

手机店工作亮点和不足 亮点工作总结(通用5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

手机店工作亮点和不足 亮点工作总结篇一

（一）坚持“三项原则”明确方向。一是坚持“融合配套”原则，按照“产业园区化、园区城镇化、产城一体化”的思路，努力做好基础设施功能、产业配套功能、城市承载功能、生态环保功能融合发展。二是坚持“规划先行”原则，加强顶层设计、高位运作，高标准、高起点编制园区发展总体规划、控制性详细规划、产业发展规划和其他专项规划。三是坚持“生态环保”原则，守住发展和生态两条底线，严格按照环保有关要求，在发展定位、项目准入、产业配套、政策导向等方面，引导项目和企业突出生态环保、资源节约与循环利用，实现生态发展、绿色发展、可持续发展。

（二）实施“三项配置”完善功能。一是配置标准厂房。

按照产业集聚、企业集中、土地集约的要求，采取扎实有效的措施，提高标准厂房利用率。共建成政府投资修建标准厂房xxx□xx万平方米，累计入驻企业xxx户，入驻企业使用面积xxx□xx万平方米，入驻率xx□xx%□其中□xxxx年新入驻企业xx户，新增使用面积xx□xx万平方米。二是配置污水处理设施。依托城镇或园区污水处理设施有效处理园区废水，实现企业全纳管、管网全覆盖，污水应收尽收，截至目前，配置的污水处理设施日处理能力共计x□xx万吨，累计建成管网xxx□

xx千米。三是配置研发平台。加强企业创新研发的指导和扶持，在碧江金丰锰业设立了锰研发中心、在大龙银星集团设立了汞研发中心、在万山远盛钾业设立了含钾页岩研发中心、在大龙金顺电子设立了打火机研发中心等，以提高企业的产品研发和技术创新能力。

（三）推行“三种模式”创新管理。一是创建“共建园区”模式，通过建设x·x产业园，逐步实现x转型和x发展的“双赢”。共建园区围绕“一心三品一基地”产业布局，已落户农夫山泉、同德药业、金瑞新材料等规模工业企业xx家，xxxx年完成总产值xxx亿，税收xx亿。累计签约x籍企业xx个，总投资xx亿元。二是试水“飞地经济”模式，鼓励工业欠发达区县在交通条件、资源优势和产业发展基础相对较好的区县建立“飞地园区”。其中，大龙石阡“飞地经济”产业园区建设进展较快，已完成开发面积xxxx亩，政府投资修建标准厂房x□xx万平方米，入驻企业xx家，建成投产企业xx家，xxxx年x—x月实现产值x□xx亿元。三是发展“园中园”模式，鼓励各产业园区立足实际，多方筹资，建立多形式、多功能的“园中园”。碧江高新区“食品产业园”，在食品产业生态、安全、规范发展方面走在了全省前列；德江经开区建设的“创业孵化园”成功孵化了一批小微企业，成效明显。

（四）采取“三项措施”强化经营。一是防范债务风险。

建立《x市产业园区政府性债务风险应急处置预案》，指导和规范全市工业园区政府性债务风险应急处置工作，牢牢守住不发生区域性系统性风险的底线。截至目前，全市产业园区债务余额共计xxx□x亿元，资产总额xxx□x亿元，资产负债率xx□xx%□园区债务风险总体可控。二是搭建智慧企服平台。由云上企服超市、大数据智能工具、企业成长大数据监测系统及“一门式”智慧企服大厅四个部分构成，大厅前期共设置xx个服务示范窗口，线上线下同步设置xx大类别的企业全

生命周期服务，目前已服务企业xxx多家，为企业运营中遇到的痛点问题提供可行性的解决方案，助力企业快速发展。三是拓宽筹资渠道。建立了园区投融资平台，通过ppp+epc等手段开展融资工作；引导社会资本参与基础设施建设和运营，部分园区在建设过程中采取村民土地入股等方式进行社会融资。

