# 电话销售试用期工作总结

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2023-11-05

*电话销售试用期工作总结【精选5篇】在电话销售试用期工作中，需要迅速熟悉公司的产品、服务和销售流程，并了解客户的需求和反馈。以下是小编整理的电话销售试用期工作总结，欢迎大家借鉴与参考!电话销售试用期工作总结（精选篇1）经过这次实习，我学到了许...*

电话销售试用期工作总结【精选5篇】

在电话销售试用期工作中，需要迅速熟悉公司的产品、服务和销售流程，并了解客户的需求和反馈。以下是小编整理的电话销售试用期工作总结，欢迎大家借鉴与参考!

**电话销售试用期工作总结（精选篇1）**

经过这次实习，我学到了许多课外知识，在必须程度上拓宽了我的知识面，使我更深一层的认识了社会。我深刻地了解到了科技信息技术的重要性，认识到要把理论和实践更紧密地联系起来，要把所学的知识运用到实践中去。

但我们在学校里学校的专业知识都比较基础，要使这些知识用于公司还远远不够，不能满足公司的要求，所以还得自我去提升，继续去学习。还有学校里学的东西有时在外面不必须能够用得上，这要求我们快要毕业的同学去留意社会上的需求，因为学校学的东西与社会上需求的东西有个时间差在里面，学校里学的东西也不会去针对某某个公司来开设课程，所以每个公司都有自我的实际情景，要根据自已公司的要求来提高自我。对此，我要掌握更多的专业知识，加强实践和设计本事，这样更有利于将来的发展，使自我在此领域内也有所作为。

其次我还认识到了工作态度十分重要。做电话营销其实是最考验一个人的工作态度的，在电话中，我们会遇到各种形形色色的人，而我们对工作的态度会直接反应在我们对待客户的态度上，会直接影响到我们的业绩。所以，在工作中必须做到认真而细致。

第三，工作要有坚强的毅力。在电话营销中，我们每一天都会遇到许多人的拒绝，这时候，我们需要有坚强的毅力来支撑下去，让自我坚持良好的心态。在那里实习，使我明白：没有坚强的毅力是无法做好每一项工作的。

第四，虚心请教是做好工作的前提。实习是走上社会的第一步，实习能够积累工作经验，而虚心请教是积累工作经验最直接的途径，所以，实习中遇到不明白的地方，我就虚心地请教同事或经理，在他们耐心的教导中我不断走向成熟，也积累起必须的经验。

经过这次电话营销实习后，我发现自我存在的很多不足之处，了解到自身的整体本事不足，比如说沟通本事、一些销售技巧、与同事与领导相处的技巧，因为公司就是公司，不是学校，在学校里，同学与同学之间、同学与教师之间都是很好相处的，可是在外面的话就不必须了，你必须懂得一些相处的技巧。

所谓实习，就是从实践中学习，这是我在实习中体会出来的。学习不能光靠舒舒服服地坐在课室里听教师讲理论，还要走出课室，抛开重重的书本，走向社会去学习。因为，外面的世界无限大，那里有很多在书里学不到的宝贵知识，况且书本知识也是来源于实践，理论知识就是在实践中体验生活、体验工作而构成的理论概括。我们需要做好心态上的调整，要明白现代的科技日新月异，知识需要不断拓宽。所以，我们更应学习、工作、再学习，发掘自我的实力，寻找我们的梦想，实现我们的梦想。

**电话销售试用期工作总结（精选篇2）**

我实习的岗位是网络销售员，工作内容是销售阿里巴巴公司诚信通产品，其次还有万网的相关产品，比如阿里阿外，淘里淘外，万网标准建站。按时间顺序我在实习期间主要完成了如下工作：

参加员工入职培训，了解企业文化、百度产品知识、百度搜索推广专业版功能；各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验；学习员工手册培养良好的员工素质。

