# 有关电销员上半年个人工作总结(3篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-07-30

*有关电销员上半年个人工作总结一一、工作介绍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...*

**有关电销员上半年个人工作总结一**

一、工作介绍

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。

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。

二、实习内容

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，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x公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是北京x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。

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。

我们组长何伟伟对我说，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。

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。

三、实习心得

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。

通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。

电销实习心得4[\_TAG\_h2]有关电销员上半年个人工作总结二

光阴似箭，日月如梭，两个月的光阴又已悄然而逝。在这六十多个日子里，由于各位领导和同事的帮助，我顺利地完成了自已的本职工作。回想起这两个月的工作，期间有很多感动，有很多值得我记忆和收藏的东西。在此我非常感谢公司给我这次机会锻炼自己。也是为了在以后的时间里面，更好地完成工作，不辜负领导和同事对我的厚望，为以后的工作做更好的铺垫，坚持认真专业，规避失误。我将近两个月的工作情况总结如下：

走上电销主管已经有两个月的时间了，在这段时间里面学到了很多，也让我明白了，做一个合格并且优秀的主管最重要的就是需要具备专业的业务技能和项目把控以及宏观统筹能力。

作为主管接触的项目目前主要是邓白氏的相关项目，但是角色不一样了，因此面对的事情和责任就不一样了。从7月份开始接触邓白氏的项目以来，已经不记得多少次凌晨的下班，面对着客户的怀疑，面对着重重考验，无疑对我们来说是一个巨大的挑战。但是我们没有放弃，我们坚持着，走到今天回忆起来那不是痛苦的经历，那确是我人生一笔最大的财富。因为我学到很多之前学不到的东西，我接受了高标准的挑战，后期的项目我将会有很多经验去实践。因此带邓白氏hp项目来说，我自己经历两个阶段，督导到主管的过渡，从最初的10人团队到后期的90人团队，从最初的个体人员把控到后来的团队进度把控，我实现了角色的转换，也经历了很多次的考验。最终以项目总收入四十七万的成绩顺利完成项目！

随之而来的即是邓白氏其他的小项目，时间很短，但是难度在一步步加大，而且在一步一步的像例子挖掘转变，不再是单一的数据清洗，对我们坐席也好，督导也好，包括主管也好，迎来了又一个挑战，转型！首先从oxford、infor、kcc以及到后来的医疗器械，我们在一步一步的转变，从最初的数据清洗技能，我们要开始锻炼坐席的话术技巧。而对我[本文来自]而言，除了对项目的进度和时间管理之外，还要分析数据的分布，将资源利用最大化。从oxfor和infor进入，虽然我们最终圆满的完成客户的要求，但是我们自己的产能提升还没有达到目标。但是我们从这些小项目中，总结出来了项目的把控还需要注意数据的分析，和不断的与客户沟通，一起协作将项目做好，从而迎来了kcc和医疗器械项目的成功，最终以项目总收入----完成了项目任务。

在做项目的把控能力上，从邓白氏的项目中，我自己积累和沉淀了很多经验。要带领一个高效具有作战能力的团队，首先我们自己需要严格要求自己具有时间观念，从而好的管理团队的时间。将目标明确并且细化到每一个小时和每一分钟，将团队时间管理好，这样我们最后的目标就可以完成。其次就是数据分析，准确的分析数据，和把控数据将数据利用最大化是项目成功的关键，及时的关注数据的分布是我们做好项目人员安排的方向盘。再次就是我们人员技能的提升，我们需要对目前现有人员的技能熟悉，每个人的特点和分析，将合适的人放到合适的项目上，从而创造出最大的价值。

在做邓白氏项目的同时，我接手了一个百瑞利欣的项目，由于客户之前和我们合作的一个项目不是很愉快。因此接手这个项目的同时，我告诉自己一定要将这个项目做好，将客户对我们评价有所改观，提高我们客户感知度，赢得后期的长期合作。从项目初期需要完成几千的数据量，到最后我们需要完成的三万六的数据量，对我而言无疑又是一个考验，期间电信系统还频繁故障为我们项目的进度形成了层层堡垒。面对此，和it部门的协调以及其他主管的协调，及时有效地调配人员，安排加班，最后我们以顺利完成了客户需要的三万六的数据量。从这个项目，让我明白了良好的协作和沟通能力也是作为一个主管把控项目必须具备的！

在面对做熟悉数据清洗项目，我们又迎来又一个挑战即华晨汽车满意度问卷，这个项目和我们之前的项目相比，不是难度有多大，而在于考验我们现有访员的耐力和项目管理人员的统筹能力。一个问卷下来需要半个小时的时间和之前一个成功5分钟来比，必须实现这个转变。我们通过不断的培训和分析将人员得技能提升，同时也开创了一种新的业绩薪金方案来更好的激励团队的出单激情。同时，考验我们还有就是第一次涉及的配额控制，面对复杂的配额控制，系统能够控制前端的，却支持不了后端的，因此我们需要随时关注配额的进度，将配额已满数据抽出，来提高大家的拨打效率。最后，我们通过前端的控制，和后端的配合，终于配额控制实现。为以后我们做类似的问卷做了很好的铺垫，也总结出一套行之有效的方案。最后华晨项目也以项目总收入十万完成了项目。因此我们在华晨项目中，总结出了把控好一个项目，良好的系统支持和数据支持以及强有力的激励机制将会为项目的执行创造出更多的利润。

经历很多大大小小的项目，让我更加深刻的感受到作为主管需要具备更多的是宏观的把控的能力。一个项目的接入，系统支持，培训，人员安排，项目进度，数据分析，客户沟通以后项目最后的确认流程。是需要不断的提高自己的自身素质和技能。从督导到主管的最大转变就是考验统筹能力是否具备了。从项目来说，之前做的更多的是项目坐席人员每人的把控，而主管要做的确实整个项目进度把控，做好时间管理，数据分析，目标任务的检查，项目流程的确认，部门之间的协调，是后期我们需要不断提升和进一步完善，这样才可以提高我们的产能，创造更大的利润！

同时，在以后的工作中，我会不断提高提高自身素质与技能，严格的要求自己做好，带领好的团队，发扬敢于吃苦，勇于实践的精神，坚持不懈的努力奋斗，高效率和高质量的完成工作！为公司创造更大的价值也实现自己的价值，学海无涯，工作无止境，我会永远牢记屈原的那句话“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。逝者如斯，成绩属于过去，只有希望才属于未来，我决不做一只踯躅于回忆的小鸟，而要做一只翱翔于蓝天的雄鹰。把过去深深埋葬，站在今天的肩膀上，向明天奋力冲刺。尽管前路充满荆棘，还有无数的考验在等着我，可是我唯一的选择就是义无返顾地进行下一次冲锋，去创造人生更大的辉煌！

**有关电销员上半年个人工作总结三**

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!

xx年已成为过去，勇敢来挑战xx年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人!绝对真理!

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