

# 最新销售人员每日工作汇报表格(优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 销售人员每日工作汇报表格篇一

我加入电话营销行业已有近两个月的时间，总的来说，在领导的关心和同事的帮助下，工作有了显着的进步。虽然跟自己的目标和领导的要求还有一定差距，但前景是好的，心态是正的，信心是饱满的！当然问题也是突出的：

1. 技能不过硬，话术还有问题。发现在跟客户交流的时候，方法不够灵活，心急的时候会有点口吃。
2. 工作状态不稳定，比如前两天状态不错的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的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，常常在不恰当的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，以下是我做出的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，和固定客户，要经常保持联系，稳定与客户关系。
2. 现在正在尝试各种工作方法，试图找出一种适合自己，使用起来得心应手的方式。
3. 控制自己的情绪与状态，尽量保持状态稳定，保持良好的状态。
4. 加强销售意识，加强目的性，有计划，有步骤的去和客户交流，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，把学业务与交流技能向结合。
6. 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。
7. 自己多总结工作，看看有哪些工作上的失误，及时改正。

1. 心态转变。以前的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题三点一线的生活，进度跟得上就可以，而在现在的工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，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，及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. 熟悉了我们公司目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目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. 认识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：

### 一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，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，确保各专业负责人及时跟进。

3. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加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. 不断学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。可以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，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，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。

## 二、销售工作具体量化任务

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，及时回访客户，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分设计工作。
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，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

## 三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 客户、同行间虽然存在竞争，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，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些\*，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯不断提高自己的能力。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！

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、综合能力、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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

三、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，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开展业务工作。

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，及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，及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能力的相对提高，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，有意向合作的客户可以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，及时报告该等交办业务的进展情况。

## 销售人员每日工作汇报表格篇二

时间飞逝，马上就要迈进20xx年的时光机了，我从事电话营销工作已经三年多的时间，从刚开始的拒绝率达到90%以上，

到现在我已积累几百客户。其中的滋味真是一句话难以形容。正因为这些拒绝让我的心态变得更好，更成熟，能有今天的成就我感谢这些客户。以下是我做出的20xx年电话销售工作计划：

在年度销售工作计划里我主要将客户信息划分为四大类：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。息。

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  
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；今年的销售工作计划我对自己这样要求：户。

1：每周要增加5个以上的新客户，还要有5到10个潜在客2：一周一小结，每月一大结，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。问题上你和客户是一直的。

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

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。户一好印象，为公司树立更好的形象。

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

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。探讨，才能不断增长业务技能。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多

10: 为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。以上就是我这一年的工作计划，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。为公司做出自己的贡献。

### 销售人员每日工作汇报表格篇三

我加入电话营销行业已有近两个月的时间，总的来说，在领导的关心和同事的帮助下，工作有了显著的进步。虽然跟自己的目标和领导的要求还有一定差距，但前景是好的，心态是正的，信心是饱满的!当然问题也是突出的: 1. 技能不过硬，话术还有问题。发现在跟客户交流的时候，方法不够灵活，心急的时候会有点口吃。

2. 工作状态不稳定，比如前两天状态不错的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的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，常常在不恰当的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，以下是我做出的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，和固定客户，要经常保持联系，稳定与客户关系。

2. 现在正在尝试各种工作方法，试图找出一种适合自己，使用起来得心应手的方式。

3. 控制自己的情绪与状态，尽量保持状态稳定，保持良好的状态。

4: 加强销售意识，加强目的性，有计划，有步骤的去和客户交流，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，把学业务与交流技能向结合。

6. 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。

7. 自己多总结工作，看看有哪些工作上的失误，及时改正。

1. 心态转变。以前的生活养尊处优，无需我们担忧某些问题三点一线的生活，进度跟得上就可以，而在现在的工作当中就不然，工作中，我们要考虑如何提高工作效率，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，及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. 熟悉了我们公司目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目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. 认识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： 一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，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，确保各专业负责人及时跟进。
3. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加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. 不断学习行业新知识，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。可以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，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，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。

## 二、销售工作具体量化任务

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，及时回访客户，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，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

## 三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 客户、同行间虽然存在竞争，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，可以增进彼此的感情，更好的交流。

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、综合能力、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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

三、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，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开展业务工作。

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，及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4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。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，及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能力的相对提高，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，有意向合作的客户可以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7.5万元以上。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，及时报告该等交办业务的进展情况。

