# 最新电话销售岗位工作总结优秀(7篇)

作者：诗酒琴音 更新时间：2025-01-29

*电话销售岗位工作总结一1、我们主要的营销方式：陌拜和电话营销2、说辞的总结与完善3、营销成功案例分析与借鉴1、注意外表：要求服装干净、整洁，职业化点一般男士要求穿西装、夏天不能穿拖鞋、短裤;女士要求不穿奇装怪服更不能穿轻佻。2、要有礼貌并且...*

**电话销售岗位工作总结一**

1、我们主要的营销方式：陌拜和电话营销

2、说辞的总结与完善

3、营销成功案例分析与借鉴

1、注意外表：要求服装干净、整洁，职业化点一般男士要求穿西装、夏天不能穿拖鞋、短裤;女士要求不穿奇装怪服更不能穿轻佻。

2、要有礼貌并且保持笑容。

3、注意语气语调：从简单中介绍我们手机短信114等服务项目。

4、寒暄：注意对方的聊天把握其兴趣点很好地结合我们的服务截入谈话。

1、打电话的亲和力

a、心态心情要好

b、不要忽视自己的笑容

c、声音要求清晰、明朗，语言简洁

d、遭到拒绝时也要保持笑容并礼貌结束。

2、注意氛围

a、声音大一点，足够别人听清楚

b、语速的快慢控制

c、热情度，主动性

3、找主事者

a、知名知电话的，直接打电话找

b、如何突破秘书关

4、“五二一法则”就是打五个电话能成功预约二家客户并能够成功签下一个单。

5、打电话前的准备工作

a、明确给客户打电话的目的一定要明确给客户打电话的目的，你的目的是想成功的销售产品还是与客户建立一种长期合作关系?一定要明确目的。

b、明确打电话的目标目的是什么，电话结束后要达到什么效果。目的与目标是有一定关联的，一定要清楚目的与目标这两者是有这是两个重要目标。

c、为达到目标必须提出的问题为了达到目的需要那里信息，提出那些问题这些必须要在打电话之前就必须明确。打电话是为了获得更多的信息与客户的需求。如果不提出问题无法得到客户的信息与需求。所以电话营销提出问题很重要，一定要把问题写在纸上。

d、设想客户会提出的问题并设计出回答。

e、设想电话营销过程中会出现的情况并做好准备。打100各电话有80个是通的，80个其中也50个找到相关的人。每次电话都可能出现不同的情况，电话销售人员一定要清楚随时可能出现的情况并做出相应的措施。

f、所需资料的准备。如果给客户回应需要资料，你不可能准备太长时间让客户等待，那么一定要把资料准备在傍边。还要把客户常常遇到的问题做一个工作帮助表，以及一些同事名单，以防遇到不能解答的问题寻求同事协助。

**电话销售岗位工作总结二**

超过三个月，我的同事们的帮助下，学到了很多方面的电力销售，基于以前的工作总结如下：

做电话销售也可能是最困难的在所有销售的一个最具挑战性的，对别人总是拒绝让我伤害了自尊。但是你必须超越阈值。说实话，我认为自己是“被迫”在梁山英雄，每天打电话，电话被拒绝，学会承担。一开始也在老板包括所有志愿者的帮助和教诲，慢慢适应，别人能做到，为什么我不能?

我觉得作为一个销售人员的工作压力。当面对流亡孤单寂寞，当连续未能实现销售目标面对挫折，当面对一些不合理的客户，一旦失去了坚强的意志，那么只能逃离市场营销专业或泥泞的泥泞的恨恶邪恶的生活。尤其是做电话销售，我们每天至少60个电话，每个月如果有21个工作日，我们将每月1260个电话。多少次我们接受拒绝，我们能听到的声音是“不需要”，如果你不能激励自己，不能互相激励，我们优雅地面对每一天，不想每天都打电话，甚至看到电话头是痛苦的，因为没有人会喜欢被拒绝的感觉。

三个月现在有将近1000的客户，客户可以扫描图2显示每个月，结果从0的第一个月，第二个月3000，然后10900年3个月，每个月的进步，每个月，追求成功，必然会遇到各种各样的困难和曲折，打击，不如想法。可能这个世界上的人很少，他的生活一帆风顺，但是大部分的人，他遇到故障或失败，包括许多成功的人做同样的事情。除了他最初建立的目标应该有坚定的信心，必须不时回过头来测试他们的足迹已经脱轨，有没有更多的绕道走，如果走偏快回来，赶紧改正，总结和回顾，以确保方向永远是对的。俗话说：“一个人不是追求进步的同时在标记时间”!