进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

由老员工陪同，前往企业，与意向客户洽谈业务内容，学习业务谈单技巧以及客户沟通经验，学会如何回答客户提出的问题；学习百度搜索推广、图片推广、网站建设合同的填写。

进行业务款项的收取，了解现金、转账、电汇、支票、本票等付款方式以及需要注意的问题，并及时与财务部联系，上交款项，领取发票等。

与市场部沟通，进行客户礼品的领用，学会礼品回执单的填写和回收。

与行政部联系，填写百度业务下单表，进行百度业务的下单流程。

与技术部沟通，作为企业和技术部之前的桥梁，完成企业网站建设项目。

与客服部联系，协助百度总部对于企业网站的审核流程以及上线流程，及时与客户进行沟通和交流，解决问题，完成操作流程。

学会使用企业邮箱以及企业ERP系统操作。

学会企业基本办公设备的使用，传真、打印、复印等。

实习体会

经过这段时间的实习工作，收获不少，体会很多，主要有以下几点：

目前的中小企业对电子商务的开展还是较多的，电子商务对现今的中小企业来说还是相当有意义的，电子商务对企业开拓新的市场、拓展企业的业务、促进贸易将成为未来的企业的主流手段。随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络营销也极具发展前景，也将成为未来企业营销的主流，因为电子商务的快捷、便利、高效，节省成本，将给企业带来更大的利益。通过这次的实习，我对自己的专业电子商务有了更详尽的了解，并且把它结合到具体实际的工作中，在工作中面对许多很难解决的问题，通过在校的学习所积累的知识，是远远不够的，因为毕竟那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学的知识是有一定的距离的，接下来必须根据实际的情况进一步学习相关的知识。

经过这段时间的工作，我发现，要多看，多问，多观察，多思考，多动手等。在实习的过程中，提高了自己自主思考问题的能力，在碰到问题的时候，自觉努力去寻找到解决问题的方法，这样使自己对问题有了更深刻的了解，也获益不少。还有，在公司这样的一个团队里面，觉得自己必须跟其他人更好的沟通与交流，互相的帮助，彼此增加知识、经验等，这样才能更好的完成工作任务。在工作的过程中，如果没有多动手多思考的话，永远不会知道那里面到底是怎么一回事，所以必须要勤于思考，多去尝试，努力就可以了。因为自己毕竟没有什么经验，所以更需要在工作中做更多的准备，学习更多，其实不必去害怕失败，多失败几次将对于自己有更大的成长，只要用心努力就行了。比如，我第一次在旺旺上跟客户介绍我们的产品，描述得不够好，也可以说是失败了，但是，经过那次，给自己下了更坚定地信心，下次一定要做好，于是多问问老板，自己存在的问题，然后思考该怎么去改进解决，对接下来的几次不错的介绍起到了极大地推动作用。不断的努力，不断的尝试，不断的积累自己的经验，才能不断发现自己的不足，然后进行弥补，这样不断的提高了自己。

通过实习的实际工作实践，自己将在学校所学的基本的网络营销知识，在工作的过程中，联系到了实际，更好的消化和深化了已学到的网络营销的理论知识，总算是学以致用了。

在工作中，掌握基本的网络推广的方法，提高了自己的技能。酒香不怕巷子深，如何通过行之有效的方法去推广公司的产品是工作开展面临的关键问题，更是必须解决的问题，怎样选择推广方法，并且节省推广的成本才能使公司得到更大的回报。在进入公司之前，虽然公司已经开展了网络营销，但是更多的业务还是靠传统方式为主，原因就是没有很好的进行网络推广，这样公司的成本是大大的增加，而且效益一般。在三月底我进入公司之后，努力的将公司产品在网络上进行推广，并且正式开展了网络营销工作，短短的一个月，就取得了良好的效果，主动询问我们产品的客户越来越多，这样我们促成订单的机会就越来越多了。对于客户的询问，速度是关键，所以在接到客户信息的第一时间给客户回复，那是很重要的。

