

最新电话销售自我评价(优秀9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

电话销售自我评价篇一

各位面试官：

你们好！我叫xxx□毕业于xx学校。虽然我学的是xxxx□但我认为只有对某一职业发生浓厚的兴趣时才能充分的享受工作带来的乐趣。因为热爱销售，我在一个公司做销售，一干就是4年，为什么要离开？那是因为xx这个行业恶性竞争以及产品的白热化已经到了发展困难的阶段，我是一个比较有追求的人，不在乎眼前的短浅利益想加入一个蓬勃发展的行业。

而在这四年里，我也知道了推销产品要针对顾客的心，不要针对顾客的头。客户拒绝是反应而不是反对。顾客后还有顾客，服务才是销售的开始，把简单的销售语言练到极致就是绝招。如果要我对自己的总结的话，那就是：一个销售产品之前就把自己销售出去的电话销售人！谢谢！

XXXX

XXXXXX

电话销售自我评价篇二

尊敬的各位领导，大家上午/下午好，很高兴能够参加此次面试，让我获得了这个向各位领导学习、同时也展现自我的一

个机会!

我叫**，来在****，在校****专业，主要是*****方向知识，虽然我的专业和销售没有之间的联系，但是我在校三年期间的非常丰富的实践经验，就完全是为了销售这份工作而准备的。

我曾经担任过中国移动的校园推销人员、在整个团队有过非常突出表现的业绩，也因此获得额外的奖励，做过英语学习报的校园代理，与我的同学有过非常好的团队合作，而且很有趣的是，我也曾开过网店摆过地摊，从调查市场，寻找货源，找合作伙伴，到最后的销售，整个过程都让学习到非常非常多的知识，当然这个小小的投资，最后也让我赚到了一笔还蛮丰厚的生活费!

我觉得做市场的人就是要有学识、有见识、有胆识、而且还要有激情、有野心，作为一名初出茅庐的大学生，我认为自己是学识还可以，见识比起在座个人远远不够，但是百分之百的投入和激情，是我对工作的承诺，而今天站在这里就体现了我的'野心!我爱我自己!但我更希望能够得到各位的欣赏!

电话销售自我评价篇三

选在学校期间,主修的专业课有_×(此处添加应聘职位相关专业课或说成选修课为应聘职位所需课程,尤其重要),根据所学的知识,也参加过一些具体项目的事实,比如学院独有的精品课_×,在其中负责_主模块或者担任_组长工作,应用了_×(应聘相关的课程)技能及财务知识等,取得了_×什么样的成果.并在实践中,加深了对_的认识,提高了此类工作的实际操作能力.

另外,在学校中也参加过一些社团活动,比如_(此处最好说1-2样如学院_周年校庆活动或院运会),在其中加强了和同学们的

交流,全方面认识了团队协作的带来的效率,对团队合作和责任感有了新的感受和知识。个性上,首先是比较诚实、乐观、热情。

其次,具有团队精神,踏实努力,很强的责任心.在这里应聘贵企业的电话销售职位,是想将自己的所学得到充分发挥,并在这里学习成长.电话销售主要是为了受理电话销售的业务咨询和客户的投诉处理!而且我对工作的认真态度,和高度的责任感,一定能胜任这份工作的.希望自己能成贵公司一员,为电话销售服务!

电话销售自我评价篇四

我是来自上海交通大学市场营销专业的xxx.我喜欢读书看报,因为它能丰富我的知识;我喜欢跑步,因为它可以磨砺我的意志,我到底是个什么样的人呢?我是一个活泼开朗、热情、执着、有坚强意志的人。既然今天竞聘的是营销经理一职,我想谈谈自己对营销的理解。营销不等同于推销,但推销是营销的重要组成部分。要想做好营销工作,首先就要做好自我推销。让一个陌生人信任自己是有一定难度的,但只有客户相信可以,才会相信自己的产品,才能更好的将产品推入市场。我想“做人,做事,做生意”大概就是这个意思吧!

