# 2024年电话销售年终工作总结800五篇 电话销售的年终总结(四篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2025-01-27

*电话销售年终工作总结800五篇 电话销售的年终总结一时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史， 依然如过去的诸多年一样，已成为历史的 20\_ 年，同样有着许多美 好的回忆和诸多的感慨。20\_ 年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然...*

**电话销售年终工作总结800五篇 电话销售的年终总结一**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史， 依然如过去的诸多年一样，已成为历史的 20\_ 年，同样有着许多美 好的回忆和诸多的感慨。20\_ 年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然 16 年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱， 但整体经济的回暖尚需一 段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间 的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒 界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来， 其中的喜悦和忧伤、 激情和无奈、 困惑和感动， 真的是无限感慨-----

(一) 、业绩回顾

1、年度总现金回款 166 万，超额完成公司规定的任务;2、成功开发了四个新客户;3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基 础工作;

(二) 、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的 200 万的目标，相差甚远。主要原因有：a 、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于 平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最 终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经 销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食” ，已 近年底了!b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小) ;c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响 了经销商的销售信心;2、新客户开放面，虽然落实了 4 个新客户，但离我本人制定的 6 个 的目标还差两个，且这 4 个客户中有 3 个是小客户，销量也很一般。 这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗 话说“选择比努力重要” ，经销商的“实力、网络、配送能力、配合 度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做 到“重点抓、抓重点” ，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也 把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于 09 年 16 月份决定 以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分 经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，09 年我个人无论是在业务拓 展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多 不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;4、对整体市场认识的高度有待提升;5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低 调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开 发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有 能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力 大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒—— 沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题， 但市场环境确实很好的 (无地方强势品牌， 无地方保护----)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定 的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处 在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合 作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性 不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差， 以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1) 、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过 于依赖;

(2) 、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

4、整个 09 年我走访的新客户中，有 16 多个意向都很强烈，且有大 部分都来公司考察了。 但最终落实很少， 其原因在于后期跟踪不到位， 自己信心也不足，浪费了大好的资源!

四、16 年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致 16 年以前的市 场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为 原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形 式解决的，双方都能接受和理解;

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都 接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。 四、 “办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运 作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符 合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于 严重、地方就太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等;

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化;2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

五、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所 值、物超所值”的感觉;2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能 动性;3、集中优势资源聚焦样板市场;4、注重品牌形象的塑造。总之 20\_年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新 的 20\_年，站在 16 年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果 累累!

**电话销售年终工作总结800五篇 电话销售的年终总结二**

各位领导大家好!

20\_年即将过去，在这段时间里,我通过努力的工作,在辛勤付出的同时我也学习到更多，借此机会，我对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训,提高自己,以至于把工作做得更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

我是\_年\_月\_日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助!

通过不断的学习专业知识,收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。现存的缺点：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中,缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为广东西部周边,在销售过程中,牵涉问题最多的就是价格,客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。

从\_年9月19日到\_年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，今年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的.我有信心!

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

新一年的工作计划

深入了解所负责区域的市场现状,准确掌握市场动态

与客户建立良好的合作关系

不断的增强专业知识

努力完成现定任务量

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守,朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我们共同的努力下，让公司就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈!

**电话销售年终工作总结800五篇 电话销售的年终总结三**

转眼间，我来荣威 4s 店已经大半年。这半年间，从一个连 at 和 mt 都不知道什 么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始,一边学习专业 知识,一边摸索市场,遇到销售和专业方面的难点和问题,我都及时请教有经验的 同事,一起寻求解决问题的方案,在此,我非常感谢部门同事对我的帮助! 也很感 谢领导能给我展示自我的平台 这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深 入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里 只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如 何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历 过的， 而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人， 学习谈判经验， 这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取 老销售员的谈判技巧，来进行谈判。 现在嘉兴汽车销售市场竞争的日益激烈,摆在所有销售人员面前的是-平稳 与磨砺并存,希望与机遇并存,成功与失败并存的局面,所以拥有一个积极向上的 心态是非常重要的. 而我每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。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。 现存的缺点 对于市场的了解还是不够深入,对专业知识掌握的还是不够充分 ,在与客户 的沟通过程中,缺乏经验. 在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打 击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，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。 16 年工作计划 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。

以下是我 16 年的工作计划：

继续学习汽车的基础知识,并准确掌握市场动态 各种同类竞争品牌的动 态和新款车型。实时掌握嘉兴汽车业的发展方向。

与客户建立良好的合作关系 ，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的 信心客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户 的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解荣威车，并能亲身体验。 了解客户的资料务、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。 重点客户的开展。 我在这里想说一下： 我会要把 c 类的客户当成 o 类来接待， 就这样我才比其他人多一个 0 类，多一个 o 类就多一个机会。拜访，对客户做到 每周至少三次的拜访。

努力完成现定任务量 .在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己 设定任务。 不仅仅， 要努力完成公司的任务， 同时也完成自己给自己设定的任务。 我相信有压力才有动力。 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

在工作中做到，胜不骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印， 踏踏实实的去做好工作，完成任务。

意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，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，学会与上司、朋友、 同事更加融洽的相处. 每日工作 1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。 2. 每日至少回访和跟踪 2 到 3 个潜在客户，并及时跟新客户需求。 3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。 4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。 是否需要改正。 5. 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。 每周工作 1 查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需 求备案。 2 查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。月工作任务 1 总结当月的客户成交量，客户战败原因。 2 总结当月自己的过失和做的比较好的地方。 3 制定下个月自己给自己的任务，和工作计划。 最后,感谢公司给我一个展示自我能力的平台,我会严格遵守职业操守,朝着 优秀员工的方向勇往直前.碰到困难不屈不挠,取其精华,去其糟粕,和公司其他 同事团结协作,让团队精神战胜一切.

**电话销售年终工作总结800五篇 电话销售的年终总结四**

x月份截至目前出了六单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢\_，\_的帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过半年的电话销售，自己也总结了一下小小的心得经验：

1.首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

2.其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的,在没有确定接电话的人是否是决策者时轻意不要暴露自己的身份,可以从旁去询问出哪些人有决策权,要出电话与姓名,这时需要的我的说话艺术,对大数的人来说,他(她)们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况,如果在工作烦忙时会很暴,这时就不易过多的谈话,并表示出你的感谢马上挂电话。

3.再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态,用你的热情去打动对方。

4.对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5.但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

接下来的时间，每天还要继续的保持电话量。在即将到来的最后一周我的计划是期望自己有新的突破，能够锻炼好自己的口才，向前人学习经验。争取能够全额完成目标。

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！