# 电话销售年度总结范文十八篇

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-08-20

*以电话为主要沟通手段的电话营销通常是一种通过电话进行主动销售的模式。 以下是为大家整理的关于电话销售年度总结的文章18篇 ,欢迎品鉴！第1篇: 电话销售年度总结　　20xx年即将悄然离别，20xx年步入了我们的视野，回首20xx年工作过程。...*

以电话为主要沟通手段的电话营销通常是一种通过电话进行主动销售的模式。 以下是为大家整理的关于电话销售年度总结的文章18篇 ,欢迎品鉴！

**第1篇: 电话销售年度总结**

　　20xx年即将悄然离别，20xx年步入了我们的视野，回首20xx年工作过程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我xx年6月24日进的公司不停到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对付我所从事的这个行业防伪标签有了一加倍全面的了解，胜利互助的客户也是日积月累，同时每次胜利互助一个客户都是对我工作上的承认，并且体现了我在职位上的工作代价。然则整体来说我本身照样有许多必要改进。以下是我今年总结工作不够之处：

　　第一：沟通技术不具备。

　　每天打仗不合客户而我跟他们沟通的时候说话不敷简洁，说话对照繁琐。语言组织表达才能是必要增强改进。

　　第二：针对已经互助的客户的后续办事不到位。

　　看着本身胜利客户量慢慢多起来，固然大的客户少之又少，然则本身照样在尽心努力的维护每一位意向对照好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户固然已经签下来了，之前感到万事大吉了，其拭魅这种想法是异常的不成熟，后来颠末几个月的工作，再加上戴总和胡司理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感到到一个新客户开发对照难，然则对付已经胜利互助的客户其实是对照简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单历程傍边确定会第一光阴想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继承给公司创造利润，也是对本身一个工作上的承认。因此这点我得把目光放长远。

　　第三：客户报表没有做很好的整理。

　　对付我们这个行业来说有旺季和淡季，对付淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不敷好。确实报表便是每天费力劳作的种子，日积月累，必要本身居心的去经营，否则怎么结出成功的果实呢。领导只有通过明了的报表能力够知道我本日的工作状态和劳绩如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我本身也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给本身订一个清晰而又有指导性的以及来日诰日将来的，这样工作起来加倍有针对性和目的性。那么也加倍如鱼得水。

　　第四：开发新客户量少。

　　今年我互助胜利的客户主要是通过电话贩卖和网络客服等渠道找到客户，而本身真正找的客户很少，这点值得本身好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的光阴花在了联系电话贩卖客户上，而忽视了本身联系上的意向客户。而本身今年开发的新客户量不多，这点在来岁要很好的改进，并且来岁订好一个计划，让本身的光阴分配的合理。达到两不误的后果。

　　第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的酿成本身的知识给接受。

　　综合以上几点是我在今年的工作中不够之处表现，我会在往后的工作傍边加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方跌倒两次。当然谁都乐意做一个聪明的人，所以同样的差错我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事配合监督我。一个人有差错不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点酿成本身的长处。

　　今年整整的一年变更不大，主要工作职责是电话贩卖，顾名思义便是通过电话杀青生意业务的贩卖。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来得到跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq、客服等联系到客户，这样很简单，然则实际上工作量照样有的，每天要跟不合的客户打交道，并且第一光阴通过自身的语言来留给客户一个异常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量加倍信赖，除了公司的报价外，更紧张的是一个办事。要让客户感到到通赢防伪公司是一个大企业有很好的办事团队，并且就好比是在享受的历程一样，把谈生意的气氛转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一光阴可以或许想到，想到跟通赢防伪公司互助等等这些都是与本身支付费力的尽力是息息相关，并且作为贩卖人员来说第一光阴要有异常敏锐的嗅觉感到到客户的需求。对付意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候、qq问候外还必要有一份工作的热感情染到客户，让客户从本身的行为中感到到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

**第2篇: 电话销售年度总结**

　　今年将是我人生的转折点，对于公司支持自己竟岗销售主管之举动，本人也有了一个如何做好销售主管的月工作计划，在此列出以下几点：

　>　一、工作交接

　　在本项目做销售已有半年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

　>　二、优秀销售员的认定及培养

　　对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好记录，待培训时做好总结，通过对于新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

　>　三、高效团队的建设

　　主管已不再像销售一样单单靠自己去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

　　1、营造积极进取团结向上的工作氛围主管不应该成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越轻松，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的积极性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

　　2、制定良好的规章制度项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，但是更应该成为遵守规章制度的表率。如果项目主管自身都难以遵守，如何要求团队成员做到？

　　3、建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

**第3篇: 电话销售年度总结**

　　首先，要感谢张总给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司-----是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

　　刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

　　做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了;我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须要丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。

**第4篇: 电话销售年度总结**

　　新年钟声的敲响为这一年的工作和拼搏敲下了句号，作为一名销售人员，在一整年的忙碌之后，我也很高兴能有机会能稍稍休息一下。但是在仔细的回忆了这一年来的工作历程，我却又不禁感觉到一丝紧迫感紧随其后。通过回忆，我发现自己在这一年还有许多的问题没能被及时的解决，正留在自己的身后紧随着我。现在，我清楚的认识到了自己上一年的工作并没有完全结束。

