# 有关销售本周工作总结范文6(推荐)(8篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-04-01

*有关销售本周工作总结范文6(推荐)一这是作为一名导购员的基本技能，首先必须要精通掌握产品的卖点，挖掘所卖产品的与众不同之处(只要用心去找总能找到)，然后\"以长比短\"(就是\"以己之长，比人之短\"，这是个不能回避的现实，只是要充分掌握技巧，不能...*

**有关销售本周工作总结范文6(推荐)一**

这是作为一名导购员的基本技能，首先必须要精通掌握产品的卖点，挖掘所卖产品的与众不同之处(只要用心去找总能找到)，然后\"以长比短\"(就是\"以己之长，比人之短\"，这是个不能回避的现实，只是要充分掌握技巧，不能恶意攻击竞争品牌)，只有这样，才能在林立的品牌中脱颖而出，创造良好的销售业绩，我们很难想象，自身对产品都不熟悉的导购员怎样去说服顾客购买?

作为一名导购员，每天面临的竞争是很激烈的，在一些品牌众多的大卖场更是如此。所以，如何在过客匆匆的卖场中\"慧眼识真金\"--迅速识别哪些人今天一定要买，哪些是潜在顾客，哪些只是随便看看，哪些是其他厂家或经销商的\"卧底线人\"，都需要导购员日积月累，练就一身好功夫，然后果断地抓住机会，雷霆出击，针对不同的\"顾客\"(广义的，来的都是客)采取不同的应对措施，最终实现\"既卖了货，又做了宣传，还打发了\'卧底\'\"的有效销售。

抓住了恰当的机会之后，接下来就是，针对真正的顾客，如何尽快地摸清他们的需求。同样是一种商品，就拿电饭煲来说吧，有人喜欢方便、图省事，就可能要电脑模糊控制的;有人喜欢实惠耐用、操作简单的，可能就要普通机械型的;还有人干脆就觉得大一点好，蒸馒头方便，于是就选择直筒锅;更有人追求时尚、享受生活，则选用液晶显示的。所以，电饭煲尚且有这么多种选择，事实上不论任何商品，只要导购员用心挖掘都能把它分出个abc，这样，在找准了顾客的真正需求之后，就能够做到\"看菜吃饭，量体裁衣\"，保证每位顾客都能满意而归。

找准了顾客的真正需求之后，下一步要对顾客\"动之以情，晓之以理\"。一般来讲，除非是某个品牌的\"拥戴者\"或\"回头客\"，普通的顾客在刚刚接触一个品牌的时候往往会不自觉地带着一种\"批判性的怀疑\"，这时候如果导购员\"不识时宜\"或\"不知趣\"地走到跟前\"胡吹海喝\"，极有可能会遭遇顾客立马表示\"没什么，我只是随便看看\"的搪塞，这恐怕是我们每个人都不希望出现的结局。因此，我们不妨先从简单的问候入手，逐步深入，循序渐进，用最为有效的方式首先博得顾客的认同。只要他认可你了，下面就好办了，这时候你如果再把他逐步引导到产品上来，他就会不知不觉地上了你善意的\"圈套\"，顺从地跟着你的描述进入那美妙的产品世界。\"柳暗花明之际，正是水到渠成之时\"，这时候他要是再不买，他就会总感觉对不住你，你说，他能不买吗?

常言道：\"要想公道，打个颠倒\"，兵法有云：\"知己知彼，百战不殆\"。当今社会物质的极大丰富使我们今天是一种产品的导购员而明天或许就是另一种产品的顾客。鉴于此类现象的广泛性，我们导购员在商品导购的过程中，将心比心，在内心中设想自己就是顾客，自己如果来买，会有什么样的问题，会关心哪些方面，会在乎哪些服务，真正做到这样的话，那么导购技巧必然会在潜移默化中提升，对顾客的亲和力会在不知不觉中增强，服务意识会漂亮地再上一个水准，销售业绩便耀眼地迈上新的台阶。

另外，也可以很自私\"自私\"认为\"一切为了自己\"，事实上也的确如此，导购技巧提高了，服务意识也增强了，从而销售业绩也提升了，收入也就自然增多了，像这种\"利人利己\"的美事，又何乐而不为呢?

