# 最新电销的工作总结纪律(4篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-06-09

*电销的工作总结纪律一第一：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...*

**电销的工作总结纪律一**

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。而自己今年开拓的新客户量不多，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的销售。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。要让客户感觉到通赢防伪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，想到跟通赢防伪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。

<

**电销的工作总结纪律二**

捧着累累的硕果，迎着冬日的阳光，怀着满腔的热忱，我们又迎来了半年工作总结会会的召开。对于我个人来说，是丰收的一年，特别是这半年里收获了太多太多，需要感谢的人太多太多。在这里，我谨向关心支持我们电话销售部的领导和广大员工表示衷心的感谢!并对电话销售这方面工作做一个总结：

一、半年来工作完成情况

半年来，我们对电话销售团队进行了整合，渠道部销售人员现有人，网站部销售人员现有人，客服部销售人员现有人;完成了呼叫系统上线，对呼入呼出业务进行了详细分工;制订了销售规则，与产品部门合作进行了职称英语、四六级等多次电话销售促销活动，完成总业绩，其中，重点产品电话销售工作(此处需要产品销售数据)。我们具体做好了以下几项工作：

(一)强化培训。强化产品知识与话述集中培训。为保证培训工作按质、按量完成，根据所开设专业，结合培训人员需求，选择培训教材、教学光碟。培训前发到培训人员手中，做到人一套，方便教学、方便复习、自学，提高了教学质量，巩固了教学成果。教师做到分工明确，责任到人。每次培训，由专业授课教师，按照日程表进行教学。要求理论讲解通俗易懂，实作具体、有针对性，一看就会。如，11月27日，老师为我们进行了职称英语培训，取得了很好的效果(我用27号前后的两组数字进行比较)。

(二)更新系统。聘请专业技术人员，积极进行呼叫系统的更新，以新的呼叫系统为基础，整合呼入咨询电话，来电量较更新前明显上升。

(三)细化分工。对呼入呼出进行了细化，并明确分工。在呼出方面，加大呼出密度，以便更多的人了解到学校，了解到学校的产品，为学校争取到更多的客户资源。加强了呼入与产品的协作，进行了多次促销活动，取得了较好效果;呼出方面，进行未付款订单的跟进，在学员跟进方面，及时了解学员处于哪个进度及时进行跟进。每个新开发的学员，都制表统计，在开发学员的得失之处做分析。通过召开每月一次例会来分析近来学员的状况，对于未成交的学员做出总结，以便更好地跟进，对于成交的学员我们及时分享经验，以供大家学习。同时，执行了同等学历的老学员二次销售，及时和老学员沟通。在启用新品时，首先通知老学员，得到他们的承认后方可启用，若他们不接受，我们作相应的改进满足他们的需求。对于老学员的回访，我们是不定期的。在节假日里我们送出问候和祝福，在重要的日子里送些小礼品以增进感情。在平时，我们也和老学员保持联络，关心他们的状况，增进感情。如果方便的话，可以登门拜访老学员，以便促进我们和老学员之间的关系。经过我们的努力，半年来，老学员成单量达到个。

(四)完善制度。为更好地促进工作，我们研究制订并严格执行《电话销售执行规则》，对工作执行流程、业绩认定、数据安全等方面进行了严格规定，违规操作情况明显下降。

各位领导、同志们，以上这些成绩的取得，是校领导关心、支持的结果，是我们销售部员工共同努力的结果。这些成绩，为进一步加快我校教育发展夯实了根基，为新起点创造新气象奠定了坚实的基础。