我觉得作为一名营销经理,除了应该具备一定的营销知识外,还应具有良好的沟通、协调能力,能够吃苦耐劳,具有良好的团队合作精神,讲究职业道德。身为班长的我,在三年的时间里,组织了班级各种各样的活动。通过组织这些活动,提高了自己的组织协调能力,加强了团队合作意识。同时也让我充分认识到,个人的能力毕竟很有限,只有通过团队合作,集思广益,取长补短,才能更好的完成工作。

在个人爱好的带引下,入校我便参加了校书画协会,由干事到副会长,这是对我的付出与努力的肯定。组织开展一系列活动丰富校园生活,被评选为优秀学生社团。所组织的跨校

联谊活动，达到预期目的，受到师生首肯，个人被评为现场书画大赛优秀领队。静如处子，动如脱兔，181cm的身高和出众的球技，使我登上球场后，成为系篮球队主力小前锋，与队友一起挥汗，品味胜利。文武兼备，则是我大学生活的一重要感悟。此外，在担任班团支书和辅导员助理期间积极，为同学服务，表现出色，贡献卓越荣，获校级优秀学生干部称号。

同时我认为，营销也是一种服务。既然是一种服务，就应该做到让大家满意，用热情和真心去做。激情，工作中不可或缺的要素，是推动我们在工作中不断创新，全身心投入工作的动力。激情加上挑战自我的意识，我相信我能胜任这份工作。

俗话说：航船不能没有方向，所以人生不能没有理想。我希望通过我的书面面试自我介绍，能让各位考官深入了解我，因为我认为我能够很好地胜任这个工作。

猜你感兴趣：

1. 电话销售自我介绍案例

电话销售自我评价篇五

有一个人在荆州做官时，山上的老虎常出来吃人和家畜。老百姓要求县官除去饿虎。

这个人只下了一道驱逐老虎的命令，叫人刻在很高的岩石上，凑巧那只老虎因故离开了荆州，他就得意地认为他的命令生效了。

不久，他被调另一个地方做官。这个地方的老百姓非常刚强，很不容易治理。

他认为刻在荆州岩石上的命令既然能够制服凶恶的老虎，便以为也能够镇住能够识文断字的老百姓，便托人去荆州描摹那个石刻。结果，这个地方不但没有治理好，这个官反而因为治理不当而丢了官。

电话销售寓言故事2:两个消费者的经历

在天堂门口，两个异国老太太相遇了。上帝让她们各自说出自己一生中最高兴的事情。

“我攒了一辈子的钱，终于住了一天新房子，我这一辈子活得也不怨啊。”中国老太太高兴地说。

“我住了一辈子的房子，在我去世之前终于把买房的贷款还清了。”美国老太太也高兴地说。

上帝叹了口气，说：“选择不同，效果也是不同的。”

我国的许多消费者以往沉积下来的落后的消费意识，使其在消费能力有限的情况下又不愿选择消费信贷，只能造成中国老太太的悲哀。

但是，潜在的需求是一种存量资源，可以通过宣传加以引导。营销者通过创造新的营销方式以获得消费着的认可，达到挖掘潜在需求的目的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

电话销售自我评价篇六

尊敬的各位考官：

您们好！

的基本操作。 光大银行电子银行部担任电话销售。负责热线客户服务工作（客户建议采纳，投诉处理，以及业务办理等），星级团队成员。期间在卡中心其他部门也工作过（属于公司全能型机动团队成员，主要是给予其他部门

提供

支持）并持有公司给予的合格证书，其中有资产管理中心m1阶段催收工作。在客户经营中心销售工作，卡中心邮购负责电话订购工作，在信贷部为电核员岗位。希望能在贵单位任职，丰富自己各方面知识。提高能力，实现自己的价值。做一个贵单位不可或缺的人，而不是做贵单位可有可无的人。

并恳切的希望能为贵公司贡献

出自

己的力量。相信您的选择和我的努力会为我们带来双赢的结果！

电话销售自我评价篇七

我是来自矿业大学市场营销专业的，我应聘的淘宝网络销售

职位，对网络销售有着浓厚的'兴趣，曾经在一家中药材的淘宝店工作一年，让我对经营淘宝店的操作流程，掌握了一定知识与销售技巧。同时我认为，营销也是一种服务。既然是一种服务，就应该做到让大家满意，用热情和真心去做。

