

电器销售月度工作总结 国美电器工作总结 (模板9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

电器销售月度工作总结 国美电器工作总结篇一

根据公司的安排，7月4号至9月5号在中山八店黑电进行相关学习，主要是了解连锁店终端的各种操作流程和熟悉品类的基础产品知识，并参与实际的产品销售。见习期间，我始终抱着一种学习的心态来对待日常的工作，认真对待带教人交给我的每一项工作，并能做到虚心求教。在这两个月时间里，我对店面基础知识、基础产品知识、主推产品知识、增值业务知识、产品销售流程、店面布局标准、商品出样、价格体系与让价资源等连锁店终端涉及到的方方面面都有了一个较为详细的认知，并且还实际参与到了实际的销售当中，懂得了利用销售指导书来指导销售，进一步提高了自己的销售技巧。同时，负责了一些基本的投诉接待，基本上懂得了如何应对顾客投诉。另外，积极关注市场状况和竞争对手，掌握了市场调研的一般方法，并实际参与了市场调研工作。这一切都离不开店长与督导的指导和支持！

在督导的指点下我还对黑电部门进行了一个具体的分类，按不同的内容分成国产与合资□lcd和led□液晶与等离子，以及对各品类型号的销售状况进行分析对比。每天的工作内容主要是协助督导进行现场管理，包括人员的管理、销售分析、店面美陈布展、促销人员的纪律和着装、户外拓展的安排监督等等，同时还对每天的销售数据(销售数量、销售金额、占比、平均价格、延保)

进行统计，对销售情况不好的品牌从价格、资源、库存及竞争对手等方面分析，每日晨会时重点强调，在周销售报表中提出来。所有的数据都要横向纵向对比，以便我们更加准确的找出原因及其相应的对策，更好的开展后期的工作。

店面、售后、物流、客服是我司的四大终端，四大终端之间环环相扣形成一条完整的销售链，少了其中一个我们的销售便无法继续，要成为一个真正的苏宁人就必须熟悉这四大终端的操作流程及其相互之间的联系。

按总部的要求，9月6号我从店面调至售后轮岗学习。售后是四大终端之一，很大程度上决定着我们的销售，在这个三分销售七分服务的强竞争社会里，售后服务的满意度起着一种决定性的作用，它是消费者对我司品牌认可，满意度越高说明消费者对我司品牌的认可评价就越高，就会形成一个良性循环，对店面的销售产生积极作用，反之就会形成恶性循环，造成原有顾客群的流失和新消费群体的远离，消费就无从谈起。而我司也早已把“服务司苏宁的唯一产品！”灌输于每个员工大脑里，集团上下、12万员工早已形成一种共同的价值观，服务观！

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明年的工作做的更好。

(1) 通过自己的商品知识、服务技巧完成上级分部和主任下达的每月、每周、每日的销售任务。

(2) 负责协助彩电主任对所辖区域促销员进行管理，以达成销售任务及主推任务为目标。

(3) 有责任督促促销员、临时促销员执行公司的各项销售政策等，对促销员、临时促销员有损企业信誉的言行有制止、检举、上报的义务。

(4) 根据所辖区域及临近区域促销员缺岗的情况及时补岗，保证在各区域范围内每一位顾客都能得到优质的服务。

(5) 严格按照分部价格指令书执行，杜绝违规操作。

(6) 根据主任的指令，完成下市淘汰机型，滞销商品，样机及残次销售任务。

(7) 负责本区域的卫生、样机（包括样机卡、功能卡、价签）展台和卖场、美化布置的维护，确保本区域各项指标符合公司的相关规定。

(8) 接受公司的培训，并严格遵守公司的各项规章制度，言行标准、服务规范等，主动热情地接待每一位顾客，为顾客讲解商品性能、包修须知，解答顾客需要了解地问题。

(9) 对领导分配的售后服务，出店宣传等工作坚决执行。

回顾这三个月的工作情况，我遵照我的工作职责，基本完成了一定的销售量，并且在同事的帮助下学习到很多彩电销售的知识和技能。也协助主任完成了一些本科的工作任务，得到大家的认可！但是自己毕竟是销售行业的新手，仍存在很多不足。

例如：

(1) 销售知识技能上有待提高，

(2) 不能百分百完成销售任务，

(3) 协助主任管理工作上还有待进步等等.....

