# 2024年电话销售述职报告范文(推荐)(六篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-05-04

*20\_年电话销售述职报告范文(推荐)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...*

**20\_年电话销售述职报告范文(推荐)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，再加上总和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。

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xx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xx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。

**20\_年电话销售述职报告范文(推荐)二**

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。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20xx年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一：每周每天都写工作总结和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今天工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改进。多加以动脑思考问题。

第二：每天做好客户报表。并且分好a、b、c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情况，以及下一步的跟进计划。同时每天早上来公司，第一先大概浏览一下昨天的客户报表，然后对于今天的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a、b、c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把a级意向客户变成真正的客户。把b级客户变成a级客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三：每周给自己订一个目标：争取每天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每天不断反思和不断总结。

第四：加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的建议。

第五：每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

另外我计划在临近春节的时候，已经合作的客户或者年前联系意向好的客户纷纷打电话或者发短信给客户表示新年祝福和问候。

另外针对公司的一些建议：

第一：为了让员工更加了解到防伪标签这一行业，对防伪标签产品更深入了解，建议公司能够给予员工每个月定期进行培训。并且觉得工作中学习也是很重要的，建议公司开展一些工作技能的培训，为了让员工成长的更快，那么将会给公司带来更大的效益。

第二：建议公司网络电话能够保持稳定。做为电话销售员的我每天到9：30拨打通客户的电话。往往打到一半的时候就突然的断线了或者是客户那边说根本听不到我说话的声音，而且也有一些客户建议我不要用网络电话打，而且每次跟客户沟通完电话，客户都不知道我们公司的电话，每次用网络电话打过去的话电话号码显示都不一样，有时候会显示无法显示号码等等一些状况，我希望明年年初公司能够针对电话这一块能够有个好的调整和升级。

第三：建议员工在工作之余比如节假日，公司可以组织全体员工外出旅游、登山、打羽毛球等等来丰富员工的业余生活，同时也能够增强员工之间的凝聚力。增强了团队精神。

综上所述，以上是我的20xx年工作计划和建议，有什么不当的地方还得请领导指正。在新的年里，我会在更加努力的工作。争取每次给自己订的销售目标能够按时按质的完成。并且也相信公司会越走越好。在不久的将来，公司将会发展的更好、更快！

**20\_年电话销售述职报告范文(推荐)三**

光阴似箭，日月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20\_\_\_\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、虎跃腾飞、充满希望和激情的20\_\_\_\_年。

一转眼，来了\_\_\_\_家具公司也快一个季度了。回顾这三个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的三个月里，首先我要提到两个人，庞总和耿经理。首先感谢庞总给予我们这样一个发展的平台，和用心培养;感谢耿经理给予工作上的鼓励和督促。在二位领导的引领下，我们这个团队学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。三个月里不断与公司业务模式进行磨合，我为自己能成为达邦家具公司的一名业务销售人员深感荣幸和自豪。我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。

为此，我经过查阅更多产品手册、家具资料、相关书籍和参加公司会议培训，在家具销售行业自身知识面层次上得到了一个更好的提高，并认识到自己现有的不足和长处。以下我想说三个方面：

一、在家具专业知识方面

1)产品知识方面：加强熟悉办公家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号(包括面料和产品等)、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况;

2)公司知识方面：深入了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3)客户需要方面：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4)市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5)专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同装饰设计公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。

6)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节(注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识)细心、认真、迅速地处理单据;有效运用身体语言(包括姿态、语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

二、自身销售修养方面

1、销售计划：每月初做好这月销售详细计划，并不断跟进。

2、利用网络平台，多做广告，宣传公司产品的同时，找寻更多的客户。

3、在电话招商方面，加强一些谈判技巧，用心去观察和发掘，找到话题的切入点，顺利找到客户。

4、在以后的工作中，我会集中精力，把握销售节点，全力以赴做好售前、售中、售后服务工作，保留现有的客户。

总之，在今后的工作中，要进一步认真学习，提高自身素质，不断提升各方面水平，团结一致，为公司交上一份最满意的答卷。

以上报告，如有不当之处，请各位领导同仁批评指正。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_\_\_日

**20\_年电话销售述职报告范文(推荐)四**

据相关统计机构数据，全球有近70%的成年人处于亚健康状态，欧美国家的消费者平均用于保健品方面的花费占其总支出的2%以上，而中国只占0。07%。这就为本公司推出的具有改善机体亚健康功能的××保健品提供了巨大的市场运作空间。

