

## 销售技巧培训心得体会

销售技巧培训心得体会(精选 15 篇)

某些事情让我们心里有了一些心得后，好好地写一份心得体会，这么做可以让我们不断思考不断进步。那么心得体会怎么写才能感染读者呢？下面是小编为大家整理的销售技巧培训心得体会，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

### 销售技巧培训心得体会 1

通过这次培训，收获很大，无论从工作技巧上还是心态上，在理论上有了很大的提高，现介绍一下我的体会：

这次通过培训老师演说的销售工作技巧的理论与方法。深刻理解我们做市场的，始终与终端客户打交道，保持好积极的心态固然重要，但是一个企业要想更好的发展，更好的前进，必须建立好自己的企业品牌，重要的是把做销售把它发展为做思想。人的思想是最难控制的，如果说我们不断的去给客户灌输一种企业文化，去影响他们，去改变他们，从思想上征服他们，那么我们的健康事业就会做的更强、更大，竞争对手就会不击而败，最终的销售目的就会很容易达到，因为思想是一个人的精神灵魂所在，影响他的购买决定。

面对市场横盘期的营销挑战，政策调整变幻莫测，市场预期调整，容量降低，竞争加剧，客户购买信心不足，价格预期下调，成交量下降，产品适配度降低，但公司的运营要求在提高，其他专业部门总是添堵。在这种情况下开发逻辑就是——回归市场，回归客户。就我们的工作而言，我认为与终端交流，不仅仅是督促他们进货，给他们挂金，给他们好处，而应该是：第一，作为一个业务人员，要学好企业文化，提炼企业的精神所在，把企业的思想灌输于终端，让他们了解我们企业之所以能够发展的现在的伟大，理解企业的内涵。第二，是我们市场业务人员，与客户交流，不要把目的性的表现太明显，要让他们感觉不到你是在推销，是在与他们交朋友，灌输企业思想理念。交流时要诚心，让终端客户去了解你，信任你，欣赏你，然后，交流时把酝酿已久的企业精神，向他传递，感染他们。作为市场销售者，

使客户在与你交往中感觉不到赤裸的利益关系，是朋友、是亲人、甚至是他们的偶像。当你能成功做到这两点后，他感觉到你的魅力，感受到企业精神，感受到我们都在为这企业的光荣使命而努力，他会不为共同的事业与理想而一块努力吗？培训中，老师总结了几个关键点：从项目定位要销量，从产品策划要价值，从营销策略要溢价，从销售管理要回款，从滞重资产要周转，这是市场的基本规律的东西。要学会在工作实践上加以运用，更要做好扎实的、基础性的工作。我感受到最有用的就是：从思想上着手，把思想销售出去。还有是关于激情的培训，我认为激情不是用嘴喊出来的，而是用心，用情，用思想去感染的，要把一种自发性，改变成为自觉性的东西。如果要调动人的激情，我们就要创造一种环境气氛，一种有激情的氛围，先用环境的情调去感染之，在用自己的行动去影响他，人的情调，是一个人对事对物的看法，是一个人的积极向上心态的外在表现，对于一个销售人员，具备这些是非常重要的，我觉得我们公司领导一直强调的心态是很必要的，是工作很好开展的根本，如：当一位富有激情、有活力的业务人员，与终端交流时，会感染终端客户，使他们觉得你的魅力，公司的活力与美好前景，从而对我们企业的信赖！营造这种有激情、有活力的氛围是十分重要的。

演绎一个完整的营销故事，是项目吸引客户认知品牌、项目、产品的好方法。例如苏州桃花源，双湖板块藏品级中式别墅项目，从建筑、景观、造园到工艺、细节、故事都非常出彩的项目，讲传承、讲故事、讲工艺、讲细节、讲专属与稀缺，不是讲户型、讲功能！通过培训，让我领悟了很多。我会把理论用于实践，认真总结自己的不足，及时改正，学习他人的长处，来弥补自己的短处，踏踏实实工作，向我的目标前进，在工作中，我仍有很多不足，如果自己发现了，会及时改正，如果没有及时发现，也欢迎同仁们给予指正。？

