# 公司客户走访工作总结(通用8篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-04-20

*公司客户走访工作总结1昨天下午有幸的和我们公司刘总一起去拜访了风信子整形美容机构，学到了很多拜访客户的知识，之前在其他公司时也有拜访过客户，但都是目的性很强，客户有需求了我们才去拜访他们，达成共识后直接签合同。但是现在的公司性质和之前是有区...*

**公司客户走访工作总结1**

昨天下午有幸的和我们公司刘总一起去拜访了风信子整形美容机构，学到了很多拜访客户的知识，之前在其他公司时也有拜访过客户，但都是目的性很强，客户有需求了我们才去拜访他们，达成共识后直接签合同。

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。

首先拜访客户的第一步就是自己必须思路清晰明确，然后和客户几句客套话拉近关系，打破陌生的感觉营造轻松的氛围，然后问他们要几张A4纸来给他们公司做个咨询，根据商业模式的六大模块来询问他们公司的情况，例如：了解他们公司的发展史、规模体质、产品定位、客户消费群体、营销模式、管理模式、盈利模式、同行业间的影响力。

通过这样的了解与询问，来判断出他们当前需要改进及提升的地方，了解他们的专注点，需要什么样的学习，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!

**公司客户走访工作总结2**

除产品外，销售人员在拜访客户中的一些细节处理，对销售的成功率也有重要影响。

>(1)只比客户着装好一点

专家说：最好的着装方案是“客户+1”，只比客户穿得好“一点”。既能体现对客户的尊重，又不会拉开双方的距离。着装与被访对象反差太大反而会使对方不自在，无形中拉开了双方的距离。如建材销售人员经常要拜访\*\*\*和总包施工管理人员，前者当然要衬衫领带以表现你的专业形象;后者若同样着装则有些不妥，因为施工工地环境所限，工作人员不可能讲究着装。如果你穿太好的衣服跑工地，不要说与客户交谈，可能连坐的地方都难找。

>(2)与客户交谈中不接电话

电话多是销售人员的特点，与客户交谈中没有电话不太现实。不过，我们的大部分销售人员都很懂礼貌，在接电话前会形式上请对方允许，一般来说对方也会很大度地说没问题。但我告诉你，对方会在心底里泛起：“好像电话里的人比我更重要，为什么他会讲那么久。”所以，销售人员在初次拜访或重要的拜访时，决不接电话。如打电话的是重要人物，也要接通简单寒暄几句后迅速挂断，等会谈结束后再打过去。

>(3)把“我”换成“咱们”或“我们”

销售人员在说“我们”时会给对方一种心理的暗示：销售人员和客户是在一起的，是站在客户的角度想问题。虽然只比“我”多了一个字，但却多了几分亲近。北方的销售人员在南方工作就有些优势，北方人喜欢说“咱们”，南方人习惯说“我”。

>(4)随身携带记事本

拜访中随手记下时间地点和客户的姓名头衔，记下客户需求、答应客户要办的事情、下次拜访的时间，也包括自己的工作总结和体会，对销售人员来说这绝对是一个好的工作习惯。还有一个好处就是当你虔诚地一边做笔记一边听客户说话时，除了能鼓励客户更多说出他的需求外，一种受到尊重的感觉也在客户心中油然而生，你接下来的销售工作就不可能不顺利。

>(5)保持相同的谈话方式

这一点年轻的销售新手要特别注意，你们思路敏捷、口若悬河，说话不分对象像开机关抢般快节奏，碰到客户是上年纪的思路就会跟不上，根本不知道你在说什么，容易引起客户反感。王天雷公司有一位擅长项目销售的销售人员，此人既不是能说会道，销售技术方面也未见有多少高招，但他与工程中的监理很有缘。监理一般都是60岁左右将要退休的老工程师，而他对老年人心理很有研究，每次与监理慢条斯理谈完后必有所得。最后，老工程师们都成为该产品在这个工程中被采用的坚定\*\*者。

>(6)提前备妥资料及名片

在进入对方办公室之前，要做好以下的自我检查工作：首先，重新确认是否遗漏了任何在谈话中可能涉及到的资料;接着确认资料摆放的顺序在出示时是否方便;见面之后第一个环节就是彼此交换名片，所以，需要再次确认名片是否准备妥当。如果此环节出了差错，对方很容易对你的工作能力和效率产生怀疑。所以，一定要提前备妥资料以及名片，它能令你在拜访时表现自若。

>(7)注意拜访时间

一般拜访以15到30分钟为宜;极限就是60分钟。当然，有一些情况是在预约拜访的时候双方就已经约定好，你有30分钟或者40分钟的拜访时间，那么此时你就要注意\*\*时间，最长不能超过40分钟。