二、存在的问题和不足

虽然半年来我们的工作取得了一定成绩，但是离领导的要求还存在很多差距和不足，主要有以下几方面的问题：

一是呼入方面：咨询应对能力不足，部分课程仍然缺乏深度咨询能力，需要与产品加强协作，加大培训力度。

二是呼出方面：目前主要日常业务是网站未支付订单回访，业务性质较为浅表化。在真正意义上的电话销售，即老用户二次开发与新用户电话陌生拜访销售上投入的力度不够。

三是有的仅凭感觉销售，对业绩起伏无统计分析，对主要产品转化率无统计分析。

四是团队氛围一度出现问题，业务竞争向恶性竞争方向发展，直接影响整体业绩。

三、下步打算

新起点，新希望。成绩代表过去，我们的工作将开始新的起点。下一步，我们将努力做好以下几方面的工作：

一是加强合作，进一步强化培训。新的一年，我们希望和产品部进一步加强合作，多为我们进行产品培训，协助我们走向资深销售顾问的行列。对于学校的职员来说，熟悉学校的产品是很必要的。为了发展，学校可能会有产品改进或者新品的推出，经常开展一些产品的培训，让职员对学校的新产品更加了解，提高员工的工作技能，让大家成长得更快。

二是加强数据统计与分析，及时了解呼入和呼出量，根据业绩起伏加强管理，提高产品转化率。

三是积极研究发掘销售规律，以指导好销售工作的开展，为学校创造更更多的经济效益。

四是进行大规模外呼，让沉睡的数据苏醒，促成老客户的多次销售。

以上是我半年来的工作总结和计划建议，有什么不当的地方还请领导指正。在新的一年里，我们将紧紧抓住教育发展的战略机遇期，尽最大的努力协助销售员共同完成销售目标。我们大家会一起努力,紧密结合自身的实际，长远规划，埋头实干，站在新的起点上，向着更高的、更美好的目标迈进，将工作做到更好!在不久的将来，我相信公司一定会发展得更好、更快!

**电销的工作总结纪律三**

从20\_\_年\_月进入工作至今，我已经在公司工作了\_个月的时间了。如今在迎来了年末的到来。我也要好好在这里总结以下这段时间的所学所闻，以此好好的提高自己的能力。

在这大半年的工作中，我从掌握了基本的工作能力开始，就在不断的总结和思考，通过自己的学习和参考同事们的经验，学会了很多的知识，同时也在工作中有了不小的提升。但是现在看来，因为自己在学习的时候无计划、无规律，反而导致在工作中浪费了很多的时间!

为了能更好的掌握现在的知识，也为了让自己在今后的学习中有更清晰的了解，我在这里将今年的工作总结如下：

一、个人发展进程

在刚进入公司的时候，我确实是个什么销售经验都没有的应届毕业生，平时就没做过什么推销的工作，就更别说在电话中推销这样的活了。但是，电话销售的基础其实很简单，经过了一周的培训后，我们基本都已经开始上手。

之后，我们一直在重复的工作着，但是每天都没能取得多少的业绩，导致很多同学都失望而归。但是，我却认为没能达标可能是我们自己的问题!在之后，我主动去和经验丰富的前辈们请教，同时也去向主管讨教销售的经验。在了解到了自己的问题和不足之后，我更加坚信是自己的不足导致的现在的情况!于是在之后的时间里，我更加努力的工作和学习，不断的在工作中锻炼自己，让自己的交流能力，应变能力，以及对公司产品的了解都有了大大的提升。

二、工作情况

在一开始，我们的业绩基本都是为零，现在回想起来，新手的我们做起推销来就像机器一样不懂变通，导致很多机会都被白白的浪费。

但是再看现在的自己，其实也有很多没能做好的地方，没有活用公司的资源，导致推销失败。这些问题都值得我去反思和考量。

三、不足的地方

虽然自己工作中可圈可点的地方很少，但是说起改改正的地方，却有一大堆。

首先是我在工作中的紧张感。虽然现在这么久的工作过去了，但是我其实还是没能完全改掉自己的紧张问题，在遇上不熟悉的问题的时候我就很容易犯错，导致本应该顺利的聊天开始变得死板，变得套路化。

其次是我在对公司产品的了解上。公司的产品有很多依旧是我们不够明白的地方，即使是明白，也要不断的深入学习。不然在遇上客户问题的时候就会变得很尴尬。我们是代表公司去向顾客推销产品，要是自己的产品都不了解，又咋那么能卖出去呢?

四、总结

自己的错误和问题，其实我自己是最了解的，不需要别人提醒，我在明年的工作中，要更加努力的去提升自己的能力，让自己成为一名合格的销售人员。

**电销的工作总结纪律四**

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，回顾这一年的工作，相信大家都取得了硕果吧，感觉我们很有必要对自己的工作做一下总结。下面小编给大家带来电销的工作总结范文，希望大家喜欢!

