

# 2023年销售业绩协议合同(精选5篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。那么一般合同是怎么起草的呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 销售业绩协议合同篇一

住址 \_\_\_\_\_

根据《\_劳动法》(以下简称《劳动法》)、《\_劳动合同法》(以下简称《劳动合同法》)等有关法律法规的规定，甲乙双方遵循合法、公平、平等自愿、协商一致、诚实信用的原则，签订本合同，并共同遵守本合同所列条款。

### 一、合同期限

1、从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起  
至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

2. 试用期为\_\_\_\_\_个月。

### 二、工作内容和工作地点

1、工作内容(岗位)：\_\_\_\_\_

2、工作地点：\_\_\_\_\_

3、岗位职责(根据公司业务发展的需要，公司有权做出相应调整)

### 三、工作时间和休息休假

(一)甲乙双方同意按以下第(\_\_\_\_\_)种方式确定乙方的工作时间。

1、标准工时制，即每日工作 8小时(不超过8小时)，每周至少休息一日。

2、不定时工作制，即经劳动保障行政部门审批，乙方所在岗位实行不定时工作制。

3、综合计算工时工作制，即经劳动保障行政部门审批，乙方所在岗位实行综合计算工时工作制。

(二)甲方由于生产经营需要延长工作时间的，按《劳动法》第四十一条执行。

(三)乙方依法享有法定节假日、婚假、产假、丧假等假期。

#### 四、劳动报酬

(一)甲方依法制定工资分配制度，并告知乙方。甲方支付给乙方的工资不得低于市政府公布的当年度最低工资。

(二)薪酬结构：\_\_\_\_\_基本薪资+绩效提成+特别奖励+福利补助

1、基本工资：\_\_\_\_\_试用期\_\_\_\_\_元/月，转正后\_\_\_\_\_元/月。

2、绩效工资：\_\_\_\_\_ (详见附页)

(三)甲方每月 \_\_\_\_\_日发放工资。

(四)乙方加班工资、假期工资及特殊情况下的工资支付按有关法律、法规的规定执行。

## 五、劳动保护、劳动条件和职业危害防护

(一)甲方按国家和省、市有关劳动保护规定，提供符合国家安全卫生标准的劳动作业场所和必要的劳动防护用品，切实保护乙方在生产工作中的安全和健康。

(二)甲方按国家和省、市有关规定，做好女员工和未成年工的特殊劳动保护工作。

(三)乙方从事 作业，可能产生 职业危害，甲方应采取 防护措施，并每年组织乙方健康检查 1次。

(四)乙方有权拒绝甲方的违章指挥，强令冒险作业；对甲方危害生命安全和身体健康的行为，乙方有权要求改正或向有关部门举报。

## 七、规章制度

(一)甲方依法制定的规章制度，应当告知乙方。

(二)乙方应遵守国家 and 省、市有关法律法规和甲方依法制定的规章制度，按时完成工作任务，提高职业技能，遵守安全操作规程和职业道德。

(三)乙方自觉遵守国家和省、市计划生育的有关规定。

## 八、合同变更

甲乙双方经协商一致，可以变更合同。变更合同应采用书面形式。变更后的合同文本双方各执一份。

## 九、合同解除和终止

(一)甲乙双方协商一致，可以解除合同。

(二)乙方提前三十日以书面形式通知甲方，可以解除劳动合同；乙方试用期内提前三日通知甲方，可以解除劳动合同。

(三)甲方有下列情形之一的，乙方可以通知甲方解除劳动合同：

- 1、未按照劳动合同约定提供劳动保护或者劳动条件的；
- 2、未及时足额支付劳动报酬的；
- 3、未依法为乙方缴纳社会保险费的；
- 4、甲方的规章制度违反法律、法规的规定，损害乙方权益的；
- 6、甲方免除自己的法定责任、排除乙方权利，致使劳动合同无效的；
- 7、甲方违反法律、行政法规强制性规定，致使劳动合同无效的；
- 8、法律、行政法规规定乙方可以解除劳动合同的其他情形。

(四)甲方以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫乙方劳动的，或者甲方违章指挥、强令冒险作业危及乙方人身安全的，乙方可以立即解除劳动合同，不需事先告知甲方。

