

# 电器总结报告(大全5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 电器总结报告篇一

时间如流水，不知不觉中，我进苏宁公司已经1年多了，苏宁作为全国电器销售巨头，在近一年多的时间里，无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。

在这一年多的日子里，对公司的企业文化、规章制度以及销售的整个销售流程有了更深入的了解，同时努力完全领导安排的工作，团结同事，把卖场的销售工作做到最好。在工作上严格按照我司考勤制度上下班，在人流较大或节假日主动加班，上班期间认真学习产品知识，完善销售每一个环节，用心倾听每一位顾客的心声，将苏宁优质的服务带给每一位顾客。

在思想上不断熟悉和掌握苏宁良好的销售政策和企业文化，并结合实际加以贯彻执行，较好的协调各方面的关系，充分调动每一位工作伙伴的积极性，共同完成复杂的工作任务。总结销售经验、提出建议、提高自己解决问题的能力。

在这一年多的时间里，苏宁让我感受到了大家庭般的温暖。同事们对我非常帮助，领导对我非常关心，使我在这个大家庭里不断的成长、进步。随着时间的流逝，在今后的日子里我相信通过我自己不断的努力，会把我的思想水平和实际工

作提升到一个更高的层次。

作为全国零售行业的先锋，我能成为其中一员感到非常荣幸。总之为了使苏宁蒸蒸日上。我们势必高喊：加油！第一！培养并发扬：‘执着拼搏，永不言败’的企业精神。（）以顾客满意为目标；用主人翁的意识真正做到‘至真至诚，阳光服务’！

为一个营业员不仅要熟悉自己的产品知识，还要耐心仔细，不可粗心大意；不仅要积极热情、耐心细致回答顾客的问题，还要倾听顾客的诉求。但销售的技巧和能力是最重要的，态度是好的开始，好的促销技巧才是促成交易的关键。

重阳将至，又是登高的好时节，潮湿的林城早已挥别了爽爽的夏季，每次走进或离开店面，扑面而来的总是阴郁的天色和有点寒意的秋风，触觉上少了些许明媚的惬意，心里却一直暖洋洋的。掐指一算，来苏宁电器竟已有40天之久了。从大摇大摆走进招聘会的自信满满到看到各种企业要求时自己的捉襟见肘再到获得面试机会时的受宠若惊，一切都来得太快太具戏剧性。既然当了这场戏的主演，那就该好好投入并坚持把戏演好。

进苏宁第一天工作开始到现在，我一直在喷水池店数码区做自营，由于刚上岗时正面临贵阳大区新店的开业和国庆大忙，公司并没能腾出充裕时间来对我们进行上岗的基础培训，所以对于一个刚毕业不久，并没有过相关工作经验的我来说，一切工作都是在摸索中前进。

刚上班那几天，我甚至不明确自身的工作定位。一直以为来苏宁的工作就是卖电器，并把自己当成导购员。可是进来了才发现，原来每个品牌都有它们厂家自己的导购，而我却相当于一个闲人，整天在卖场无所事事。幸亏我的督导及时发现了我问题并经常跟我谈心，随着对业务的不断熟练，在店长督导和各位同事的关心和帮助下我终于对自己的工作开

始有了比较系统的全面的认识。

营业员不等同于促销员。促销员只是负责将自己品类的商品推荐给客户，他们代表的是厂家；而营业员在向顾客提供商品的同时更多的是要把企业的良好形象带给顾客，营业员主要代表的是商常促销员的工资主要由厂家发放，他们的更多活动要向厂家汇报，而营业员是属于苏宁的正式员工，在维护卖场秩序的同时，我们更多的要做好促销员和商场高层领导之间的桥梁，及时发现工作中的问题并在领导的协助下想办法及时解决。促销员工作中更多关心的是自己卖了多少商品，能拿到多少提成；而营业员更多要关心的是顾客在商场的购物是否满意，打造并维护好苏宁这一品牌。

工作半个月后，我就很幸运地迎来了苏宁一年一度的十一黄金周特卖会。以前就听过商家有金九银十的说法，而在五一黄金周缩水的今天，十一则显得尤为重要。特卖之前店长多次强调，没有经过大忙就不算是苏宁人。而相对于对大忙的恐惧，更多的感觉是摩拳擦掌准备等待着对它的挑战。特卖会正式开始后，场面果然如预想中一样火爆。但是自身在工作中也暴露出了很多问题。首先是对业务知识的不熟练，很多顾客在购物时提出的问题我都不给出及时且满意的回答，于是我只有向各位金牌促销们不断地提问，不管再怎么忙，他们都会给我耐心的回答；其次是自己缺乏与顾客的沟通技巧，当看到比较刁钻的顾客，我就不由得开始心生厌恶，并忍不住会把这种情绪表现出来，这也曾经导致过客诉的产生并给部门带来了不可挽回的损失；另外在销售中还出现的不少跑单的情况，客观上是公司确实存在缺货和价格控制比较死板等问题，但现在回头想想很多顾客其实是可以留下来的，只是我们没有和终端作好沟通并详细去分析顾客的需求才会把很多机会拱手让给了对手。

