

# 电话销售方案和计划书(汇总5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 电话销售方案和计划书篇一

xx年的计划如下：

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，电话销售工作计划。

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。

2：一周一小结，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, 销售工作计划《电话销售工作计划》。

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。

• 销售主管工作计划 • 销售部工作计划 • 房产销售工作计划  
计划·20xx年销售工作计划

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。为公司做出自己最大的贡献。

## 电话销售方案和计划书篇二

了解顾客的其它需要: 当对方说: “我不需要” 时, 你说: “我知道这一点, 但在这方面, 你对哪些产品感兴趣?” 如此尝试, 多获取有用的资料。 “潜在客户不想要你推荐的打印机? 就应想办法知道: 他们每天要影印多少文件,

从而你便可以估计哪种产品类型才满足其需要”heinz如是说。不感兴趣？说出原因：如果对方答：“我们经理对你的产品不感兴趣。”多谢她给你提供这信息后，尝试提问细节，他有否提到他不喜欢该产品的原因？然后说说你的新信息(新产品，价目表，新的服务等)。这样即使是最坏的结果，没有什么进展，你也能很快获得另一个被列入考虑范围的机会。不要犹豫，说出价钱：应否向秘书说出产品的价钱？香港mercuri公司的huppe说：电话中可以，但千万别写在传真里。因为如果她认为价钱可以，便会告诉老板，他自己会回电，但如果你寄去价目表传真的话，就少了机会与老板直接交谈，因为他已掌握了所有的有用信息。在电话里提供最好的价格，然后连同提供的服务解释价格的细节。你的策略主要是让秘书可以进一步在老板面前说你产品好处。

### 技巧之三：向秘书小姐施压

如果你已经按秘书的要求做了(传真或寄了小册子给他)，你便可以向她施压以取得会谈的机会。“当我在寄过小册子后我会在双方约定的日期、钟点来电。”对她说：我已按你的要求寄来了小册子，现在让我跟你谈一谈吧。50%的机会可以越过障碍。如果秘书仍然拒绝就对他说，你要发传真给老板，让他确认是否他自己真的不想了解有关你产品的资料。最后你也可以说：“由于你的拒绝，你公司很可能会花更多的钱购买了一种品质不如我推介的产品。”

### 技巧之四：应用专家的计谋

所有的技巧都有可能无效，如果你遇到的秘书像恐龙一样行事。在这种情况下，无谓浪费精力，用“突击队”的策略吧。换个时间：有些时间是特别适合直接联络到你想找的人的：当秘书不在时，那么你便有很大的机会联系到经理本人。在早上7：30到8：30期间碰碰运气吧，星期六早上也可。直接与总经理联系：真的有问题时，也可直接致电总经理的秘书处理，这样会遇到较少的阻碍，但通常许多销售员都不敢尝

试。

## 电话销售方案和计划书篇三

一、对于老顾客，和固定顾客，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顾客，好稳定与顾客关系。

二、在拥有老顾客的同时还要不断从各种媒体获得更多顾客信息。

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、这周对自己有以下要求

- 1: 要增加x个以上的新顾客，还要有?到?个潜在顾客。
- 2: 周末小结，看看有哪些销售工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3: 见顾客之前要多了解顾客的状态和需求，再做好准备销售工作才有可能不会丢失这个顾客。
- 4: 对顾客不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的顾客。在有些问题上你和顾客是一直的。
- 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: 对所有顾客的销售工作态度都要一样，但不能太低三下气。给顾客一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7: 顾客遇到问题，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，让顾客相信我们的销售工作实力，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销售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。

## 电话销售方案和计划书篇四

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3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，银行一直是我们的团队最大的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4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8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4月份我们取得了突出的成绩，在6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4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11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12月31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。

## 电话销售方案和计划书篇五

秋至，火锅类产品的销售旺季已经来到，如何吸引淮安市场已经成为重中之重！如何在对手有市场动作之前发挥现有优



势，抢先发力，抢占市场份额，巩固市场地位成为公司的头等大事。如何扫除消费者选购“盲区”，必须组织一场以部分热销产品带动全线产品的畅销成为了必要之举。

为了让促销活动更有影响力，效果更明显，“借势、造势”成为了必要。《扬子晚报》是江苏第一大报，为全球报刊发行量百强企业，其发行量及民众关注度均为同类报纸中的翘楚。于是这次活动的主题口号就命名为“全民热起来”。重在借助扬子晚报的知名度扩大品牌在当地市场上的知名度和影响力。在活动前两周我们就开始在《扬子晚报》投放整版“全民热起来”硬广，并进行公交报站器广告，通过媒体先进行市场预热，为后边销售打好基础。