(五)乙方有下列情形之一的，甲方可以解除劳动合同：

- 1、在试用期间被证明不符合录用条件的；
- 2、严重违反甲方的规章制度的；
- 3、严重失职，营私舞弊，给甲方造成重大损害的；

6、被依法追究刑事责任的。

(六)有下列情形之一的，甲方提前三十日以书面形式通知乙方或者额外支付乙方一个月工资后，可以解除劳动合同：

2、乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的；

3、劳动合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使劳动合同无法履行，经甲乙双方协商，未能就变更劳动合同内容达成协议的。

(七)有下列情形之一，甲方需要裁减人员二十人以上或者裁减不足二十人但占甲方职工总数百分之十以上的，甲方应提前三十日向工会或者全体职工说明情况，在听取工会或者职工的意见，并将裁减人员方案向劳动行政部门报告后，可以裁减人员：

1、依照企业破产法规定进行重整的；

2、生产经营发生严重困难的；

3、企业转产、重大技术革新或者经营方式调整，经变更劳动合同后，仍需裁减人员的；

4、其他因劳动合同订立时所依据的客观经济情况发生重大变化，致使劳动合同无法履行的。

(八)有下列情形之一的，劳动合同终止：

1、劳动合同期满的；

2、乙方开始依法享受基本养老保险待遇的；

3、乙方死亡，或者被人民法院宣告死亡或者宣告失踪的；

4、甲方被依法宣告破产的；

5、甲方被吊销营业执照、责令关闭、撤销或者甲方决定提前解散的；

6、法律、行政法规规定的其他情形。

## 十、经济补偿

(一)符合下列情形之一的，甲方应当向乙方支付经济补偿：

2、乙方依据本合同第九条第(三)项、第(四)项规定解除劳动合同的；

3、甲方依据本合同第九条第(六)项规定解除劳动合同的；

4、甲方依照本合同第九条第(七)项规定解除劳动合同的；

6、依据本合同第九条第(八)项第4目、第5目规定终止劳动合同的；

7、法律、行政法规规定的其他情形。

(二)甲乙双方解除或终止本合同的，经济补偿的发放标准应按《劳动合同法》和国家、省、市有关规定执行。甲方依法应向乙方支付经济补偿的，应在乙方办结工作交接时支付。

## 十一、合同解除和终止手续

甲乙双方解除和终止本合同的，乙方应按双方约定，办理工作交接等手续。甲方应依法向乙方出具书面证明，并在十五日内为乙方办理档案和社会保险关系转移手续。

## 十二、争议处理

甲乙双方发生劳动争议的，应先协商解决。协商不成的，可以向本单位工会寻求解决或向本单位劳动争议调解委员会申请调解；也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。对仲裁裁决无异议的，双方必须履行；对仲裁裁决不服的，可以向人民法院起诉。

十三、双方认为需要约定的其他事项：

十四、其它

(一) 本合同未尽事宜或合同条款与现行法律法规规定有抵触的，按现行法律法规执行。

(二) 本合同自甲乙双方签字盖章之日起生效，涂改或未经书面授权代签无效。

(三) 本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_ (盖章) 乙方：\_\_\_\_\_ (签名)

法定代表人：\_\_\_\_\_ (签名)

\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日

## 销售业绩协议合同篇二

乙方（受聘人员）姓名：\_\_\_\_\_

根据国家法律和有关政策，经甲、乙双方平等协商，自愿签订本合同：

一、本合同为无固定期限的聘用合同。合同期从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至法定或约定的解除（终止）合同的条件出现为止。其中试用期从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_

月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

## 二、工作性质

乙方同意按甲方工作需要，在\_\_岗位工作，完成该岗位承担的各项工作任务。

## 三、劳动保护和劳动条件

甲方根据国家的有关法律、法规，建立健全工作规范、操作规程、劳动安全卫生制度；为乙方提供符合国家安全卫生标准的工作场所和完成工作任务所必须的劳动工具。

## 四、劳动报酬

乙方在聘用期间的基本工资为月\_\_\_\_\_元，奖金见员工的激励制度。

## 五、甲方的权利和义务

### （一）甲方的权利

- 1、依照国家的有关规定和甲方的规章制度对乙方行使管理权、考核权和奖惩权。
- 2、合同期间因工作需要，甲方有权调整乙方的工作岗位。
- 3、乙方具有下列情形之一的，甲方可以随时通知乙方解除劳动合同，不受提前十五天通知的限制：
  - （1）在试用期内发现乙方不符合聘用条件的；
  - （2）乙方严重违反甲方工作责任制或甲方规章制度的；
  - （3）乙方严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的；



