

营销工作总结表格做(模板6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

营销工作总结表格做篇一

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去_一日游;5月1日前一个晚上，公司组织了……加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作

1、责任心和奉献精神。这是我们_公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠

对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以致到货到了_后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

第三、 处理好跟客户和外部协作单位的关系

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体

的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名业务跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献！

营销工作总结表格做篇二

1、旅行社和大型团队的销售

x素有“x绿宝石”之美誉，地处x山南麓□x平原北端。是xx风景名胜区的核心景区之一。优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光，吸引着全国各地不同的游客。我们与x各旅行社□xx景区和x温泉建立了长期友好的合作关系，以保证酒店的团体客源。在此其间，共接待大型团队x家。每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户，优质、人性化的服务，也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

x除被誉为x之乡以外，还是全省的x之乡。去年x月份的全省x公开赛在x圆满举行，去年在酒店连续入住四天，入住房xx间。今年全省少年组、群体职工类、成人组的x赛仍在x举行，前后三次比赛，为期x天，入住房间xx间，共为酒店创收xx万元。

2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售

xx除了是一座旅游城市之外，也是轻工机械之城，国宝x之乡。加上最近几年政府的大力支持和招商引资□x的经济也在飞速发展。南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。我们针对不同的消费对象，采取不同的

销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒店的新、老客户。例如：办理有充有送的vip卡，为客户入住消费提供快速便利的服务，共办理vip卡xx张，共充值xx万元。与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，截止年底共签署现金协议xx份，挂帐协议xx份。并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。同时，我们也制定了销售员拜访记录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

3、会议销售

酒店拥有大中小型会议室共8间，可同时承接不同规模的大中小型会议。得天独厚的硬件优势和优质的服务，使我们在同行业的会议销售中一直处于遥遥的地位。在这一年里，我们共接待了大中小型会议共xx场。其中大型会议x场。中型会议x场。小型会议x场。大型会议有：轻机招商会议□x会议、全省x会议、全省xx会议等，仅这几次会议为酒店创收xx万元。在这些大型会议中，部门经理带领着主管、领班及员工全程跟踪服务，加班加点，任劳任怨，工作经常性的延长，即使很疲惫却始终对保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩，使每一个会议都能圆满完成，客人对我们的工作也给予了充分的肯定和赞扬，形成了经济效益与社会效益双赢的局面。

4、宴席销售

酒店的餐饮部相比去年而言，整体都有了质的飞越，听到客户的投诉少了，赞美多了。从今年年初餐饮部就开始了全面严

抓服务规范、出品质量，并勇于不断创新，接待能力也大大提高。在做好各类宴席、会议餐接待的同时，还做好了不同规格的自助餐。这次全省xx会议的自助餐就获得了上级领导的一致好评。宴席菜品的出品也在不断的改进和完善，截止到今天，共接待宴席xxx多桌。其中□x月x日，x轻机x总的.寿宴创开业以来宴席的规格，我们以一流的服务，可口的味道，优美的环境，无论从软件服务还是到硬件设施都让客人深深折服，使所有宾客高兴而来，满意而归。

1、对内管理

销售部在去年人员编制的基础上，除增加了一名销售主任以外几乎没有什么人员变动。销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

2、回款与绩效考核

为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，今年特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的销售任务及回款任务。销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和主任督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作。在淡季时，我们推出了一系列的优惠促销活动，答谢新老客户，推出了周一特价房等，还利用淡季之际，深入周边各旅游景点，做团队市场。如：与x温泉签定了七月一八月的订房优惠活动协议，实施淡季旺做的营销方案。

七八月相比而言是客房的淡季，却是餐饮的旺季。这个时候，

我们实施全员营销、绩效提成的方案，大力调动了全体员工的积极性和主动性。仅在七八月份我们共接待升学宴桌，为酒店创收xx万元，占x升学宴市场份额的x%□

今年七月份我们和x旅游局□x各旅游景区宾馆合作，以宣传x风光一行，应约参加在武广的宣传展示，在会展中心递出了我们xx国际大酒店这张名片。会展结束后，有些团队拿着我们酒店的名片慕名而来，如，此次武汉之行，为酒店取得了一定的外围客源，实现了同行间互利的新销售局面。

