# 手机销售技巧分享总结范文优选7篇

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2025-03-28

*手机销售技巧分享总结范文 第一篇>外因：1、20xx年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在xx年产品力的因素、产品力及市场政策未及时跟上；>内因：1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降；①分公司营...*

**手机销售技巧分享总结范文 第一篇**

>外因：

1、20xx年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在xx年产品力的因素、产品力及市场政策未及时跟上；

>内因：

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降；

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺；

②员工工作积极性不高，缺乏斗志，[找文章到☆一站在手，写作无忧！]做不到“尽心尽力“，创新意识及智慧能动的工作能力差，协作能力差，做不到分公司平台与办事处上下同流；

④业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争；

今年是我们xx公司成立五周年的喜庆日子，xx分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。

>20xx年工作规划

1、严格整顿队伍。以企业文化建设年为主题，贯彻万总“十大原则”“十字方针”，打造充满斗志与激情的团队，团队必须有民工的心态，朴素的拼搏精神；

2、分公司组织架构、办事处业务作战单元，以简单、高效为目标夯实建设，强力打造重点标杆办事处。加强人力资源建设，建设人力资源库，推进人力资源的增值，向一流化的团队目标迈进。分公司平台各部门协同作战能力，平台员工“尽心尽力”的责任精神，专业上术术有专攻，提倡服务意识。

3、以人为本，创造“三公”公平、公正、公开，3600全员的考核体系，体现员工的价值及创造。努力不断提高员工的收入；

4、倡导正道、阳光的组织氛围，坚决制止对各项违规、违章的现象。严肃杜绝侵占公司财务、侵占推广资源，损害经销商渠道利益的行为，同事之间强调简、淳朴的战友感情，相互尊重、理解、帮助。讲究“中庸之道”，员工正确认识利益的关系，公司利益高于一切。团队利益高于个人，市场发展利益高于经销商。组织讲究次序，讲究服从。分公司人事行政部建立员工组织氛围调查体系及员工信息反馈及投诉机制；

5、强化岗位末位淘汰制度，能者上，庸者下的用人机制。在今年认真严格执行述职制度，平台部门、办事处的定期述职及报告。今年分公司平台各职能部门基础工作夯实，以一线市场服务为导向，提高平台部门效率、效能，在营销、财务、人事行政、客服工作上术术有专攻，成为行业一流水平；

**手机销售技巧分享总结范文 第二篇**

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，以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！

**手机销售技巧分享总结范文 第三篇**

不知不觉间，漫长的实用期也终于结束。我自\_\_月\_\_日来到了\_\_\_\_\_\_手机店成为了店里的一名销售店员，在经历了\_\_\_\_店长严格的锻炼和考验后，我在工作中有了极大的成长和进步。如今，经历了这几个月的试用期工作，我更是在工作中累积了不少的经验，让自身的能力取得了更大的成长。

回顾这几个月来，我在销售柜台这几个月的锻炼已经让自己熟悉了工作中的方方面面。现对自己的这几个月的经历总结如下：

一、个人的成长

想起刚来到店里那会，我在工作上还没有什么经验，所以只能做一些简单的迎宾、搬货等工作。但慢慢的，在领导的教导下，再加上在平时的学习和耳濡目染，我也开始了推销的工作。

并且在平常的工作空余，我积极的向前辈和领导学习手机知识，并对我们店内的手机品牌和各项数据都进行了仔细的学习。

通过仔细的学习，我不仅对手机产品的性能、价格、性价比有了详细的了解，在推销方面也有了更多的计划和方法。

二、工作情况

在这段时间里，我积极的接待来店的客人，通过\_\_\_\_前辈的指点，积极的锻炼自己的口才和能力。如今，通过努力的锻炼和学习，我在推销方面如今已经能做到独当一面了。并且能在工作中以热情招待客户，细心、仔细的做好自身的工作。

通过在口才和交流能力方面的提升，我在推销方面的成功率也提升了不少，并且在近期的工作中我也逐渐掌握了自己工作的节奏，能更好的在工作的做好计划，并提高自己的业绩。

三、店内的情况

在这段日子里，我也一直在适应店内的环境，起初的时候，我以为自己要花费不少的时间才能和店里的老员工认识。但我没有想到的是，\_\_\_\_\_\_的大家都是非常热情的人，对待我这个后辈，大家一直在帮助我，也给我很多的鼓励和指点。并且当我在工作中犯下错误的时候，也一直是\_\_\_\_和\_\_\_\_等前辈在帮我解决，真的很谢谢各位前辈的帮助。

如今，在大家的帮助下，在我的努力下，我在工作中已经有了很大的进步了。但我会坚持学习和锻炼，让自己在工作中能不断的提升和精进!我相信，只要用热情和积极去努力的前进，\_\_\_\_\_\_店一定会有更大的收获，我们也能获得更大的进步!

