

# 在手机店的工作总结(优秀9篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 在手机店的工作总结篇一

手机销售工作的完成对自身综合能力的提升往往具备着重要的作用，所以我即便是在以往的试用期工作中也从未放松过对销售任务的要求，毕竟很多时候自身的松懈容易导致业绩的惨淡自然不能够如此不重视销售工作，即便是为了完成自身的绩效指标也要在手机销售工作中更加努力些才行，所以我对转正前的手机销售工作进行了总结并对自身进行了相应的分析。

通过对手机市场的调查加强了我对产品的理解程度以便于更好地开展销售工作，在销售的过程中准确地说出手机的性能与配置往往能够令自身的话语更具有专业度，若是连产品介绍的环节都得不到客户认同的话无疑显得自身能力过于低下了些，所以我在同事的建议下对手机店的各个产品信息进行了解并对市场进行调查，无论是产品的性能还是价格都需要提前了解才能够提升自身的销售能力，毕竟仅仅懂得销售技巧的运用却不重视产品信息的介绍很难得到客户的认同，再加上我也处于职业发展的初期自然不能够放松销售工作中的要求才行。

重视与客户之间的联络以便于在手机销售工作中得到对方的认同，想要在手机销售工作中做好客户开发自然要能够熟练运用自身的销售技巧，无论是产品的介绍还是适当的优惠都能够在某种程度上坚定客户购买手机的决心，所以当客户由

于的同时我们也要让对方了解手机性能的优秀以及存货不多的状况，至少要通过自身的介绍并对对方确定所需手机类型的范围从而在店中购买，实际上由于手机销售工作竞争压力大的缘故导致常常被其他店抢单的状况，所以对客户的需求要引起重视以便于在销售工作中获得对方的信任。

无论是进货还是手机的包装环节都有参与其中以便于加深对销售工作的理解，为了对手机店的收益有着详细的了解自然要或多或少地参与到其他环节的工作中去，即便是对成本价有所了解也能够在销售工作中更好地发挥自身能力，而且考虑到客户需求的缘故也要对自身综合能力有所加强才行，不要仅仅将目光局限于手机销售任务的完成之中才行，涉及到手机的维修以及配件的支持问题也要有所涉猎才能具备更大的发展空间。

尽管已经转正却让我发现销售工作中需要自己学习的地方还有很多，所以即便以往在销售工作中取得成就也不能够因此感到自满，毕竟对于手机店的发展来说目前自己的努力还是远远不够的，所以我会更加认真地完成领导布置的销售任务从而令手机店获得更好的发展。

## 在手机店的工作总结篇二

接下来的日子，就是我每天面对着前来咨询手机的顾客，然后拿出自己最好的态度，向他们介绍各种手机的性能，一期能够把手机推销出去。

可是，来看手机的人多，买的少，这很打击我的积极性，因为毕竟卖出手机才能拿到工资。但是我还得坚持着，依旧每天从事着这样的事情。

### 我的感受与建议

一、大学生不能只囿于校园，必须接触社会，了解社会，然

而又得提防沾染社会的不良风气，防止走入打工误区。

二、打工不能放弃学业。

三、打工应擦亮你的眼睛，提高自身素质。

四、打工要为能动而不为利动。挣钱确实也是打工的一个目的，但这不应该只是唯一目的，要找到专业对口的工作。

五、学会等待和养成踏实认真的习惯是干好一件事所必不可少的

结束语：

大学生需要端正心态，正确衡量自己，充分发挥所长，以便为将来积累经验。同时也要解决在打工中所遇到的问题。

## 在手机店的工作总结篇三

转眼间，8月剩余的时间就要见底了，暑假销售的热潮也马上就要结束了。作为xxx专卖店的一名手机销售员，在这个8月里，我和同事们在领导的积极带领下，抓住了开学日前的最后一个月，积极的继续展开了开学季购机活动，并取得了不错的成绩。

回顾这一个月来，我作为一名销售在这样的活动中也对自己有了不少的认识和反省。现对我这一个月来的工作情况总结如下：

在这一月的工作中，我深刻的反省了自己在过去工作中呢不足和问题，并深刻的认识到自身在纪律上的不重视！这对于工作来说是的非常不应该的，尤其是在时间的观念上，我总是的会在这方面出现问题，但我的问题却不仅仅如此。在几个月来也给工作和领导都带来了不少的麻烦。为此，我在8月