## 销售技巧培训心得体会 2

经过这次培训，感觉收获不小，与以往所有培训不同的是：本次培训主要以提问式，抢答式、团队式的方式进行，从早上 9 点多至下午 4：30 多现场气氛活跃，培训生动而又形象的传授着联想文化、销

售技巧，与平时可能遇到的问题解决方法，让我们深刻感受到联想文化的博大精深与超强的感染力，此次培训中通过学习来自九县的专卖店的同行的交流，使我认识到我们要想做好销售，并使店面人员销售水平提高，还有很多知识要学习提高。

首先，在企业文化上，我们要时刻与联想文化保持一致，认真深刻及时的学习联想文化，跟上联想的文化发展脚步，在公司内部结合自身创造我们的文化，使我们树立一杆自己的旗帜。

再次，我们需要加大销售技巧的培训，通过这次学习我们更加意识到销售技巧重要性，我们将加大培训力度，根据联想话术的总岗，总结一套实用的话术，全体销售人员学习并应用于实际中。并及时开展销售人员模拟演练，展开 FAB 法则，认真学习并应用；寻找自己的不足，不断提高销售人员的业务水平与定单成功率。

专业知识的学习，就像 XX 老师讲到的“研究员站柜台”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客在心理上就感觉到了——“不专业”销售员。真正让自己成为一名专业的销售员。提高我们定单的概率。

人员素质培养：我们注重人员的精神面貌，不断提人员的素质。我们坚信只有高素质的人，才会得到顾客的信认，才会有更多的回头客。时刻体现我们联想人的“及时、专业、真诚、热情”从而打造我们自己的品牌。

在企业的管理上，我们努力打造团结型的团队。在以后的发展中我们将不断学习改进和创新，只有这样才能在竞争激烈立于不败之地，我们有信心在联想的圈子里提升自己，成为真正的联想人。

### 销售技巧培训心得体会 3

随着时间的流逝，20xx 年的新年钟声即将响起，对于走过的 20xx 年收获了很多，对工作有了更多新的认识，对自我有了更多新的要求。20xx 年公司开盘节奏较慢，主要是销售 2 组团二栋多层及部分跃层、1 组团 4 栋小高层及部分一层房源、5 月份集中交房、1、2 期地下车位的促销销售工作、3 组团 3 栋房源的销售。

为配合公司的工作进度，主要从以下几方面来做：

一、做好新客户的接待及引导工作，做好每一位客户的回访工作。销售 1、2 组团的房源时主要是 6 层及 1 层较难以销售，要对此种户型做好引导，并及时挖掘潜在客户，还有对于 2 组团地理位置有抗性的客户，重点是做好异议处理及价格优势的吸引。小高层销售主要是对分摊费用较高、公摊面积过大，后期电梯维护的异议处理。并陪同客户去样板房参观，对于参观的客户能起到立竿见影的效果，扩大客户对新房完美的想象和憧憬。并对于三种不一样面积户型做好不一样客户的引导。经过努力和客户不断的深入沟通，取得了必须的收获。

二、5 月份 2 组团及小高层集中交房，主要做的工作是核对客户资料信息、邮寄地址，填写入住通知书。并统一填写《住宅质量保证书》及《住宅使用说明书》。对于这些工作所要求是细致、耐心，避免出错。统一交房时以饱满的热情迎接我们新的业主，热情的帮忙客户办理各项交房手续。

三、车位的销售从去年就已开始，也陆续销售了部分，但今年出现了销售的瓶颈，一向停滞不前。今年公司为促进车位成交和提高销售量，不仅仅加大了促销力度，还提高了销售奖励，大大提高了销售动力和活力。为此我们加强了对客户的回访，主要是电话回访和信息回访。争取做到不漏掉一户，所有的客户都要通知到，并争取做到每月回访一遍。对明知有条件却不愿购买的客户做好异议处理及远期展望的告知及分析。并定期跟进有意向但一向犹豫的客户，牢牢抓住每一个有意向的客户。经过促销的刺激及回访跟进，取得了一些成效。

