# 应对联通销售工作总结(优选7篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-01-05

*应对联通销售工作总结1光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首己入公司已一年，在这一年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，...*

**应对联通销售工作总结1**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首己入公司已一年，在这一年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这一年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

>一、工作中的感想和回顾

自XX月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好自己的销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

>二、工作中好的方面

1、思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2、工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3、心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4、生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

>三、工作中存在不足

1、工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了！

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交！

5、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7、谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

>四、下步工作中需要得到的改进及帮助

1、完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2、对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3、单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类！

4、用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质！

5、日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

6、正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！

7、习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力！

8、望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高！

9、希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进！以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利！

**应对联通销售工作总结2**

20xx年是定南联通务实、转变的一年，在上级正确领导下，在县分管理层、全体员工的共同努力下，县分发展呈现出良好的形式，企业经营步入正常轨道，收入稳步增长，员工和渠道信心得到鼓舞，企业影响越来越大。

>一、20xx年度主要工作完成情况；

1、量收完成情况：1）业务收入2）业务发展

2、前端：经营服务管理方面1）渠道建设2）集团业务拓展3）服务管理

3、后端：建设维护支撑方面1）建设工作2）维护工作3）财务支撑工作

我和领导班子主要抓了四个方面的工作：一是人力资源调结构，通过搭平台、建机制，完善契合公司实际的人力资本管理体系。二是网络建设抓超前，按照“3G/2G一张网，统筹建设，协同发展，传送网适度超前”总体规划原则，早启动、早建设、早投产。三是企业变革求突破，围绕客户接触点进行营销组织变革，深化政府合作，突出企业责任，实现企业品牌体系突破。四是基础管理谋创新，坚持通过KPI“赛马”机制赛出“快马”，并搭建大工单系统、渠道管理等系统实施内外部流程穿越，深入推进信控授权，基础管理权限下移。

>二、工作中存在的主要问题；

1、提升管理水平2、提高执行能力3、加强创新

一个团队如果能进步，首先一定是敢于直面自身的问题，更要能清醒地判断问题产生核心所在。在江西联通经营发展的当前阶段，面临的最大问题与挑战就是“如何突破业务发展的天花板”？而突破“业务发展的天花板”首先要突破的是“观念的天花板”、“管理的天花板”、“能力的天花板”，从问题的外在表象看好像是“行而不快”，即业务的发展没有解决“快”的问题，而深刻的内在原因是“做而不好”，即我们这支团队欠缺“追求完美”的强烈信念和“定位卓越”的气度，是各层经营管路单元还欠缺把真正把每件事情做实、做精、做透的能力。

>三、本单位中层管理人员选拔任用情况；

公司坚持“赛马”机制及“德才兼备、以德为先”原则，20xx年全省共有2名中层管理人员通过竞聘方式提拔任用，分别是抚州市分公司辛剑和上饶市分公司祝志刚，其他省分公司平级调入中层管理人员1人（原江苏公司陈大军），集团交流干部1人（现南昌市分公司周波）。

>四、工作体会及20xx年工作设想；

1、量收完成情况：1）业务收入2）业务发展

2、前端：经营服务管理方面1）渠道建设2）集团业务拓展3）服务管理

3、后端：建设维护支撑方面1）建设工作2）维护工作3）财务支撑工作

20xx年很快即将过去，而一年中团队所做的“夯基础、强机制、建体系”各项工作也一定会在新的一年薄发出来，展望20xx，最关乎未来的，也一定要在20xx年形成突破的是三件事：一是团队要超越，一定要战胜自己，通过沃20、沃30、沃100等系列人才队伍的培养机制，加大大学生及村官的引进，并通过联合办学等方式补充团队的新鲜血液，同时，加强专业评价机制，通过透明的绩效考核提升团队的效率和战斗力。二是机制要革新，在发展难以突破天花板的窘境下，如果没有机制创新的保障，是很难形成追赶的，机制保障的核心是专业化、扁平化，目的是穿越流程，将目标、政策、资源、保障以最少的层级快速分配到一线，从而形成快速复制能力。三是发展要破局，公司必须牢牢抓住移动互联网对移动语音替代的机遇，面对现状，江西联通的发展挑战巨大，一方面历史形成了“市场份额低、网络欠账大”的特有状况，另一方面在全国的布局中又面着“时间窗口紧，加速要求高”的关键阶段，确保做好有效衔接是必须回答的课题。

**应对联通销售工作总结3**

20\_年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。今年的x月份，我走进了\_，截至到在，已经在公司沉淀x个月了，对于\_彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这x个月的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。让我颇有心得，做出了如下总结：

我进入公司后，在公司内部理解到了\_彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体验到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是\_，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

一、年终答谢会

初到\_，我的情绪期盼而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于20\_年\_月\_开展了20\_年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到\_换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由\_教授讲解了人体排毒，在听了不一样讲师讲课后，感受到了不一样的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮忙。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持潜力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约200万，由于不是以\_，\_彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

二、市场服务

我在\_市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，\_、\_彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习用心性，帮忙掌握\_、\_彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是能够持续每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

在\_这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。但是更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一向很愉快，让我对公司和我自我充满信心。这是一个温馨的大家庭，那里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。那里的氛围我很喜欢!