作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激

情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意本卖场其他品牌每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听其他促销员是怎么卖电视的，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

对于20xx年，我算是交了一份合格的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我20xx年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

您们好！我很荣幸能成为南湾人民医院的一员，在试用期满之际，我向医院领导提出转正申请，感谢您们在百忙之中抽出时间来翻阅我的转正申请！

一、按照全科医师培养要求的总体要求，严谨务实，精益求精，能更好地理论联系实际，不断争取时间学习医学新理论和新知识，不断提升自身的工作能力和实践能力。我能树立“全心全意为人民服务”的意识，强化“病人第一、质量第一、安全第一”的理念；以开展“三好一满意”活动为载体，全面提升医疗服务水平，积极构建和谐医患关系；以提高医疗服务质量为核心，切实保障医疗安全。

电器销售月度工作总结 国美电器工作总结篇二

1、做每一项工作都按照安全规范流程操作，杜绝了安全事故；

3□x月到x月主要就是总店东楼的装修调整以及xx超市开业的

准备工作。总店东楼的装修是今年的工程，涉及的设施较多，工作量大。扶梯的更换、电路的调整、顶棚的装修、各个专厅的装修跟进、及专厅用电的布局及跟进都需要设备去做。因此这3个月基本每天都要加班，可我没有被累、工作量所吓倒，发扬中泽不怕苦与累的精神，工作积极主动、认真负责、思路清晰圆满完成公司交给的各项工作，为总店东楼装修工作做出了自己的贡献。

x月份在有xx装修工作的情况下，又有新店xx超市的准备工作。原本设备部的人员就不足，又临近中秋节各个门店也比较繁忙没有什么人员可以抽调的。面对工作我们设备一帮人没有畏惧，严格按照公司的要求及时准备好开业所需的各项设备。对需要用电的设施，从总的灯带照明到每个需要用的一个插座ups的安装、租赁户的用电施工，都做到细致到位。经过不懈努力，顺利完成了xx装修及卓庭超市开业的相关工作。

4[x月份以后的主要工作，除去日常的巡店工作，门店需要的部分维修工作，就是提前对各个门店冬季需要进行保暖的水管进行统计汇总，并对各个店需要保暖的全部进行了处理，为水管的过冬做好了准备，另一项主要工作就是对闲置设备的整理。将闲置的货架设备以及附属配件全部集中到设备在柳花泊的仓库，对每一件都进行了分类整理，以便以后的使用。

在新的一年里，继续发扬中泽不怕苦、不怕累的精神，严格遵守安全操作规范及公司的各项管理规定，在领导的指导下及时、安全、高效、节约的完成各项工作。

电器销售月度工作总结 国美电器工作总结篇三

逝去的是青涩，赢来的是苦涩；漫漫飞雪诉说着年关迈进[20xx犹那江水已去不复；20xx以锐不可挡之势席卷而来——备战，在路上！

20xx年*地区实现销售万;其中主力品牌:索伊万、吉德万;较20xx年索伊增幅%、吉德增幅%;与20xx年相比整体持平的主要因素是荣事达、东宝、日立、欧力等整体萎缩,另国商荣事达、日立库存的转代销冲抵销售等。

场外分析

一、市场竞争白热化

20xx年是冰洗行业竞争急速白热化的一年,也是洗牌元年;各厂家纷纷跳水,一二线品牌亦是;直接导致三四线品牌生存压力加剧;例如:海尔的部分型号利润空间可达到*余元,而且零售价位并不高。

二、促销活动拉升年

20xx年是“惠民”年,各种富有创意、吸引力的促销收获了大量销售;搞活动生,搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润;不搞活动就死,而且死的很惨;例如:通过与残联合作,一场活动销售容声冰箱*余台、金鱼洗衣机*余台!

