

# 电话销售工作报告表

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 电话销售工作报告表篇一

我负责电话销售展台的设计，工作也有一个多星期了，这几天的努力工作也让我收获很多，下面谈谈这段时间对电话销售工作总结及经验。

- 1、你们搭建公司的，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。别的一切不方便告知。挂电话。
- 4、你们是搭建公司，你们要不发一份材料过来吧或者发一份邮件过来。我们看看。

前面的二种情况，常出现，碰到这类的电话，一般的电话销售人员，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的话题，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的。后面二种情况，对于我们电话销售来说，是个希望，但这是表面上的，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。

但此类的问题经常出现，本人发现几个比较有效的办法，针对总台，碰到第1个问题，首先，不说出自己是那个单位的，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的事情，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，了解最近的贵单位的展台落实情况，交流一些重要的事情。话说到这里，电话一般接的进去，如果前台就是负责展台的人，或者他也了解，那可以跟他说说，他们对去年的会展情况不满意，今年参加的情况现在到那里了，然后问一下他们展台是标准展台，还是大型展台，进一步的了解后，在做详细后的准备。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，问清楚会展负责人的名字，那个部门的，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，这是常出现的问题，如果打的连续超过五个电话都是这样的，那自己放下电话调整5分钟，看看资料或站起来走动走动，调整一下。在这个问题上，自己还是把握住客户的资料，跟同事交流，他们是否参加展会，有些同事的经念比自己足点，多虚心学习，对自己有好处的。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？今年参加那个地方的参会比较多？明年有没有展会计划？大概什么时候会出来参展的信息？但切记，如果不是主要人员，就不要聊下去了，简单的沟通后，礼貌的挂电话，是大客户的那在通过别的渠道沟通，找到主要负责人，就是有希望的。

第3个问题，这类的总台，真的好绝，不拒绝你，但一直挂着你，其实大部份的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，我们的经理现在出门了，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的去处理。不打，那连希望都没有了。想起曹操说起的“鸡肋”，打吧，现在社会的竞争可比曹操时代恐怖多了。但打用什么方法效果呢？各位，自己用自己的经念去处理，不同的问题有不同的答案，但只有一个是不变的，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的话，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的点头，朋友们，这是个假象，什么样的情况是假象呢？1、他不知道你们公司名字(电话中，一般说一次公司名字，90%的新客户是不记得名字的，但知道你是做什么的)。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的成果，但记住，这只是个开始。

电话销售工作报告范文2

## 电话销售工作报告表篇二

20\_\_年度公司召开的董事会(含通讯表决会议)全部参加;贺小勇、唐国平列席了公司20\_\_年度股东大会。

在20\_\_年度任期内，作为公司独立董事，在董事会做出决策前，我们根据相关规定对公司关联方资金占用情况、聘任亚太会计师事务所有限公司为公司20\_\_年审计机构、20\_\_年度利润分配预案、开展衍生品投资业务、套期保值业务、日常关联交易、聘任董事等事项或议案发表了独立意见。

20\_\_年，我们三位独立董事，在召开董事会前主动调查、获取做出决议所需要的情况和资料，了解公司的生产经营和运作情况，为董事会的重要决策做了充分的准备工作。会议上认真审议每个议题，分别运用各自擅长的经济管理、财会、审计、法律、金融方面的专业知识，积极参与讨论并提出合理化建议。在董事会决策中都能对审议的专项议案发表明确意见，即：同意、否决或提出修正意见。

同时，我们作为公司独立董事及提名委员会、薪酬与考核委员会或审计委员会成员，对公司关联交易、定期报告、重大事项、内部控制自我评价、聘任会计师事务所等重大事项

提出意见和建议，推动董事会各专业委员会更有效地发挥作用。

20\_\_年我们将继续履行好独立董事的职责和义务，认真学习执行《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《企业内部控制基本规范》等法律法规和《公司章程》的有关规定，更好地维护公司的整体利益，维护全体股东特别是中小股东的合法权益不受侵害，以不辜负股东的信任。

本人认为公司总体上已经按照《公司法》、《证券法》和《上市公司治理准则》等国家的有关法律、法规要求，建立起了符合公司自身实际经营状况的现代企业制度和治理结构，公司运作规范，内部控制制度健全。

