

最新手机业务员的工作总结(优秀5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

手机业务员的工作总结篇一

屈指算来，到公司已近一年的时间，回顾这一年里的工作，我在各位领导和同事的支持与帮助下，现在已基本上融入了公司这个大家庭，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，通过这一年来的学习和工作，使我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了进一步的提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。

首先在思想上，无论在什么情况下，我都遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实的遵守它，另外爱岗敬业是能做好工作的关键，做好了自已的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

这一年内的岗位主要是在3g手机专区，我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售手机这项工作，我用心的做着领导交给我的每一项任务。3g手机专区直接面对的都是顾客，干好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。对工作我现在充满了信心，不像刚来时那么手

足无措。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率，让客户知道我们也急。发放一些手机宣传页和指引他们去3g体验专区让他们在忙时也能自行体验和比较中意的机型。每次回了新的机型我都会利用其它的时间了解这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。厅内装修后3g手机专柜在厅的中间位置，顾客在办业务叫号等候时也会顺便来看看手机，这样我可以向顾客推荐3g手机的机会也更多了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情更多了，也让我更加积极起来，不过有时也会因为忙了而兼顾不到其它的顾客，而感到着急。但我相信只要我业务更加的熟练介绍更加流畅，就能更快的提快我的工作效率，从而兼顾到更多的顾客。

手机业务员的工作总结篇二

经过一年对手机市场的动作和了解，对业务工作做如下总结：

- 1、 注意观察公司每个业务员的谈话方式、技巧和打电话时的方式、语气和语调。学习每个人的优点，作为新人一定要学习销售经理的经验和技巧。
- 2、 平均每隔3-5天给各经销商打一次电话，出差中也要做到这点。
- 3、 下市场时，了解各店主要店员的人名和电话。通过小恩小惠等，建立和店员之间的关系。及时了解店内销售情况，和经销商对本公司产品的重视度。
- 4、 在与经销商沟通时，要适当增近兄弟感情，建立朋友关

系。与其谈话时做到不亢不卑。在压货方面，要说话强硬，不要说行不行之类的话。

5、 商务与业务之间要相互配合下货。

6、 产品的价格不能随便告诉经销商的店员。因为有的经销商不让店员知道产品的进价。部分顾客是店员的亲属，以保证经销商的利润。

7、 督促经销商卖货。分析其卖动和卖不动的原因，如店员销售本品牌手机的奖提和销售其他品牌手机的奖提，是否因为本品牌手机提成少造成的。其他品牌本月是否有销售政策吸引经销商去主推。店内的形象宣传怎样，机器摆放的位置如何，是否有礼品相送，等等。

8、 要充分利用公司给的条件去吸引经销商，但不要夸大其词，在有销量的基础上，公司才能给予相应的支持力度。

9、 不要过多的提售后问题和产品是如何的好，产品的不足之处，一定要清描淡写而过。

10、 善于作个倾听者，不要和经销商说个没完，要听经销商说什么，有什么要求，一一做答。

11、 每个点位都要培养多家客户，经常联系，扩大人脉，以便为将来切换渠道做准备。

12、 开发新客户时，要尽量带些资料下去，如没有，自己必须在下市场时，熟记其内容。

13、 重大节日前一定要提前压货，因为节日期间物流和银行有休息的。

14、 新产品到货时，如果不是品牌包销，有其他客户想要，

不要轻易拒绝。让他等等，等老渠道给答复后再回复新客户。提前确认新客户能进多少台，因为老客户对压货数量上不认可时，数量少于新客户，可以考虑给新客户。

15、针对本片区的大小，如果太大，要分侧重点，不要盲目的去跑，对一些小点位要经常电话联系，可能电话解决的就不要去了，节省时间放在市县级市场上，和大点位的促销员处好关系，让他们更好的了解本公司产品。把自己的片区划分出不同级别的经销商，夫妻店要加强与做主的沟通，大店要加强与促销员的沟通。

