

2023年电话招生话语 电话销售心得体会 (精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

电话招生话语篇一

_年以来，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。

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！

电话招生话语篇二

能作为一名志愿者，和同学们一起，代表大学母校-临沂大学，回到高中母校-沂水县第一中学，进行有关临沂大学高等院校招生的宣传，本人觉得很光荣和骄傲。我们的活动目的和背景是：在校大学生走进回到高中母校，更好地宣传我校的办学特色以及校园丰富多彩的文化生活，使在校的高中生更好地了解临沂大学。大学生以自身经历以及在大学期间所学亲身讲授大学生生活体验以及向高考生传授个人高考复习经验与心得，与师弟师妹们分享交流，使得他们能以更好的姿态面对高考。同时代表学校向高三的老师送去新年的祝福。这次活动的展开对于促进临沂大学的知名度，提高同学们对其的认可度都有一定的作用。此外，帮助同学们更好的了解临大的同时，可加强他们对重点高等院校的向往与憧憬以及对自我的肯定。

首先我来到我的母校。之前我通过高中同学首先获知了母校高三年级的上课时间，所幸今年假期的年后时间很长，能够赶上高三上课。之后又联系了高中时的班主任老师，寻求他的帮助，并根据相关的情况安排好本次社会实践招生宣传活动进程，以期更好的完成各项工作。为了全面详细的介绍大学，让更多的同学了解临沂大学，热爱临沂大学，积极报考临沂大学，在假期离校前我首先学习了一些宣传的技巧，认真组织宣传材料。

体对同学们介绍临沂大学，教育教学条件、师资力量、生活设施、助学政策，以及我们丰富多彩的实践活动，并就他们所关心的问题做出了解答。我们一边认真的详细宣讲，一边细心的记录他们提出的疑问。我们在宣传我们临大的同时，给予同学们相关的有针对性的备考心理辅导；在宣传相关专业知识的同时，与他们分享我们的备考技巧。还和他们分享我

们在临大的缤纷精彩的大学生活，希望在讲解严肃正经的话题的同时，给予他们宽松的气氛，让大家都得到一定的缓冲。在宽松的气氛中，我们彼此都很投入，最终这次宣传比较成功。

在交流分享的过程中，我们彼此都很投入。一边认真的详细宣讲的同时，一边细心的记录他们提出的疑问。可能是彼此都如此的投入，当他们说快要上课的时候，我们才意识到时间过得飞快。

同时，我在进行招生工作的时候也发现了一些问题。比如有些学生和家长对我们的工作不理解，我觉得这可能是他们对我校不了解照成的，对这种情况，我耐心和细心的帮他们分析。让他们明白，适合的才是好的。经过我的努力，他们表示对我院的印象很好。在我自身，我也发现了一些问题。比如，对我院的一些细节情况，我也有不了解的。对次我感到了自己的不足，我会努力的去改正和学习。

虽然，中午餐给和谐掉了，虽然，喝水的动作也给省略了，可是，我们不渴不饿，直到离开高中母校的那一刻。那一刻，原来我们都渴了，饿了，嗓子沙哑了，手脚冰冰的。可，看着组员们那满意，甜甜的笑容，我可深切的感受到组员们那暖呼呼的心。就像心中有一团火在燃烧!是的，我们都为自己的存在，自己所能付出的而骄傲，自豪!

这次招生宣传活动中，我收获了很多。首先，我对大学有了更深一步的理解，而不再是以前的一些肤浅东西，她充满朝气，她热情洋溢。我为我是一名临沂大学的学生而自豪。这次宣传，我大胆的迈出了自己的步伐，走上讲台宣传我们的学校，回答同学的问题。在一定程度上锻炼了我的表达能力，社交能力和沟通能力。参加这次活动，我更加坚信“机会是留给有准备的人的”。

当我们的脚跨出高中母校校门的时候，2013年临大寒假招生

宣传活动在冷冷的天，暖暖的心下宣告圆满结束！

的升业率越来越高，越来越好。但愿临大母校的招生宣传工作越做越好，能吸取越来越多的优秀学子！

电话招生话语篇三

我负责电话销售展台的设计，工作也有一个多月了，这个月的努力工作也让我收获很多，下面谈谈这段时间对及经验。

一：总台工作人员等我们说清楚的本公司的单位及主要的业务，电话一般情况下不转接进主要负责人，这种情况一般会出现以下几种：

- 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。

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最好呢？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！

电话招生话语篇四

来我们公司也有一段时间了，在xx年即将结束的时候总结一下这段时间的经验和不足，以供xx年改正。

首先，要感谢张总给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司——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，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。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跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

一段时间下来，我发觉自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。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(真记没记谁也不知道)。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。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，至少都会考虑到你。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，显得自己很小气似的。讲价还价是一门艺术，不能没有耐性。现在很多人爱还价，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接受，电话会叫人没有什么缓

冲的时间;而网络就不一样了,有缓冲的时间,又能用很轻松的语气说话,让人很容易接受;即便是自己说话有所失误,在网络上容易解释,也容易叫对方接受,可是电话就不一样了,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接受;而且即使没有外语方面需要的,也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了,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。.

电话招生话语篇五

怀着一颗诚挚而兴奋的心踏进天源的大门。经过一个星期的实习,我对天源有了或多或少的一些感觉,郑经理气质、漂亮,张秘书可爱、亲切,同事也很热诚、真切,还有厨房阿姨做的饭也好好吃。这无疑给我们大家都创造了一个愉悦的工作环境。

此外,对工作最大的感悟是“态度决定一切”。因为做了三天的客服,主要的工作就是打电话给潜在客户传达信息,交流沟通。每天大概都要打100个电话以上,难免会有疲惫的感觉。但只要学会自我调节,以正面的思维去对待客服,那客服也是一件很开心的事,而且置身其中也能学到很多。

第一天,因为好奇心、新颖的驱使,打一天电话下来一点都不累的感觉,而且很还有成就感。因为学到很多打电话的技巧、练习与人交流、沟通;还记录了很多潜在客户的号码。所以第一天就很轻松、愉悦的结束了。

第二天,这是感悟颇多的一天,因为没了第一天的激动、兴奋,也没了新东西可学,所以一开始还慢郁闷的。但是想想自己不能那么颓废,就想到一个小办法——把每一个电话都

当做是一个电话面试面对。这样使打电话的效率很高，记录的潜在客户居然有14个，比前一天还多了5个；而且也锻炼了一下自己。也许这个就是态度决定一切，正面思维的作用吧！

第三天，这是趋于平淡的一天，这一天自己可以用比较平常，正确的心态、方法去面对一天的工作了。

总体而言，实习的第一个星期收获颇多，自己也会再接再厉。