

# 最新展会工作经历 展会销售工作总结(优秀6篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 展会工作经历 展会销售工作总结篇一

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何？面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是

自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

本人20\_\_年的计划如下：

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

## 展会工作经历 展会销售工作总结篇二

制作简历，最重要的是第一时间吸引招聘官的“眼球”。

今年9月的某一天，记者在南方人才市场看到了这样一幕：一位武汉某建筑学院的本科生正在应聘肇庆的一家小型房地产公司。“你来我们公司期望的薪水是多少？”“四千！”“你知道吗，我们公司的中层人员才是这个数，刚进的大学生不超过1700元……”最后hr以“欢迎你下次再来应聘”送走了那位大学生。

点评：薪水对于大学生求职者来说，是一个两难的问题。如果回答过高hr可能会认为你要求过高；如果回答过低hr也可能会认为你太“微不足道”，无法胜任工作。聪明的做法是事先了解这个行业的薪酬水平情况。

小赖是一位药学研究生，他的职业目标首选高职教师，其次是高校辅导员，最后是医药公司研发人员。为此，她设计了三份简历，应聘高职院校教师的简历突出自己的科研成果，应聘高校辅导员的简历就突出自己的学生工作经历，应聘医药公司研发人员的简历就突出自己的实验操作。三份简历投向不同的岗位，她认为，这样才有的放矢。

点评：人力资源专家指出，千万不要用同一份简历去投递所有的职位，要讲究针对性，针对每一个公司和职位制作不同的简历。在简历中重点列举与所申请公司及职位相关的信息，弱化对方并不重视的内容，这样才容易脱颖而出。

简历需要封面吗？毕业于广州某大学的小徐，至今也没弄明白这个问题的确切答案。当初，他做的第一份简历也和其他同学一样，下载学校的logo制作了一个简历封面，彩色打印后很是精美。但在应聘过程中，小徐发现简历封面并没有多大的效果，有时，反而是一个累赘。后来，他干脆放弃封面。

点评：给简历设置封面，越来越不被hr认可。这种在求职者看来“用心良苦”的制作，在hr看来却是多余的，既浪费了hr的时间，又浪费了纸张。但事情并不是绝对的，如果你是学设计的，一个设计精良的封面往往又成了你简历的“撒手锏”。

小亮毕业于新闻学院，他求职的目标是新闻媒体。与别人不同的是，他的简历永远不是一页，而是一本。除了个人的基本情况、实践经历、获得荣誉等常规项目之外，他还会附上自己在报社实习期间发表的作品。由于作品有一百多篇，所以他的简历最厚时就像一本书。小亮认为，厚的简历才能反映出自己的成果和做事的态度。

## 展会工作经历 展会销售工作总结篇三

### 1、态度决定一切。

工作时一定要一丝不苟，认真仔细，一个职员在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能老是出错，有必要一定要检验自己的工作结果，以确保自己的万无一失。工作的时候我一直保持极大的工作热情，不仅顺利完成工作任务，工作之余还经常总结经验教训，不断提高工作效率，虽然工作中我也会犯一些错误，受到领导批评，但我认为这些错误和批评是能让我能在以后的工作中谨慎小心，提高工作效率。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了很深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。这次生产实习虽然说时间比较少，但是却让我了解了公司的企业文化、生产模式和质量管理体系等经验，这对我来说是很宝贵的。

### 2、勤于思考

### 3、不断学习

要不断的丰富自己的专业知识和专业技能。这会使你的工作更加得心应手。一个人在自己的职位上有所作为，一定要对自己职业的专业知识有所熟悉，对自己业务所在范围内的业务技能也要熟练掌握，这样才算是一位合格的技术人员。

## 1、物料筛选车间筛选工装的制作

完成的工装有：遥控器筛选工装3个，塑封电机筛选工装4台，铁壳电机筛选工装4台，电控测试工装4台，传感器筛选工装1台，ptc电加热筛选1台。在制作过程中，我深刻的感受到，想要做好合理实用的工装必须了解被测试的物料的质量、工艺和性能这三个方面，根据我以前的工作经验，这三个方面我已经掌握，所以我用自己的经验去做工装，很快的得到大家的认可。

## 2、筛选工装的完善和维护

a 工装完善方面：工装制作完成后，为了工装达到预期的效果，我不断的查看工装在使用过程中的不足，改善不足之处，力求工装在人员使用方面达到舒适、便捷；在工作效率方面达到快速有效。

