# 母婴销售经理月度工作总结(必备5篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-01-05

*母婴销售经理月度工作总结1转眼间，20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是；...*

**母婴销售经理月度工作总结1**

转眼间，20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的.角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。“我对自己说。

>20xx年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，11年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；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老客户获得更多的客户信息。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相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

6、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。

>工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住；

缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性；

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

**母婴销售经理月度工作总结2**

\_如何成为一名优秀的销售人员?\_\_如何把销售工作做的更好?\_一句话：一个好的销售人员既要忠于公司又要忠于客户!以下是我的一点感受：

第一、心态

我把心态分为两部分，一个是我们自己的心态;另一个是客户的心态。心态决定销售人员的业绩和素质。态度是一个人对待事物的一种驱动力，不同的态度将产生不同的驱动作用。所以说，“态度决定一切”。

个人的心态

我们销售人首先要具备积极的心态，就是把好的正确的方面表现出来、表现给客户。在销售过程中难免会遇到这样那样的客户，有的是比较爽快的、有的是比较难缠的。一天之中我们的心情是复杂多变的，早晨起来是心情一般，当你出来见了第一个客户，工作进展的非常顺利，到客户那就有计划叫我们报价，我们报的价虽然高点，但是客户说可以，就按这个做吧，这时我们的心情真是无法形容、难于言表!事情都办的差不多了，该去拜访另一个客户，但这个客户相当难缠，不是挑你这个产品质量不好，就是说你们公司的产品价格比其他的厂家高很多，“如果你们公司在是这样做事的话那以后我们就不要在合作了”，这时你的心情是怎么样的?不用我多说，沮丧、气愤，但是你不能表现出来，因为他是我们的衣食父母，我们是要从他们口袋里拿钱的，所以只能听着、忍着;但是当客户发完牢骚后我们不能置若罔闻，要把他为什么这样说这样做搞清楚，究竟是什么原因导致他这样说这样做，是我们自己的原因还是这个客户本身就是这样爱挑毛病?公司领导经常这样指导我们，“不要因为客户的一句难听的话就与客户争辩，与客户对立，这时在心里要告诉自己‘坚持，坚持，再坚持’，不要因为一件事不开心就放弃，也许你在销售中遇到了很多困难，可是我们应该看到克服这些困难后的一片蓝天”。

我最初到公司，见的一第一个客户是一个供电公司安装分公司的经理，我见到他的时候他正在与几个属下谈要买一台仪器，我去了把我们公司介绍了一下， 我们正好有他要买的仪器，但是当时我刚到公司，对公司的产品不是很了解，我印象中是有的，我把资料拿出来找到他说的那个仪器，大概是这个，我又打回来问了一下价格，我把价格报给客户，客户听了说不是这个，因为这个价格和他说的心里价位相差很大，说“你搞清楚在来”。我就出来了，但是我没有离开单位，我往回打电话，把客户的需求说了一下，问问公司是不是这个仪器，得到答复：是。我又去找那个客户，进去之前我把那个仪器的部分仔细的看了看，心里有个数就进去了。

我又找到他跟他谈了，我说现在国内检测这个的仪器就是这样的，而且我们公司的产品质量你可以放心，虽然价高了点，但也不是让人接受不了的，我们负责产品终身维护，他听到还是那个价位，态度还是很冷，说“你搞错了，不是这个产品，搞清楚在来”。我没办法，只能灰溜溜的走了。但是我又没有放弃，又打回电话求救，遇到这样的事该怎么解决? 接下来公司这边把更详细的资料传了过来，并且让公司技术人跟他电话沟通了一下，最后结果还是一样的，他说如果是这个价就不是这个产品(其实后来我琢磨，产品就是这个产品，就是因为价格太高，上面一般不会批，但是他还是想买)。事情进展到这了好像已经没有办法了?

后面我是这样的做的：我就慢慢的接触这个单位的其他人，见了两个副经理、一个专工(今年一个副经理升为配网的主任、专工升为安装公司副经理，从这点上说多拜访一些客户也就是在积累我们自己的资源，为后面的工作开展做准备)，把产品跟他们介绍下;没过多久，其中有个副经理后来打电话给我，叫我把价格和资料在给他报一下，他要写个报告给局里，我想事情有了转机，我要继续跟踪。现在，计划已经在他们局里了。后来，我还是经常去那个单位，去得多了，那个经理的态度和我刚开始见到他的时候就不一样了，从最开始的对我态度很冷到现在的很热情让我体会到“坚持”的意义。后来我和那个客户的关系非常好，如果我要求请他吃饭他都反对，坚持他请我。截至去年年底他给局里报计划大概有十五万左右，今年执行。如果说我开始他那样对我，我心灰意冷的话，放弃他这个人这个单位，那我想以后不知道会损失多少损失什么。