据有关调查显示，保健品的消费人群为中老年人，但保健品的购买人群却是中青年。这类人群的特点如下。

1、购买保健品的目的多用于送礼而非自己消费。

2、平时工作较忙，无暇到保健品专卖店。

3、比较重视品牌、效果、口碑，而对价格并不敏感。

通过以上对客户的分析，我们需要对已经掌握的数据库客户资料进行挑选，筛选出购买概率较高的目标客户。

1、宣传资料投递

（1）主要工作内容

行政部配合销售内勤制作保健品宣传资料（包括订购回执单），并负责按照销售部门划定的目标客户进行投递，使客户对我公司的产品有一定的了解，为下一步电话销售推广打下基础。在这一阶段如果客户对我公司的保健品感兴趣，也可以直接以电话或邮寄的方式订购。

（2）注意事项

宣传资料尽量利用较小的篇幅，反映较多的内容，以利于节约成本。

2、电话推广

（1）电话推广的时间控制

在宣传资料寄出的7～14天后，对目标客户进行电话回访。

（2）电话推广的准备

电话销售人员在打电话前，要先了解客户的基本情况，并知晓宣传资料发出的日期。

（3）电话销售实施

大部分客户对产品或服务的购买过程，都经历感性需求（感到的确需要购买）、理性需求（性能、价格、方便等对比）、认知需求（信心、品牌的了解）的过程。电话营销代表必须透过电话，经过10—15分钟的游说推介，使目标客户认识到本公司推出的××保健品正是自己的“潜在”需求，从而做出购买决定。

（3）电话销售过程中注意的问题

①呼出时间控制

根据一般人一天工作时的心理变化来确定打电话时间，最好选择他们闲时轻松打。如：上午10：00—11：00，12：00—13：00，15：00—17：00为宜。

②通话时长的把握

通话时间过长，会引起客户的反感，尤其是客户在上班、开会的时候，而且造成呼出成本上升。时间过短，又无法向客户介绍优势与卖点。因此，电话营销的管理人员必须对呼出过程进行严密的监控，对呼出结果进行分析。一般情况下，平均通话时间控制在××分钟比较合适。

3、电话跟进

（1）需要进行电话跟进的情况

①电话沟通过程中已经要求购买，但无后话。

②虽没有明确表示购买，但已表现出极大兴趣的。

③因各种原因，在电话推广过程中没有联系上的客户。

（2）电话跟进过程中需注意的问题

①销售人员根据客户的反映，要能够分析、判断客户购买产品的可能性。如果客户没有购买的可能性，就要及时从潜在客户名单中将其删除。

②对于曾经购买过本公司产品的回头客，销售人员要尽量征求他们对于产品的意见与建议，以便于维护客户的忠诚度。

1、销售人员要定期对消费者进行电话回访，及时了解他们在产品使用后的反映。

2、每当节假日前，销售人员要向客户寄送健康卡，提醒他要关注自己的健康，同时也要关注家人的健康。

3、春节时，销售人员要为客户寄送小礼物，以表示本公司对客户的挂念。

**20\_年电话销售述职报告范文(推荐)五**

客户：喂，哪里?

销售经理：您好，打扰了，我们是银行无抵押无担保信用贷款，请问您是否有资金周转的需要?

客户：不需要。

销售经理：那请问你是做什么工作的呢?你们通常在哪些时间段资金压力比较大一点?……这样嘛，你把我的号码存上，后面你或者你亲戚朋友向你借钱或者有这方面的需要可以让他们找我!

抱歉打扰了。

此时，针对有需要的意向客户，你主动添加他的微信进行朋友圈轰炸，意向强力的需短信急需跟进(短信内容参考：你好，我是个人信用借款服务平台的xxx，专做，无需抵押担保贷款，只需3个工作日左右，地址：xxxx

电话：xxxxx 期待您的来电 )

客户：你们哪里的，怎么借款?

销售经理：介绍：我们是xx信用贷款平台的，提供个人信用借款服务，额度1-xx万，无需抵押担保，无任何手续费用，地点在\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*，请问先生您和您的朋友近期是否有资金周转的需要?

客户：您们是正规公司吗?

销售经理：请您放心，我们是正规的个人借款服务平台，不收取任何手续费用。借款办理成功后，会直接汇至您个人的银行账户上，后期还款也是由银行代扣，正规性您可以放心。您可以在办理业务之前来我们公司考察一下，这样我们可以互相了解一下，您也可以放心。

客户：需要什么条件才能办理?

销售经理：所需条件：只要年龄在22-60岁之间，信用记录良好，在本地有稳定的工作，近6个月有稳定的工作收入等等都可以办理。

客户：我能办理吗?

销售经理：获知客户信息：抱歉啊先生/女士，因对您的个人情况不是很了解，所以目前无法判断，可以简单的问您几个问题吗?