四、3 组团房源于 5 月份房展会时公示出户型，由于良好的地理位置，优良的户型设计，一经推出就引起了客户一致的喜爱。此时我们要做的就是不断的积累客户，抓牢客户。在后期能办理预存选房时及时通知有意向的客户。由于后期开盘时间太久也有不少客户流失，让我们深感遗憾。但还是要不断的挖掘愿意等待的有意向客户。对于开盘的 3 栋楼，148 栋、141 栋有必须量的销售业绩。可是 128 栋只销售了二套，后期总结可能还是回访力度不够，没有挖掘足够多的意向客户。

对于本年度的工作，在完成的过程中也发现了自我存在的问题：

一、没有严格按照接待流程来接待每一位客户。虽然这是最基础的工作，但也是最难坚持和持之以恒做到的。以后在这方面要严格要求自己，无论对于什么样的新客户都要坚持以标准流程来接待，并养成一种良好的习惯。

二、对于客户的回访力度不够。销售最终是为了满足客户需求，能够成交，完成良好的业绩。所以对于客户的回访跟进是一项任重而道远的工作。没有成交就没有业绩。每一位客户都是潜在客户，评价客户是不能光凭金钱去衡量的。在我的实际工作中，也有很多原先没有任何意向的客户之后成交的，更有很有意向的客户因为某些原因未成交的。会出现这样的结果也是我们史料不及的，但总的来说，还是工作没有做到位。所以要不计后果的去做好回访，并做好详细的记录，终会有成效的，成效也许不是当下，也许在未来的某一天。有时成交会有运气的成分，但运气不会一向眷顾你，最终还是有多少付出就会有多少收获！

三、没有一向坚持高度的工作热忱。我们是公司的一面旗帜，是公司的窗口，要时刻坚持高度的工作热情。做好自我的仪容仪表、坚持微笑、提高自我的亲和力。用良好的专业知识为客户解答各种疑惑、办理各项手续。不断的提高自我的业务知识，学习本事。不要让不好的情绪和不好的行情影响自我，影响自我工作的热情。

20xx 年将是新的一年，期望能在以上几方面做到改善，补缺补差，以全新的面貌来迎接新的任务和新的挑战。真心的祝愿公司一年比一年好，明年会取得更好的成绩！

#### 销售技巧培训心得体会 4

这次培训使我看到了公司的核心竞争力使得 xxxx 集团成为国内最具实力的 xx 公司。葛优在《天下无贼》里说道，21 世纪最重要的就是人才。公司在近段时间对我们的培训让我看到了公司对人才的重视，我们也因为本次的培训提升了整体的综合素质水平。

在公司文化的熏陶下，我完成了由一个大学生转换成为一个职业企业员工的转变。在这个培训中，给我影响最大的是一个称职的员工就是要不断提升自己的综合素质水平，增强自我竞争力，为公司创造

利润，为自己创造提升空间！而怎样才能增强自我竞争力为公司创造利润呢，我认为只要做到如下几点，成功一定会属于我！

一，从小事做起，做公司活得名片！

xx 就是 smail 的音译过来的，所以公司本身就让我们员工必须要以微笑面对每一位顾客，给顾客一个温馨的笑容，展开一个轻松的话题，这不仅仅是有利于公司产品的销售，更重要的是从这些小事中，让我们了解到我们每一个员工都是公司一张活的名片，我们的一个爽朗的笑声，一句温情的问候每一言每一行或许我们自己觉得是理所应该，都是不经意间的职业性使然，可是确可能会给顾客留下深刻的`影响，或许就是这个笑声，这声问候让我们的顾客记住了我，记住了 xx！

二，要做时间的主人，而不做时间的奴隶！

就是说我在工作的时候有我的工作目标，为了实现我的工作目标我会给自己定一个恰当的工作计划，每天上班的时候我要告诉自己，我在什么时间该准备什么，什么时间要做什么！这样当事情来了之后，就会循序见进，有条不紊！而不是在事情来了后，忙的毫无头绪而发生错乱，看起来总是特别的忙碌，特别的累，可是没有效率，而且还有可能会给公司带来负面的影响。所以我在工作的时候必须要做个有心人，心中要时刻装着时间这个概念！

三，要在工作中，应该学会“两位三心”