开始前严格的反省了自己，并让自己在工作中严格的去要求自己，改善了不少工作方面的问题，也进一步的提升了自己的工作能力。

在这个月的工作中，我们的工作依然忙碌。但我也学会了在这份忙碌中反省自己。通过在工作中的反省和认识的，我开始了解到自己在工作中的问题，并在领导的指点下一点点的开始改进自身的不足，尽管一开始因为忙碌的工作，我在工作中能做出的改动有限，但很快的，我也越发的适应这样的工作节奏中对自身的工作进行改正和提升。并在8月的工作中取得了出色的成绩。

因为这段时间工作的忙碌，我们店内的员工在对于分工协作上也更加的仔细了。在这段时间里，我也在工作上通过严格的管理以及充分的沟通提升了在店内和其他同事们的配合。因为在工作中的互补互助，我们在工作效率上有了很大的提升，也为整个8月带来了更好的成绩。

并且，通过交流的提升，我在工作中也能更好的看到其他同事的优势的，并能认识到自己在工作中的一些细节上的问题。这使我对工作有了更深的了解。

尽管在下个月后来自开学季的购机热潮即将冷淡下来，但我们工作还是要更进一步的去做好，在平淡的季节里，就更加需要我们销售在工作中的努力来带动产品的销量！为此，我也会继续在下个月的工作中加强自我要求，努力的做好自己的销售工作！

手机销售辞职报告

手机销售计划书

手机销售述职报告范文

手机销售述职报告范文

手机销售的述职报告

手机销售述职报告范文

手机销售优秀述职报告

手机销售求职简历模板

手机销售员简历模板

手机代理销售合同范本

## 在手机店的工作总结篇四

本次活动在时间从xx年x月x日到xx年x月x日，共x天活动时间，总销售额xxx元，环比增长率x%除去节日期间x的自然增长，实际增长率也达到了28，超过了活动前5预计增长目标，手机销售员工作总结。活动时间安排紧紧扣住元旦假期情况，同样在30日至1日之间也出现了连续三日平均营业额xx元，并将这种形式延续到1月2日。本次活动前期宣传费用，12月28日《x刊》封底整版xx元，展板和x展架x元，宣传费销售占比1。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。礼品发放数量比实际估计数量减少30。在9日活动内销售联促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通公司在各主管营业厅悬挂“中国联通红楼百货强强联合购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日红楼百货中国联通强强联合购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看：

1、媒体选择：本次活动在媒体平台选择上存在不足，28日广告宣传打出，29日(周六)销售比上个周六却下降17.6，在元旦前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显，工作总结《手机销售员工作总结》从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

2、缺乏计划性：单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

3、营利部门与非营利部门工作协调性差：各楼层专厅促销活动，不能定期反馈给把这些信息宣传到外部去的企划部，专厅促销信息成了内销文件，不能起到增加品牌顾客的作用，薄利多销的目的也成了一相情愿。企划部失去了这些信息的支撑，在活动计划拟订上，不能将商场活动与专厅活动结合，不但存在独立性，更甚使活动被孤立，营业部与代理商或厂家洽谈活动承担比例时，失去立场。

4、活动执行力差：一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等与零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拔高的概念”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”，也限制了销售额的增长。

5、前瞻性和时尚性表现不够：企划部成员应常走出去，了解最新市场信息，做好信息归整，并多了解时尚前沿时尚资讯。

## 在手机店的工作总结篇五

从4月底到现在，我已经在公司工作9个月了。初来公司，刚开始还有些担心不知如何与同事共处、如何做好领导给予的工作。但是在这9个月以来，在公司融洽的工作氛围下，经过领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了对公司产品和业务的认识，并且在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了部门的工作流程，这使我能顺利地完成任务，并做好自己的本职工作，更让我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

在这段时间所收获了一切，我现在做一个小小的总结，希望可以发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

20xx年的销售工作基本结束了，在整个团队的共同努力奋斗下，公司的飞利浦手机销售比09年的销售有了稳步的提升！这不仅仅是飞利浦手机自身产品性能的提高，我觉得主要还是因为公司团队内部销售的氛围和公司领导有方的原因。20xx年移动手机行业竞争激烈，但这并不影响我们的销售气势，而且公司领导为我们员工找了很好的飞利浦手机产品资源，这让我们有了更多的产品去维护客户，以达到很好的销售！

在这9个多月的工作中，我也发现了自己的不足之处，这主要体现在我对工作的重点没有分析清楚，导致我有时会因为一些小事而忙的晕头转向、一塌糊涂。今年是我来公司第一年的喜庆日子，我觉得，过往的成功应是我在公司发展的基石和动力，我一定要有雄心，追求一流的目标，要有做好现有产品的信心和斗志，这样才会更好的完成明年的销售！

