

# 最新电话装修销售活动话术 电话销售工作计划(通用9篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

## 电话装修销售活动话术 电话销售工作计划篇一

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。

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息。

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;今年对自己有以下要求

1: 每周要增加\*个以上的新客户，还要有\*到\*个潜在客户。

2: 做好电话销售工作总结，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，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

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。

6: 对所有客户的工作态度都要一样, 但不能太低三下气。给客户一好印象, 为公司树立更好的形象。

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最好的, 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。

9: 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。

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。

一、加强业管工作, 构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头, 是风险管控、实现效益的重要基础, 是保险公司生存的基础保障。因此, 在年度里, 公司将狠抓业管工作, 提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核, 利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险, 决定承保费率, 确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批, 确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理, 完善各类险种业务的处理平台, 通过建设、使用电子化承保业务处理系统, 建立完善的承保基础数据库, 并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研, 并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

20xx年是我们广告部业务开展的开局之年，做好20xx年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好20xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

一、制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大\*\*\*公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时

间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。20xx年下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好下半年工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

## 电话装修销售活动话术 电话销售工作计划篇二

2、经济环境：南昌的消费水平可见一斑，从多年的经济发展趋势来看，南昌的经济是呈现快速进步的，当然还有一点我们应该注意的是在南昌购房的人群外来户也占一定数额、（这些人要么有钱真心求购，要么抄房）

## （二）同行业的环境分析：

劣势：

因素：没有形成一定的品牌效应，影响力不够、资金实力逊色、

启示：及早建立自己的品牌，加大宣传力度，争取市场部的业务量、

解决方案：

创建市场部，市场部人员在小区的宣传尤为重要，要做出企业形象出来，势必要在大众的口味上做到积极应恰，始终以人的积极性为管理的核心和动力，细节决定成败，服务贯彻追踪。

启示：加强市场宣传，注重对员工绩效水平的考核，注重对员工的尊重、

威胁：

机会：

因素：装饰行业是一个朝阳产业，随着房产的兴起以及南昌经济的发展这将有利于南昌装饰公司的发展。

启示：抓住机会迎头赶上，研究获得先进营销模式的发展。

## （三）公司内部微观环境的分析：

1、市场部：扩大市场部的人员数量在一定程度上给公司的宣传起到了积极的作用，但是考虑到公司的资金问题，我建议招聘部分低薪及无薪人员，在薪酬管理上做到无业绩无底薪或半底薪。

一两个就可以一年不用干，不好的就白浪费一年时间）我个人觉得应当找一个好的平台，防止优秀人员的流失。

2、设计部：注重设计理念的新颖性，（我觉得是材料的质量没有展现给顾客，让他切实感受）另外就是设计的水平。可以想像，每个公司都可以采用先进的材料，关于材料质量的提高空间有限，市面上最好的`都摆在那里。可是设计的发挥空间很大，我想设计部人员招聘的质量相当重要。

3、工程部：施工质量的优劣，作活的粗细也会影响到后续付款和房屋交付的质量问题等等。我想为了提高工程部施工质量的问题，我们可以挂冠军榜，让施工好的队伍，投诉率低的多分施工的机会，以此激励每个施工部。

（一）促销：由于公司刚刚成立不久，在资金的实力方面相对逊色，我们不得不把资金的有效利用率摆在重要的位置、我个人认为：1、广告投放的选择问题，相对于报纸的短期时效性，我想更加应该选择时效性较长的新开盘小区附近安置路标（一般不用超过一个月，和摆台的时间差不多即可）当然还可以用赠送我们公司的环保袋（内含彩页宣传页）等手段做宣传、2、除展厅这样的展销之外，我个人认为还有样板房优惠，优惠券，会员营销（注册会员，以后推荐顾客过来给予奖励）等等。3、价格技巧：尾数定价，例如原本预算额40000的改成39900。还有就是根据需求差异定价，有的人有钱，只要设计上多花功夫，价格可以提高点。

（二）目标市场：

1、从装饰工地的类型来看装饰行业分为家装、工装、商装。由于家装占整个装饰行业份额的80%以上，我们公司的主要目标是家装。

2、从装饰的客户消费水平而言分为高档、中档、低档。我们目前是一家规模比较小，以求建设成为类似星艺，康之居，

龙发等品牌的公司。但由于我们公司刚刚进入这个行业短短几年，我个人觉得我们可以先期把重点放在低档客户，这样一来，相比较一些小的公司，我们的竞争力远强他们。另外，由于南昌的消费水平不是很高，低档客户是消费人群的主流，我们不仅可以乘机扩大市场占有率，也可以提高品牌的冲击力度。（这不过是我个人的看法，公司可以自己斟酌）

