# 2025年电话销售个人简历范本(九篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2025-04-19

*20\_年电话销售个人简历范本一天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、针对已合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量渐渐多起来，固然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力...*

**20\_年电话销售个人简历范本一**

天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、针对已合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量渐渐多起来，固然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每位意向比较好的客户，并且到达从意向客户到真正客户为目的。客户固然已签下来了，之前感觉万事大吉了，实在这类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题目。确切感觉到一个新客户开辟比较难，但是对已成功合作的客户实际上是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单进程当中肯定会想到\_防伪的小周。那末这样不但继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把眼光放长远。

第三、客户报表没有做很好的整理。

对我们这个行业来讲有旺季和淡季，对淡季或邻近放假的时候问候客户这些应当做一个很好的报表回纳，而我这方面做的不够好。确切报表就是天天辛劳劳作的种子，日积月累，需要自己专心的往经营，否则怎样结出成功的果实呢。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。而我自己也天天做好完全而又具体的报表也能够天天给自己订一个清楚而又有指导性的工作总结和来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那末也更加如鱼得水。

第四、开辟新客户量少。

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沉思一下，有一些大部份缘由是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部份的时间花在了联系电话销售客户上，而疏忽了自己联系上的意向客户。而自己今年开辟的新客户量未几，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公道。到达两不误的效果。

第五、当碰到不懂的专业或业务知识时候，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。

**20\_年电话销售个人简历范本二**

我毕业后的第一份工作就是在xx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。以下是我今年的工作总结。

一、具体工作情况

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。

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。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。

二、工作心得

电话单上的东西，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。

三、工作成长

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。

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，在明年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

**20\_年电话销售个人简历范本三**

尊敬的领导：

你好!

捧着累累的硕果，迎着冬日的阳光，怀着满腔的热忱，我们又迎来了两个月度工作总结会会的召开。对于我个人来说，是丰收的一年，特别是这半年里收获了太多太多，需要感谢的人太多太多。在这里，我谨向关心支持我们电话销售部的领导和广大员工表示衷心的感谢!并对电话销售这方面工作做一个述职：

一、两个月度来工作完成情况

半年来，我们对电话销售团队进行了整合，渠道部销售人员现有人，网站部销售人员现有人，客服部销售人员现有人;完成了呼叫系统上线，对呼入呼出业务进行了详细分工;制订了销售规则，与产品部门合作进行了职称英语、四六级等多次电话销售促销活动，完成总业绩，其中，重点产品电话销售工作(此处需要产品销售数据)。

我们具体做好了以下几项工作：

(一)强化培训

强化产品知识与话述集中培训。为保证培训工作按质、按量完成，根据所开设专业，结合培训人员需求，选择培训教材、教学光碟。培训前发到培训人员手中，做到人一套，方便教学、方便复习、自学，提高了教学质量，巩固了教学成果。教师做到分工明确，责任到人。

每次培训，由专业授课教师，按照日程表进行教学。要求理论讲解通俗易懂，实作具体、有针对性，一看就会。如，11月27日，老师为我们进行了职称英语培训，取得了很好的效果(我用27号前后的两组数字进行比较)。

(二)更新系统

聘请专业技术人员，积极进行呼叫系统的更新，以新的呼叫系统为基础，整合呼入咨询电话，来电量较更新前明显上升。

(三)细化分工

对呼入呼出进行了细化，并明确分工。在呼出方面，加大呼出密度，以便更多的人了解到学校，了解到学校的产品，为学校争取到更多的客户资源。加强了呼入与产品的协作，进行了多次促销活动，取得了较好效果;呼出方面，进行未付款订单的跟进，在学员跟进方面，及时了解学员处于哪个进度及时进行跟进。每个新开发的学员，都制表统计，在开发学员的得失之处做分析。