最后在这里，我做一个来年的工作目标计划！我要在新的一

年端正自己的工作重点，把握好手里现有能出货的大客户，维护好与客户的关系，做好备货并及时的催促客户回款，同时我也不能放弃小客户，我要合理的安排好自己时间，小客户能赶在一起出货的，尽量把几个客户的工作一起同时完成。我的目标是一定要把自己以后的工作有条理的做完，不要盲目和被动的做工作。

20xx年已经过去了，在新的一年里，我相信通过我们全体员工的努力，公司必将再创辉煌！

## 在手机店的工作总结篇六

- 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、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。

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。

## 在手机店的工作总结篇七

山东现有46家售后网点，其中山河体系的网点有13家，占28.26%，金网售后16家，占37.78%。金网除淄博外其余只受理cdma机型，17个地市除济南外都已设立，但真正运作的只有青岛、淄博、滨州、威海、聊城、莱芜等六个有产品销售的地区。

山东各地网点中仅有8家左右能真正起到二级维修网点的作用，占总数的13.39%，制约其他网点当地维修的主要问题在于配件的匮乏。造成配件匮乏的原因一是网点订购的积极性不高，只做检测不做维修，没有成本的支出。针对此情况我们利用各种手段来调控售后网点，如劳务费、维修授权等，让网点根据当地销售情况最大限度的订购配件，如淄博三江。原因二是总部配件的供应有限，部分机型的配件一直不能正常供

应，如268的面镜、壳□lcd□638的排线、面镜，33系列的配件、6990的面镜、6683的壳和面镜、7682的排线，2180的电池和液晶套件。再有一个原因是由客服中心代替下面网点订购配件的流程已不再适应现在售后的发展趋势，现在客服中心与各地的售后网点都在争夺资源，如各地网点订购的配件多了，当地维修量提高了，客服中心的维修量就会减少，利益随之降低，这样肯定会影响客服为下面的维修网点订配件的积极性。有许多售后网点都建议由办事处来订购配件，但这样一是与公司驻外机构的相关制度相违背，二是办事处人员太少，操做起来有一定的难度，三是如由办事处介入网点的配件订购，势必接触钱物，如有意外发生，对公司和个人都是极其有害的，所以由办事处负责网点配件订购也不适应我司现阶段的发展情况。但办事处今后应加强对网点和客服中心配件订购、更换的管理及监督，要求所有网点订购的配件都在办事处备案，否则今后配件退换如有问题办事处不负任何责任；办事处同时设立专人与总部协助客服中心协调配件事宜，缩短配件订购和更换的周期。

山东三月份共有23家网点上报劳务费（山河体系的网点统一由山河客服中心报），比三月份（12家）多11家。三月份上报故障机5801部，劳务费上报金额为108160元，比二月份分别增长1448部和29475元。分析主要原因是：1、上报劳务费网点增加，同时新增5家新网点；2、部分机型（如668系列）故障率较大，7系列转轴裂的问题没有得到很好的控制；3、新上市机型较多。三月份客服中心上报劳务费80920元，占总劳务费的74.82%，二月份客服中心上报劳务费62025元，占78.83%。可以看出三月份客服中心的劳务费比重降低了4.01%，各地级网点的售后作用有所提升，当地处理量增大。

部分售后网点的劳务费很低（如潍坊金网三月份总共上报80元，大于1000元的8家，占上报劳务费网点的38%）或根本没有上报劳务费，这对网点的管理很不利，因为我们调控网点的手段主要是通过劳务费来控制的，并且这样网点对我们

的售后工作肯定不会重视，想做好就很难了。下一步我们将对每一家有问题网点分析具体原因，是故障机数量的问题还是因劳务费流程复杂不报，根据实际情况进行网点管理，如仍无法改善被动局面就只好切换网点。

本月718故障机共540台，其中翻盖破裂的占35%，不开机的占10%，死机和按键失灵的各为6%；700共有524台，其中不开机的占14%，死机的占9%，信号弱和翻盖破裂的各占8%；710共有363台，其中翻盖破裂的占27%，不开机的占12%，死机的占7%，信号弱的占6%；本月7系列排线断裂的情况比上月有所减少，但转轴处外壳破裂有增无减（329部），部分客户因多次裂壳而提出换新机或退机的要求，对我公司销售的负面影响极大，望公司能彻底改善转轴，避免此类故障的发生。2180共有241台，其中转轴处有响声的为116台占48%，副lcd无显示和黑屏的各占7%和9%，听筒有噪音的占6%；2180轴响为材质问题，有很大一部分为开箱故障，小屏发黑和无显示应和前期6681一样，存在软件故障699共有142台其中死机的占17%，自动关机的占14%，听筒噪音和听筒无音的各占8%。699死机和自动关机的做软件升级可以解决一部分机器，但还有大部分和硬件有关系，做完升级还是不起作用。

