# 2024年电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划(大全12篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-06-16

*在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。电话销售工作计划和目标...*

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**电话销售工作计划和目标篇一**

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、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。

1、每周要增加x个以上的新客户，还要有x到x个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、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。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成x到x万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，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。为公司做出自己最大的贡献。

**电话销售工作计划和目标篇二**

我从事电话营销工作已经三年多的时间，从刚开始的拒绝率达到90%以上，到现在我已积累几百客户。其中的滋味真是一句话难以形容。正因为这些拒绝让我的心态变得更好，更成熟，能有今天的成就我感谢这些客户。

在下半年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，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3、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。

4、今年的销售工作计划我对自己这样要求：

（1）每周要增加5个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。

（2）一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

（3）见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

（4）对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

（5）要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

（6）对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

（7）客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

（8）自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

（9）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。

（10）为了今年的销售任务每月我要努力完成xx到xx万元的任务额，为公司创造更多利润。

**电话销售工作计划和目标篇三**

我是从事电话销售工作的，为了实现20xx的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有较强的责任心，提高销售人员的主人公意识。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个成熟业务员的档次。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

根据我以往的销售过程中遇到的一些问题，约好的客户突然改变行程，毁约，使计划好的行程被打乱，不能完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。我希望领导能多注意这方面的工作！

之前我从未从事过这方面的工作。不知这分计划可否有用。还望领导给予指导！我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作的磨练下自己在这方面一定会有所成就。

**电话销售工作计划和目标篇四**

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。

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。

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。

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。

**电话销售工作计划和目标篇五**

时间过得好快，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协助下，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别，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。仅仅从我这里听消息。

4.过度在乎成败，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升自己，总体水平素质不够强。

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

5.要有好业绩就得增强业务学习，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，才能持续增长业务技能。

7.自己多总结工作，看看有哪些工作上的失误，即时改正。

**电话销售工作计划和目标篇六**

新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

二、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

三、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达1万元以上。

2、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4、8万元以上代理费(每月不低于1、2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

4、第三季度的“十一”“中秋”双节，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《xx省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《xx省商标》，承办费用达7、5万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

**电话销售工作计划和目标篇七**

1、尽快熟悉商标书中的商标分类和学习推类的技巧。

2、熟练不同业务情况下的报价把握和内容。

3、通过上个月的这段打电话积累的意向客户，争取月初出一单。

4、积累技巧和意向客户，争取完成目标。

5、转换思路多找一些不同行业的电话打，从而积累自己对市场需求的把握，为积累意向客户和自己以后下手的方向做准备。

在x月份，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。在这两个星期当中我的主要工作情况如下：

1、电话初次拜访客户75家。

2、电话有效客户10家。

3、实地拜访客户5家。

4、要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高，但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任！所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识！其学习方向如下：

（1）了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

（2）对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳，争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情（重要的事情）提前完成，b类事情（相对重要的事情）及时完成，c类事情（琐碎的小事）选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

20xxxx.8~20xxxx.9：顺利通过公司对我的考核，真正成为xxxx的一员。20xxxx。8~20xxxx。9：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力！

20xxxx.8~20xxxx.9：能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**电话销售工作计划和目标篇八**

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。

**电话销售工作计划和目标篇九**

我八月中旬刚接触x电话销售业务，由于我在思想上急于求成，在行动上蛮干莽撞导致九月工作成绩毫无起色。但在领导和同事们的悉心帮助下，我很快认识到了我的症结所在。在九月的工作中注意求成不能自乱阵脚，要做到从容不迫；工作不能蛮干，要实干、精干、巧干；同时在销售方法和技巧上也一如既往的向领导、同事们学习。总结上月的.得失，在下月应做好以下几方面的工作：

