

# 2023年电话解决方案 电话销售方案(优秀7篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 电话解决方案篇一

开场白或者问候是电话销售人员与客户通话时在前30秒钟要说的话，也就是要说的第一句话。这能够说是客户对电话销售人员的第一印象。虽然我们经常说不要以第一印象来评判一个人，但我们的客户却经常用第一印象来对电话销售人员进行评价！如果说对于大型的销售项目，第一印象相对而言并不太重要的话，那么在电话销售中，第一印象是决定这个电话能否进行下去的一个关键因素。

在这个阶段，如果是销售人员主动打电话给客户的，那他/她的开场白就很重要；如果是客户主动打电话给销售人员，那他/她的问候语就显得很重要了。

开场白的5个要素开场白一般来讲将包括以下5个部分：

例如：“您好！我是天地销售培训公司的陈志良，您的一个朋友王志艾(停顿)介绍我给您打这个电话的(假如有人介绍的话)。我不明白您以前有没有接触过天地公司。天地销售培训公司是国内惟一专注于销售人员业绩成长的专业服务公司。我打电话给您，主要是思考到您作为销售公司的负责人，肯定也很关注那些能够使销售人员业绩提高的方法。所以，我想与您透过电话简单交流一下(停顿)。您此刻打电话方便吗？我想请教您几个问题(停顿或问句)，您此刻的销售培训是如何进行的呢？”

就上面这句话，你能分辨出哪些是和开场白的5个因素对应的吗？

优秀的开场白要到达的三个效果

一个好的开场白最好到达三个效果：

吸引客户注意力

建立融洽关系

与自己所销售的产品建立起关联

在培训中，经常有学员问到的一个问题就是：如何避免客户一接起电话就挂掉？那么，这个问题我也想请教你：如何才能最大了限度地避免呢？这种状况的出现与客户有关系，当然，也与电话销售人员有关系，我们从电话销售人员那里找原因，分析他们的开场白，发现，开场白基本上没有做到吸引客户的注意力和建立融洽关系。所以，要最大化避免这种状况发生，必须要注意开场白是否吸引了客户的注意力以及是否建立了融洽关系。

吸引客户的注意力

开场白要到达的主要目标之一就是吸引对方的注意，引起他的兴趣，以便于他乐于与你在电话中继续交流，而在开场白中陈述价值是其中的一个吸引客户注意力的常用方法。所谓价值，就是你要让客户明白你在某些方面是能够帮忙他的。研究发现，再没有比价值更能吸引客户的注意的了。陈述价值并不是一件容易的事情，你不仅仅要对你所销售的产品或服务的普遍价值有研究，还要研究对你这个客户而言，对他的价值在哪里，因为同一产品和服务对不同的人，价值体现是不同的。

对于针对最终用户的电话销售行为，如电信行业为、金融行业等，我们发此刻电话中一开始用各种优惠是能够吸引客户注意力的常用方法，例如：“最近有一个优惠活动…”、“免费获得…”、“您只需要7元钱就能够得到过去需要22元才能获得的服务…”等等。有一次，我在办公室接到一家电信运营商的销售代表打来的电话：“您好！张先生，我是\*\*公司的\*\*，我明白您的长途话费比较高，如果我们能将您的长途话费降低一半的话，不知您有没有兴趣了解下？”我当时就说：“有啊，你有什么办法？”这个销售代表一下子就吸引了我的注意力，她说：“我们公司ip电话卡在促销，你买500元的ip电话卡，我们送您400元，基本上节省了一半。您看，如果您觉得对您有帮忙，我什么时候安排人给您送过去？”（她还有很强的促成意识）之后，我也有拒绝，但她还是做成了生意，这单生意的成功，至少有一半功劳来自于她成功的开场白，她的开场白就用了“利益法”，重点在强调对客户的好处。