通过召开每月一次例会来分析近来学员的状况，对于未成交的学员做出总结，以便更好地跟进，对于成交的学员我们及时分享经验，以供大家学习。同时，执行了同等学历的老学员二次销售，及时和老学员沟通。在启用新品时，首先通知老学员，得到他们的承认后方可启用，若他们不接受，我们作相应的`改进满足他们的需求。对于老学员的回访，我们是不定期的。在节假日里我们送出问候和祝福，在重要的日子里送些小礼品以增进感情。在平时，我们也和老学员保持联络，关心他们的状况，增进感情。如果方便的话，可以登门拜访老学员，以便促进我们和老学员之间的关系。经过我们的努力，半年来，老学员成单量达到个。

(四)完善制度

为更好地促进工作，我们研究制订并严格执行《电话销售执行规则》，对工作执行流程、业绩认定、数据安全等方面进行了严格规定，违规操作情况明显下降。各位领导、同志们，以上这些成绩的取得，是校领导关心、支持的结果，是我们销售部员工共同努力的结果。这些成绩，为进一步加快我校教育发展夯实了根基，为新起点创造新气象奠定了坚实的基础。

二、存在的问题和不足

虽然半年来我们的工作取得了一定成绩，但是离领导的要求还存在很多差距和不足，主要有以下几方面的问题：

1、呼入方面：咨询应对能力不足，部分课程仍然缺乏深度咨询能力，需要与产品加强协作，加大培训力度。

2、呼出方面：目前主要日常业务是网站未支付订单回访，业务性质较为浅表化。在真正意义上的电话销售，即老用户二次开发与新用户电话陌生拜访销售上投入的力度不够。

3、有的仅凭感觉销售，对业绩起伏无统计分析，对主要产品转化率无统计分析

4、团队氛围一度出现问题，业务竞争向恶性竞争方向发展，直接影响整体业绩

三、下步打算

新起点，新希望。成绩代表过去，我们的工作将开始新的起点。下一步，我们将努力做好以下几方面的工作：

1、加强合作，进一步强化培训。新的一年，我们希望和产品部进一步加强合作，多为我们进行产品培训，协助我们走向资深销售顾问的行列。对于学校的职员来说，熟悉学校的产品是很必要的。为了发展，学校可能会有产品改进或者新品的推出，经常开展一些产品的培训，让职员对学校的新产品更加了解，提高员工的工作技能，让大家成长得更快。

2、加强数据统计与分析，及时了解呼入和呼出量，根据业绩起伏加强管理，提高产品转化率。

2、积极研究发掘销售规律，以指导好销售工作的开展，为学校创造更多的经济效益。

2、进行大规模外呼，让沉睡的数据苏醒，促成老客户的多次销售。(具体到产品)

以上是我两个月度来的工作总结和计划建议，有什么不当的地方还请领导指正。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_\_\_日

**20\_年电话销售个人简历范本四**

岁月如梭，不知不觉我来已经有半年了，一直在客服部电话销售工作。现在回顾当初应聘来我们公司客服部还像昨天发生的事情一样，可是在这段时间里，我学到了很多，也成熟了很多。

很多人可能会认为客服部工作很简单，枯燥，定义为售后服务，其实不然，客服人员，也需要了解多方面的知识，如营养、及沟通技巧等，从事此工作的过程，还会影响到个人的性格，提升心理素质。不论以前是学过什么专业，从事过什么样的工作，来到我们这个群体都应从头学起。站在同一个起跑线上，才能真正明白学无止境的道理。

定期对明一的新老顾客做健康回访，是每位客服部电话销售每天必做的工作。面对每天重复的工作，我们的电话销售人员要把自己的工作做好。首先应持有耐心和真诚的工作态度，在这个信息时代，市场竞争激烈，竞品公司也会对顾客进行电话回访，并不会让人觉得稀奇。很多顾客可能每天都能接到一家或几家的回访，怎样才能让对方对我们的服务感兴趣呢?