提高了自己的文字表达能力，动手的能力，参与交流的能力，资源的利用能力，思考总结的能力，学习的能力，耐心，踏实坚定的能力等。具体表现在：

文字的表达能力：

作为一个网络销售的人员，必须在网上与客户沟通的过程中把问题说清楚，这是必备的基本能力，刚开始自己没什么经验，所以往往说得不好，但是经过与老板的沟通、与其他同事的交流，再而自己多看公司的产品说明书，其他公司的网站的产品介绍，然后经过自己的仔细分析，慢慢地提高了自己的文字表达能力，至少现在能给客户完整详细的介绍我们的产品了，让客户清楚的了解我们的产品。

参与交流的能力：

平时在公司里面，与其他员工或者老板对工作或者其他问题的探讨，有时也提出自己的意见，倾听别人的见解，这样融入了公司的大家庭里面，还有，在论坛、博客里面也提供了很多与他人交流的机会，慢慢自己的交流能力也提高了。

资源的利用能力：

自己利用空余的时间看看网络营销的案例，在网络上摄取有关公司产品的照片据为己用，展现提高了自己充分利用资源的能力。

思考总结的能力：

在工作过程中，不可能样样都靠别人帮你，我们必须通过别人的指点，然后自己独立思考，并总结出适合自己，更能让自己接受的方法，还要通过实践去证明。刚进入公司的时候，确实很多都不懂，但是依靠自己的实践，发现问题，进行思考总结，久而久之，锻炼了自己思考总结的能力。

学习的能力、耐心：

电子商务这个行业，发展很快，天天都有可能在变化，所以我必须保持一直学习的心态；对于耐心，比如，有一次，我在与一位客户交流，介绍产品的时候，客户问题特别的多，而且有些很刁难，有可能是同行的人，但是自己心想，我必须耐心的进行介绍，不能因为这样就态度不好，耐心帮客户解决问题。作为网络销售员，我们必须克服不耐心这个缺点，必须具备耐心，哪怕是认真校对每一个标点符号。

踏实、坚定的能力：

对于自己工作和经验的成长是艰难而漫长的，只有踏踏实实、坚强不屈，才能迈向成功的一天。

刚真正踏入社会，我们必须以最好的心态和最快的速度去适应社会的环境，必须积极地投入工作，专注于工作，但是在适当的时候还是要放松自己，锻炼一下自己的身体，毕竟，好的身体才是我们的本钱。在任何一个企业中，我们要处理好人际关系，突出自己的优势，学习别人的优势，补充自己的不足，要不断激励自己，要自信，没有什么是做不来的，只要你肯学。要认识自我，挑战自我。其实刚开始很艰难很辛苦，那是必然的，只要我认真学习，把学到的经验，学到的知识，应用到以后的生活中去，那么以后就会更加的轻松，对于以后自己创业也有很大的帮助。在接下来乃至今后的工作中，我要继续努力，克服自己的不足，往更好的方向努力，信息时代是日新月异的，我要坚持不懈的学习，并应用到实践中去，来更好的适应社会发展的需要，还必须多看，多听，多学，多练来不断提高自己的综合素质。其实，社会是一所最好的大学！

**电话销售试用期工作总结（精选篇3）**

经过一个多月的努力，考试终于结束了，接下来便迎来了我们第十八、十九周的市场营销专业实习。本来打算按照学校安排去宏图三胞实习的，但中间出现了点小插曲。通过朋友的介绍与自己的与努力我来到了济南健宜家商贸有限公司进行了为期两周的实习。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于济南市历下区，主要从事保健食品和健康用品的研发、生产、销售与服务。本公司本着始终贯彻执行“一心为健康”为企业宗旨。公司本着“以人为本、德才兼备、以德为先”的原则，创造“人和”的人文环境，构建了一支管理、生产、研发、销售及服务的精英团队，为公司未来的发展奠定了坚实的基础。公司十分注重人才的培养及团队建设，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资源策略，为公司吸纳了一批年轻有为的技术骨干和营销精英；“乐观、积极、学习、合作”的良好氛围，为每一位员工提供了理想的事业舞台；优厚的薪酬福利待遇及丰富多彩的企业文化活动，充分体现了公司于员工共同成长的企业内涵。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。 由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

