

最新机械行业月度总结(汇总7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

机械行业月度总结篇一

我是营销部的xxx□是xx年2月份进入公司的。

20xx年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

- 一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；
- 二、要勤拜访，增进客情关系；
- 三、要勤动脑，如何有效的为客户服务
- 四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；
- 五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

这两个月对于我来说是成长、奋斗、学习的两个月，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会

努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司再创辉煌！

机械行业月度总结篇二

时间的步伐带走了这半年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位□20xx年xx月目业绩总结公司新季度工作安排，做工作计划并准备x号楼的交房工作□x月份进行□x号楼的交房工作，并与策划部xx老师沟通项目尾房的销售方案，针对尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后□x月份分别举办了“xx县小学生书画比赛”和“xx县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高房产的美誉度，充实文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

1、一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满。

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题。

3□x月份的代理费拖欠情况严重。

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位。

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与x总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

- 1、希望能顺利收盘并结清账目。
- 2、收集城的数据，为星1城培训销售人员，在新年期间做好城的`客户积累、分析工作。
- 3、参与项目策划，在城这个项目打个漂亮的翻身仗。
- 4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

机械行业月度总结篇三

xx月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年xx月一号来到xx男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习xx男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习xx男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xx男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，思想汇报专题每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们xx男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

“高雅音乐艺术进校园活动”是由教育部、文化部、财政部联合举办的，旨在贯彻落实中共中央、国务院提出的“进一步推进高雅文化进校园活动，丰富校园文化生活，提高学生艺术修养”要求的重要举措。活动自开展以来，有上千万的大学生从中获益。高雅音乐艺术进校园的活动开展的情况如何？当前这项活动中存在的问题是什么？应当怎样解决这些问

题?是值得每一个高校音乐教师深入思考的问题。

正确的、丰富的审美能力，是一个大学生应该具有的基本能力，而审美能力的培养，艺术教育不但是最佳的培养方式，而且有着当仁不让的责任。高雅艺术之所以高雅，是因为其都是艺术作品中的精品，蕴含着丰富的美的质素，通过对这些艺术作品的欣赏和体验，就能够得到一种美的熏陶和感染。比如交响乐，之前很多学生对交响乐不了解，认为自己听不懂。但是真正静下来感受这门艺术的时候，乐器之间的配合演奏出来的音响效果以及作品所表达的思想内涵，都给予学生深深的震撼，纷纷表示为交响乐的艺术魅力所折服。这就是一个审美的过程，也是一个审美能力得到提高的过程。

一方面，任何一部艺术作品都不是孤立存在的，而是呈现出一种综合性的特征。另一方面，具有“既博又专”的知识结构和能力，也是新时期大学生所必备的素质。高雅艺术进校园的活动就为两者提供了一个契机。比如对《黄河大合唱》的欣赏，在历史方面，能够了解到上个世纪30年代那段可歌可泣的岁月；在文学方面，可以感受《黄河大合唱》这部长诗的文学魅力；在音乐上，则能够体验合唱艺术的巨大感染力和人声歌唱的优美。大学生是文化的接受者，更是文化的传承者和创造者，通过对高雅艺术的欣赏，使得大学生的知识层面得到丰富和扩展。

作为高校的校园文化来说，应该主动汲取古往今来的一切优秀文化成果，并不断积淀、丰富和发展。高雅艺术进校园活动的开展，其意义绝不仅仅是举办几场演出，而是将其作为学生人文素质培养的一种方式 and 渠道。尤其是对于校园文化建设来说，高雅艺术进校园活动的开展，既能够让学生感受优秀的文化艺术成果，又能够带动学校的校园文化建设，将会有更多的学生主动去学习一些艺术技能，这就是丰富校园文化的一个重要体现。只有将对高雅艺术的弘扬长期深入地开展下去，才能够使其有机地带动校园文化建设，这一点从目前来看，只是认识到了初步的功效，两者如何更有机地结

合在一起，还需要进行长期和深入的研究。

21世纪是一个讲求合作的时代，而高雅艺术中有很多都是以合作形式呈现的，需要所有演出人员密切配合，才能够获得良好的艺术效果。就合唱艺术来说，男高音、男低音、女高音、女低音4个声部分工明确，各司其职，什么时候进入、演唱多长时间、什么时候结束演唱都有着严格的要求，如果有一个人做不到，那么整个演出的成功也就无从谈起。很多学生对此有了深刻的体验，他们在观看演出的时候，自觉调整好手机，不大声喧哗，演出之后给予热情的掌声等，这就说明，他们的合作意识得到了加强，初步感受到了超越小我，融入大我的真谛。

高雅艺术进校园的活动中，表演者很多都来自于各大高校，他们或者是专业的学习者，或者是业余爱好者，无论是何种身份，高雅艺术进校园的活动，都让自己的专业技能得到了充分锻炼和提高。之前在练习中学到的各种技术，都可以在实践中得到检验，这对于艺术表演这门实践性极强的艺术来说，是尤为重要的。

