# 电话销售个人工作总结与计划

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-06-08

*我加入电话营销行业已有近两个月的时间，总的来说，在领导的关心和同事的帮助下，工作有了显著的进步。虽然跟自己的目标和领导的要求还有一定差距，但前景是好的，心态是正的，信心是饱满的!当然问题也是突出的:　　1. 技能不过硬，话术还有问题。发现在...*

我加入电话营销行业已有近两个月的时间，总的来说，在领导的关心和同事的帮助下，工作有了显著的进步。虽然跟自己的目标和领导的要求还有一定差距，但前景是好的，心态是正的，信心是饱满的!当然问题也是突出的:

　　1. 技能不过硬，话术还有问题。发现在跟客户交流的时候，方法不够灵活，心急的时候会有点口吃。

　　2. 工作状态不稳定，比如前两天状态不错的时候跟客户聊得非常好，包括打新单时接通率都会高些。但礼拜三时状态就很差，拿起电话不知道说些什么。脑子一片浆糊。

　　3. 销售意识不强，往往是聊了很长时间的客户都不清楚我到底是要跟他推销什么。只是从我这里听消息。

　　4. 过分在乎成败，急躁，把握不好分寸，常常在不恰当的时候推销产品或者啰嗦过多，让客户有所反感。

　　5. 自我要求不强，平时业余时间没有充分利用来学习提高自己，总体能力素质不够强。

　　对于这些问题，以下是我做出的下个月电话销售工作计划：

　　在年度销售工作计划里我主要将客户信息划分为四大类：

　　1.对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，稳定与客户关系。

　　2.现在正在尝试各种工作方法，试图找出一种适合自己，使用起来得心应手的方式。

　　3.控制自己的情绪与状态，尽量保持状态稳定，保持良好的状态。

　　4：加强销售意识，加强目的性，有计划，有步骤的去和客户交流，戒急戒躁，从容面对挑战。

　　5. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

　　6.和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

　　7. 自己多总结工作，看看有哪些工作上的失误，及时改正。

　　以上就是我的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找