

# 最新物业工作总结精辟 手机销售工作总结 (模板7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 物业工作总结精辟 手机销售工作总结篇一

从4月底到现在，我已经在公司工作9个月了。初来公司，刚开始还有些担心不知如何与同事共处、如何做好领导给予的工作。但是在这9个月以来，在公司融洽的工作氛围下，经过领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了对公司产品和业务的认识，并且在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了部门的工作流程，这使我能顺利地完成公司交予的任务，并做好自己的本职工作，更让我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

在这段时间所收获了的一切，我现在做一个小小的总结，希望可以发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，提高自己的工作水平。

20xx年的销售工作基本结束了，在整个团队的共同努力奋斗下，公司的飞利浦手机销售比09年的销售有了稳步的提升！这不仅仅是飞利浦手机自身产品性能的提高，我觉得主要还是因为公司团队内部销售的氛围和公司领导有方的原因。20xx年移动手机行业竞争激烈，但这并不影响我们的销售气势，而且公司领导为我们员工找了很好的飞利浦手机产品资源，这让我们有了更多的产品去维护客户，以达到很好的销售！

在这9个多月的工作中，我也发现了自己的不足之处，这主要

体现在我对工作的重点没有分析清楚，导致我有时会因为一些小事而忙的晕头转向、一塌糊涂。今年是我来公司第一年的喜庆日子，我觉得，过往的成功应是我在公司发展的基石和动力，我一定要有雄心，追求一流的目标，要有做好现有产品的信心和斗志，这样才会更好的完成明年的销售！

最后在这里，我做一个来年的工作目标计划！我要在新的一年里端正自己的工作重点，把握好手里现有能出货的大客户，维护好与客户的关系，做好备货并及时的催促客户回款，同时我也不能放弃小客户，我要合理的安排好自己时间，小客户能赶在一起出货的，尽量把几个客户的工作一起同时完成。我的目标是一定要把自己以后的工作有条理的做完，不要盲目和被动的做工作。

20xx年已经过去了，在新的一年里，我相信通过我们全体员工的努力，公司必将再创辉煌！

## 物业工作总结精辟 手机销售工作总结篇二

20xx年度，营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，推荐仅供参考。

### 1. 铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，透过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家；b类有94家；c类210家。在

这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了贷款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，带给了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作资料也作出了具体的要求。

第三，构成了“总结问题，提高自己”的日、周两□liang□会

机制。每一天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。透过营销人员用心努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5. 创造了一笔为部门的正常运作带来了经费保证的销售额和利润。

20xx年度，武汉办透过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元；利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转带来了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了必须的利润，一举两得，成绩不可忽视。

期望有一天，营销部能成为a公司吸引生产厂家、选取总经销品种的最有份量的谈判筹码！全球管理。

## 物业工作总结精辟 手机销售工作总结篇三

接下来的日子，就是我每天面对着前来咨询手机的顾客，然后拿出自己最好的态度，向他们介绍各种手机的性能，一期能够把手机推销出去。

可是，来看手机的人多，买的少，这很打击我的积极性，因为毕竟卖出手机才能拿到工资。但是我还得坚持着，依旧每天从事着这样的事情。

## 我的感受与建议

一、大学生不能只囿于校园，必须接触社会，了解社会，然而又得提防沾染社会的不良风气，防止走入打工误区。

二、打工不能放弃学业。

三、打工应擦亮你的眼睛，提高自身素质。

四、打工要为能动而不为利动。挣钱确实也是打工的一个目的，但这不应该只是唯一目的，要找到专业对口的工作。

五、学会等待和养成踏实认真的习惯是干好一件事所必不可少的

## 结束语：

大学生需要端正心态，正确衡量自己，充分发挥所长，以便为将来积累经验。同时也要解决在打工中所遇到的问题。

## 物业工作总结精辟 手机销售工作总结篇四

作为一名手机销售，在这段时间来我也努力的让自己保持最佳的状态。首先是做好对热销以及主打产品的认识和了解。在这方面的我花了很多时间去学习和调查。除了官方方面的消息以外，我还通过客户和网络上对手机的使用后的体验收集了不少产品的优势分析，并做了详细的统计作为销售中的优势。

其次，我也通过上个月的销售情况对自己负责柜台的摆放和

推荐位做了适当的调整。并很好的锻炼了自身的判断能力，能通过顾客的描述选择最适合价位和型号的手机。

首先就是要正确的去看待这个工作，我从事手机销售不是很久，但是我看到的很多，很多的人就坚持不下去走了，这样的例子很多，主要是因为自己没有取得什么成绩吧，或许觉得自己不适合做手机销售，这是一个关键的因素，我觉得在什么时候都要保持一点自信，不太过盲目，但却不失成熟，上半年来我一直在打磨自己的心态，不让自己轻易地放弃，因为一件事情是不容易就能够取得成绩的，半年的时间我虽然没干出很优秀的业绩，但是我沉淀了自己的心态，那颗浮躁的心，静了下来这是难得珍贵的，现在今后我都还会继续保持。

半年来的手机销售太多的失败了，在刚刚到xx专卖店的时候，我就在盲目的推销手机，没有一个流程，没有一个正确的方法，因为完全是一个新手的状态，我这样主状态保持了一个月，其实是完全没有效率的，这样的方式是不可取的，因为我就是这样的一台手机没有卖出去，没有目的，没有方法，刚开始也就是最受打击的时候，我觉得很多的手机销售，就是在这个时候奔溃的心态，在工作中不断的去思考问题，消费者了细节想清楚了，主要还是需求，这样以来才有用，才会有效率。

