# 电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短(十五篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-03-29

*电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短一1.技能不过硬，话术还有问题。发现在跟客户交流时候，方法不够灵活，心急时候会有点口吃。2.工作状态不稳定，比如前两天状态不错时候跟客户聊得非常好，包括打新单时接通率都会高些。但礼拜三时状态就很差...*

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短一**

1.技能不过硬，话术还有问题。发现在跟客户交流时候，方法不够灵活，心急时候会有点口吃。

2.工作状态不稳定，比如前两天状态不错时候跟客户聊得非常好，包括打新单时接通率都会高些。但礼拜三时状态就很差，拿起电话不知道说些什么。脑子一片浆糊。

3.销售意识不强，往往是聊了很长时间客户都不清楚我到底是要跟他推销什么。只是从我这里听消息。

4.过分在乎成败，急躁，把握不好分寸，常常在不恰当时候推销产品或者啰嗦过多，让客户有所反感。

5.自我要求不强，平时业余时间没有充分利用来学习提高自己，总体能力素质不够强。

对于这些问题，以下是我做出下个月电话销售工作计划

在年度销售工作计划里我主要将客户信息划分为四大类

1.对于老客户，固定客户，要经常保持联系，稳定客户关系。

2.现在正在尝试各种工作方法，试图找出一种适合自己，使用起来得心应手方式。

3.控制自己情绪状态，尽量保持状态稳定，保持良好状态。

4加强销售意识，加强目性，有计划，有步骤去客户交流，戒急戒躁，从容面对挑战。

5.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务交流技能向结合。

6.公司其他员工要有良好沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7.自己多总结工作，看看有哪些工作上失误，时改正。

就是我工作计划，工作中总会有各种各样困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己贡献。

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短二**

总台工作人员等我们说清楚的本公司的单位及主要的业务，电话一般情况下不转接进主要负责过去的xx年，算不上精彩，但足够让自己记忆深刻;毕业已经三年有余，在证券行业的发展不算长，也不算短，但面对过去的路，有失败的泪水，也有成功的喜悦，记得在刚进入证券行业说的第一句话：三年，一定要混出个样子来。

如果说xx是拼搏的一年，xx是勤奋的一年，xx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庆春路营业部了，唯有我们团队还在xx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，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访x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，另外民生银行和深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，和农行上泗支行在转塘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、x行xx支行、农行上xx行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯;另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的\'例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好;除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制，。通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

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\*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4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和安吉营业部集体漂流，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8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20人，从4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11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22人，在\*月份，那是考验的时候，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20xx年年初给自己定下了5000万的客户资产，最终在20xx年初达到了，在20xx年12月31日，看客户的资产损失将近1/3，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，这也许是今年的不足。

如果说20xx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。

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短三**

各相关行业平台进行信息搜集，如各铁路工程交易中心及公路铁路建设网，各省的交通厅以及付费平台信息等。

付费平台信息要及时转发给相关人员，当日的信息必须当日搜集、转发完毕，不能出现遗漏现象。

录入施工单位联系方式和提交项目目录表格，并把搜集到的有用信息按工程类别、省份、时间等分类归档，当日信息必须当日整理完毕。

了解要拜访的相关工程内容如该标段是桥梁、隧道还是路基，何时开工，进度如何，可能涉及到的材料等；准备相关产品资料，制定电话拜访的计划，明确电话拜访要达成的主要目标及问题设计。

搜集到的信息，电话拜访要在2日内进行完毕，并把电话回访的结果及时记录存档，并设定下次拜访时间。

电话拜访的有效信息及时转发给相应的区域主管并监督是否跟进，区域主管跟进结果要及时反馈并记录在案，重大信息应及时上报主管，以便确定是否安排实地拜访，在销售代表对项目信息进行跟踪的过程中，如需电话销售人员提供信息方面的支持，则全力配合。

每周的电话回访结果、销售代表跟进反馈结果以及业务出差反馈回来的项目信息都要每周汇总一次，并把每周汇总的项目信息于每周六上报。

回访到的潜在有效信息，要制定合适的定期回访计划，一般一个月2次为宜，根据具体情况具体分析，对于已经无合作机会的客户，也要定期的发送短信或邮件告知我司产品信息，也许下次就有合作的\'机会，对于搜集到的潜在有效客户信息，如有实地拜访的必要，可转交给张主管参考是否安排相应的区域销售代表去拜访，拜访之后要求他们把跟踪结果反馈给电话销售人员记录备案，在销售代表没有进行实地拜访之前，客户的回访和跟踪由电话销售人员来执行，如果对该客户已经进行了实地拜访，业务的开展则以相应的区域销售代表为主，电话销售人员为辅，起到前期铺垫后期维护收尾的作用。