会处理工装常见的问题。

## 3、外机预装和筛选工装ctq的编制

a 外机预装ctq编制是以流水线的方式制定的，所有元器件要根据工艺文件确认后，在通过自检、互检和质量工艺要求来保障产品质量的。分别编制了kfr-23w、kfr-35wg、kfr-72w三种常规机型。

b 筛选方面的ctq是针对元器件的外观和基本性能，看元器件是否符合质量工艺要求。分别编制了遥控器ctq、塑封电机ctq、铁壳电机ctq、温度传感器ctq、ptc电加热ctq

4、指导外协厂的品质改善，分析与改良不良材料跟踪；

a□对筛选车间统计的日报分析、生产下线分析日报分析

从分析表中可以看出各厂家物料的质量问题的波动，根据这个依据来指导外协厂家的品质改善，前期塑封电机噪音下线率高，新飞10027遥控器下线率高、铁壳电机下线率高，我参加了改善与跟踪，并编制了质量缺陷跟踪表。

b□对预装生产过程的出现的的质量问题分析与改进

前期跟踪分析预装门开关电机下线率高的问题，并执行临时整改措施，运用质量分析---鱼骨图等工具来分析根本原因和直接原因，然后拿出永久的对策，接着执行及验证对策，最终防止再次发生或在其它产品上发生。通过这次改进，让我了解了公司的改进流程。

以上这些工作使我认识到质量改进是无极限的，产品只有更好，没有最好。

根据岗位职责的要求，我的主要工作及学习任务是：

3、产品的品质状况跟进，处理客户投诉并提供解决措施；

4、制定各种与品质相关的检验标准与文件；

5、指导外协厂的品质改善，分析与改良不良材料。

1、目前在产品的品质状况跟进，处理客户投诉、品质相关检验标准制等方面存在不足，为了让自己做一个更称职的人员，一定努力学习并克服各种不足。

2、在与别人打交道方面由于性格等原因，缺乏主动性，但是在质量工作上，要别人接受你的意见，就需要具备良好的沟

通能力，一定要主动积极，把沟通作为交流的桥梁。

1、学无止境，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种技术知识，并用于指导实践。对现今空调制冷行业来说，变频空调技术的发展加速了高能效空调的淘汰步伐，在这方面我要加强自我学习。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力及沟通能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

## 展会工作经历 展会销售工作总结篇四

这次广州展我们推出了全新的都市生活系列，这对我们是一次重要的尝试，也是我们国际品牌本土化的关键一步，总的来说，我们还是比较成功的，但从我所负责的局部区域来看，效果不是很理想，我想从以下几方面来对这次展会做出总结。

### 1， 负责区域的客户到访情况

本次西北区域共有16个客户到访我展位，其中，银川6人，兰州1人，西安1人，河南5人，山西3人。从数量来看，横比其它区域明显偏少，同比3月展会也明显减少。从质量来看，第一次了解我产品的是9人，意想比较强烈的有3人，经过展后沟通明确表示不做的有4人。

### 2， 都市生活的概念是否接受

本次展会我们推出了都市生活，如果从我品牌二线产品的角度来看，客户还是比较接受的，因为都市生活是第一次与客户见面，本身的产品内涵还不是很丰富，所以如果要都市生活单独作为一个品牌来推广让客户认知，那还需要运作一段时间。

3, 产品, 款式是否可以接受 产品我们还是传承了一线产品的风格, 总体上客户还是比较认同的, 但是现在我们的产品还不够丰富, 比如床品只有四款, 有客户反映, 都不是很理想。

从客户眼里看来, 这次产品质量还是有一些欠缺, 钢架的表面处理容易脱落, 垫子的坐感不是很好, 我们自己也看到垫子的外包布有破损, 这一点包装部门已经说过要改良。

4, 价格高低如何?如果高, 应该低多少?

这次产品价格相对仿造品来说还是比较高, 主要是散件和配件的价格较高, 造成了产品整体价格偏高, 这在一定程度上对我们形成了冲击。如果简单的说高低我想肯定无法下结论, 但成本, 预期利润(能否顺利开店), 竞争对手价格, 都是各种定价方法都应考虑进去的。

事实上我们都知道, 根据西方经济学理论, 定价不是越高越好, 也不是越低越好, 找到均衡价格而使利润达到最大化才是最合适的价格。

5, 新老经销商的反映如何?