（五）立足“三个抓手”推助发展。一是以“投资”为抓手，加快园区招商引资和项目建设。深入持久地开展实体经济三年攻坚行动，着力抓好园区产业招商、项目投产和质量提升，以投资带动发展，增强后劲。二是以“升级”为抓手，指导园区特色化示范化发展。大龙开发区列入第一批国家战略性新兴产业集群名单、国家新型工业化产业示范基地，碧江经开区获批国家级双创示范基地、纳入国家大中小企业融通发展载体，今年经省政府批复同意碧江经开区变更为碧江高新区。当前，已启动大龙开发区申报国家级开发区工作，碧江高新区正在整合x·x产业园申报国家级高新区和国家级绿色园区。三是以“考核”为抓手，调动全市上下园区建设激情。按照《推进产业园区工业高质量发展综合考评办法》要求，xxxx年以来，组织园区积极参与省工信厅组织的年度综合考评和单项考核工作，xxxx年全市有x个园区共获省工业和信息化园区考核奖励资金xxxx万元，xxxx年全市有x个园区共获省工业和信息化园区考核奖励资金xxxx万元。

（一）做大园区经济总量。围绕x市x大产业链，结合农村产业革命加快农产品加工转化，依托现有产业基础和资源优势，积极开展全产业链招商，加大招商引资力度，不断充实园区企业数量，提升园区企业质量，夯实园区发展后劲。

（二）优化园区职能职责。适当减少园区社会管理职能，规范简化园区绩效考核指标，集中精力招商引资服务企业，推动园区管委会从小而全的一级政府向专注园区发展的专业机构转型，强化园区经济发展导向。

（三）大力推动绿色发展。坚守发展与生态两条底线，协同推进新型工业化、城镇化、信息化、农业现代化和绿色化，牢固树立“绿水青山就是金山银山”的理念，因地制宜支持各地园区发展循环经济。

（四）持续推动园区健康发展。认真贯彻落实《省人民政府关于推进工业园区健康发展的指导意见》，充分发挥工业园区（经济开发区）在全市经济社会发展中的引领示范和辐射带动作用。着力推动大龙开发区创建国家级开发区□xx高新区创建国家级高新区工作。

手机店工作亮点和不足 亮点工作总结篇二

针对疫情防控下的返校学习，部分学生存在知识掌握较差的现象，学校建立三级导师制，即“老师、组长、小先生三位一体”的合作学习模式。

主要措施为：

1. 构建以班主任、任课教师和学生代表（小师傅、小先生）组成的三级导师团队。
2. 制定导师职责。包括：班主任职责，任课教师职责及学生代表职责。
4. 课内外结合，开展丰富多彩的校内外活动，让学生在活动中健康成长。
5. 关爱特殊学生群体，设立“悄悄话”工作室，成为学生的心灵港湾。
6. 建立三位一体化的教育管理体系和评价制度，确保各级导师履行职责。

三级导师制的实施有机融入到延时服务当中，在自主学习课程当中，师生共同对后进生进行精准帮扶，既锻炼了“小师傅”又让“小徒弟”得到提升，让每一个学生尤其是后进生逐步树立起了自信，在阳光下茁壮地成长。

手机店工作亮点和不足 亮点工作总结篇三

在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，_市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的_购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是_酒店和_酒店，其中_酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，_酒店所上产品为42°系列的

二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“_酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的'统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。

手机店工作亮点和不足 亮点工作总结篇四

- 1、工作总结不要轻易反驳客户。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。
- 5、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。

6、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。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。

8、关心客户，学会感情投资、应变能力要强。

9、反映要敏捷，为了兴趣做事、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、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。会进退战略

（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。

（二）脚踏实地，努力工作

我深知销售是一个工作非常繁杂、人务比较重的工作。作为一名推销员，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。要做一名合格的推销员，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，我通过不断学习和不断摸索，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。

手机店工作亮点和不足 亮点工作总结篇五

俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的

员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。下面，是我这一年工作的总结，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。