对于实地拜访过的，但暂时无合作意向的客户，要定期进行回访，发送产品信息等。

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短四**

计划目标：在20\_\_\_年底之前完成公司业务成绩达标，打造镇江市企业培训行业的品牌。

公司的发展前景：困扰镇江市中小企业快速发展的新问题：

1、原材料价格上涨，生产成本大幅上升。电力、煤炭等生产能源的供应紧张，原材料及运输价格的上涨，是小企业组织生产所遇到的突出问题。

2、资信等级有待提高。小企业信用观念还不够强，信用等级意识有待进一步提高。被调查的88户小企业中有，有66户企业未参与资信的评级，在参与评级的企业中，只有8户小企业达到aa级及以上，13户小企业达到了a级水平，1户达到了b级及以下的水平。由于小企业不重视资信评级，客观上也造成了企业的融资困难。

企业问题越多，我们取得业务的几率也就越大，所以公司的发展前景很乐观。

公司发展问题分析：

一、建立企业形象：公司刚刚进驻镇江，很多企业对我们很陌生，加之社会诚信度普遍降低，导致我们在一些简单的宣传渠道（电话、直邮）上不能得到有效的企业宣传，达不到我们预期的.效果，降低了企业快速进驻镇江市场的脚步。

二、人事管理：公司前期工作压力较大，员工现有水品不均衡，没有相关专业对口的人才进驻，往往不能很好地完成现有工作量，可能导致公司人事的流动。

三、销售业绩：从不同角度来讲，例如：工作安排是否存在问题；销售方式是否需要进行改动；人事管理方案力度是否到位；企业的诚信度及知名度有无到位；现有企业的深度挖掘等。

采取的应对措施：

首先对于企业刚刚进驻镇江市场，加之其他的客观原因，导致我们在快速有效地建立企业形象上面，面临巨大挑战。

一、宣传经费：这个问题是所有企业面临的一个老大难问题，往往在企业宣传经费上面。降低宣传经费，就能有效的降低我们前期的投资成本。

二、宣传的手段：常说能有多大锅就能下多少米，宣传手段可以按照这个理念去进行。其次需要引进更多的优秀人才。并积极的开展相关的培训工作，形成本企业特有的文化氛围，并有效地沉淀下来。在对企业内部员工进行一定程度的绩效考核标准，（在企业发展到一定条件的前提下，前期不建议采纳）再次销售业绩提升

三、对现有企业的电话营销，了解其现有需求以及现有合作伙伴。

四、现行中的职员以个人电话营销方式存在一定的问题。

例如：a、b、c员工，a员工在销售方面有过经验，从事过电话营销方面，b、c从未从事过销售类工作。a前期工作能力很快就能体现出来，其他2人的工作效率就没有a效率高，甚至出现质疑公司用人的态度等。想要前期让职员最大能力的发挥效力，就要进行团队编排。

例如：a在电话销售时能力突出，可以主攻开拓市场的电话为主，b则可以为a提供详细的客户资料，以提高a在电话营销中的成功率，c可以负责a在前期电话营销中的电话回访，并将回访内容及时有效的反馈给a并做好详细的回访记录。看似将3个人的工作变成看一个人的工作，但是大大提高了现有电话销售的效率性和完整性。可将前期搜集到的资料更加完整的保存起来。

最终要的是形成一个团队的观念，可能在团队成长的初期存在各种各样的矛盾，所以需要上级领导的部分帮助。

五、动员现有人脉，进行人脉推动手段，提高业务的签约率。（可施行人脉优惠政策等）待议

六、各大商业活动中参与本公司的形象宣传。（比如：大型招聘会、企业事业单位庆典、政府公益活动等。）

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短五**

新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的\'学习方向来补充新的能量。专业知识、综合水平、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

二、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的水平减轻领导的压力。

三、熟悉公司新的规章制度和业务展开工作。公司在持续改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力展开业务工作。

1、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达1万元以上。

2、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，即时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到万元以上代理费（每月不低于万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，即时报告该等客户交办业务的进展情况。

4、第三季度的“十一”“中秋”双节，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合水平的相对提升，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《xx省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户能够安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《xx省商标》，承办费用达万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，即时报告该等交办业务的进展情况。

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短六**

1.心态转变。以前的生活养尊处忧，无需我们担忧某些问题三点一线的生活，进度跟得上就能够，而在现在的工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提升工作效率，怎样处理与上级领导、同事的关系，还有在工作当中的不尽人意等事情，这些都要我们以一颗平常心去对待，即时的转变心态会让我们工作更加顺利。