16、对重点经销商的库存要及时了解，对老机型难卖的，如果可通过调换颜色解决的，一定要尽快解决。如返回来的机器没有人为损坏，尽量与公司协调换新，维护好大的渠道。

17、卖的好的经销商能不花钱的售后尽量协调解决，争取不花，能少花的就少花。但前期一定要与售后人员处好关系。在不损失公司的利益下，通过个人关系解决最好。以维护渠道的忠诚度。

18、 待续。。。。。

黑龙江省品牌手机下货工作总结

黑龙江省手机市场目前主要以直供为主，省代业务员直接下到市县乡镇等，经销商直接打款发货形式，通过一年对手机市场的了解，对品牌下货进行如下总结：1. 首先了解各个地域的市场情况，可直接下市场扫街，或通过其他公司业务员了解。如果是前期本品牌在市场上销售后，先了解本品牌在本地的销售情况。2. 按销量和店面大小划分等级，了解其经营手机品牌有多少，及其月销量，通过其经营的品牌分析经销商的做货能力。3. 了解店员每月是否有主推机型，店员的奖提问题，如果有有奖提，注意产品价格一定要适当加价。经销商对品牌产品的关注度，是否有做品牌产品的意识。4. 从中选取合作积极

的经销商,并不是非要找最大的.关键是能主推本品牌手机的经销商,并有一定的销售能力.因为大的经销商要求比较多.

5. 选择可以掌的经销商做机器,对自己的品牌要有相信,有良好的售后保障.好的产品会让经销商赚更多的钱. 6. 在洽谈过程中,首先谈品牌、公司的实力及公司的运作模式,产品做好后,公司的后期支持力度有多大。让经销商认可你,在经销商头脑中树立品牌意识,做品牌手机能带给他多大的好处.最后当经销商让可后,再给他看产品,介绍产品的功能等。

7. 当经销商对产品有兴趣,并有意向做时,根据公司给的压力适当压货。如压力大,一定要做到强势压货,要求首单提货量,让经销商感觉你的产品就是好。大的点位,一台两台的,宁可空着,也要树立品牌形象。

8. 根据型号多少,为经销商制定月任务量。为以后工作打好基础。

总之,就是当地市场情况、详细介绍本公司及产品、店员奖提、首单量、月任务量。

手机业务员的工作总结篇三

经过一年对手机市场的动作和了解,对业务工作做如下总结:

1、注意观察公司每个业务员的谈话方式、技巧和打电话时的方式、语气和语调。学习每个人的优点,作为新人一定要学习销售经理的经验和技巧。

2、平均每隔3—5天给各经销商打一次电话,出差中也要做到这点。

3、下市场时,了解各店主要店员的人名和电话。通过小恩小惠等,建立和店员之间的关系。及时了解店内销售情况,和经销商对本公司产品的重视度。

- 4、在与经销商沟通时，要适当增进兄弟感情，建立朋友关系。与其谈话时做到不亢不卑。在压货方面，要说话强硬，不要说行不行之类的话。
- 5、商务与业务之间要相互配合下货。
- 6、产品的价格不能随便告诉经销商的店员。因为有的经销商不让店员知道产品的进价。部分顾客是店员的亲属，以保证经销商的利润。
- 7、督促经销商卖货。分析其卖动和卖不动的原因，如店员销售本品牌手机的奖提和销售其他品牌手机的奖提，是否因为本品牌手机提成少造成的。其他品牌本月是否有销售政策吸引经销商去主推。店内的形象宣传怎样，机器摆放的位置如何，是否有礼品相送，等等。
- 8、要充分利用公司给的条件去吸引经销商，但不要夸大其词，在有销量的基础上，公司才能给予相应的支持力度。
- 9、不要过多的提售后问题和产品是如何的好，产品的不足之处，一定要清描淡写而过。
- 10、善于作个倾听者，不要和经销商说个没完，要听经销商说什么，有什么要求，一一做答。
- 11、每个点位都要培养多家客户，经常联系，扩大人脉，以便为将来切换渠道做准备。
- 12、开发新客户时，要尽量带些资料下去，如没有，自己必须在下市场时，熟记其内容。
- 13、重大节日前一定要提前压货，因为节日期间物流和银行有休息的。