7系列排线断判为非保的做法已越来越多的遭到用户和经销商的抵制，315期间因此类问题全省投诉的案例很多，一般情况下工商或消协多数也不认同人为，曾有人因排线问题宁肯自己出5000元做电视等媒体上曝光来论证是否属人为，这给我们的工作带来了很多的麻烦，给公司的形象也造成了非常坏的影响。希望公司能针对此问题再进行检测论证。

66系列的问题也相当突出，主要反映在屏不显（黑）、待机时间短、通话有杂音、通话时显示网络故障，不能收发。有很多用户更换过多部机器仍不能正常使用，为此退机的情况经常发生，导致许多售场拒卖。前期返回总部换新的机器我们抽测了一部，仍有屏黑问题，近期办事处有几会将再多抽测几部，并将结果上报。

## 在手机店的工作总结篇八

一年前，我带着一丝失落与满怀期待的心情进入\_x药；现在，我可以满怀信心地投入工作，用心开启新的人生规划。在追逐理想的路上，又多了一份勇气与坚定。与之前相比虽然起点低了很多，但我坚信凭借自己出色的能力、稳重踏实、积极乐观的工作态度以及丰富的工作经验在一段时间后肯定会取得大的进步与突破。昨天的辉煌已成为历史，明天的美好还在遥远的未来，只有紧紧的抓着今天才是最明智的选择。全心全意努力工作，脚踏实地，一切从零开始才是我通向罗马的大道。

在此期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在大家的帮助与指点下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，并在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改进，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将我今年的工作总结成如下几点：

此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们都知道此报表就是各省区销售经理向领导证实自己业务水平的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能控制风险。

作为\_公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新变化资料的收集，为业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、代理协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时一定要有着头有尾，全程监控，同时也要增强自我协调工作意识。这一年来我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。有条有理，有力有效。

一年来，本着爱岗敬业的精神、创造性地开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。如在上次会议做吊牌没能及时完成到位，这也许是因为跟其他环节的协调做的不够完善；今后我会吸取教训，从下面三个方向努力：

第一，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习医药专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数。

第二，各方面要做到实事求是，上情下达、下情上达，做领导的好助手。

第三，用心、细心、耐心、虚心。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共同成长。

## 在手机店的工作总结篇九

刚刚过去的上半年是我初次正式踏上工作岗位的半年，我所从事的是手机销售，不能直接的观察到客户的行为和表情，只能通过简单的言语去了解顾客是否有购买的意向，但是因为我工作的经验不是很足，经常不知道应该从哪一个方向来判断应该怎么推销负责的产品。

记得第一次拨打手机的莽撞，大大咧咧的说出推销的话语，很快就被挂了手机，一瞬间就有一种我接下来还是会失败的感觉，如我所料，一次次的拒绝让我不知道该不该再一次按下号码，希冀着有一次奇迹的发生。我觉得很长一段时间过去了，没有做出一丝成绩，在这样的拨打击下，我感觉自己连话都不会说了，感觉自己已经到了能够承受的极限。有一瞬间有放弃这份工作的想法。

是同事的鼓励和开导重新让我鼓起了勇气，他们将自己刚刚工作时的经历分享出来，告诉我，现在的业绩不是一开始就

是一帆风顺的，也是经过一次次的拒绝锻炼出强大的心脏，才有今天的成就。听了这样的话，我就在想我和他们之间差了什么呢，迈过这道坎，说不定我又能迎来不一样的局面，所以我坚持了下来。

经过半年的工作，我也渐渐适应了这样的工作节奏，也能以平常心来面对手机里传来的拒绝声，也渐渐总结出自己在工作的过程中应该以什么样的语言来推销产品，不能放弃，抓紧机会，才能有成功的希望。

一路走来，回顾自己在工作上的一幕幕，我发现自己将生活中的一些习惯带到了工作上来，让我在工作的过程中平添了很多的困难，尤其是马虎大意不记事，让我吃了很多的苦头。比如说已经做好了笔记应该在拨打手机的过程中说的一些话，但是翻过头我就给忘了放在那里了，还有接发传真漏掉一些细节，等到后面来补足，就又急急忙忙的赶工等等。这样的情况在上半年的工作发生过好几次，同时也提醒我要注意，但是我依旧如此，完全没有改正，但是下半年的工作我会吸取教训，不能凭借冲动和热血来完成工作中的任务，导致发生很呆在我现在看来不应该发生的事情。

上半年里因为对自己的目标不明确，导致在工作上没有做出什么成绩出来，但是在下半年我会给自己制定好工作计划，完成目标，改善自己的缺点。