另外，吸引对方注意力的办法还有：

陈述企业的与众不同之处，如“最大”、“惟一”等；

谈他所熟悉的话题，如“最近我在报纸上看到一篇您写的文章”；

赞美他，如“我听您同事讲您在××领域很有研究，所以，也想同您交流一下”；

有时候电话销售人员的声音就能够吸引对方。

你所想到的其他能够吸引客户注意力的办法是什么？

建立融洽关系

在沟通技巧中，我们会重点谈建立融洽关系，在这个环节中，

我们先简单谈谈。在电话中，我们一张口，就要与客户建立融洽关系，那么，什么会帮忙我们与客户建立融洽关系？至少有两个：声音感染力和礼貌用语。关于礼貌用语，在这个环节常用的就是：“请问您此刻打电话方便吗？”但是，在实际工作中，有些电话销售人员问我这样一个问题：“张老师，原先我不问客户打电话是否方便的时候，谈话还能继续下去，但之后一问到这句话，基本上很多客户都会讲不方便，要让我再维时间。是不是这句话能够不问？”。我之后听了他们的电话录音，我又发现一个现象：就是有些电话销售人员一问对方是否方便，对方就会讲不方便，而有些电话销售人员问到这个问题时，基本上100%的客户都会讲：能够。他们有什么不同，我发现最大的不同在于声音感染力，前者的声音感染力基本没有后者那强，所以，关键不在于我们是否要问：“您此刻是否方便？”，而在于电话销售人员本身。当时，我给他们的推荐就是第一种电话销售人员尽可能提高自己的声音感染力。同时，礼貌用语能够换成：“不好意思此刻打电话给您。”，而不是“您此刻打电话方便吗？”，之后状况就发生了很大的变化。

不管如何，在开场白尽可能确认对方时间可行性或者对打电话干扰对方而表示歉意，如：“不好意思，这个时候打电话给您。”，以便于一开始，就与客户建立融洽的关系，有利于电话进行下去。

与所销售的产品联系起来

典型开场白举例

b2b企业对企业电话销售：

“您好！陈经理，我是\*\*公司的\*\*，不好意思此刻打电话给您。是这样，听\*\*提到您是整个公司it系统的负责人，在it方面十分有经验了。而我们公司最近刚好有一个针对您这样公司的促销活动，十分优惠，此刻购买很是划算，所以，想

着如何您最近刚好有电脑要采购的话，可能会对您有所帮忙。不知是否适宜我简单向您介绍下？”

分析：在这个开场白中，电话销售人员透过赞美、询问时间是否适宜与客户建立了融洽关系，同时，运用其他第三方介绍、优惠活动吸引了客户注意力；还有就是直接讲明是销售电脑的，与产品建立关系。整体来讲，是一个不错的开场白。这个开场白目的很明确：寻找近期有采购计划的客户。有些电话销售人员担心这样太直接，尤其是那些以关系为导向的电话销售人员，如果是这样的话，开场白也能够换成：

“您好！陈经理，我是\*\*公司的\*\*，不好意思此刻打电话给您。是这样，您公司的\*\*提到您公司一向都有在用\*\*公司的电脑，所以，我首先感谢您一向以来对\*\*公司的支持，我打电话给您，主要是想听听您对我们的推荐，看我们以后在哪些方面再做些改善，以更好地为您服务（停顿）。您觉得\*\*公司的服务怎样样？”

**b2c**企业对最终消费者的电话销售：

“陈先生，您好！不好意思这时候打电话给您。前几天我同您的一个朋友聊天的时候，他提到我们最近推出的adsl优惠可能会适合您，推荐我同您联系下，我答应必须要同您打个电话（停顿）。不知可否占用您两分钟时间向您做个简单的介绍？”

“陈先生，您好！我是…，这天打电话给您是向您表示感谢的，因为过去一段时间以来，您每月的话费都超过了150元，感谢您对电信的支持！为了向您表示感谢，我有职责将电信公司最新的针对您这样的重要客户的优惠方案告诉给您…”