三、渠道变革加速

20xx年渠道变革迅速加速,县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场;通过各种模式进行掌控,虽然哪一种模式能够持续生存,我们拭目以待;但,确确实实给我们代理商提出了一个全新的课题;例如:我们的**市场鹏程、百诚区域连锁模式,**县家电协会的成立。

四、核心店品牌主推

通过观察我司品牌、及竞品的销售,我们可以发现核心店的建设非常重要,形成核心店品牌主推,销售立竿见影;例如:上菱冰箱通过一场“惠民”活动销售就达到我司一年在该地

区的销量，华日冰箱在*20xx年的销量将近万。

五、县级代理商细分优势

县级代理商往往拥有自有门店，通过对乡镇经销商进行代开票（提供直补家电下乡、以旧换新）、小规模随时发货、欠款铺货等便捷方式迅速掌握渠道，掠夺销量；例如：美的、海尔在**市场就通过以县级代理商为依托，抢占了不少市场份额。

一、团队建设

团队建设我首要讨论的是“统一思想”只有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力；而执行力的原则就是：用有执行力的人；思想统一、具有执行力和销售激情的团队才是有战斗力的团队，才可以做大做强三四线品牌；我们可以借鉴参考一下索伊的销售团队！

规则优化

规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆；我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的；规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利；应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售；建立签字责任制非常有必要，谁签字谁就要承担责任；同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作；但，一定要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得杭州是所有子公司的榜样！

三、品牌架构

针对这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的；长期来看，想要在

这片土壤上生根发芽务必形成高、中、低的冰洗格局，才可以在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者；此后才有资格有能力引进其他品相，形成规模化运营；成为**地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

四、应对措施

市场白热化表明充满着机遇，同时极具挑战；随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施！应该来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，通过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大于挑战！

具体来说，运用好会议营销及时抢占客户的资金和仓位是第一步；其次，用有力的促销手段跟进消化渠道库存，抢占市场份额，形成良性循环，活动务必多搞尤其针对核心网点核心卖场；再三，务必确保经销商的合理利润，使其有利可图；第四，针对部分市场渠道变革加速的特点，首先稳住阵脚，因为所有的模式仅仅是一种探索，并不一定适合市场，我们应了解并消除渠道经销商心中的困惑、顾虑，寻找时机不应放弃和消极对待；第五，通过有效努力，使能够上量的卖场形成品牌主推，并加强跟进促销活动，尤其是能上规模的活动方案务必抓牢、及时落实□20xx年活动一定还是主题，特别是创新型的活动方案，一定是；针对冒税务风险的代开票性质的县级代理商我们应坚决抵制，而应通过提升其他方面的服务来说服经销商放弃代开票，转成一般纳税人等，同时我们应在小规模发货、返利及时、账务清晰方面来给渠道经销商吃定心丸，提升我们的整体服务水平。

20xx年褪去了年少，成熟了心智；这一载顺与不顺都告知了自己，这一载的平凡也只有自己知晓，这一载的得失皆已过往云烟；波动的是心境，有助的是未来，不变的是梦想；懂得了应该更好的了解本性、了解自我，并需要努力克服与生俱来

的缺陷;融入社会、融入团队中去,不仅需要保持自有的个性,也要参考社会的标准;俗语有之“一口吃不成胖子”那么就要一口一口去吃成胖子;不能一步登天,那么就需要一步步脚踏实地的去实现自己年轻的梦想;谦逊、和气、包容、乐学、勤奋、坚定、果断等等都是比不可少的优良品性,务必时时提醒自己;浮得起、藏得住,听的了掌声、忍得住委屈;人的成长总是要经历起起伏伏,过去的一年真的教会了我许多、也参悟了许多。

来年——即便道路依旧泥泞崎岖,相信我可以走的更加坚定、更加沉稳!

来年——也坚信我们所处的团队可以更好的驾驭市场,实现更辉煌的销售!

来年——我们依旧在路上!

电器销售月度工作总结 国美电器工作总结篇四

逝去的是青涩,赢来的是苦涩;漫漫飞雪诉说着年关迈进□20xx犹那江水已去不复;20xx以锐不可挡之势席卷而来——备战,在路上!

20xx年*地区实现销售万;其中主力品牌:索伊万、吉德万;较20xx年索伊增幅%、吉德增幅%;与20xx年相比整体持平的主要因素是荣事达、东宝、日立、欧力等整体萎缩,另国商荣事达、日立库存的转代销冲抵销售等。

场外分析

一、市场竞争白热化

20xx年是冰洗行业竞争急速白热化的一年,也是洗牌元年;各厂家纷纷跳水,一二线品牌亦是;直接导致三四线品牌生存压

力加剧;例如：海尔的部分型号利润空间可达到*余元，而且零售价位并不高。

二、促销活动拉升年

20xx年是“惠民”年，各种富有创意、吸引力的促销收获了大量销售;搞活动生，搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润;不搞活动就死，而且死的很惨;例如：通过与残联合作，一场活动销售容声冰箱*余台、金鱼洗衣机*余台!