1、对外销售需要继续加强。

2、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

3、有时由于沟通的不及时，信息掌握的不够准确，影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作中要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

营销工作总结表格做篇三

20xx年xx区市场团队坚持终端市场建设和品牌培育，坚持“省产卷烟销量是基础□xx品牌销量是关键□xx一二类卷烟销量是核心”的总体要求，上半年共销售省产卷烟xx.x箱，累计商业占比xx%□销售xx品牌卷烟xx箱，累计商业占比xx.x%□箱，累计商业占比xx.x%□

二、明确目标任务，提高基础管理水平

(1) 明确目标任务，强化考核引领。年初，根据吕厂长提出目标任务分解到责任人、到线路、到商户的总体要求，首先xx区进行了任务和绩效分配模式的改革。根据市场实际情况，将原来按片区划分任务、类似平均绩效分配的模式，改

变为按xx区客户经理划分，二次绩效按也业绩分配的模式，也就是xx市场团队品牌推广经理，与xx区xx个客户经理，按负责商户数量进行对接划分，工商沟通直接责任到人。其次是任务分解到线路、到零售终端商户。将年度目标任务，依据20xx年客户经理负责的线路和零售终端商户销量比例，直接分解到客户经理和品牌推广经理；在月度工作任务中，在统筹去年市场和今年同期市场的基础上，将月度目标任务分解到品牌推广经理，同时，每天利用qq□将每个人月度完成情况，按线路进行通报。三是绩效工资二次分配改革。绩效工资二次分配打破平均分配模式，按照多劳多得的原则，依据目标任务完成率分配；同时，根据每月市场实际□xx销区适时分别开展了上柜率专项考核，劳动竞赛、增量扩销之星等专项活动，激励大家提高积极性和创造性。

(2) 狠抓基础管理，提升终端服务水平。为提高市场响应速度和适应市场化改革，根据张厂长提出的要掌握终端零售商户主动权的要求，更好服务零售终端，首先xx区建立了终端零售商户总台账。台账内容细化到客户代码、专卖许可证负责人、零售店地址、订烟人姓名和联系方式，访销周期、客户经理，品牌推广经理，使用网络，业态分类等信息。其次建立零售终端商户分台账。每名品牌推广经理手机，按客户经理线路和访销周期建立分台账，提高走访服务针对性和及时性。如每个零售终端使用网络信息，在日常访销过程中，无论是联通、移动或电信网络出现故障时，品牌推广经理能够很快发现当时那些终端零售商户出现问题，将问题原因及时通知到零售终端商户，采取有效补救措施，解决零售终端商户因网络故障订不上烟的问题，提高对终端零售商户的服务质量和体现服务的及时性，解决零售中终端商户的后顾之忧，与终端零售商户建立良好的沟通关系。第三推行零售终端商户分类管理□xx烟草公司对辖区零售终端商户，按照总体销量、百元价位销量和品牌培育三个指标，对xx地区所有信商盟商户实行季度动态评比，分成中华大户、中户和小户，按此分类进行优质货源的分配，在实际运行中，我们发现一

些中华大户因种种因素，销售我们xx品牌能力较弱，给我们品牌推广带来不利影响，为解决此问题，在xx区推行零售终端商户分类管理，也就是将新商盟商户按照xx销量进行abc分类□a级为核心商户□b级为重点商户□c级为普通商户□d级为拓展商户。每名品牌推广经理依据分类，从走访周期、助销物料使用等方面，开展具有针对性的走访服务和促销活动，以此促进工作质量的提升。

三、积极适应新常态，推行订单走访模式

（1）提高思想认识。厂部领导多次在市场营销会议中明确提出，要把订单走访、采集模式作为市场化改革取向中的营销新模式。订单采集不仅仅有助于掌握市场，控制商户，而且对于提升xx品牌上柜率、动销率、知晓率、覆盖率起着至关重要的作用。因此，在品牌推广经理日常走访过程中，要求以订单采集为导向，深入扎实开展好订单采集工作。