回到这一次，我在工作中仍有许多缺点和不足，特别是最明显的是草率，不注意客户说什么，常常不合适地回答，这样的问题经常会发生的本质，一边打电话一边有些问题仍然不能独立面对问题，在容易恐慌，当客户遇到问题不能平静稳定，这样，现在非常糟糕的刚来不到一个月的夫妻可以面对这些问题，我这成功是做的不够，以后必须努力改掉这个习惯，不能总是依赖别人，要靠自己来解决!

既是一个平时工作和生活不能区分，有时麻烦将带到生活中，工作和生活是不快乐的心情有时也导致一天的心情，当然这肯定不是好，因为一天没有好心情直接决定是否收到返回一天的工作!正常的工作和生活，同时自己相信：抑郁症患者抑郁的人，会更加沮丧。必须找到一个成功的人不是他，比他快乐，他的快乐会传染感染，会找到力量和信心。

为未来做一个计划，不能从来不会和之前一样，没有设定一个目标，它就像一个无头苍蝇引发日复一日，没有目的，我不知道一天有结果，必须清楚：一天70个电话，至少50拜访客户，签单的可能性将会更大，至少在他的努力充实自己，以自己的一个例子，给出一个交待在家里，可以让所有关心他们的人信任，会认为我真的有一个很好的就ok了!

此外，还有一个字的好，谁不想当将军，永远不是一个好士兵，所以我想成为一名好士兵，我想要升职，但这和我的努力是分不开的，然后问自己更努力，学习别人的长处，和别人的优势，和同事间的良好关系，我们将是最好的合作伙伴在工作，在休息的时候，我们要做最好的朋友。

前三个月已经过去，勇敢的去挑战下半年的成功，成功肯定会照顾这些努力!绝对的真理!

**电话销售岗位工作总结三**

1、公司主要做的是农产品资讯信息服务的，记得刚来这家公司时，发现它与别处的不同之处在于，公司规模大，有一百多人，办公区域的面积也大，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组织，一个是电话营销部，就是我所在的这个部门，大约有快一百人了，另一个是技术部，主要做的是信息，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。

2、而我们主要负责的是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

1、刚开始工作时，我们这些新来的员工，会被分批集中到会议试开会，主要由人事部经理给我们讲解公司的一些制度，和奖处罚决定，因为刚来这家公司，所以我们都要先进行一个星期的试用，如果合格的话，公司会与员工签署一份一年期的劳动合同。会议结束后，我们被安排到各个小组，就这样，我正式开始了自己的电话销售工作。当我进入到小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的。

2、然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是\_\_公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是\_\_科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。而第一天的工作就是。拿着这份用来参考的对话单，把电话表上的电话全打完，我精略看了一下，电话表上有大约100多个电话呢。而我的办公桌上只有一部电话，我只好先把对话单看了个明白，然后，拿起电话表打出了第一个电话。电话接通时，难免有些紧张，嘴巴有些发抖，说话接接巴巴的，但好在我及时控制住了，把要说的话都和对方讲了，但是和我预料的一样，对方说他们公司目前不需要，很有礼貌的谢绝了我。

3、打完了第一个电话，我绝的有了些底气，于是又照着电话表打了下去，这其中有的电话打不通，或者是空号，这种情况很多，或者就是电话号是别的公司的，估计是以前的公司不干了，网上的信息又没有更新，这种情况也很多的，还有的就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。还有的就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

4、我们组长\_\_对我说，每天要尽可能的多打电话，这样潜在的客户就能发掘出来，就会有收益了，她让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。

5、同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务，所以我们每天都要打超过100个电话，工作强度非常大。

1、我是谁，我代表哪家公司?

2、我打电话给客户的目的是什么?

3、我公司的产品对客户有什么用途?总之让客户对你有一些印象，为下次的拜访做个铺垫。在交谈的过程中，我们要问及是否有过其他投资，效果如何，然后和我们的投资方式进行对比，让他更易了解。征求每天是否可以发一些行情信息以及对我们的意见。

每天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造最大的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

**电话销售岗位工作总结四**

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，唯有我们团队还在青春坊奋斗，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月份我们搬进庆春路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最大的弱项，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农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理最好，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，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，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，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：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支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，。