在过去的这x个月里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这x个月里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选取适合的产品。\_、\_的彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费潜力，从而为其选取适当价格的产品。慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。在贵州出差的期间，协助了年终答谢会的开展，从而了解到了终端会议的筹备和开展，为以后我自我筹备终端会议打下了扎实的基础。从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。这些都将成为我实现梦想的垫脚石，让我的人生更加丰富。这x个月时间里，有太多的事情让我不能忘记，有太多的感动让我铭记。

新的一年对我们来说是充满挑战、机遇、期望的。新的一年，我必须要努力打开一个工作新局面。为了提高工作效率，我制定了以下的新年计划：

一、在销售方面，要努力加强自我对产品的专业度，提高自我的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自我赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

二、在讲课方面，要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自我独特的讲课风格。

以上就是本人20\_年度的年终总结以及新年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我必须会努力配合、虚心求教、善于发现并用心应对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。

**应对联通销售工作总结4**

尊敬的领导：

今年年初，我由\_\_销售服务有限公司调到\_\_销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，管理部完成了各项工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为销售部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

作为一名管理干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，完成了各项工作指标和领导交办的各项任务。未发生重大安全事故。开业初期，根据集团文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司制度，包括伙房、宿舍、保安、考勤、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部关系，认真做好接待工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到发展要有新思路，工作要有新举措。春节过后，新建了车棚，方便职工停车，筹建蔬菜大棚，现已开始种植，很快就可以为集团和职工食堂提供绿色无公害蔬菜。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和一线职工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了职工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，职工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。职工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

通过将近一年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同志对我今后的工作给予支持和监督。

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_年\_月\_日

**应对联通销售工作总结5**

20xx年即将过去，在这辞旧迎新的时刻，职工xxx向公司领导和同事汇报一下一年来局房动力电源组的工作情况。在联通工作的这几年里，深感联通人的企业文化和团队精神，她有先身士卒，勇于进取，敢于承担责任，先天下之忧而忧的领导集体。有着勤奋敬业，坦诚相见，不计得失的职工队伍。我深感做为联通人的自豪，也感受到做联通人的责任，所以自己始终坚持老老实实做人，踏踏实实做事这一宗旨，认真做好自己的本职工作。20xx年我们通信动力电源组在分公司及部门的直接领导下、在相关专业的配合及同事的勤奋努力下，顺利完成通信局房动力电源的维护任务以及其他工作，有力的保证了交换局各通信设备稳定可靠的运行。现将全年来的具体工作总结如下：

1、尊守国家法律法规。尊守联通公司的各项规章制度，尊敬领导，团结同事，并严格按照通信电源操作准则对通信电源设备进行操作。

2、今年因3g建设，电源专业完成了道康发电机组（dk400gfc）切换开关柜（ts—100），艾默生（p1030）机房专用空调、中兴交流屏（zxdp03—600a）、中兴高频开关柜（zxdp12—300a）、光宇蓄电池组（gfm—xx）的安装和初验工作。

3、认真负责的做好资阳地区各基站发电的日常管理工作，协调处理好与各地方（供电部门、代维公司）相关部门的关系。稽核抢险发电油费时，依据（代维协议）严格审核处理每一笔费用，并做好相应记录。努力把费用降低，争取公司利益最大化。做到对联通公司负责，也对自己的良心负责。

4、电源值班人员每日每两小时对交换局房电源设备，变压器、高低压配电屏、华为中兴高频开关柜、ups、机房专用空调、蓄电池组等测试电流、电压是否正常、观察信号指示有无告警、局房温度和湿度是否正常、进行巡检维护并记录好参数，发现故障及时处理，并填写上日巡检作业计划上，作到有章可循。在基站发生电源故障时，第一时间通知各区域代维公司，及时做好故障记录，按月汇报基站停电掉站情况给部门维护主管。