电话销售是我毕业以来步入社会并获得认可的第一份工作，为了不辜负领导的信任让我在试用期这段时间用心对待销售工作，即便没有取得令人满意的业绩也没有因此而在销售工作中出现问题，而且在同事们的帮助下让我掌握了许多电话销售工作的实用技巧，现如今终于通过自己的努力转正为电话销售员还真是令人感慨良多，为了保持这种良好的作风自然需要对试用期间的电话销售工作进行简单的总结。

熟悉销售话术并在岗前培训中有着不错的表现，销售经理的嘱咐让我明白尽快熟悉销售话术才是至关重要的，若是对专业术语方面不够熟悉的话又怎能让客户放松警惕呢?因此我在试用期间经常会利用工作之余的时间背诵销售话术并与室友进行销售过程的模拟，经过多次学习与实践以后终于让我将初级的销售话术得以融汇贯通。至于公司展开的销售员工岗前培训则主要是让我们产生认同感，其中关于电话销售的理论知识和企业文化都让我为之向往，再加上这段时间表现不错让其他同事都对自己的能力给予肯定。

了解客户需求并根据产品的熟悉程度来引导对方进行签单，其实我在工作中明白自己面对的客户或许经历过许多电话销售员的通话，如何让对方不对此感到厌恶并对自己产生信任感才是需要考虑的问题，因此即便对方拒绝也应该抱着尝试的态度来恳请客户给予自己一些时间，组织好语言以后再通过旁敲侧听的方式来了解客户的大致需求，即便对方没有需求也要针对现状给予分析并讲明其中的利害，另外对产品的熟悉程度也是销售过程中的加分项目。

做好客户信息的整理并对重要目标做好下次拜访的准备，对于销售工作的理解让我明白客户往往不会在首次通话便同意签单，既要做好长期通讯的准备又不能因此影响到自己的正常工作，因此在确定对方为相关负责人以后对电话号码之类的信息进行标注，这样的话便能通过后续的通话逐渐让对方放松警惕直至同意签单，但是对于胡搅蛮缠却总聊不到产品上面的客户应当尽快放弃，合理利用好有限的时间拿下更多的有效客户才是自己在电话销售工作中应该思考的问题。

其实这次总结让我明白自己销售工作的转正不过是站在了更高的起点罢了，面对遥遥无期的重点还是需要在这个过程中不断沉淀自己才能有所突破，即便在销售工作中遭受了挫折也应当披荆斩棘才能成为合格的电话销售员。

从20\_\_年\_月进入工作至今，我已经在公司工作了\_个月的时间了。如今在迎来了年末的到来。我也要好好在这里总结以下这段时间的所学所闻，以此好好的提高自己的能力。

在这大半年的工作中，我从掌握了基本的工作能力开始，就在不断的总结和思考，通过自己的学习和参考同事们的经验，学会了很多的知识，同时也在工作中有了不小的提升。但是现在看来，因为自己在学习的时候无计划、无规律，反而导致在工作中浪费了很多的时间!

为了能更好的掌握现在的知识，也为了让自己在今后的学习中有更清晰的了解，我在这里将今年的工作总结如下：

一、个人发展进程

在刚进入公司的时候，我确实是个什么销售经验都没有的应届毕业生，平时就没做过什么推销的工作，就更别说在电话中推销这样的活了。但是，电话销售的基础其实很简单，经过了一周的培训后，我们基本都已经开始上手。

之后，我们一直在重复的工作着，但是每天都没能取得多少的业绩，导致很多同学都失望而归。但是，我却认为没能达标可能是我们自己的问题!在之后，我主动去和经验丰富的前辈们请教，同时也去向主管讨教销售的经验。在了解到了自己的问题和不足之后，我更加坚信是自己的不足导致的现在的情况!于是在之后的时间里，我更加努力的工作和学习，不断的在工作中锻炼自己，让自己的交流能力，应变能力，以及对公司产品的了解都有了大大的提升。

