# [电话销售工作总结范文]2024年电话销售工作总结

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-06-22

*电话营销工作，每天需要同不同的人群进行反复多次沟通，沟通情况也是各不相同。以下是本站为您准备的“2024年电话销售工作总结”，供您参考，更多精彩内容尽在本站。>2024年电话销售工作总结       今年整个的工作状态步入进了...*

       电话营销工作，每天需要同不同的人群进行反复多次沟通，沟通情况也是各不相同。以下是本站为您准备的“2024年电话销售工作总结”，供您参考，更多精彩内容尽在本站。

>2024年电话销售工作总结

       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有了更加全面的了解，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。但是整体来说我自我还是有很多需要改善。以下是我今年总结工作不足之处：

　　第一、沟通技巧不具备。

　　每一天接触不一样客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达潜力是需要加强改善。

　　第二、针对已经合作的客户的后续服务不到位。

　　看着自我成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自我还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且到达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，其实这种想法是十分的不成熟，之后经过几个月的工作，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光想到通赢防伪的小周。那么这样不仅仅继续给公司创造利润，也是对自我一个工作上的认可。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就应做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每一天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自我用心的去经营，否则怎样结出胜利的果实呢。领导只有透过明了的报表才能够明白我这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。而我自我也每一天做好完整而又详细的报表也能够每一天给自我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透过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自我真正找的客户很少，这点值得自我好好的深思一下，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，因此大部分的时光花在了联系电话销售客户上，而忽略了自我联系上的意向客户。而自我今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改善，并且明年订好一个计划，让自我的时光分配的合理。到达两不误的效果。

　　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我的知识给吸收。

　　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善，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，怕的是不明白改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自我的优点。

　　>

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