**有关销售本周工作总结范文6(推荐)二**

公司销售周工作计划表

1、了解企业的发展困境和瓶颈，为实际开展工作制定短期见效的工作方案

2、了解老板的领导风格，为自己做好定位，如果老板是放权型就做好独当一面的准备;如果老板是一把抓的，就做好幕僚角色;

3、根据老板的意见和建议，结合公司现状，以实际改善为主制定工作计划书;

4、协调各部门工作，最重要是紧盯目标抓落实，实行目标管理，以周计划为主;

5、关注销售、品质、财务现金流、骨干人员工作情况等老板最关心的事项，时时监督和汇报

6、力主抓几项短期效益的工作以树立，尤其是在大集团公司

7、以部门经理为主，避免越权

附家具商场总经理助理岗位职责

1、参与制定公司发展战略与年度经营计划;

2、主持制定、调整年度销售工作计划及总预算并组织实施营销战略规划;

3、按工作程序做好与销售、企划、售后服务、财务部门的横向联系;

4、组织召开销售研讨会，按公司制定的年度计划与季度计划确定各部门业务任务并监督调控;

5、领导建立和完善家具防损质量管理制度，组织实施并监督、检查仓库入库全检、出库抽检、运输装运及安装等工作的运行;

6、监督公司相关人事制度、商场管理制度的执行情况;

7、监督公司市场策划与促销推广活动的执行与落实;

8、定期开展各部门联动的售后服务管理会议，保证整体运作效率的改善;

9、监督商场货品管理、现场装饰管理、导购员培训的工作执行情况;

10、协助总经理开展相关工作，并完成交办的相关事宜，

总经理助理绩效考核重点：

1.公司计划完成情况

2.公司制度的执行情况

3.日常销售额

4.市场推广与促销管理

5.各部门日常绩效考核

日常工作事项：

1.周工作计划执行稽查

2.公司制度执行稽查

3.仓库管理执行稽查

4.现场销售管理稽查

5.货品防损与修补情况稽查

6.公司交办其他部门需完成事项的落实情况督查

7.总经理交办事项落实

(1)销售量

(2)回款情况

(3)对客户拜访情况

(4)销售费用(含个人差旅费用报表)

(5)广告和促销活动效果

(6)重点客户情况

(7)新客户情况

(8)异常客户或信誉不佳客户

(9)待开发客户及其情况

(10)竞争对手动态

(11)当地与本公司销售工作相关的政策变动(如城市环保、道路限行)

(12)问题与合理化建议

(13)本月客户开发计划

**有关销售本周工作总结范文6(推荐)三**

各位领导、同事：

大家好！

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。某某是xx销售部门的一名普通员工，刚到时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，某某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，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素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，某某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了知名度，而且通过网络公司提高整体的。截止年底共与54家网络\*\*公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解商大。

二.对内管理

拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把动态、新闻发布出去，让更多的人了解，同时我们提出新的网站建设方案，这为今后网站的发展奠定了基础。

三.不足之处

1.对外销售需加强，现在我们散客相对比较少;

2.对会议信息得不到及时的了解

3.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。

4.有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确;影响了整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误.

谢谢！

**有关销售本周工作总结范文6(推荐)四**

销售每周工作计划表

导读：本文销售每周工作计划表，仅供参考，如果觉得很不错，欢迎点评和分享。

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;这周对自己有以下要求

1：每日要增加?个以上的新客户，还要有?到?个潜在客户。

2：一日一小结，每日一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：为了今周的销售任务每周我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。

**有关销售本周工作总结范文6(推荐)五**

本周480销售完成率160%,超额完成60%.480店11月份销售完成率60%；12月份刚好完成任务；本月前两周已完成本月任务的65%,销售提升快,分析:一是元旦人流量较以往大,二是本店促销原来做魔法医生,护肤销售经验很丰富,连带性不错；三是平时虽然对本店的人员支持力度不是很大,但对促销的日常激励紧盯不放,无时无刻都在挖掘员工的自身特长,在激励中让本人认识到自身的优势,