## 装饰公司市场部计划和运作流程

### 一、人员构建：人数20人

人员构建渠道：招聘和行内招人的形式来实行位上。

人才价值关：让每一位市场员工发挥其最大的才干，让其拥有丰盛人生。

### 二、先培训后考核再上岗的原则来做：

#### a□培训内容

3、装饰行业前景

4、工作签单流程

#### b□

1、装饰技能培训，答客问

2、实战演习（客户——业务）

3、材料培训

4、工艺培训



## 5、市场部内部管理规定

c□

1、竞争对手分析

2、渠道建设

3、小区推广疑难问答

4、核心竞争力培训

5、电话营销实战问答

1、形成组团制，产生组长

2、划分小区，安排人员进入

3、与设计开成分包格局

责任到人，专人负责，电话名单分配制

名片、户型研发、客户登记表（本表一式两份）

基本流程：

1、业务员跟客户接触索要联系方式（或现场量房）电话通知设计部经理，安排人员进行量房量房后（市场人员填写客户登记表）交市场部经理1份（存根1份）与设计师配合电话联系约访客户（这时候设计师占主导地位）注：客户登记表要在第二天早会以前交上。

2、业务员在小区留电话填写客户登记表交市场部经理存档（已备确定客户来源）（业务员手中留有存根本大法）注：（此表要详细填写）客户登记表要不定时交市场部经理检查，

市场部人员要在客户登记表上详细填写约访内容（规定为2天一个电话来进行约访）

## 电话装修销售活动话术 电话销售工作计划篇三

### 一、 客户关系的维系

- 1、 对于老客户要保持联系、熟络关系、争做朋友、满足需求，最终达到销售签单的目的，最好能挖掘二次需求。
- 2、 对于新客户要使其理解产品、认同产品；相信公司、信任我。然后，推销产品，并不断开发新客户。

### 二、 工作细节的处理

- 1、 下月要更加熟悉工作流程，熟悉业务内容。注意下月在客户拜访上多下功夫，提高说服力，多观察、多倾听、多尝试；对号段和各种增值业务的价位必须熟记。
- 2、 电话交流方式要灵活多样。针对客户的行业、年龄、语气等开展灵活多样的交流模式，提高电话约访率。
- 3、 不断学习，与团队共成长。学习业务知识的同时要广泛了解其他方面的知识，便于与客户多方位交流；与领导、同事之间要有良好的沟通，多交流多探讨促进共同进步，营造和谐向上的工作氛围。

### 三、 工作目标

争取下月工作成绩达到部门平均水平。

以上便是我九月的销售人员个人工作计划。计划与困难并存，请经理多多指导，我会好好努力克服困难，对自己负责、对工作负责、对公司负责！

## 电话装修销售活动话术 电话销售工作计划篇四

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xx-xxx-x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。

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息。

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相结合。

四；今年的销售工作计划我对自己这样要求：

1：每周要增加5个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。

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，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。

在有些问题上你和客户是一直的。

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。

6: 对所有客户的工作态度都要一样, 但不能太低三下气。

给客户一好印象, 为公司树立更好的形象。

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最好的, 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。

<http://a/201208/9>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。

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20xx年工作计划, 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。

为公司做出自己最大的贡献。

## 一、具体工作目标

1、提升理赔服务时效, 严格执行公司理赔规定的服务时间, 保证客户在最短的时间内完成理赔, 合理保障客户权益。

2、提升服务水平, 提高服务质量, 提升客户满意度。

## 二、主要工作举措

1、认真学习相关业务知识，提高自己解决问题的能力，缩短理赔周期，提高理赔时效，简化理赔过程。

2、合并核损核赔岗位，加快案件时效，加强未决案件的跟踪服务，缩短结案周期。

3、加强承保前的告知工作。

加强理赔时的‘一次性告知服务，

4、减少定损时的差价及修换分歧。

采用工时标准化，配件系统维护的手段，推出无差价理赔服务承诺，减少分歧。

5、进一步提升理赔人员服务礼仪形象，特别在语言、行为、着装、查勘车管理规范中遇到的一些问题。

采用制定标准，加强检查的手段确保理赔人员的服务态度优质化。

6、主动关心客户，减少信访投诉。

认真执行出险客户回访制度，通过调度短信、赔款短信，提高结案满意度回访工作。

对有可能发生纠纷的案件，提早做好防范措施。

做到及时发现，及时整改。

## 三、增强团队意识，建立良好工作氛围

与公司其他员工增进相互了解，做到业务沟通熟练。

相互学习，共同进步，提升自己的工作能力和业务水平，真正成为领导的好帮手，同事的好搭档。

#### 四、树立主人翁精神，积极为公司发展建言献策

公司经济效益的好坏，直接涉及到的是每个人自己的根本利益。

积极为公司发展献计献策，提合理化建议，树立公司利益第一的思想，克己奉公更好地为公司发展贡献力量。

#### 五、提高服务工作效率，树立良好企业形象

为了更好的做好服务工作，努力提高现场服务效率，采取人性化服务，加快工作速度，提高服务质量，提高服务水平。

全面树立公司新形象，真正形成优质文明高效的服务。

1、做到文明办公，做到环境整洁，语言文明，礼貌服务，规范办公行为。

2、提高工作效率，从各个工作环节都要保持高效，要使快速简捷、灵活的工作作风得到客户的认可。

3、做好跟踪服务，与客户始终保持经常性的较好沟通，确保客户的问题在最短的时间内得到解决。

在20xx年工作中，我有决心，在公司的正确领导下，坚定信心，锐意进取，扎实工作，求真务实，创新发展，为我公司和保险业的发展作出新贡献。

#### 1.电话销售工作计划

#### 2.电话销售简历范文

- 3.电话销售年工作计划
- 4.电话销售的工作计划
- 5.电话销售周总结范文
- 6.电话销售求职简历范文
- 7.电话销售实习报告范文
- 8.电话销售工作计划书

