# 电销自我鉴定8篇

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-02-21

*要知道写好自我鉴定可以帮助我们了解自己的优点和缺点，自我鉴定其实就是为了更加高效的了解自己的基础情况，更加热情的投入工作中，以下是小编精心为您推荐的电销自我鉴定8篇，供大家参考。电销自我鉴定篇1作为xxxx公司的销售内勤，我深知岗位的重工性...*

要知道写好自我鉴定可以帮助我们了解自己的优点和缺点，自我鉴定其实就是为了更加高效的了解自己的基础情况，更加热情的投入工作中，以下是小编精心为您推荐的电销自我鉴定8篇，供大家参考。

电销自我鉴定篇1

作为xxxx公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

一、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件、在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。、

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为xxxx公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

三、今后努力的方向：

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务;第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手!

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

电销自我鉴定篇2

岁月如梭，不知不觉我来xx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，xx的客服人员，也需要了解多方面的知识，如营养、xx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。

xx市场越来越大，选择xx的顾客也越来越多，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。

电销自我鉴定篇3

第一季度工作总结及第二季度工作计划 网销部及电话营销部

第一季度工作总结：

网销部：1、网上宣传的力度还不是很大，网销部现在存在的问题：

各大网站和新疆网站的宣传力度不大，也需要和新疆的

网络媒体的合作!1月份网销部签单为0，2月份网销部

签单15万，3月份网销部签单13万，目前有效定金是

3个!第一季度总业绩是29万。

2、在装修帮上传设计师的案例。

3、第一季度主要工作是收定金，落单。

电话营销组工作总结：电话营销组的组员现在慢慢开始进入工作状态，约的客户量不多，第一是组员刚开始打电话，对于客户的心里需求还不是很了解，第二是电话邀约的方式还是没找对方法!电话营销组在第一季度签单2万，目前累计的定金5个，目前累计的客户13个。

第二季度工作计划：

网销部工作计划：1、加大网上的宣传力度。

2、电话邀约客户要总结经验，得了解客户的需求，

这样客户的数量会有所增加!

3、第二季度的第一个月的业绩能突破15万，保

15冲20!本月收取定金保4个冲5个。

电话营销和网销组工作计划：

1、张瑞：争取多约客户，争取收定金和签单。

2、郭静：本月抓紧时间打电话约客户，对之前有意向的客户继续跟

进，积累客户，在工作中找出自己要更改的地方，加强专 业知识，争取在本月取得更好的成绩。

3、杨燕：本月计划收2个定金，签单保7万冲10万。

4、雷静：本月抓紧时间打电话约客户，对房子即将交钥匙或有意向

提前了解房子的业主要一直维护、跟进，争取本月做出业绩，超过计划目标。

电销自我鉴定篇4

现在进入公司已经将近有半年的时间，这半年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。

总结：

-月份截至目前出了六单的成绩，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。

经过半年的电话销售，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。

计划

接下来的时间，每天还要继续的保持电话量。在即将到来的最后一周我的计划是期望自己有新的突破，能够锻炼好自己的口才，向前人学习经验。争取能够全额完成目标。

电销自我鉴定篇5

自从本人20xx年加入周大福珠宝以来也有1年的时间了。在这个年的工作中，我持续的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作水平，使我的业务水平有了较大的提升。我深知工作中的进步与大家的协助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年的7月让我担任柜长一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的持续学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，增强专业知识的学习，使自己持续的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提升。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面;1认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。2充分展示珠宝饰品，因为多数顾客对珠宝知识缺乏了解，所以对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道;“满意|”是顾客的广告。3促动成交，因为珠宝首饰价值相对较高，所以，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。4熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。5售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。6抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，即使有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要增强学习，自己的销售技巧还应该提升，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

电销自我鉴定篇6

光阴似箭，日月如梭，两个月的光阴又已悄不过逝。在这六十多个日子里，因为各位领导和同事的协助，我顺利地完成了自已的本职工作。回想起这两个月的工作，期间有很多感动，有很多值得我记忆和收藏的东西。在此我非常感谢公司给我这次机会锻炼自己。也是为了在以后的时间里面，更好地完成工作，不辜负领导和同事对我的厚望，为以后的工作做更好的铺垫，坚持认真专业，规避失误。我将近两个月的工作情况总结如下：