　　为此，我仔细的回顾可烦死了上一年的工作。希望在这里好好的总结自己的工作。在下一年的工作中彻底的改变或改正自己的错误。以下是我的工作总结：

　>　一、销售思想的树立，严格的要求自己

　　在这一年的工作中，我首先在思想上确立自己的定位。明确自己的销售定位，在工作中处于服务者的位置，为客户们提供任性化的推销，并与客户结缔友好的往来关系。为了能更好的为客户提供服务，我在思想上努力的贴近公司的服务理念，跟随着领导们的教导去提升自己的服务态度，以客户的方向去思考，为客户带来更好更贴心的服务。

　　当然，作为电话销售，我们主要的方式是通过电话的交流方式去寻找潜在客户，并为其进行销售推荐。这其中，免不了会遇上不喜欢我们的客户。当这种情况多了，当听到的不好的话多了，自己的情绪也会受到感染，导致在工作中渐渐的失去动力。为了避免或减缓这样的情况，在这一年的工作中，我们也互相学习和帮助，提升自己的思想观念。让自己在工作中更加的坚韧，能更好的完成自己的工作。

　　>二、工作的技巧是销售的关键

　　回想在自己刚来到公司的那段时间，没有经验也没有什么技巧。这导致我在工作中屡屡碰壁，甚至产生了放弃的念头。但是在领导的鼓励和培训下，我渐渐的掌握了工作的技巧，并且在不断的工作中锻炼和提升了自己，让自己的工作有了长足的进步。

　>　三、个人的不足

　　反思今年的工作，自己的不足在于：

　　1、对自己的管理不够严格。

　　2、没找到工作的重心。

　　3、没能在工作中完成自己预期的目标。

　　在今后的工作中，我会更加努力的提升自己，努力的完成自己的工作目标，达成更加出色的成绩，为公司做出更好的贡献!

**第5篇: 电话销售年度总结**

　　我负责电话销售展台的设计，工作也有一个多星期了，这几天的努力工作也让我收获很多，下面谈谈这段时间对电话销售工作总结及经验。

　　总台工作人员等我们说清楚的本公司的单位及主要的业务，电话一般情况下不转接进主要负责人，这种情况一般会出现以下这几种：

　　1、你们搭建公司的，我们不需要，直接挂电话。

　　2、喔，我们今年不参加会展，然后挂电话。

　　3、我们主要负责人员出差去了，要一个月以后回来。别的一切不方便告知。挂电话。

　　4、你们是搭建公司，你们要不发一份材料过来吧或者发一份邮件过来。我们看看。

　　前面的二种情况，常出现，碰到这类的电话，一般的电话销售人员，心里都不舒服，客人一个再见都不会说，差点就说出你们以后不要打电话之类的话题，自己挂下电话也会骂人起来，没办法，没有人是脾气好成这样，发泄吧，下一个电话还是有希望的。后面二种情况，对于我们电话销售来说，是个希望，但这是表面上的，希望不可能有，一个月以后，会展都开完了，传真或邮件发过去，都会被他们当垃圾处理。

　　但此类的问题经常出现，本人发现几个比较有效的办法，针对总台，碰到第1个问题，首先，不说出自己是那个单位的，直接到展台负责人，在此之前，要了解客户参加过什么会展，进期客户单位有什么好的事情，总知，了解越详细越好。总台一定要知道本公司是什么单位，你可以说出是主办方，了解最近的贵单位的展台落实情况，交流一些重要的事情。话说到这里，电话一般接的进去，如果前台就是负责展台的人，或者他也了解，那可以跟他说说，他们对去年的会展情况满不满意，今年参加的情况现在到那里了，然后问一下他们展台是标准展台，还是大型展台，进一步的了解后，在做详细后的准备。要知道大型展台才是我们主要客户。如果前台将电话转进去，那一定要在前台转电话前，问清楚会展负责人的名字，那个部门的，这个很重要，没问到，也不用但心，转进去就一切都好起来了。

　　第2个问题，一般在客户电话准确性不高时，这是常出现的问题，如果打的连续超过五个电话都是这样的，那自己放下电话调整5分种，看看资料或站起来走动走动，调整一下。在这个问题上面，自己还是把握住客户的资料，跟同事交流，他们是否参加展会，有些同事的经念比自己足点，多虚心学习，对自己有好处的。客人说不参加展会不要立刻挂电话，脸皮厚点，再厚点，问几个客人问题，问去年参加过了什么展会？今年参加那个地方的参会比较多？明年有没有展会计划？大概什么时候会出来参展的信息？但切记，如果不是主要人员，就不要聊下去了，简单的沟通后，礼貌的挂电话，是大客户的那在通过别的渠道沟通，找到主要负责人，就是有希望的。

　　第3个问题，这类的总台，真的好绝，不拒绝你，但一直挂着你，其实大部份的电话销售都不会一个月后在打过去了，因为会展结束或者跟本没有时间帮客户设计好展台。他们大不了，在一个月后跟你说，我们的经理现在出门了，也不知道什么时候回来，累吧，还要打电话吗？很多人都会问自己。打，打下去也是被经理草草的去处理。不打，那连希望都没有了。想起曹操说起的“鸡肋”，打吧，现在社会的竟争可比曹操时代恐怖多了。但打用什么方法效果最好呢？各位，自己用自己的经念去处理，不同的问题有不同的答案，但只有一个是不变的，在电话销售里面，每一个电话都是一个希望！

**第6篇: 电话销售年度总结**

　　一年以来，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多东西，下面将以前的工作总结如下：

　　还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

　　做电话销售也可能是所有销售里最难，有挑战性的了;对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己必须要迈过这个门槛。说实话当时我是把自己看成被逼上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。在开始的时候也是在师傅包括一部的同志们帮助以及熏陶下才慢慢的适应，别人可以做到，为什么我就不可以?