二、工作情况

在一开始，我们的业绩基本都是为零，现在回想起来，新手的我们做起推销来就像机器一样不懂变通，导致很多机会都被白白的浪费。

但是再看现在的自己，其实也有很多没能做好的地方，没有活用公司的资源，导致推销失败。这些问题都值得我去反思和考量。

三、不足的地方

虽然自己工作中可圈可点的地方很少，但是说起改改正的地方，却有一大堆。

首先是我在工作中的紧张感。虽然现在这么久的工作过去了，但是我其实还是没能完全改掉自己的紧张问题，在遇上不熟悉的问题的时候我就很容易犯错，导致本应该顺利的聊天开始变得死板，变得套路化。

其次是我在对公司产品的了解上。公司的产品有很多依旧是我们不够明白的地方，即使是明白，也要不断的深入学习。不然在遇上客户问题的时候就会变得很尴尬。我们是代表公司去向顾客推销产品，要是自己的产品都不了解，又咋那么能卖出去呢?

四、总结

自己的错误和问题，其实我自己是最了解的，不需要别人提醒，我在明年的工作中，要更加努力的去提升自己的能力，让自己成为一名合格的销售人员。

捧着累累的硕果，迎着冬日的阳光，怀着满腔的热忱，我们又迎来了半年工作总结会会的召开。对于我个人来说，是丰收的一年，特别是这半年里收获了太多太多，需要感谢的人太多太多。在这里，我谨向关心支持我们电话销售部的领导和广大员工表示衷心的感谢!并对电话销售这方面工作做一个总结：

一、半年来工作完成情况

半年来，我们对电话销售团队进行了整合，渠道部销售人员现有人，网站部销售人员现有人，客服部销售人员现有人;完成了呼叫系统上线，对呼入呼出业务进行了详细分工;制订了销售规则，与产品部门合作进行了职称英语、四六级等多次电话销售促销活动，完成总业绩，其中，重点产品电话销售工作(此处需要产品销售数据)。我们具体做好了以下几项工作：

(一)强化培训。强化产品知识与话述集中培训。为保证培训工作按质、按量完成，根据所开设专业，结合培训人员需求，选择培训教材、教学光碟。培训前发到培训人员手中，做到人一套，方便教学、方便复习、自学，提高了教学质量，巩固了教学成果。教师做到分工明确，责任到人。每次培训，由专业授课教师，按照日程表进行教学。要求理论讲解通俗易懂，实作具体、有针对性，一看就会。如，11月27日，老师为我们进行了职称英语培训，取得了很好的效果(我用27号前后的两组数字进行比较)。

(二)更新系统。聘请专业技术人员，积极进行呼叫系统的更新，以新的呼叫系统为基础，整合呼入咨询电话，来电量较更新前明显上升。

(三)细化分工。对呼入呼出进行了细化，并明确分工。在呼出方面，加大呼出密度，以便更多的人了解到学校，了解到学校的产品，为学校争取到更多的客户资源。加强了呼入与产品的协作，进行了多次促销活动，取得了较好效果;呼出方面，进行未付款订单的跟进，在学员跟进方面，及时了解学员处于哪个进度及时进行跟进。每个新开发的学员，都制表统计，在开发学员的得失之处做分析。通过召开每月一次例会来分析近来学员的状况，对于未成交的学员做出总结，以便更好地跟进，对于成交的学员我们及时分享经验，以供大家学习。同时，执行了同等学历的老学员二次销售，及时和老学员沟通。在启用新品时，首先通知老学员，得到他们的承认后方可启用，若他们不接受，我们作相应的改进满足他们的需求。对于老学员的回访，我们是不定期的。在节假日里我们送出问候和祝福，在重要的日子里送些小礼品以增进感情。在平时，我们也和老学员保持联络，关心他们的状况，增进感情。如果方便的话，可以登门拜访老学员，以便促进我们和老学员之间的关系。经过我们的努力，半年来，老学员成单量达到个。

(四)完善制度。为更好地促进工作，我们研究制订并严格执行《电话销售执行规则》，对工作执行流程、业绩认定、数据安全等方面进行了严格规定，违规操作情况明显下降。

各位领导、同志们，以上这些成绩的取得，是校领导关心、支持的结果，是我们销售部员工共同努力的结果。这些成绩，为进一步加快我校教育发展夯实了根基，为新起点创造新气象奠定了坚实的基础。