1、对于老客户要保持联系、熟络关系、争做朋友、满足需求，最终达到销售签单的目的，最好能挖掘二次需求。

2、对于新客户要使其理解产品、认同产品；相信公司、信任我。然后，推销产品，并不断开发新客户。

1、九月要更加熟悉工作流程，熟悉业务内容。注意下月在客户拜访上多下功夫，提高说服力，多观察、多倾听、多尝试；对号段和各种增值业务的价位必须熟记。

2、电话交流方式要灵活多样。针对客户的行业、年龄、语气等开展灵活多样的交流模式，提高电话约访率。

3、不断学习，与团队共成长。学习业务知识的同时要广泛了解其他方面的知识，便于与客户多方位交流；与领导、同事之间要有良好的沟通，多交流多探讨促进共同进步，营造和谐向上的工作氛围。

争取九月工作成绩达到部门平均水平。

以上便是我九月的销售人员个人工作计划。计划与困难并存，请经理多多指导，我会好好努力克服困难，对自己负责、对工作负责、对公司负责！

九月份的伊始，不代表上个月的结束，而是一个新的开始、一个新的战斗。我们要继承上个月的优点，而缺点要在这个月中要改正过来。

**电话销售工作计划和目标篇十**

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：

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。

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。

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。

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。

**电话销售工作计划和目标篇十一**

1、尽快熟悉商标书中的商标分类和学习推类的技巧。

2、熟练不同业务情况下的报价把握和内容。

3、通过上个月的这段打电话积累的意向客户，争取月初出一单。

4、积累技巧和意向客户，争取完成目标。

5、转换思路多找一些不同行业的电话打，从而积累自己对市场需求的把握，为积累意向客户和自己以后下手的方向做准备。

在x月份，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。在这两个星期当中我的主要工作情况如下：

1.电话初次拜访客户75家。2.电话有效客户10家。3.实地拜访客户5家。4.要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高，但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态!

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任!所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识!其学习方向如下：

(1)了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的.归纳。

(2)对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳，争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成，b类事情(相对重要的事情)及时完成，c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

20xx.8~20xx.9：顺利通过公司对我的考核，真正成为xx的一员。20xx.8~20xx.9：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力!

20xx.8~20xx.9：能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

**电话销售工作计划和目标篇十二**

2024年即将悄然离去，20xx年步入了我们视野，回顾20xx年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我xx年6月24日进公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事这个行业防伪标签有了一更加全面了解，成功合作客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上认可，并且体现了我在职位上工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

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。

第二针对已经合作客户后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力维护每一位意向比较好客户，并且达到从意向客户到真正客户为目。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不成熟，后来经过几个月工作，再加上戴总胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户维护好坏问题。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客户其实是比较简单，比如我有20个老客户，只要很好维护好了话，在以后翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪小周。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整理。对于我们这个行业来说有旺季淡季，对于淡季或者临近放假时候问候客户这些应该做一个很好报表归纳，而我这方面做不够好。确实报表就是每天辛苦劳作种子，日积月累，需要自己用心去经营，否则怎么结出胜利果实呢。领导只有通过明了报表才能够知道我今天工作状态收获如何，然后有针对性加以指正引导。而我自己也每天做好完整而又详细报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性工作总结以来日工作计划，这样工作起来更加有针对性目性。那么也更加如鱼得水。

第四开拓新客户量少。今年我合作成功客户主要是通过电话销售网络客服等渠道找到客户，而自己真正找客户很少，这点值得自己好好深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司意向强烈客户，因此大部分时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上意向客户。而自己今年开拓新客户量不多，这点在明年要很好改进，并且明年订好一个计划，让自己时间分配合理。达到两不误效果。

第五当遇到不懂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变成自己知识给吸收。

综合几点是我在今年工作中不足之处表现，我会在今后工作当中加以改进，有句话说话聪明人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明人，所以同样错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己优点。

今年整整一年变化不大，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，每天要跟不同客户打交道，并且第一时间通过自身语言来留给客户一个非常好印象。为了让客户对我们公司产品质量更加信赖，除了公司报价外，更重要是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好服务团队，并且就好比是在享受过程一样，把谈生意氛围转化为一种朋友之间友好交流沟通。并且让意向强烈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自己付出辛苦努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐嗅觉感觉到客户需求。对于意向强烈客户而言除了很好电话问候短信问候qq问候外还需要有一份工作热情感染到客户，让客户从自己行为中感觉到我真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

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