**公司客户走访工作总结3**

为贯彻落实董事长新一年的工作指示精神，在总经理室的推动安排下，酒店于3月初开始，整合营销部、中餐厅的资源，在总经理室的带动下，对酒店近150户新老客户进行拜访促销活动。通过这次的拜访促销活动，收集了市场经营的信息，增进了酒店和客户之间的感情联系，听取了客户对我们酒店在经营管理上的意见和有益建议，为酒店拓宽经营思路，调整经营策略提供借鉴。现就这段时间走访收集到的意见、建议和我们的一些思考总结归纳如下：

一、 收集到的客户意见

从走访过程当中收集到的客户反馈意见看，主要集中在以下几个方面：

1、 硬件方面，酒店新楼的环境装修基本得到大多数客户的认可，一些配置也很有档次，反映的存在问题主要有：房间空间要的太小；有的房间洗手间配置的淋浴头、坐厕不科学；房间隔音太差；\*\*厅的空间布局不合理，多功能宴会厅老旧；夜总会包厢空间太小等。

2、 软件方面，酒店的服务品牌还是得到大多数人的肯定，但还是偶有反映宴会服务不到位，夜总会人少有时服务不及时，有时上菜速度慢、不按程序上菜，保安素质差、服务不到位等问题。

3、 价格方面，大多数客户对酒店的房价较为接受，认为按酒店的档次和房间配置的具体情况价位较为合理。但要保持相对稳定的房价，不能经常变动。中餐厅和夜总会的收费大多数客户颇有微词，特别是中餐的高档海鲜和燕窝鱼翅的价格客人意见较大，认为物无所值。

4、 经营方面，宣传多营销\*\*少，宣传内容空洞无物，对消费者没有吸引力。市场嗅觉不灵敏，部门各自为政，没有系统性的营销计划和适用市场变化的经营\*\*。

二、 思考及建议

1、 认清形势摆正位置，目前当地酒店和娱乐市场竞争激烈，后起之秀风起云涌，而消费者日趋成熟理智，消费选择余地较大。因此必须抛弃以往唯我独尊、高高在上的自我认识，主动的去认识市场、了解市场。在硬件目前无法很快改造的情况下，只有灵敏的捕捉到市场变化的先兆，牢牢把握市场发展变化的规律，适时的调整酒店的经营管理策略和\*\*，才能抢占到市场发展先机，使我们酒店的经营始终立于不败之地。

2、 市场竞争的最终结果，就是利润空间的压缩，只有通过各种\*\*，最大限度的去占有市场，不断的把市场做强做大，才能获取企业的目标利润，为企业的持续发展提供足够的资金保障。因此，给经营管理者放权、让利于消费者就就显得尤为重要。

3、 要制定系统性酒店营销计划，在全年的不同时段或季节，根据各部门产品的不同特性，整合各部门的产品资源，对酒店的产品进行精选组合包装，适时的推向市场。并经常的去制造卖点，不断开发餐饮、娱乐、客房等新的消费产品，把握消费潮流，引领市场发展的方向。

4、 要在稳住老客户的同时，努力拓展新客户。通过这次走访活动，发现在彩塘、庵埠、甚至金石和东凤一带，还有很多规模不小的企业从来没有来酒店消费，或者说偶有来消费没有引起我们的重视。但没来我们酒店消费不等于他们不消费，这就是我们应该努力争取的原因。营销部应该加大客户资料收集和拜访力度，有针对性的建立客户档案并进行拜访，以扩大酒店的消费群体，培育潜在的消费对象。

5、 必须加强企业管理，进一步提高企业的执行力，规范各种工作程序和服务流程，加强部门间的沟通合作，减少内耗，努力提高工作服务效能。

6、 要进一步提高酒店的经营管理水\*，完善各种经营管理的配套措施，建立各种适用市场和企业发展的管理\*\*，大力吸纳和培育适应企业发展需要的管理和服务人才，建立完善有吸引力的工资福利\*\*，充实企业文化的内涵，努力提高管理服务水\*。

7、 应加强同外部同行之间的交流和联系，采取走出去请进来等办法，虚心学习和吸收同行的先进管理理念和服务经验，以适应新形势下酒店业发展的需要。

8、 冰冻三尺非一日之寒，要解决酒店的问题不能一蹴而就，只有转变观念、脚踏实地，拿出实实在在的具体措施，才能够改变酒店目前被动的局面。

**公司客户走访工作总结4**

新年的钟声带起了欢乐的气氛，在这个热闹的冬季，我们也能好好的趁着节日的气氛好好的休息一下。但在此之前，我要好好的对过去一年的工作进行反省和检讨，总结我在工作中所收获的经验，并好好的改正自己身上的问题，防止自己在工作中再次犯下同样的错误！