三、渠道变革加速

20xx年渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场;通过各种模式进行掌控，虽然哪一种模式能够持续生存，我们拭目以待;但，确确实实给我们代理商提出了一个全新的课题;例如：我们的**市场鹏程、百诚区域连锁模式，**县家电协会的成立。

四、核心店品牌主推

通过观察我司品牌、及竞品的销售，我们可以发现核心店的建设非常重要，形成核心店品牌主推，销售立竿见影;例如：上菱冰箱通过一场“惠民”活动销售就达到我司一年在该地区的销量，华日冰箱在*20xx年的销量将近万。

五、县级代理商细分优势

县级代理商往往拥有自有门店，通过对乡镇经销商进行代开票(提供直补家电下乡、以旧换新)、小规模随时发货、欠款铺货等便捷方式迅速掌握渠道，掠夺销量;例如：美的、海尔在**市场就通过以县级代理商为依托，抢占了不少市场份额。

一、团队建设

团队建设我首要讨论的是“统一思想”只有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力；而执行力的原则就是：用有执行力的人；思想统一、具有执行力和销售激情的团队才是有战斗力的团队，才可以做大做强三四线品牌；我们可以借鉴参考一下索伊的销售团队！

规则优化

规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆；我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的；规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利；应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售；建立签字责任制非常有必要，谁签字谁就要承担责任；同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作；但，一定要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得杭州是所有子公司的榜样！

三、品牌架构

针对这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的；长期来看，想要在这片土壤上生根发芽务必形成高、中、低的冰洗格局，才可以在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者；此后才有资格有能力引进其他品相，形成规模化运营；成为**地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

四、应对措施

市场白热化表明充满着机遇，同时极具挑战；随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施！应该来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，

都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，通过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大于挑战！

电器销售月度工作总结 国美电器工作总结篇五

在转炉低压配电系统短短三个月的见习已经结束了，时间虽短，却是弥足珍贵的，在学校学习的理论知识终于回归了实践，让我对所学知识有了更新的认识和见解。

通过实习我了解到配电柜按照供电系统要求分为：一级配电设备、二级配电设备、末级配电设备。其中一级设备统称为动力配电中心。它们集中安装在企业的变电站，把电能分配给不同地点的下级配电设备。这一级设备紧靠降压变压器，故电气参数要求较高，输出电路容量也较大；二级配电设备是动力配电柜和电动机控制中心的统称。动力配电柜常使用在负荷比较分散、回路较少的场合；电动机控制中心用于负荷集中、回路较多的场合。它们把上一级配电设备某一电路的电能分配给就近的负荷。这级设备应对负荷提供保护、监视和控制；末级配电设备总称为照明动力配电箱。它们远离供电中心，是分散的小容量配电设备。

配电柜作为配电系统之中的重要设备，它有以下几个方面的作用：第一、配电柜负责向用电设备提供电力，所以设备的电源线都接到配电柜中；第二，配电柜还可以通过其面板上的开关实现一定的监控功能，比如实现对电动机的控制，对变频器的控制；通过面板上的电表对所需的电流电压进行简单的监测等；第三，配电柜是电气自控系统之中的重要组成部分，自控系统通过安装在配电柜中的仪表，如电表、电压、电流互感器等采集相关需要监测的电流和电压信号并通过ai□di点将信号反馈到上位机的控制界面中；第四、配电柜可以通过自控系统ao□do点，以及其中的接触器等实现对用电设备的控制。

同时，我还了解到，在日常维护、调试配电柜中的相关设备

时，一定要注意安全，严格按照按操作规程工作。在对配电柜进行操作时，必须切断主电源，以保作证工作人员的安全和设备的安全；在对配电柜进行接线时，应注意线头和端子排之间的连接要紧密，端子排外部不应裸露电缆的铜芯。另外在对设备进行接线时，电缆裸露在外的铜芯应用绝缘胶布包裹，避免在运行中发生事故。

纪律、一切按照操作规程办事是安全生产的需要，更重要的是，正是这些宝贵的实习经历，使我对今后的工作内容有了一个全新的认识，使我以后能够尽快地胜任自己的工作，早日成为一名合格的点检员。