二、存在的问题和不足

虽然半年来我们的工作取得了一定成绩，但是离领导的要求还存在很多差距和不足，主要有以下几方面的问题：

一是呼入方面：咨询应对能力不足，部分课程仍然缺乏深度咨询能力，需要与产品加强协作，加大培训力度。

二是呼出方面：目前主要日常业务是网站未支付订单回访，业务性质较为浅表化。在真正意义上的电话销售，即老用户二次开发与新用户电话陌生拜访销售上投入的力度不够。

三是有的仅凭感觉销售，对业绩起伏无统计分析，对主要产品转化率无统计分析。

四是团队氛围一度出现问题，业务竞争向恶性竞争方向发展，直接影响整体业绩。

三、下步打算

新起点，新希望。成绩代表过去，我们的工作将开始新的起点。下一步，我们将努力做好以下几方面的工作：

一是加强合作，进一步强化培训。新的一年，我们希望和产品部进一步加强合作，多为我们进行产品培训，协助我们走向资深销售顾问的行列。对于学校的职员来说，熟悉学校的产品是很必要的。为了发展，学校可能会有产品改进或者新品的推出，经常开展一些产品的培训，让职员对学校的新产品更加了解，提高员工的工作技能，让大家成长得更快。

二是加强数据统计与分析，及时了解呼入和呼出量，根据业绩起伏加强管理，提高产品转化率。

三是积极研究发掘销售规律，以指导好销售工作的开展，为学校创造更更多的经济效益。

四是进行大规模外呼，让沉睡的数据苏醒，促成老客户的多次销售。

以上是我半年来的工作总结和计划建议，有什么不当的地方还请领导指正。在新的一年里，我们将紧紧抓住教育发展的战略机遇期，尽最大的努力协助销售员共同完成销售目标。我们大家会一起努力,紧密结合自身的实际，长远规划，埋头实干，站在新的起点上，向着更高的、更美好的目标迈进，将工作做到更好!在不久的将来，我相信公司一定会发展得更好、更快!

随着时间的推移，尤其是到月末的时候，我想是每个销售员所最关注的时候，特别是没有业绩的销售员。没有业绩也就意味着这个月的努力白费。再大的努力也会在没有业绩的数据面前显得苍白无力。

本周感觉到了空前的绝望，突然间、毫无征兆般的。出现了一天多的低迷。也不是受别人的影响，是自己给自己的压力太大，把也不是受别人的影响，是自己给自己的压力太大，把有些东西看的太重要，做不到有的放矢。

网站下周已经做好了，怎么开展工作，我也没头绪，因为有时候我实在想不出公司所谓的战略是什么样子的，网络一直开展的太慢，即使下周开始正式运营，我也说不好什么时候见到效果，我觉得在这方面我只是一杆枪，指哪就打哪，打准与否那就得看开枪的人了。我能做的会努力做到。

电话营销貌似是找到了门路，但如果要说的话还真说不出什么来。马上就要进入3月份了，这个月份应该是全年最忙的时候，调整好心态，努力吧。但愿不会发生让人觉得不可思议让人心堵的事，无论是公司还是个人。

\_\_年即将悄然离去，20\_\_年步入了我们的视野，回顾20\_\_年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我\_\_年6月24日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的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。而自己今年开拓的新客户量不多，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的销售。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。要让客户感觉到通赢防伪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，想到跟通赢防伪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。

<

★ 简短的销售员每日工作总结范文5篇</span

★ 20\_工作总结范文|格式|模板</span

★ 销售月工作总结感悟及心得体会范文5篇</span

★ 打工工作总结范文精选5篇</span

★ 公司培训工作总结优秀范文5篇</span

★ 500字普通员工个人总结范文5篇</span

★ 社保个人工作总结范文5篇</span

★ 转正工作总结400字范文5篇</span

★ 关于个人半年工作总结报告范文五篇</span

★ 试用期工作总结800字范文【四篇】</span

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！