所谓“两位”是指在我们的工作中要“换位、越位思考”。在日常的生活工作中，我们不可避免的会和我们的接触对象会产生矛盾，这个时候我们就需要学会“换位思考”摈弃以自我为中心的意识，多为别人考虑考虑，将心比心。这样不仅会使得我们看问题更加的全面，而且也会得到顾客的认同，更加有利于沟通，我们办事效率也将大大提高。所谓“越位思考”就是指在我们的工作中，我们给自己的定位应该高于自己，站在一个相对的高度来考虑问题。比如在公司中，我们的职员要站在组长的角度考虑问题，我们的组长要站在经理的角度考虑问题，而经理要站在总经理的角度考虑问题，我想只有我们在这种越位思考的形式下，站在一个比自己所处位置高的点看看待事情问题，那么很多原来不曾理解的措施将会豁然开朗，明白领导那么做的

原因而不是一味的抱怨不平。

同时我们工作还应该做到“三心”即为“爱心、责任心、进取心”。我们做服务的，如果我们没有一颗无私爱心，做什么事情都斤斤计较得失，老是想着值得不值得。有如此的功利思想，怎么能做好工作呢？怎么能很好的和同事相处呢！责任心是作为 xx 职员必备道德品质，是我们工作取得成绩的基石。俗话说，顾客就是上帝。如果我们工作没有责任心，每天净跟顾客聊天，忽悠，甚至是欺骗，这样不仅违反了我们的职业操守，不能为公司创造利润而且还有可能往公司脸上抹黑。进取心也是作为一名 xx 人的必备品质之一。在培训中，我们有学到要有工作目标，要提高工作效率，要通过成功哲学来激发我们的能力等等，这所有的一切不都是在我们必须要有进取心的前提下做的吗！在现在竞争如此激烈不进则退的市场竞争之下，还还得过且过，那么迟早要被市场所淘汰！

在这次的培训中，收获了很多很多，也不是一时半会能够说完的，总之，在 xx 文化的熏陶下，我一定会努力学习，尽快使自己成长成为一个合格的 xx 人！

#### 销售技巧培训心得体会 5

转眼间，一周的销售实训结束了，给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训主题是“校园经济”。校园经济是面向学生、依托校园而发展起来的一种区域性经济。其主体是大学生，发展领域也主要来自于校园。这是个贴合我们目前状况的实训，此刻的我们面临着找工作或创业的选取。透过这次实训我们能够看到我们自身的关于创业的好点子，能够打开我们另一个通往成功的大门。

这次是一个团体作业，我们团体一共有五个人，当得知这次实训的主题，我们各抒己见，看我们的创业从哪方面入手，最后根据我们团体五个人的特点和意见，我们确定我们的卖点是早餐。可能早餐对于我们来说，并不是什么新鲜事。但是作为一个在校居住的大学生，每一天应对食堂一样的早餐或是外面我们认为不健康的早餐，还有一点就是此刻的大学生都有睡懒觉的习惯，那样就会忽略吃早餐。但是早餐对每一个人来说都很重要，不能忽略。根据这些意见，我们的

“早点来”早餐店就应运而生。我们的早餐店最重要的一个功能就是亲自把早餐送到消费者的手里。

做策划书之前，我们计划好了实训每一天的任务，根据计划，我们在努力，每一天都认真完成任务。首先我们分析了这次营销的环境，只有先分析好营销环境，才能制定好营销战略与策略。分析营销环境时，我们五个人，一齐思考，每个人都说出自己的看法，不管正确与否，然后统一意见。环境分析完，我们也对这次确定的市场有了进一步的了解。接下来就是调研与预测，主要是问卷设计，之后根据问卷的填写意见，再进行问卷分析。问卷设计，主要是确定我们是否有市场，大家对于这样一个市场是否有兴趣。根据被调查人的意见，能够改良我们的产品，能够看清楚市场。应对回收的问卷，我们看到了很多诚恳的意见。我们对我们的市场充满了信心，甚至有一些同学问我们是不是真的要开店。听到询问声，我们信心十足，觉得当初我们的想法是可行的，而且大家都很重视早餐，只是有时由于时间的关系而放下吃早餐。从一份一份的问卷中，我们看到潜在的大市场，并且前景很乐观。然后我们制定了我们的目标市场并对其进行细分。这样才能更好的根据市场确定下一步。紧之后就是营销策略组合，这步是最关键的，需要从产品、价格、分销渠道、促销这些方面分析，每一个分析都要从实际出发，才能更好地把我们的产品推向市场。在进行“4P'S”分析时，我们团体的五个人都在尽自己的努力，想尽办法努力开拓我们的市场。只有大家齐心协力才能发挥更好。当然，要做好一个策划，还需要对我们的创业进行预算，虽然我们没有真正接触过企业的创业，没有看过企业的财务报表、财务分析等等，但是我们还是根据我们已有的市场，对我们的资金进行了一个预算。最后就是总结，透过总结，能够看到我们应对市场该从哪里入手，我们还有哪些不足的地方。