积极的人像太阳，走到哪里哪里亮;消极的人像月亮，初一十五不一样。

公司去年发给我们每人一本“你为谁而工作”?这本书我看了两遍，收获很大。我个人的感想是：我们每个员工在工作的时候不要想着你在给公司打工，得过且过，公司的命运与自己无关，这样你不会把工作做好的。应该把你和公司想成是一个整体，自己就像公司的老板，要像老板一样的考虑问题，像老板一样的行动，具备老板的心态，这样就会考虑企业的成长，考虑企业的费用，想成是自己的事，你就知道什么是自己应该去做的，什么是自己不应该去做的。

什么样的心态决定我们什么样的生活。唯有心态端正了，才会感到自己的存在;唯有心态端正了，才会感到生活和工作的快乐。才会感到自己所做的一切都是理所当然的。

客户的心态

客户的心态其实很好把握，我把客户分成两类：上层客户和下层客户。下层的客户他做的工作要对上级负责，如果是我们的产品造成了他们工作中的损失，那上层要找他的责任，严重者可能导致他的下岗，所以我在工作中要对他们做出保证，使得他们对我们有信任，而且我们所做出的承诺确实是事实在在的，他才会持续的与我们合作。另一个是上层客户，其实说起来高层有时比上层更好相处，他们的素质相对来说比较高，而且一般不会怎么刁难人的，他们希望我们把事情做好，能够对他们的工作起到作用，那么我们跟他做事的时候就要有学习的心态跟他们相处，真诚的为他们服务。

找出客户购买的价值观，顾客买任何一个东西都是为了满足他深层次的需求，作为销售，要找到客户的真正需求，并且在介绍产品的时候不断的强调这些需求的满足情况。

第二、勤奋和坚持

我从来不相信整天什么事都不做天上能掉下馅饼;勤能补拙，这个道理不管在那个行业都成立。

从我迈进销售这个行业，我心里就有明白，不能吃苦是做不好事的，既然我选择了这个行业就要坚信自己一定能做好。我第一天下市场，之前我也不是很清楚该如何着手，都是在前进中摸索着。

懒惰我们的天敌。如果说我今天累了不想出去拜访客户了，那在你休息的这段时间可能客户那边就有了购买意向，就被你的竞争对手拿走了，那损失的可不是你这个单子没拿到，有可能是你这个客户都可能丢了。一天上午，我已经去了两个单位，见了好几个客户了，没什么进展，这时已经11点多了，我也感到疲倦了，心想回去先休息一下，下午在继续吧，犹豫了好一会，我还是决定在去一个单位转下(不论你在哪个公司，你都要对公司负责，对你的老板负责，要对得起公司给你的薪水;同时也要对得起自己，因为追根究底你是在为自己工作)，没想到我到了那个单位正巧赶上物资经理拿着购买计划上给主任签字，我无意中看到上面有我们的产品，我窃喜“还好我来了”，经过我后来的工作，最终我拿到了这个合同。反过来说，如果当时我懒一懒回去休息了，那我也就不可能拿到这个合同了。从这件事上我悟出了一个道理：只要我努力了、尽力了，肯定会有收获;只要我努力了、尽力了，哪怕我没有收获，我也无怨无悔，至少我付出了!当有一天你发现你的脚底被石子垫的疼了，你抬起腿看看脚下：鞋底漏了，我想这时你的努力和付出不言而预。

我始终坚信即使跌倒也要抓一把沙。意思是，销售人不能空手而归，即使推销没有成交，也要让客户能为你介绍一位新客户。

销售人不可能与他拜访的每一位客户达成交易，你应当努力去拜访更多的客户来提高成交的百分比。在电网系统，一个意向不可能是由一个人来完成的。购买意向一般都是从下到上一级一级的报上去的，那么每一级我们都要兼顾到，每一级的客户关系我们都要建立和维护。所以，在初级接触市场的时候我们要做的工作量比较大，这时考验我们的是毅力和耐心。

问一问任何一个专业销售代表成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。

第三、我们对自己的产品知多少

销售从直观上简单来讲目的是做什么?当然是把现有的产品卖出去。产品知识是你对你所要销售的产品的了解程度，试问自己对自己所要销售的产品都不了解，顾客要求你解释产品的功能特点，销售人员一问三不知，顾客怎么放心买你的产品?放心使用你的产品?

