# 202\_年电销试用期工作总结学到了什么

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-05-16

*立冬是中华民族24节气之一，古代四立是指春、夏、秋、冬四季开始。今天为大家精心准备了202\_年电销试用期工作总结学到了什么，希望对大家有所帮助!　　202\_年电销试用期工作总结学到了什么　　做电话销售已经三个月了，在这段试用期间，我有了特别...*

立冬是中华民族24节气之一，古代四立是指春、夏、秋、冬四季开始。今天为大家精心准备了202\_年电销试用期工作总结学到了什么，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　202\_年电销试用期工作总结学到了什么

　　做电话销售已经三个月了，在这段试用期间，我有了特别多的收获，自己的工作能力也是得到了巨大的提升，特别是沟通的技巧可以说和刚开始进来公司的时候真的有天差地别，现在就我试用期的工作做下总结。

　>　一、工作上的学习

　　从我刚进公司做电话销售的时候，我虽然之前也是做过销售的工作，但更多的是跑业务的方式，而不是用电话去直接销售，虽然之前也是需要电话沟通的，但是还是和这个有一定的差别，为了做好这份电话销售的工作，我也是积极的参加公司组织的培训，让我自己能在上岗前就了解公司的产品，学习电话销售的一些技巧，到时候工作的时候也是能更好的去运用，去发挥，让自己的工作做好，从学习我们的产品知识，到我们模拟电话销售，我也渐渐的知道该如何去做了，真的到了岗位上，却发现还是自己没有彻底的掌握，但是打过几次电话之后，也渐渐懂得该如何去做了，同时在工作的时候，我也不断的学习，每天下班之后都会总结一天的工作，了解自己哪些是做得好的，哪些是需要再去改进的，只有不断的去复盘自己的销售工作，才能去找到自己的缺点，然后努力的去改进。

>　　二、认真的做好工作

　　在工作中，我认真负责的打好每一个电话，在与客户做沟通的过程中，也是耐心的宣传我们的一个产品，让客户了解我们产品的优势，尽量的把产品销售出去，当然在电话销售的过程当中，也是有些客户听到我的电话就直接挂断的，有些是不喜欢推销的电话，有些是工作时间繁忙，所以无暇接听，我也是会在一天工作之后去了解那些情况，那些工作时间不接的，就在中午或者下班之后再打一次，尽量的珍惜每一个客户，避免错过了潜在的客户，同时对于一些购买过我们产品的客户，我也是会适时的进行回访，确认他们的使用情况，并且引导他们帮我们做口碑的宣传以及介绍新的客户，尽量抓住机会，做好自己的销售工作。

　　三个月的时间，并不长，但是我感觉过得很快，也过得很充实，在收获的同时我也发现自己有些不足的地方是需要改进的，像对老客户的回访还可以再细一点，不能完成任务那样打电话，有时候和客户拉拉家常，可能会有意想不到的效果，同时在学习方面，我也是还要继续的加强，特别是一些新的产品，必须尽快的熟悉和掌握，不能等产品都出来一段时间了才去学习，在今后的工作中我要改进我的不足，让自己的工作做得更好。

**202\_年电销试用期工作总结学到了什么**

　　还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话，个人电话销售工作总结和计划。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

　　做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己必须要迈过这个门槛。说实话当时我是把自己看成被\'逼\'上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。在开始的时候也是在师傅包括一部的同志们帮助以及熏陶下才慢慢的适应，别人可以做到，为什么我就不可以？

　　作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑恶恶过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话，可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是\'拒绝\',如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

　　在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：\'一个人不追求进步的同时就是在原地踏步\'!

　　此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！

　　还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

　　为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能

　　够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

　　一零年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

**202\_年电销试用期工作总结学到了什么**

　　我负责电话销售展台的设计，工作也有一年了，这些日子的努力工作也让我收获很多，下面将这段时间的工作做一总结：

>　　一、总台工作人员等我们说清楚的本公司的单位及主要的业务，电话一般情况下不转接进主要负责人，这种情况一般会出现以下这几种：

　　1、你们搭建公司的，我们不需要，直接挂电话。

　　2、喔，我们今年不参加会展，然后挂电话。

　　3、我们主要负责人员出差去了，要一个月以后回来。别的一切不方便告知。挂电话。

　　4、你们是搭建公司，你们要不发一份材料过来吧或者发一份邮件过来。我们看看。前面的二种情况，常出现，碰到这类的电话，一般的电话销售人员，心里都不舒服，客人一个再见都不会说，差点就说出你们以后不要打电话之类的话题，自己挂下电话也会骂人起来，没办法，没有人是脾气好成这样，发泄吧，下一个电话还是有希望的。后面二种情况，对于我们电话销售来说，是个希望，但这是表面上的，希望不可能有，一个月以后，会展都开完了，传真或邮件发过去，都会被他们当垃圾处理。