　　作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑恶恶过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是拒绝，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

　　在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：一个人不追求进步的同时就是在原地踏步!

　　此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生;打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决!还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效!所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

　　为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了!

　　20xx年已成为过去，勇敢来挑战20xx年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人!绝对真理!

**第7篇: 电话销售年度总结**

　　电话销售给人的第一印象是，打个电话，聊个qq劝别人买东西的，会有难度吗。有句话说的好，各行如隔山，你们是不懂。其实，我们的工作也有很多的要求，我们的工作压力也是很大的。但是，有压力才有动力。XX年即将结束，我写了一个总结，主要总结的是我的不足，希望在下一年会有所进步。

　　工作的不足：

　　第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

　　第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。

　　确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

　　第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

　　领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

　　第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

　　而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

　　第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

　　综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

**第8篇: 电话销售年度总结**

　　仔细算算，从我20xx年x月x日来到公司成为一名电话销售，到现在居然也有了\_月的时间。本来只是为了来试试才来到这里工作，没想到居然一做就是这么久。经过了这么久的工作，虽然工作方面确实如同我想想那样的繁琐，但是当我在工作中取得了一些成就后，我的自豪感也是一样的高。在于电话那边的顾客聊天的时候，偶尔也能遇上非常有意思的顾客。这些在工作中遇上的小乐趣，就是我在这里工作了这么久的原因。虽然在工作中有的时候会非常的艰难，但是等到成功的时候，就像是挖掘到了宝藏一样开心。现在我对这份工作也有了些许期待，期待在今后还能遇上怎么样的客户。但为了提升自己的工作能力，我也需要不断的完善自己，毕竟一把好铲子，才更容易挖到宝啊。对此我总结了在这几个月来的工作经历，希望能将我这把铲子磨得更锋利。我的工作总结如下：

　　在刚开始工作的时候，我其实并没有觉得我能干这份工作太久，果不其然，在工作了几天之后我几乎就在自闭的边缘。几天下来什么成就都没有，而且还被许多顾客当成是骚扰电话，还没开说就被挂断，这实在是大大的给了我打击。但是周围很多的同事够给我鼓励和安慰，说这都是做这个行业的必经之路。我收下同事们的安慰，再次鼓起干劲继续工作。终于，“功夫不负有心人”，第一个听我讲完而且还认真询问我的客户被我遇上了，在压下激动的心情后，我仔细的回答了客户的问题，并说了许多我们产品的优势和性价比，最终拿下了这份订单！这实在是让人激动的时刻，但是我知道，这只是一个开始，我平复下自己的心情，就继续投入到工作之中。

　　如今，我也接到了许多的客户，知道了在与客户聊天时的许多的技巧，这都多亏了我的那些热心帮助的同事。本来以为这份工作只会成为我生活中的一份过往，但没想到，现在的我却深深爱上了自己的工作。也许是因为第一次收到客户认同的感动，也许是我喜欢上了在人海中寻找宝藏的感觉，这淘金一般的工作，在得到第一次奖励之后就真的非常让人上瘾！总之在今后的工作中，我也会不断的为公司在茫茫人海中找到那些潜在的客户！

**第9篇: 电话销售年度总结**

　　一年的工作结束了，作为电话销售，这一年来的业绩也是让我感慨，虽然完成了领导布置的业绩任务，可是我明白这付出的辛苦真的很多，同时我也在工作中学习，提高了很多，此刻就我个人的一个销售工作做下总结。

>　　一、服务态度

　　作为电话销售，服务态度是十分重要的一个部分。虽然我们是销售的电话人员，而不是售后的一个客服，可是同样也是要有一个好的销售服务态度，让客户觉得我们销售在电话里的语气，态度都是十分友好的，而不是语气不好，或者觉得他必须要买我们的东西，或者只要电话接通了，就一向不停的去说，完全都不研究客户的态度或者他的想法，这样的话，也是做不好电话销售的。在和客户去沟通的过程中，也是要去让客户多说自我的想法，也去了解客户的想法，同时经过一些电话销售的技巧让客户是对我们的产品是感兴趣的，从通话中去感受客户的态度，然后再进行销售，那么成功的几率也是大很多。

>　　二、工作情景

　　在一年的工作当中，通话中，总是会遇到很多不一样的客户，有些客户听到我们是销售的，就直接挂断了，有些讲着讲着，也会因各种原因而中止，这些都是需要我们有一个好的心态去工作的，不然一天电话下来，可能成交的都没有，那么也是很打击我们的自信心的，在这一年的工作中，我也是经过不断的被客户挂断，不接听，也锻炼了自我的抗压本事，让自我不受前一个客户的影响，一向拨打下去，用饱满的热情，去做好销售的工作，去把业绩完成。

　　工作中，困难我都觉得是暂时的，只要自我心态够好，能承受住压力，其实要做好电话销售的这个工作，也就变得不是那么的难了，当然也是需要我们去学很多，才能做得更好。

>　　三、不足之处

　　在这一年当中，我也是发现自我的电话销售是很容易陷入同一个方式，很多时候不愿意去做改变，总是想着用一种方法解决问题，这也导致虽然我业绩完成了，可是却没有超标，也没有更上一步的原因，在今后的工作当中，我必须要走出这个舒适区，去尝试其他的方式技巧，让自我的销售本事得到提高，而不是一种用一种办法，那样也是很容易被淘汰的。