走上电销主管已经有两个月的时间了，在这段时间里面学到了很多，也让我明白了，做一个合格并且优秀的主管最重要的就是需要具备专业的业务技能和项目把控以及宏观统筹水平。

作为主管接触的项目当前主要是邓白氏的相关项目，但是角色不一样了，所以面对的事情和责任就不一样了。从7月份开始接触邓白氏的项目以来，已经不记得多少次凌晨的下班，面对着客户的怀疑，面对着重重考验，无疑对我们来说是一个巨大的挑战。但是我们没有放弃，我们坚持着，走到今天回忆起来那不是痛苦的经历，那确是我人生一笔的财富。因为我学到很多之前学不到的东西，我接受了高标准的挑战，后期的项目我将会有很多经验去实践。所以带邓白氏hp项目来说，我自己经历两个阶段，督导到主管的过渡，从最初的10人团队到后期的90人团队，从最初的个体人员把控到后来的团队进度把控，我实现了角色的转换，也经历了很多次的考验。最终以项目总收入四十七万的成绩顺利完成项目!

随之而来的即是邓白氏其他的小项目，时间很短，但是难度在一步步增大，而且在一步一步的像例子挖掘转变，不再是单一的数据清洗，对我们坐席也好，督导也好，包括主管也好，迎来了又一个挑战，转型!首先从oxxford、infor、kcc以及到后来的医疗器械，我们在一步一步的转变，从最初的数据清洗技能，我们要开始锻炼坐席的话术技巧。而对我来说，除了对项目的进度和时间管理之外，还要分析数据的分布，将资源利用化。从oxxfor和infor进入，虽然我们最终圆满的完成客户的要求，但是我们自己的产能提升还没有达到目标。但是我们从这些小项目中，总结出来了项目的把控还需要注意数据的分析，和持续的与客户沟通，一起协作将项目做好，从而迎来了kcc和医疗器械项目的成功，最终以项目总收入xxxxxxxx完成了项目任务。在做项目的把控水平上，从邓白氏的项目中，我自己积累和沉淀了很多经验。要带领一个高效具有作战水平的团队，首先我们自己需要严格要求自己具有时间观点，从而好的管理团队的时间。将目标明确并且细化到每一个小时和每一分钟，将团队时间管理好，这样我们最后的目标就能够完成。其次就是数据分析，准确的分析数据，和把控数据将数据利用化是项目成功的关键，即时的.注重数据的分布是我们做好项咳嗽卑才诺姆较蚺獭t俅尉褪俏颐侨嗽奔寄艿奶嵘，我们需要对当前现有人员的技能熟悉，每个人的特点和分析，将合适的人放到合适的项目上，从而创造出最大的价值

在做邓白氏项目的同时，我接手了一个百瑞利欣的项目，因为客户之前和我们合作的一个项目不是很愉快。所以接手这个项目的同时，我告诉自己一定要将这个项目做好，将客户对我们评价有所改观，提升我们客户感知度，赢得后期的长期合作。从项目初期需要完成几千的数据量，到最后我们需要完成的三万六的数据量，对我来说无疑又是一个考验，期间电信系统还频繁故障为我们项目的进度形成了层层堡垒。面对此，和it部门的协调以及其他主管的协调，即时有效地调配人员，安排加班，最后我们以顺利完成了客户需要的三万六的数据量。从这个项目，让我明白了良好的协作和沟通水平也是作为一个主管把控项目必须具备的!

在面对做熟悉数据清洗项目，我们又迎来又一个挑战即华晨汽车满意度问卷，这个项目和我们之前的项目相比，不是难度有多大，而在于考验我们现有访员的耐力和项目管理人员的统筹水平。一个问卷下来需要半个小时的时间和之前一个成功5分钟来比，必须实现这个转变。我们通过持续的培训和分析将人员得技能提升，同时也开创了一种新的业绩薪金方案来更好的激励团队的出单激情。同时，考验我们还有就是第一次涉及的配额控制，面对复杂的配额控制，系统能够控制前端的，却支持不了后端的，所以我们需要随时注重配额的进度，将配额已满数据抽出，来提升大家的拨打效率。最后，我们通过前端的控制，和后端的配合，终于配额控制实现。为以后我们做类似的问卷做了很好的铺垫，也总结出一套行之有效的方案。最后华晨项目也以项目总收入十万完成了项目。所以我们在华晨项目中，总结出了把控好一个项目，良好的系统支持和数据支持以及强有力的激励机制将会为项目的执行创造出更多的利润。