“您好！陈先生，我是中国移动外呼组的，不好意思此刻打电话给您，您此刻方便吗？谢谢您，是这样，最近我们推出了一系列的优惠活动，我看过您的话费，觉得其中有些会适

合您，所以，想简单同您介绍下，看是否能够帮您降低话费（停顿）。”

## 电话解决方案篇二

电话销售基本流程（基于远程开发客户）

### 1、陌开

目的：找到主要负责人，简单介绍媒体情况及优势，发送资料过去（邮寄□mail□在线传。直接面谈就得用另外的策略）。尽量要到对方的其它联系方式。如：手机号□qq□msn□电话直线等。

### 2、回访1

目的：试控客户的初步意向和媒体消费能力（消费能力一般是看他们平时做什么样的媒体和费用来评估）。问清客户对媒体的看法及意见，解决客户的疑问。为下次通话留下理由。

### 3、回访2

目的：确定客户意向。超过60%可直接约见或邀请客户来公司参观考查。低于60%的继续电话跟踪。

陌开话述问答

绕前台

a□你好！这里是xx公司吗？

b□是的，你是哪里？（有可能还会有其它的回应，这个要随机应变）

a□我是xxx公司的，麻烦你问下你们负责宣传推广的是哪位或是市场部的谁？

b□你们是做什么的？

a□□简单介绍项目，重点突出这件事对他们公司的重要性。或让她感觉到这个电话如果不转的话就会有些麻烦，这个要自己把握。技巧非常多）

b□哦，这个是xx负责的，你可以找他。我帮你转过去。

a□好的，谢谢！他分机或直线多少啊，一会没转过去的话免得又要麻烦你。

b□没关系，他的分机是xxx□

a□嗯，我记好了。谢谢你！请问你贵姓啊？（问出她姓什么主要是为下次再找她的时候可以拉近一下距离，因为她们每天接无数个电话。不太会记得你，只有你张口叫出她的姓或名的时候她才会注意到你□b□我免贵姓x□

a□好的□x小姐，谢谢你了。88

直击负责人

a□xx先生或小姐你好！我是xx公司的，你现在方便听电话吧！（为免除客户在非常忙的时候用非常糟糕的心情听你电话，那样只有反效果）

c□还好，你是哪里？有什么事？

a□□开始介绍公司项目，重点突出优势。语气、语速要适中，不要太罗嗦。目的是尽量跟对方产生沟通□c□□基本沟通好后，

让客户记下自己的联系方式，再找客户要qq□msn□手机等)

a□我记好了。资料传过去了你记得仔细看一下，我会再联系你的。你先忙，再见！

注：这只是做销售最基本的开始而已，后续跟客户的沟通、谈判等等中间还有很多技巧和学问，再实践中遇到困难时再共同商讨公关。但只要肯努力、肯学习；有耐心、恒心是没有什么事情做不下来的。