1、活动时间为12月1日-12月31日。在品牌促销让利方面，12月是销售的旺季，因此促销成为活动主推项目。整个活动时段我们挑选中间四周，每周根据不同的侧重点选择不同套系产品进行促销让利，如：涮羊肉、酸菜白肉锅、麻辣锅、鸳鸯锅等系列产品为一套系的促销。这样安排活动，使每周都有新内容，给消费者进行不间断的视觉和心理冲击，使活动内容充实丰满。

2、周一到周五“吃就送”，以吃送搭赠(面类产品和饮料的捆绑)的形式带动人气低迷的时段销售。周末带动人气的“限时、限量惊爆抢购”，打击竞争对手，抢拉客源的“超低特价，超级好礼”。

3、公益活动：本次促销有附带一个公益活动——您的爱心？我的学业，统一产品义卖表真情活动。义卖表真情活动在献爱心的同时，很好地树立了企业的公众形象。

响，是他们在小的时候就被改品牌所包围，培养他们的品牌意识和品牌忠诚度，使得统一在孩子小的时候就深深扎根其心中。

5、活动期间还邀请淮安办事处主任等一行来到活动现场做讲话，各大媒体记者也到现场采访，淮安分公司老总亲自演讲，为活动造势！

## 一、部门协调

此次活动牵涉到企划、销售、财务、推广、储运等多个部门

### 1、事前责任明确

由于此次“全民热起来”活动涉及众多部门，事先对各个部门进行了动员协调会，进行了详尽的分工，分工明确，责任到人。企划部负责整个活动的执行和跟踪，对外宣传、硬广设计、软文撰写□pop制作；推广部负责促销、导购人员的培训、管理，商场堆头布置、现场海报□pop管理，活动现场管理等；储运部负责检查库存，确保及时补货；销售部负责维持好现场秩序。

### 2、做好各项活动准备

在“全民热起来”活动进入倒计时阶段，对各项工作进行准备，保证活动顺利进行。

**场地准备：**确定活动场地，尤其使活动期间户外活动的展示、搭台，必须提前做好。

**物料准备：**根据活动的规模，提前准备好相应的宣传物料，如产品宣传单、促销活动单页、促销横幅、促销礼品、宣传海报、奖品等。在活动前一天应该确保所有物料到位。陈列、上货、广宣品□pop等的布置工作应该在活动前一天晚上做好，避免活动当天匆忙去做，更不要在活动高峰期做，免得引起现场混乱，给活动造成不便。

**人员准备：**确定活动现场指导、派单员、产品促销员。活动

期间，导购、促销人员、策划负责人员应该提前到位，再次确认准备工作到位，整理广宣品、陈列排面、产品和礼品堆头以及标价。策划负责人全程跟进，了解准备不足和方案欠妥之处，及时改善调整，并对促销人员进行现场辅导。

### 3、人员培训

“全民热起来”人员培训分两部分：第一部分为执行成员活动培训；第二部分为促销、导购人员针对性销售培训。

(1)、执行人员培训由活动策划负责人全程指导培训，以口头、书面、图示及现场演示等方式，充分说明方案内容，让每一个执行者都做到-全球品牌网-明确活动目的、政策、执行流程、注意事项及活动统一宣传口径。准备工作责任到人，规定完成时间、检核人，活动前确保各项工作到位。

(2)、导购人员的针对性培训。

导购、促销人员是整个活动执行过程中的核心，其一言一行直接影响着销售及品牌声誉，因此要对其做针对性比较强的销售技巧培训，让导购、促销人员更深刻明确活动目的和政策，掌握推销技巧。推销技巧培训包括推销心态(推销从顾客第一次拒绝开始，要保持积极愉快的心态，推销的技巧是积极主动)、推销话术(消费者异议回答话术、目标消费者)等的□www□□培训。

经过这次活动的开展，很好地宣传了火锅底料的影响力和在民众中的美誉度，扩大了市场占有份额，同时也提升了销量，并拉动了面类产品的销量，总体来说是比较成功的！