　　在明年的工作当中，我要继续的学习，继续的努力做好电话销售的工作，让自我变得更加自信，更加的能作出好的业绩。

**第10篇: 电话销售年度总结**

      运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。”新年度营销部年度工作我觉得要强调谋事在先，方可未雨绸缪，确保完成董事长下达的各项任务指标。针对前一年的工作总结，我们根据实际情况做出以下展工作方案：

>　　一、热线电话的接听、记录、信息统计工作

　　1、电话号码是xx，热线电话的接听标志着公司的服务水平及整体素质，接线员必须严格要求，语气柔和，热情主动的向客人推荐公司的产品。

　　2、认真记录来电信息，统计客户资料，进一步细化来电客户群体，为营销部建立客服中心打下坚实基础。

>　　二、做好各团队的预定工作预定中心接收外办、内部、电话预定，并认真制作下发预订单

　　做好团队到店前的各项准备工作，为团队的顺利接待做好基本保障。

>　　三、做好各类数据分析根据每月的业绩信息

　　统计分析出市场的基本东西，为市场营销提供全面、真实、及时的信息，以便市场部制定营销决策和灵活的推销方案。特别是节假日期间、以及宾馆各专项销售任务时。

>　　四、做好客户回访工作定时对客户进行电话回访

　　一方面，向客人推荐我们的新活动新项目，另一方面也向客人征求意见和建议，使景区更上一层楼。同时，也是客人觉得公司很有诚意，更有益于市场做大做强。针对性的对客户档案宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行回访外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福等个性化服务。以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

>　　五、团队建设营销部现有预定员x名

　　经过岗位的锻炼，已基本掌握预定工作流程。但业务技能及专业精神方面仍有提升空间。为了保障20xx年工作顺利高效地实施，部门还需要通过关于景区知识、项目价格、导游讲解等方面强化关键工作流程、制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保留客户！同时要强调团队精神，互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

>　　六、密切合作

　　主动协调在与景区其他部门结合工作时候要密切配合，根据客人的需求，主动与其他部门密切联系，互相配合，充分发挥营销中心的强大功效，创造最佳效益。互相配合，充分发挥营销中心的强大功效，创造最佳效益。

　　20xx年，我们将会朝着这些目标奋勇前进！加油！

**第11篇: 电话销售年度总结**

　　在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

　　当我走出学校大门步入社会的那一刻起，我的生活发生了翻天覆地的变化，我知道从现在开始，我进入了独立自主，追求梦想的时候了，我面前的路很长，我知道从踏上这条路开始，我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有许多我不知道的情况，激动、求知、恐惧、迷茫，这些心情占距着我的心，但是我坚信自己会走好这条路的，哪怕前期会摔倒，我也会毫不畏惧。而我毕业后的第一份工作就是在\_公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。

>　　一、电话销售工作介绍

　　我所在的公司主要做的是\_产品资讯信息服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等\_产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关\_产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

>　　二、具体工作情况

　　在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按10%进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是\_公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是\_科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

　　每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并给他们一个试用期为七天的账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的会员办理业务。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

　　首先，进行信息采集的同事在网上找了很多企业的电话，但这其中，有的电话是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。最后，就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

　　我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的\'电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

　　回忆起我总结工作不足之处：

　　第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

　　第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

　　第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

　　第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

　　第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

　　综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

　　今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候、qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

>　　三、工作心得

　　每天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼命的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

　　通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在在学习了，电话营销的过程中我才发觉做销售的最主要是怎么样跟客户沟通，当你拿起电话想要打电话给客户的时候，你首先有没有想过要跟客户说些什么?客户才会跟你继续说下去，而且还会问你很多的问题，才会相信你从而永远变成你的忠实客户，并且是依赖性的客户。

　　在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方，我知道在市场竞争日趋激烈的今天，学习电话营销的同学，深切地感受到电话营销工作难做。尤其是在与客户沟通受阻后，如何做好客户思想工作，努力争取客户最终选择我们公司的产品，我觉得其中存在一个沟通的技巧。下面是电话营销的几点肤浅认识。

　　1、充分准备，事半功倍。在每次通话前要做好充分的准备。恰当的开场白是营销成功的关键，所以在营销前要准备相应的营销脚本。心理上也要有充分的准备，对营销一定要有信心，要有这样的信念：“我打电话可以达成我想要的结果!”。

　　2、简单明了，语意清楚。通话过程中要注意做到简单明了，尽量用最短的时间，将营销的业务清晰的表达清楚，引起准客户的兴趣。说话时含含糊糊、口齿不清，很容易让通话对象感到不耐烦。

　　3、语速恰当，语言流畅。语速要恰当，不可太快，这样不但可以让对方听清楚所说的每一句话，还可以帮助自己警醒，避免出现说错话而没有及时发现。另外，说话时语言要通顺流畅，语调尽量做到抑扬顿挫，并要做到面带微笑，因为微笑将会从声音中反映出来，给人真诚、愉悦的感觉。

　　4、以听为主，以说为辅。良好的沟通，应该是以听为主，以说为辅，即70%的时间倾听，30%的时间说话。理想的情况是让对方不断地发言，越保持倾听，我们就越有控制权。在30%的说话时间中，提问题的时间又占了70%。问题越简单越好，是非型问题是的。以自在的态度和缓和的语调说话，一般人更容易接受。

　　5、以客为尊，巧对抱怨。在电话营销过程中，常常会听到客户对我们电信的抱怨。那么，如何处理抱怨电话呢?首先，应该牢记以客户为尊，千万不要在言语上与客户发生争执。其次，必须清楚地了解客户产生抱怨的根源。最后，应耐心安抚客户的心，将烫手山芋化为饶指。一般情况下，如果客户反映的问题在自己的职权范围内能够解决，那么就立刻为客户解决;如果在自身的职权范围内无法解决问题就马上向上反映，直至问题得到妥善解决。

　　总之，电话营销绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话营销的价值，我觉得沟通的技巧十分重要。由于参加工作时间不长，我的营销技巧还很不成熟，在以后的工作中，我将更加努力，更加虚心地向同事学习。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索

　　听完老师的课，感受颇多!小事成就大事，细节成就完美!