------

请问您之前是否办过信用卡，房贷，车贷，或者其他类型的银行贷款，还款是否都准时呢，有没有出现连续3个月以上逾期的情况呢?(银行贷款是否累计有5次以上逾期情况，信用卡是否累计有10次以上逾期情况? 目前银行负责大概多少?)

------请问您现在所居住的房屋是自己的还是租赁的?(自己的话，房子是全款的还是按揭的，房产证是否办理了，产证是以自己名义办理的，还是爱人的名义?)(租赁的，租赁合同还在吗，水电费是自己交吗?)

------

请问您是工作呢还是自己做生意呢?

(工作的，每月的工资是卡发还是发现金能? 卡发每月是否达到2500元以上呢? 发现金的话，每月您的储蓄卡上是否有大于 2500的进账呢? 您公司是否有社保还有公积金呢?)

(自己做生意，营业执照是否满一年了呢? 您是法人还是股东呢，如果是股东，在验资报告上股份占比是否达到20﹪以上呢? 个人近半年储蓄账户每月进账大概有多少，公司对公账目每月大概进账有多少呢?)

客户：我如果要办的话需要准备哪些材料呢?

销售经理：所需材料：根据对您基本情况的了解，您大概需要xxxx 材料，只需相关材料的复印件，稍后我会以短信的形式将所需相关材料和我公司的地址发给您。

如果您在准备材料时有任何不明白的地方可随时给我来的话，我会尽量配合您，这样可以节约您的时间，让您的尽量一次性将材料准备齐全。

客户：哪我能办多大额度?

销售经理：额度：您的额度和您的信用状况，负责情况以及相应的财力证明都有很大的关系，目前我对您个人情况之有大概的了解，具体细节还需要从您后期提供的书面材料上才能体现。

客户：批的少我就不要了，低于xx 万

我就不办了?

销售经理：降低客户期望值：在没有最终审批出来我不能承诺您一定能达到什么样的额度，这样是很不负责任的，也是不实际的。我非常期望能够达到您期望的额度，但不论额度多少，都是我们公司对您资质的认可，都是一个合作的开始。多一个融资的方式总没有坏处的。也许您后期可能不止一次需要资金周转，那么如果是我们老客户的话，不论金额还有总费用都会做对您更有利的调整。

客户：你们家利息多少，能借多久，还款怎么还?

销售经理：我们综合金融费用是xx, 无任何其他附加费用。我们的期限是x-xx 个月，我们还款方式和房屋按揭还款一样的，等额本息的。

客户：您们家的利息怎么这么高。

销售经理：信用借款都有承担额外风险的金融服务费用的，即使一些平台刚开始表示收费很低，后期可能会增加其他的费用，整体来说信用贷款类的综合费用大体是差不多的。

客户：我借款的话利息在多少呢?

销售经理：如果是一般工作单位或者公司法人在xx 之间的，因每个人的信用状况和资产负债有所不同，还有我们电话回访核实信息也是有所影响的，所以只能在我们成功审批过后我才确切的告诉您。

客户：那确定多久才能办成功呢?

销售经理：您的材料齐全后需要3--5个工作日可以出结果，如果遇到周六周日可能会顺延2天时间。建议您在您需要用款前2个礼拜做准备，这样时间上不会很赶。

客户：好的，我需要时会来办理?

销售经理：随时欢迎，稍后我会将您所需的相关材料，我们单位地址，还有我个人的联系方式以短信的形式发到您的手机上，请您注意查收，如有不清楚的地方欢迎随时来电咨询，期待与您的合作，再见!

**20\_年电话销售述职报告范文(推荐)六**

因为有缘我们相聚，成功要靠大家努力。

每天进步一点点。

团结一致，再创佳绩。

我的每一通电话不是要获得交流，而是为了获得与客户见面的机会。

不吃饭不睡觉，打起精神赚钞票。

相信自己，相信伙伴。

失败与挫折只是暂时的，成功已不会太遥远。

付出一定会有回报。

在电话中我是受欢迎的。

人格的完善是本，财富的确立是末。

电话是让我建立人际关系的重要工具。

梦想聚团队，团队铸梦想，\*\*快乐人。

心态要祥和，销售传福音，服务献爱心。

我一定要和任何跟我通电话我确认要见面的有趣的人会面。

成功的法则极为简单，但简单并不代表容易。

销售是从被别人拒绝开始的。

成功决不容易，还要加倍努力。

大踏步，大发展；人有多大劲，地有多大产。

赚钱靠大家，幸福你我他。

自己打败自己的远远多于比别人打败的。

每一个电话都是生意的机会。

成功决不喜欢会见懒汉，而是唤醒懒汉。

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！