- 1、未有提议召开董事会情况发生。
- 2、未有独立聘请外部审计机构和咨询机构的情况。
- 3、推动公司法人治理结构及公司内控制度建设。20\_\_年度，凡需经董事会审议决策的重大事项，我们均认真审核了公司提供的材料，运用专业知识，在董事会决策中发表专业意见。

以上是我们20\_\_年度履行职责情况汇报。

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 电话销售工作报告表篇三

作为固话销售人员，你知道怎么写工作报告吗？以下是固话销售人员的工作报告，希望能对你有所帮助。

固话业务员工作报告1时间飞逝，日月如梭[]xx年年稍纵即逝。转眼间，我们迎来了新的一年。在xx[]我的工作是前台操作，工作职责是接待客户，为客户办理业务，解决问题。

做店员容易，做一个合格的店员不容易。我以前在机器行工作，但是和业务岗位的繁重工作量相比，真的是太不一样了。我知道熟练的业务知识和技能是衡量一个销售人员是否合格的基础。为了尽快熟悉业务，虚心向老销售请教，认真参加区公司的业务岗培训，在网上挂课复习琢磨，理论联系实际，努力帮助自助者。在很短的时间内，我熟悉了业务，当我成功创业的时候，我感到骄傲和自豪。当我看到顾客脸上满意的微笑时，我感到由衷的高兴。

有人说营业员的工作很枯燥，但我说营业员的工作是神圣的，业务窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。亲切的问候和会心的微笑拉近了客户和我们之间的距离，架起了心灵和心灵之间的桥梁。在工作中，我本着企业精神工作。顾客至上，用心服务。服务理念，热情真诚的接待每一位客户，让客户开心满意，让他们真正享受到我们优质高效的服务。随着通信行业的快速发展，市场竞争越来越激烈。有的客户关注眼前利益，频繁拆解取消业务。我看着我的眼睛，心里担心。失去一个客户，我就失去了一笔收入和一份信任。为了尽可能留住用户，我耐心讲解我们的品牌优势和口碑优势，积极推广新业务。在我耐心细致的讲解下，部分客户保留了原来的号码，满意的离开了。但是，有些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，破口大骂。我觉得一点都不委屈。只要不损害我们公司的利益，用户发泄愤怒是没有好处的。每天都在工作，这样的事情经常发生，但我永远记得我们企业的服务宗旨：“顾客至上，用心服务。我用真诚和真心搭建了一座心灵与心灵的桥梁。

还需要了解客户的需求，及时向公司反馈，根据客户的需求满足客户更高层次的需求。为此，我经常阅读关于新业务的信息，了解新情况，把握新趋势，在业务不忙的时候与客户

沟通，征求他们的意见和建议，并及时反馈给公司，从而真正了解客户的需求，提供客户想要的东西。

业务员是企业中最常见、最普通的岗位。业务窗口每天面对很多客户，尽量对每一位客户热情、亲切、耐心，更快捷、准确的处理业务。作为企业的前沿，它代表着企业的形象，保持着企业在市场竞争中的优势。我们的每一位员工都是企业形象的传播者，是企业希望和活力的象征。我的工作目标是工作、热爱、锻炼和做好自己的工作。成为一名合格的销售人员是我的自我定位。

固定线路销售人员工作报告2。世界上所有的关系都是相关的。两年前，当我从学校毕业的时候，我碰巧遇到了郴州电信招聘的员工。于是，在朋友的鼓励下，我应聘了当时的工作，有幸成为郴州电信商务舱的一员。

在普通工作中，建立“顾客至上，用心服务。理念是电信公司对每一个员工最基本的要求，也是我这辈子以极大的热情去实现自己热爱的事业的郑重承诺。我深刻理解，做一份工作就是热爱自己的工作，热爱自己的工作就是专攻自己的工作，这样自己的工作业绩才能一流。一流的服务要求我们强化服务理念，增强服务意识，同时也要从爱岗敬业、诚实守信、乐于奉献做起。

富兰克林有一句名言：“推事业，不要让事业推你。”做好一个店员，我有十二分的自信，因为我有三颗心，那就是热情，责任心，进取精神。

营业厅工作，整天处理业务受理、业务学习、服务礼仪培训，枯燥乏味，没有细心、勤奋、无私奉献是不可能做好的。

我开始在商务舱工作的那段时间，所有的新鲜感都被上班、吃饭、睡觉的枯燥生活消磨殆尽，内心充满了烦躁和压抑。也为工作中对用户的指责和谩骂哭过，也为回到家里面对冰

冷的墙而失望。有生以来第一次觉得人生的每一步都那么艰难。然而强烈的责任感和使命感不允许我这样做。我不能在人生的道路上退缩，也不能一开始就输给别人或者自己。我开始通过努力学习来丰富自己的生活，从基础做起，全身心地投入到日常工作中。

