# 最新电话销售团队口号(精)(二篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-06-08

*最新电话销售团队口号(精)一苗果果：她认为保险是世界上最难卖的东西，并且又是通过电话销售更是难上加难，但是她很有自信，首先告诉自己不怕难，要勇于面对一切困难，要习惯于客户的速拒和挂断，摆正心态，因为电销保险就是大数法则，没有100%的客户会...*

**最新电话销售团队口号(精)一**

苗果果：她认为保险是世界上最难卖的东西，并且又是通过电话销售更是难上加难，但是她很有自信，首先告诉自己不怕难，要勇于面对一切困难，要习惯于客户的速拒和挂断，摆正心态，因为电销保险就是大数法则，没有100%的客户会听你电话，会听你说保险，电话拨的多了，肯定会有你的成交客户。电销是个年轻的团队，在团队中要依靠组长、班长的训练和辅导一步一步成长，唯一要做的就是听话，紧跟节奏，每天都要调整好自己的心态，她认为要想在靠业绩生存的团队中，表现出色和优秀，就必须要好战喜功，做出最好的自己。人最强大的莫过于一如既往的像当初那样为了自己去坚持，如果可以做到，就一定会成功。

李安强：这是一个性格有点内向的同学，但就是在北京电销，他有了很大的进步与提高：在近两个月的工作经历中，他拨打了近10000个电话，很努力，很认真，他学会了如何与团队的其他伙伴相处，怎样与客户交流、对自己的综合能力和素质有了较大的提升与进步，不管有没有业绩，不管出不出单，只要坚持过、努力过，就不会留有遗憾，他说：“不管以后做什么，有了这次的经历就没有什么可怕的了，这次实习将是我一生的财富，如果让我从新选择一次，我依然会来中国人寿北京电话营销中心。”

杨宜煜：班组长对我们都很好，很用心的辅导和培养我们，每天都帮助我们解决线上问题以及出现的心理问题，经常与我们谈心。在电销中心，我们要有良好的心态，面对其他伙伴的出单，我们要冷静，不可急躁，即使有客户拒绝，也不要烦，要有耐心，保持乐观的心情，相信下一个电话可能就是你的成交客户。同时，你还得学会勤奋和努力，要知道没有“不劳而获”的事情，在这里，我的口才和语言组织能力都得到了提高，对专业的知识也有了进一步的了解，为以后的工作各方面都积累了有用的经验。

郝庆娜：电销工作极具挑战性，不仅考验一个人的耐力、抗挫力，更加考验一个人的学习与反应能力。打了一个多月的电话，在6月29日出了第一张保单，终于感受到“付出肯定会有回报”的说法，之后又出了两张线上，不过都没有收回来，这样才认识到客户也是有自己的想法，要想成为一名专业的电销人，不仅要推销好产品，更重要的是推销好自己，凭什么客户要把个人的基本资料告诉一个根本不认识的人?所以通过电话，要与客户建立良好的信任关系，让客户满意产品，满意公司，更重要的是满意服务。要每天怀有一颗积极乐观向上的心态，告诉自己：我是最棒的。

秦晓翠、刘巧玲：通过实习，接触到了社会，让我们收获很多：

①，让我们在短时间接触并了解了不同等级、不同素质、不同职业的形形色色的人，为以后步入社会垫定了基础;

②，在电销团队中，学到了团队文化，就是大家齐心协力，朝着一个共同的方向努力，一起前进;

③，在这里接触到了各种的拒绝，各种的挫折与失败，但是愈挫愈勇，我们成长了很多，学会了坚强，学会了耐心，学会了要勇敢面对一切挑战。

雷世超、赵宝珍、张亚兰、田瑞松……：并不是每一个同学都有出单、有实收，我们代表了暂时没有出单的大部分同学，我们在这里，接受挫折、面对失败，但是我们从来没有想过放弃。说实话，做保险难，做电销保险更难，但是我们的每一位同学始终秉着“不抛弃、不放弃”的精神，在这里努力付出，认真工作，每天按时上班，与团队一起并肩作战，期间有欢笑，也有泪水，有坚持不住的时候、有嗓子难受的时候、也更有动作量—时长、有效通话不达标的时候，但是为了我们的目标、为了业绩、更为了一种荣誉，我们依然咬牙，坚持了下来，我们在这儿的每天，没有同学无故不上班、早退、迟到的情况，我们每天信心满满，因为我们知道在这里实习，不仅代表个人，更代表学校，我们不会辜负老师的心血，两个多月了，我们真的提高了很多，与人沟通、团队精神、互帮互助等等，这是一次难得的锻炼机会，不管在来之前，你是一个什么样的人，在这里你一定会有新的收获，会有不一样的新的感受，无形中你就会真的成长了很多很多。