从而发挥自身优势,提高销售.本周不得不提的是502店,502店虽然本周销售也是刚刚超过周任务,但502店本周较以往任何一周来说,销售提高是非常不错的,虽然502店是屈臣氏的a类门店,但我们品牌在此店超过四千的周销售是比较少见的.分析:一是竞争劣势,之前502店我们的陈列位置不是很好,在男士区域,加之背对美津植秀,美津中晚班基本促销都保持在5个人以上,她们拉人是非常的厉害,相比较我们促销的销售就显得比较薄弱；二是陈列位置,本周一502店调整了陈列位置,我们位置调整为东西主通道位置,虽然是西边第二个端架,但相比较以前的陈列位置还算是非常不错的；三是人员配备,上周开除了一名促销,因为那个促销上班一月时间,进步不是很大,开始给她机会是认为对于产品知识及销售技巧和屈臣氏的管理有一个适应过程,但经过一个月的观察,发现是性格使然,即太腼腆,不能胜任屈臣氏的销售氛围,所以在周一的时候派去培训老师驻店支援,一是暂时补位,二是带动起长促的销售积极性,形成销售相互追赶.

本周会员共计办理约30人,老会员5.较之前的会员办理来说,总数有所下降,但提高了顾客的有效回头率（100元以上才办理会员卡,等于是说顾客至少会购买我们两个以上单品才可以办理会员卡,这样顾客在使用过程中如果其它的护肤品用完之后会自然而然选择我们的产品补缺）.现老顾客对于护肤品点单率较高.

本周因回公司开会,无培训安排.元月4号进行全体员工培训会,包括培训老师.培训内容为:1、产品知识重点点位培训；2、销售技巧提炼培训；3、重点问题汇总培训.

本周685进行了周末摆台促销,培训部张英协助销售.这周对于502及671位置进行了调整,总体来说502位置调整比较理想；671虽然从c区调整为a区,但因此通道较窄,我们陈列位置不易留住顾客,待4号店长上班后再进行调整.

一、完成周销售计划；

二、与门店协调沟通周末活动安排；

三、门店位置跟进；

四、团队凝聚力的锻造（现在有长促、中班、培训老师,人员结构多,团队凝聚力打造不容忽视）.

工作总结,是对过去工作的总结和反思.作总结不仅仅是向上级领导作工作汇报,而且也是对自身工作的反思,通过不断的反思和总结,可以激励每个人更好的做好自己的工作,更好的提升工作业绩.

工作总结有章有序,有一定的模板,就像写古代的甲骨文一样,有一定的格式,只要按照一定的格式书写工作总结,一定能写出一份完美的工作总结.虽然工作总结有一定的格式,但这个格式只是为了方便书写工作总结,真正写好一篇工作总结,需要平时工作过程中不断总结、不断反思,好的工作总结就是有丰富的内容.

现笔者就如何写好一份较好的工作总结谈谈自己对于工作总结格式的看法.一篇好的工作总结应该包括如下几个方便:

开头:简单介绍自己的工作背景,包括工作职位、性质和内容等,介绍过去工作过程中领导和同事等对你个人工作的关心和照顾,总结这段时间以来的工作比起上一次写工作汇报之时自己工作上取得哪些进步.

本人自xxxx入职公司以来,在营销管理中心市场部担任高级市调专员职务,主要负责市场研究方向工作.具体工作包括撰写专业市场分析报告、竞品项目调研、市场动态监控、为营销策略调整提供相关建议在领导和同事的指导协助下,基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作.

详细介绍这段时间你在公司中担任的工作职位、内容、目的和性质,介绍这段时间自己在工作岗位上做了哪些事情,通过以分点的形式罗列出来.

在这几个月,我作为质量检验员,认真学习公司质量管理控制流程,根据岗位职责的要求我所作的工作主要有:

我严格按照公司管理要求,做到不漏取,不少取.学习各种原辅料的物理化学性质,合理存放.