一张试卷，分数从70到80上升到90多分，凝聚了多少汗水和心血；多少安静的夜晚，被练习波浪打字时键盘的敲击声打破；充满商业知识的笔记本记录了许多不平凡的日子。循环的操作程序和高强度的工作不断磨练我的意志。正是这项简单而充实的工作让我的内心充满了喜悦和满足。鞭策我脚踏实地，工作，恋爱，打井，永远记住“诚实，做事踏实”做人的目的是给每一个顾客真诚的微笑。

有一天，因为要加班，我要去吃饭。我刚起身离开柜台。一个五十多岁的阿姨正好走在我前面。她拿着一个很重的塑料袋，对我说：“小姑娘，麻烦你给我100块钱付电话费，好吗？”我二话没说，立即转身坐下。姨妈打开塑料袋，一股油乎乎的味道顿时弥漫了整个营业厅。本来阿姨是卖油条的，带着一袋零钱来付电话费。

看着这堆脏兮兮的硬币和油腻的硬币，还有阿姨脸上尴尬的表情，我笑着说：“阿姨，别担心，我会给你付电话费的。你的号码是多少？”然后，我帮阿姨整理了十叠硬币，把零钱捋平，半个小时就给她付了电话费。趁着餐桌前没有生意，我帮阿姨整理剩下的零钱。

“三人行必有我师”每一个参加营销服务技能大赛的同事都是我最好的老师。他们都有我想学的东西。我想认真的向他们学习，让自己每天进步，每天进步。

这时，如果有人想问我：“最美的是什么？”我会毫不犹豫地告诉他：“不是夕阳，不是大海，不是玫瑰，而是我们心爱的电信，是我们在商务舱可爱的兄弟姐妹。”如果有人问我“什

么最爱？”我会毫不犹豫地告诉他：“这不是爱，这不是醉，这是一个普通的，充实的，忙碌的，顾客满意的微笑！”让生命在这里飞翔，我无怨无悔！让生命在这里飞翔，我安静的工作！中国电信，我愿为你的明天奉献一个美好的青春。

作为一名刚刚进入电信公司的新员工，我对一切都感到新鲜和好奇。以前走进电信公司接受服务，感受到电信公司的神一般的感觉。现在想以服务器的身份面对广大的客户群体为客户提供服务，对我来说可以说是一个巨大的人生挑战。

我的工作是直接和电信客户面对面交流。那就是帮助客户顺利使用电信公司的服务。电信客户广泛分布在各行各业，甚至国家机关，如国家税务局、工商局等。因此，我结交了很多朋友，与不同行业的人分享了不同的经历，这成为我工作中的另一种乐趣。

售货员的工作内容重复性很高。很多人觉得是隐性的，看不到有形的成果，但我觉得这份工作很有意思，它的快乐和痛苦来自客户。看电视，看电影，学习的时候，好像所有的对错都很清楚，不是白就是黑。但是面对客户的反应，我往往无法解释清楚，不得不冷静面对他们的情绪投诉甚至辱骂的话语。

刚开始的时候经常觉得电信公司不是我家开的，客户也不顺利。为什么乱骂我？顾客的不合理反应经常让我沮丧。但同时，我也有说不出的喜悦。记得我当店员的第二周，一个客户小灵通用不好，连电话都不知道。我耐心的教他怎么操作，用了将近半个小时才终于教出来。听到客户的感谢，我激动得差点跳起来。

之后他每次去商务台办理业务，都会一遍一遍的对我表示感谢。听到他的赞美，我很高兴，说做这件事是我的责任。后来他甚至向旁边的人宣传，对我们的服务很满意。毕竟销售人员要解决问题。他们除了要善良，还要学会冷静面对客户



的情绪，不要被客户的情绪牵着鼻子走。有时候，客户可以说不知道问题是什么，销售人员必须冷静地帮助客户找到问题，才能顺利解决问题。

问我，你这个大男人怎么了？你得去电信当营业员。公司给我什么？我认为公司给了我一个工作的舞台和深造的机会。如果你抱怨工作辛苦，过于在意，你会让雇佣你的公司和机会失望。

