# 手机销售工作总结简短版(精选20篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-01-11

*手机销售工作总结简短版1五月很快就完了，在上级领导的信任和指导下，在同事的帮助下，依靠领先的手机产品和先进的销售理念，通过自身兢兢业业，任劳任怨的工作，终于取得了一定的销售业绩，现将各方面工作总结如下：>一、加强业务学习，不断提高业务素质要...*

**手机销售工作总结简短版1**

五月很快就完了，在上级领导的信任和指导下，在同事的帮助下，依靠领先的手机产品和先进的销售理念，通过自身兢兢业业，任劳任怨的工作，终于取得了一定的销售业绩，现将各方面工作总结如下：

>一、加强业务学习，不断提高业务素质

要做一个合格的销售员，必须脚踏实地，步步为营，多向同事学习，不断鞭策自己。众所周知，手机市场竞争激烈，这就要求我们在平时工作中注重思维方式，从细作起，从小开始，多和客户打交道，根据客户的实际需求，多方面满足客户的需求。

>二、出现的问题和不足

5月份，为了完成公司任务，我利用下班时间，在提高原有客户的拜访次数之上，又努力寻找新的尚未开发的售点来增加自己的业绩。五月日，在四会大旺开发了一个卖场，接下来还需对他们进行销售回访。但是，相对来讲本月市场还是比较惨淡，除了自身业务水平有待提高之外，产品本身也是一个因素。终端竞争激烈，在乡镇级市场的底端机型牌子众多，如国信通、邦华、亿通，等，这就要求我们充分利用公司的条件去吸引顾客，并做好售后回访。

>三、下月工作计划

1.加强对整个片区情况的了解。在销售的时候分清侧重点，不盲目，加强与经销商以及促销员沟通，让他们充分了解自己的产品，以便更好的销售。

2.加大对销售人员的培训力度，特别是对新产品的培训，针对部分销售人员实行业绩奖励，以提高他们的销售热情。

3.做好售后服务。对客户提出的问题，尽力解决。

**手机销售工作总结简短版2**

时光荏苒，我到XXXX公司XXXX店已近两个月的时间，回顾这段的工作，在各位领导和同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级下达的要求和任务，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，我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我近期工作简单地总结如下。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

**手机销售工作总结简短版3**

时光荏苒，我到\_\_\_\_公司西安店已近两个月的时间，回顾这段的工作，在各位领导和同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在\_\_\_\_店上班，因工作需要公司调我在\_\_\_\_附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我近期工作简单地总结如下。

一、遵守职业道德

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。

二、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。

**手机销售工作总结简短版4**

走过了大学三年的学习，现在开始进入到了实习岗位中锻炼，我找到了一家手机销售公司做销售员，负责现下门店，新手机的销售和推广。

对于一个专门学习营销的人来说，这并不难，难的是如何做，我虽然没有做过手机销售，但是以前在假期内做过服装销售员，所以对于销售有一定的经验。来到手机店的第一天，我们就在经理的带领下，熟悉了手机的各种款式，尤其是最新款手机，被放在了玻璃柜台外面成为了体验机。

这家手机店，是公司成立不久的一家线下实体店，我们的任务并不是销售，而是推广，让线上客户来到我们实体店体验，同样也负责销售，只要客户愿意购买，就会销售手机，我们销售的手机是xx手机。我们店一共五个人，每个人负责一天推广销售，我被安排在了周三开始销售。对于进入本店的客户，我都非常热情，用我以前服装销售的经验，来推销新产品手机。

有经验还是不一样，这给我销售提供了极大的帮助，经过我一番讲解，客户也认可了我的说法，然后对于最新款的手机开始体验，最后比较满意的点了点头，可是最后来了一句，我会在网上买，让我感到挺失落的。

现在线上销售成了主要的销售渠道，抢占了很多线下销售份额，让我们这些实体店销售人员的销售难度增加了不少。虽然明白但怎么可能就认输呢？再怎么说我也要拼一把，不然不甘心自己就这样失败。所以我就开始在工作岗位继续加油学习。我们店主经常给我们讲解一些比较重要的销售手段，线下销售和线上销售不同，线下注重的是体验，线上最大的优点是优惠的价格和送货上门。