## 销售人员每日工作汇报表格篇四

你，写过每日工作总结吗?下文是小编为你准备销售人员每日工作总结，一起来看看吧。

做好销售的第一部分是:提升自己。

为什么说做好销售的第一部分是提升自己呢?那是因为客户购

买的不仅仅是产品，更重要的是销售员本身。

我们都知道世界第一名的销售冠军叫乔·吉拉德。

他是卖雪弗莱汽车的，他平均每天卖六台车子，持续十二年；而我们有的销售人员一个人一个月连一台汽车都卖不掉。

所以您看，同样是一个产品，换一个人业绩却完全不一样。

所以对销售人员永远要做的一件事，就是不断提升自己。

因为在满足客户需求的同时，客户还有这样或那样的需求。

您所知道的越多，您就越有可能帮助到客户。

那在提升自己这一部分，作为销售人员的底线要做好哪几件事呢？

第一件事，是销售员必须要不断想象并且一定要您的结果。

很多销售人员都设定了销售目标。

比如说，我今年的业绩是五百万、一千万。

我们很多销售员都设定了目标，但他并没有不断的去想象他的目标已经达成，不断地一定要他的结果。

为什么这些销售员不这么做呢？是因为他们受到其它因素的干扰；而我们都知，顶级销售员成功的原因就在于他心无旁骛，他脑袋里面只想一件事，这件事就是如何达成我的业绩目标。

在这里我给大家讲几个故事：有一个人去采访前世界首富卡耐基先生，他问：卡耐基先生您能不能告诉我，为什么您可以从一个贫穷的人成为世界钢铁大王，成为世界首富。

卡耐基说:我和其他人的区别就在于我每天在自己的内心深处重复自己的目标一万次以上;而有的人只要把他的目标写下来之后就把它束之高阁,永远看都不看一眼。

后来,卡耐基为了把他这一门成功的学问传承下去,他找到了一个学生,这个学生叫拿破仑·希尔。

卡耐基说,我需要您去研究世界五百大企业的总裁,他们成功到底有什么规律?最后拿破仑·希尔用他一生的精力去研究了世界五百大企业所有成功的人士。

研究完了以后,写成了一本书,这本书的名字叫《思考致富》。

《思考致富》里面从头到尾只重复了一句话,这句话是:成功的人每天都在想着他的目标,并且在想象他的目标达成以后的感觉,所以他有一流的状态和一流的行动力。

在新加坡有一个残疾人,他登上了珠峰。

我在饭里面看到了我登上了珠峰;当我喝水的时候,我在水里面看到了我登上了珠峰;当我在走路的时候,我仿佛已经感觉到我站在珠峰的顶上,所以最后我登上了珠峰。

记得还有一个很顶级的人叫爱迪生。

爱迪生说过一句话:想象力永远大于知识,一个不断的想象自己目标的人,他会整合大脑内所有的资源,为他的目标服务。

我们都知道作为一个人,最最重要的能力叫整合资源的能力。

整合资源的能力是说这个世界上所有的资源已经具备了;比如说我们要钱,各位这个世界上钱多不多?是很多的;我们要人才,这个世界上人才多不多?是很多的;我们要机会,这个世

界上机会多不多?是很多的;但唯一的是我们没有办法把它整合起来。

爱迪生说:只要您不断的想象您的目标,您的大脑就会自动的整合所有对您有效的资源。

所以这才有爱迪生一生一万多项科学发明。

这就是源于他懂得整合这个世界上最最重要的资源,叫什么资源呢?叫大脑资源。

我们知道,一束光当它集中的时候,它可以穿透钢板;当一个人把他所有信息在大脑内进行整合的时候,他的目标就会象导弹飞射一样命中目标。

所以顶级的销售人员都会这样去做:第一件事,他都会做一个梦想板,把他的目标写到梦想板上;写今年要达成多少业绩,达成业绩以后,我要给自己什么样的奖励;贴到他的床头,贴到他的办公桌前,贴到他可以看得到的一切的地方。

