如何超额完上户

首先目标感，就是在一早开完早会就给自己定一下一天的目标，然后把分配到每一个小时，当一个档自己看一下达到自己定的目标没有，要是没有就要反思是不是自己的话术有问题，有问题第一时间改正，在下一个档的时候任务就包括第一个，这样一天下来，既充实又有结果。

再者话术，而话术中又分为两类：一类充满激情，新颖，电话中有这一种会第一时间吸引客户，这样才有机会去跟客户去深入了解。另一类放开手脚，很多人在电话中可能都会束手束脚，不敢说多，怕客户挂电话，其实不以为然，往往在电话中把客户就当成和自己的朋友去通电话，这样自己不仅放松，客户也会被吸引。

然后就是意念，大白话就是自己要相信下一通电话就是客户，这样既不会出现烦躁，也不会死气沉沉的，意念真个东西就是自信，最起码自己要给自己信心，这样一天下来不仅客户超额完成，自己也是很有成就感的。

最后话题：意思就是自己在平时休息时间客户多看看财经新闻，以及各类投资，理财，这样在电话上面能快速找到同一个话题，这样不会让客户感觉压抑，从而多去了解客户，这样你的一些客户也不会流失。

讲一些之前自己当业务时的一些话术，然后让同事提问题解答。