## 电话解决方案篇三

一、企业文化：

经营理念□xxx

目标□xxx

愿望□xxx

发展方向□xxx

核心价值□xxx

使命□xxx

文化理念□xxx

企业精神□xxx

二、团队建设宗旨：

团队建设初期的核心是执行力，团队的执行力体现在团队日常工作以及任务的执行上，团队中每一个员工都能在安排工



作及任务之后，能够高效的执行。高效的销售团队的基本特点是严谨，团队应把严谨视作团队的灵魂，团队的严谨体现在工作态度和行为上，使工作的每一步都能以严谨的态度去做。

### 三、团队定位与总体目标：

销售团队必须有一个一致期望实现的愿景。在团队建设中，应使团队朝着共同的方向前进。团队目标必须量化，并可以进行分解成每年，每季度，每月，每周的目标。

并且有与之相对的绩效体系，以监督目标的过程执行。

团队任务需与上层领导沟通：

### 四、团队文化建设规划：

#### 1、建立团队文化的要素：

认同：对员工的工作行为，工作状态，以及工作成果的认同。

赞美：善于赞美员工。

晋升机制：给有能力，并且能够达到晋升指标的员工晋升。

激励：目标完成时给予奖金以及其他奖励。

团队意识：培养员工的团结意识，大局观。以团队，公司利益为重。

#### 2、建立共同的目标观念：

每个团队的成员必须相信，当公司能够长远发展时，员工才能得到很好的职业发展和待遇。

### 3、建立严谨的工作制度：

制定团队具体到每天的日常工作安排，并严格按照其执行。

完善团队工作纪律，并配合奖惩措施对执行力进行监督。

明确团队的失误惩罚及责任认定体制，谁犯错谁负责。

明确团队的各个层级的职责，确定每人做自己的工作，不越权工作。

### 五、团队建设工作规划：

团队的构成（组建）：

一个团队的潜力和能力是由团队的人员决定，团队人员的素质基本决定了这个团的

前景，人员的素质，虽然可以通过培训和团队协作得到提高，但毕竟再完美的培训机制，也不能从根本上改变提高一个人的基本素质。团队从根本上来讲是一个用人集体，而不是培训机构。团队人员的素质，技能，心态，直接影响到团队的整体水平和工作效率，团队负责人对自己团队成员的选择应注意最基本的三个原则：

#### 1、选择复合型人才：

我们所面对的客户群体五花八门，涉及各行各业，这就要求我们每一个优秀的销售员工是一个“杂家”，对各行各业都要有所了解。因为销售从事的是一个与人沟通的工作，每天都要面对不同类型的客户，不同的客户就应当运用不同的方式，至少对一个新客户时能够有一个切入点。

#### 2、招聘过程结构化：

要想提高招聘效率，就应该建立一套招聘程序。确定销售团队各个成员的职责，对应各职能的应对技能、经验、素质等方面制定规范的标准，再依据此标准设计笔试或面试问题，根据各环节应聘人员的综合表现选择相符合的人才。

### 3、团队的问题解决能力和执行力：

团队人员须具备的基本要求，如吃苦耐劳、平常心、善于沟通等在招聘时会有严格的规定，但最能体现一个销售人员是否合格的最重要的一个标准，就是主动解决问题的能力。现在在很多人员所起的作用，仅仅是问题手机和反馈，对于来自客户和市场的问题和需求，则缺乏适当解决的能力，也就是说，团队执行力的强与弱，其实是由团队人员解决问题能力的强与弱决定的。

### 团队的培训和培养是关键：

一个团队的培养不仅仅是新员工招聘入职时的培训，也不能够把新员工的培训和团队的培养混为一谈。团队的培养要从每一个细节入手，在平时的工作、生活中从各个方面去不断地提升，逐步形成一个团队的风格和气氛，赋予团队一种不同于其他团队的精神，也就是团队文化。如果团队形成了这种文化就会带动每个新加入的成员，不论团队人员怎么流动，也不会带来损失。这样才能解决这个行业人员相对流动较大的问题，但是这需要去耐心的、持之以恒的坚持下去，是一个长期的过程才能建立这样的团队。

### 具体的实施措施：

#### 1、新员工培训：

培训内容包括行业特征、产品知识、专业能力。培训课程如下：

互联网及b2b基础知识，中供产品知识，销售技巧

## 2、形象礼仪培训与培养：

公司人员要衣着得体，举止文雅，语言柔和，性格阳光。

在公司制度上应规定员工工作日的衣着形象等要求。

## 3、客户开拓方式方法的'培训和培养：

4、电话销售技巧，面谈技巧，逼单等销售技巧的培训和培养。

5、售后服务意识的拓展培训和培养。

## 团队的日常管理：

团队的素质提高和风格的培养是一个循序渐进的过程，这就决定了他的的是团队的日常工作中一点一滴形成的，那么日常事务的管理就不应该仅仅是对现有规则制定的实行，而是要从每一个细节上进行落实，有问题之后要及时提醒并推进其改正。但要考虑到员工的自尊，不要打击其自信心。同时也要求了主管要进行严谨的监督。