14、新产品到货时，如果不是品牌包销，有其他客户想要，不要轻易拒绝。让他等等，等老渠道给答复后再回复新客户。提前确认新客户能进多少台，因为老客户对压货数量上不认可时，数量少于新客户，可以考虑给新客户。

15、针对本片区的大小，如果太大，要分侧重点，不要盲目的去跑，对一些小点位要经常电话联系，可能电话解决的就不要去了，节省时间放在市县级市场上，和大点位的促销员处好关系，让他们更好的了解本公司产品。把自己的片区划分出不同级别的经销商，夫妻店要加强与做主的沟通，大店要加强与促销员的沟通。

16、对重点经销商的库存要及时了解，对老机型难卖的，如果可通过调换颜色解决的，一定要尽快解决。如返回来的机器没有人为损坏，尽量与公司协调换新，维护好大的渠道。

17、卖的好的经销商能不花钱的售后尽量协调解决，争取不花，能少花的就少花。但前期一定要与售后人员处好关系。在不损失公司的利益下，通过个人关系解决最好。以维护渠道的忠诚度。

18、待续

手机业务员的工作总结篇四

即将过去的20xx年，我的感触感染颇多。回顾这一年的工作历程作为迪的一名员工我深深感应之蓬焕发展的热气和xx人之拼搏的精力。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的本质，高标准的要求自己。在高本质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在较高等级领导的带领和各部门的大力配合下[]20xx年的销售总额与上年相比取患了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力

配合与较高等级领导的支持!

20xx年工作总结:

从开厂以来为止20xx年12月31日, 东南亚区域共有3个国家(、)共xx个客人有合作往来, 总销售额约:

3. : 客户共xx个(20xx年新客户xx个, 之前的老客户20xx年未返单的共xx个), 总销售额约.00rmb□

按以上数据, 东南亚区域国家□xx市场较为稳定, 且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式, 使得我们无法主动与客人联系取得信息), 但市场单价竞争激烈, 利润空间较小。和xx市场的返单率也较高, 但定单订货量少, 品种繁杂。不过也有个别现存客户较为理想, 但还需不断与更多理想的新客户保持联系, 以取得合作时机, 提高销售额。

忙碌的20xx年, 因为个人工作经验不足等原因, 工作中出现了不少大问题。

4月份, 因为灯杯电镀厂的电镀质料问题, 导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常环境发生;10月份, 又因环电镀厂问题, 导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的底子原因, 及时向客人解释, 重新将出现质量异常的产品赔偿给客人, 并向客人承诺我们在此后会努力完善工作, 以确保产品的质量不再出现更多的问题, 从而使得老客户没有放弃与我们合作的瓜葛。但第一次和我们合作的客人, 因为我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色, 终造成了客人无法正旺销售, 虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人, 但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖, 同时也使客人打消了与我们长期合作的念头, 使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份，客人，因为客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人定单暂停生产，同时造成其客户定单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于20xx年发生的种种异常问题，使我熟悉到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获患了宝贵的工作经验。在此后的工作中我将努力进修，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20xx年工作计划及个人要求：

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；
6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

跟着公司 and 市场不断快速发展，可以预料我们此后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力进修，提高文化本质和各种工作技能，为公司应有的贡献。

手机业务员的工作总结篇五

第一条为扩大销售，以低价位、高质量迅速占领市场，特制定本销售计划。

第二条以低价位、高质量为本公司今后的主要商品。

第三条本公司不特别重视单纯性的流行品或时代尖端的产品。

但是，仍多少会推出这种类型的尖端流行产品。

第四条在选择销售据点时，以中型规模或中型以上规模的销售店为目标。

小规模的面店行销方式，除特殊情况外，原则上不予采用。

第五条关于前项的销售据点