- (4) 乙方被依法追究刑事责任的；
- (5) 乙方在试用期内连续2次考核被确定为不称职的；
- (6) 不胜任现职工作，又不接受其它安排的。

4、具有下列情形之一的，甲方可以解除聘用合同，但应当提前十五天以书面形式通知乙方：

- (1) 乙方患重大疾病或意外伤害，不能从事原工作也不能从事甲方另行安排的工作的；
- (2) 乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的；
- (4) 甲方濒临破产处于法定整顿期间或者生产经营状况发生严重困难，确需裁减人员的。

5、乙方受聘期间，因违法、违纪或其它不当行为，给甲方造成损失的，甲方有权要求乙方承担相应的赔偿责任。

## (二) 甲方的义务

- 1、遵守国家的法律、法规、政策，尊重职工的主人翁地位，创造有利于职工发挥积极性和创造性的企业环境。
- 2、负责对乙方进行政治思想、职业道德、专业技术、企业管理知识、遵纪守法和规章制度的教育与培训。
- 3、乙方具有下列情形之一，又不符合本合同第五条第（一）款第（3）项的，甲方不得解除劳动合同：
  - (1) 乙方患职业病或因工负伤并被确认丧失劳动能力的；
  - (2) 乙方为女职工，在孕期、产期、哺乳期内的；

(3) 法律、法规规定的其他情形。

## 六、乙方的权利和义务

### (一) 乙方的权利

- 1、在合同期间乙方享有参与企业民主管理，获得政治荣誉和物质鼓励的权利。
- 2、有权享受本企业规定的劳动保护、劳动保险、福利待遇。
- 3、因疾病治疗需要，有申请延长医疗期的权利。
- 4、有下列情形之一的，乙方可以随时通知甲方解除聘用合同：

(1) 在试用期内；

(2) 甲方以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫乙方工作的；

(3) 甲方未按聘用合同约定支付劳动报酬或者提供工作条件的。

### (二) 乙方的义务

- 1、必须按时、按质、按量地完成约定的工作任务或工作指标，并接受甲方的考核。
- 2、自觉保护甲方的形象和利益，不得实施有损甲方形象和利益的言行。
- 3、必须以甲方工作人员名义开展业务，并服从甲方统一管理。
- 4、乙方因其它事由单方提前解除劳动合同，应提前三十日以书面形式通知甲方，并承担相应法律责任。

## 七、劳动保险和福利待遇

劳动保险和福利待遇在本合同范围外另行约定。

## 八、违约责任

- 1、本合同一经签订，双方必须严格执行，如遇违约时，违约方应承担违约责任，支付给对方违约金不超过工资额度的50%；给对方造成损失的，应根据后果及责任大小予以赔偿。
- 2、乙方在职期间，由甲方出资进行职业技术培训或乙方属甲方有偿引进的人才，当乙方未满约定服务年限解除本合同时，甲方可以按照实际支付的培训费或有偿引进费计收赔偿金，其标准为每服务一年递减支付的培训费或引进费总额的20%。
- 3、违反和解除聘用合同的经济赔偿和经济补偿金，按国家现行有关规定执行。在双方终止劳动合同时，由甲方一次性付给乙方。
- 4、因不可抗力造成本合同不能履行的，可以不承担违约责任。

## 九、解除劳动合同的程序

双方协商一致，认为下述程序是公正而合理的。

- 1、提出书面通知；
- 2、填写《员工离职通知书》。

归还乙方持有的甲方的各种文件、资料、通信设备、劳动工具、住房、交通工具等甲方财产。如有遗失、损坏应予赔偿。

- 3、交接工作；
- 4、支付违约金和赔偿金；

5、甲方出具终止或解除劳动合同证明；

自乙方提出书面通知之日起的第十六日，双方劳动合同关系解除。但由于乙方的原因未能及时按程序办妥手续的，则办理时间可以顺延，由此造成的损失乙方自负。但如这种延误系甲方原因，则甲方应为乙方办理手续并赔偿乙方损失。

十、本合同未尽事宜，按法律、法规、规章、政策执行。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_乙方（公章）：\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