首先我们要明白，在与顾客交流的过程中，虽然不是面对面的，但我们的语气和表情，对方都能感觉到。有气无力或面无表情的对话，结果可能是对你爱理不理，甚至拒听。反之，你的微笑服务让对方感到亲切，这样我们和顾客的距离也就拉近了。还有，在交流的过程中，应抓住顾客较关心的话题。

相对于电话回访，接听400热线，让我变得更有耐性，在性格方面，也让我抛掉以往的焦躁和不成熟。很多时候面对顾客的情绪发泄，刚开始的时候都承受不了。自己的情绪也会随着顾客的责骂，甚至脏话，情不自禁的激动，有时就会提高嗓门。

渐渐地，我更学会了从顾客的角度出发，多站在对方的立场想想，换位思考，更不能激化矛盾。在很多时候顾客也只是想发泄一下，越说越生气，啥话解气说啥，其实，并没有顾客所表达的那么严重的。应持着平静的心态，先学会耐心倾听和温婉安抚顾客，了解事件来龙去脉，并和顾客做具体的分析，尽量在第一时间解决顾客反映的问题。

遇到无理取闹的客户，我还应学会和同事就事分析总结经验，互相鼓励，一来可以让自己放松一下，二来还可以让同事有个准备，并尽早为顾客解决问题，防止纠缠不休。在多次的磨练中，我们都在慢慢成长，慢慢成熟，学会调整自己的情绪，用积极向上的乐观心态对待工作和生活。我们有过委屈想流泪、有过气愤想发泄，然而我们最终没有气馁和放弃，磨练才是成功最重要的动力。

x市场越来越大，选择顾客也越来越多，顾客咨询的问题也越来越来专业与深奥了。此时此刻，我们迫切需要自己学习更多的东西，更专业的东西。因此我们利用了业余时间去学习相关书籍，以及查阅相关的母婴网站，充实自己。而接下来顾客打进热线，寻求的不仅仅是指导，有更多是关于市场今后服务的内容、产品、活动、服务态度等引起的投诉和建议。经过不断的充电我们才会做的更好。

我们客服部是后勤部门中人员最多的，在这个大家庭里，感受到领导的关爱和同事们的团结。在这个大学校里，我们锻炼了自己， ，提高了自己，互相学习，互相交流借鉴。更重要的是我们也是公司的窗口，我们必须不断的提升，跟上公司前进的步伐，相信我们客服部会越来越出色。

**20\_年电话销售个人简历范本五**

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，自己最大的不足在于：

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！

**20\_年电话销售个人简历范本六**

现在进入公司已经将近有3个月的时间，这一个月的学习过程对我来说是至关重要， 在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本周的一些心得与体会写一下。

一、总结：

x月份截至目前出了三单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢 ， 的帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过这不到一个月的电话销售，自己也总结了一下小小的心得经验：

1.首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为最大的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

2.其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的, 在没有确定接电话的人是否是决策者时轻意不要暴露自己的身份, 可以从旁去询问出哪些人有决策权, 要出电话与姓名, 这时需要的我的说话艺术, 对大数的人来说, 他(她) 们在不是很忙。

有的情况下会很热心的告诉你一些情况, 如果在工作烦忙时会很暴, 这时就不易过多的谈话, 并表示出你的感谢马上挂电话。

3.再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态, 用你的热情去打动对方。

4.对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5.但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

主要写一下工作内容，取得的成绩，以及不足，最后提出合理化的建议或者新的努力方向。总结，就是把一个时间段的情况进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，分析成绩、不足、经验等。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。总结与计划是相辅相成的，要以计划为依据，制定计划总是在个人总结经验的基础上进行的。

不知不觉中，一年的时间一晃就过去了，...

