# 手机销售实践报告(精)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-12-28

*手机销售实践报告(精)一您好！自从毕业以后来到我们手机店进行工作便发现自己爱上了手机销售，或者说是面对这么多新式的手机总能让人忍不住想要了解一番，正如一名优秀的销售员必须通过大量实践的演练以及对产品的了解才能成功推销一般，至少在过去的岁月里...*

**手机销售实践报告(精)一**

您好！

自从毕业以后来到我们手机店进行工作便发现自己爱上了手机销售，或者说是面对这么多新式的手机总能让人忍不住想要了解一番，正如一名优秀的销售员必须通过大量实践的演练以及对产品的了解才能成功推销一般，至少在过去的岁月里我一直致力于手机的销售以及市场的攻坚工作，但是有些时候现实总是能够出现一些打击人的状况，若非自己的确在个人方面存在一些不适合继续工作下去的原因，我也不会如此轻易地放弃自己深爱着的手机销售工作。

即便我们的店面相对于大型的连锁品牌来说的确没有太大的优势，但是我们手机店的内部工作人员都是以异常团结的工作作风而闻名业绩，而且由于现在的店长也是通过多年手机销售的资历逐渐发展到今天这步的缘故，让我们在踏实工作的时候也多了一个让自己奋发向上的目标，尤其是这样一个目标距离我们如此之近的时候又怎能在将来的工作之中掉链子呢？至少店里每个阶段的业绩或许都有着我与大家努力的成果在里面。

在工作之余我最关心的便是现在市面上各种新式手机的相关信息，因为在我选择这个行业的时候便已经立志成为一名优秀的手机销售员，而且最让人感动的便是领导对于自己工作的支持与肯定帮助我一路走来没有遇到过太大的困难，即便是业绩最为低迷的时候也能够得到同事们的安慰与帮助，还记得在那个时候我便决心要帮助自己所在的这家手机店发展下去，正如一颗最为坚固的螺丝钉一般存在于手机店的建设中去。

此刻的我在提出辞职申请的时候也不禁有些为当初的承诺感到惭愧，即便经历了这么长的时间以后手机店的发展的确已经走上了正轨，但是不可否认的是自己现在的离开在某种程度上的确算得上是一种无形的背叛，或许正是因为害怕面对其他同事的指责与不解才会让我选择如此低调地离开，其实此刻选择离职的原因主要还是因为前段时间和男朋友进行孕检的时候发现自己已经有了身孕，因此才会急着想要离职以后和男朋友一起结婚，况且我的男朋友也希望自己将来能够致力于家庭的发展并成为一名全职主妇，所以我希望领导能够体谅我的想法并同意这份辞职申请。

在离开手机店以后我会永远缅怀自己在这里工作过的那段时光，也会时刻以自己曾是一名手机销售员的身份来勉励自己，这样的话即便将来在生活中遇到了怎样难以越过的坎都能够以这份经历来坚定不服输的内心。

此致

敬礼！

辞职人：xx

20xx年x月x日

**手机销售实践报告(精)二**

尊敬的校领导及老师：

经过回家后深刻的反省，今天，我怀着愧疚和懊悔给您们写下这份检讨书,以向您们表示我对考试期间带手机这种不良行为的深刻认识以及改正错误的决心。

回想事情的经过：xx年xx月xx日上午考化学，离考试结束大约还有10分钟。在试卷答的差不多的情况下，我低头想小憩一会儿，监考老师可能以为我在看纸条，于是极其负责的将我叫起并让我拉开衣领，并没有发现纸条。又掏出上衣口袋，还是没有发现纸条。又掏出裤口袋，于是，在右边裤口袋的手机便被发现了。随后，老师问我要手机，而我当时却觉得我没有用便不算作弊并没有将手机上交，却忘记了学校公告处那几个鲜明的大字“考试期间带手机者视为作弊”。

我对于这次犯的错误感到很惭愧，我真的不应该在考试期间带手机，我不应该违背学校的规定，我们作为学生就应该完全的服从学校的管理，而我这次没有很好的重视到学校条例，抱着只要在校内关机并且不用手机便不会有问题的侥幸心理在考试期间将手机带入了校园。对此我感到很抱歉，我希望校领导可以原谅我的错误，我这次的悔过真的很深刻。

其次，我在考试期间带手机的行为也是一种对老师工作不尊敬的表现。中国是一个礼仪之邦，自古就讲究尊师重道，这是一种传统的美德，过去我一直忽视了它。抛开这一层面，不单单是老师，无论对任何人，我们都应该尊重他，尊重他的劳动，他的劳动成果。作为一名当代中学生，一名正在接受教育的人来说，这次行为显然不符合社会对我们的要求。

再次，我这种行为还在学校同学间造成了及其坏的影响。同学之间本应该互相学习，互相促进，纪律良好，而我这种表现，给同学们带了一个坏头，不利于学校的学风建设。同时，也对学校形象造成了一定损害。“一中”这所百年名校，在人们眼里一直是一所学风严谨的学校，而我们应该去维护而不是去破坏它!对于这件事情,所造成的严重后果我做了深刻的反思:

