# 202\_年oppo手机销售个人总结

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-01-12

*20\_年oppo手机销售个人总结范文手机现在成了必需品，你用的是哪个牌子的呢?oppo手机销售是如何开展的?今天小编给大家整理了oppo手机销售总结范文，希望能够解决大家内心的疑问。>★★★更多内容推荐（点击进入↓↓↓）★★★关于销售年终个...*

20\_年oppo手机销售个人总结范文

手机现在成了必需品，你用的是哪个牌子的呢?oppo手机销售是如何开展的?今天小编给大家整理了oppo手机销售总结范文，希望能够解决大家内心的疑问。

>★★★更多内容推荐（点击进入↓↓↓）★★★

关于销售年终个人总结范文

销售员个人工作总结20\_范文

销售个人年终工作总结5篇

销售年终工作总结及工作计划5篇

销售业务员年末工作总结范文

**oppo手机销售总结范文1**

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。

1、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oppo的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐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。

2、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oppo专柜的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们oppo工作人员的优质精神风貌，更树立起我们oppo的优质服务品牌。

3、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。

4、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。

5、心得、体会

经过这一个月的努力还是有收获的：首先是和整个长虹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。

6、 下一步工作计划

1、 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。

2、 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。

3、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。

>oppo手机销售总结范文2

每个群体内都存在着人际交往，而我作为一个手机销售实习生，更是迫切的希望通过人际交往来提升自己。

手机销售实习期间，店长是店里资历最老的，是他带我入门的，教会了我很多东西，但是他为人太过于严肃霸道，人缘似乎不太好;还有一个很搞笑的大男孩，平时嘻嘻哈哈的很喜欢玩乐没个正行，但是他推销起手机来却是一把好手，我心底还是蛮佩服他的;还个黑黑的小伙子，平时酷酷的不苟言笑，但是在面对客人的时候他就像变了个人似的，很会吹牛，吹的天花乱坠的，连我这个旁听的实习生都被他唬得一愣一愣的，不过他的成交率很高哦;还一个腼腆的女孩，同时主动性也很强，是个很双面的人，在接待客人的时候表现的非常强势，别人是别想抢走她的客人的;副店长是个时而亲切时而严肃的人，我平时会向她请教一些问题，也会和她聊聊天，她很厉害。不论是店里的事情还是店外的事情她都一清二楚，毫不模糊，向她讨教事情总能学到很多。

还记得刚来实习第七天的晚上，没有什么客人，我们一大伙人堆在一起玩数字游戏和猜谜，玩得不亦乐乎，笑声震天响的，那个时候真的是很开心。不过后来外出的店长回来了，我们被抓了个正着，大家都心惊胆战的，好在她只是瞪了我们几眼也没说什么。这一幕可真是记忆深刻啊。还有在我实习完，准备走的前一天晚上，店长请我们大家去唱K，为我践行，大家轮流向我敬饮料，超感动的，真的是很舍不得大家。

还有一个很黑暗，但是又很现实的问题，我在这次实习工作中也慢慢体会出来了。那就是，人际关系等同于利益关系，一旦利益发生了冲突，再好的朋友之间也会产生间隙。这虽然很难受很令人伤心，但却切实存在。所以说，人际关系最不好处理了啊。

通过这次的手机销售实习，我真的是获益良多。在工作的过程中也交到了许多朋友，同他们的交流也让我学到了很多;还学到了无论是在哪里工作，自己的表现是有人看的见的，不积极，整天发呆不会自己主动找事做的人往往会给人留下不好的印象，这样的员工往往是老板最不想要的;还有同上司之间的交流也让我明白了，上司之所以为上司是因为他们的能力确实是比我们强等等。

我相信，经过这次手机销售实习，我会变得更加成熟，对将来我正式踏入社会会很有帮助的。

>>oppo手机销售总结范文3

专卖店进行销售实习工作，手机专专卖店是一个实力比较雄厚的公司，对销售员各方面的能力要求都比较严格，对此我更加珍惜。通过这段时间的学习实践和主管的指导，使我更丰富全面的掌握了营业员所必需掌握的销售技巧以及人际关系处理技巧，下面是我的实习鉴定。

通过实习，我获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己在岗前所学习的专业知识水平。实习期间，我了解并参与了销售过程。在此期间，我进一步学习了诺基亚产品知识,对机型有了更深的理解,将理论与实践有机结合起来。我的工作得到了主管和同事充分的肯定和较好的评价。

这一段时间所学到的经验和知识大多来自主管和老营业员的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来自己的事业有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

我是一个喜欢不断追求的人，这次实习使我看到了更高的目标，是我努力的动力，在以后的工作我一定更加的拼搏，用心工作，争取做一名优秀的社会从业者。

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！