我觉得作为一个销售人员，起码要对自己公司的产品大概了解，我们公司产品比较丰富，开始我也记不得那么多，接触多了，看得多了，自然而然就知道了，越往后就是不拿出资料就已经知道某个产品在哪页有什么基本功能。

第四、个人素质和修养

礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源。据调查，有71%的客户之所以从你的手中购买产品，是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。因此，推销——首先是推销你自己。所以我们要从内在到外在全方位的提高自己，自身素质提高了，我们做事也就事半功倍。

第五、工作作风

如果销售人纪律松散，凝聚力不强，工作不努力，他们就会难以满足客户越来越多的要求。

优秀的销售人员总是善于制定详细、周密的工作计划，并且能在随后的工作中不折不扣地予以执行。其实，销售工作并不存在什么特别神奇的地方，有的只是严密地组织和勤奋地工作。一位成功的总裁如是说：“我们优秀的销售人员从不散漫和拖拉，如果他们说将在2天后与客户会面，那么你可以相信，2天后他们肯定会在客户那边的。” 我很喜欢的做事风格：“雷厉风行”，无论做什么事，说到就要做到，因此，严谨的工作作风会保证我们做事的成功率。

销售人员最需要的优秀品格之一是“努力工作”，而不依靠“运气”或技巧(虽然运气和技巧有时也很重要);或者说，优秀的销售人员有时候之所以能碰到好运气是因为他们总是早出晚归，他们有时会为一项计划工作到深夜，或者在别人下班的时候还在与客户交流。

**母婴销售经理月度工作总结3**

开拓市场，\*\*狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结

>一、20xx销售情况

20xx我们公司在xx等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，\*\*外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下xx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xx万元，产销率95%，货款回收率98%。

>二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的\*\*、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

>三、构建营销网络，培育销售典型

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的`高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

>四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作\*\*化、规范化、经常化。产品销售部通过市场\*\*、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对\*\*各销售市场动态跟踪把握。

>五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固\*\*市场，为公司创造更高的销售业绩。

在即将到来的一年，祝我们xx科技有限公司在20xx的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**母婴销售经理月度工作总结4**

在近6年财务经理的实践工作中，我深深感受到企业\*\*规范化的重要性，除了发挥财务\*\*，服务职能外，工作的责任心，事业心业务能力也是非常重要的。按公司目前的发展步伐，停留在目前的水\*上是远远不够的，要有一个跨越式的飞跃，不能我一个人提高，要全体财务人员共同提高。我想：通过mba的学习，要在管理、预算、项目投资方面进一步加强，要把学到的知识真正运用到公司今后的发展中，做好公司的各项财务工作。我相信：在不久的将来，财务部门将成为优秀人才向往的地方。

>一、员工礼节礼貌方面

进入酒店没有感觉到向进入三星级酒店，无论是前台还是餐饮还是客房整体汽分，没有一位酒店员工或是管理人员能做到对待客人向对待上帝一样，没有一位员会想我的工资是客人发给我的，而不是老板。

建议：以人事部签头制定各岗位员工的礼节礼貌的基本要求进行大规模的培训，让员工清楚知道自已应该达到的礼节礼貌标准，在工作中上至总经理下至各岗位领班要认真落实，加强督导，只要是酒店的管理人员(无论岗位)都要发现员工没有做到的要去说去督导，而不是认为不是我部门的员工视而不见，从酒店上层做起，带动员工的礼节礼貌意识，从而达到服务热情礼貌的表现。

>二、各岗位的纪律及卫生

酒店各岗位员工作纪律涣散，工作随意，各岗位工做纪律应是各部门及人事部签并没有制定下发培训，让员工道知我在工作中应该有的工作纪律要求，特别是酒店的服务一线岗尊，如前台，迎宾及宴会预定，在重点岗位，酒店各级管理人员在工作时要多留心观察，多督导多检查以预防为主，教育和日常要求为重心，多鼓励少处罚，而现在大多管理人员任为不是我部门的事情，只要我部门不出事，老板不知道，客人不投诉而自任为一切工作都做的很好了。

>三、员工仪容仪表及卫生要求

制定适合本酒店的着装要求及卫生标准，需要投入的一事实上要投如改变现有员工的.精神面貌，要\*\*要求，卫生方面加强检督，该项配到位的工具要配到位，如吸尘器等。

>四、酒店各级管理人员的工作配合

酒店工作是各岗尊管理人员要相互配合才能共同完成酒店的工作的，现在管理人员工作随意，相互工作不配合，都自任为自己的工作做的很不错了，什么都会，在工作中有人要做件事，有部分管理人员不配合，看笑话，心不向一起使，部分管理人员没有把自已放在一个星级酒店管理岗位上去要求自己，工作随意，对\*\*不加以指导，造成员工在工作中看管理人员的笑话，造成酒店一切问题没能落实，都是管理人员的责任，在开会时没有几个管理人员会站在酒店的立场上想工作，在工作中讨价还价要报酬而不是先想怎样吧工作做好后要考虑报酬。