我平时对个人形象要求不高。感觉自然，善良，微笑，没那么重要。进入电信公司后，看似简单的事情并没有那么简单。每天早上8:30前上欢迎帖，说，站直了，穿整齐了，说话勤快了。一切都代表着电信公司的形象。通过自己的工作，我可以真正融入电信公司，享受客户的满意和好评。同时我也明白了一件事：做好一件事不难，难的是如何坚持！说话是我们每天都离不开的东西，但如何说是一门艺术，如何让客户感受到上帝的感觉是一时半会儿实现不了的。“您好！欢迎光临！”“您好！交费吧？请坐，请报告号码”多么简单的语言和简单的文字，却代表了电信公司对客户的真诚和关怀！也教会了我如何待人接物，如何做一个真诚的人！通过这几天的工作，我各方面的技能都有所提升，感觉电信公司不仅仅是服务型企业，更是培养人才的摇篮，让进入公司的员工更快进入角色。我的打字水平一直是我的软肋，我也没有太在意。进公司后发现自己很落后，就天天练，天天摸索。虽然现在速度不尽如人意，但也知道比以前快了多少。我相信通过我的努力，我会达到公司的要求，这将对我未来的学习和生活有很大的帮助。

工作中让我担心的是我会让客户产生什么不满意，我会如何为客户提供贴心的服务，我也不知道我的能力如何。首先，我用“用户开心，我也开心”作为我的工作理念，我为工作积累了足够的后劲。同时，向公司的业务专家学习对我来说非常重要，这可以帮助我不断提高自己。另外，我会经常看一些励志书籍，检查自己的工作能力是否符合工作要求。我

觉得这种考察自我能力的方法还不错。就我而言，我的生活不会比进入金融行业和高科技行业的同学差，会比他们更富裕，因为我在店员这个岗位上可以学到很多东西。

人的一生总是离不开工作。虽然现在很忙，但是很开心，很满足。虽然我还是一名新员工，但我希望我能在公司发挥自己的光和热，真正发挥自己的潜力，不断学习进步，与电信共同成长，见证电信公司的新辉煌，做好对客户的关怀服务。

## 电话销售工作报告表篇四

- 1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。
- 2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。
- 3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

主要是销售家电产品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。掌握产品相关知识，凭着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，巧用销售技巧，出色地完成公司分配的任务。

广州丰圯贸易有限公司建立于20xx年2月，是一家集工程设计、施工、安装；产品经营、代理、批发为一体的高科技技术企业。公司经多年的努力，如今已发展成为以福建省为中心极具实力的消防、建筑智能化、建筑装饰装修机电设备、送变电产品设备的工程商和代理商。现旗下设有俊豪（福州）电气发展有限公司和福州广安消防器材有限公司。

公司取得了福建省公安厅、建设厅颁发的消防设施工程，建筑智能化工程，建筑装修装饰工程，机电设备安装工程资质。公司主要从事各类消防设施工程；计算机管理系统，楼宇设备自控系统，保安监控及防盗报警系统，智能卡系统，通讯系统，卫星及共用电视系统，车库管理系统，综合布线系统，计算机网络系统，广播系统，会议系统，视频点播系统，智能化小区综合物业管理系统，可视会议系统，大屏幕显示系统，智能灯光、音响控制系统，火灾报警系统，计算机机房等建筑智能化工程；建筑室内、室外装修装饰工程；锅炉、通风空调、制冷、电气、仪表、电机、压缩机机组和广播电影、电视播控等机电设备安装工程。

公司为福建省省级政府采购供货商。经营各种消防器材及设备，灭火器维修、换药；保安、刑侦、交通警示器材，监控、防盗报警、交通停车场、楼宇对讲、电控锁、门禁等器材及设备；装修装饰材料；机电设备；电线、电缆等产品。所经营的产品均已通过国家3c认证及公安、消防等国家检验中心检验。

公司拥有一批精诚敬业的消防、建筑智能化、装修装饰及相关电子领域的中高级工程师及技术人员和施工队伍。公司遵循以人为本的企业文化、鼓励并推崇不断创新的企业精神；公司追求用户至上的服务水准。

