突出的是新发周年店庆和集团店庆，我商场最高日销超百万。在每次促销活动中，我们都能积极与厂家联系货源，增加供应商的扣点，经理及部主任都做了大量的工作，也得到了供应商的大力支持，基本上98%以上的供应商都能参加每期活动。

2、抓品牌，树形象。

今年我们在品牌经营上采取抓大放小的原则，调整了大小品牌56个，确保了新发时尚品牌店经营定位的提升。引进了国

际品牌耐克、阿迪入驻本店，并引进了国内知名品牌如：与狼共舞、威鹿1881、乙佰乙纳、芭蒂娜、柯诺、秀蓓儿、艾莎米娜、马天奴、玫而美、米茜尔、丑妹、宗洋、采轩、天马、雅文娜等，这些品牌的引进给企业带来了无限商机和可观的经济效益及社会效益。其中今年销售超百万的就有4家：奥兰贝斯、耐克□361deg□和七匹狼，奥兰贝斯的全年销售就超过了230多万元。无论是消费者、员工和商业的同仁们大家都说，“今年新发服装品牌的升级与改造是非常成功的。”不仅提升了企业形象而且增加了不同层次的购物群体。的确像冯总说的那样，“有什么样的货招什么样客。”

3、利用*效出效益。

今年我们采取压缩不合理的经营面积，合理有效地利用经营空间，淡季分块改建扩建不合理的经营布局。今年男装区域改造时，采取压缩面积，增加*效的办法。将原100多*米的2户，增加到3户。如七匹狼专柜原有160多*米，也压缩了一半的营业面积，调整给新引进的威鹿1881，1881每月的销售达3万余元。七匹狼专柜的销售不仅没减少反而比去年翻了4翻。我们还利用一切可利用的空间出效益，如墙面、楼道等，为商场的年利润增加了十万余元。

xx服装销售部年终工作总结在新的一年里一定可以为你带来更多的幸福！

化肥销售心得体会300字篇二

培训课程紧张有序，气氛严肃活泼。回首难忘的日日夜夜，我收获了很多，充满了情感。现在我向领导汇报学习经验如下：

从培训课程的学习手册中，我注意到四个词—学习宣言。内容如下：“我保证会怀着感激之情珍惜每一个机会。因此，我会全身心投入，积极思考，真诚沟通，乐于分享，认真总

结，应用所学。我会积极地将所学知识应用到工作实践中，巩固学习成果，提高工作技能。我要全力以赴学习！“一开始我就把它当作我的梦想”小闹钟“总是提醒着我，第一个正确的态度是成功和收获的开始！”“只有认识到发自内心学习的必要性和重要性，我们才能将行动转化为自我意识，并产生良好和积极的效果。为期一周的培训班课程也有效地证明了这一点。在培训班上，老师要求我们认真思考这样一个问题：如何在过程中学习对于培训班，我们想学什么，学习后有什么希望？我认为，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严守纪律，从小处做起，稳步向大目标迈进以饱满的热情和专注聆听每一堂课，还可以学习讲师的教学技能和互动风格，还可以与各个地区的同龄人进行沟通和交流，从他们身上学到更多的营养和灵感。每个合作伙伴都是一名教师。每个合作伙伴都有一个亮点，都有非常优秀的性格，值得感谢和学习。我一生中能有多少次这样的机会？为什么不珍惜和努力工作呢？积极的态度是进步的根本保证，良好的态度本身就是宝贵的财富。我总是比别人付出更多，总是比别人更努力，总是比别人学到更多，总是离成功更近这是我在培训课程中的感受之一。

所谓成功是从成功到自然成功的过程，成功是从习惯到习惯的过程，因此，良好习惯的养成对成功非常重要。一个人的辉煌绝非偶然或一夜之间，而是经过多年的磨练和人生的跌宕起伏。也就是说，良好习惯的形成可以伴随着他的生活和一流的训练风格，我们应该从培养良好的习惯开始。在训练过程中有很多详细的规定。例如，为了保证训练效果，请将手机铃声设计为振动或静音；在训练过程中，请严格遵守课程惯例，保持环境整洁，学生不得在休息室外公共场所吸烟；着装整洁，注意严格的请假程序等，都充分体现了教师的良好意愿。一支能打胜仗的军队，必然是一支习惯好、纪律严、精益求精的军队风格。培训班的封闭式学习和培训紧张而愉快。每个人都投入到追求竞争、卓越和挑战的新精神中，在融合旧知识和学习新技能的同时，我认为良好习惯的培养也是不可或缺的内容之一。良好习惯的培养是一个漫长而

艰苦的过程，培训课程是一个很好的推广和纠正机会，因为这里有辖区内合作伙伴的友好建议和无私帮助，还有讲师的严格监督和热情关怀，这里有一个浓厚的学习氛围和环境，这是毋庸置疑的使学习进度越来越快。