1.在同学中间造成了不良的影响,由于我在考试期间带手机,有可能影响校园纪律性,让其他同学也带手机，这实际上也是对别的同学的父母的不负责。

2.思想觉悟不高,对错误的认识不足,试想如果我在犯错之前就认识到此事的严重性,错误就不可能发生.其所有的问题都归咎于我还为能达到一个现代学生应具有的认识问题水平,未能对老师的辛勤劳作作出回报。

我越来越清晰的感觉到自己所犯的错误的严重性,为此,我一定会在今后的几年里更严格地要求自己,在考试期间绝对不用手机地同时,使自己的言行都与一个现代学生相符合。

作为在考试期间带手机的同学,我觉得有必要对我的行为作出检讨,所以在在家反省期间自觉书写保质保量的检讨书一份.对自己的错误根源进行深挖细找的整理,并认清可能造成的严重后果。

我要避免这样的错误发生，希望校领导及老师可以相信我的悔过之心。相信校领导及老师看到我的这个态度也可以知道我对

这次的事件有很深刻的悔过态度，我非常重视这次的事件，希望校领导及老师可以原谅我的错误，我可以向校领导及老师保证今后一定不再带手机并且上交手机，保证不再违反校纪校规。望校领导及老师能念在我认识深刻的份上,从轻处理,请关心爱护我的老师同学继续监督,帮助我改正缺点,取得日新月异的进步。

今后我一定会好好学习，考试期间坚决不带手机，并且监督其他同学。积极为班级做贡献，为学校添光彩!请校领导及老师相信我!

此致

敬礼!

检讨人：

x年xx月xx日

**手机销售实践报告(精)三**

充实的时间总是过得很快，不经意间，我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，通过这一年的工作和学习，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已的信条，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，一定要从小事做起，才能每天都不同的进步。

这一年内我的岗位主要是在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。g3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。

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。

由于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，要不断的学习。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。

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。

总的来说，在这一年的工作中还是去的了不少的成绩的。展望新的一年里，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取作为我孜孜不倦追求的目标，以一个踏实勤奋的心态来迎接新的一年，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。

**手机销售实践报告(精)四**

随着手机销售市场的竞争日益激烈，手机零售也被称之为手机终端销售。随着手机渠道的进一步竞争，终端销售的利润空间也逐渐缩小。如何做好手机销售工作，便成了每个店员每个人必须重视的问题。以下是手机销售下半年工作计划：

第一条为扩大销售，以低价位、高质量迅速占领市场，特制定本销售工作计划。

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。小规模的店面行销方式，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，在做选择、决定或交易条件的企划、事务处理时，都须确实慎重行事，这样才能巩固本公司的营业根基。

第六条与销售店开始进行新的交易之前，须先提出检查，并依照规定做好调查、审议及条件的查核后才能决定进行交易。

第七条销售活动必须制度化，合理化，力争使各项事宜高质高效的完成。

第八条销售人员个人工作计划要细分，并将任务落实到每一个人。在接受订货和收款工作时，不得参与相关的附带性事务处理工作，必须全身心投入销售事务。因此，在销售方面应另订计划及设置专科处理该事务。

第九条改善处理手续，设法增强与销售店之间的联系及内部的联络，提高业务的整体管理及相关事务的效率。尤其须巧妙地运用各种账表（传单、日报）来提高效率。

第十条进货总额中的20%用于对公司的订货，其他则用于公司对外的转包工程。

第十一条进货尽可能集中在某季节，有计划性地开展订货活动。要确保交易双方的权益。

第十二条进货时要设立交货促进制度，并按下列条件来进行计算；对于交货成绩优良的厂商，将采取退佣方式处理，其规定如下：

（1）进货数量；

（2）交货日期及交货数量；

（3）交货迟缓程度及数量。

第十三条为使进货业务能合理运作，本公司每月召集由各进货厂商、外包商及相关人员参加的会议，借此进行磋商、联络、协议。

第十四条a公司与本公司之间的交易（包括与该制造公司目前正式交易的三家公司），一概归与本公司作直接交易。

第十五条本公司拒绝接受传票，物品交入本公司就属于本公司的营业范围内。

第十六条负责进货人员应每天到各厂商去照会联络，并促使对方尽快着手。

第十七条处理对外订货事宜时应使用报表，记入材料名称、色调、产品样式、号码、尺寸、厂商号码，然后交给厂商（厂商的户头也应写入），各种表格的填写必须详尽。

第十八条前项报表在发出订单时应一起附上，另外，还要贴在产品的箱子上，连同产品一起交给零售商和消费者。

**手机销售实践报告(精)五**

充实的时间总是过得很快，不经意间，我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，通过这一年的工作和学习，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已的信条，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，一定要从小事做起，才能每天都不同的进步。

这一年内我的岗位主要是在\_\_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。\_\_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\_\_体验专区让他们在忙时也能自行体验和比较中意的机型。

厅内装修后\_\_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\_\_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。

由于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，要不断的学习。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。

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。

总的来说，在这一年的工作中还是去的了不少的成绩的。展望新的一年里，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取作为我孜孜不倦追求的目标，以一个踏实勤奋的心态来迎接新的一年，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。

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！