## 对团队要实行量化的管理：

把平时的工作细分到每一个数字量进行考核，做到工作方式灵活而不散漫。员的工作要有可控性，对每一个意向客户做一个信息表，包括姓名，职务，公司产品，营销模式，联系方式，每次跟进记录等信息。方便员工客户跟进和主管检查监督，给予指导。

## 团队的管理要人性化：

公司对团队看中的是业绩结果，往往会让团队人员感觉自己

处于一个只注重结果，而没有人性化的团队中，应加强内部凝聚力和稳定性，让每个员工能在团队中找到归属感。

制定完善的工作规章制度并严格监督执行，并配合奖惩措施对执行力进行监督。

团队的绩效考核和激励机制（暂未定）

电话销售队伍组建：

第一阶段：磨合期

### 1、团队表现特征

新业务员既兴奋又紧张，新鲜感特别强，对即将从事的工作充满期望。但每个人都有些焦虑、困惑和不安全感，自我定位不清晰，对公司环境和企业文化还比较陌生，不熟悉产品知识和销售技巧，缺乏共识，一致性不够。经理要对他们进行系统的培训，还要在工作中手把手地教他们，因此这是最累的时期。

### 2、安全度过磨合期

这个阶段应采取以过程管理为主、严格控制业务员工作行为的管理方式。要清晰地告知业务员自己的想法与目的；为团队提供明确的方向和目标；宣布对队伍及每一位业务员的期望；帮助团队成员之间尽快熟悉；提供业务员所需的信息；加强对产品知识的培训，特别是电话销售话术、销售技巧及公司工作流程的培训；建立必要的规范，树立威信；并留意团队的好苗子，为下一阶段培养得力助手打基础。

第二阶段：动荡期

### 1、团队表现特征

团队成员之间越来越熟悉，对公司和部门的规定越来越清楚，对产品和行业知识也有所了解。但他们对电话销售技巧的运用不够，对经理的依赖性较强。同时，隐藏的问题逐渐暴露，业务员开始不愿意找资料和打电话，电话量下降，业绩不稳定；有挫折和焦虑感，决心开始动摇，甚至怀疑目标能否完成。

## 2、平稳度过动荡期

这阶段最重要的工作是业务员进行充分地沟通。要鼓励团队成员对有争议的问题发表看法，让他们参与决策；挑选核心成员，逐步进行授权和实行更清晰的权责划分；树立榜样，划分小组以加强团队内部的竞争；加强团队成员之间合作，如让业务员交换打彼此客户的电话，把积累的没有签单的意向客户交换逼单，让他们体会相互合作的好处等。

这一阶段，培训和实战演练、分享营销过程必不可少。

## 第三阶段：稳定期

### 1、团队表现特征

团队内的氛围进一步开放，目标由经理制定变成团队成员共同协定；成员之间坦诚相见，信任感加强，会公开发表不同意见，合作加强；销售技能显著提升，意向客户资源也有了更多的积累，业绩逐步稳定；开始逐渐形成团队文化。

### 2、保持稳定发展

经理要着重建立团队文化，以文化来熏陶团队成员。要加强团队精神、凝聚力、合作意识的培养，多进行团队文化活动，如进行拓展训练等；要更加关心下属，解决他们工作和生活上的困难；倡导快乐工作、快乐生活。

这一阶段，经理是团队的协调员和服务员。

## 第四阶段：成熟期

### 1、团队表现特征

团队业绩越来越稳定，成员都有强烈的归属感，集体荣誉超强。他们具备娴熟的销售技巧，对工作非常有信心；能够及时沟通，协力解决各种销售问题，能够自由分享观点与信息，有必须完成任务的使命感。