虽然我在实习内并没有销售多少手机，但是却学会了很多销售手段，尤其是推广的手段更多，为了提高手机知名度，我们负责线下的传播。发传单，线下店面体验等，让客户感受到新手机带来的新感觉，让他们明白手机的不同，从中体会到全新的感受，我要做的就是作为一个中间人，让客户感受到新产品手机的优势，当然我们也需要重点讲述新手机比其他老牌手机强的地方，展示新手机的各种性能，这样才能够让客户感受到新手机的优点。

我们虽然是一家体验店，但是很多时候都会看到很多客户来到线下店面来体验手机的优劣，从中感受这款手机的性能。让我们在工作中学习了很多关于手机方面的知识，同样，也学到了线下推广的各种手段和方式，提高了自己的工作效率，我也能够在以后的销售中不断的提升自己的销售水平。实习结束了，当走出这家实体店，看到人来人往的人群，发现自己是如此的渺小，想要继续在岗位上发展还需要继续提升自己。未来依然需要努力。

**手机销售工作总结简短版5**

过去的20xx年是难忘的一年，0\*年分公司共完成回款亿，销量5-台，在整体分公司业绩水平和市场工作中，较\*\*年比较有了进步，在业绩中，落后于全国其他兄弟公司(如南京、济南、成都)，在全国-a类公司中排名落后，在\*\*年浙江整个市场发展中，各个区域发展速度及占有率都有退步。分析20xx年主要原因：

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\*\*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;

2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降;主要表现：

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;

③渠道网络、经销商激-情及凝聚力下降。部分区域出现缺乏核心经销商或核心不核的问题，经销商不愿承担销售任务。办事处无法掌握市场，渠道效率低下;

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\*\*公司成立五周年的喜庆日子，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;

6、营销渠道网络、持续发展、“合纵联横，渠道分销”的渠道战略思想。以终端为中心，以适应市场竞争为导向，以金钻俱乐部、数码俱乐部为网络主线，大卖尝ka店、营运商专业终端为辅线的网络体系，加强\*\*公司凝聚力，持续提升客情关系，成为区域内最优秀的网络体系，提升渠道的战斗能力，通路的执行力及效率。分公司平台、办事处是二级建设网络体系的承担者，渠道疏通，通路为王\*\*公司网络成为在市场竞争中的基础;

7、以ka攻略，推广期下沉为策略，展开20xx年精细化的市场营销工作。仔细研究市场，细化区域特性，客户类别，强化市场营销的精细化微观管理，仔细今年要有计划，有节奏的大幅提升，品牌在终端的形象，重塑红色堡垒，红色根据地。今年在一、二级市场及三、四级市场开拓，形成策略及战术取得成绩。

8、客户服务工作的持续发展，夯实基础，提升各区域客服网络的营后效率，为一线服务，为消费者负责，加销售工作的保驾护航。要在对ka及大卖场客服工作进一步的探索及进步，在今年切实开展有规模的服务推广、创服务美誉度。

最后，谈谈20xx年市场竞争状况及我们的精神与方法-论

20xx年总部下达分公司全年回款任务指标亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成亿，将近是7--台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。20xx年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20xx年我们在精神、组织氛围上做好准备：21

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点严涛要特别注意。“兵熊熊一个、将熊熊一窝”，我们各级团队的主管要准备做好带头人;

2、“尽心尽力”兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：“民工心态”和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础;

**手机销售工作总结简短版6**

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。

**手机销售工作总结简短版7**

时光荏苒，我到三星公司西安店已近两个月的时间，回顾这段的工作，在各位领导和同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级下达的要求和任务，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，我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我近期工作简单地总结如下。

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。手机业务员工作总结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。