**电话销售岗位工作总结五**

通过一周的培训，让我感受最深的是职业素养、电话销售、陌生拜访、时间调度，下面是自己个人心得：

1、衣着言行

西装、领带可以说是基本的，不仅是对自己个人修养的体现，更是尊重他人的桥梁。

2、服务的心态

从细节着手，把自己的办公地点收拾干净，每天简单的事情重复做，归零的心态。

3、学习的能力

这些天，一直在看《一分钟销售》，将书中所讲与自己的实际经历相结合，感觉获益很多，销售的目的、沟通的方式、销售前中后所应注意的问题，都让我受益匪浅。

1、约客户见面才是打电话的目的。

2、电话销售最大的困难就是短时间让客户产生兴趣。

3、话术，也是我要解决的一个问题。

4、如何把相关事情不经意的联系到电话目的上来。

总结我这段时间电话销售中出现的问题，主要集中在：

1、有在开始时争取别人给予时间的意识，结果在中途导致别人不愿意继续听下去。

2、电话一开始就喜欢暴露我打电话的目的，一上来就是直接介绍公司和个人，结果屡遭拒绝。

3、兴奋点的调节。前期总是没有找到打电话的兴奋感，直到最后一天才稍微有些感觉，如何把自己调节到最佳状态也是我下一个要提高的地方。

问题调查：前期准备工作不足以及经验的缺乏。

1、准备工作不足，表现在对我们海点自身的认识上没有到达一个高度，导致客户提问时不能很快根据情形及时准确作答，同时，还表现在对客户反映的一种估计不足，出发前没有作出详尽的预计。还有，就是对路线的考虑不周，导致中间出现了很多的差错，结果延误了与客户见面的时间。

2、经验的缺乏，主要表现在一些礼仪的考虑不周上，如忘记同别人交换名片，敲门的高度上等。

主要是对我在工作与生活以及学习上的一种时间安排，如何平衡，如何让自己在工作时达到一种最佳状态，同时又能保持生活的愉快以及学习的动力。这个目前还在不断的学习与思考中。

总结：“今日事，今日毕”，是我这一周工作在时间方面最大的体会。感觉最重要的还是一种“工作的态度”。要不断的自己“归零”，调整心态，愿意从细微之事不断成长，以及保持一种学习的心态，不断总结、归纳、成长!

**电话销售岗位工作总结六**

20xx年已和我们挥手离别，20xx年步进了我们的视野，回顾20xx工作历程。整体来讲有酸甜苦辣。回忆起我xx年6月24日进的公司一直到现在，已工作有了1年多。今年整个的工作状态步进进了正轨，并且对我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来讲我自己还是有很多需要改进。以下是我20xx年工作情况总结：

第一：沟通技能不具有。天天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量渐渐多起来，固然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每位意向比较好的客户，并且到达从意向客户到真正客户为目的。客户固然已签下来了，之前感觉万事大吉了，实在这类想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的题目。确切感觉到一个新客户开辟比较难，但是对已成功合作的客户实际上是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单进程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那末这样不但继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把眼光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对我们这个行业来讲有旺季和淡季，对淡季或邻近放假的时候问候客户这些应当做一个很好的报表回纳，而我这方面做的不够好。确切报表就是天天辛劳劳作的种子，个人简历日积月累，需要自己专心的往经营，否则怎样结出成功的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也天天做好完全而又具体的报表也能够天天给自己订一个清楚而又有指导性的工作总结和来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那末也更加如鱼得水。

第四：开辟新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的沉思一下，有一些大部份缘由是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部份的时间花在了联系电话销售客户上，而疏忽了自己联系上的意向客户。而自己今年开辟的新客户量未几，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的公道。到达两不误的效果。

第五：当碰到不懂的专业或业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足的地方表现心得体会，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。固然谁都愿意做一个聪明的人，所以一样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。看公司领导和同事共同监视我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来取得跟客户的沟通，工作上听上往天天坐在办公室里，打几个电话或qq、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，天天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过本身的语言来留给客户一个非常好的印象。

为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就比如是在享受的进程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交换沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛劳的努力是息息相干，并且作为销售职员来讲第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对意向强烈的客户而言除很好的电话问候、短信问候、qq问候外还需要有一份工作的热忱感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那末相信客户量也会渐渐积累起来。

**电话销售岗位工作总结七**

来我们公司也有一段时光了，在20\_\_年即将结束的时候总结一下这段时光的经验和不足，以供20\_\_年改正。

首先，要感谢\_总给了我一个锻炼自我的机会。\_\_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，自我一下子倒是理解不了，在\_姐和同事们的帮忙下我才慢慢适应。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，我才敢打自我的第一通电话，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。但是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不明白自我要说什么了。开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不明白自我是怎样结束的那次电话，到此刻想想，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。但是自我要是想迈过这个门槛，就务必要丢掉面子，面子虽然是自我的，但是别人给的。所以就想办法叫别人给自我面子，给自我业务了。说实话当时我是把自我看成被“逼”上梁山的好汉，每一天都在打电话，打好多的电话让自我遭受拒绝，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。

一段时光下来，我发想自我电话打得也不少，但是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自我的失误太大。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。打电话即丢面子，被拒绝，又让自我心理承受太多。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，至少都会思考到你。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，显得自我很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。此刻很多人爱还价，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理解，电话会叫人没有什么缓冲的时光;而网络就不一样了，有缓冲的时光，又能用很简单的语气说话，让人很容易理解;即便是自我说话有所失误，在网络上容易解释，也容易叫对方理解，但是电话就不一样了，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理解;而且即使没有外语方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也简单多了，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。

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