检验工作是一项精细的检验过程.“细节决定成败”,在试验的过程中我本着严谨的工作态度做每一项试验.目前我已掌握了所有原辅料的检验方法及步骤.这要感谢我的师傅及我的同事们,是你们教会我了这些.

在记录数据时我本着“务实求真”的原则对每一个实验数据进行记录、总结以及上报.做到无误报、谎报.

结合自身过去在工作岗位上所作的内容,谈谈自己的工作收获或工作体会,经过过去的工作学习,自己从中学到什么.

工作时一定要一丝不苟,仔细认真.不能老是出错,有必要时检测一下自己的工作结果,以确定自己的工作万无一失.工作之余还要经常总结工作教训,不断提高工作效率,并从中总结工作经验.虽然工作中我会犯一些错误,受到领导的批评,但是我并不认为这是一件可耻的事,因为我认为这些错误和批评可以让我在以后的工作中避免类似错误,而且可以让我在工作中更快的成长起来.在和大家工作的这段时间里,他们严谨、认真的工作作风给我留下了深刻的印象,我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西.

岗位的日常工作比较繁琐,而且几天下来比较枯燥,这就需要我们一定要勤于思考,改进工作方法,提高工作效率,减少工作时间.

要不断的丰富自己的专业知识和专业技能,这会使我的工作更加得心应手.

经过以上的总结,写写自身在过去工作过程中所犯的错误或自身锻炼不够的地方,并且制定目标今后自己如何克服不足,改正缺点.

1、简单谈谈对公司的看法,结合自身在基层的工作经验,谈谈自己对公司近期的工作方案提出自己的见解或建议.如对公司近期的品牌战略推广方案提出个人简介.也可以谈谈自己对公司目前面临的竞争对手的挑战提出自己的建议.

2、谈谈自身对行业的见解.

3、谈谈自身的职业规划.

20xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

理想中我的品牌战略:首先,我司是专业生产风批、电批、批咀、气动线剪等工具,批咀是我们的最强的一项,因此在制动泵方面,尽量使用自己的品牌；其次,一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场,但是我方仍应想方设法将xx品牌进入产品中；再者,品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的,就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导,人们知道喝饮料首选什么、什么牌子,买运动鞋看的更多是什么牌子,手机要买那个牌子,电器产品还是这个牌子的质量更好些,就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的,由于那些名牌的质量优越,人们就会潜意识的相互之间宣传；另外,我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大,针对外协产品我们应该用自己的品牌而提升自己ruixin品牌专业制造风批、电批、批咀的形象,,我们考虑的是长远的战略眼光；最后,对企业的不断推广可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益.

随着公司销售规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升,如何有效拓展印度的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在广东设立办事处,其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动,有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热,我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们.

**有关销售本周工作总结范文6(推荐)六**

团队工作分四个阶段进行：

第一阶段：8月1日—8月30日a、有的促销员进行重点排查，进行量化考核。清除部分能力底下的人员，重点保留在40人左右，进行重点培养。b、制定相关的团队管理制度及权责分明明晰和工作范围明晰，完善促销员的工作报表。c、完成格兰仕空调系统培训资料。

第二阶段 9月1号-xx年2月1日 第二阶段主要是对主力团队进行系统的强化培训，配合公司的品牌及产品的推广活动及策划系列品牌及产品宣传活动，并协作业务部门进行网点扩张，积极进行终端布置建设，并保持与原有终端的有效沟通，维护好终端关系。