**手机销售工作总结简短版8**

我在这家手机店待了了两年了，唯独今年上半年的工作表现我最为满意，我觉得我终于把自己的才能发挥出来了，店里每个月的销售之王的桂冠也经常被我收入囊中，但是我也不会骄傲自满，要想一直保持自己这么良好的工作状态，自然是需要时刻的自省，反省每一天在工作当中的不足，这样才能让自己越来越优秀，以下就是我对自己上半年的工作总结：

>一、觅得良师，进步飞速

作为一个销售，要想进步是很难得，因为早就有了自己固定的销售方式了，很难做出改变，但是我清楚的知道，自己的销售方式是有问题的，否则自己的销售业绩也不会迟迟止步不前，一直处于一个十分尴尬的位置，上不上下不下的，当我意识到问题之后，我就时刻都在寻找机遇。今年年初，店里从总公司那边调过来一个金牌销售，说是希望能带动我们店的销售动力，不得不说她来这里真的是屈才了，无论是口才还是长相都是那种特别讨客户喜欢的那种，有了她的到来，我的店的总销售额是直线上升。大部分的功劳都在她身上，我就开始让她教我东西，一开始我只是给她打下手，自己去摸索她的销售方式，后来就开始教我东西了，有了她的指点我才知道，我以前在销售的时候，存在太多不对的地方了，自己的销售能力也是飞速增长着。

>二、改变工作方式，效果初显成效

今年我的工作方式大概，很多方式可以说是跟以前的我是截然不同的，我开始去揣测客户的心理。客户在来店里买手机的心理无非就是两种，一种要想高性价比的，也就是价格低配置高的。还有就是尽可能的让自己赚，让手机店送东西，比如送话费什么的。其实这些我都可以做到，我不会再守死规矩，在我们手机店有个规定，每当一款手机出新品了，尽可能的去销售这种，其他的先放一边，我不会再去遵守这种规定，而是按照客户的要求去给他推荐最适合他们的手机。还有就是小恩小惠这一点，我也是可以办到的，我能底价从厂家拿钢化膜，还有一些跟手机相关的小玩偶，这些我都是可以送的，为了服务周到，我甚至都有了一手很好的贴膜技术了。

>三、总结销售情况

今年我的销售总业绩比去年整整高出50%，这是一个极大的突破进步了。各个品牌我都有涉及，而不是拘泥于一种，上半年我一共卖出将近两百台手机，我自己都没想到，我有一天能这么厉害，希望自己能保持好这种工作状态，继续加油。

**手机销售工作总结简短版9**

为了让自己的暑假过的更有意义，并且锻炼一下自己各方面的能力，暑假刚到来不久，我就与好朋友一起寻找实习的机会。幸运的是，我们同时被xx市汽车销售有限公司录取，成为该公司的销售助理。

在将近一个月的实习中，我学到了很多东西。相信它们会让我受益终生。

一、关于工作和态度

作为大学生，我以前一直有着一种优越感，觉得自己以后肯定能过很容易的找到一份比别人好的工作并且能过做的很好，可是实习的第一天我就感到了自己的眼高手低。虽说是销售助理，可是我们会时不时的被派去洗车，擦车，刚开始的时候觉得挺有意思，做到后来我们就一直在抱怨，认为他们是大材小用。后来老员工陈哥的一句话让我们觉得羞愧无比，他说：“要想卖好车，就必须先学会擦车，基础的工作虽然辛苦，却也最能看出一个人的毅力和耐性。”常听人说，听君一句话，胜读十年书，我觉得这也许就是我真正应该学习的东西。所以到了后来，面对每一辆车，我们都会耐心细致的把它擦干净，虽然很累，但是看着闪闪发光的车，也是很有成就感。擦车还了我另一个意想不到的收获：锻炼了身体。

二、关于交流和学习

我生来就是一个比较腼腆的女孩，在跟着销售员学习一些销售技巧，与顾客沟通的时候，虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下一款车的性能，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时带我们的陈哥帮我解了围。事后陈哥语重心长的对我说：“不要怕出错，害羞是做不了销售的，你应该给自己表现的机会。”