目的很简单,就是通过梦想板,不断的提醒自己,整合自己的时间,整合自己的精力,整合自己的一切资源。

第二件事,他们每天晚上一旦有时间,他就会拿笔写他的目标,写十遍,写一百遍,写一千遍。

为什么要写他的目标呢?因为当他写目标的时候,他开始整合他的时间,整合他的精力,整合他白天所有的客户资源。

所以这样的话,大家就会发现所有有效的信息开始自动进入他的大脑;所有无效信息就会自动被排除掉了。

第三件事,所有顶级销售人员都会懂得目标承诺,他都会在公司面前,向所有的员工宣布:我今年一定要达到多少业绩,



否则我承担什么责任。

因为他知道，当他把这句话说出去的时候，他就必须天天想着他的目标，天天为他的目标做所有事情。

各位，我们知道，当一个人把百分之九十九的精力都投入到一件事情上的时候，他的效率就会大得惊人。

这就是销售人员提升自己的第一项能力。

销售人员的第二项能力是什么呢？销售人员提升自己的第二项能力就是要对产品有足够的了解与足够的信心。

销售人员在接触客户的时候，他需要有基本的底线，这个底线就是：他要运用他对产品的专业知识为客户服务。

我们发现同样一个产品，为什么最后对客户价值会不一样；是因为有的销售人员懂得教会客户使用，有的销售人员不懂得教会客户使用；而懂得教会客户使用的销售人员他就会给客户创造巨大的价值。

而这个能力来源于他对产品的了解与他坚信自己的产品物超所值一万倍以上。

请大家记下这样一句话：销售源于对自己产品百分之一万的信心。

我再重复一遍，请大家记下这样一句话：销售源于对自己产品百分之一万的信心。

各位，当您对产品有百分之一万的信心的时候；我想问大家，您在卖产品给客户的时候，您有没有觉得物超所值，有！您有没有觉得真正帮到客户，有！您有没有觉得客户赚大了，有！您有没有觉得是送了客户一百万，有！所以，如果您对您的产

品没有信心，请您不要去从事销售工作。

那有的人就会问了，我们公司的产品质量有问题，我怎么可能对产品有百分之一万的信心呢？答案是，各位，您从事销售的时候，事实上这里有两点您是要注意的。

第一点是：任何世界上成功的产品都是有缺陷的产品。

比如说，微软在设计它的windows系统的时候，您就会发现，他设计出来的软件在当初使用的时候，一定有很多缺陷。

为什么有很多缺陷就推出来了呢？微软说我们为了更快的帮到客户，我们需要第一时间上市，然后再一步一步来改进。

而第二个更重要的原因就是商业世界是一个残酷竞争的世界。

如果您推迟了您的产品推出时间，您就会发现一个问题，当您把您产品做的很完美的时候，市场、客户新的要求又重新出来了，新的产品要求又重新出来了。

所以所有顶级的公司，它推出来的产品都是速度第一，完美第二。

第二点，作为一名销售员，产品质量并不在您的责任范围之内，您从事的是销售。

销售就是要把产品卖掉；销售员的使命和天职就是让客户拥有您的产品。

而产品质量问题是由公司的生产体系承担的，您唯一要做的事，就是行使您的天职，销售您的产品，让客户拥有您的产品。

就像一个医生的天职一样，医生的天职就是救死扶伤！他与任

何东西无关，只与您的职业有关。

所以任何一个销售人员，只要从事销售，就必须建立起对产品百分之一万的信心。

这样的销售员才是销售已经入门的。

这是我跟大家讲的第一部分的第二项能力。

第三项能力，对于一个销售人员来讲，最最重要的就是每天要演练基本动作。

我有一个老师，这个老师是全亚洲第一名的演说家，他非常酷爱打篮球，他平生最喜欢研究世界第一名的人士。

各位都知道打篮球打得最好的是乔丹！所以他为了学习打篮球，花了十万美金，在美国和乔丹练习打篮球一个星期。

他想揭开一下乔丹到底是如何成为篮球之神的。

他说每天早上，乔丹到了篮球场上的时候，他会围绕着两分的罚球线，一个一个按标准动作投篮、投篮、再投篮；练习一个小时以后，才练习扣篮的动作。

其他的学员在练习的时候，一上场就飞篮，扣篮，好像显得水平很高。

但世界第一名的篮球之神乔丹，竟然是在那里练习基本动作，两分罚球线，一个一个练球，一个一个练球，再一个一个练球。

他最后发现，所有顶级的人物，世界级的人物都有一个习惯，这个习惯叫演练基本动作。

那销售人员演练哪些基本动作呢？销售人员每天早上起来，最

最重要的第一个基本动作，就是要对着镜子照笑脸。

因为人都喜欢接触阳光的人，接触真诚笑容的人；所以世界第一名的销售冠军乔·吉拉德，在他的自传中写到，我曾经用两年的时间，每天花一个小时来练习笑容。

包括我做了八年销售，我一有时间，也会对着镜子练习自己的笑容。

因为各位知道，一个专业练过的笑容远比牵强附会的笑容会美得多，这就是作为销售人员要演练的第一个基本功。

第二个基本功，销售人员每天要朗读话术至少20遍以上。

我原来在一家公司做营销总监，带了全国差不多500名销售员。

我有一个习惯就是每天下班的时候，我都要求销售人员要读完20遍话术才能下班。

因为，请大家记住，同样是一句话，用不同的语气来表达，效果却完全的不一样了。

比如说：“您吃饭了吗？”您用一个很温柔的语气来说，您会说：“您吃饭了吗？”您会发现别人会很愿意听，但是您要是换一种口气来说，您说：“您吃饭了吗？”（很严厉的），别人会感觉很难受。