第一：跟随进货源，保证货源充足，比例协调，达到库存最优化，习题尽量避免断货或缺货现象。

第二：招聘培训临时促销员，以备做活动，全力打造在各个环节都比较有战斗力的团队。

第三：严格执行公司的销售策略及促销活动，并策划执行销售促进活动，拉动市场，提升销量。

第四：跟进促销赠品及赠品的合理化分配。

第五：进行布点建设，提升品牌形象。随访辅导，执行督导。

第六：每月进行量化考核

第七：对每月的任务进行分解，并严格按照wbs法对工作任务进行分解做到环环相扣，权责分明，责任到人，工作细节分到不能再细分为止。

第八：利用团队管理四大手段：即周工作例会;随访辅导;述职谈话;报表管理。严格控制团队，保持团队的稳定性。

第九：时时进行市场调研、市场动态分析及信息反馈做好企业与市场的传递员。全力打造一个快速反应的机制。

第十：协调好代理商及经销商等各环节的关系。根据技术与人员支持，全力以赴完成终端任务。

**有关销售本周工作总结范文6(推荐)七**

公司领导对于本人的信任及培养自我有更好发展前景的机会在此表示诚挚的谢意，经过在本企业工作的这段时间里，自我也积累了充足的项目知识及销售经验，08年已有了一个崭新的自我，也肯定了自我一心跟随公司长远发展的决心，在恒富自身感受到了家庭的温暖，也体会到了领导对于人才的重视及培养精神，我将不负领导众望，全身心的投入到更高标准更有效率的工作当中，经过自身的努力，为公司创造更高的价值所在。今年将是我人生的转折点，对于公司支持自我竟岗销售主管之举动，本人也有了一个如何做好销售主管的工作计划，在此列出以下几点:

在本项目做销售已有半年之久，积累了必须的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自我的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已到达能够快速的上手接任自我的工作。

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自我。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自我的机会，我好观察出最具价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情景，已做好记录，待培训时做好总结，经过对于新员工的高要求使其快速提高，以到达公司的目的。

主管已不再像销售一样单单靠自我去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作:

1.营造积极进取团结向上的工作氛围主管不应当成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越简便，说明管理得越到位;奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的进取性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的.温暖。

2.制定良好的规章制度项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，可是更应当成为遵守规章制度的表率。如果项目主管自身都难以遵守，如何要求团队成员做到

3.建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

1.应把公司的利益放在第一位，以公司最大效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2.协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3.主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。

4.创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的进取性，并坚持团结协作、优质高效的工作气氛。

5.及时传达公司下达的政策，并不断的考核。

6.负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。

7.做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。

8.负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。

9.负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自我还将不断的学习，总结经验，快速提高，望自我能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。最终对于领导在百忙之中有此雅致来看自我的工作计划深表感激，祝愿公司领导工作顺心，身体健康!

**有关销售本周工作总结范文6(推荐)八**

实习第一个星期，实际算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向和前景等。另外，尝试跟同事多沟通，多听，从交谈中也能学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候主动伸出援助之手，令我非常感动。几天之后就开始在同事的绑带下，做一些业务相关的工作，主要是在一旁协助处理一些简单的事情。可别小看这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要的，因为它们都是互连的。为了保证最后能够顺利，前面的每一步基础都要打好。为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情，我都会认真考虑几遍。因此，我做得不算很快，但都能够保证让同事们满意。同事通常不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，期间还为我提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

刚开始这两个星期，我就是在同事的帮带下，做一些业务相关的工作。但经过这两个礼拜的学习，我可以简单的总结几个字，那就是多看、多问、多观察、多思考、多动手。一方面是要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。另一方面是要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

已经实习了两个礼拜，接下来逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，老板也知道我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天我都会非常早起来，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这些信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在心。

因为我这些天早起熟记公司给我的一些相关资料，还是对我这些语音电话有很大的帮助，使我越来越得心应手了。每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。工作都是辛苦的，特别是周末，语音特别的多，等到假期的时候也不可以安心的休息。认识的朋友一多就容易乱，幸好有同事在旁边提示，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了，一个人做就很难一起做就变得非常容易。我对这段时间的工作非常满意。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。经过两个礼拜的语音锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，同时也对组织销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情。这个星期只工作了两天，因为接下来就是公司放假回家过节了。

这是春节后上班的第一个星期我依旧做通过语音跟客户沟通的事情。每天都要接听好多个语音交流，语音通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户或合作伙伴需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。