**手机销售技巧分享总结范文 第四篇**

今年一年，我们店做了几个展厅活动，主要的产品也是今年一些非常火爆的机型，活动进行的还是非常顺利的，吸引的人群也比较多，这时候不管男女老少，都有进来看手机的。但是购买率还是不大，但比平时还是要好很多。我也在这个过程中努力了一把，把自己的业绩提升了不少。

线下实体店的销售的确是一件很磨练人的工作，于此之外，我们店也会有线上的一些销售，而我也主要负责了一个版块。的确在这一方面，我发现线上的销售可能还是要比线下的销售更加容易一些。因为很多人都是图一个便捷，除非他真的不放心这款产品，才会选择去线下进行一个摸底。但是我所负责的线上版块的销售是做得很成功的，业绩几乎是我线下的两倍。所以今年，虽然自己没有达到自己的期望值，但是整体情况其实也还是不错的。

在这一年的工作中，其实有很多需要感谢的地方，不仅仅是对我的客户表示感谢，也要对我上级领导表示感激。因为在销售工作中，自己一个人往往是不足够的，有了领导的包容和支持，我们才能更好的进行下去。所以很感激我的领导，也很感激那些帮助过我的同事。来年我会继续努力，继续保持一个好的状态往前走的。

**手机销售技巧分享总结范文 第五篇**

一、手机销售经过

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\_\_\_\_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。

二、学习不能落下

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。

刚刚过去的上半年是我初次正式踏上工作岗位的半年，我所从事的是手机销售，不能直接的观察到客户的行为和表情，只能通过简单的言语去了解顾客是否有购买的的意向，但是因为我工作的经验不是很足，经常不知道应该从哪一个方向来判断应该怎么推销负责的产品。

记得第一次拨打手机的莽撞，大大咧咧的说出推销的话语，很快就被挂了手机，一瞬间就有一种我接下来还是会失败的感觉，如我所料，一次次的拒绝让我不知道该不该再一次按下号码，希冀着有一次奇迹的发生。我觉得很长一段时间过去了，没有做出一丝成绩，在这样的拨打击下，我感觉自己连话都不会说了，感觉自己已经到了能够承受的极限。有一瞬间有放弃这份工作的想法。

是同事的鼓励和开导重新让我鼓起了勇气，他们将自己刚刚工作时的经历分享出来，告诉我，现在的成绩不是一开始就是一帆风顺的，也是经过一次次的拒绝锻炼出强大的心脏，才有今天的成就。听了这样的话，我就在想我和他们之间差了什么呢，迈过这道坎，说不定我又能迎来不一样的局面，所以我坚持了下来。

经过半年的工作，我也渐渐适应了这样的工作节奏，也能以平常心来面对手机里传来的拒绝声，也渐渐总结出自己在工作的过程中应该以什么样的语言来推销产品，不能放弃，抓紧机会，才能有成功的希望。

一路走来，回顾自己在工作上的一幕幕，我发现自己将生活中的一些习惯带到了工作上来，让我在工作的过程中平添了很多的困难，尤其是马虎大意不记事，让我吃了很多的苦头。比如说已经做好了笔记应该在拨打手机的过程中说的一些话，但是翻过头我就给忘了放在那里了，还有接发传真漏掉一些细节，等到后面来补足，就又急急忙忙的赶工等等。这样的情况在上半年的工作发生过好几次，同时也提醒我要注意，但是我依旧如此，完全没有改正，但是下半年的工作我会吸取教训，不能凭借冲动和热血来完成工作中的任务，导致发生很朵在我现在看来不应该发生的事情。

