# 电话销售主管个人年度工作总结【三篇】

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-06-11

*工作总结，包括年终总结、半年总结和季度总结，是最常见和通用的。 以下是为大家整理的关于电话销售主管个人年度工作总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！第一篇: 电话销售主管个人年度工作总结　　本人是一名电话销售员，在工作中总结了一点成功心得，在这里和大...*

工作总结，包括年终总结、半年总结和季度总结，是最常见和通用的。 以下是为大家整理的关于电话销售主管个人年度工作总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**第一篇: 电话销售主管个人年度工作总结**

　　本人是一名电话销售员，在工作中总结了一点成功心得，在这里和大家一起共勉一下，希望对大家以后的工作能有所帮助。

　　1、首先一定要跟目标客户阐述清楚产品所有的卖点及特色，一定要让客户明白在短短几分钟的对话中你在跟客户推荐的是什么产品，你跟客户卖的到底是什么东西，所以要成为一名出色的电话销售之前一定要练就一口流利的普通话!这样才能让客户听懂你说什么!

　　2、做电话销售，无论做什么产品都会有一些附带可以由tele-sales随机应便灵活掌控的优惠或增值服务，就拿我以前做的喜来登的贵宾卡来说，我们在卖贵宾卡的同时也会同时送出免费房;现金抵扣卷;红酒卷和蛋糕卷!但是出单的多少关键在于二点，第一点肯定是你要打电话打得多啦，天道酬勤这句话是一点也不会错的，打电话的质量肯定是要靠数量来补充的，第二点就是要灵活运用贵宾卡附送的这些优惠也就是前面提到的增值服务!比如说：今天我跟陈总说完了我们这张卡的用途(吃饭二个人打五折，住房享受当晚最低房价的九折，全世界132家酒店通用，一年有效期，)但是我先不告诉这张卡的优惠(免费房;现金抵扣卷;红酒卷和蛋糕卷)以便下次打电话跟进的时候好留一手;这一招也叫兵不厌诈!等第二次有时间跟陈总通电话的时候就送出其中的一项优惠作为诱饵，如果不行再送其它二项并且一定要再三强调这些优惠是我们亚太区总裁在这里特批才有的，一定不要让客户觉得这些优惠很容易得到!

　　3、要坚持，水滴石穿，非一日之功，冰冻三尺;非一日之寒!无论做什么事想要成功，肯定是离不开毅力与坚持的!

**第二篇: 电话销售主管个人年度工作总结**

　　新年钟声的敲响为这一年的工作和拼搏敲下了句号，作为一名销售人员，在一整年的忙碌之后，我也很高兴能有机会能稍稍休息一下。但是在仔细的回忆了这一年来的工作历程，我却又不禁感觉到一丝紧迫感紧随其后。通过回忆，我发现自己在这一年还有许多的问题没能被及时的解决，正留在自己的身后紧随着我。现在，我清楚的认识到了自己上一年的工作并没有完全结束。

　　为此，我仔细的回顾可烦死了上一年的工作。希望在这里好好的总结自己的工作。在下一年的工作中彻底的改变或改正自己的错误。以下是我的工作总结：

>　　一、销售思想的树立，严格的要求自己

　　在这一年的工作中，我首先在思想上确立自己的定位。明确自己的销售定位，在工作中处于服务者的位置，为客户们提供任性化的推销，并与客户结缔友好的往来关系。为了能更好的为客户提供服务，我在思想上努力的贴近公司的服务理念，跟随着领导们的教导去提升自己的服务态度，以客户的方向去思考，为客户带来更好更贴心的服务。

　　当然，作为电话销售，我们主要的方式是通过电话的交流方式去寻找潜在客户，并为其进行销售推荐。这其中，免不了会遇上不喜欢我们的客户。当这种情况多了，当听到的不好的话多了，自己的情绪也会受到感染，导致在工作中渐渐的失去动力。为了避免或减缓这样的情况，在这一年的工作中，我们也互相学习和帮助，提升自己的思想观念。让自己在工作中更加的坚韧，能更好的完成自己的工作。

　>　二、工作的技巧是销售的关键

　　回想在自己刚来到公司的那段时间，没有经验也没有什么技巧。这导致我在工作中屡屡碰壁，甚至产生了放弃的念头。但是在领导的鼓励和培训下，我渐渐的掌握了工作的技巧，并且在不断的工作中锻炼和提升了自己，让自己的工作有了长足的进步。

　>　三、个人的不足

　　反思今年的工作，自己最大的不足在于：

　　1、对自己的管理不够严格。

　　2、没找到工作的重心。

　　3、没能在工作中完成自己预期的目标。

　　在今后的工作中，我会更加努力的提升自己，努力的完成自己的工作目标，达成更加出色的成绩，为公司做出更好的贡献！

**第三篇: 电话销售主管个人年度工作总结**

　>　一、工作介绍

　　1、公司主要做的是农产品资讯信息服务的，记得刚来这家公司时，发现它与别处的不同之处在于，公司规模大，有一百多人，办公区域的面积也大，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组织，一个是电话营销部，就是我所在的这个部门，大约有快一百人了，另一个是技术部，主要做的是信息，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。

　　2、而我们主要负责的是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

　>　二、实习内容

　　1、刚开始工作时，我们这些新来的员工，会被分批集中到会议试开会，主要由人事部经理给我们讲解公司的一些制度，和奖处罚决定，因为刚来这家公司，所以我们都要先进行一个星期的试用，如果合格的话，公司会与员工签署一份一年期的劳动合同。会议结束后，我们被安排到各个小组，就这样，我正式开始了自己的电话销售工作。当我进入到小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的。

　　2、然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是\*\*公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是xx科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。而第一天的工作就是。拿着这份用来参考的对话单，把电话表上的电话全打完，我精略看了一下，电话表上有大约100多个电话呢。而我的办公桌上只有一部电话，我只好先把对话单看了个明白，然后，拿起电话表打出了第一个电话。电话接通时，难免有些紧张，嘴巴有些发抖，说话接接巴巴的，但好在我及时控制住了，把要说的话都和对方讲了，但是和我预料的一样，对方说他们公司目前不需要，很有礼貌的谢绝了我。

　　3、打完了第一个电话，我绝的有了些底气，于是又照着电话表打了下去，这其中有的电话打不通，或者是空号，这种情况很多，或者就是电话号是别的公司的，估计是以前的公司不干了，网上的信息又没有更新，这种情况也很多的，还有的就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。还有的就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

　　4、我们组长xx对我说，每天要尽可能的多打电话，这样潜在的客户就能发掘出来，就会有收益了，她让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。

　　5、同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务，所以我们每天都要打超过100个电话，工作强度非常大。

　>　三、首次拜访客户

　　1、我是谁，我代表哪家公司？

　　2、我打电话给客户的目的是什么？

　　3、我公司的产品对客户有什么用途？总之让客户对你有一些印象，为下次的拜访做个铺垫。在交谈的过程中，我们要问及是否有过其他投资，效果如何，然后和我们的投资方式进行对比，让他更易了解。征求每天是否可以发一些行情信息以及对我们的意见。

>　　四、实习心得

　　每天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造最大的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找