**20\_年电话销售个人简历范本七**

认真贯彻和遵守国家有关法律、法规及行业、公司的各项规章制度。电话销售人员需要树立良好的心态，以积极热情的态度坚定的信心去投入工作，要有良好的敬业精神。使用规范的、标准的语言开展电话营销工作，在毎次通话前前要有充足的思想准备。在电话中进行交流必须做到如同面谈一样，要微笑服务、要用真诚、热情、周到、谦虚、尊重的口气。

介绍：

电话销售，它是以电话为主要沟通手段，电话销售通常为打电话进行主动销售的模式。借助网络、传真、短信、邮寄递送等辅助方式，通过专用电话营销号码，以公司名义与客户直接联系，并运用公司自动化信息管理技术和专业化运行平台，完成公司产品的推介、咨询、报价、以及产品成交条件确认等主要营销过程的业务。

工作内容：

1、负责搜集新客户的资料并进行沟通，开发新客户。

2、通过电话与客户进行有效沟通了解客户需求, 寻找销售机会并完成销售业绩。

3、维护老客户的业务，挖掘客户的最大潜力。

4、定期与合作客户进行沟通，建立良好的长期合作关系。

效率：

在电话销售过程中，可以充分结合呼叫中心系统进行管理，呼叫中心员工工作时间及现场相对集中，管理人员可以通过qm有效监控员工的工作状态，控制员工情绪，提高座席的利用效率。行销公司无法监控员工外出时的工作情况和效率及每通电话的沟通质量，多数公司单凭业绩来决定员工的优劣。

具体工作内容描述：

1、以电话销售方式开发网络广告客户；

2、完成公司下达的销售指标；

3、认真完成工作记录，确保按公司要求执行相应流程。

网络电话营销的工作内容主要以下个方面：

1、资料查找；

2、客户资料整理及打印；

3、电话邀约；

4、确定与记录每天的意向客户，并录入crm系统；

5、确定每天的拜访客户；

6、约见面谈合作细则。

7、客户回访及跟进。

电话营销（tmk）是通过使用电话，来实现有计划、有组织并且高效率地扩大顾客群、提高顾客满意度、维护老顾客等市场行为的手法，现代管理学认为电话营销决不等于随机的打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。

电话营销（telemarketing）被认为出现于20世纪80年代的美国。随着电话营销流程消费者为主导的市场的形成，以及电话、传真等通信手段的普及，很多企业开始尝试这种新型的市场手法。

工作要求：

1、普通话标准,声音甜美,具有亲和力和感染力；

2、较强的语言沟通、表达能力，有较强的工作责任心和热情；

3、能胜任在压力下工作,有能力面对挑战,有很强的进取心；

4、大专及以上学历；熟练操作电脑，能够运用办公软件。

**20\_年电话销售个人简历范本八**

老客户是企业稳定收入的主要来源，是企业发展的基石，特别是20：80原则中那20%的客户，对企业的可持续发展有着非常重大的影响。然而，挖掘新客户与稳定老客户有着同等重要的地位。新客户的加入，为企业注入了新的血液，特别是大的潜在客户的加入，对企业赢利产生重要的影响。拓展新客户、挖掘潜在客户的方法众多，本文将提供几种可资借鉴的方法，供营销人员参考。

所谓地毯式搜索法是指营销人员在事先约定的范围内挨家挨户访问的方法，又称逐户访问法、上门推销法。这种方法的优点是具有访问范围广、涉及顾客多、无遗漏等特点，但是这种方法有一定的盲目性，对于没有涉足营销工作的人来说，运用此法的障碍是如何接近客户，即在客户购买商品或者接受服务之前，营销人员努力获得客户的接见并相互了解的过程。接近客户可采用如下几种方法：