所以为了能够克服自己害怕犯错，容易害羞的毛病，我会经常跟那些资历老的销售员“套近乎”，从他们身上取经，并且在他们接待顾客的时候从旁记录学习。到了后来，陈哥竟然让我去试试接待顾客，虽然还是有点害怕，不过完成的总算顺利，还得到了大家的肯定。经过将近一个月的学习，我发现我在与各种人的交流沟通中少了很多的害怕和害羞，这让我对自己的未来更加充满了希望。

三、关于生活和其他

这将近一个月的实习，不仅让我学到了以上宝贵的东西，还让我明白了父母赚钱的辛苦，懂的要戒奢以俭;让我对企业的经营模式有了大致的了解，能够把理论知识运用于实践;让我更加懂的要学会约束自己的行为，学会守时;让我能够更好的明白团队精神，学会与他人合作;同时也让我了解了汽车的世界，开阔了眼界。

我知道我要学习的东西，这短短的实习只是一个开始，我要以此为契机，加倍努力的去提升，完善自己各方面的综合素质，成为合格的大学生，成为有益于社会的人。

**手机销售工作总结简短版10**

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！

**手机销售工作总结简短版11**

回顾这一月来，自己的工作情况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

>一、提高强化说服顾客的能力

我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。作为我们xx的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。

因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

>二、注意自己销售工作中的细节

谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。俗话说，细节决定成败，每一句话，每一个动作消费者都听在心里，看在眼里。这会影响消费者对我们销售员和我们品牌的评价，以致影响销售结果。

所以要用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们xx专柜的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们xx工作人员的优质精神风貌，更树立起我们xx的优质服务品牌。

>三、业务熟练程度的问题

如果自己都不熟悉每一款机子的功能，怎么可能向消费者讲解，怎能打动消费者的芳心，也不会获得销售的成功。所以要熟悉每一款手机的型号，配置，功能，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

>四、心态问题

心态可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。

>五、心得体会

经过这一个月的努力还是有收获的：首先是和整个xx二区的销售员们建立了良好的关系，以后我会慢慢培养她们的`团队意识，使她们认识到团队的重要性。

在销售方面懂得了要想卖出去一部手机，应该对顾客意图的充分把握，要先经过一系列的询问了解顾客的基本需求。然后就是良好的销售态度，一切以顾客为主导，满足顾客的要求，不要有那种你们爱买不买的心理，也不要向顾客喋喋不休的推荐。

还有就是和顾客差不多年纪大的我更容易和顾客亲近，把握顾客的心理，能充分和他们互动，从他们的角度出发，激发他们的兴趣。把手机的主要性能优势说出，能够给他们更好的介绍，让他们更详细的了解自己要购买的手机。

>六、下一步工作计划

继续对每一款机型加强了解，更加熟悉一些常用的功能，摸索其他一些不太常用的功能，在以后的销售过程中要做到让顾客在体验中了解我们的机子，把每一款手机出色的地方总结出来以此吸引顾客的注意力。

加强销售技巧的学习，由于经验的欠缺在这方面一直做的不怎么好，这也是今后重点努力的方向，在下班之后多去网上找一些关于销售的案例、资料来学习。然后在销售过程中渐渐把握住顾客的心理，了解顾客的心理活动。调整好自己的心态，既然选择了销售行业，就应该把心沉在当前的工作中，调整好以前浮躁的心态。

**手机销售工作总结简短版12**

光阴似箭，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，依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四周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，而且在工作效力得到很大提升。现将我一年工作做次总结。

我觉得，不管甚么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本条件;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，才能天天都不同的进步。

要做好这份工作不但需要熟习每一个手机产品的相干知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、仔细，认真对待每位顾客，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授，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，做好统筹工作对每位顾客都做好关怀服务，每一个环节都不能松懈。让客户等候时也感遭到我的真诚，不断熟习业务，这样才能进步服务效力。