公司始终坚持“质量第一、信誉第一、服务第一”的宗旨；

公司经营理念：以人为本、用户至上；以诚为本、共同发展。

开始实习时，刚进入陌生的环境难免会有些紧张，不知道该怎么办。是同事们友善的微笑缓解我的尴尬。大家都很有礼貌，不管大事小事都要说声谢谢。对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表

面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

作助理，任务比较琐碎繁杂，指导我的经理教我，做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难。每天要发传真、收信件、整理废旧纸张在利用等，手头有多件事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好。这样就不会乱。正好最近公司要进行培训，需要复印资料。一共17份，每份里又有十余份不同的资料共百余页，这时候就需要有条理，每份资料分别印刷，清点数量，一张都不能错漏。这时候就要慢慢来，一点点完成。保证每份资料的完整和质量。“分主次，有条理”是做好事情的关键，这次实习让我更加深了对这句话的理解。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的算是文员一职，平时在工作只是打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。而同公司的业务开拓人员就大不一样了。市场竞争日新月异，在一个项目中，他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的方式进行开发设计，他们只能

在自己以前的基础上努力自学尽快掌握知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

我所在的部门是这家公司的销售核心，有的销售资料、文件、电脑软件还是英文的，因此就需要一定的英语基础和实力。遇到不懂不会的时候，就要自己动手上网查找或者请教有经验的同事。在这里的工作让我认识的我还有很多东西需要学习，加强自己的能力。在此期间，我也旁听了几次面试。让我了解了销售部经理助理需要了解得东西，和我欠缺的地方，为我以后的工作做好准备。

助理工作头绪多，任务重，但必须抓好以下几个方面：

第一，主动做好上下级之间、部门之间的协调工作，帮助经理有计划、有步骤、有重点的抓好各项工作，做到忙而不乱。并从过去偏重办文办事，转变到既办文办事，又出谋划策。

第二、开展调查研究，了解员工和顾客的、思想、工作、生活情况，及时向经理反映，并提出合理的建议。对一些急需解决的问题，应及时与有关部门协商解决。

第三、检查督促各种行政法规和本单位的各项决议、制度、办法、规定的执行，验证决策是否科学合理，是否符合实际。发现问题要及时向经理反映，防止并纠正偏差。

第四、组织起草本单位的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度，对需上报、下发的文稿进行政策、文字上的把关。

第五、对上级机关的来文和下设部门的报告，要及时转给有关领导，根据领导的批示，具体落实承办单位和负责人，并

负责催办，如期上报办理结果。

助理人员除了需要具备以上工作人员的基本条件外，还应有自己特殊的知识、技能、品德。因此，助理人员要自觉、全面努力把自己造就成为德才兼备，既合格又称职的工作人员。并注重掌握以下原则。

1、要有充分的政策依据和事实依据。助理人员办事，都是为了了解决某个问题。必须以国家的政策和客观事实为依据，坚持实事求是的原则。

2、要有准确性。准确，是对工作质量的要求。管理助理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真。

3、要雷厉风行。这是对工作效率的要求。经理助理办事必须具有很强的时效意识，要迅速行动，不可拖拖拉拉，要制定科学的工作制度，理顺关系，分工明确，充分发挥工作人员的重要性和创造性。要简化办事程序，减少不必要的行文和礼节，提高工作效率。要利用电脑等现代技术改变工作手段，实行办公自动化，例如用电脑传递信息、检索资料、编辑文稿等。

这些就是我实习最宝贵的收获。实习是我步入社会前的第一课，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的两个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的，也让我对管理工作的重要性有了更深一步的了解。在工作中要及时了解和掌握上级领导不同时期的工作部署和要求，把政策具体落实下去化为实际行动，并强化组织协调能力，专业工作能力，检查指导能力，参谋咨询能力、文字表达能力和熟练使用各种自动化办公设备的技能，努力提高自身素质，加强世界观的改造，精通业务的合格管理者。这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱

