# 2024年电话销售述职报告结尾 电话销售述职报告个人(12篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-08-21

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。电话销售述职报告结尾 电话销售述职报告个人篇一一转眼，来了达邦家...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**电话销售述职报告结尾 电话销售述职报告个人篇一**

一转眼，来了达邦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：

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。

1)工作中的心里感言。在庞总和耿乐二位领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。在我拿高薪的时候我肯定会想到你们，我一定会用行动感谢你们。都是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的.销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，二位领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2)职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3)重点客户的开展。我在这里想说一下：我把客户都已分类;有ab等客户，我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4)签单技巧的培养。“怎么拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的流程，虽然来了公司三个月了，但很遗憾的没有签过一单。对这样的一个流程需要加强认知。

5)自己工作中的不足。业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

业务开展方面：

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在家具销售还是家具产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处;最后我希望北京达邦家具公司越走越远，鼠年大吉!

我知道，做业务销售行业是一个“吃苦在前、享受在后”的工作。我深知，业务人员是公司的血液，一个好的业务团队是公司发展的灵魂，它是一项崇高而神圣的职业，我为自己敢于挑战销售业务这样一项职业，敢于承担一个新公司为明天的更好建设，和不断发展磨合的的精神感到荣幸，更为敢于不怕苦不怕累的精神而自豪。三个月来争取天天到岗，尽量避免迟到早退现象，带病坚持工作，努力提高自己的思想认识，积极参与业务部建设，为拓展更多的合作者。希望能为明年的家具销售业务更好发展做一个准备工作。

回顾20xx，到岗三个月来，没有出成绩没有签单，让我感到很遗憾。很对不住领导对我的期望，谢谢领导的包容和鼓励。展望20xx，希望在新的一年里一切都好起来，希望自己能够在这个团队中创造更多的业绩，让公司发展的更加顺利和更加辉煌一些!

在今后的工作中，我将加倍努力，建立更多的长期业务上的合作伙伴，为公司的业务拓展事业作出自己更多的贡献!在处理日常工作和事务上，以公司利益为出发点，服从公司领导安排，为明天公司建设的更加美好而努力。我相信，我坚信，新的一年我能做的更多、更好!希望大家彼此鼓励，一起加油!

以上总结也是一份感言，不妥之处望请领导指教，谢谢领导!

**电话销售述职报告结尾 电话销售述职报告个人篇二**

尊敬的领导：

经过艰难的寻找，最终在保险公司找到了电话营销的实习机会，也就是利用电话进行市场拓展。

每天傍晚5点左右到公司打电话，公司每天会分配给每个实习生大概xx个电话名单，有姓名和电话号码，实习生打出电话，邀请对方来公司参加保险理财和健康知识讲座，或者获得对方的住址信息以便让公司员工进行回访。周二的时候会有晨会，实习的两个星期以来，开过两次会，第一次是介绍一个万能险的保险品种，另一次开会的主题是团队合作。最后一天的实习时公司安排了跟老师进行回访的机会。由于我认为自己还要多联系电话营销，就没有参加。电话营销的工作虽然简单，但是基本上一天下来都是被拒绝，有时是停机关机在外地打不通，有时对方刚听完我们的介绍不说一句就挂断电话，有时对方很爽快地答应明天来公司参加讲座，第二天也联系上了，但是最后没有来，也有时对方也忙没空为借口推脱。相比之下最后一种情况还是可以努力一下的。打通电话后，如果对方说忙而不能参加的话，我们会在笔记本上写下性别、大概的年龄、基本情况，以备下一次继续联系。隔一天，我们会再拨打那些记录那些有可能打动的消费者的电话，保持联系，不断跟进，建立信任。在我的实习过程中，通过这样的方法，做成功一次。跟那位女士联系了三四次，最终她来公司参加了讲座，虽然最后没有签保单，但是这对我已经是很大的鼓励了，它让我相信，和潜在客户保持联系，虽然有时可能一些客户会觉得烦恼，但是有时另一些客户却会觉得公司很有耐心，慢慢地愿意相信我们。