这期间我实习的内容主要是销售保健品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。通过对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。通过这次实习也让我真正接触到保健品市场，同时了解了许多保健产品及相关知识。

在实习期间，公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两周的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

虽然已经是毕业班的学生，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售保健品的公司，但在这实习期间，我从培训到药品的整理以及到药品的营销等，都全身心的投入到工作中去。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等尤其是心理承受能力。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的！在这两周里我还是有不少的收获。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。这与以往我们在学校上课是不同的，我们要有准时的观念，负责的工作态度，因为我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决的。

通过这次短暂的实习，我深刻体会到实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

**电话销售试用期工作总结（精选篇4）**

这是我来电信实习的第二周。经过了周六日的休整之后，我觉得自己浑身是劲，开始满怀希望地踏进营业厅。康师傅放年假让我的处境有了重要的转折点。能够坐在他的位置上工作，对我来说无疑是个天大的契机。我一定要好好把握机会，争取表现出自己的才能来。周一接到了三张目标客户的名单，我便开始一天的工作了。既然有机会拥有暂时属于自己的电脑，我马上不失时机地请教莺姐一些基本的数据支撑系统的操作方法。在未来几天的时间里，我终于掌握了查询客户的办理套餐、每月消费额及明细清单、积分管理和号码管理等等。当然，每天我是8：30来到营业厅的，考虑到暑假期间很多人比较晚起。我一般会先坐在芳姐或莺姐身边看一下他们怎样跟单，如何处理业务。特别是一些电信现行的政策，资费收取要求等等，可以迅速的补充我匮乏的认识，这对我之后接待客户、解决客户疑难大有脾益。另外，我第一周一直认为听她们通电话没有任何意义，可是我渐渐的发现自己的这个想法是多么的肤浅和无知。

因为我发现自己通过听他们通电话可以学到了很多，如下是我在这一周总结到一些电话营销的技巧：

首先，良好准备是成功的前提。只有准备充分，才能游刃有余。这个准备的内容包括三个方面：一，装备自己，训练悦耳的声音，用声音创造公司形象。明确打电话的目的;二、知道自己所处企业的基本情况，也了解现阶段推销的产品与同行的异同，劣势与优势所在。正所谓\"知己知彼，百战不殆\"。三、了解客户的需要，投其所好。这个是我认为最重要的一个方面。

之前我打营销电话的时候，大有大海撒网之感，对各种类型的客户说的话都一样，没有针对性，自然难以引起客户的兴趣。后来，我一直在不断地摸索电信的\"数据支撑管理系统\"，学会了如何搜索客户的基本信息。那么我在推销的时候，就可以更懂得设身处地地为客户着想，赢得客户的信任。

当然，推销并不需要，也没必要去攻击竞争对手。我们只要做好自己的本职就足够了。可是必要时，可以拿客户现用的产品与我们的`套餐相比，突出我们产品的优势。毕竟电话营销时间有限，有些信息，尽管客户貌似已经接受，但未必很好地了解，那些亮点也未必能一一记住。我们这样做个横向比较的话，就可以给他们留下更深刻的印象了。

其次，开好头，注意细节。开场白或者问候是电话销售人员与客户通话时在前30秒钟要说的话，也就是要说的第一句话。这可以说是客户对电话销售人员的第一印象。虽然我们经常说不要以第一印象来评判一个人，但我们的客户却经常用第一印象来对电话销售人员进行评价!优秀的开场白要达到的三个效果：

一、吸引客户注意力;

二、建立融洽关系;

