# 【电话销售个人工作计划】电话销售第三季度工作计划

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-07-05

*真诚态度是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个销售人员，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。电话销售第三季度工作计划如下，快随本站小编一起来了解下。　　电话销售第三季度工作计划　...*

　　真诚态度是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个销售人员，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。电话销售第三季度工作计划如下，快随本站小编一起来了解下。

**电话销售第三季度工作计划**

　　>一、尽可能多搜资料，多打电话上网多查商家信息

>　　二、电话要简短

　　1、打电话做销售拜访的目标是获得一个约会。你不可能在电话上销售一种复杂的产品或服务，而且你当然也不希望在电话中讨价还价。

　　2、电话做销售应该持续大约3钟，而且应该专注于介绍你自已，你的产品，大概了解一下对方的需求，以便你给出一个很好的理由让对方愿意花费宝贵的时间和你交谈。最重要的别忘了约定与对方见面。

　　>三、多出去拜访客户

　　可以从100个客户当中挑选出10个重点攻克，从中找出我们需要的客户群体出去见客户，与客户进一步的沟通时签单最重要

　　>四、应具备的心态

　　1、真诚态度是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个销售人员，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。业务代表是企业的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，与消费者，与经销商的枢纽，因此，业务代表的态度直接影响着企业的产品销量。

　　2、自信心自信心是一种力量，首先，要对自己有信心，每天工作开始的时候，都要鼓励自己，我是最优秀的!我是最棒的!信心会使你更有活力。同时，要相信公司，相信公司提供给消费者的是最优秀的产品，要相信自己所销售的产品是同类中的最优秀的，相信公司为你提供了能够实现自己价值的机会。要能够看到公司和自己产品的优势，并把这些熟记于心，要和对手竞争，就要有自己的优势，就要用一种必胜的信念去面对客户和消费者。知道没有力量，相信才有力量。乔•吉拉德之所以能够成功，是因为他有一种自信，相信自己可以做到。

　　3、做个有心人“处处留心皆学问”，要养成勤于思考的习惯，要善于总结销售经验。每天都要对自己的工作检讨一遍，看看那些地方做的好，为什么?做的不好，为什么?多问自己几个为什么?才能发现工作中的不足，促使自己不断改进工作方法，只有提升能力，才可抓住机会。作为一个业务员，客户的每一点变化，都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人，不断的提高自己，去开创更精彩的人生。

　　4、韧性销售工作实际是很辛苦的，这就要求业务代表要具有吃苦、坚持不懈的韧性。“吃得苦种苦，方得人上人”。销售工作的一半是用脚跑出来的，要不断的去拜访客户，去协调客户，甚至跟踪消费者提供服务，销售工作绝不是一帆风顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折不挠的精神。神。

　　5、良好的心理素质具有良好的心理素质，才能够面对挫折、不气馁。每一个客户都有不同的背景，也有不同的性格、处世方法，自己受到打击要能够保持平静的心态，要多分析客户，不断调整自己的心态，改进工作方法，使自己能够去面对一切责难。只有这样，才能够克服困难。同时，也不能因一时的顺利而得意忘形，须知“乐极生悲”，只有这样，才能够胜不骄，败不馁。

　　6、交际能力每一个人都有长处，不一定要求每一个业务员都八面玲珑、能说会道，但一定要多和别人交流，培养自己的交际能力，尽可能的多交朋友，这样就多了机会，要知道，朋友多了路才好走。另外，朋友也是资源，要知道，拥有资源不会成功，善用资源才会成功

　　>五、应掌握的专业知识作为业务员首先应做到知己知彼，才能做到百战不殆

　　1、充实自己的业务知识：

　　A、自己产品的操作流程;

　　B、产品运价知识的掌握;

　　C、对付客户所提问题的应变能力。

　　2、对公司业务的了解：

　　A、了解设备的优势、劣势。

　　B、了解设备在市场的地位，及运做状况。

　　A、了解同行的运价水平;

　　B、预见将来市场情况。

　　4、调整自己的心态：积极，乐观，向上

　　A、1%的道理：业务员成功的基本条件之一就是要有自信心，还要有抗挫折的心理准备，训练并具备面对“要取得1%成功，前面99%的拒绝无法避免”的心理承受力，只有这样，才会在受挫折时，重燃希望之火。

　　B、求人与帮人：注意推销不是乞讨，客户在很多时候是需要我们帮助的。

　　C、自信与自尊：“推销是从被拒绝开始的”，正是有了“拒绝”，才有了业务员存在的必要;一见到业务员就笑逐颜开，张开双臂欢迎你的人很少，甚至让人觉得不正常。

　　D、原则与信条：“客户永远都是对的”，要了解尊重客户的要求，但不是要满足他的所有要求。实际上也无法满足他的所有要求。

　　>

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