经过这些日子的实践我发现自营员工工作中的首要任务其实不是销售，而是协助督导在自己的区域打造一个强大的团队。这样的团队应该是团结合作的团队，只有合作才能创造

出1+12这样的奇迹；这样的团队也应该是遵纪守法的团队，没有规矩不成方圆，也许有些人会认为规矩是镣铐，带着镣铐的舞者不能秀出自己最美的姿态，但是团队工作并不是孤芳自赏的表演，没有镣铐就没有凝聚力；这样的团队更应该是包容的团队，对内不论工作能力大小身家背景好坏，都能在团队中成长为最强的精英，对外不论顾客层次的高低，要求的难易，我们都应该要让他们得到最满意的服务。这是我今后努力的方向，也是我们要取得骄人战绩的不二条件。

每天穿梭在店面各个区域，各个区域的宣传栏拆了又换，换了又拆，可是苏宁的企业文化总是随处可见。人品优先，能力适度，敬业为本，团队第一；至真至诚，苏宁服务，服务是苏宁的唯一产品，顾客满意是苏宁的终极目标……本着共同的信念，我们每个人在这里茁壮成长着。感谢面试我的莎姐给我走进苏宁的机会；感谢督导和各位店长这些日子对我的开导，感谢各位可爱的同事们工作中对我的帮助。今后我会更加注重工作实效，严格要求自己，干好本职工作。

## 电器总结报告篇二

首先说说工作态度，因为态度决定一切。

自从x月x日来到公司第一天，我就本着老老实实做人、踏踏实实工作的信念一直至今，说大了是要对得起公司对我的培养、对得起我的薪水；说小了是要对得起自己青春的付出、对得起自己的将来。说实话，其实这份工作对我压力很大的，刚到公司时工作量不是很大，主要就是把公司以前的设备设施及维护计划、维护费用预算等等以电子形式表达出来，并建立相应的档案，再对以前的设备做些维护。

自20xx年参加工作，到现在已经有四年半了，在过去的日子里，本人主要负责核心技术领域，信息中心机房扩展设计与建设维护，报业信息系统建设与项目管理，网络与网络安全

设计与研究完善，技术管理创新，以及协助推进报业集团信息生产一体化等工作。严格履行个人岗位职责，认真学习，努力工作，较好地完成了本职工作和领导交给的各项任务。

## 一、良好的思想政治表现

我为人处事的原则是“认认真真学习，踏踏实实工作，堂堂正正做人，开开心心生活”，对自己，我严格要求，工作认真，待人诚恳，言行一致，表里如一。做到遵纪守法，谦虚谨慎，作风正派，具有良好的思想素质和职业道德，能用“三个代表”的要求来指导自己的行动。积极要求进步，团结友善，明礼诚信。

## 二、负重锻炼，鼓劲挖潜，较好地完成本职工作

我的工作主要包括中心计算机硬件的维护及管理，保证中心计算机及相关网络产品的正常工作。中心计算机上软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题的解决，防治机器及整个网络被病毒攻击，及中心资源共享设置等。

## 三、不断加强理论学习，拓展知识领域

潜心研究计算机技术领域的国内外现状和发展趋势，吸收丰富的计算机理论知识，提高解决本专业实际问题的能力，能将本专业与相关专业相互配合，协调解决有关技术难题，并且能指导工程师工作和学习。并且也加强了写作能力、组织协调能力和判断分析能力。为了加强自身计算机水平的提高，于20xx年度在微软授权培训中心接受微软系统工程师培训，并获得中国微软颁发的mcse系统工程师证书时。同年也获得北大方正采编高级系统管理证书，在20xx年在cisco授权培训中心接受cisco网络工程师培训，同年获得美国思科颁发的ccna网络工程师证书，并自学ccnp网络专家课程。为了掌握更扎实的技术，充实自己的理论知识，从20xx年开始就读于电子科技大学软件工程研究生专业，并且在20xx年底顺利

拿到工程硕士文凭。在论文方面，先后在电脑报，计算机世界，中国地市报人等报刊发表过论文。

#### 四、今后努力方向

1、陷于较为严重的事务性工作的特殊情况，必须进行角色技术转变，新时期的现代报业技术人员应是技术组织者，网络，网络安全建设者，新闻信息产品的开发员，信息技术服务咨询专家，信息技术教师的身份。