2.计划做事。有了明确的计划，目标才清晰，以至于在工作中不会茫然。

3.处处留心皆学问，注重细节。

4.了解到非标自动化设备市场前景很广阔，尤其是机器人在今后的加工行业中逐渐取代人工的繁琐。

5.熟悉了我们公司当前所在的客户资源及其客户所定制的自动化设备。

6.清楚的了解到我们公司当前装备的设备主要用于汽车行业，空调压缩机行业，家电行业以及其它行业。

7.理解到了公司在做设备的工作原理及其设备各零部件所起的作用，型号和大小。

以上是我对实习期间的工作总结xx年的工作计划如下：

1.市场分析，根据市场容量和个人水平，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额300万元。

2.适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员交流沟通，确保各专业负责人即时跟进。

3.目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，增强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

4.持续学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。能够和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

5.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

6.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要即时兑现，讲诚信不但是经商之本，也是为人之本。

7.努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1.制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访10位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

2.见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的\'话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3.做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

4填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

5.投标过程中，提前两天整理好相对应的商务文件，快递或送到客户手上，以防止有任何遗漏和错误。

6.投标结束，即时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮客户承担全部或部份设计工作。

7.争取早日与客户签订合同，并收取预付款，提前安排交货，以最快的时间响应客户的需求，争取早日回款。

8.货到现场，请技术部安排调试人员到现场调试，,验收。

9.提前准备验收文档，验收完成后即时收款，保证良好的资金周转率。

1.客户、同行间虽然存有竞争，可也需要与同行间互相学习和交流。

2.对于老客户。经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，能够增进彼此的感情，更好的交流。

3.利用下班时间和周末参加一些培训，学习营销和管理知识，持续尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯持续提升自己的水平。以上是我xx年工作总结及xx年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己的贡献!

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短七**

通过20xx年上半年各项工作开展情况的总结，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我现将10年工作计划陈列如下：

一、制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大xx公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一节劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的`顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化!

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。20xx年下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好下半年工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短八**

总台工作人员等我们说清楚本公司单位主要业务，电话一般情况下不转接进主要负责人，这种情况一般会出现以下这几种

1你们搭建公司，我们不需要，直接挂电话。

2喔，我们今年不参加会展，然后挂电话。

3我们主要负责人员出差去了，要一个月以后回来。别一切不方便告知。挂电话。

4你们是搭建公司，你们要不发一份精选过来吧或者发一份邮件过来。我们看看。

前面二种情况，常出现，碰到这类电话，一般电话销售人员，心里都不舒服，客人一个再见都不会说，差点就说出你们以后不要打电话之类话题，自己挂下电话也会骂人起来，没办法，没有人是脾气好成这样，发泄吧，下一个电话还是有希望。后面二种情况，对于我们电话销售来说，是个希望，但这是表面上，希望不可能有，一个月以后，会展都开完了，传真或邮件发过去，都会被他们当垃圾处理。

但此类问题经常出现，本人发现几个比较有效办法，针对总台，碰到第1个问题，首先，不说出自己是那个单位，直接到展台负责人，在此之前，要了解客户参加过什么会展，进期客户单位有什么好事情，总知，了解越详细越好。总台一定要知道本公司是什么单位，你可以说出是主办方，了解最近贵单位展台落实情况，交流一些重要事情。话说到这里，电话一般接进去，如果前台就是负责展台人，或者他也了解，那可以跟他说说，他们对去年会展情况满不满意，今年参加情况现在到那里了，然后问一下他们展台是标准展台，还是大型展台，进一步了解后，在做详细后准备。要知道大型展台才是我们主要客户。如果前台将电话转进去，那一定要在前台转电话前，问清楚会展负责人名字，那个部门，这个很重要，没问到，也不用但心，转进去就一切都好起来了。

第2个问题，一般在客户电话准确性不高时，这是常出现问题，如果打连续超过五个电话都是这样，那自己放下电话调整5分种，看看资料或站起来走动走动，调整一下。在这个问题上面，自己还是把握住客户资料，跟同事交流，他们是否参加展会，有些同事经念比自己足点，多虚心学习，对自己有好处。客人说不参加展会不要立刻挂电话，脸皮厚点，再厚点，问几个客人问题，问去年参加过了什么展会今年参加那个地方参会比较多明年有没有展会计划大概什么时候会出来参展信息但切记，如果不是主要人员，就不要聊下去了，简单沟通后，礼貌挂电话，是大客户那在通过别渠道沟通，找到主要负责人，就是有希望。