经历很多大大小小的项目，让我更加深刻的感受到作为主管需要具备更多的是宏观的把控的水平。一个项目的接入，系统支持，培训，人员安排，项目进度，数据分析，客户沟通以后项目最后的确认流程。是需要持续的提升自己的自身素质和技能。从督导到主管的转变就是考验统筹水平是否具备了。从项目来说，之前做的更多的是项目坐席人员每人的把控，而主管要做的确实整个项目进度把控，做好时间管理，数据分析，目标任务的检查，项目流程的确认，部门之间的协调，是后期我们需要持续提升和进一步完善，这样才能够提升我们的产能，创造更大的利润!

同时，在以后的工作中，我会持续提升提升自身素质与技能，严格的要求自己做好，带领好的团队，发扬敢于吃苦，勇于实践的精神，坚持不懈的努力奋斗，高效率和高质量的完成工作!为公司创造更大的价值也实现自己的价值，学海无涯，工作无止境，我会永远牢记屈原的那句话“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。逝者如斯，成绩属于过去，只有希望才属于未来，我决不做一只踯躅于回忆的小鸟，而要做一只翱翔于蓝天的雄鹰。把过去深深埋葬，站在今天的肩膀上，向明天奋力冲刺。即使前路充满荆棘，还有无数的考验在等着我，不过我的选择就是义无返顾地实行下一次冲锋，去创造人生更大的辉煌

电销自我鉴定篇7

在面对做熟悉数据清洗项目，我们又迎来又一个挑战即华晨汽车满意度问卷，这个项目和我们之前的项目相比，不是难度有多大，而在于考验我们现有访员的耐力和项目管理人员的统筹能力。一个问卷下来需要半个小时的时间和之前一个成功5分钟来比，必须实现这个转变。我们通过不断的培训和分析将人员得技能提升，同时也开创了一种新的业绩薪金方案来更好的激励团队的出单激情。同时，考验我们还有就是第一次涉及的配额控制，面对复杂的配额控制，系统能够控制前端的，却支持不了后端的，因此我们需要随时关注配额的进度，将配额已满数据抽出，来提高大家的拨打效率。最后，我们通过前端的控制，和后端的配合，终于配额控制实现。为以后我们做类似的问卷做了很好的铺垫，也总结出一套行之有效的方案。最后华晨项目也以项目总收入十万完成了项目。因此我们在华晨项目中，总结出了把控好一个项目，良好的系统支持和数据支持以及强有力的激励机制将会为项目的执行创造出更多的利润。

经历很多大大小小的项目，让我更加深刻的感受到作为主管需要具备更多的是宏观的把控的能力。一个项目的接入，系统支持，培训，人员安排，项目进度，数据分析，客户沟通以后项目最后的确认流程。是需要不断的提高自己的自身素质和技能。从督导到主管的转变就是考验统筹能力是否具备了。从项目来说，之前做的更多的是项目坐席人员每人的把控，而主管要做的确实整个项目进度把控，做好时间管理，数据分析，目标任务的检查，项目流程的确认，部门之间的协调，是后期我们需要不断提升和进一步完善，这样才可以提高我们的产能，创造更大的利润!

同时，在以后的工作中，我会不断提高提高自身素质与技能，严格的要求自己做好，带领好的团队，发扬敢于吃苦，勇于实践的精神，坚持不懈的努力奋斗，高效率和高质量的完成工作!为公司创造更大的价值也实现自己的价值，学海无涯，工作无止境，我会永远牢记屈原的那句话“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。逝者如斯，成绩属于过去，只有希望才属于未来，我决不做一只踯躅于回忆的小鸟，而要做一只翱翔于蓝天的雄鹰。把过去深深埋葬，站在今天的肩膀上，向明天奋力冲刺。尽管前路充满荆棘，还有无数的考验在等着我，可是我的选择就是义无返顾地进行下一次冲锋，去创造人生更大的辉煌!

电销自我鉴定篇8

回忆起我20xx年x月xx日进的公司一直到现在，已经工作有了半年多。工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。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。

而自己开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且下半年订好一个计划，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。

今年整整的半年变化不大，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。而我在这半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xxx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xxx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。

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！