　　但此类的问题经常出现，本人发现几个比较有效的办法，针对总台，碰到第1个问题，首先，不说出自己是那个单位的，直接到展台负责人，在此之前，要了解客户参加过什么会展，进期客户单位有什么好的事情，总知，了解越详细越好。总台一定要知道本公司是什么单位，你可以说出是主办方，了解最近的贵单位的展台落实情况，交流一些重要的事情。

　　话说到这里，电话一般接的进去，如果前台就是负责展台的人，或者他也了解，那可以跟他说说，他们对去年的会展情况满不满意，今年参加的情况现在到那里了，然后问一下他们展台是标准展台，还是大型展台，进一步的了解后，在做详细后的准备。要知道大型展台才是我们主要客户。如果前台将电话转进去，那一定要在前台转电话前，问清楚会展负责人的名字，那个部门的，这个很重要，没问到，也不用但心，转进去就一切都好起来了。

　　第2个问题，一般在客户电话准确性不高时，这是常出现的问题，如果打的连续超过五个电话都是这样的，那自己放下电话调整5分种，看看资料或站起来走动走动，调整一下。在这个问题上面，自己还是把握住客户的资料，跟同事交流，他们是否参加展会，有些同事的经念比自己足点，多虚心学习，对自己有好处的。客人说不参加展会不要立刻挂电话，脸皮厚点，再厚点，问几个客人问题，问去年参加过了什么展会？今年参加那个地方的参会比较多？明年有没有展>会计划？大概什么时候会出来参展的信息？但切记，如果不是主要人员，就不要聊下去了，简单的沟通后，礼貌的挂电话，是大客户的那在通过别的渠道沟通，找到主要负责人，就是有希望的。

　　第3个问题，这类的总台，真的好绝，不拒绝你，但一直挂着你，其实大部份的电话销售都不会一个月后在打过去了，因为会展结束或者跟本没有时间帮客户设计好展台。他们大不了，在一个月后跟你说，我们的经理现在出门了，也不知道什么时候回来，累吧，还要打电话吗？很多人都会问自己。打，打下去也是被经理草草的去处理。不打，那连希望都没有了。想起曹操说起的\'鸡肋\',打吧，现在社会的竟争可比曹操时代恐怖多了。但打用什么方法效果最好呢？各位，自己用自己的经念去处理，不同的问题有不同的答案，但只有一个是不变的，在电话销售里面，每一个电话都是一次希望！

　　第4个问题，每个电话销售都爱听到的话，因为可以跟经理说，客户今天让我发传真了，偶尔会看到经理满意的点头，朋友们，这是个假象，什么样的情况是假象呢？1、他不知道你们公司名字（电话中，一般说一次公司名字，90%的新客户是不记得名字的，但知道你是做什么的）。2、电话交流不超过五句。3、他没有说他们需不需要。如果情况相反，朋友高兴一下吧，这是自己辛苦或好运的成果，但记住，这只是个开始。好吧，我们在谈谈进一步的沟通需要什么吧，是的，千万记住，客户不会交自己的展台给一家业务不熟练的公司，而你代表着公司，把所有的流程都好好的去记住，你的宗旨，要让客户花的钱，最值。沟通好客户需要的东西，好好的跟设计部门沟通。但记住，画蛇添足是一句名言，别范这个错误，做的越多，并不会更好。这种要去承担的负责都是不讨好的。

　　客户所说的任何一句话，就记在心里。但有时自己也要有能力去分辨出来客人那些是无关紧要的话。好好的去发挥自己的能力，一般会展电话销售，得到客户需要看看我们帮他们公司设计的展台，在这里收集，他们公司司的网站，包括一点点的新闻，这也是有帮助的。交给设计部门，记住，本公司做的设计>工作计划及实施永远是最好了的。这就是我对今年工作中的一点心得，希望各位领导予以斧正！

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！