回顾过去的一年，我感叹自己常常没能在工作中发挥出更好的优势，但是在\*\*和同事的帮助下，我也在不断的成长，提升自己的能力，提高自己的效率，为客户带来更好的服务。

在此，我将自己这一年来的工作总结如下，希望自己能在今后的工作中有更多的收获。

>一、提升自己思想是关键

作为一名客户经理，在工作中我要想的，不仅仅是怎么将银行、业务推荐给客户，应该多从长远以及客户的的角度出发。要让客户了解我们的产品，体会到我们产品出色的一面。为此，我必须在思想上提升自己，要从思想上确定自己的岗位定位，才能更好的提供服务。

>二、不断的记忆，知识的累积是基础

在这份工作中，有太多的东西是需要我们记下，产品的信息，产品的优势和推销亮点。再到客户，不仅仅是客户的详细信息到是否为重要客户，再到和顾客的熟悉程度……工作和客户息息相关，不仅仅要在工作中努力的提升自己，在客户方面，我也要努力的去加强关系。

一开始我也曾为这种工作关系而苦恼过，但是在\*\*的帮助下，我渐渐的清楚了自己该怎么去面对。在不断的锻炼中，我也更加清楚了该怎么去做好这份工作。

>三、个人的不足

在上一年的工作中，我因为自己的疏忽，曾错失了很多的就会，其中最大的原因，还是自己没能对我们的产品有更深入的了解。我不能仅仅将眼光看到我们xx银行的产品上，我要去远望，去细看！看看别人家的产品有什么优势，为什么有这些优势，我不能只看着自己的产品却不知道别人的产品，这样非常没有说服力。

总之，在下一年的工作中，我也会努力的工作，尽力的提升自己，让自己在工作中做出贡献的同是，也能不断的提升自己。

**公司客户走访工作总结5**

成为物业客服，我经常会接到客户的电话，有的是询问了解，有的是需要帮助，还有的是投诉，对于这也我都会及时的接听，从不会因为电话频繁而感到厌烦，都会一视同仁，处理好工作绝不会让工作出问题，每天坚守自己岗位，保证能够每天都能及时的给客户解决问题，无论是多大的问题我都会及时给与解决，就算自己解决不了我也会请人来帮助，完成工作的任务保证工作顺利进行，在接听的时候都会认真聆听耐心的解释做好自己的工作任务把自己的责任做好，不让其他客户有意见，减少矛盾的发生。

**公司客户走访工作总结6**

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的.经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

（1）养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

（2）具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

（3）善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

**公司客户走访工作总结7**

一年来确实让我成长进步了很多，我认为很多时候我都是在朝着一个稳定的方向在进步，过去的一年就是这般，我作为一名银行的客户经理，我的职责重大，这一年来我也感觉自己压力很大的，但是我调整好了自己的心态，在工作当中一直都保持着端正的心态，把好的工作都有继续发挥好，也就这一年来的工作我总结一番。

在工作当中我一直都希望能够创造更高的价值，维护好银行形象，我也希望能够在喜下阶段的工作当中继续做好相关的工作，管理好每一个员工，始终贯彻客户第一的原则，在工作当中保证客户的利益，这是我作为一名客户敬礼，我相信我能够把这些都做好，不是所有事情都能够保持好的态度，但是在工作当中我更加愿意把这件事情做好，这是作为一名客户经理应该要有的职业素养，工作是一定要保持好的态度，无论是在什么时候都应该要注意这些，现在包括未来这些都是值得去思考的，我也相信我有那个能力去做好这些。

再有就是作为一名管理人员我的言行举止必须要规范，因为我影响的是所有的员工，我也相信我能够在下阶段的工作当中继续处理好这些方面的相关工作，作为管理者就要以身作则，一年来我始终贯彻这个道理，不管是在什么时候这一点都是不变的，我也相信我是能够在下一阶段的工作当中继续处理好这些细节的事情，继续做好相关的方面的工作，我相信我是能够做好的，以客户利益为中心不断的提高服务质量，做银行的工作有的时候就是做服务，在新的一年离我一定会继续落实好相关规定，提高整体的业务水\*，做一名合格的\'优秀的客户经理，为我们xx银行美好的明天奉献力量。

一年来的时间虽然结束了，但是我一定会继续落实好自己的工作，把下阶段的工作继续处理好，以管理者的身份，做好日常工作当中每一件事情，关于工作的我一定会更加慎重，保证我们的银行的每一位客户的利益都能够得到最大化，在现有的工作阶段继续做出改善，在工作上面不是所有的事情都能够被忽视的，有些事情就要认真的去对待，回顾了一年来的工作我感触良多，在今后的工作当中我一定还会再接再厉，把我们银行的优良传统保持下去，让大家能够感受到工作的乐趣，给银行创造更多的价值。