所以对于销售话术的演练，使得您的内容与您的情感融为一体。

这样您就会发现，您讲出来的话别人会很愿意接受。

我们中国人都有一句古话：读书百遍，其义自现。

为什么要强调读书呢？就是因为只有通过读书，才能够把您的

情感与内容融为一体，您才能够真正身临其境的体会到内容真实的含义，所以说这就是销售员演练的部分之一。

销售员还要做什么呢？销售员每天还要写成长日记。

因为，在所有的岗位里，对人要求最高的就是销售行业。

各位，销售行业可以接触到什么人？可以接触到总统、明星、几十亿的总裁、上市公司总裁、包括某个行业的顶级人物、什么样的人有可能会接触到。

所以成功的销售人员都懂得每天写成长日记，用来沉淀他做销售的经历，做销售的过程。

这样的话，他就会一步一步的有很多成果。

因为我们知道每一个客户都有可能不一样。

销售人员还要演练什么基本动作呢？顶级的销售人员还需要经常慢跑。

因为大家记住，销售工作是一项很辛苦的工作，需要很好的体能，而慢跑是最有效的有氧运动。

通过慢跑，可以迅速补充人体最需要的氧气，来提高机体的活力。

所以这就是销售人员要演练的基本动作里面我认为最关键的几点。

只要您照着去做，我相信大家的基本功一定会非常好。

好，现在我给大家讲第二部分。

第二部分叫专业接触。

通过刚才讲了这么多时间，这么多内容，事实上您已经是一名很优秀的准销售员了。

但是我们都知悉，销售员需要和客户接触才能成为真正的销售员。

在专业接触部分，我们给大家讲第一点，第一点叫做销售就是要像成功者一样穿着，并且要选择合适的与客户见面的环境。

## 销售人员每日工作汇报表格篇五

----word文档，下载后可编辑修改----下面是小编收集整理的范文，欢迎您借鉴参考阅读和下载，侵删。您的努力学习是为了更美好的未来！

### 电话销售每日工作总结(一)

#### 一、职业素养

##### 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。

## 二、电话销售

- 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。、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。

## 三、陌生拜访

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。

#### 四、时间的调度

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！

#### 电话销售每日工作总结(二)

三个多月以来，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多，下面将以前的工作总结如下：

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噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打六十个电话，每个月如果有二十一个工作日，那每个月我们就要1260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“不需要”，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。

三个月现在自己已经拥有了近1000家客户，每个月客户都可以扫2便了，业绩从第一个月的0，到第二个月的3000，再到第三个月的10900，每个月都有进步，每个月都有提升，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，不注意客户在说什么，经常会答非所问，此等性质的问题会经常发生；打电话的时候有些问题还是不能独立面对问题，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，这点来说，现在做的非常不好现在刚来了不到一个月的新人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。

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！

另外，有一句话说的好，不想当将军的士兵，永远不是一个好士兵，所以我想做一名好士兵，我要晋升，但是这和我努力是分不开的，那么就要求自己更加要努力了，学习别人身上的长处，和别人的优点，和同事之间打好关系，在工作中我们要成为最好的搭档，在休息的时候我们要做最好的朋友。

### 电话销售每日工作总结(三)

四、基本的电话沟通水平和技巧必须掌握：如果电话没沟通清楚的问题一定先

七、做为一个销售，特别是做it高增产品的销售，因为销售高增产品有难度较大和市场量较小又要求懂得如何运作项目等特征，所以对销售者本身的综合素质要求也是相对来说较高的，和一般的销售是不一样的，在饱受骄傲和挫折的时候我们一定要记得告诉自己：一定要自信、一定要坚持，同时做好丢单的准备(不丢单的业务原因只有一个：那就是连销售信息都没有)[]tkink study do 想学做希望做销售的朋友一起能做的更加好，一起能做的更加出色，只要坚持努力，成功只是时间问题！