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先容这些手机，才能从中不断进步自己的业务能力。

有效的团队工作也能够进步工作效力。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和谐。在工作中除相互学习，借签对方的优点，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也常常不断地总结思考，也取得了很多心得与体会。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愈来愈好，由于工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，放工时间，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，行业竞争剧烈，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，向四周领导学习，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，从容处理平常工作中出现的各类题目，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，酷爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中往，积极进步本身素质，争取工作的主动性，从而具有了较强的专业心，责任心，努力进步工作效力和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善本身的不足，将工作的不断进取、进步销售业绩作为我孜孜不倦寻求的目标，努力使思想觉悟和工作效力全面进进一个新水平，为公司做出更多的贡献。

**手机销售工作总结简短版13**

对于初踏入社会的我来说，社会上的一切都好陌生，我对于自己即将在社会上扮演什么角色，毫无头绪。我知道现代社会是一个开放性的社会,是一个充满规则的社会,我们国家要与世界接轨,高才能的人是必不可少的,但没实践的人才是无处可用的.要融入社会，首先要了解社会，多学习一些东西对自己的将来是非常有帮助的。

我的第一份工作是在北京丰台区一家电脑销售公司，这家公司主要是进行电脑耗材、整机、组装机销售，和电脑上门维护，公司规模不是很大，只有十几个人，本着初入社会、学习经验的目的，我决定留在这家公司。

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了自己的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，细节决定成败，这是一句老话了，但至今仍然适合。

经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己的适应能力有了个基本的评估。社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会的进步是全体人类的共同努力结果，并不是个人可以做到，所以我必须尽快提示自己。通过这次实践，让我懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失败，但是如果你不去接触，你连失败的机会都没有，失败并不代表结束，失败只是为下次成功提供难能可贵的经验而已。

实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质。

**手机销售工作总结简短版14**

XX年销售工作基本结束了，在整个团队的全年努力奋斗下，比XX年销量增幅，但在市场占有率和全国a类分公司排名中有所下降，主要的原因有以下几点：

一外因：

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;

二内因：

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;

2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降;主要表现：

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，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;

③渠道网络、经销商激情及凝聚力下降。部分区域出现缺乏核心经销商或核心不核的问题，经销商不愿承担销售任务。办事处无法掌握市场，渠道效率低下;

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;

今年是我们公司成立五周年的喜庆日子，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;

6、营销渠道网络、持续发展、“合纵联横，渠道分销”的渠道战略思想。以终端为中心，以适应市场竞争为导向，以金钻俱乐部、数码俱乐部为网络主线，大卖场、ka店、营运商专业终端为辅线的网络体系，加强\*\*公司凝聚力，持续提升客情关系，成为区域内最优秀的网络体系，提升渠道的战斗能力，通路的执行力及效率。分公司平台、办事处是二级建设网络体系的承担者，渠道疏通，通路为公司网络成为在市场竞争中的基础;

7、以ka攻略，推广期下沉为策略，展开20xx年精细化的市场营销工作。仔细研究市场，细化区域特性，客户类别，强化市场营销的精细化微观管理，仔细今年要有计划，有节奏的大幅提升，品牌在终端的形象，重塑红色堡垒，红色根据地。今年在一、二级市场及三、四级市场开拓，形成策略及战术取得成绩。

8、客户服务工作的持续发展，夯实基础，提升各区域客服网络的营后效率，为一线服务，为消费者负责，加销售工作的保驾护航。要在对ka及大卖场客服工作进一步的探索及进步，在今年切实开展有规模的服务推广、创服务美誉度。

最后，谈谈20xx年市场竞争状况及我们的精神与方法论

20xx年总部下达分公司全年回款任务指标亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成亿，将近是7台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。XX年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20xx年我们在精神、组织氛围上做好准备：

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点严涛要特别注意。“兵熊熊一个、将熊熊一窝”，我们各级团队的主管要准备做好带头人;

2、“尽心尽力”兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：“民工心态”和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础;

