功能名称：登陆系统

详细内容：登陆系统，通过系统登陆页面，输入系统用户名和密码后登陆系统。

实现步骤

功能名称：账号管理

详细内容：作为销售角色您可以查看，并管理个人的账号信息，包括个人信息，重新设置密码。

实现步骤

功能名称：调研上传

详细内容：上传每日销售的项目调研结果，系统代为保存新的调研信息，高层或板块负责人根据系统记录检查您日常的调研工作完成情况。

实现步骤

功能名称：查看相关信息技巧

详细内容：可以通过排序，分组，筛选 翻页等功能多维度的查看相关信息

详细步骤：

功能名称：维护分配公司的信息

详细内容：查看，并更新分配给您拨打的公司的信息；并给拨打的公司添加新的Leads，维护lead信息。

详细步骤：

功能名称：查看公司/Lead的销售进度

详细内容：查看当前公司的销售进度记录，或者这个公司的Lead的销售进度记录

详细步骤：

功能名称：记录并维护销售进度

详细内容：您需要把日常销售工作的进程记录的系统中，如每次致电的结果，下次预约的callback时间等，系统会考虑到时区的因素把下次拨打的时间显示在销售员工的主页里

详细步骤：

功能名称：出单查看/维护

详细内容：可以查看并维护你所在项目的你的所有出单记录，查看付款情况。

详细步骤：

功能名称：销售话术支持查询

详细内容：在和客户进行销售电话的过程中 若遇到需要协助打破障碍的情况，可以查询如何打破一个障碍

详细步骤：

功能名称： 留言求助

详细内容：当您在进行项目销售中碰到的相关问题，需要解答或者辅导的，您可以把你的问题通过此功能录入系统中，会有专人负责提供协助

功能名称：我的主页

详细内容：此功能记录了您目前未付款的出单列表，待拨打电话列表，您所在的项目的信息，已经这个项目的Hot links等