　　对待客户，我们用八个字来形容：微笑，热情，\_自信!特别是在教学工作计划和客户的沟通，要注意诸多细节，还有最基本的话术!我们都要有一个充分的准备，所谓：“知己知彼，百战不殆“。

　　王家荣老师说：“问题是我们的老师。”

　　销售是个很有趣的工作，每天都会面临许许多多的挑战，客户说“我考虑考虑、考虑一下”，是我们销售人经常会听到的一句话。面对这句话，有的人会非常的泄气或沮丧，觉得又碰到了一个非常困难的问题;有的人会非常的积极和自信，觉得又增加了挑战和提升自我的机会。是问题?还是机会?取决于我们自己的选择和定义。而我们对事件的定义，往往就是我们会得到的结果。

　　客户说我考虑考虑，其实内含的意思有很多种，所以请不要着急寻找什么话术答案，当客户说考虑时，或许他真的需要考虑(真实)，也或许他只是一个虚假的借口(虚假)，也或许他隐藏了某些其它的东西(隐含)。所以我们销售人需要深入分析，客户到底是属于哪一种类型，然后我们根据具体情况再做出适当的处理，这并没有一个固定的答案，需要的是我们销售人灵活的应变。小小的一句话，内含却千变万化，所以需要我们销售人细心聆听，积极探询，多了解客户真实的感受，然后帮助客户做出明智的决定。

　　要想在电话营销方面取得更大的成就，就必须具备专业、熟练的技能!电话，是一个无处不在的沟通工具。对于从事销售工作的专业人员来说，电话也是最棒的最有效的最便利的沟通工具之一。我们都接听过无数个电话，但对于在电话中需要掌控的一些事项，我们真的注意到了吗?一个电话的通话时间可能有三五分钟，也可能十多分钟，也可能有短短的不到一分钟。无论通话的时间长与短，也无论是何种的沟通电话，在电话中沟通的过程和要注意的事项，基本都是相同的。如何打好我们的电话?如何利用好我们的电话?对电话销售人员来说是非常重要的。

　　总之，电话营销绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话营销的价值，虽然我还没亲身体会过，但我觉得沟通的技巧十分重要。这就是我学了电话营销之后所得的体会。

　　让我们拥有足够的自信来做好自己的工作，创造一个自己的舞台!

**第12篇: 电话销售年度总结**

　　在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

　　当我走出学校大门步入社会的那一刻起，我的生活发生了翻天覆地的变化，我知道从现在开始，我进入了独立自主，追求梦想的时候了，我面前的路很长，我知道从踏上这条路开始，我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有许多我不知道的情况，激动、求知、恐惧、迷茫，这些心情占距着我的心，但是我坚信自己会走好这条路的，哪怕前期会摔倒，我也会毫不畏惧。而我毕业后的第一份工作就是在\_公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。

>　　一、电话销售工作介绍

　　我所在的公司主要做的是\_产品资讯信息服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等\_产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关\_产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

　　二、具体工作情况

　　在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按10%进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是\_公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是\_科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

　　每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并给他们一个试用期为七天的账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的会员办理业务。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

　　首先，进行信息采集的同事在网上找了很多企业的电话，但这其中，有的电话是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。最后，就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

　　我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的\'电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

　　回忆起我总结工作不足之处：

　　第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

　　第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

　　第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

　　第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

　　第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

　　综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

　　今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候、qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

>　　三、工作心得

　　每天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼命的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

　　通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在在学习了，电话营销的过程中我才发觉做销售的最主要是怎么样跟客户沟通，当你拿起电话想要打电话给客户的时候，你首先有没有想过要跟客户说些什么?客户才会跟你继续说下去，而且还会问你很多的问题，才会相信你从而永远变成你的忠实客户，并且是依赖性的客户。

　　在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方，我知道在市场竞争日趋激烈的今天，学习电话营销的同学，深切地感受到电话营销工作难做。尤其是在与客户沟通受阻后，如何做好客户思想工作，努力争取客户最终选择我们公司的产品，我觉得其中存在一个沟通的技巧。下面是电话营销的几点肤浅认识。

　　1、充分准备，事半功倍。在每次通话前要做好充分的准备。恰当的开场白是营销成功的关键，所以在营销前要准备相应的营销脚本。心理上也要有充分的准备，对营销一定要有信心，要有这样的信念：“我打电话可以达成我想要的结果!”。

　　2、简单明了，语意清楚。通话过程中要注意做到简单明了，尽量用最短的时间，将营销的业务清晰的表达清楚，引起准客户的兴趣。说话时含含糊糊、口齿不清，很容易让通话对象感到不耐烦。