**母婴销售经理月度工作总结5**

最近在看很多关于电话销售技巧的文章，有相当多的经典文章，有些把独孤九剑，降龙十八掌的招数都使出来了，非常厉害。我自己也从事电话销售工作多年，也有一些经验想和大家分享一下。

一、和关键人员的沟通要到位。卖点要准备充分

大宗产品涉及到的关键人物在公司肯定是非常重要的角色，不可能有大把的时间去浏览网站、看邮件，或许你的产品设计得非常出色，但是没有能够将信息及时准确传递到关键人物手中，而影响到最后的采购，是非常可惜的，这时候电话销售的关键作用显现出来。上月底，我有一咨询朋友公司，招标一个培训课程，客户的决策层都对他们公司非常认同，而且提供的讲师也是国内非常权威的，但在这个月初的时候，客户方告诉他们，这次不会和他们合作，我的朋友努力去挽回，尝试了很多种方法，决策层回复：协议已签，下次会有合作机会的。为什么会这样，中间是不是有些信息没沟通到位呢?其实我的朋友在挽回期间的努力已经打动了客户，朋友公司设计的课程包括前期调研、课程深度、课程后期跟进工作非常扎实，客户也觉得整个设计不错，当时朋友公司销售人员以为基本上没问题，到4月初的时候，后悔万分，因为不是和他们公司合作的。为什么?电话销售跟进没到位，跟决策层的交流不够，产品最大的卖点：课程中会赠送客户一些数据包，没有向客户提及，决策层也只看了课程设计的内容，并没有观察到课程中赠送的数据包，但另外公司提供方案的时候，通过电话向决策层谈到了这些增值的一些服务，这样他们占了优势，尽管没有合作基础，但决策层已经偏向了另外一家公司，所以我朋友公司这次在竞标中失败，事后，他检讨了很多，同时规范了同决策层沟通的流程和步骤，防止这样的事情重复发生。

在产品同质化的今天，谁能提供更多更专业的增值服务，肯定就会占尽先机，决策层肯定也希望花同样的价格享受更多的服务内容，但这些增值服务信息的传递，最快最有效的方式肯定是电话莫属，将这些增值服务内容先用规范化的语言组织好，和决策层有效沟通，包括决策层会提出的异议等，在电话沟通过程中，打消他们的顾虑，成功的希望就会越来越大。

二、将信息及时准确地传递到关键人物手中

如果条件允许，可以和决策层在聊天工具上进行交流，不需要聊太多，把一些及时信息传递到位，我们发现邮件的功能虽然越来越强大，但邮件的传输也容易出错，通过网络聊天工具传输文件，可以保证文件准确到达，和决策层对话，也可以在有资源的情况下，给决策层出谋划策，提供一些管理上的帮助。

三、在和决策层沟通的时候，思维必须敏捷，电话沟通前期要准备充分

决策层的沟通时间不会给你太多，因为他负责的相对事情比较多，所以在和决策层电话沟通的时候，把握住要点，看其心情好坏，可以适当性的说一些生活小故事，活跃一下交流气氛，有时候关心一下决策层的家庭生活也是需要的，因为和决策层成为好朋友会是非常开心的事情，每个人都会有优秀的经验可以大家互相学习，在和决策层沟通的过程中，一定要在电话结束后分析人物性格，掌握他的具体需求点及最关心的问题，为下次沟通或者合作打好基础。

四、必须要注意语言的规范

能够做到高层岗位的人肯定素质相当高，所以在电话销售的时候一定要注意不要用忌语，说话的时候表现出的信心也非常重要。

说到底了电话销售想要成功，首要条件是处理好和关键人物的关系，电话销售中的沟通技巧运用很重要，脚本也很重要，但最重要的是电话销售人员会做人，会处理好与关键人物的关系，知道如何提供个性化的服务，知道如何和他们建立长期有效的客户关系，知道如何将自己的优势更快捷地展现给客户，知道如何在跟进服务中提供更多地帮助。

电话销售工作很难，但越难的事情，对人的挑战越大，收获就越多，只要用心交流，就会越走越顺利，希望在做电话销售工作的同行，越做越开心，每天都会有新的收获!

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！