以前会觉得营销是一项很抽象的工作，即使是听说的销售故事，也会觉得很神奇。知道实习的时候才知道原来电话营销也是营销的一种工具，营销体现在方方面。不仅仅是那些策划、构思、创意才是营销，销售工作是营销的基层工作，但是就是这样，我们现在还是不一定能做好基层的销售工作的，电话营销应该可以说是一个基层的基层工作了，但是还是很有难度的。我不但没有觉得这份工作地位低，反而体会到了销售或者说是营销工作的不容易。难怪那么多伟大的领导者都是做销售出身的，就从电话营销这样微小的工作中，就可以看出销售是多么地锻炼人，它要求亲和力、耐心、细心、恒心、良好的表达能力、高超的沟通技巧和聆听能力。

以前上市场营销学课的时候，多多少少都会觉得讲得很空洞，可是实习完了，再回头翻番书本，却发现其实书本是把实践中的体会经验条理化地概括性的阐述出来。比如以前我会觉得消费者的人员推销根本就没有用，只有那些心地纯良，没有被推销过的人，才会购买那些推销人员的产品。我从来都没有设身处地的想象过那些推销人员，他们也许并不只是普通人眼中的存心骗人的骗子，而那些最后购买产品的人，也并不只是好骗而已，很可能是被推销员的坚持不懈所打动了。这次实习给我最大的收获也许是增加了自己的同理心。就像以前在街上遇到发传单的人都避之不及，但是同学们自己做兼职发传单以后，再遇到发传单的人就会主动接过他们的传单，因为大家都体会过其中的不易。

实习时为了更好地完成工作，自己也会查阅一些电话营销方面的知识和技巧。

电话营销中最重要的是与客户建立长期的信任关系。

要做到这一点，首先要做一个受欢迎的人：这需要电话营销人员注重电话礼仪和微笑，虽然打电话时对方看不到电话营销人员的面部表情，但是他们可以感受到电话营销人员的真实情感，所以电话营销人员一定要真诚；电话营销人员与客户沟通的唯一途径就是自己的声音，声音是电话营销人员能够留给客户的第一印象，这很重要，所以电话营销人员也要提高自己声音的感染力，这也需要真诚，不需要矫揉造作；适当地真诚地表达理解和赞美，适当时候表达自己的同意和钦佩，是信任关系建立的润滑剂；学会积极倾听，客户有时候态度表达得很模糊，要学会听懂其中的倾向，如果不能理解客户的真正意思，很有可能就会失去很多机会；不同的客户有不同的处事风格，电话营销人员要适应客户的沟通风格，不能耍性子，要用专业的态度对待客户的沟通方式；电话营销人员还可以通过寻找和客户的共同点或者对方感兴趣的话题来促进双方的关系；如果可以的话，电话营销人员不仅要关心客户还要关心他的家人。

第二，要以客户为中心。这是毫无疑问的，有时客户可能会需要你业务之外的帮助，只要力所能及就要去提供帮助，这样客户会真正感激你，不会觉得你只是为了做成生意才和他套近乎；要以客户为中心，更好地为客户服务，就要了解客户的需求，学会提问了解客户需求；和客户建立关系以后要长期保持，是不是问候客户，让客户了解你的各种产品和服务，当客户有需要时第一个想到你；以客户为中心，体现在各种细节和小事中，要做好服务。

第三，用专业打造卓越。很难想象一个不懂自己产品和服务的销售人员如何让客户了解你的产品和服务，更别说信任了。电话销售人员要成为自己产品的应用专家，提高解决客户世界问题的能力。

第四，信守诺言：不能做不切实际的步伐实现的诺言，说出口的话就要尽最大的努力去实现，如果在这件事上不能信守诺言，那么客户又怎么相信你能在别的重要的事上能够做好呢？

第五，诚实正直。如果自己的产品或服务不能满足客户的需要，那么就要跟客户说明，一方面可以避免客户使用自己的产品或服务后产生不满，又无法重新让他满意，另一方面可以给客户留下诚实可信的印象，下一次有机会客户仍可能会主动联系你。另外，还要客观地评论竞争对手，不能再客户面前批评竞争对手，即使客户询问你关于你竞争对手的意见。客户又自己的评价，不管其询问的目的，只要自己公正客观地评价竞争对手，客户就可以认识自己的正直。相反的话，会让客户觉得自己很卑劣。