电器销售月度工作总结 国美电器工作总结篇六

x年是我在公司工作的第一年，在这一年里随着公司在不断的发展和壮大我个人也从一个不知所谓的棱头青逐渐的变的成熟，从一个对*衡机毫无了解的门外汉变成一个熟悉*衡机原理熟悉公司各种产品的专业技术人员，而且在对部门的管理和与人沟通方面我也有了更深层次的认识，我深知我取得的这些进步和公司领导的培养是分不开的。没有他们不厌其烦的教导和一次次的给予机会我不会取得今天的进步，展望20xx年是机遇和挑战并存的一年，我将团结在公司领导核心周围，努力工作，艰苦奋斗，为公司向更高层次发展做出自己的贡献。

回首初，虽然在xx年公司取得了可喜的成果，但是公司领导并没有沾沾自喜，反而为x年制定了更高的目标。我也在经过短暂的调整之后马上进入自己的角色，当时按照领导的指示，我负责研发部管理和电气车间生产管理的工作。我首先指定的部门工作范畴细则，明确了整个部门的工作任务。又对每个部门的成员在整个部门工作中所负责的范畴做了规定并已书面的形式发放到他们手中，我制定了部门成员结构组成图，明确上下级的从属关系。

我想在完成公司交给的部门任务的同时建立一个有纪律，有向心力的团队更好的为公司服务是领导更希望我能做到的。在x年初我的部门人员发生了很大的变化，首先是离职按照公司领导的指示我迅速调整了部门的结构，将原来主要负责电气生产的接替研发工作，将原来只参与电气生产的许建文安排在负责生产管理并参与生产的位置，在我整理工作备份时候，我发现一体机单片机程序不能正常工作，我用其他方法找到要回了能用的程序，并完成当时负责的一东项目，4月份离职，影响了第一台微电机自动*衡机部分编写，为了保证设备参展，我连续加班，五一长假也不例外，最后实现了设备参展前有流畅动作的目标。

这时公司领导也不断的给我提供新的技术人员来补充部门工作。在新的人员还不能完全胜任的阶段，为了能完成生产任务，我经常是身兼多职，从电气图设计，到指导和参与配电完成再有新plc程序和触摸屏程序编写，设备厂内调试都由我一个人来完成。很多时候为了不耽误工程的进度我就利用自己的业余休息时间加班加点。加班到很晚没有车我就自己花钱打车回家。重庆自动线项目，上海自动打孔机项目，德惠大华自动机项目都是这个阶段的完成的。

我还努力培养新人，把掉到研发办公室，指导他使用protel制图软件，制作电气原理图，在plc编程上，我也经常把思路告诉他让他动手编写程序，但是由于我太急功尽力给他的压力太大，使得他承受不住压力提出辞职。在此事情上人身上我重新认识了培养人才的方法和观点，要想炼出好钢，就应该找到好的材料，不管在意志品质上还是道德修养上，选中人才后再努力培养才不能造*力和物力的浪费。在接下来的工作中我也是按照这样的思想去选材，后来公司输送的人才里也确实有比较适合的人选，只不过都因为这样和那样的原因他们中的一部分离开了公司。

x年公司完成自动机7台，其中我独立完成了，，和三台的电

气设计工作，程序设计和厂内调试工作，一东钻削的厂内调试工作和程序后期查错工作，东风车桥制动鼓厂内调试工作，我组织其中4台设备的电气配线工作。

公司完成双面机4台，其中烟台大学的曲轴*衡机的vb软件更改和厂内调试，一四环和山东凯马的厂内调试由我完成。

公司完成单面机18台，在董建军离职后电气图纸设计由我独立完成。如售后人员不在公司我也对设备进行厂内调试。

在电气设计，生产和程序上没有因为失误给公司带来损失。

x年是艰苦的一年，因世界经济大环境的影响，公司的业绩没有达到理想状态，但是我不会被这些客观条件吓倒，我坚信在公司领导的带领下，我们一定能顺利度过难关[]20xx年我的工作主要安排在电气生产这方面，我准备制定更多的电气生产流程，让每一项工作都有统一的标准。目标实现每台设备厂内电气配线失误率为少于一次。建立一套合理的电气生产人员奖惩制度和记效考核制度，让工作人员都能有更好的积极性。每周组织电气生产车间业务能力培训，实现每个人员都能独立调试单面和双面设备，都能独立查线。在人才培养方面我会尽努力帮助新人，为公司输送电气方面的人才。