5、电源值班人员每周对局房各专用发电机组进行15—30分钟空载运行，对发电机启动蓄电池进行充电。检查机油、冷却水的液位是否符合要求、燃油箱的燃油量液位，启动蓄电池的电压、液位是否正常，启动蓄电池有无变形。发电机运行时的电压、频率、冷却水温、机油压力、发电机转速等是否符合要求，各种仪表、信号灯指示是否正常，运转时是否有剧烈振荡和异常响声。试运行后并做好记录填入周维护作业计划上。在通信局房停电时，保证发电机组能随时投入正常使用，确保通信局房万无一失！

6、电源值班人员每月一次对变压器、高低配电设备、ups系统、高频开关电源柜、各蓄电池组、局房专用发电机、局房专用空调等进行月维护以及对所有电源设备进行清洁维护。对变流设备检查输入电压和变化范围要在允许范围内，工作电流不能超过额定值，各种开关、熔断器、插接件、接线端子等要接触牢固，设备机壳接地良好。对变配电设备检查接触器、开关接触是否良好，检查信号指示、告警是否正常，功率补偿屏工作是否正常，检查充放电电路是否正常。对蓄电池组检查测试电池端电压、电解液的密度和温度。对局房专用发电机进行月试运行。对局房专用空调检查有无跑、冒、滴、漏现象，清洁过滤器更换过滤网，测试压缩机进出压力是否正常，有无过冷过热现象，检查空调给、排水路是否通畅，并做电流测试。做好记录并填写入月维护计划中。每月月底配合综合部和物业公司有关人员对通信局房进行一次消防安全大检查！

7、局房电源组值班人员每季度对用电设备进行防雷保护检查，测试中性线电流是否在允许范围内，负荷是否均分，各部件的温升及接线端是否良好。检查干式变压器的风机是否正常工作。清除空调冷凝器沉淀物，检查风扇调速状况，校正温度、湿度，确保空调的正常运转，并对局房电源设备进行全面清洁，确保通信局房对温度、湿度、洁净度和空气清晰度达到通信局房要求。

8、局房电源组值班人员每年年底对蓄电池组进行放电测试，检查电池组引线及端子的接触情况，测量馈电母线、电缆及软接头的压降，三年做一次蓄电池组的容量试验。每年配合供电部门对高低压配电设备测试杂音电压和启动冲击电压试验，检查变压器和电力电缆的绝缘性，清洁电缆沟，检测避雷器及接地引线。对机房专用空调进行清洁冷凝器，检查电加湿器电极，检查空调的负载电流是否正常。每年配合防雷局对通信局房做一次防雷、接地测试，检测防雷装置。对所有的仪表、仪器进行校正。配合代维公司搞好动力环境监控系统设备的维护工作。

9、按照四川分公司的要求，每年做二次应急预案演练。今年4月和11月电源专业做了通信局房电源故障应急预案演练，演练非常成功。

10、今年局房电源组重点完成了通信局房电源设备的2a整改。

11、带领局房通信动力电源组努力出色完成领导及部门临时安排的其他工作任务。

以上是我对今年的工作总结，每年的工作情况都基本上都是这样的，明年努力把工作做得更好。几年来，我都在动力值班室从事生产一线工作，深知电力工作是一个特殊的行业，需要自己有良好的自身技术能力和良好心理素质，在领导和同事的支持下，我的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高。新的一年，我将更加努力地学习业务技术知识，提高自己的操作技能和综合素质。努力学习和掌握通信电力系统运行方式及其特点，更加了解资阳地区的电网运行情况，同时能根据各类通信电气设备的需要，掌握相关的技术及专业知识。我相信我们每位员工的一小进步，就是我们联通公司的一大进步。我选择了联通，我就该努力的奉献联通，与联通的荣辱与共！而且联通是我们的衣食父母，我们更应该为联通争光添彩。祝愿我们的企业明天更辉煌！

**应对联通销售工作总结6**

寒来暑往又是一年，这也是我在咱们公司工作的第二个年头了，在20xx年里面，我得到了同事们不少的帮助，这才能让我的工作能力得到了不小的提升，趁着鼠年来临之际，我得向领导们汇报一下我的工作情况才行，希望这份年终总结能让我新一年的工作变得更加有方向性吧。

在咱们公司里面做一名销售客服，虽然看上去好像比较简单，只需要和客户保持良好的交流联系就足够了，但其实真正的工作中远远要比我们想象中的要难，因为我要面对诸多意外乃至困难的局面，一旦处理不好不仅会给自己的工作带来影响，还会给咱们公司的形象抹黑，所以我工作了这么久，也不能敢保证自己在工作这方面能做到万无一失。所以，我必须时时刻刻的想办法提升自己的个人能力，这包括了许多方面，当然了成长可不是一个短暂的过程，我必须要花费大量的时间才会获得一定的成效。于是，在平日的工作中，我一直紧紧跟随着自己的组长和诸位领导们的指示，严格按照公司里面的操作规范流程办事情，这样才能保证给客户们一个良好的交代。