三、与自己所销售的产品建立起关联。

从上一周开始，我一直自以为是，只是单纯的之中把自己的产品和服务推销出去，完成了第三点的要求。却忽视了第一、二点的重要性。因此效果并不好。在周三我接到的新目标客户的名单时，我立刻意识到了压力。因为这些客户月平均花费是介乎40到60元之间，现在向他们推介的套餐每月最低消费要66元，其实是很有难度的。即便办套餐即可免费赠送手机。可是如果是40元消费段的客户就意味着每个月至少多花费了20元，这对于他们来说也是个不小的负担。因此，如何打动他们，让他们有耐心听完我的介绍，并成功吸引他们过来营业厅是一个很有挑战性的工作。我开始还是照着之前的模式，效果一点都出不来，每个人的反应都是\"考虑\"，极少是表现出有兴趣的。这不禁让我倍受重挫。好在后来听莺姐示范了几次后，我就有了一点体会了。打通电话之后，首先作自我介绍，然后寻找合适的对象来推介。看到这里，可能你会有点困惑。对象不就是电话号码的用户吗?还用寻找?其实，这里是有一定道理的。因为我们的上班时间恰好也是上班族不在家的时间，所以在家的一般是小孩或是老人，他们的传达的效果一般都不好，所以我要伺机找到最合适的推介对象。尽量寻找机主、中学生还有家庭主妇，否则可以尽量在机主在家的时间再打过去。定位好推介对象之后，就要把吸引客户的元素放在前头，调动客户的注意力，让他们有耐心听下去。建立融洽关系，似乎在短短的电话营销中不可能轻易建立。这个想法其实大错特错。建立融洽的关系，就是要尊重客户，多为客户着想。而这个要做得好的话，就要先在通电话之前先了解客户的需要，对症下药，摆出套餐与他的实际使用的结合点。亮点突出，自然能俘获客户的心。不可忽视的是通话的过程中要注意自己的肢体语言。商务礼仪很重要的一课--电话礼仪，其要点是通电话时同样要姿势优雅，举止文明，否则懒散的情绪就会通过你的声音传递到对方的耳朵里去。这样对方就会觉得自己得不到尊重，营销的效果就好不起来。所以我一直严格要求自己要面带微笑，挺直腰板，保持愉快的心情与客户通话，让他感受到电信的\"用户至上，用心服务\"的服务理念。

再次，要拥有积极的心态，对待工作要满腔热情。这就表现在自己始终坚信\"一分耕耘一分收获\"，并持之以恒。要踏踏实实工作，干一行爱一行。既然选择了在电信实习，我就会全心全意地付出，为电信贡献自己的价值。

最后，在电话营销的通话中，要全神贯注，并做好以下几点：

1.我们先要赢得客户的认可，掌握语速、语气以及通电话时间。

2.认真聆听客户的诉求，巧妙的回答客户的问题 ，尽量予以解决。遇到不懂得地方，可请客户稍等，在向别人请教后，再详细告知客户。

3.切莫对客户品头论足，注意电话交谈的禁忌。遇到客户不耐烦或没礼貌地想要收线时，要礼貌地结束通话，不以物喜，不以己悲。还要避免三番五次地打电话，防止客户感到厌倦不满。

我刚开始的时候说话的语速总是没有掌握好，被组长提醒后，我就着意去改善，现在已经好多了。在通话的过程中，我会一直留意客户的语气，如发现其表现出不耐烦，我就尽量快点结束通话。客户有问题的话，我会让其稍等，然后在系统中寻找有用信息，还不能解决的话，我就在请教完别人之后，再致电给客户，尽力为客户解决疑难。即使遇到态度较差甚至恶劣的客户，我也会自己保持良好的心态，善始善终。

**电话销售试用期工作总结（精选篇5）**

这次实习既是对我的充电，同时也让我对以后的就业有了重新的认识，什么工作都要精、专、通，仅有准确定位自我的实力才能找到适合自我的工作。这些在实习中积累的宝贵经验对我以后的工作都有十分大的帮忙。