在推销手机的同时自己也需要不断的学习，因为手机这个东西，更新的太快，要走在行业的前面，才能够在工作的时候更加自信，这是一个老手机销售告诉我的，我一直在不断的学习，我经常去会去注定的了解这种手机的对比，分析彼此的优劣之处，不是说一点用没有，在推销手机的时候，自己能够讲出各种手机的好坏，这才是权威，消费者一般是愿意跟这样的手机销售打交道的。

半年来自己进步了很多，感受到了，但是不容骄傲，一名优秀的手机销售要做的很多，接下来更加需要努力。

## 物业工作总结精辟 手机销售工作总结篇五

回顾这一年来，自己的工作情况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。作为我们xx的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。

因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。俗话说，细节决定成败，每一句话，每一个动作消费者都听在心里，看在眼里。这会影影响消费者对我们销售员和我们品牌的评价，以致影响销售结果。

所以要用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们xx专柜的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们xx工作人员的优质精神风貌，更树立起我们xx的优质服务品牌。

如果自己都不熟悉每一款机子的功能，怎么可能向消费者讲解，怎能打动消费者的芳心，也不会获得销售的成功。所以要熟悉每一款手机的型号，配置，功能，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

心态可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。

经过这一年的努力还是有收获的：首先是和整个xx二区的销售员们建立了良好的关系，以后我会慢慢培养她们的团队意识，使她们认识到团队的重要性。

在销售方面懂得了要想卖出去一部手机，应该对顾客意图的充分把握，要先经过一系列的询问了解顾客的基本需求。然后就是良好的销售态度，一切以顾客为主导，满足顾客的要求，不要有那种你们爱买不买的心理，也不要向顾客喋喋不休的推荐。

还有就是和顾客差不多年纪大的我更容易和顾客亲近，把握顾客的心理，能充分和他们互动，从他们的角度出发，激发他们的兴趣。把手机的主要性能优势说出，能够给他们更好的介绍，让他们更详细的了解自己要购买的手机。

继续对每一款机型加强了解，更加熟悉一些常用的功能，摸索其他一些不太常用的功能，在以后的销售过程中要做到让顾客在体验中了解我们的机子，把每一款手机出色的地方总结出来以此吸引顾客的注意力。

加强销售技巧的学习，由于经验的欠缺在这方面一直做的不怎么好，这也是今后重点努力的方向，在下班之后多去网上找一些关于销售的案例、资料来学习。然后在销售过程中渐渐把握住顾客的心理，了解顾客的`心理活动。调整好自己的心态，既然选择了销售行业，就应该把心沉在当前的工作中，调整好以前浮躁的心态。



## 物业工作总结精辟 手机销售工作总结篇六

单位：姓名：学号：项目：百年大计，质量第一。高质量的产品和服务是市场竞争的有效手段，是争取用户、占领市场和发展企业的根本保证。当今时代是决策者重视质量的时代。世界著名的管理专家桑德霍姆教授曾说过“质量是打开世界市场的金钥匙”。质量管理的水平已关系到一个行业的兴衰、企业的命运。电梯质检员作为企业的质量检查人员对产品质量的控制程度好坏，直接关系到公司的声誉和发展。

社会主义商品经营的原则是“质量第一，用户至上”。电梯产品作为一种特殊的商品，使用年限较长，安装质量的好坏直接关系到人民生命财产的安全。所以我们必须从电梯的放样板开始，对一些尺寸的要求必须按图纸要求去做。曾经有过这样一件事情：一个施工班组在校正导轨后，申请质检员去检验，而质检员到了现场以后没有仔细检查就通过了。等班组拼完轿厢后，轿厢在导轨之间动不了，轿厢被卡住了。在仔细测量轿厢导轨距离时发现导距小了2mm，最后又重新修道，影响了工期。所以作为质检员必须对质检工作抱一种高度负责精神，严把质量关。

人是质量的创造者，质量控制必须“以人为核心”，把人作为控制的动力，调动人的积极性、创造性；增强人的责任感，树立“质量第一”的观念；提高人的素质，避免人的失误；以人的工作质量保工序质量，促进电梯的整体质量。根据公司的规章制度，我们质检员经常组织工人的技术学习和理论学习。以提高他们的安装技能。

的。安全为质量服务，质量需要安全保证。生产过程丢掉哪一头，都要陷于失控状态。

做为电梯质检员，我们必须坚持质量标准，严格检查，一切用数据说话。我们必须严格贯彻执行《电梯安装验收规范》(gb10060-1993)和《电梯工程施工质量验收规

范(GB50310-20\_)和《电梯试验方法(GB/T10059-1997)一定要将技术文件与实际的部件进行对照，确保无误。质量标准是评价产品质量的尺度，数据是质量控制的基础和依据。产品质量是否符合质量标准，必须通过严格检查，用数据证明。

我们电梯质检员在处理质量问题过程中，应尊重客观事实，尊重科学，正直、公正，不持偏见；遵纪守法，杜绝不正之风；既要坚持原则、严格要求、秉公办事，又要谦虚谨慎、实事求是、以理服人、热情帮助。努力把我们的电梯质量提高，向社会交出合格的电梯产品。

## 物业工作总结精辟 手机销售工作总结篇七

20\_\_年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

### 一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。\_国著名的推销员\_\_说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的\_\_个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识,例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

## (二)工作价值

首先谈一下业务价值，20\_\_年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

## 二、工作收获和思考

收获:

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20\_\_年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便；深度思维，要透过现象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20\_\_年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！