第3个问题，这类总台，真好绝，不拒绝你，但一直挂着你，其实大部份电话销售都不会一个月后在打过去了，因为会展结束或者跟本没有时间帮客户设计好展台。他们大不了，在一个月后跟你说，我们经理现在出门了，也不知道什么时候回来，累吧，还要打电话吗很多人都会问自己。打，打下去也是被经理草草去处理。不打，那连希望都没有了。想起曹操说起“鸡肋”，打吧，现在社会竟争可比曹操时代恐怖多了。但打用什么方法效果呢各位，自己用自己经念去处理，不同问题有不同答案，但只有一个是不变，在电话销售里面，每一个电话都是一次希望！

第4个问题，每个电话销售都爱听到话，因为可以跟经理说，客户今天让我发传真了，偶尔会看到经理满意点头，朋友们，这是个假象，什么样情况是假象呢1他不知道你们公司名字电话中，一般说一次公司名字，90%新客户是不记得名字，但知道你是做什么。2电话交流不超过五句。3他没有说他们需不需要。如果情况相反，朋友高兴一下吧，这是自己辛苦或好运成果，但记住，这只是个开始。

好吧，我们在谈谈进一步沟通需要什么吧，是，千万记住，客户不会交自己展台给一家业务不熟练公司，而你代表着公司，把所有流程都好好去记住，你宗旨，要让客户花钱，最值。沟通好客户需要东西，好好跟设计部门沟通。但记住，画蛇添足是一句名言，别范这个错误，做越多，并不会更好。这种要去承担负责都是不讨好。

业务，跟经理通电话了，天啊，紧李，对于每一个新人来说，都是这样，紧李把对方当成生死大臣了。他所说任何一句话，就记在心里。但有时自己也要有能力去分辨出来客人那些是无关紧要话。好好去发挥自己能力，一般会展电话销售，得到客户需要看看我们帮他们公司设计展台，在这里收集，他们公司网站，包括一点点新闻，这也是有帮助。交给设计部门，记住，本公司做设计永远是了。

爱自己工作，爱自己团队，爱自己公司。

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短九**

我是从事电话销售工作的，为了实现20xx的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的`目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有较强的责任心，提高销售人员的主人公意识。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个成熟业务员的档次。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买;对潜在客户怎样进行跟进。

根据我以往的销售过程中遇到的一些问题，约好的客户突然改变行程，毁约，使计划好的行程被打乱，不能完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费.我希望领导能多注意这方面的工作!

之前我从未从事过这方面的工作.不知这分计划可否有用.还望领导给予指导!我坚信在自身的努力和公司的培训以及在工作的磨练下自己在这方面一定会有所成就。

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短篇十**

认真贯彻和遵守国家有关法律、法规及行业、公司的各项规章制度。电话销售人员需要树立良好的心态，以积极热情的态度坚定的信心去投入工作，要有良好的敬业精神。使用规范的、标准的语言开展电话营销工作，在毎次通话前前要有充足的思想准备。在电话中进行交流必须做到如同面谈一样，要微笑服务、要用真诚、热情、周到、谦虚、尊重的口气。

电话销售，它是以电话为主要沟通手段，电话销售通常为打电话进行主动销售的模式。借助网络、传真、短信、邮寄递送等辅助方式，通过专用电话营销号码，以公司名义与客户直接联系，并运用公司自动化信息管理技术和专业化运行平台，完成公司产品的推介、咨询、报价、以及产品成交条件确认等主要营销过程的业务。

1、负责搜集新客户的资料并进行沟通，开发新客户。

2、通过电话与客户进行有效沟通了解客户需求, 寻找销售机会并完成销售业绩。

3、维护老客户的业务，挖掘客户的最大潜力。

4、定期与合作客户进行沟通，建立良好的长期合作关系。

在电话销售过程中，可以充分结合呼叫中心系统进行管理，呼叫中心员工工作时间及现场相对集中，管理人员可以通过qm有效监控员工的工作状态，控制员工情绪，提高座席的利用效率。行销公司无法监控员工外出时的工作情况和效率及每通电话的沟通质量，多数公司单凭业绩来决定员工的优劣。

1、以电话销售方式开发网络广告客户；

2、完成公司下达的销售指标；

3、认真完成工作记录，确保按公司要求执行相应流程。

1、资料查找；

2、客户资料整理及打印；

3、电话邀约；

4、确定与记录每天的意向客户，并录入crm系统；

5、确定每天的拜访客户；

6、约见面谈合作细则。

7、客户回访及跟进。

电话营销（tmk）是通过使用电话，来实现有计划、有组织并且高效率地扩大顾客群、提高顾客满意度、维护老顾客等市场行为的手法，现代管理学认为电话营销决不等于随机的打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。