另外我个人活泼开朗、热情、执着、有坚强的意志和激情，作为工作中不可或缺的要害，推动着我在工作中不断创新，全身心投入工作的动力，我相信我能胜任销售这份工作。

电话销售自我评价篇八

年龄：21

户口所在：广州

婚姻状况：未婚

民族：汉族

身高□175cm

体重□65kg

应聘职位：电话销售

求职类型：实习可到职日期：随时

月薪要求：面议希望工作地区：广州

工作经历

广东xx通信有限公司起止年月：-12~-02

公司性质：民营企业所属行业：通信/电信运营、增值服务

担任职位：手机终端应用测试

工作描述：每天接受一定的任务量，包括不同的系统平台，不同的牌子机型，将各个应用安装到相对应的手机终端进行测试，其中应用包括主题，软件，游戏。如发现应用有bug□将bug现象用文字详细描述记录在管理系统中。并且根据bug的等级进行评分。

离职原因：个人原因

公司性质：民营企业所属行业：通信/电信运营、增值服务

担任职位：电话销售

工作描述：推荐客户开通联通3g号码卡

离职原因：临时一个月暑期工

公司性质：民营企业所属行业：物业管理/商业中心

担任职位：客服专员

工作描述：为公司客户提供各种需要的简单指引

离职原因：临时一个月暑期工

教育背景

毕业院校：广东xx学院

语言能力

外语：英语一般粤语水平：精通

其它外语能力：

国语水平：良好

个人简介

本人热情随和，活泼开朗，具有进取精神和团队精神，有较强的动手能力，

良好协调沟通能力，适应力强，反应快、积极、灵活，爱创新！在大学三年间，我以勤勉进取的积极态度，全方位地充实锻炼自己，系统地学习和掌握了较为扎实的计算机网络应用技术专业基础知识，有较强的自学能力和解决实际问题的能力。本人热爱运动，是学校校队的副队长。自身对网络，电脑，手机等数码产品比较熟悉，所以我希望找一份与自身知识结构相关的工作。

电话销售自我评价篇九

电话销售面试技巧案例陈述：电话销售面试时，人力资源经理提了这样一个问题：公司要求每个销售人员每天拨100个电话，公司会给你提供每天要追踪的电话目录，当你发现其中有些是传真号码，打过去时总是的声，但是这个客户从公司名称上来判断，非常适合我们公司的产品，那你会怎么做？”

通常的面试者都会这样说：“当然我会先打114查号，如果查不到的话，我会把那个电话号码加1，2，3或者减1，2，3。

分析：

正面的回答

对于这个面试问题，你还可以这样回答：作为一个销售来说，

坚韧和善于联想是非常可贵的精神。如果拘泥于一些固定的形式，那么这个销售员的成就也就有限了。如果这样回答，可以让人力资源经理看出你的机敏，和思考问题的全面。一般来说对于你这样的回答他们都会比较满意的，因为这证明了您对于销售工作是有一定的认识和想法的。

解决不时遇到的问题，推广公司的产品，是销售员的基本职责。为了达成这样的目的，销售员应当想出更多的与客户有效沟通的方式因此除了把电话号码加上几位数减上几位数，当然还能有其他。就比如这个例子来说，如果在只有一部电话，一张客户名册且没有网络查询的情况下，借用一下公司黄页查询，或许对于电话号码的筛选有所帮助，其实这也是一种有效的办法。当然你还可以提供很多别的方案给考官，让他觉得你是一个很有处理特殊问题能力的人。

反其道而行

做销售的人基本都非常清楚，在打电话前需要做许多事情。如今，大多数的公司的客户对销售电话都有一种反感，即使在拨通电话后说话的技巧以及方式都非常到位，但也有可能导致失败的结果，可能依然无法达到预期的目的，这样就要求您在拨通电话前，做很多准备。销售电话的目的是促成一次有效的见面，因此在打电话之前需要做很多事情，比如收集客户的背景资料，这样在您打电话时就可以提出有意义的问题，使对方感兴趣，希望和您面谈，这样您就在推进销售了。

你可以建议考官放弃那些销售扫荡电话吧，因为那样的方式可能未必非常有效，你完全可以告诉他寻找客户应该有许多其他的办法，电话销售也不能乱打也应该有的放矢。

公司的一个条件是每天要完成100个电话说，这说明工作效率很关键因此如果发现对方的电话是个传真的话。那么最好的回答也可能就是：第一时间放弃查找对方电话号码。