着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。

## 电话销售工作报告表篇五

大家好！我是x□我的工作职责是泽芙雪销售内勤和客服内勤，下头我就一年来的工作向各位领导做一下汇报，不足之处，请各位领导批评指正。

针对订单，详细落实，保证以最快的速度安排发货，以便能保证在这一环节不影响发货周期。跟踪发货物流过程，及时与客户沟通。

随时掌握合同履行情景，以便使领导能够更好的决策。辅助财务做好月回款分析工作，同时做好提成结算工作。

根据业务实际需要做好业务员的支持工作，包括退货、整理资料、发票、借款登记及报销单处理工作。

各种售后报表（发货明细、产品库存，回款明细等，）

退货的产品根据实际情景，分析原因，对退货产品的数量、日期、客户联系方式和发回日期都做了详细记录。

根据实际需要和回访计划，每月做好客户的回访工作，发现的问题及时反应给相关领导。

工作中的不足和改善计划

要求我在今后的的工作中，必须设身处地多为客户和业务人员着想，多为他们研究现场遇到的困难，把工作做的更细致。

此刻开始我们新产品的开发进程正在加快，要求我不断加强对自我的学习性要求，不但要了解产品知识，还要对同行业

产品性能准确掌握，做一个略懂技术的内勤人员。

各位领导，我的汇报完毕。

## 电话销售工作报告表篇六

1、了解企业的发展困境和瓶颈，为实际开展工作制定短期见效的工作方案

6、力主抓几项短期效益的工作以树立权威，尤其是在大集团公司

7、以部门经理为主，避免越权

附家具商场总经理助理岗位职责

1、参与制定公司发展战略与年度经营计划；

2、主持制定、调整年度销售工作计划及总预算并组织实施营销战略规划；

3、按工作程序做好与销售、企划、售后服务、财务部门的横向联系；

6、监督公司相关人事制度、商场管理制度的执行情况；

7、监督公司市场策划与促销推广活动的执行与落实；

8、定期开展各部门联动的售后服务管理会议，保证整体运作效率的改善；

9、监督商场货品管理、现场装饰管理、导购员培训的工作执行情况；

10、协助总经理开展相关工作，并完成交办的相关事宜。



总经理助理绩效考核重点：

1. 公司计划完成情况
2. 公司制度的执行情况
3. 日常销售额
4. 市场推广与促销管理
5. 各部门日常绩效考核

日常工作事项：

2. 公司制度执行稽查
3. 仓库管理执行稽查
5. 货品防损与修补情况稽查
6. 公司交办其他部门需完成事项的落实情况督查
7. 总经理交办事项落实

## 电话销售工作报告表篇七

20xx年已经过去了大半年，算算我已经来公司有几个月的时间了，真的不敢想象，当初我会从一个熟识的行业跨度到这个陌生的行业——陶瓷。初涉这个行业，陶瓷对于我来说，只是一个名词的概念，根本就没过多的了解过，更别提要把它销售出去了。但是在公司工作的这段时间里，我通过自己的努力，也有了很大的收获。至少是让我溶入了这个曾经陌生的行业，现在的我可以说是简一陶瓷名副其实的销售人员了。我因此感到非常的荣幸和自豪。在此，要感谢公司给我

提供这样一个展现自我的平台，我也相信我的存在不会华而不实，在公司我会体现我应有的价值，在以后的工作中能够逐步的找到我的定位，并会全力以赴的完成我的工作。

我是今年5月份到公司工作的，在没到这个工作岗位上之前，我是没有陶瓷行业销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏陶瓷行业销售经验和行业知识，为了迅速的融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我就请教领导和其他有经验的同事，这样让我对销售陶瓷行业进一步的了解，这样我的工作才能够顺利的进行下去了。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，和跟客户的有效沟通，这样经过大半年的努力，也小有成就，一些优质客户也逐渐积累到了信息，对市场的环境也有了一个初步的掌握，在不断的学习产品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。

通过这段时间的工作和学习让我了解了销售的技巧和自身存在的问题：

- 1、了解客户的需求，准确把握客户的需要；
- 2、流利的应对客户所提到的各种问题；
- 3、良好的、有效的与客户沟通；
- 4、产品的掌握必须到位；
- 5、坚持及毅力的体现；

还有一点就是销售人员所说的每句话必须合理、专业，这样客户首先相信了你这个人，其次才会相信你销售的产品。

只有做到了这些，才会逐渐取得客户的信任，才会与客户当成共识，才会为公司创造更大的价值。

为了给公司带来更大的利益，为了让自己的职业生涯有个不错的跨越，我也总结了我现在自身存在的问题。

2、沟通不够深入，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反映，在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度。这点我也会加强。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。在以后的工作中，我会积极的总结，让工作能够顺利有序的进行。