### 销售业绩协议合同篇三

法定代表人主要负责人：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

乙方(劳动者姓名)：\_\_\_\_\_

居民身份证号码：\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_

双方经\*等协商，订立本合同，共同遵守。

#### 一、劳动合同期限

(一)本合同为有固定期限的劳动合同。合同期从\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

## 二、工作内容

甲方安排乙方在所属公司内做\_\_\_\_\_岗位(工种)工作,乙方应完成该岗位(工种)所承担的各项工作内容。该岗位职责如下:甲方可以根据其人事制度、经营业务需要及乙方的工作表现,合理调整乙方的工作岗位和工作内容,乙方愿意服从。

## 三、工作地点

甲方根据经营及业务的需要调整乙方的工作地点的,乙方须服从工作安排,主动完成工作任务。

## 四、工作时间和休息休假

每周五天工作日,每天工作八个半小时。周六周日为国家法定假日。

工作时间:早8:30-----晚17:00【含午饭时间】。

## 五、劳动报酬

经甲乙双方协商一致,乙方月工资为\_\_\_\_\_元。

## 六、利益冲突

(一)乙方承诺,在为甲方履行职务时,不得擅自使用任何属于他人的技术秘密或其他商业秘密信息,亦不得擅自实施可能侵犯他人知识产权的行为。若乙方违反前述承诺而导致甲方遭受第三方的侵权指控时,乙方应当承担甲方因此遭受的一切损失。

(二)未经甲方同意,乙方在甲方任职期间不得自营或者为他人经营生产与甲方同类的产品,从事同类的业务,不得在与甲方有竞争关系的单位担任任何职务。

(三) 在合同期间，乙方不得在其他单位兼职。

## 七、劳动纪律

甲方应依法建立和完善各项规章制度，乙方应服从甲方的管理。甲乙双方所提交的个人信息及通讯必须真实有效。

## 八、劳动合同解除与终止

(一) 乙方具有下列情形之一的，甲方可以解除劳动合同：

- 1、在试用期间被证明不符合录用条件的；
- 2、严重违反用人单位的规章制度的；
- 3、严重失职，营私舞弊，给用人单位造成重大损害的；
- 5、被依法追究刑事责任的。有上述行为之一解除劳动合同。

(二) 具有下列情形之一的，甲方可以解除劳动合同。

- 1、乙方患病或非因工负伤，不能从事原工作也不能从事由甲方另行安排的工作的；
- 2、乙方不能胜任工作；
- 3、本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经甲乙双方协商不能就变更本合同达成协议的。

(三) 本合同期满，应当即行终止。由于工作需要，经双方协商一致，可以续订劳动合同。

(四) 如乙方辞职必须以书面形式一个月前通知甲方。如因乙方个人原因擅自离开，并因此对甲方造成的损失，由乙方赔偿。

九、本合同依法订立后，对双方具有约束力。

甲、乙双方必须严格履行。双方确认，在签署本合同前已仔细阅读过本合同的内容，并完全了解本合同各条款的含义。

本合同一式两份，甲乙双方各执一份。协议签订之前，乙方须向甲方出示身份证原件留存复印件。甲方向乙方出示各种经营许可证书，以确保真实可靠性。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 销售业绩协议合同篇四

乙方：\_\_\_\_\_

根据甲乙双方\*等协商，自愿签订本合同，共同遵守本合同所列条款。

一、试用期为 \_\_\_\_\_，本合同生效日期 \_\_\_\_\_  
年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

### 二、 工作内容

乙方同意在甲方从事 \_\_\_\_\_工作。

甲方对乙方进行入职前的培训，乙方参加考核合格后进入两周实习期，不合格者甲方予以解聘，合格后进入试用期。

### 三、 劳动纪律

详见附表《公司考勤制度》并签字确认。

### 四、 劳动报酬

入职前培训、考核不合格者培训期间无底薪。试用期末薪(基

本工资) + 交通补助 + 话费补助 + 提成, 基本工资: \_\_\_\_\_元 /月; 交通补助: \_\_\_\_\_元; 话费补助: \_\_\_\_\_元; 提成: 详见企业销售人员管理办法。出差补助: 详见企业销售人员管理办法。

## 五、劳动合同的变更、解除、终止、续订

乙方有下列情形之一, 甲方可以随时解除本合同:

试用期间, 被证明不符合录用条件的;

严重违反劳动纪律或甲方规章制度的;