　　3、语速恰当，语言流畅。语速要恰当，不可太快，这样不但可以让对方听清楚所说的每一句话，还可以帮助自己警醒，避免出现说错话而没有及时发现。另外，说话时语言要通顺流畅，语调尽量做到抑扬顿挫，并要做到面带微笑，因为微笑将会从声音中反映出来，给人真诚、愉悦的感觉。

　　4、以听为主，以说为辅。良好的沟通，应该是以听为主，以说为辅，即70%的时间倾听，30%的时间说话。理想的情况是让对方不断地发言，越保持倾听，我们就越有控制权。在30%的说话时间中，提问题的时间又占了70%。问题越简单越好，是非型问题是的。以自在的态度和缓和的语调说话，一般人更容易接受。

　　5、以客为尊，巧对抱怨。在电话营销过程中，常常会听到客户对我们电信的抱怨。那么，如何处理抱怨电话呢?首先，应该牢记以客户为尊，千万不要在言语上与客户发生争执。其次，必须清楚地了解客户产生抱怨的根源。最后，应耐心安抚客户的心，将烫手山芋化为饶指。一般情况下，如果客户反映的问题在自己的职权范围内能够解决，那么就立刻为客户解决;如果在自身的职权范围内无法解决问题就马上向上反映，直至问题得到妥善解决。

　　总之，电话营销绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话营销的价值，我觉得沟通的技巧十分重要。由于参加工作时间不长，我的营销技巧还很不成熟，在以后的工作中，我将更加努力，更加虚心地向同事学习。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索

　　听完老师的课，感受颇多!小事成就大事，细节成就完美!

　　对待客户，我们用八个字来形容：微笑，热情，\_自信!特别是在教学工作计划和客户的沟通，要注意诸多细节，还有最基本的话术!我们都要有一个充分的准备，所谓：“知己知彼，百战不殆“。

　　王家荣老师说：“问题是我们的老师。”

　　销售是个很有趣的工作，每天都会面临许许多多的挑战，客户说“我考虑考虑、考虑一下”，是我们销售人经常会听到的一句话。面对这句话，有的人会非常的泄气或沮丧，觉得又碰到了一个非常困难的问题;有的人会非常的积极和自信，觉得又增加了挑战和提升自我的机会。是问题?还是机会?取决于我们自己的选择和定义。而我们对事件的定义，往往就是我们会得到的结果。

　　客户说我考虑考虑，其实内含的意思有很多种，所以请不要着急寻找什么话术答案，当客户说考虑时，或许他真的需要考虑(真实)，也或许他只是一个虚假的借口(虚假)，也或许他隐藏了某些其它的东西(隐含)。所以我们销售人需要深入分析，客户到底是属于哪一种类型，然后我们根据具体情况再做出适当的处理，这并没有一个固定的答案，需要的是我们销售人灵活的应变。小小的一句话，内含却千变万化，所以需要我们销售人细心聆听，积极探询，多了解客户真实的感受，然后帮助客户做出明智的决定。

　　要想在电话营销方面取得更大的成就，就必须具备专业、熟练的技能!电话，是一个无处不在的沟通工具。对于从事销售工作的专业人员来说，电话也是最棒的最有效的最便利的沟通工具之一。我们都接听过无数个电话，但对于在电话中需要掌控的一些事项，我们真的注意到了吗?一个电话的通话时间可能有三五分钟，也可能十多分钟，也可能有短短的不到一分钟。无论通话的时间长与短，也无论是何种的沟通电话，在电话中沟通的过程和要注意的事项，基本都是相同的。如何打好我们的电话?如何利用好我们的电话?对电话销售人员来说是非常重要的。

　　总之，电话营销绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话营销的价值，虽然我还没亲身体会过，但我觉得沟通的技巧十分重要。这就是我学了电话营销之后所得的体会。

　　让我们拥有足够的自信来做好自己的工作，创造一个自己的舞台!

**第13篇: 电话销售年度总结**

　　本人于2024年\_\_月份进入\_\_公司工作。在\_\_公司的一年时间里，本人担任产品经理一职。一年以来，在\_\_公司领导及同事的关心、支持下，本人尽责做好本职工作，现将一年以来的具体工作职责总结如下：

>　　一、产品支撑工作

　　在进行产品支撑工作的过程中，认真学习公司的各种产品，特别是我们的集团产品，熟悉产品的具体操作，并在此基础上，在客户经理挖掘到客户需求后，根据客户的具体需求合理组合产品，设计出真正满足客户需求的产品。同时经过几次\_\_公司组织的产品经理素质提升培训，慢慢培养起自身的产品推介能力、客户沟通能力;在平时本人也十分注重关注通讯产品方面的资讯，学习其中的一些成功案例，并且经常思考这些案例能否真正运用到客户处，对有此需求的潜在客户及时挖掘出此需求，制定具体方案，并陪同客户经理前往客户处进行产品推介，及时做好产品支撑工作，提高客户的满意度。

　　在与客户达成一致意见、签定协议后，对方案的实施过程进行全面跟踪：如某客户处需要安装互联网专线，从派全业务建设需求单开始，先转交我司技术支撑人员，待其做完资源勘探后发回于我，本人再提交给支撑中心，若终端配置以及布线超出的情况下，还需填写配置申请单于集团大客户部主观及经理签字后传给支撑中心，最后支撑中心派施工单到我司网络部，安排施工，施工开始后，经常与施工队以及客户联系，以便解决施工过程中的问题，确保按时完工，让客户及时使用，在客户开始使用后，适时进行上门或者电话拜访，了解客户使用情况以及存在的问题，将问题及时反馈给市公司，真正做好产品支撑工作，提高客户满意度。