在过去的这一年中，我发现自己对于咱们公司的产品还不够了解，而且在和客户们进行交流的时候，也暴露了一些毛病，例如口齿不太清晰、回答问题不够准确等等，这也是我接下来的工作中要好好改进的地方。虽然我在工作上还达不到一名优秀客服的标准，但是我一直都让自己的思想和言行保持在一个良好的水准上，在公司上班的时候，我全年都没有出现上班迟到的情况，无论大雨或者严寒，我都能准时地赶到公司里，另外在公司里组织各项活动或者培训时，我也都会积极地参加，当我在工作的时候，我也会尽力做好自己分内的事情，即便有时候我的状态不太好，但是只要在坐在了自己的岗位上，那么我就会承担好客服的职责，即便会面对着客户们的严厉指责和批评，我也会用我最好的态度答复给大家。

现在，新一年的工作已经开始了，我身上的职责依然十分的重大，但是我不会害怕接下来的压力，我要用自己的行动来证明自己的能力，争取早日成为咱们公司里面的一名优秀客服，并多多做出一些重要的贡献出来！

**应对联通销售工作总结7**

中国联通是中国客户群最大的电信运营企业。屈指算来，到联通公司已经6年的时间了，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，现在已完全融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了很深的了解。我喜欢这个工作，它让我发现自己很有亲和力，不怕与人接触，抗压性高。我在工作中，彷佛在做一份不同的工作，秘诀在于我保持对公司与工作的兴趣。我的工作主要是与客户直接面对面沟通。也就是要帮助客户可以顺利使用联通公司的服务。联通的客户分布甚广，各行各业的都有，甚至还有国家机关，像国税局、工商局等。我因此交了很多朋友，跟不同产业的人分享着不同的经验，这也成为我工作上另一项乐趣。

营业员的工作内容重复性较高。很多人都觉得它很隐性，看不到有形的成绩，我却觉得这项工作很有意思，它的喜悦与痛苦都来自于客户。看电视、电影，念书时，好象所有的对错都很清楚，非白即黑，但面对客户的反应，很多时候有理说不清，我得冷静面对他们情绪性的抱怨，甚至是谩骂的字眼。刚开始我也常想，联通公司又不是我家开的，客户不顺，干嘛不分青红皂白地骂我，我也常被客户无理的反应搞得郁闷不已。但同时我也拥有笔墨难以形容的喜悦。记得我在做营业员的第二个星期，有位客户不太会使用自己的小灵通，连存电话号码都不知道，我很有耐心地教他操作，花了近半个小时的时间，终于把他教会了，听到客户的感谢声音，我差点兴奋地跃起来了。之后，他每次到营业台办理业务，都会再三地向我表达谢意，听到他的称赞，我特别高兴，并表示这是我份内该做的事。后来他甚至向旁边的人宣传，说他非常满意我们的服务。

营业员终究是要解决问题的，除了亲切之外，还得要学会冷静面对客户的情绪，不要被他们的情绪牵着走。有时候客户会说不清楚问题在哪里，营业员也得冷静地帮助客户发现问题，以便顺利解决。由于营业员的工作很琐碎，往往挫折感大于成就感，但一有成就感又会乐上好几天。所以做营业员就要有点鸡婆个性，如果你是个比较自我的人，很难乐在其中。有人问我，你一个大男人什么不好干，偏要跑到联通做营业员，公司到底给我什么？我觉得公司给我一个工作的舞台，一个继续深造的机会。如果一味抱怨工作辛苦，太斤斤计较，那就太辜负任用你的公司，也辜负了这个机会。我自己平时在个人形象上没有太多的要求，什么自然啊、亲切啊、微笑啊，感觉不是那么重要。进入联通公司以后，看似简单的事情原来也不是那么简单，就拿每天早上8点半前的迎宾岗说，站要直、衣要整、语要勤，所有的一切都代表联通公司的形象，通过自己的工作，让自己真正融入到联通公司，享受客户对我们满意的目光与赞许，同时也让我明白了一件是事：做好一件事不难，难的是要如何坚持！说话是我们天天都离不了的，但如何说、怎么说又是一门艺术，如何让客户感受到上帝的感觉也不是一时半会能达到的。“您好！欢迎光临！”、“您好！交费是吗？您请坐，请报号码。”，一句句多么简单的语言，多么朴素的话语，却代表了联通公司对客户的真诚与关爱！这也教会我要如何为人处事，如何做一个真诚的人！通过联通客服工作的这些日子，让我在各方面的技能都得到提高。

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！