### 2、走向更好

经理要把握变革节奏，注意更新工作方法，将团队转变为以成员共同愿景为核心的运作模式，以承诺而非一味管制来追求更佳效果；随时注意调整目标，引导成员制定具挑战性的目标；监控工作的进展，更加注重引导业务员。培养优秀业务员也是这一阶段很重要的目标。

这四个阶段的划分也不是绝对的，某一阶段经常会有其他阶段的特征，这是团队人员的流动所致。关键是要抓得住主要矛盾，对症下药，以更好地领导自己的团队。

电话销售团队管理：

2、销售之前一定要进行电话销售演练，有经理指导大家练习并且做出一个统一的版本，销售过程中确保每个电话销售人员能够基本回答客户提问。

5、电话销售过程当中，如果有人成交要及时公布结果，激励自己也激励大家；

6、晚上开会的时候要及时分享成果，甚至是好的建议和方法；

8、庆功会，履行当时的承诺，特别要注意重奖重罚；

9、安抚鼓励落后成员，给成员机会等。

## 电话解决方案篇四

一、有效的导入能唤醒幼儿的已有经验。

近阶段，我们在开展《我找到了春天》主题活动时，幼儿通过外出散步等一系列活动，已知道了许多来自植物身上的变化，有了许多关于春天的话题。但幼儿的观察仅停留在植物的身上，幼儿的回答也局限停留在植物的变化。而实际上，春天的变化还可以体现在天气、人和动物身上等等不同的方面。因此，在导入谈话活动中，我特别进行了引导：“除了植物，你还发现我们身上有了哪些变化呢？”在我的引导下，融入了许多关于春天大自然变化的知识，还特别添加了关于冬眠动物苏醒的知识点，从而进一步拓宽幼儿的观察面，推动幼儿探索的进一步深入。

二、对教学重难点的关注能让我们合理安排时间和力度。

在故事中，动物的对话是该活动的重点，因此第二环节，应该说是这个活动最主要的环节。活动中，我能注意用完整优美的语句给幼儿创设良好的语言氛围，出示图卡帮助幼儿分段理解故事内容，学说对话，将春天美丽的景色、有趣的事物都囊括在其中。

活动中，情境的加入也激发了孩子的好奇和兴趣。让孩子们也来学一学拨号码，打电话给小动物们告诉他们这个好消息，大家都表现出浓厚的兴趣，情绪高涨，注意力集中。动物电话号码的记忆其实是个难点，因此在活动中，我把这个难点简化，让幼儿知道号码是有5个相同的数字进行的不同组合就可以了。

活动最后，我请幼儿分别扮演角色，用打电话的形式表演故事，让幼儿自主选择自己喜欢的小动物进行角色表演，与小



伙伴合作完成。在愉快的氛围中，我发现平时不爱说话的多多小朋友也选择了小胖熊和小伙伴一起表演，一边表演还一边大声地说，一副兴高采烈的样子。整个活动我充分调动孩子的多种感官进行学习活动，氛围较好。

三、不足与改进之处：

1、从活动中，我也发现孩子们的词汇量较少，从而阻碍了孩子的语言表达。因此在活动中，还是教师说得较多。

2、孩子们的倾听能力还有待加强，如何让幼儿不重复回答问题也需要加强幼儿的有意注意。

3、教师的语气语态不够生动有趣，还需进一步锻炼。

4、中班幼儿有意注意已经开始萌发，对外界新鲜的刺激能产生兴趣，容易进入情境中。因此，如果在分角色表演是，能利用头饰和道具并布置相应的场景，其效果会更好，这样不仅可以引起更浓的参与兴趣，还能让他们在游戏中再次深入理解故事的内容。

5、拓展部分：除了故事里告诉我们春天的一些好消息，春天还有哪些好消息呢？这一部分的内容可以拓展幼儿的知识面，但与导入活动中的关于春天的变化讨论有些重复。因此，我们可以重点关注导入的提升或者重点放在后面的拓展，不需要两个同时展开，使得课堂更加有效率。