（2）收集订单。一是增强商户信任度和配合度，逐步适应订单走访模式，保障订单工作顺利开展。品牌推广经理日常走访过程中坚持以客户为中心，以商户利益为导向，通过聊天“拉家常”的方式拉近与商户的情感，让商户感受到我们热情的同时，更增加对于品牌推广经理的信任。二是掌握商户信息，保障订单准确性。订单采制过程中，为增强订单的准确性和有效性，走访中协助商户盘点库存，对第二天商户订货情况进行摸底，在保证商户利益的前提下，引导商户购进xx品牌的积极性和主动性，并将商户购烟意向准确记录。三是收集整理订单，准确把握订单数据。每天晚上品牌推广经理将采集的订单卷烟的品种、规格、数量统一制成表格，并通过qq传送到县区负责人手中，县区负责人对订单进行汇总，根据商户前期订货量和销售数据对订单进行分析，对于订单差异较大的商户，再由品牌推广经理与商户进行沟通、协调，以便订单数量最大化。四是跟踪订单，确保订单生效。每天上午县区经理负责对前一天采集的订单进行跟踪，发现订单执

行过程中有明显偏差，及时通知该区域品牌推广负责人落实原因，从而确保订单有效性。

(3) 建立订单数据分析机制。针对每天采集的订单，收档归案，并与下次订单进行对比分析，增强订单的科学性，月度对整体数据进行大数据分析，根据数据统计结果并对商户订单执行情况进行打分评价。

四、营造高端细支氛围，提升终端品牌推广能力

(1) 积极营造高端细支的稀缺氛围。在天香细支烟投放前□xx区从xx销售大户中筛选出xx户作为投放对象，在定点投放户派发宣传单页、建议零售价xxx元台牌和天香细支授权销售台牌，积极营造高端细支的稀缺氛围。

(2) 坚持以点带面的宣传推广。在天香细支投放后，市场反应比较好，我们认为仅仅依靠现有的定点投放商户，做品牌培育工作还不够，需要更多的终端零售商户去推介，因此，每名品牌推广经理利用日常走访，在没有销售天香细支烟的商户中宣传，提税顺价后进价xxx.x/条天香细支，在朋友和熟人中每条流通价在xxx元左右浮动（浮动区间为xx元），零售价格为xxx元-xxx元之间浮动，该烟的利润空间较大，且容易卖掉，调动终端零售商户购进经营的欲望和积极性。

(3) 采取预售制营销策略。经过几个月的宣传，大部分终端零售商户看到了经营该产品的商机，在货源供不应求的背景下□xx区采取预售的营销办法，由终端零售商户向品牌推广经理提出经营申请，销售xx一二类达到一定标准后，报经市场经理同意，为防止价格下滑，每户每次只给予x条或xx条的经营权利，成为天香细支授权经销户，经市场验证，该烟在市场流通销售形势较好，价格坚挺□x月份引爆了该烟在商户中积极申请预售的形势，同时也引领和带动xx销区其他市场的销售。在货源供应紧张，高额利润的驱动下□xx区终端零售商

户的经营积极性得到充分调动□x月份预售约xx箱，已经销售约x箱，还有x箱有待兑现，目前该烟在市场供应严重不足□xx区每月销售该烟x-xx箱，为满足市场供应和品牌推广工作需要，建议公司和厂部考虑，适量增加在xx区的投放量。

营销工作总结表格做篇四

自本人转行做小贷行业已有半年，但真正干活的日子，也就这两个月，之前在忙着xx的事情，也无暇顾及。现拟一篇工作总结，来说说工作中的经验和教训。

首先从展业的方式上说起，首先展业就得是不辞辛苦，这是首先最重要的，鄙人初期的时候满大街的派单子，贴小招贴，不能说是无用，但撒大网的效果的确不是很理想，曾经同事对我说，他以前有个同事曾经三个月每天派一千张单子，磨坏了三双鞋，也没有业绩，教训之惨，可以见的了。做小贷，最重要的还是耐心，有的放矢，窃以为电销，跑同业，房产中介是最好的三种方式，本人的下一步工作重心将转移到这三种当中。

电销，是最直接的营销方式，无论你的电销资源是从哪里来的，每天都要花时间去打的，为什么？抓一手活，才能赚钱，即使不能再本家做，送到别人家做了还能有返点呢。那么，电销的资源从何而来呢，个人以为，编手机号去打，从号贩子手里买，还有就是从网上搜罗，现在网络之发达，早已超出早年间信息流通慢，流量小的时代，每个人的手机号，或多或少能在网上找到，那些做小买卖的开工厂的老板也是一样。只要你用心，一定没问题。