客户拜访总结报告3篇（扩展8）

——拜访客户有什么礼仪 (菁选2篇)

**公司客户走访工作总结8**

\_为人民服务，客户至上\_是我们邮储银行服务的一惯宗旨，密切联系双方关系，及时了解客户的需求，是提高服务质量的基础。取得客户的信任与\*\*，是我们邮储银行各部门正常运行的保证。

为了真正的了解客户的真实需求，意见，建议，我们应该走出去，与客户面对面的交流。这次我们走访的客户主要是我行贷款的老客户，例如其中一户姓名:阴建新，主营项目是摩托车的销售以及售后修理，地址在容城县沟西大街。为了避免唐突上门，在去客户家前，先给客户准备了一份小礼物，俗语说的好开门不打笑脸人，这样也可以拉近我行员工与客户阴建新的关系，以便我们和客户之间开展交流。我们以朋友的身份以闲叙家常的方式与客户说话，从阴老板经营的摩托车为话题引入，出于对本行业的了解，阴老板侃侃而谈，详细向我们介绍了摩托车现在的销售状况，进销渠道，经营利润，通过这样的沟通我们更深入的了解了客户阴建新摩托车行业的财务方面的资金状况与管理。最后我询问阴老板作为一个贷款的老客户对我行的业务及服务有什么建议和意见，以便我们以后能够完善自身，更好的为客户服务，吸引客户。阴老板非常真诚的回答我们：邮储银行的商户\*\*\*\*，真正解决了小商户贷款难的问题，自己以前只以为贷款是大老总的事情，没想到像他这样的小店也能贷出款，不用送礼，不用请客，就能申请成功。而且由于贷款资金的合理使用，自己也获得了一定的利润，邮储银行让他这样的小商户真正得到了实惠。阴老板仔细询问了我行现在的贷款\*\*，也提出了自己的建议。另外几户走访的是服装行业，走访的形式基本一致。最后我们总结了走访的这几户共同的意见：他们希望向他们这样还款好，信用好的老客户手续方面简单一点最好了，能够有一定的照顾，而且今年的贷款利率又上调了。我们也详细的向客户做出了解释：现在国家总体\*\*，以及邮储总行的贷款\*\*，是我们县行无法改变的，利率虽然在一定程度上进行了上调，但也在商户利润允许的范围内，对客户本身的收入是没有太大影响的，正如客户所言，我行贷款没有请客送礼这样的不正之风，只要客户合规就能放款，客户所有的付出就是单纯的利息，不像有的贷款行，利率只比我行低一点，可是不送礼根本无法批下贷款，加起来客户的支出要比我行的正常利息支出要多的多。对于老客户方面，我们一定会以之为先，以最快的速度和最好的优质服务，请客户放心。最后我们根据客户经营模式，以及资金管理方面积极向每个贷款老客户交叉营销储蓄及理财方面的业务。由于有的客户月销售收入较高，建议客户可以办一个我行的\*\*通，设置一个转存点，可以让资金在定期和活期之间灵活转变，使客户的大额资金获得最大的利益。有的客户收入稳定，在资金充足时可以适当的投入一定比例的利润购买理财产品。

通过这次走访客户的行动，我们最大的收获是让贷款的老客户又全面的了解了我行的业务，而且客户向我行提出了积极的意见和建议。同时每个客户周边店面我们也及时的又散发了宣传单册，对有意向的贷款户详细介绍了我行贷款的具体业务。我们在以后的工作中要针对不同的客户，选择适当的沟通方式和言语表达。我们要有耐心的听客户的陈述，清楚的了解他们的需求，这样才能准确的把我行的业务有针对性的介绍给不同的客户，对于客户的意见和要求，我们应耐心的解释，详细讲述我行的\*\*和规定。

实地走访客户，让客户真正的了解我行业务，了解我行的服务，拉近了我行与客户的关系，我们与客户成为朋友，取得信任，同时也促进了我行业务的发展。这次成功的实地走访也让我更深刻的意识到在激烈的市场竞争中，我们应该以服务做为重要的\*\*，我们应该关注自己的服务态度，细思如何与客户进行沟通，而且是进行有效的沟通。上帝给了我们两只眼睛，两个耳朵，两只手和两条腿，却只给了我们一张嘴，一颗心，就是要求我们在与客户的交往中多听，多干，用心观察，查找问题，与客户成为真正的朋友。

我们的言行\*\*邮储银行的形象，邮储银行更快更好的发展，是我们每个员工骄傲的资本。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn