# [烟草营销人员工作总结]202\_年电话营销人员工作总结

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2025-03-13

*营销行业是一个极其锻炼人的行业，将自己公司的核心价值观、公司产品向广大消费者传递，以期获利。以下是本站为您准备的“202\_年电话营销人员工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。>202\_年电话营销人员工作总结       转眼间...*

       营销行业是一个极其锻炼人的行业，将自己公司的核心价值观、公司产品向广大消费者传递，以期获利。以下是本站为您准备的“202\_年电话营销人员工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。

>202\_年电话营销人员工作总结

       转眼间上班已经快一年了。在这段时间里，我经历了初入公司的茫然无措，到新员工培训阶段，然后到个人与工作的磨合阶段。虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的公司新员工的成长过程。这个阶段既有收获又有不足，现在我把自己的这个阶段的工作总结如下。

　　在培训过程中，我了解了公司的企业文化，知道的公司的核心价值观（好学习，勇承担，乐分享，团队合作，保持激情，超越梦想）和公司的服务理念（专业、快捷、诚信、互帮互利），了解了员工的晋升空间，并开始接触知识产权行业的专业知识，并在随后的工作中一直在学习。学习了电话销售的技巧和电话资料的查找，并在随后的工作中一直在实践，并在不断的调整自己的心态，通过克服一个又一个的困难，使自己快速成长。

　　我在工作的磨合过程中觉得，其实就是一个适应工作和工作环境、节奏和工作方式的一个过程。还是一个在挫折中不断调整自己的一个过程。在这个过程中我经历了从第一个电话不知道怎么开口的忐忑不安到后来的极为熟悉的开口称呼，从一开始的固定模式到后来的不断调整自己的策略的过程。从一开始的打电话的盲目到后来的通过资料可以大致确定自己的谈话策略的过程。从对业务的不熟悉到工作过程中不断的了解工作内容和专业知识的过程。

　　但是在工作的过程中我还是有很多的不足。对专业知识的欠缺，对谈话技巧和策略的掌握还不到位，还有对资料的查找还没有找的很好的方式，因此在这将近一个月的时间里还没有出现可以签单的意向客户，即使出现过也因为自己的不足而没有把握好。因此我觉的还是有很多东西需要学习。

　　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。

　　计划

　　在接下来的工作中，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。

　　以上是我这段时间的工作总结，如有疏漏，还请指教。

　　>

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！