总之，有幸成为公司的一员，我将为做好工作积极向同事学习，向领导请教，改进自己在工作中的不足，圆满完成本职工作，热爱自己的本职工作，一直保持着良好的心态，只有这样，才能更好的为客户服务，让客户满意。20xx年下半年我会更加的努力完成我的工作，不负领导众望，同时也希望公司的明天会越来越辉煌。

## 电话销售工作报告表篇八

姓名：柳娜 班级：服艺本011班 学号：28号

实习单位：福建七匹狼实业股份有限公司

实习部门：人力部到直营部

实习岗位：导购

实习所在地：福建泉州和福建厦门

实习单位指导人：余如 职务：人力资源部总监

实习时间□20xx□12□21——20xx-3□27

1. 实习单位性质：福建七匹狼实业股份有限公司属私营实体。创建于20xx年7月，其前身福建七匹狼制衣实业有限公司成立于1990年6月。

2. 实习单位规模：属中型企业，现代化的工厂按国际标准设计和建造，可年产各类服装200余万件。集团固定资产：8.5亿元。员工3800余人。目前已拥有1000多家专卖店（厅，柜）

3. 实习单位经营状况：经济效益良好，在福建同行业居龙头地位，是福建服装企业唯一上市企业。从95年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。

4. 实习单位主要产品：集团以服饰为主业，涉及香烟，酒，茶，皮具，房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而著名，主要为男仕茄克，西装□恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以七匹狼茄克衫最为著名，素有“茄克之王”美誉。

5. 实习单位的主要生产或业务流程：

5. 1公司销售模式为自产自销。公司拥有h.k□上海，日本三地优秀服装设计师，每年两次的服装定货会时设计出最新的款式，设计出产品后由制板师做出纸样，然后由裁片员把布料统一裁出，交由生产车间大量生产，货品亲自由各店长选购，由仓库发货到各直营专卖店和代理商。也有一部分货品是外单，全部出口。

6. 实习单位的经营管理特点与利弊6. 1集团一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理

等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。

## 6. 2利弊

利：品牌优势，营销网络优势，管理团队市场经验丰富优势，拥有国际化专业设计团队优势，生产设备与工艺先进优势，客服优势。

弊：一是公司资产规模较小的风险。与国内优秀的服装企业相比，资产规模相对较小，抵抗风险的能力相对较弱，造成公司在诸如资本运营，人力资源管理等方面的人才不足。二是产能过剩的风险。由于服装行业竞争激烈，如果公司的销售能力和营销策划能力不能同步提高，则未来公司部分产能不能充分发挥效用。三是假冒产品的风险。品牌知名度提高后，市场上可能会出现盗用本公司商标、品牌的违法经营活动，这将导致公司的经济利益受到严重伤害。四是消费群体单一化的风险。七匹狼定位消费年龄区间为20—55岁，其中以30—40岁的男性为主要消费群体的男仕精品形象。我认为公司的消费趋势应该再扩大到女装，童装，以及与服饰相关的各种产品，形成一个相对全面的产品群，从中寻找新的增长点。同时充分利用自身的品牌优势，开设一些有特色的生活馆，引入自由服饰的理念，允许客户自行设计和搭配服装，由公司进行生产，让客户充分体验到一切由自己作主的“上帝”意识，如此一来，能够拥有相当可观的消费群体，也更有利于宣传自己的品牌形象。

### 1. 培训及参观公司总部和工厂

最初，我们参观了公司总部和工厂，七匹狼高级休闲服工业园占地面积达11万多平方米，是集服装开发生产，仓储物流，

商务信息，休闲生活为一体的园林式工业园区，为中国境内一流的男装休闲服饰生产基地，绿化面积达40%，生产环境清洁环保，废气，废水，废气物，噪音的排放全部达标。在厂长的讲解下，我们了解到车间的实际生产线与大学里的课堂是两个不同的概念。利用一天的时间，我们对生产线进行了详细的观察，并与车间工作人员的进行直接交流，初步了解了服装生产的真实状况。同时在参观期间，我们明显的感受到了员工们的工作热情，这使我们迅速的融入其中，切切实实的感受到了企业人文理念对员工们工作成绩的肯定与激励。在后面的实习过程中，我们渐渐的认识到了在生产管理和生产运作及沟通等方面存在的不足之处，在每半个月向公司提交的实习报告中写明了为什么不够完善，有什么解决办法。我们的思维方式在发生着变化，看问题的角度在发生着变化，分析问题的能力也逐步得到提高。