竞争的结果无非是优胜劣汰。市场就像战场。要赢得这场战争，勇气和勇气是不够的。保险营销正处于良好的航行期。同时，营销市场将充满火焰。作为一名基层保险经理，除了掌握丰富的知识外wledge□保持正确的态度和良好的习惯。此外，实践技能是必不可少的。技能的提高必须通过大量的实践和演练，最终让市场测试可行性；本次培训课程虽已结束，但新的征程才刚刚开始，我将以从培训课程中学习到的知识、态度、习惯和技能，以坚韧不拔的精神和认真严谨的作风，致力于紧张有序的实际工作，我决心为辉煌的事业而奋斗中国人保财产保险公司终身雇员。

化肥销售心得体会300字篇三

甲方(供货方)：（以下简称甲方）

乙方(使用方)：（以下简称乙方）

甲、乙双方经友好平等协商，就农药、肥料供货一事，自愿签订本合同，合同条款如下：

一、乙方向甲方电话或订单通知所需肥料和农药的具体名称、数量及送货时间。

二、甲方负责将产品运往乙方指定地方，其运费由甲方承担。

三、质量标准及要求：甲方供给乙方的产品必须达到国家规定的肥料和农药质量标准，随产品附送同批产品的生产批号、开据正规发票，并保证产品的剩余有效期不少于 个月。

五、验收方式：产品包装要完好，生产批号与产品批号须一致，如有破损或质量不合格的，乙方有权退货或拒付货款。

六、结算方式：乙方与甲方以月结形式付款，甲方需每月初与乙方核对上个月所产生的货款，开具发票，乙方尽快审付货款。

七、违约责任：

1、甲方责任：

(1)如甲方供给乙方的产品不合格而造成乙方作物减产的，则甲方应赔偿乙方合理的经济损失。

(2)甲方不能按时送货的，应提前至少____天通知乙方，并与乙方协商处理。否则甲方逾期供货的，乙方有权选择拒绝收货或折价后接受货物。

2、乙方责任：乙方使用甲方产品必需按甲方产品说明用药，如乙方不严格按甲方产品说明用药产生药害或其它病害，甲方不负责任。

八、本合同一式两份，甲乙双方各持一份。经双方签字盖章后生效，有效期到 年 月 日止。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____ 法定代表人(签字)：_____

化肥销售心得体会300字篇四

销售工作计划如何制定点评：

你这问题，主要是在没有品牌效应帮助的情况下销售工作计划如何制定的问题了。

一、市场分析。

销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析。

二、营销思路。

营销思路是根据市场分析而做出的指导销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。

三、销售目标。

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售计划的最重要和最核心的部分。

四、营销策略。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有效保障。

五、团队管理。

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划。

2、团队管理，明确提出打造团队的口号。真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

六、费用预算。

化肥销售心得体会300字篇五

文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同

行的其他企业的产品价格差不多，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞

争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立

起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现！我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！

化肥销售心得体会300字篇六

本月总目标25万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击10万；第二击8万；第三击7万，此刻店面共有店员四人每一击任务已*均分配到每个人身上，确保合理分配，并激励员工按照每一天任务向前赶月目标进度。

将店铺每一天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每一天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因2月份是春季新款刚上市的时候，我会组织大家背款号了解货品，进取调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平*，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，期望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做好装修期间一切工作。

3、利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，提议公司能够做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

4、进取抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

5、为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

(1) 店铺员工要做到进取维护卖场陈列，新货到店及时熨烫；

(2) 工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟；

(3) 无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

6、为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及很多赠品支持。

以上是我对8月份工作的计划，有不足之处请领导指正。

化肥销售心得体会300字篇七

做为一名医疗器材销售客服经理，一年的电话销售经历让我对销售的认知发生了巨大的变化。经过半载的努力与奋斗，我经历了很多很多。有喜、有悲，有笑声、又有泪水，有成功，也有失败。也深刻体会到客服的几点必备因素：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。此外，从我个人而言，我也体验到在销售过程中的推销信心和服务态度的巨大作用。

刚开始的时候，拨通电话，刚刚开口介绍套餐，就被客户三言两语拒绝了。一次又一次的失败，我开始为自己在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得有点消极了。后来师傅得知此事，她找我聊了许多，她告诉我：“一名合格的销售员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户是的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言介绍给客户”。

这番话深深的刻入我的脑海中，每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要对自己有信心、对产品

有信心，那我已经成功了一半。有了这个拿起电话介绍产品的勇气。我知道我剩下的就是要注意一些沟通中的细节了。一开始，我急于将我们的产品介绍出去，而忽略了与客户做其他方面的交流和沟通。导致我在销售过程中功利性太暴露，客户很容易产生防御和厌恶心理。

慢慢的我开始思考，在同事们的帮助和建议下，我开始尝试与客户交朋友，让客户对自己有好感、信赖。让客户切身体会到我所推荐的产品，完全是出于为客户带来便利，让他们真心接受我所推销的产品，让我们的产品赢得客户的倾心。

常言道：“失败乃是成功之母”！在销售过程中，很多时候我们都会遇到形形色色的客户，也许你幸运，遇到很好说的客户，但也有倒霉的时候，客户专门刁难你。所以很多时候失败了，不要气馁。要从事情的根本去找原因，为什么失败，是专业知识不到位，还是销售技巧不如人，希望下次不要常犯同样错误。