我们只能谈谈新经销商的看法, 我觉得在谈之前, 应该将新经销商分为两类, 一类是以前接触过我产品或者是了解我品牌的经销商, 另一类是这次展会第一次了解我产品的经销商。

应该说第一类经销商的反映要好于第二类经销商, 因为第一类经销商以前知道我们产品, 他们不会过多的和仿造品去比较, 更多的关注的是价格下调多少, 款式和质量等等。而第二类经销商则不同, 他们往往会比较我们和仿造品的价格, 但是这点我们是不占优势的。

6, 整体我们本身的自我感觉



店面总体感觉比较有吸引力，但是还是有一些不足，门前挂的两个灯过大过低将喷绘遮挡了，影响了视觉效果。面积过小，顾客进门就可以一眼望穿，很多没有再继续询问，转身走掉了。地毯的质量客户反映比较差，不知以后建店是否采用这种地毯。

产品款式如能再丰富一些，钢架和垫子的质量有所提升，价格如果能将配件和散件的价格合理下调，最好是达到包含这次的配件和没有配件的价格一样的话，我们将能再次提高竞争力。

一是加大引导，不断调动企业参展的积极性。20xx年我镇将定期召开规模企业负责人座谈会，深入研究会展工作，逐步提高企业参展的意识，促使企业深刻理解展会是市场与企业互相了解的重要途径和发展手段，通过产品的展示能吸引客户，拓展和建立市场，展会也是企业走持续发展的重要平台。此外，积极好塑博会、小家电博览会、宁波汽车零件展等参展活动。

二是积极调研，以展会助推产品产业转型升级。深入调研马渚镇各行业及块状经济的发展动态，把握发展趋势。同时密切关注国内外知名展览机构在新兴产业领域开办新展的动向，从而做好双向互通工作，引导与之对接，自愿配对，积极参展，实现马渚在产品产业转型升级的新突破。

三是整合资源，进一步挖掘会展潜力。进一步整合展览资源，充分利用现有的资源。同时更加重视系统外展览资源的整合，进一步加强与市会展办和其他展览机构的交流与合作。高度重视专业队伍建设，以为人本，探索建立展览业务人才的培养与发展机制。

以上这篇家具展会工作总结。就为您介绍到这里，希望它对您有帮助。如果您喜欢这篇文章，请分享给您的好友。更多工作总结，尽在总结报告。

## 展会工作经历 展会销售工作总结篇五

为了能够顺利参加本次展会，公司全体员工都全力投入，分工合作：

- 1、销售人员深入的了解和熟悉产品知识，对产品性能、结构和参数都牢记于心。
- 2、接待人员统一服装和装扮，以良好的精神面貌应对每一位客户，树立了公司的精神风貌。
- 3、展会宣传资料、展品以及办公用品的准备
- 4、展台的搭建更是经过各个公司的方案比较，最终选择性价比高的公司为我们进行展台的搭建。
- 5、企业宣传片的制作，为推广公司品牌更是制作了本公司的第一部宣传片

本公司展位号是e7-278□位于耗材馆最中心位置，不管是规模还是展位设计风格都应当是工具馆名列前茅的，我相信这次展会我公司绝对是异军突起，将给玻璃耗材行业掀起不小的波澜，虽然根基不如做了10几年工具的几个知名品牌，可是我相信经过公司所有人的努力，这些都不是问题。

参观的人分为几类人：

- 1、参展人员
- 2、其他行业的人员
- 3、玻璃行业的人
- 4、行业内想了解市场的人

而对于我们来说要准确确定客户属于哪类，这就需要具备一种特殊的观察本事。对于来参观的每一位客人，我们都及时的把客户资料做好备份，有名片的交换名片，没有名片的也做了登记，以便今后能够方便公司的业务联系。

无论作为“买”或“卖”，其关键是产品。即使客户有购买需求，但市场的同类产品如此之多，我们如何让客户选购我们的产品，这就需要我们产品的竞争力。产品竞争力能够体现此刻产品的设计、知名度、质量、价格等。市场竞争者的增加，正代表了这个市场的庞大，如何有效去抓住市场，这才是以后需要去思考的主题。

总体来说，客户对于我们的产品是比较满意的，不管是包装设计还有质量，都十分满意，对于价格方面，鉴于我们此刻是以贸易为主，如果想在价格上有竞争优势，那么供应商的选择是很重要的，这点也是在后期选择供应商方面必须要注意的地方。