2、要创新，技术管理更需要有潜意识加强，技术和管理应该并重。

3、不能够安于现状，不思进取，不能以一街市田亩为乐，这将不利于集团技术的发展与创新。

4、加强报人计算机知识培训力度，促进信息化建设发展，减少建设的整体的维护成本。

### 电器总结报告篇三

回首这一年新兴的电器厂在集团领导下，在全体员工的团结努力下，顺利的完成了生产任务，总结这一年来的工作，展望明年电器厂如何做的更好。

20xx年电器厂磁电机生产总产量32467套、线束生产总产量29924套。在人员不齐情况下一人身兼数职，充分发挥基层班组人员的能动性，领导人员率先垂范，身先士卒。加强现场维护与考核力度，指定专人负责对生产现场的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及时的完善与整改。

电器厂开始没有质检员，只是进行样品确认，来料不检验，有问题只能在生产线上发现，耽误了生产。5份月开始从生产线挑选3名人员由雷家杨带头成立质检部，从样品到来料按百

分比抽检、生产首样确认、生产过程循检、成品检验。

现在不断改进检验流程，不断提检验效率，灌输品质意识。以确保生产产品出厂的质量。

成本是企业的命脉，对于生产成本进行多方面控制，

1、生产成本控制，人员由原来的28人减到现在25人，从原来一天产量100只磁电机到现在180只。

2、技术改进降下成本，从磁电机引出线每米下降0.5元线到自己开模做定子。

3、采购原料成本控制，由于生产量不是很大与供应商降价很困难，甚至有的材料采购价比较贵，下一步准备换磁钢供应商来下降磁钢的单价。

电器厂处处本着以人为本的管理理念，确保安全生产、确保完成生产任务。在今年的6月份电器厂出了一次规模辞工事件，一班长鼓动自己介绍的老乡辞工，这事情也提醒我们以后招人用人注意防止类似事情发生。此后电器厂健全相应的管理制度和规章制度，从人员出勤，规范操作，劳动效率上着手，细化责任，量化考核，达到制度管理人，用制度约束人的目的。同时搞好各类培训，提高员工素质，提高员工的大局观念，培养岗位操作技能，增强员工的稳定性。在全厂职工中营造良好的企业文化氛围，向员工宣传灌输企业文化理念和精神，提高员工的责任感，使命感和主人翁意识，多组织有利于集体理念的活动，全力打造出一支技术娴熟，勇于拼搏的员工队伍。

4月份开始电器厂参加集团增程电动车的研发工作，电器厂负责研发控制系统，研发中心负责研发动力，车业负责整车研发。电器厂负责开发了整车控制器，点火器，磁电机以及上位机软件。10月份车业路试，11月份开始小批量试产100台。

总结20xx电器厂还有很多地方做的不够到位的，如：人员管理的不足，基层技术人员部训不够，员工素质特别是质量素质与安全素质需要加强和提高。为此□20xx我厂将努力总结以前的不足，克难攻坚，加强自身的素质修养，整合资源，齐抓共管，共同推动电器厂在新的一年里取得新的突破。

## 电器总结报告篇四

逝去的是青涩，赢来的是苦涩；漫漫飞雪诉说着年关迈进□20xx犹那江水已去不复；20xx以锐不可挡之势席卷而来——备战，在路上！

### 销售概况

20xx年地区实现销售万；其中主力品牌：索伊万、吉德万；较20xx年索伊增幅%、吉德增幅%；与20xx年相比整体持平的主要因素是荣事达、东宝、日立、欧力等整体萎缩，另国商荣事达、日立库存的转代销冲抵销售等。

### 场外分析

20xx年是冰洗行业竞争急速白热化的一年，也是洗牌元年；各厂家纷纷跳水，一二线品牌亦是；直接导致三四线品牌生存压力加剧；例如：海尔的部分型号利润空间可达到余元，而且零售价位并不高。

20xx年是“惠民”年，各种富有创意、吸引力的促销收获了大量销售；搞活动生，搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润；不搞活动就死，而且死的很惨；例如：通过与残联合作，一场活动销售容声冰箱余台、金鱼洗衣机余台！

20xx年渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场；通过各种模式进行掌控，虽然哪一种模式能够持续生



存，我们拭目以待；但，确确实实给我们代理商提出了一个全新的课题；例如：我们的市场鹏程、百诚区域连锁模式，县家电协会的成立。

通过观察我司品牌、及竞品的销售，我们可以发现核心店的建设非常重要，形成核心店品牌主推，销售立竿见影；例如：上菱冰箱通过一场“惠民”活动销售就达到我司一年在该地区的销量，华日冰箱在20xx年的销量将近万。

县级代理商往往拥有自有门店，通过对乡镇经销商进行代开票（提供直补家电下乡、以旧换新）、小规模随时发货、欠款铺货等便捷方式迅速掌握渠道，掠夺销量；例如：美的、海尔在市场就通过以县级代理商为依托，抢占了不少市场份额。