化肥销售心得体会300字篇八

20xx年取暖器销售工作经验，重点对xx年风扇销售工作运作策略研讨，并进一步做好新年度工作规划。

总结过去是为了深入思考我们的得失，为新一年的工作进一步扫除障碍。会上刘总肯定了国内营销公司xx年取暖器销售年度的成果，他指出，在公司各级领导的正确指引以及全体员工的不努力下，国内营销公司赢得了成立以来的开门红，但是也要清醒的认识到，我们现在的工作还存在一些不足之处——市场价格的管控还需加大力度，终端进店率、出样率方面需要抓紧，样板店的建设还没有提到战略高度等，我们的工作还需要进一步统一思想，我们的工作还需要做细，再接再厉。

市场部高级经理xx对20xx年市场部的推广、终端、产品等各

个方面做了总结。总部各部门负责人从产品、终端、推广、ka系统、计划物流、营销管理、客服、财务等方面对xx年的工作做了汇报和分享，阐述了xx年新一年度的工作规划。为了使优秀的实战经验得到广泛推广，引导和鼓励全国业务员继续抓好当地的市场，xx四个产品管理中心经理将各自的取暖器销售工作经验做了分享。

此次会议的主题为“变革、激情、超越”，与会人员都进行了深入的总结与反思，使大家认识到了工作中存在的不足之处，明确了新年度的奋斗方向，xx年风扇销售工作即将拉开帷幕，新一年度风扇策略的制订关系到国内营销公司整个市场工作的开展和衔接。为了更好的了解不同区域的市场需求及工作瓶颈，助力新年度销售工作，与会人员针对xx年风扇销售策略进行了广泛而深入的探讨。经过紧张而热烈的讨论，会议基本确定了新年度风扇销售工作的指导思想和政策，明确了分中心的年度工作任务，为将思想成果快速转化为实际行动提供了强有力的支持。

经过激励的小组讨论之后，x总为xx年取暖器销售年度淡季考核前六名颁发了奖杯和荣誉证书，对他们的不懈努力表示了诚挚的感谢。

会议最后，x总从战略性的高度对这两天的工作会议做了全面总结，并提出了新年度对各部门、各区域的期望。他指出，我们要本着规模化的发展战略，让利与市场，把握市场前进脉搏，全面做好遗留问题的处理工作，努力实现新年度的销售目标。

紧张而充实的会议很快就接近尾声，通过两天的学习与研讨，国内营销公司骨干人员将新年度的工作思路刻到了脑子里、寄到了心坎里，相信xx年国内营销公司一定会迎来生机勃勃的成长年，迎来硕果累累的丰收年！

化肥销售心得体会300字篇九

需求对象

需求产品

需求风格

家具参谋就是要发出高质量的提问，需求是问出来的。

产品塑造的关键点

塑造产品核心、塑造产品优势、塑造产品文化、塑造产品风格、塑造产品卖点，运用答非所问的计较。

顾客谈价格，我们谈价值。

材质的比较，耳听为虚眼见为实，产品示范就是为了给顾客眼睛一个真实的产品画面，而促成交易。

望；给客户消费层次定位，

闻。给客户购置信息，

问；给客户产品需要定位，

切；给客户消费水准定位。

仅有具备专知识才能驾驭顾客驾驭销售

1同乡；用思乡情结来要信任，

2同龄；用共同爱好来要信任，

3同姓；用共同一家来要信任。

4同信;用共同信仰来要信任。

没有信任，何来成交。

3律师会计：难应付理由，拒绝介绍，具有雄辩口才化解方式：事实说话，专业征服

4老人：难应付理由，时间充足，软磨硬泡化解方式：沟通感情，要求成交

即有相生就有相克关键看我们是否具备相克的方法(把要求当成一种习惯)

文附加值分产品色彩文化产品风格文化产品图腾文化家电是销售功能家具是销售文化

独特的销售主张

产品卖点：1材质诉求

2心理诉求(环保)

3人性化诉求

产品的唯一性就一个非买不可的理由

顾客发出异议，并不是要我们答复，而是要一个购置的`理由

1、顾客在用心关注某一件商品时

2、顾客询问改变颜色改变尺寸时

3、与别的品牌比较的时候

4、顾客犹豫不决时

5、询问交货时间时

6、顾客开始讨价还价时

7、顾客征求同行者意见时(不许与顾客同行者争吵，反驳顾客)

8、顾客发出任何异议的时

时机仅有把握住了才叫时机

方式总比困难多一个，闯过异议这关，就海阔天空，闯不出去就前功尽弃(同理心就是根据不一样顾客的喜好以最快的速度切入顾客喜好)

高价等于高品质低价等于低品质

人们熙熙皆为利来人们攘攘皆为利往

要求顾客今日签单，你能给顾客什么好处和利益，这才是顾客签单的理由

1、活动最终期限

2、新产品试销限量

3、没有商场费用

4、强行签单主动签单

5、从众

6、时间充足

7、时间紧迫

8、赠送产品

9、放人走不放单走

10、签单以后必须要搭销产品和250法那么