　　过去的一年是中国移动进行全业务激烈竞争的一年，在这一年的时间里，手上经手完成约50条互联网专线、语音专线，并且完成\_\_地税一卡通项目，不段学习新知识，充实自己，真正地做好了产品支撑工作。

　>　二、指标跟踪工作

　　在进行指标跟踪工作的过程中，本着认真、细心、严谨这六个字做好此项工作，经常与各县市的经营分析人员进行交流，遇到不明白的向他们请教，学习经验，并在借鉴他人经验的基础上，摸索出一套适合自己以及团队的指标跟踪及完成方式。

　　我司的指标主要分为年考核指标、季度考核指标以及月考核指标，针对不同指标时间上的差异性，合理安排时间，根据年考核指标来统揽全局，指导其他两个指标，并与季度考核指标以及月考核指标共同进行，将年考核指标融合到季度考核指标和月考核指标之中;使季度考核指标和月考核指标服务于年考核指标，在完成季度考核指标及月考核指标的时候，同时完成年考核指标。但是，指标有轻重缓急之分，不可能说做到完美，在这时候，舍去一些可以在后期完成的指标，重点完成目前紧急的指标。

　　具体来说，将需要完成的指标整在一个表格内，认真学习指标的具体口径，并将指标如何完成进行分解，落实到每个具体责任人，对其进行跟踪，定期提取数据，将数据缺口告知相关责任人，让其知道自身指标完成进度，积极与其和主管商谈，寻找完成方式方法，以确保各项指标准时完成。

>　　三、培训工作

　　在对客户经理进行培训工作时，自身熟练掌握产品，学习产品的操作方式，提前准备好培训的各种材料，并且根据客户经理的薄弱产品进行重点推介，在培训的过程中与同事们一起学习成长，所谓“书山有路勤为径，学海无涯苦做舟”只有通过不断的学习，才能在科学技术日新月异的今天，在通讯行业全业务激烈竞争的严峻形势下，取得更好的成绩。

　　>四、其它工作

　　在做好以上具体工作的基础上，认真地完成好公司主管、领导交代的其他临时性工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

　　五、问题以及缺点总结

　　回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进\_\_移动的时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，对公司的一些操作流程也不熟悉，在工作中也走了一些弯路。但是，“实践出真知”，本人在工作中不断发现自己的错误，也及时改进了自己的错误。在今后的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新的成绩。

**第14篇: 电话销售年度总结**

     今年将是我人生的转折点，对于公司支持自己竟岗销售主管之举动，本人也有了一个如何做好销售主管的月工作计划，在此列出以下几点：

>　　一、工作交接

　　在本项目做销售已有半年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

>　　二、优秀销售员的认定及培养

　　对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好记录，待培训时做好总结，通过对于新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

>　　三、高效团队的建设

　　主管已不再像销售一样单单靠自己去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

　　1、营造积极进取团结向上的工作氛围主管不应该成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越轻松，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的积极性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

　　2、制定良好的规章制度项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，但是更应该成为遵守规章制度的表率。如果项目主管自身都难以遵守，如何要求团队成员做到？

　　3、建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

**第15篇: 电话销售年度总结**

　　20\_年我认真回顾这一年的工作，在不断变化的环境里不断调整自己，是为了更好的服务企业，奋发前行。

　　>一、20\_年的主要工作：

　　1、合同的签订、履行和任务指标完成情况。合同签订：截止20\_年底，签订12份，总金额1200万元。所签合同目前均处于备料生产阶段，将密切跟踪后续的生产进度、检验、包装、发运等事宜。同时，根据客户的供货要求，协助部门经理和其他员工做好合同的立项、审批等工作。

　　2、积极进行市场开发。新的环境和工作要求需要我们不断重视新产品和新市场的开拓，在新形势的局面下，主动配合部门领导完成合成塑料的市场调研与开发。参加广交会，积极拓展客户，并与台塑等多家公司建立了合作往来并有望在年内形成贸易订单。在做好塑料市场开发的基础上，与上游单位密切接触，收集市场信息，确定合作方式，建立稳定的价格信息机制，积极主动探索新产品出口的方案。

　　3、积极参与东南亚项目。东南亚项目是部门全年的重点工作之一，虽然是和过往不同的工作范围，但仍然要求自己认真做好每一单计划的业务，虚心向身边的领导和同事学习，确保现有和后来计划顺利执行

　　4、坚持相关社科、化工、经贸、市场营销理论和应用外语的自学，认不断拓展自己的视野和知识，不断完善。加大新时代自身学习的要求，主动上进学习，虽然无法参加公司的学习机会，但始终做到不等不靠不要，在大量的工作间隙完成多项自学课程，巩固且升级了经贸体系的知识内容，提升了自我管理水平，加大了英语学习力度，始终以一个不断更新的时代和不断发展的社会要求鞭策激励自己的行为。积极做好收汇及其统计、网上录入申报工作。及时跟踪每笔合同的到款情况，努力降低收汇风险，主动按银行的要求完成贸易收汇手续所需的各项工作。

　　5、积极参与完成部门的各项管理工作，认真学习公司新近制定的各项管理制度，立足本职工作，按要求规范部门业务工作的同时，积极参与各业务口的日常开发工作。

　>　二、明年的打算

　　始终以一名合格的业务员的职责要求自己，做好各种准备迎接机遇与挑战。进一步了解新产品和新市场的市场信息，与相关部门的沟通上要下大功夫，多动脑筋，全面掌握。对领导交待的工作要高效完成;同时，在工作的每个环节中，要更加细心严禁，对相关合同的重要标的(诸如合同日期、金额、提货数量、发运、交货时间，尤其是付款时间，要更加及时追根，确保按时按额付款)做到心中有数，字字明析，时时刻刻关注和跟踪合同执行的进展，做好本职工作。