## 内部思考

团队建设我首要讨论的是“统一思想”只有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力；而执行力的原则就是：用有执行力的人；思想统一、具有执行力和销售激情的团队才是有战斗力的团队，才可以做大做强三四线品牌；我们可以借鉴参考一下索伊的销售团队！

规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆；我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的；规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利；应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售；建立签字责任制非常有必要，谁签字谁就要承担责任；同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作；但，一定要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得杭州是所有子公司的榜样！

针对这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，

合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的;长期来看,想要在这片土壤上生根发芽务必形成高、中、低的冰洗格局,才可以在行业中掌握话语权,成为行业规则制定者;此后才有资格有能力引进其他品相,形成规模化运营;成为地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

市场白热化表明充满着机遇,同时极具挑战;随着洗牌的开始,接下来就是撕牌,我们能否成为幸存者,就看我们所采取的措施!应该来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的,因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势,都处于品牌上升期,只要我们有效挖掘并放大我们的优势,通过我们团队全力以赴的耕耘,机会远大于挑战!

具体来说,运用好会议营销及时抢占客户的资金和仓位是第一步;其次,用有力的促销手段跟进消化渠道库存,抢占市场份额,形成良性循环,活动务必多搞尤其针对核心网点核心卖场;再三,务必确保经销商的合理利润,使其有利可图;第四,针对部分市场渠道变革加速的特点,首先稳住阵脚,因为所有的模式仅仅是一种探索,并不一定适合市场,我们应了解并消除渠道经销商心中的困惑、顾虑,寻找契机不应放弃和消极对待;第五,通过有效努力,使能够上量的卖场形成品牌主推,并加强跟进促销活动,尤其是能上规模的活动方案务必抓牢、及时落实[20xx年活动一定还是主题,特别是创新型的活动方案,一定是;针对冒税务风险的代开票性质的县级代理商我们应坚决抵制,而应通过提升其他方面的服务来说服经销商放弃代开票,转成一般纳税人等,同时我们应在小规模发货、返利及时、账务清晰方面来给渠道经销商吃定心丸,提升我们的整体服务水平。

## 心境波澜

20xx年褪去了年少,成熟了心智;这一载顺与不顺都告知了自己,这一载的平凡也只有自己知晓,这一载的得失皆已过往云烟;波动的是心境,有助的是未来,不变的是梦想;懂得了

应该更好的了解本性、了解自我，并需要努力克服与生俱来的缺陷；融入社会、融入团队中去，不仅需要保持自有的个性，也要参考社会的标准；俗语有之“一口吃不成胖子”那么就要一口一口去吃成胖子；不能一步登天，那么就需要一步步脚踏实地的去实现自己年轻的梦想；谦逊、和气、包容、乐学、勤奋、坚定、果断等等都是比不可少的优良品性，务必时时提醒自己；浮得起、藏得住，听的了掌声、忍得住委屈；人的成长总是要经历起起伏伏，过去的一年真的教会了我许多、也参悟了许多。

来年——即便道路依旧泥泞崎岖，相信我可以走的更加坚定、更加沉稳！

来年——也坚信我们所处的团队可以更好的驾驭市场，实现更辉煌的销售！

来年——我们依旧在路上！

## 电器总结报告篇五

时间如流水，不知不觉中，我进公司已快两个月了，苏宁作为全国电器销售巨头，在近两个月里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。

鉴于我这两个月以来的学习，对公司的企业文化、规章制度以及销售的整个销售流程有了更深入的了解，同时努力完全领导安排的工作，团结同事，把卖场的销售工作做到最好。在工作上严格按照我司考勤制度上下班，在人流较大或节假日主动加班，上班期间认真学习产品知识，完善销售每一个环节，用心倾听每一位顾客的心声，将苏宁优质的服务带给每一位顾客。

在思想上不断熟悉和掌握苏宁良好的销售政策和企业文化，并结合实际加以贯彻执行，较好的协调各方面的关系，充分调动每一位工作伙伴的积极性，共同完成复杂的工作任务。总结销售经验、提出建议、提高自己解决问题的’能力。

在这两个月里，苏宁让我感受到了大家庭般的温暖。同事们对我非常帮助，领导对我非常关心，使我在这个大家庭里不断的成长、进步。随着时间的流逝，在今后的日子里我相信通过我自己不断的努力，会把我的思想水平和实际工作提升到一个更高的层次。

作为全国零售行业的先锋，我能成为其中一员感到非常荣幸。总之为了使苏宁蒸蒸日上。我们势必高喊：加油！第一！培养并发扬：‘执著拼搏，永不言败’的企业精神。以顾客满意为目标；用主人翁的意识真正做到“至真至诚，阳光服务”！

为共创美好的苏宁让我们一起携手共进吧！努力吧！