这次实习虽然时间很短，但是还是收获了一些东西。可能专业方面并没有太大的提高，但是让我对销售工作有了相较以往有了更深刻的认识，对职场有了一点初步的了解。我理解到工作中，一开始，可能很少会有人完全坦诚相待，但是经过相处，毕竟是在一起工作的，大家还是可以成为朋友，互相帮助和支持的。良好的同事关系，在工作时有个自然融洽和谐的工作气氛，自然可以促进工作的开展。我们不能对别人要求太多，关键是做好自己，对别人真诚。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**电话销售述职报告结尾 电话销售述职报告个人篇三**

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。以下是我六个月总结工作不足之处：

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。

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。

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。

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。

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。

**电话销售述职报告结尾 电话销售述职报告个人篇四**

三个多月以来，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多东西，下面将以前的工作述职如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。

可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，有挑战性的了;对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己必须要迈过这个门槛。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。

在开始的时候也是在师傅包括一部的同志们帮助以及熏陶下才慢慢的适应，别人可以做到，为什么我就不可以?

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑恶恶过日子。

尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的`一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。

除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”!

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生;打电话的时候还是不能够独立面对问题。

在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决!

还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的。

因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效!所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：

至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了!

xx年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人!绝对真理!

**电话销售述职报告结尾 电话销售述职报告个人篇五**

在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容!

虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。2x年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结。

1、在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

2、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况;清理业务理手上的借物及还货情况

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析;

4、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通;

5、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦;

6、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单;

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高;

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成;

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)努力做好每一件事情，坚持再坚持!

(二)确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

(三)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(四)销售报表的精确度，仔细审核;

(五)借物还货的及时处理;

(六)努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;

最后，想对销售过程中出现的问题归纳

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!

6、各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

7、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

**电话销售述职报告结尾 电话销售述职报告个人篇六**

尊敬的领导：

你好!

如果说20xx是拼搏的一年，是勤奋的一年，是转型的一年，那我的xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队、坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到x路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进x路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们团队最大的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的`区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是x行x路支行，这个网点合作时间最久，关系处理最好。

但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访xx行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出x行xx支行和x行xx支行的银行渠道，另外x银行和x发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和x行xx支行在xx地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：x行xx路支行等等。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为x月份我们取得了突出的成绩，在x月份我们安排了和x营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有x个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近xx人，从x月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到x月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到xx人，在xx份，那是考验最大的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队，20xx年对团队的要求势必更加严格。

对于自身的发展来说，20xx年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得x年年初给自己定下了xx万的客户资产，最终在20xx年初达到了，在20xx年x月xx日，看客户的资产损失将近xx，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年最大的不足。

如果说x年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的xx，不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

此致

敬礼!

述职人：xx

20xx年x月xx日

**电话销售述职报告结尾 电话销售述职报告个人篇七**

尊敬的领导：

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20xx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20xx年。

一转眼，来了xx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xx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：

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。

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：xxx

20xx年x月x日

**电话销售述职报告结尾 电话销售述职报告个人篇八**

日月如梭，转眼间以经来公司三个月了，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与幸酸同在。感谢领导给我的这次转正申请机会。参与这次申请，使我求真务实的认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。

我就这三个月的工作情况向各位领导作个简要汇报 ，请批评指正。

1.从x月28日入职后在公司进行了半个月的全面培训，通过培训了解了智光的企业文化和公司的经营理念、以及管理方式、价值观念等，更好的明确个人使命感和责任感，同时也增强了团队意识。

2. 对公司产品进行了全面的认识了解，以及行业知识，竞争对手的产品特点。知已知彼，才能在市场上有效竞争与销售，我们必须最大程度发挥自己的优势、弱化自己的劣势，攻击对手的较弱的地方。

3. 通过培训也暴露了自己的好多不足之处，产品知识不能及时的理解掌握，演讲能力和技巧也需提高。

1. 从5月8日进入市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜在客户进行了拜访，对市场状况进行了一个详细的了解，并发掘出了几家意向性的客户。

2. 经了解，在电力系统外的项目上保护仪表选用主要根据设计院图纸所选，厂家比较分散，中压保护这块，有xx等；在低压仪表这块大部分选用比较低端的指针式仪表，只有个别客户对智能仪表有所需求，电网系统的保护装置大部分来源于电力公司的入围企业。

3.通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟xx已达成了年销售50万的销售协议，xx的xx配电自动监控系统正在洽谈，xx对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，xx的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的拜访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的`策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或偿到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。

在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，掌握市场的主动权。

同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行介绍，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。

最后感谢自动化产品部xx和大区经理xx对我的支持和指导，感谢这个充满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投入到工作中。

**电话销售述职报告结尾 电话销售述职报告个人篇九**

尊敬的领导：

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x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述职：

x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。

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。

（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x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x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，x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。

虽然x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x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。

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。

以上是我的工作总结和计划建议，有什么不当的地方还请领导指正。

**电话销售述职报告结尾 电话销售述职报告个人篇十**

尊敬的领导：

你好!