## 电话装修销售活动话术 电话销售工作计划篇五

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。
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。

## 电话装修销售活动话术 电话销售工作计划篇六

### 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。

### 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想到\_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。

### 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，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。

### 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。

### 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，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。

## 电话装修销售活动话术 电话销售工作计划篇七

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，随着某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，在某月份我们团队近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，乃至到今年某月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制。通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为某月份我们取得了突出的成绩，在某月份我们安排了和安吉营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近20人，从某月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到某月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达

到22人，在八九月份，那是考验最大的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队□xx年对团队的要求势必更加严格。

对于自身的发展来说□xx年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得xx年年初给自己定下了5000万的客户资产，最终在xx年初达到了，在xx年某月某日，看客户的资产损失将近1/3，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年最大的不足。

如果说xx年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的xx□不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

## 电话装修销售活动话术 电话销售工作计划篇八

在下半年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，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。
- 2、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

息。

3、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相结合。

4、今年的销售工作计划我对自己这样要求：

(1)每周要增加5个以上的新客户，还要有5到10个潜在客户。

(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。

(4)对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

(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。

(6)对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

(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最好的，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。

(9)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。

(10) 为了今年的销售任务每月我要努力完成20xx到20xx万元的任务额，为公司创造更多利润。

## 电话装修销售活动话术 电话销售工作计划篇九

装修电话销售开场白，这是装修公司销售员需要做的必修课。怎么去正确准备这篇销售开场白，这关系到你能不能成功谈到客户！那么下面这篇销售开场白技巧，相信可以帮到大家！

开场白

xx您好，我是江苏君炫装饰的，我们公司现在正在征集样板房，推出100平米3.88万全包精装，含吊顶/背景墙/全套家具/地板/卫浴/橱柜/套装门等，比其它装饰公司要省40%以上。

请问您家屋子有没有打算装修？

回答：没有

您家的屋子是打算自己住仍是租出去？

回答：自己住

我建议仍是早点装修，装修材料也便宜，而且对身体健康也好，特别是现在推出的样板房流动，全部材料用出厂价供货，可以让您省这么多钱，我觉得可以考虑一下。

回答：出租的

那我们的流动真是太适合您了，由于我们的方案主要是在实用、质量方面，特别装修的价格又低，适合装修后，出租给别人住。

回答：我现在很忙

答：那真的很歉仄，这样吧，我把流动用短信给您发过去，您有空看一下，然后我们再联系。

回答：现在没钱装

回答：现在没考虑装

那这样吧，我先把资料发给您看一下，您有空也可以我们公司了解一下，装不装都可以，对您以后装修肯定会有好处的。

回答：不需要

回答：打算自己找装修工厂装的

自己找工人装的话，也挺好的，实在现在市场竞争这么激烈，装饰公司和个人装修的价格也没什么差距，我们公司原材料都是厂家直供，价格上更有上风，应该总体价格，比找个人来装，还会便宜。

我们也有一部门客户一开始是自己找工人装，但后期的服务得不到保障，找装修公司的话，有合同，有公司在，这就你放心多得多。

回答：这几天有时间过去看看吧。

你带着微笑说话，电话的另一端也能被你的微笑所感染的!)一般如果是这些房东的话，都是老板要么老板娘，一听，就先反应过来，“嗯!谁啊”要么就是“嗯，哪里”基本上都不会冷言相对的。

二，之后再问，“老板，是这样的，我想问一下，你的那个\*\*\*别墅区\*\*\*栋\*\*\*别墅装修了没有啊?”他要么问你“怎么了?”要么说“还没有，怎么了?”要么就是“装修过了”(记得一定要保持微笑)只要他接了你的话，基本上你就



可以介绍了，但是一定要记住，无论是做什么销售，微笑是非常值钱的!!

业务员：您好!请问是××先生(小姐)吗?

客户：是的，你哪位?

司现在针对××小区的客户有特别的优惠活动，请问您家里近期有

打算装修吗?

客户：有什么优惠?(其他可能性回答及应变见第二条)

有我们对每种不同的户型征集三套作为我们的样板房，不知道您有

没有兴趣报名参加?

客户：样板房是什么概念?对我有什么好处?

自设计，其次，我们会安排公司最好的施工团队进行施工，保证把

您家打造成我们的精品工程。

另外，作为我们的样板房还能享受特

别的价格优惠。

但是有一点，样板房是给我们公司当样板做广告的，所以要求您至少在装修好后的三个月内方便我们带客户到您家参观，当然我们会事先跟您预约。

请问××先生(小姐)，您看需要我

现在帮您登记参加样板房活动吗？

客户：好的。

我们设计师需要到您家里现场测量一下，您看今天是否有空？

客户：好的，××时候联系