1、派发宣传资料。营销人员直接向客户派发宣传资料，介绍公司产品或服务，引起客户的注意力和兴趣，从而得以接近客户。

2、馈赠。这是现代营销常用的接近法。营销人员利用赠送小礼品等方式引起顾客兴趣，进而接近客户。

3、调查。营销人员可以利用调查的机会接近客户，而且此法还隐藏了直接营销的目的，易被客户接受。

4、利益引导。营销人员通过简单说明商品或服务的优点以及将为客户带来的利益而引起顾客注意，从而转入面谈的接近方法。

5、赞美接近。营销人员利用人们的自尊和被尊敬的需求心理，引起交谈的兴趣。需要注意的是赞美一定要出自真心，而且还要讲究技巧，否则会弄巧成拙。

6、求教接近。对于虚心求教的人，人们一般不会拒绝他。但营销人员在使用此法时，应认真策划，讲究策略。

所谓广告搜索法是指利用各种广告媒体寻找客户的方法。越来越多的大公司利用广告帮助销售人员挖掘潜在客户。利用广告媒体的方法多种多样，如利用杂志广告版面的下部提供优惠券或者抽奖券，让读者来信索取信息；或者在杂志背面设置信箱栏目，让读者通过信箱了解更多有关产品或服务的信息；也可以利用高技术工具如传真机，把自动个人电脑和传真机的自动送货系统联系在一起，客户只需拨通广告媒体上的电话号码，就可以听到类似语音信箱的计算机自动发出的声音，客户可以选择一个或多个服务项目，而且只要提供传真号码，几分钟内就可以收到文件。虽然广告媒体能够提供许多潜在客户的信息，但营销人员也得花相当多的时间去筛选，因此广告搜索法只有和高科技工具及电子商务结合起来，才能发挥其效能。

所谓中心开花法是指在某一特定的区域内选择一些有影响的人物，使其成为产品或服务的消费者，并尽可能取得其帮助或协作。这种方法的关键在于“有影响的人物”，即那些因其地位、职务、成就或人格等而对周围的人有影响力的人物。这些人具有相当强的说服力，他们的影响能够辐射到四面八方，对广大客户具有示范效应，因而较易取得其他客户的信赖。而且这些有影响的人物经常活跃于商业、社会、政治和宗教等领域，他们可能会因为资深的财务背景或德高望重的品行而备受他人尊敬，因此如果能够得到他们的推荐，效果尤其明显。因为他们代表了。但是，在使用该法时，应注意同有影响的人物保持联系，而且当他们把你推荐给他人之后，不管交易是否成功，一定要向他表示感谢。

所谓连锁关系链法是指通过老客户的介绍来寻找其他客户的方法。它是有效开发市场的方法之一，而且花时不多。营销人员只要在每次访问客户之后，问有无其他可能对该产品或服务感兴趣的人。第一次访问产生2个客户，这2个客户又带来4个客户，4个又产生8个，无穷的关系链可一直持续发展下去，销售人员最终可能因此建立起一个自己的潜在顾客群。这种方法尤其适合如保险或证券等一些服务性的行业，而且这种方法的优点在于其能够减少营销过程中的盲目性。但是在使用该法时需要提及推荐人以便取得潜在客户的信任，提高成功率。

所谓讨论会法是指利用专题讨论会的形式来挖掘潜在客户。这也是越来越多的公司寻找潜在客户的方法之一。由于参加讨论会的听众基本上是合格的潜在顾客。因为来参加的必定是感兴趣的。但是在使用讨论会方式时，应注意以下几点：

1、地点的选择。要想限度增加到会人数，应选择诸如饭店、宾馆或大学等中性地点。

2、时间的选择。时间选择应注意适当原则，不宜过长也不宜过短，以连续两天为宜。因为第一天没有时间到会的潜在客户可以在第二天赶上。

3、讨论会上的发言应具备专业水平，且需要布置良好的视觉环境、装备高质量的听觉设备。

4、与会者的详细资料要进行备案。个人资料可以通过一份简短的问卷调查获得。

所谓会议找寻法是指营销人员利用参加各种会议的机会，和其他与会者建立联系，并从中寻找潜在客户的方法。这种方法比较节约成本，但在实际运用时要注意技巧，暂时不提或委婉提出营销意图，以免对方对你产生反感情绪。

**20\_年电话销售个人简历范本九**

从20xx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：

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。

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。

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？

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