在今后的日子里，我应该继续积累一些细小的经验，以便活动更加完美，更加生动。

## 电话解决方案篇五

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。

## 电话解决方案篇六

### 一【活动目标】：

1. 理解故事内容，了解并说出知道春天的基本特征。
2. 说出故事中的对话，能够分角色进行表演。
3. 懂得与同伴之间要相互友爱、关心。

### 二【活动准备】：

1. 多媒体课件。
2. 小熊、小松鼠、小白兔、小青蛙、小公鸡等动物头饰。
3. 数字卡片1至5（5套）

## 4. 电话2部

### 三{活动重点难点}

重点：要求幼儿了解故事内容，且说出春天的特征。

难点：培养幼儿打电话的基本程序且运用礼貌用语，懂得让幼儿互相友爱，关心

### 四【活动过程】：

（一）音乐《熊出没》主题曲，开火车形式出场，引导幼儿说出里面的动物及电话。

（二）、分段欣赏故事，学习故事中的对话。

1. 师：“轰隆隆”打雷了，冬眠的小熊被吵醒了。（出示小熊）它揉揉

眼睛，推开窗户往外一看：“啊！春天来啦！”

春天是大地有什么变化？（请幼儿回答：春天的特征）

2. 小熊可开心了。它想把这个好消息告诉给朋友们。那小熊会用什么办法告诉朋友们呢？（请幼儿回答：打电话）

3. 提问：“小熊给谁打电话了？小熊对小松鼠说了什么呢？”小熊连忙拿起电话给小松鼠打电话，得儿得儿拨电话号码，12345，“喂，小松鼠吗？春天来了，树上的雪融化了，快出来玩吧。”

4. 提问：小松鼠给谁打电话了？小松鼠对小白兔说了什么呢？”小松鼠听了电话，知道春天来了。就拿起电话给小白兔打电话，得儿得儿拨电话号码，23451，，“喂，小白兔。你好！春天来了，山坡上的草绿了，快出来吃草吧。”小白兔

说：“好的，谢谢你！再见！”

小白兔听了电话，知道春天来了。就拿起电话给小青蛙打电话，得儿得儿拨电话号码，34512，“喂，小青蛙。你好！春天来了，河里的冰融化了，快出来游泳吧”。

6. 小青蛙给小公鸡打电话说了什么？小公鸡是怎么回答的？

小青蛙听了电话，知道春天来了。也拿起电话给小公鸡打电话，得儿得儿拨电话号码，45123，小公鸡吗，春天来了，地上的虫子爬出来了，快出来捉虫子吧！

快出来采花吧。”小熊说：“好的，谢谢你！再见！”

现在谁愿意上来做小青蛙、小公鸡和小熊？下面的小朋友请和我一起来讲。

你们表演的太棒了！（分成3组，以三角形的形式站好。第一个幼儿戴头饰。）

8. 师：小熊听了电话，高高兴兴来到了外边，看见大家都出来了。它对小公鸡说：“谢谢你给我打电话，告诉我春天来了。”小公鸡指指小青蛙，小青蛙指指小白兔，小白兔指指小松鼠，都说：“是它先给我打电话的，应该谢谢它。”小松鼠指着小熊说：“我们应该谢谢小熊！是它第一个给我打电话的！”

小熊听了，连声说：“不用谢，不用谢！”

（三）、教师完整讲述一遍故事，请幼儿欣赏。

1请幼儿按顺序说出他们的电话号码，找到数字的规律

2引导幼儿学说故事中小动物们的对话说说春天有哪些特征

（四）、幼儿戴上头饰进行表演，学说故事的对话。

开发幼儿想象力，根据小动物们的喜好，给别的小动物打电话（熊二，萝卜头等）

五、教师小结。

播放音乐带幼儿熊大，熊二，一起出去找春天结束课程。

## 电话解决方案篇七

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。