电话营销（telemarketing）被认为出现于20世纪80年代的`美国。随着电话营销流程消费者为主导的市场的形成，以及电话、传真等通信手段的普及，很多企业开始尝试这种新型的市场手法。

1、普通话标准,声音甜美,具有亲和力和感染力；

2、较强的语言沟通、表达能力，有较强的工作责任心和热情；

3、能胜任在压力下工作,有能力面对挑战,有很强的进取心；

4、大专及以上学历；熟练操作电脑，能够运用办公软件。

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短篇十一**

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;这周对自己有以下要求

1：要增加x个以上的新客户，还要有x到x个潜在客户。

2：周末小结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的`状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气，给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短篇十二**

来我们公司也有一段时间了，在xx年即将结束的时候总结一下这段时间的经验和不足，以供xx年改正。

首先，要感谢张总给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司——是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，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跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，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，最具有挑战性的了；我又是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须要丢掉面子，面子虽然是自己的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自己面子，给自己业务了。

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。当然在这个过程中，我也的确是＂认识＂了几个不错的有意合作者（但是最近没有翻译业务）。

一段时间下来，我发想自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话（真记没记谁也不知道）。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。于是我又在寻找别的思路——网络。

我们经常在网上，何不用网络联系呢？都能让人们在紧张的工作中放松一下，聊上几句闲话，就很有可能聊出一些客户。这样，因为是网友，感觉很亲近，不会拒绝你，至少都会考虑到你。经常在线，联系着又很方便，不用打电话，不用当着那么多同事的面讲价还价，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。

现在很多人爱还价，即便是价位很合理，处于习惯也会还价。无论双方谁说了一个价钱都想是让对方直接接受，电话会叫人没有什么缓冲的时间；而网络就不一样了，有缓冲的时间，又能用很轻松的语气说话，让人很容易接受；即便是自己说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方接受，可是电话就不一样了，电话上人们往往喜欢得理不饶人。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的\'网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的，至少与电话销售相比较。

一：提升自己销售要预约技巧，明白什么是电话销售。可以问有经验的人。

二：找资料，没有足够的，优质的资料，是很难邀约到好的客户。

三：了解自己所要销售的产品，这样才能在电话销售的过程中自如的因对客户的问题。如果自己对产品都不了解，又怎么能仅仅通过电话让客户觉得产品是有用的。如果客户问的问题不能回答出来，会让客户产生怀疑。

四：销售过程中要保持良好的心态，好的心情，如果自己的心情不好，客户在电话里是可以感觉到的。

五：自信，销售的产只是和客户进行沟通的媒介，销售的核心是自己的人格，让客户愿意和你合作。

六：不要挑资料每一条资料都有可能成为下一个客户，挑资料很可能会丢失掉一个资源。

七：客户的拒绝是很正常的，任何一个陌生人无缘无故给你打电话推销产品你也会反感的。所以不能因为拒绝而气馁。

八：学会说话的艺术，沟通的技巧，在销售过程中能吸引住客户，让他感兴趣。

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短篇十三**

六月份工作业绩不是很理想，带着压力走进了六月份，从月初起想象每一天都是月底的最后期限来冲刺，心里定下一个目标，没有退路的去完成，想放弃的\'时候再逼自己一把，实现的时候才发现原来失败的理由都是种种借口。

失败固然能总结教训，但一次签单也能让人从中总结出经验，希望已经到来的七月我能总结以往的经验教训灵活运用谈单技巧顺利完成目标任务。

七月份我的目标任务是18000，分配到每个周就是月初一周一张月中两张，月末才能顺利完成任务，本月及以后我要牢记以下几点;

1.保证电话量每一个电话都用心去打，才会被客户记住，把握好每一个客户，既然客户把电话打回来，肯定是有意向，一定提醒自己不要忽视。

2.不要把时间都放在挖掘下一个意向客户身上，及时回访很重要。对于心里认定为ab类的客户一定要及时约见。

3.把握好时间，趁热打铁，单子不签回来随时都会发生变化，客户不急灵活运用方法逼单。

4.多和同事打打配合电话。

七月已经开始了，一切清零重新计时，我会把每一天当做最后一天按部就班的去完成任务。

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短篇十四**

1、制定出每日销售员工作的工作量。每天至少打30个电话，下周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户，考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的\'个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天销售员作的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段的销售员工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的销售员工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果，中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计销售员工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

**电话销售工作计划和目标 电话销售工作计划简短篇十五**

在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多东西，下面将以前的工作总结如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，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，最具有挑战性的了；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！

20xx年已成为过去，勇敢来挑战新的一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！

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！