跑同业是出活最快的一种方式，但也只能是锦上添花，毕竟来说给别人代工，是赚不到什么钱的。但不跑同业了吗？那是肯定不对的，毕竟还是需要跳点的，还有就是抓客户。再者，跟同行业搞好关系，对于个人而言在行业内的口碑也好，

还是为了交朋友扩大人际关系都是益处，而且每个公司都会有业绩考核的。

跑房产中介就不多说了，主要还是要发挥嘴皮子能侃大山的本事，拿下中介也会有单子的。

对待我们的客户，要让他们觉得我们很专业，信任我们，说白了就是觉得我们能办事。还有最关键的就是，对于客户，我们这些业务员要把控好风险，对于那些逾期多，工作不稳定，没房子的主儿，尽量不要过多的去包装客户，到时候不还钱，倒霉的还是自己，即使是给同业送去，到时候自己的口碑也会砸了。

虽说我这些日子没什么活，但不管怎么说，坚持吧，这个年月得扛得住压力才行，努力生活，努力奋斗！

营销工作总结表格做篇五

现在进入公司已经将近有3个月的时间，这一个月的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本周的一些心得与体会写一下。

一、总结：

x月份截至目前出了三单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢xx□xx的帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过这不到一个月的电话营销，自己也总结了一下小小的心得经验：

1. 首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为

了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为最大的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

2. 其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的，在没有确定接电话的人是否是决策者时轻易不要暴露自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有决策权，要出电话与姓名，这时需要的我的说话艺术，对大数的人来说，他(她)们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

3. 再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

4. 对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5. 但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

二、计划

爱自己的工作，爱自己的团队

营销工作总结表格做篇六

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来魅族2个多月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。我当初既然有勇气选择了离开三尺讲台，就要改变在学校时的一些观念，由原来的被动学习转变为现在的主动学习等很多观念。

一个人要做好自己的本质工作，就必须全面的认识自己，了解自己的职责是什么。我对自己的工作职责作了几方面的认识。

1、了解工作流程

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是什么，和谁有工作上的联系，联系的内容是什么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

2、注重细节

经过一段时间的工作后，基本流程已经熟悉，但是随之而来的小问题也就多了，比如说在核对订单时，有的经销商不传汇款底单，即使有的传了也不写明公司名称，因为其中有很多汇款金额和订单不一致，很难辨别出是谁家公司的款，遇到问题就要学会用自己的思维去解决问题，对此，我首先想到的是把此类问题出现的情况了解清楚，再是根据问题去找一个好的解决方法。于是，我就在qq群里连续发了几天的通知。（连续几天发的原因是考虑到不是每个经销商都天天上

网)，通知的内容是根据数学选择题的格式来书写的，我认为这能有利于经销商更能清楚、明了、简单、易懂的看清楚我所要达到的目的。后来又考虑到不是所有的经销商都上网，于是在出现同类问题时我都要特别的提醒他们要注意哪些问题。

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在开始的时候，我按照她们的记录方式来进行记录每天的定单情况，可后来发现有很多不便之处，我根据自己对工作的了解，做了一些改变，这样就减轻自己在工作中不必要的麻烦。

每当订单太多时，我必须要保持清醒的头脑，因为之前有由于订单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况，这应该要引起我的注意，就是要注重细节，找出原因，进行改正。

在这项工作中，有很多东西需要

自己去发现，去不断的发现与改变。

沟通是一门技巧，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来讲，站在对方的角度去思考问题，可能会收到意想不到的效果，但在与客户沟通时，我忽视了自己的出发点，没有注意到张弛有度，还有在开始时我没有注意到说话时内容上要讲求言简意赅。经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。

语气，在沟通时是一个很重要的环节，面带着微笑去和别人沟通，别人也会感受到你的微笑与阳光。

学会倾听是一个人所必须具备的素质，在生活工作中，我们往往忽视了这个环节。但后来经过提醒与反思，我注意到了这些方面的不足。在魅族工作的这段时间，我学到了很多的东西，可以说在思想观念上也有一个小小的改变。