**手机销售工作总结简短版15**

从事手机销售工作已经两年了，进入我们xx专卖店也已经一年了。在这一年当中，我认识到销售工作是一件需要决心和毅力的工作，尤其是在当今社会进行手机销售工作，更是一件考验我们的事情。现在互联网的发展，让很多人都开始进行网购了，不管是日用品还是手机电器等等，大家都更加喜欢网购了。所以这对于我们实体销售来说是一个巨大的挑战。在这一年当中，我跟着我们xx专卖店一起奋斗，一起朝目标前进，虽然时间已经到了一个节点，但是我认为自己还是进步了良多的。在此也为自己进行了一些总结和整理。

手机销售前几年的时候还比较好做一些，现在做起来确实算是比较吃力了。现在很多年轻人都比较喜欢网购，所以对于我们实体店的销售来说，更是一个难以翻越的难关。在我平常的销售当中，我们店来的最多的人群就是中年人，他们比较讲究实际操作，所以我经常接待的客户也就是我们的中年人一类了。当然也会有一些青年人过来看手机，但绝大部分都只看不买，所以这一点还是比较让人难受的。

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。

**手机销售工作总结简短版16**

不知不觉间，漫长的实用期也终于结束。我自x月x日来到了\_x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，\_x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，\_x店一定会有更大的收获，我们也能获得更大的进步!

**手机销售工作总结简短版17**

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。

20\_\_\_\_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。20\_\_\_\_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。

20\_\_\_\_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!

\_\_\_\_月\_\_\_\_日，摩托罗拉高调推出迄今为止摩托罗拉家族最薄的折叠手机V3，其厚度仅为\_\_\_\_毫米，凝聚了摩托罗拉的设计哲学、美学及艺术造诣，以数个设计与科技首创打破业内多项记录，堪称“渊”自丰富科技，“薄”于尖峰设计的极品之作。

在随后对V3进行铺天盖地的宣传推广时，摩托罗拉以V3超薄为卖点，宣传口号是“方寸之间大成之作”，意在宣传V3虽薄却功能强大的尊者地位，以彰显摩托罗拉品牌在全球移动通讯领域的雄厚实力，并加强了摩托罗拉在手机造型设计和技术研发方面再次引领未来通讯行业潮流趋势的领导地位。

夏新：

11月18日，夏新启动主题为“百万旋风，龙卷神州”的百万像素手机大批量订货会。夏新此番携F90等多款百万像素手机以2680元的低价，在杭州、上海、天津、北京等全国范围内举行大规模的上市订货会，意在依靠批量上市的高性价比产品，捅破阻碍百万像素手机市场普及的最后一层窗户纸。

夏新的目的是，要打破目前百万像素手机市场上“价格虚高”和“有价无市”两个怪圈，力争在年底市场上掌握先机和主动，并以此带动夏新手机业务在第四季度走出低谷。夏新百万像素手机的全国首批订货量超过13万台，订货金额超过3亿元人民币。

TCL：

11月21日，TCL移动发布TCL神典e767汽车手机，并与大型汽车服务集团南菱汽车签定了战略合作协议。凭借其精准的检测功能，TCL神典e767汽车手机成为“南菱汽车集团推荐服务品牌”，进入南菱4S销售店和服务区销售。

手机进入汽车4S店销售，这在手机行业历史上还是第一次。TCL深入挖掘和满足市场需求，和汽车制造商、经销商、移动运营商一起开创一个全新的手机———汽车价值链，占领行业制高点，推动汽车移动智能管理应用和产业发展，获取更大赢利增长点。通过这种造势，TCL向更多的人推介其融合了手机通讯和汽车电子技术的TCL神典e767汽车手机。

康佳：

在经历今年前三季手机洋品牌的反击之后，康佳手机打出了“持久战”的战略，并于今年11月，推出“超长待机月”活动。此次活动，康佳大力打造由待机500多个小时的影像A66和待机300多小时的彩屏C926组成的“黄金组合”产品，直接对阵飞利浦、诺基亚等超长待机产品，在“持久”待机产品市场上与之正面交锋。