这一周除了做通过语音跟客户沟通的事情，偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈。我的第一次跟客户或合作伙伴面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。

这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情，偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈。由于自己向来比较内敛的缘故，与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了数十次经历之后，进步了不少，再加上同事们的鼓励与帮助，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户或合作伙伴满意。

现在，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去，觉得自己离成功不远了，正应了那句话：社会是一所最好的大学。这些深刻的感受只有经历过的人才会体验到。两个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如何快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。

面对经验比我丰富的阅历比我深得多的客户或合作伙伴，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。现在我依旧是跟客户语音沟通或者面谈，但还是偶尔同市场人员考察市区及周边地区的其它相关企业，了解目前市场的行情与竞争者公司，了解其运作方式和将进行的活动，了解当时行情以便于公司对产品的生产，选择有利地位与其老板协商加盟。为公司下一步所采取的措施提供信息，同时在互联网上进行网络推广，也为公司下一步的推广工作作好信息收集。

接下来这个星期公司就安排我尝试接触在xx这几个主要的网站做产品的推广，以及在网上与其客户做交易。我庆幸有这样的一个学习的机会，能够很好的提高自己、锻炼自己。这周的学习让我对电子商务有了初步的了解，网上交易使商品交易发生了巨大的革命，这种方式的存在大大降低成本，尤其对于广泛需求的商品。只要有严格品种、规格、质量标准约定的产品，可以在网上实现全部商业交易活动，所以以互联网为平台的网上交易具有非常大的优势。

这周开始每天上班第一件事就是挂xx，之后进入xxx后台查看订单，有时一早就会有客户咨询，这时就一边和客户聊，一边协助同事查看订单，确认订单信息，处理订单，联系发货等等。有时候常常觉得自己的知识不够用，经常是和客户没聊上几句就出现问题了，有时同事也忙的时候就让我查看详细说明，往往为了查信息，客户等到黄花菜都凉了，我老是说不好意思，稍等一下，不好意思，我确认一下。严格来说这一周做的最多的就是在给客户道歉，自己想想都觉得不好意思，一定要改进，接下来狠抓基础知识，争取做到熟悉基本业务。

这一周我已经基本能独立处理订单了，对xx后台相对也熟悉了很多，在和客户聊天的过程中，我开始感到一种乐趣，特别是当客提出一个又一个疑问，在我这边得不断的解决时，那种成就感是由然而生的。我发现自己在聊的过程中也懂得一些沟通的技巧，例如说，客户经常会询问我产品的用途，是不适合用在某个方面上，有些客户经常会搞不懂产品的使用方法。我基本都会详细的回答客户的提问，前辈们也不会像我刚开始那样不断的查看我的聊天记录。这一周比较忙，有点小累，但能撑得住的，不断学习，不断进步，继续加油。

我有空的时候，现在会论坛跟跟贴，这是工作予许的，听同事们说：老板就狠不得大家都这样做，可以增加公司的知名度呀。推广方面我十分陌生，只知道公司有个办公室，有几个同事每天都在埋头苦干，不停的从这个网站窜到那个网站，再从那个网站窜到这个网站。

我的实习工作已经开始进入后期了，和刚进公司的那种手忙脚乱相对，我现在已经多几分成熟和老练，一切一切都有了很大的变化或者说是进步。我虽然依然一如既往的做着自己的本职，但我能感觉到自己对这本职工作的得心应手和纯熟。虽然还是一天一天的重复前一天的工作，但是现在中间可能会穿插一些其它的突发事件，什么代班啊、协助售后部处理一下售后的问题……七七八八的，好像一下子我就都会做了。对于产品除了初期有刻意的去背过，后来也没有刻意的去背过，但很多基础知识都留在脑海里，随手拣来，和客户聊天也是得心应手的。

实习马上就要结束了，这几个月的实习中，感觉自己真是学了不少知识，也成长了不少呀。对电子商务的了解，对xx这个销售平台的了解，再到对xx这个人物，我都有更多的认识。我这段时间也开始在整理我的论文和实习的总结报告了。

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！