# 【电话销售个人工作计划】电话销售月工作计划-电话销售月度工作计划

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-12-08

*销售是一分万金油职业，想要入行很容易，想要有一定的成就、那就一定需要对自己的工作有规划。接下来本站小编为大家整理了一些“　电话销售月工作计划”，希望对在职场的人有一定帮助。　　电话销售月工作计划（一）　　公司的早会和工作过程中的培训给了...*

　　销售是一分万金油职业，想要入行很容易，想要有一定的成就、那就一定需要对自己的工作有规划。接下来本站小编为大家整理了一些“　电话销售月工作计划”，希望对在职场的人有一定帮助。

**电话销售月工作计划（一）**

　　公司的早会和工作过程中的培训给了我很多心灵上的成长，在我看来有时候心灵上的成长更重要，这会使一个人思考问题的方式更成熟和有利于自己的发展。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身素质与能力，公司陪伴我走过人生很重要的一个成长阶段，使我懂得了很多。不断完善的公司制度，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和工作能力，为公司做出应有的贡献 。

　　接下来是我对以后电话销售的工作计划，在新的一个月里，我对自己的工作安排如下：

　　1 尽快熟悉商标书中的商标分类和学习推类的技巧。

　　2 熟练不同业务情况下的报价把握和内容。

　　3 通过上个月的这段打电话积累的意向客户，争取月初出一单。

　　4 积累技巧和意向客户，争取完成目标。

　　5 转换思路多找一些不同行业的电话打，从而积累自己对市场需求的把握，为积累意向客户和自己以后下手的方向做准备。

　　以上是我对三月份工作的总结和对四月份工作的计划，如有疏漏，还请指教。

**电话销售月工作计划（二）**

　　在X月份，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。在这两个星期当中我的主要工作情况如下：

>　　一、主要工作情况

　　1. 电话初次拜访客户75家。 2. 电话有效客户10家。 3. 实地拜访客户5家。 4. 要求试料客户2家。

　　通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

>　　二、工作中的问题和困难

　　1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

　　2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

　　3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

　　4、对工作的积极性很高， 但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

　>　三、对此，我做出了X月份的工作计划：

　　1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

　　措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

　　2、深入学习产品知识

　　措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任！所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识！其学习方向如下：

　　（1） 了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

　　（2） 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳，争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

　　3、加强商务方面的技巧

　　措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

>　　4、加强自身的时间管理和励志管理

　　措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得A类事情（重要的事情）提前完成，B类事情（相对重要的事情）及时完成，C类事情（琐碎的小事）选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

　　四、目标

　　20xx.8~20xx.9：顺利通过公司对我的考核，真正成为xx的一员。 20xx.8~20xx.9：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能

　　力！

　　20xx.8~20xx.9：能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

　　>

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！