接下来的几天里，在七匹狼管理学院里，我们进行了部分课程的培训：导购员的日常工作流程，如四大模组，九大流程。营运工作实务。陈列技巧。面料知识。企业文化专题讲座。公司的规章制度。商务礼仪等等；并熟背了产品的色号和款号。初步掌握了一些工作时必备的基础知识，这更加深了我对七匹狼男装企业文化的认识，增强了企业的凝聚力和向心力。看着步履匆匆的狼人，看着在不懈努力中已有所成就的榜样，看着搞实业的人无论从领导到普通工人都一样拥有的朝气蓬勃的精神面貌，我明白了“我是优秀的，我们是最优秀的，我们是最优秀的团队”是直观诠释。“诚信，求实，敬业，奉献”，“挑战人生，永不回头”这些字眼所代表的含义，企业没有把口号仅仅留在口头上，而是把它转换为企业理念，深深的根植于每一个员工的心里，让员工时刻牢记自身所代表的企业文化，并且以此来勉励自身的工作，警醒着勿忘前进的人们。

## 电话销售工作报告表篇九

### 1、销售目标

(1) 区域业绩目标落实到位

(2) 第一季度计划实现40万业绩(1月份做好铺垫工作，2、3月份必需做到40万业绩)

## 2、客户分类

重点客户：南方电网超高压公司、广州供电局变电一部、变电二部、广东电网电力科学研究院，佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局，肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局。

一级客户：广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局、天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局、番禺供电局、白云供电局、花都供电局、增城供电局、从化供电局，南海供电局、顺德供电局、佛山供电(敬请期待本站推出更好文章：)局输电部、三水供电局、高明供电局、广宁供电局、云浮供电局。

## 3、业务员重新调整：

现有业务人员客户分工

吴蒙(广州供电局变电一部、变电二部、广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局)

杨华(番禺供电局、南方电网超高压公司)

张敖日格乐(增城供电局)

周玉辉(天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局)

吕牧哲(佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局、佛山供电局输电部、三水供电局、高明供电局、南海供电局、顺德供电局)

李满亮(肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局、端州供电局、鼎湖区供电局、怀集供电局、封开供电局、德庆供电局、云浮供电局)

马麟犊(从化供电局)

李茂明(花都供电局)

业务人员变动分工

吴蒙(广州供电局变电一部、变电二部、广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局)

杨华(番禺供电局、南方电网超高压公司、增城供电局、天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局，该业务人员的工作能力较强，而且现有客户较少，建议把上述客户交给此业务员)  
张敖日格乐(工作经验不足，建议调整)

周玉辉(因该业务员的客户较多，无时间开发新客户，建议把该区域供电局交给其它业务人员，增进重点客户的工作)

吕牧哲(佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局、佛山供电局输电部、三水供电局、高明供电局、南海供电局、顺德供电局)

李满亮(肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局、端州供电局、鼎湖区供电局、怀集供电局、封开供电局、德庆供电局、云浮供电局)

马麟犊(从化供电局)

李茂明(花都供电局)

新招业务人员安排在广州区域、佛山区域电力系统



调整相关措施:

(3) 计划社会招聘2人，工作经验及相关行业履历!

#### 4、业务员培训

(1) 针对性找出客户需求产品

(2) 针对性的产品培训

(3) 针对性业务技能培训

#### 5、工作安排及目标

(2) 1、2、3月份落实市场计划销售任务，业务人员销售任务分配(广州20万、佛山10万、肇庆10万)

(3) 带业务员熟悉客户各个部门人员

(4) 重点培养有潜力的销售人员

(5) 做好陪跑工作

(6) 自己以重点客户及客户领导公关为主要工作

(7) 为与客户加强交流，增进感情，对重点客户每周拜访两次;对一级客户每周拜访一次;对于其它客户根据实际情况安排拜访时间(但必需做到至少两周拜访一次)。

(8) 了解客户基本情况(附表)

(9) 了解客户对产品实际需求并提交详细清单

#### 6、落实产品交流会

针对重点客户开展产品交流会, 主要联系该单位生技部门负责人, 安排该单位及其下属供电所相关人员来参加产品交流会!