这次的实训，把书面上的知识运用到了实际，这样不仅仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销潜力。透过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去配合一个团体，这为我们以后应对社会打下了基础。这次的实践经历使我



们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地应对未来。

## 销售技巧培训心得体会 6

短短的几天训练时间结束了，马上就要回到各自的工作岗位，一路上脑海中浮现这几天的一幕一幕。在这几天当中给我的感触很深，又一次得到锻炼和成长。本来是在放假期间，说心里话是不想去，抱着既来之则安之的态度来了。

xxx 老师说起，年轻人应该做自己该做的事而不是自己想做的事。学习，成长，锻炼自己是我们应该做的事，虽然很累很疲惫，还要忍受皮肉之苦，但感觉收获很大。所以，这是个非常有意义的假期。

下面我给大家分享一下我的感悟：

1、沟通很重要，是交际的开始。如何做到有效沟通——主动出击！

人与人的交流很关键，在我们营销的道路上更为重要。做销售的首要要把自己推销出去，陌生的队友们从四面八方走到一起，需要我们主动交流，尽快在短时间内融入团队，让大家记住你，记住你所做的行业，给大家留下深刻的印象，所以，结交需要主动出击。

2、要学会适应环境。在最短的时间内适应一切，融入集体，融入你的团队。我们平时也一样，要适应大的社会环境，环境不可能来适应你！把自己的个性化极强的一面，主观意识太强的一面收敛一下，顾全大局，适者生存，不适者淘汰！

3、最大的敌人是自己。这是两个高空训练后给我的感触。有些困难是自己给自己制定的，其实，真正做起来并没那么难，只要战胜自己，相信自己能行，你就一定行！如果连尝试都没尝试怎么就知道自己不行呢？

4、人的潜力是无限的。人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差！你也很优秀！

5、重新认识销售。销售是帮助你成长最快的方式；销售是未来最黄金的职业；销售是高雅和高品质生活的象征；销——自己，售——价值观。会说话，说对话才是关键。

说话的艺术在于会说话，说对话。我们的客户有不同的类型，处事方式也不同，所以，我们要学会变通，不能一成不变。首先分析客户是什么样儿的性格类型，然后使用合适的应对方式。

6、要学会换位思考。这是“领袖风采”模拟给我的感触，自己也亲身体会了作为领导肩上的担子有多重，所要承担的责任和那么多无形的压力！站的高度不同，看问题的角度也就不同。其实我们应该相互理解，作为员工应该站在领导的角度上多替她想想，多为公司想想。公司发展好了，员工待遇自然也就好了。

所以：我们要把个人的目标上升到公司的目标；我们要把个人的理想上升到公司的理想；我们要把个人的价值上升到公司的价值；我们要把个人的意义上升到公司的意义！

7、思想汇报目标要明确。为什么执行力不强，是因为目标不明确，要确立明确的目标，长期，短期，近期。要具体，量化。写在纸上，脑子里要不断的重复想这个数字，要超越它，目标是用来超越的，不是用来完成的。

8、执行力的重要性。执行就是把“思考”转变为“现实”的过程。想的再好，说的再好，不执行(行动)就没有任何结果。只会产生思想的垃圾。在一个团队里，谁先动起来，谁的执行力就比较强，谁就可能成为领导者。执行的快慢，直接关系到企业效益的高低。所以我们还要高效执行。