上半年里因为对自己的目标不明确，导致在工作上没有做出什么成绩出来，但是在下半年我会给自己制定好工作计划，完成目标，改善自己的缺点。

**手机销售技巧分享总结范文 第六篇**

（一）时光荏苒，我到三星手机店已近一年的时间，回顾这段的工作，在上级领导和各位同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级制定的任务和要求，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在钟楼店上班，因工作需要公司调我在小寨附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我的工作模式有了改变，技术和经验也得到了提升，而且在工作效率得到很大提升。现将我一年工作做次总结。 我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提；爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了自己的本职工作，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。要做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。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。店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索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。 有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。 由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。 在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。手机销售员年终总结。

（二）实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，感觉真的有点舍不得，舍不得的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。 我现在在新乡市体育中心恒升数码广场的一家手机卖场打工，在这里度过我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员（相关阅读：电脑销售实习报告），在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。 下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

1、做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张： 临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

2、学会了与人沟通和处理事情的应变能力： 说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。()然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。 她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s。走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。 阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

**手机销售技巧分享总结范文 第七篇**

大家下午好，我是销售部新人左\_\_\_\_。

在刚刚过去的20\_\_\_\_年，我来公司已有五个多月，这是我从学校毕业第一次踏上工作岗位。作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的五个多月，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的领导们以及在座的各位同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在公司的发展上一个台阶，也因有你们的帮助，才能令我在人生的道路上更加精彩。

我经过一个月的公司产品资料熟悉的实习之后，开始走上对外市场的道路，当时作为实习的我的主要职责是走访合肥各个医院，向其负责人推荐公司节能产品和节电方案。之后随着和公司业务经验丰富的销售前辈们在跑市场的过程中慢慢的积攒了更多的工作经验。期间迷茫过，无奈过，也动摇过，但最终在领导和同事们的鼓励和指导下，打消了对自己工作能力的怀疑，了解了只有奋斗才能创造价值这个硬道理，最终确定了自己的奋斗目标。下面我在这里给自己工作做一下总结。

1。努力学习，全面提升自身素质。

作为一名刚走上工作岗位的新员工，知识和经验的欠缺，是我致命的缺点，而且销售业务的工作也是一个特殊的岗位，它要求在职人员必须有其过人的勇气、丰富的智慧和超强的自主动手能力。为达到这些要求，我十分注重实习前期的学习，同时以实际行动去走进市场，主动去了解市场。五个月以来，面对着专业知识不足，市场经验不足，业务经验不足等多项难题，但是我积极应对困难的挑战，尽量的利用好时间去自己学习，跟同事学习，以及利用公司会议上范总和各位同事有意无意透露出的经历去琢磨、去体会。逐渐了解行业的市场，完成从业外人士向业内人士的转变。

2。努力工作，顺利完成各项任务

在工作上，努力的完成份内工作，积极的去寻找项目，发现探索寻找新项目的方式方法;多次和同事一起出差，在学习经验的同时，尽量好的配合老大哥们的工作;按时按量的完成工作，遵守公司纪律。

此外也积极参与公司其他部门的日常工作，在和更多同事们配合工作的同时，也加强了团队凝聚力，更好的融入了集黎这个大家庭。

回顾进入公司的这五个多月，虽然取得了一些小的成绩，但仍掩盖不了许多不足和需要改进和完善的地方。这主要是销售基本技能的欠缺，表现在以下几个方面：

第一，技术知识的欠缺。在工作中由于技术方面的知识的欠缺，这在初期跑设计院时，和设计师交流过程中偶尔会尴尬和语塞。后期随着销售技巧的逐渐提升，慢慢克服这个不足。

第三，销售技巧的不足。销售技巧是销售的关键，是销售人员智慧的结晶，非一朝一夕就能掌握，销售感悟也因人而异。在这里我就不对销售技巧进行讨论，希望我在这方面的不足，会在今后的工作中，在领导的关心下，在同事的指导下，多多体会，细细领悟，逐渐成为一个优秀业务员。

在这里，我想以我母校安徽工程大学的校训做述职结尾，“诚实做人，踏实做事，扎实做学问”。总之，心态决定状态，状态决定成败!对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自己要有信心!

以上就是我的述职报告，请领导批评指正。希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！