**第16篇: 电话销售年度总结**

　　如果说\_是拼搏的一年，\_是勤奋的一年，\_是转型的一年，那我的\_就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队、坚持一切需要坚持的。

　　一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到\_路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进\_路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

　　自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们团队的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是\_行\_路支行，这个网点合作时间最久，关系处理。

　　但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出\_行\_支行和\_行\_支行的银行渠道，另外\_银行和\_发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和\_行\_支行在\_地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：\_行\_路支行、\_行\_支行、\_行上\_行和\_行\_路支行。

　　在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和\_营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

　　在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到11月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在九月份，那是考验的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队，\_年对团队的要求势必更加严格。

　　对于自身的发展来说，\_年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得\_年年初给自己定下了5000万的客户资产，最终在\_年初达到了，在\_年12月31日，看客户的资产损失将近1/3，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年的不足。

　　如果说\_年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的\_，不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

**第17篇: 电话销售年度总结**

　　手捧累累硕果，迎着冬日的阳光，满怀热情，我们迎来了年度工作总结会的召开。个人认为是丰收的一年，尤其是过去的20\_\_年，我收获太多，要感谢的人太多。

　　在此，向关心和支持我们电话销售部的领导和员工表示衷心的感谢!并对电话营销工作进行总结：

　　电话营销可能也是所有销售中最困难和最具挑战性的。我也是一个值得尊敬的人。拒绝别人总是伤害我的自尊。但是，要想跨过这个门槛，就必须丢面子。脸虽然是自己的，却是别人给的。所以我试着要求别人给我面子和生意。说实话，当时我把自己当成了“被迫”上梁山的英雄。每天都打很多电话，让我饱受拒绝，也学会了承受。当然在这。

　　过程中，我也的确是“认识”了几个不错的有意合作者。

　　一段时光下来，我发想自我电话打得也不少，但是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自我的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂或者是很礼貌性的记个电话(真记没记谁也不明白)。打电话即丢面子，被拒绝，又让自我心理承受太多。

　　于是我又在寻找别的网络。我们经常在网上，何不用网络联系呢?都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。

　　这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会思考到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自我很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。此刻很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接理解，电话会叫人没有什么缓冲的时光;而网络就不一样了，有缓冲的时光，又能用很简单的语气说话，让人很容易理解;即便是自我说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方理解，但是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

　　于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能理解;而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也简单多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较。

**第18篇: 电话销售年度总结**

　　从20-年\_月进入工作至今，我已经在公司工作了\_个月的时间了。如今在迎来了年末的到来。我也要好好在那里总结以下这段时间的所学所闻，以此好好的提高自我的本事。

　　在这大半年的工作中，我从掌握了基本的工作本事开始，就在不断的总结和思考，经过自我的学习和参考同事们的经验，学会了很多的知识，同时也在工作中有了不小的提升。可是此刻看来，因为自我在学习的时候无计划、无规律，反而导致在工作中浪费了很多的时间!

　　为了能更好的掌握此刻的知识，也为了让自我在今后的学习中有更清晰的了解，我在那里将今年的工作总结如下：

>　　一、个人发展进程

　　在刚进入公司的时候，我确实是个什么销售经验都没有的应届毕业生，平时就没做过什么推销的工作，就更别说在电话中推销这样的活了。可是，电话销售的基础其实很简单，经过了一周的培训后，我们基本都已经开始上手。

　　之后，我们一向在重复的工作着，可是每一天都没能取得多少的业绩，导致很多同学都失望而归。可是，我却认为没能达标可能是我们自我的问题!在之后，我主动去和经验丰富的前辈们请教，同时也去向主管讨教销售的经验。在了解到了自我的问题和不足之后，我更加坚信是自我的不足导致的此刻的情景!于是在之后的时间里，我更加努力的工作和学习，不断的在工作中锻炼自我，让自我的交流本事，应变本事，以及对公司产品的了解都有了大大的提升。

>　　二、工作情景

　　在一开始，我们的业绩基本都是为零，此刻回想起来，新手的我们做起推销来就像机器一样不懂变通，导致很多机会都被白白的浪费。

　　可是再看此刻的自我，其实也有很多没能做好的地方，没有活用公司的资源，导致推销失败。这些问题都值得我去反思和考量。

>　　三、不足的地方

　　虽然自我工作中可圈可点的地方很少，可是说起改改正的地方，却有一大堆。

　　首先是我在工作中的紧张感。虽然此刻这么久的工作过去了，可是我其实还是没能完全改掉自我的紧张问题，在遇上不熟悉的问题的时候我就很容易犯错，导致本应当顺利的聊天开始变得死板，变得套路化。

　　其次是我在对公司产品的了解上。公司的产品有很多依旧是我们不够明白的地方，即使是明白，也要不断的深入学习。不然在遇上客户问题的时候就会变得很尴尬。我们是代表公司去向顾客推销产品，要是自我的产品都不了解，又咋那么能卖出去呢?

>　　四、总结

　　自我的错误和问题，其实我自我是最了解的，不需要别人提醒，我在明年的工作中，要更加努力的去提升自我的本事，让自我成为一名合格的销售人员。

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