捧着累累的硕果，迎着冬日的阳光，怀着满腔的热忱，我们又迎来了两个月度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述职：

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。

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：

1、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。

2、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。

3、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

4、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

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：

1、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。

2、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。

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

2、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。(具体到产品)

以上是我两个月度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。

此致

敬礼!

述职人：xx

20xx年xx月xx日

**电话销售述职报告结尾 电话销售述职报告个人篇十一**

尊敬的领导：

你好!

如果说20xx是拼搏的一年，是勤奋的一年，是转型的一年，那我的xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队、坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到xx路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进xx路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们团队最大的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是x行xx路支行，这个网点合作时间最久，关系处理最好。

但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访xx行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出xx行xx支行和xx行xx支行的银行渠道，另外xx银行和x发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和xx行xx支行在xx地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：xx行xx路支行等等。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为xx月份我们取得了突出的成绩，在xx月份我们安排了和xx营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有xx个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近xx人，从xx月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到xx月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到xx人，在xx份，那是考验最大的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队，20xx年对团队的要求势必更加严格。

对于自身的发展来说，20xx年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得xx年年初给自己定下了xx万的客户资产，最终在20xx年初达到了，在20xx年xx月xx日，看客户的资产损失将近xx，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年最大的不足。

如果说xx年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的xx，不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

此致

敬礼!

述职人：xx

20xx年xx月xx日

**电话销售述职报告结尾 电话销售述职报告个人篇十二**

尊敬的领导：

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20xx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20xx年。

一转眼，来了xx公司也快一个季度了。回顾这x个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的x个月里，首先我要提到两个人，x总和x经理。首先感谢x总给予我们这样一个发展的平台，和用心培养；感谢x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，我从她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。x个月里不断与公司业务模式进行磨合，我为自己能成为xx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：

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，细心、认真、迅速地处理单据；有效运用身体语言，传递信息是获得信任的有效方式。

1）工作中的心里感言。在x总和xx二位领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。在我拿高薪的时候我肯定会想到你们，我一定会用行动感谢你们。都是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，二位领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2）职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3）重点客户的开展。拜访，对客户做到每周至少x次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4）自己工作中的不足。业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第x季度要比x季度翻一翻。

第三，意识上：无论在家具销售还是家具产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望xxx公司越走越远，虎年大吉！

我知道，做业务销售行业是一个“吃苦在前、享受在后”的工作。我深知，业务人员是公司的血液，一个好的业务团队是公司发展的灵魂，它是一项崇高而神圣的职业，我为自己敢于挑战销售业务这样一项职业，敢于承担一个新公司为明天的更好建设，和不断发展磨合的的精神感到荣幸，更为敢于不怕苦不怕累的精神而自豪。x个月来争取天天到岗，尽量避免迟到早退现象，带病坚持工作，努力提高自己的思想认识，积极参与业务部建设，为拓展更多的合作者。希望能为明年的家具销售业务更好发展做一个准备工作。

回顾20xx，到岗x个月来，没有出成绩没有签单，让我感到很遗憾。很对不住领导对我的期望，谢谢领导的包容和鼓励。展望20xx，希望在新的一年里一切都好起来，希望自己能够在这个团队中创造更多的业绩，让公司发展的更加顺利和更加辉煌一些！

在今后的工作中，我将加倍努力，建立更多的长期业务上的合作伙伴，为公司的业务拓展事业作出自己更多的贡献！在处理日常工作和事务上，以公司利益为出发点，服从公司领导安排，为明天公司建设的更加美好而努力。我相信，我坚信，新的一年我能做的更多、更好！希望大家彼此鼓励，一起加油！

以上述职，不妥之处望请领导指教，谢谢领导！

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