严重失职、营私舞弊, 对甲方利益造成重大损害的;

被依法追究刑事责任的。

下列情形之一, 甲方可以解除劳动合同, 但应提前两日以书面形式通知乙方:

乙方患病或非因工负伤, 医疗期满后不能从事原工作或从事由甲方另行安排的工作;

乙方劳动未达到劳动合同规定的质量和数量, 经过培训或调整工作岗位, 仍不能胜任工作的。

下列情形之一, 乙方可以随时通知甲方解除本合同:

甲方以暴力、威胁或非法限制人身自由的手段强迫劳动的;

甲方不能按照本合同规定支付劳动报酬或提供劳动条件的。

乙方不能胜任甲方安排的工作, 或有其他原因需要解除劳动关系的, 需提前一周提交书面辞职报告待批准后离职。



乙方违反本合同约定的条件，解除劳动合同或违反本合同约定的保守商业秘密事项，给甲方造成损失乙方应按劳动部《劳动合同法》有关规定的赔偿办法赔偿甲方损失。

本合同期满，试用期劳动合同即行终止。

## 六、其他

本合同未尽事宜，按公司有关规章制度执行。

本合同一式两份，甲、乙双方各执一份。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_

乙方(签字)：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 销售业绩协议合同篇五

现在进入公司已经将近有半年的时间，这半年的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本周的一些心得与体会写一下。

总结：

x月份截至目前出了六单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢xx□xx的帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过半年的电话销售，自己也总结了一下小小的心得经验：

1. 首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的

了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

2. 其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的，在没有确定接电话的人是否是决策者时轻易不要暴露自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有决策权，要出电话与姓名，这时需要的我的说话艺术，对大数的人来说，他(她)们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

3. 再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

4. 对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5. 但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

## 计划

接下来的时间，每天还要继续的保持电话量。在即将到来的最后一周我的计划是期望自己有新的突破，能够锻炼好自己

的口才，向前人学习经验。争取能够全额完成目标。

## 电话销售工作总结范文

20xx年即将悄然离去□20xx年走进了我们的视野，回顾20xx年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我xx年6月24日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。

每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。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种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问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。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。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。

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深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，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合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，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之处表现，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。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。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。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上

去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候qq问候外还需要有一份工作的情感染染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

## 电话销售工作总结

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。

为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到xx公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户能够想到，想到跟xx公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候qq问候外还需要有

一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20xx年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一：每周每天都写工作总结和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今天工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改进。多加以动脑思考问题。

第二：每天做好客户报表。并且分好a□b□c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情况，以及下一步的跟进计划。同时每天早上来公司，第一先大概浏览一下昨天的客户报表，然后对于今天的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a□b□c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把\*意向客户变成真正的客户。把b级客户变成\*客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三：每周给自己订一个目标：争取每天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每天不断反思和不断总结。

第四：加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合

理化的建议。

第五：每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

另外我计划在临近春节的时候，已经合作的客户或者年前联系意向好的客户纷纷打电话或者发短信给客户表示新年祝福和问候。

另外针对公司的一些建议：

第一：为了让员工更加了解到防伪标签这一行业，对防伪标签产品更深入了解，建议公司能够给予员工每个月定期进行培训。并且觉得工作中学习也是很重要的，建议公司开展一些工作技能的培训，为了让员工成长的更快，那么将会给公司带来更大的效益。

第二：建议公司网络电话能够保持稳定。做为电话销售员的我每天到9：30拨打通客户的电话。往往\*一半的时候就突然的断线了或者是客户那边说根本听不到我说话的声音，而且也有一些客户建议我不要用网络电话打，而且每次跟客户沟通完电话，客户都不知道我们公司的电话，每次用网络电话打过去的话电话号码显示都不一样，有时候会显示无法显示号码等等一些状况，我希望明年年初公司能够针对电话这一块能够有个好的调整和升级。

第三：建议员工在工作之余比如节假日，公司可以组织全体员工外出旅游、登山、打羽毛球等等来丰富员工的业余生活，同时也能够增强员工之间的凝聚力。增强了团队精神。

综上所述，以上是我的20xx年工作计划和建议，有什么不当的地方还得请领导指正。在新的年里，我会在更加努力的工

作。争取每次给自己订的销售目标能够按时按质的完成。并且也相信公司会越走越好。在不久的将来，公司将会发展的更好、更快！