最主要的是在有竞争者的情景下，如何维持老客户，增加新客户。提高本公司产品在市场上的占有率，这才是现阶段我们不能忽视的问题。

(1) 崭露头角，提高了企业知名度

(2) 推动销售，促进业务增长

(3) 树立企业员工信心

(1) 展位的设计

(2) 公司首部宣传片的清晰度不够，由于是第一次制作，视频的比例没有调好，导致宣传片的宣传效果没有到达预期，这个在明年的展会上将要改善。

### (3) 人员配置

### (4) 产品展示

由于在展会之前已经计划好展品的排列顺序，因为没有实际研究到展位位置的关系，导致切割类的产品被客户询问的几率大大降低，这点在及时改变展品陈列顺序后得到了很大的改善。

### (5) 展会赠品

本次展会大多数的厂家都设有赠品，并且赠品也分为几个档次，这样不仅仅吸引参观者更加愿意了解产品信息，并且遇到大客户，我们如果有一些好的礼品赠送，也能够促进今后的合作。

以上就是我对于这次展会的总结

总体来说，本次展会经过全体员工的努力还是比较顺利的，并且对公司的品牌也进行了很好的推广，本人更是在展会上学到了以前没学到的知识，并且对玻璃行业有了一个更新的认识，并且更是体会到：一个公司想要健康有序的运营下去是需要全体员工的一致努力、互帮互助的。

本人在以后的工作当中，将进一步提升自身的专业知识以及销售谈判本事，与同事坚持良好的关系，与公司共同成长，见证中国式bohle的崛起！

关于展会后的计划安排，具体安排行程将与20xx年工作计划一致，对于出差方面将根据具体客户情景进行相应调整。那里就不做赘述！

## 展会工作经历 展会销售工作总结篇六

1、公司的宣传资料、技术样本、展品、名片和会来自我展台的客户名单表。

2、而针对会来自我展台的老客户能够准备一些小礼品，除此之外，还可另外备一些小的礼品用于送给意向比较大的客户。这些礼品能印上公司名称和logo□这样既能表达心意又能让客户对你有印象。

参展期间注意事项：

1、针对老客户：能坐下来聊聊，问下他对之前的供货是否满意、是否有哪些还需要提高、改善的；再问问对方接下来有什么采购的打算；最后送点小礼品，以表心意。

2、针对新客户：要主动接待客户，应尽量留下对方网络的联系方式，有msn或skype□这样方便以后联系，在与客户聊天的时候尽量了解清楚对方的公司性质(是贸易公司还是生产厂家)、主要采购的产品和基本要求。

ps1□必须要主动，不要期望客户会主动上门来找你。在展台外张望的客户能够主动上前请对方到里面参观，并互留名片。来参展的人一般都会来一两天的，如果第一天他有来你展台参观，但没有多大的意向，那么第二天当你再看到他的时候必须要请他到里面坐坐、详谈。

ps2□不要轻易放下，利用好所有你能用上的资源。记得第一天一个国外客户(那里暂称为a)来我们展台时只大致的看了一下我们的产品，而且他旁边有一个中国人(是他在中国的供应商，暂称之为b)□这次还兼他的翻译。我也是第一次参展，没什么经验，不懂怎样把握住客户，等他们走了之后才想到其实这个客户就应是能够立刻订单的，但是这时候已经晚了。

但是突然想到b他们的展台就在我们前面，我下午就一向注意前面的展台，呵呵，等了很久，最后看到他们回来了，等a走了，我就过去跟b聊天，从他那了解了一些关于a的信息，并得知a明天还会来展会，而且这次是b负责a的行程安排，我就请b明天再邀请a来我们展台，我们能够细谈。就是这样，这个客户第二天又来到了我们展台，并简单的下单了(十分感谢b^\_^)虽然这次有点后知后觉，但亡羊补牢，仍然为迟。此刻我正等a确认pi期望能与a建立起良好的合作关系。

3、及时记下客户的信息，将重要的信息写在客户的名片上。展会时光短、人多，很多时候都忙但是来的，如果你等晚上回去再来慢慢整理名片和客户的信息，那很多东西都会忘记的，而且晚上回去肯定都很累了，哪还有那么多精力，所以当时就将最要的信息写在相对应的名片上，这样回去也方便统计、也不容易搞错。

展会后的跟踪：

展会后的跟踪是相当重要的。

1、回公司后，立刻把所有名片整理归档，分为重要客户和一般客户，然后全部邮件发送公司的相关资料。

2、如果客户三天之后还没回邮件，就进行电话跟踪，务必要让对方记住自我。