持久待机的需求原来局限于特定用人群，但现在逐渐发展成一种普遍需求。推出超长待机等系列产品，使得康佳A66上市首月销量就达到了2万台。这种差异化竞争策略使得康佳得以持续制造市场的消费兴奋点，保持灵活的销售策略，并寻求销量与利润的平衡。

在营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

1.铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了A、B、C分类管理，其中A类包括“中联”在内的25家;B类有94家;C类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家;终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为A公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉OTC市场的人员保证。

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两个会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4.确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策;如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5.创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

20\_\_\_\_年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额\_\_万元;利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

希望有一天，营销部能成为A公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码! 全球管理 。

**手机销售工作总结简短版18**

工作有过了一段时间，在之前的工作中，我基本达到了以前定下的目标，对自己的工作能力也有了一定的提高。面对这样的提升，我也是非常高兴的，但是我一直都记着这句话——“胜不骄败不妥”。作为销售，我现在的成绩虽然有了提升，但在业内还只不过平平，我还有许多可以改进，可以提升的空间。为了让我能在今后的工作中做的更好，我特地写下了这份工作总结，让我将过去的自己当做镜子，能对自己不好的地方做出改正。我的销售工作总结如下。

>一、在为顾客的推荐上

作为一名销售，在思想上有一个清醒的认知是必要的。面对自己的顾客，我们必须知道自己的工作，销售；我们的产品，ｘｘx品牌的手机；顾客想要的东西，符合自己要求的手机。前面几项并不难，只要有一点经验后谁都能做到，但唯独最后一项比较复杂。

手机作为人们现在日常生活的必需品，它已经成了人们必不可缺的东西，所以人们对手机的各种方面就变得挑剔起来。女性顾客多注重外观、男性多注重性能、学生多注重性价比、老人多注重价格……有各种各样的顾客，就代表我们有多种多样的推荐。但是只有能让顾客最满意的哪款，才能让顾客毫不犹豫的下手。

为了能让自己在这方面的能力提升，我在每次进行推荐前都会好好的观察前来选购的顾客，通过顾客的装束和要求，就能准确的挑选出他们想要的产品。但是正如之前说的，顾客的多样化，这样也导致有的时候没能理解顾客要求的情况发生，所以我手边总是会有一些推荐的机型，而且会跟随手机发展变换。

>二、在回答顾客的咨询上

虽然现在的网络发达，新旧的机型都会将配置明确的标注在网站上，但是依然会有不少的顾客会来询问手机的详细信息，或者是让我们对比其他机型。这样的情况我也遇上不少，虽然对于这些信息，我们都是如实的回答，但是也需要带上自己的推销技巧。这需要我们对手机的配置有足够详细的了解。这也是我在工作之余不断学习的地方之一。

>三、总结

总的来说，作为一个销售，我必须不断的更新自己的知识，对商品的认知、对顾客的认知，这些必须结合在一起才能找对路。这些都是需要花时间去累积去查找，我会在今后更加努力，让自己的能力更加提升。

**手机销售工作总结简短版19**

20xx年销售工作基本结束了，在整个团队的全年努力奋斗下，比12年销量增幅，但在市场占有率和全国a类分公司排名中有所下降，主要的原因有以下几点：

一、外因：

1、20\_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11年产品力的因素、产品力及市场政策未及时跟上;

二、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;

2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降;主要表现：

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，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;

③渠道网络、经销商激情及凝聚力下降。部分区域出现缺乏核心经销商或核心不核的问题，经销商不愿承担销售任务。办事处无法掌握市场，渠道效率低下;

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;

今年是我们公司成立五周年的喜庆日子，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。

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。

**手机销售工作总结简短版20**

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令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与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼20xx即逝，不知不觉中，我在本公司做领班已经快x年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

>一、存在的缺失

1、对市场了解得不够深入，主要是xx的备货不及时，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、xx区的.没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

>二、部门工作总结

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

明年计划：

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

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！