走进校园，自然离不开学校全方面的大力支持。活动开展以来，校方对活动的开展都做了精心准备，集全校之力保证活动的开展，这是值得肯定的。新时期，这种好的传统还要继续发扬。学校应该认识到这项活动开展的重要意义，提供必要和充分的人力、物力和财力支持，尤其要注意把各种工作做细。比如演出间歇期间，演出人员的饮水问题、演出场地的天气情况处理等，在原来的基础上再把工作做得细致周到，演出人员热情高涨，学生们乐于接受，才能达到最好的开展效果。作为教师，应该及时鼓励学生参与，对高雅艺术的欣赏都是有利无害的，特别是行政方面的教师，是活动开展的具体负责人，要各司其职，为活动的顺利开展打下良好的基础。作为学生，应该积极响应学校和教师的号召，积极参加和观看演出，认识到活动对于个人各方面提高的重要意义，认真而投入地欣赏，这样不但能够和表演者形成良好的互动，

而且能够使自己的体验更为深刻。

活动开展之前，很多学生片面地认为，只有西方艺术才能够称得上是高雅艺术，其实不然，我们的民族艺术、地方艺术，有着丰富的艺术魅力和内涵，一样也是高雅艺术。比如对于民乐的欣赏，就可以获得和欣赏西方音乐截然不同的感受。而且教育部也明确指出，支持和鼓励地方文艺团体加入到活动的队伍中来，作为必要和有益的补充。所以活动开展完之后，学校应该以此为契机，趁热打铁，多开展一些相关的民族艺术活动，比如民乐的专场演出、中国画艺术展等，通过这些后续活动的开展，让学生对民族艺术、地方艺术有一个全新的认识，逐渐树立起一种民族自信心和自豪感，这对于大学生来说，是极为重要的。

高雅艺术进校园的活动，让教师和学生都感受到了高雅艺术的巨大魅力，开阔了自己的艺术视野，提高了自身的审美水平。然而这些都只是一时的功效。从实际情况来看，高雅艺术团体不可能频繁地在—个学校内进行演出，要想使整个学校的音乐艺术水平和学生的音乐艺术能力有所提高，还是要靠学校自身普及音乐教育。如高雅音乐活动进校园，更多的是一个带头和示范的作用。高校要以此为契机，大力开展本校的公共音乐教育。从教学目标、师资配备、环境建设等多个方面，进行重新审视，充分认识到高雅音乐艺术的巨大作用和意义。正所谓“十年树木，百年树人”，之所以要求以活动为契机，大力开展普及音乐教育，是因为在活动开展期间，有时会出现尴尬的现象。比如有些学生虽然对高雅音乐本身充满兴趣，但自身的音乐欣赏能力有限，不能很好地感受和体验作品，成为了—个遗憾。要培养对高雅音乐的欣赏能力，并不是一朝一夕之功，而是一个循序渐进的过程，唯有坚持不懈地开展普及教育，才能使学生的音乐审美能力得到切实的培养和提高，这才是对这项活动的最大支持。

社团是学校文化的重要组成部分，以高雅艺术进校园的活动为契机，应该将其建设成为高校艺术活动的主阵地。首先要

提高重视程度。有些人认为学校社团不过是几个爱好者的聚集地，并没有认识到社团所特有的各种功能，所以应该及时转变这一思想，建设好社团，利用好社团。其次是加大投入，有机管理。社团维持和活动的开展，是需要一定经费的，需要学校在一定程度上予以支持。同时重新明确社团的管理部门，责任到人，将其纳入到合理和正常的轨道中来。最后是要加强建设，打造精品。应当对一些好的社团予以重点扶持和帮助，比如予以适当的经费支持，委派专门的教师进行指导，等等，将其打造成为精品和典型，使之成为高雅艺术进校园活动的有益补充。

大学生是时代的骄子，是国家的未来和民族的希望，对他们进行各种美的教育，是尤为必要的。高雅艺术进校园，就是实施美育和艺术教育的重要途径。8年来，已经有上千万的大学生从这些高雅艺术中认识美、感受美和体验美，对他们人生观、价值观和世界观的树立起到了重要作用。新时期，我们要以一种发展的眼光来看待这项活动，正视活动中存在的诸多问题，从学校到教师，从教师到每一个学生，都充分认识到这项活动开展的重要意义，为提高每一个大学生的艺术素养和审美水平，贡献自己的力量。

机械行业月度总结篇四

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科！它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变！而且需要技巧性！如何才能把衣服卖出去！要求价钱赚的，数量最多，顾客达到满意！

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

- 1、实地销售：只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力！还有让顾客满意而归！

2、总结经验：短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己！如此来提高自己的销售业绩。

3、学习管理：到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的！从而扩展思维，学习企业的管理系统。

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验！在管理方面也有所收获！

通过这次实习，自己的社会实践能力大大地提高了，适应社会的能力强了，语言运用能力增强了，真正跨出了，走好了市场营销道路上的第一步。

以上是我的实习工作总结，通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力，尽可能完善自己。

实习，是非常重要的第一步，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，是关键，迈好这一步，是步步高的前提。好的开头是成功的一半。

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：

一是急躁心理、

二是责任分散。

我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能

把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

机械行业月度总结篇五

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取

客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以

在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

机械行业月度总结篇六

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个xxx□具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的'档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

机械行业月度总结篇七

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的'需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

作为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定

期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。