二， 贸易经济专业的同学：

翟曼曼：在电销实习，收获很大，认识到“学校”和“社会”是两个完全不同的概念，从学校进入社会也是一个艰难的过程，而电销中心提供了这样一个桥梁，给了我们一个过渡的平台，帮助我们提前转变，以更好地适应社会。工作可能是类似的，但经历却是不同的，对每个人的影响也是不同的，成功是可以复制的，沟通是需要技巧、讲究策略的，只要找对了方法，看准目标，成功是迟早的事。

顾琳：通过实习，让我明白了人一定要有耐心，遇事不能浮躁，要冷静，也学会了如何待人接物，受益匪浅。

王晓寒、于艳娇：通过实习，一方面锻炼了意志，学会了坚强的心态，另一方面学会了与人相处的道理，尤其是公司、企业文化的道理，也学到了销售的技巧和实践能力，更重要的认识到了工作的效率问题：高效才有进步。

罗明凤：这次北京实习，对我的感触很大，在这里体会到了与众不同的工作生活，这里的工作环境、工作氛围、工作人员都是一个令人享受的过程，对自身也是一次较大的提高，因为工作的特殊性，让我在个人的交际能力、语言表达能力、社交能力都有了一个很大的进步，总之这次实习让我有了一次蜕变和成长，对我影响深远。

李贝贝：在实习的过程中，认识和学习了很多在学校学不到的东西，从一个只会学习的书呆子向职场的一个转变，在这每天接触不同的客户，接受不同方式的拒绝，让我感受到面对挫折原来我也可以变得如此坚强。想到刚开始上线时的胆怯，到成功的实收一份保单，到现在的与客户能很好的交流，这就是我的成长，我的进步，很感谢学校和老师给我们的这次难得的实习机会。

以上是我们部分同学的亲身感受，从中可以看出，这次实习让我们真正了解了社会、了解了行业、也更加了解了自己，在实习中我们一步一步的完成了由学校学生向社会职场的角色转变，锻炼了自己的意志，提高了适应社会的能力。

最后，感谢经贸学院和保险教研室，给我们提供这次难得的实习机会，感谢各位实习指导老师，冒着酷暑，不远千里，带给我们知心的安慰和鼓励。

实习依然继续，我们继续努力。我们会用我们的精彩表现回报郑航。

向我们的母校郑航致敬!

#208614[\_TAG\_h2]最新电话销售团队口号(精)二

电话是目前最方便的一种沟通方式,具有省时,省力,快速沟通的优点,在目前全国3亿电话用户的时代,电话销售已经越来越显现出起重要性来。

电话沟通究竟要如何才能做的更好呢?

在电话销售的前期必须要做好以下几个方面的准备,否则你的电话销售工作就是一个失败的过程。

一:准备

心理准备,在你拨打每一通电话之前,都必须有这样一种认识,那就是你所拨打的这通电话很可能就是你这一生的转折点或者是你的现状的转折点。有了这种想法之后你才可能对待你所拨打的每一通电话有一个认真.负责.和坚持的态度,才使你的心态有一种必定成功的积极动力。

内容准备,在拨打电话之前,要先把你所要表达的内容准备好,最好是先列出几条在你手边的纸张上,以免对方接电话后,自己由于紧张或者是兴奋而忘了自己的讲话内容。另外和电话另一端的对方沟通时要表达意思的每一句话该如何说,都应该有所准备必要的话,提前演练到最佳。