泰州新永泰科技控股有限公司是江苏省高新技术企业，主要从事iruvtl烘干设备、印花材料、涂装设备、植绒设备、水性涂料等的研发、制造。公司于\_\_年引进全球领先的特种光波辐射烘干技术，开发出具有自主知识产权的新一代圣泰科特种光波加热器系列产品和高效节能烘干设备。主要烘干设备产品覆盖玻璃烘干设备，食品烘干设备，木地板烘干设备，桑拿烘干设备，印刷烘干设备，金属烘干设备等。以及涂装设备，涂布设备，水处理设备，水性材料，印刷机，丝网印刷，植绒设备等。

20\_\_年1月，新永泰公司又与德国、加拿大三方共同成立了圣泰科特种光源制造工厂及盈创设备工厂，成功研制出世界最领先的中波、短波、碳波双孔镀金管，及中国最优秀的烘干iruvtl整机及模块组合等；新永泰公司负责整个亚洲区的销售。圣泰科特种光波加热器采用美国的高纯度石英，德国耐高温镀金材料，日本优质灯丝，保证其全球领先的品质与技术。可广泛应用于纺织品印花及涂层、水性材料涂装（水性玻璃油墨、壁纸水性涂层、木材水基漆等）、印刷业、塑料行业、植绒、薄膜开关及电子线路板、汽车工业、食品、玻璃工业、家具工业等行业的烘干。

一、实习目的

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注，作为天之轿子的大学生，在课堂里学习到的知识如何才能够很好的联系到实际生活如何才能够将课堂里的知识带到社会实践当中去，更好的为社会服务这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合，为了过一个有意义的假期，很多大学生都纷纷利用暑期假期这段时间走出校门，参加到各行各业的实践当中去，用自我在课堂里学习到的知识为地方服务，让实践来检验自我所学的理论知识。选择到新永泰科技有限公司进行暑期社会实践实习，也是为了更好的将自我在课堂书本学习到的东西很好的应用到社会实践相结合，更好的服务于社会。

二、实习资料

这次社会实践主要是经过到公司上班的形式来进行，跟公司的同事一同上班和下班，切身体会。我们的工作，首先要在网络上发布信息，所以每个从其他地方拿过来新会展项目资料，在发布前我们都要检查字句的表达是否贴合我们公司的口吻及标点符号是否正确等，同时我们还要为不一样的会展项目做同样的\'带有我们公司标志的文件形式的排版工作。其次，我们把我们整理好的项目信息和公司资料在互连网上开始发送，并经过电子邮件向相关企业发送相关的会展项目信息，同时还经过网络查找与会展项目相关的信息和会展项目所在国家的经济信息等进行分析该会展项目的诱人之处。最终我们有针对性的给经过电话向顾客传播我们的产品。

三、实习总结

在激烈的市场竞争中，有人说：电话营销作为一种能够帮忙企业获取更多利润的营销模式，正越来越多地为众多企业所采用，且对社会发展具有深远的影响意义。但也有人说：电话营销作为一种营销模式，在今日这个时期都已经被很多的人认为是一种过时的，太过传统并且效率很低的营销方式。可是无论怎样说，时尚也好，过时也罢，纵观现实，电话销售依然是帮忙企业增加利润的一种有效销售模式。

电话营销即经过使用电话、传真等通信技术，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、维护顾客等市场行为的手法。作为一种营销手段，电话销售能使企业在必须的时间内，快速地将信息传递给目标客户，及时抢占目标市场，也是是现代企业采取的最为直接和高效的营销方式。可是具体问题需要具体分析，不一样的行业，电话营销有不一样的侧重点。会展做为一个新兴的产业，尤其海外的会展要介绍给中国的企业吸引中国企业出国参展，那么它自然有自我的一道与众相同而又与众不一样的电话营销方案。

回顾以往在教室里学习的销售方面的学习，我有很多的不足之处，很多现实情景下，课本学习的和现实工作中要做到的不是十分的一致，我坚信实践出真理，课本只是一个参考，我还有很多的地方需要改善，我相信我能够做的更好，不断的努力，不断的提高，我相信以后的道路必须会走好。正是在这种情景下，我决定参加销售实习。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找