我对于自己的要求是更严格遵守公司规章制度。努力提高自己的管理才能，我为自己立下目标[]20xx年我要实现设备电气部分零失误。请公司领导监督我的工作。

电器销售月度工作总结 国美电器工作总结篇七

从进公司实习的那一天起，我就不断地告诫自己，对自己一定要“高标准、严要求”。事实证明，在这段时间中，我有所收获，感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。在第二阶段实习期间，我得到了公司领导和郭经理谆谆的教导

和各部门各位老员工的悉心的帮助，加之公司规范的管理制度和员工严谨的工作作风，使得我对公司的历史和现状有了初步的了解。“纸上来的终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的第一阶段的实习生活中，我深深的感到自己对钢铁这个新行业知识的欠缺。但通过这段时间的细心学习和同事们的热心帮助，我对公司的相关业务逐渐熟悉起来，这对于我来说不仅是工作也是一种生活阅历，虽然时间不长，但我觉得我在这个新公司的新的岗位上的每一天都很充实，每一天对公司各项业务流程的加深了解便是我工作价值的体现。本着谦虚、谨慎、戒骄、戒躁、耐心、细致的心态进入到下一个阶段的培训实习。

移动营业厅是移动公司直接面向客户的一个窗口，在这里的工作人员就是移动的一线工作人员，直接与客户打交道，直接代表着移动的形象。在两个多月的营业厅前台实习中，我不仅看到了前台人员工作的认真和生活的激情，更是感受到那种以公司为家的强烈的责任心与归属感。具体而言，我不仅对前台的业务流程有了最基本的熟悉，而且对前台工作人员的职责有了更全面、深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用；营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。中国移动需要什么样的员工？在工作期间我深深体会到：1、强烈的创新意识；2、艰苦奋斗的精神；3、尽善尽美的追求；4、谦虚谨慎的态度。只有注意从身边的点滴做起，真正发挥自己的战斗力，才能为公司、社会做出应有的贡献。

经过几个月充实、丰富、辛苦的实习后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、培养细致而敏锐的观察力，抓住一切机会学习。实习的过程在某种程度上也是一个不断发问的过程，因为作为短时间

实习的人员，师傅不可能有太多时间来手把手的教我们，而且他们自己都有一大堆的工作。因此，很多时候我们必须学会自己去看、去揣摩，通过观察来自己学习、自我完善。

2、积极主动，不是等工作上门，而是自己找上门。在实习刚开始时，由于他们的工作很忙，因此我们经常也会处于半闲置的状态，逐渐地感觉到实习的匮乏，但作为实习人员，我们不能光想自己学习东西，也要去想如何发挥自己的特点，达到相互学习、帮助的双赢效果。为此，我经常主动、积极地参与到一些自己可以胜任的工作中去，如营销活动的市场调查、信息反馈、移动农村市场的调查等，起到了一定的预期效果。

以上是我的毕业实习报告。在以后的工作中，我会投入更多的热情，以岗为家，以职业为事业，发挥自己的人生价值，做出自己更大的贡献。

电器销售月度工作总结 国美电器工作总结篇八

家电销售工作总结（一）

一、工作回顾

1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会；并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。2、在短时间内容入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，如：创维以旧换新；家家乐颂师恩、贺中秋活动；贺司庆、庆国庆活动；新塘店新装启航；国美重开应对活动等。

3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息；并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负

责人的应对会议，提出个人建议。

电器销售月度工作总结 国美电器工作总结篇九

本人于20xx年x月x日来到本公司任职，并开始了我的成长之路，回首这段时间，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始悄然到来，在这段试用期期间的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同作战的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。而恰巧这段时间正是公司起步的关键阶段，可以说是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。

在试用期里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

一、具体工作情况如下：

试用期间，认真学习了公司规章制度和考勤制度，并认真遵守，绝不犯错。

在此期间各级领导多次召开了工作安排布置会议与实行工作目标完成情况报告，会议之后，本人与公司同事共同协作，多次完成任务，并在任务期间，边学边做，认真总结经验。试用期间，为公司制定了信息发布管理制度、价格采集系统，完善了公司相关的规章制度。