在电话沟通时,注意两点:1 注意语气变化,态度真诚。2 言语要富有条理性,不可语无伦次前后反复,让对方产生反感或罗嗦。

二:时机

打电话时一定要掌握一定的时机,要避免在吃饭的时间里与顾客联系,如果把电话打过去了,也要礼貌的征询顾客是否有时间或方便接听。如“您好,王经理,我是\*公司的,这个时候达打电话给你,没有打搅你吧?”如果对方有约会恰巧要外出,或刚好有客人在的时候,应该很有礼貌的与其说清再次通话的时间,然后再挂上电话。

如果老板或要找之人不在的话,需向接电话人索要联系方法“请问先生/小姐的手机是多少?他/她上次打电话/来公司时只留了这个电话,谢谢你的帮助”。

三: 接通电话

拨打业务电话,在电话接通后,业务人员要先问好,并自报家门,确认对方的身份后,再谈正事。例如:“您好,我是\*公司,请问老板/经理在吗?老板/经理,您好,我是\*公司的,关于......

讲话时要简洁明了

由于电话具有收费,容易占线等特性,因此,无论是打出电话或是接听电话,交谈都要长话短说,简而言之,除了必要的寒暄也客套之外,一定要少说与业务无关的话题,杜绝电话长时间占线的现象存在。

挂断前的礼貌

打完电话之后,业务人员一定要记住想顾客致谢,”感谢您用这么长时间听我介绍,希望能给你带来满意,谢谢,再见。”另外,一定要顾客先挂断电话,业务人员才能轻轻挂下电话。以示对顾客的尊重。

挂断后

挂断顾客的电话后,有许多的业务人员会立即从嘴里跳出几个对顾客不雅的词汇,来放松自己的压力,其实,这是最要不得的一个坏习惯。作为一个专业的电话销售人员来讲,这是绝对不允许的。

二:接听电话的艺术

有时一些顾客图省力,方便,用电话也业务部门直接联系,有的定货,有的是了解公司或产品,或者是电话投诉,电话接听者在接听时一定要注意,绝对不能一问三不知,或敷衍了事推委顾客,更不能用不耐烦的口气态度来对待每一位打过电话的顾客。

1: 电话接通后,接电话者要自报家门如:“您好这里是全程管理公司业务部”或“您好我是很高兴为您服务”绝对禁止抓起话就问“喂,喂你找谁呀;你是谁呀?”这样不仅浪费时间还很不礼貌,让公司的形象在顾客心中大打折扣接听电话前一般要让电话响一到二个长音,切忌不可让电话一直响而缓慢的接听。

2、记录电话内容

在电话机旁最好摆放一些纸和笔这样可以一边听电话一边随手将重点记录下来,电话结束后,接听电话应该对记录下来的重点妥善处理或上报认真对待。

3、重点重复

当顾客打来电话订货时,他一定会说产品名称或编号、什么么时间要或取。这时不仅要记录下来,还应该得利向对方复述一遍,以确定无误。

4、让顾客等候的处理方法

如果通话过程中,需要对方等待,接听者必须说:“对不起,请您稍等一下”之后要说出让他等候的理由,以免因等候而焦急。再次接听电话时必须向对方道歉:“对不起让您久等了。”如果让对方等待时间较长接听人应告示知理由,并请他先挂掉电话待处理完后再拨电话过去。

5、电话对方声音小时的处理方法

如果对方语音太小,接听者可直接说:“对不起请您声音大一点好吗?”我听不太清楚您讲话。绝不能大声喊:“喂喂大声点”;要大声的是对方,不是你。

6、电话找人时的处理方法

苦遇找人的电话,应迅速把电话转给被找者,如果被找者不在应对对方说:“对不起现在出去了,我是,如果方便的话,可不可以让我帮你转达呢?”也可以请对方留下电话号码,等被找人回来,立即通知他给对方回电话。

无论是拨打电话,还是接听电话,都可以反映出一个人或公司的形象。电话是公司对外交流的一个窗口。一个好的拨打电、接听电话过程,传递给对方的是一个好的印象,反之亦然,因此在电话方面无论是拨打或接听,都应该特别注意你的言词与语气,一个电话可能可以改变你目前境况甚至是一个人的一生。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！