结果提前，自我退后；结果第一，理由第二；

速度第一，完美第二；认真第一，聪明第二；

决定第一，成败第二；锁定目标，专注重复。

9、八小时之内求生存，八小时之外求发展。说到这里感觉很惭愧，好多时间都没有好好珍惜。老天给每个人的时间都是一样的，为什么有的人很卓越，有的人却很平庸，在短短几年内差距就很大，是我们的大脑实在太懒惰了。所以一定要珍惜时光，做一些有意义的事，年轻的时候苦点儿累点儿没什么，等我们老的时候才能有个安逸幸福的晚年。

10、要积极乐观的面对困难，勇于挑战！把每一个困难都作为锻

炼自己的好机会。如果我们每个人都能这样想，所有的问题都不是问题，自然就迎刃而解了。所以我们要毫不畏惧，勇往直前！要这样看待困难：

挫折= 存折压力= 动力障碍= 最爱，一分耕耘，一分收获。当你能梦的时候，就不要放弃梦。

总之，这次培训让我学到了很多，感悟到了很多，成长了很多。希望我能把以上的这些理论都用于工作和生活当中，时刻提醒自己，激励自己！不断前进！

### 销售技巧培训心得体会 7

怀着一种空杯的心态，我有幸参加 XX 盐业举办的营销知识与业务技能培训的培训。在此次培训过程中，XX 商业学院的教授对营销技巧，客情关系的管理等等进行了详细介绍，并对其中的一些进行了重点讲解，包括营销技巧中的策略，如何开拓市场，如何扩大销量。还有客情关系的建立和维护。并且用大量生动的案例教学，实用性和操作性强，采用互动和现场问答等方式，生动易懂，张弛有度，使我们在轻松的学习中掌握更多的方法和技能。此次培训得到了大家的高度评价和认可。下面就此次培训，我简单谈谈我的。

#### 一、自信心+ 诚心+ 有心+ 合作心

信心是人办事的动力，信心是一种力量。每天工作开始的时候，都要鼓励自己。要用一种必胜的心态去面对客户和消费者，在推销商品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心，只要把自己推销给客户了，才能把产品推销给客户。凡事要有诚心，心态是决定一个人做事的基本要求，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当朋友，才会接受你的产品。业务代表是公司的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，消费者，经销商的枢纽，信任是你业务的保障。处处留心皆学问，要养成勤于思考，善于销售经验。机会是留给有准备的人，同时也留给有心的人，作为业务员，客户的每一点变化都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人不断的提高自己。销售靠合作，离不开领导的英明决策，离不开公司的运筹帷幄，离不开各部门的支持配合。总的一句话，耐

心细致，感动至上。

## 二、销售+ 市场+ 策略

一件好的产品，要有好的市场，好的营销策略。同时网络的建设是销售产品的主宰，让你掌握产品的一切相关事由。开发市场需增进与客户的友谊，熟悉客户的经营状况，改善自身经营管理水平，更好的将产品推销到客户手上。好的营销策略是有准备的，有的，是帮助客户怎样更好的去销售产品，为客户出谋划策，包装产品，做促销活动。让客户觉的你是真诚的人，是可以信赖的人。我们和客户是利益的纽带是信任的保证。

通过这次培训，我受益匪浅，真正认识到营销技巧和客情关系在工作中的重要性和必要性。我们要保持一个积极的心态，要有信心，责任心，要有虚心，进取心，要有恒心，要有感恩之心，做到超越平凡，追求卓越。

## 销售技巧培训心得体会 8

3月x日，我院举行了20xx年第二次全体教职工培训会。培训会由时代光华特聘讲师李鸿诚主讲，主题为“一线营销技巧”，听完讲座后，有如下体会：

### 一、策划合理，准备充分，做好招生宣传

记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。招生就是销售，是一项复杂的工作，要使得招生工作成功，它需要招生人员做必要的准备。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成招生工作。

### 二、建立起与家长和学生沟通的信息网络平台

每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些入获得更大的人际网络。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/008107024105006141>