

手机总结和心得 手机业务员工作总结报告 (实用5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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

手机总结和心得篇一

时光荏苒，我到xx公司xx店已近两个月的时间，回顾这段的工作，在各位领导和同事的支持与帮忙下，我此刻已能很快地胜任工作，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在钟楼店上班，因工作需要公司调我在小寨附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我近期工作简单地总结如下。

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提；爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了自我的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从此刻做起，才能每一天都不同的进步。

要做好这份工作不仅仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选取他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务

效率。

店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的功能与参数，这样应对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务潜力。

有效的团队工作也能够提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为己用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、潜力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有必须的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，用心提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，职责心，努力提高工作效率和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

手机总结和心得篇二

我自**年3月2日入职公司，履行业务员的职责和义务，在你的正确领导下积极开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，我共完成销售量8846吨，实现平均吨钢利润60元/吨，月平均销售量885吨，利润总额53xxxx60元。除东莞裕丰货款尚有130万元未能收回之外，其他货款均已安全回笼。根据一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作作如下总结：

一、两个感谢

首先要感谢的是你对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。在采购、销售、回款过程中，你给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢你把我当成你的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，你会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，你很少以领导者的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对你心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

二、几点不足

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊

重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在**年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的. 经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

手机总结和心得篇三

时光荏苒，我到三星公司西安店已近两个月的时间，回顾这段的工作，在各位领导和同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在钟楼店上班，因工作需要公司调我在小寨附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我近期工作简单地总结如下。

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提；爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了自已的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事

做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。手机业务员工作总结店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。

有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

黑龙江省手机市场目前主要以直供为主，省代业务员直接下到市县乡镇等，经销商直接打款发货形式，通过一年对手机市场的了解，对品牌下货进行如下总结：

1. 首先了解各个地域的市场情况，可直接下市场扫街，或通过其他公司业务了解。如果是前期本品牌在市场上销售后，先了解本品牌在本地的销售情况。
2. 按销量和店面大小划分等级，了解其经营手机品牌有多少，及其月销量，通过其经营的品牌分析经销商的做货能力。
3. 了解店员每月是否有主推机型，店员的奖提问题，如果有有奖提，注意产品价格一定要适当加价。经销商对品牌产品的关注度，是否有做品牌产品的意识。
4. 从中选取合作积极的经销商，并不是非要找最大的。关键是能主推本品牌手机的经销商，并有一定的销售能力。因为大的经销商要求比较多。
5. 选择可以掌控的经销商做机器，对自己的品牌要有相信，有良好的售后保障。好的产品会让经销商赚更多的钱。
6. 在洽谈过程中，首先谈品牌、公司的实力及公司的运作模式，产品做好后，公司的后期支持力度有多大。让经销商认可你，在经销商头脑中树立品牌意识，做品牌手机能带给他多大的好处。最后当经销商让可后，再给他看产品，介绍产品的功能等。
7. 当经销商对产品有兴趣，并有意向做时，根据公司给的压力适当压货。如压力大，一定要做到强势压货，要求首单提

货量，让经销商感觉你的产品就是好。大的点位，一台两台
的，宁可空着，也要树立品牌形象。

8. 根据型号多少，为经销商制定月任务量。为以后工作打好
基础。

总之，就是当地市场情况、详细介绍本公司及产品、店员奖
提、首单量、月任务量。

手机总结和心得篇四

近日，国务院总理李克强在第十三届全国人民代表大会第四
次会议闭幕后，向全国人民发表了《关于政府工作的报告》。
该报告阐明了政府工作的成果和不足，表达了全国政府履职
的决心和信心。在我看来，这份报告是一份鞭策，也是一份
启示，让我们更加明确职责，努力工作，提高工作质量和水
平。

二、肯定成绩

在报告中，总理不仅肯定了全国人民的努力和付出，同时也
列举了一些重要的成就。例如，经济增长继续稳步，人民生
活水平不断提高，着力推进公共服务均等化，环保治理成效
日益显著等等。对于这些成果，我们应该树立起一份自豪感
和荣誉感，让更多人知道和认识。

三、深度反思

当然，随着成绩的肯定，总理也更加深刻地反思了政府工作
的短板和问题。例如，过多的行政干预、地方政府债务不断
增加、生态环境恶化、城乡发展差异加大等等。这些问题在
我们的工作和生活中经常可以碰到。对于这些问题，我们不
能视而不见，而是要科学地分析，深入地挖掘和解决。

四、激发动力

在报告中，总理提到了激发市场活力，激发社会创新。这是政府在未来发展中应该要重点考虑和抓手。我们作为企业和个体，更应该做到真正发扬市场活力和社会创新力。以创新为驱动，积极拥抱社会变革，增强发展信心和创业精神。

五、勇担使命

在报告中，总理提出了2020年全面脱贫的庄严承诺，更提出全国人民应该共同努力的愿景。我们应该认真思考和落实这些目标，积极努力，在工作中承担起我们的责任，勇敢地为实现我们的使命而努力奋斗。

结语：

总体来讲，这份国家工作总结报告让我们在对成果的肯定中看到信心和动力，在反思和承诺中看到困难和使命。当然，这份报告也是一份确立指引和信仰的重要文件，更是我们实现理想和梦想的道路图和奋斗密码。让我们艰苦奋斗，扎实工作，共同为推动国家的发展做出我们应有的贡献。

手机总结和心得篇五

经过一年对手机市场的动作和了解，对业务工作做如下总结：

- 1、注意观察公司每个业务员的谈话方式、技巧和打电话时的方式、语气和语调。学习每个人的优点，作为新人一定要学习销售经理的经验和技巧。
- 2、平均每隔3-5天给各经销商打一次电话，出差中也要做到这点。
- 3、下市场时，了解各店主要店员的人名和电话。通过小恩小

惠等，建立和店员之间的关系。及时了解店内销售情况，和经销商对本公司产品的重视度。

4、在与经销商沟通时，要适当增进兄弟感情，建立朋友关系。与其谈话时做到不亢不卑。在压货方面，要说话强硬，不要说行不行之类的话。

5、商务与业务之间要相互配合下货。

6、产品的价格不能随便告诉经销商的店员。因为有的经销商不让店员知道产品的进价。部分顾客是店员的亲属，以保证经销商的利润。

7、督促经销商卖货。分析其卖动和卖不动的原因，如店员销售本品牌手机的奖提和销售其他品牌手机的奖提，是否因为本品牌手机提成少造成的。其他品牌本月是否有销售政策吸引经销商去主推。店内的形象宣传怎样，机器摆放的位置如何，是否有礼品相送，等等。

8、要充分利用公司给的条件去吸引经销商，但不要夸大其词，在有销量的基础上，公司才能给予相应的支持力度。

9、不要过多的提售后问题和产品是如何的好，产品的不足之处，一定要清描淡写而过。

10、善于作个倾听者，不要和经销商说个没完，要听经销商说什么，有什么要求，一一做答。

11、每个点位都要培养多家客户，经常联系，扩大人脉，以便为将来切换渠道做准备。

12、开发新客户时，要尽量带些资料下去，如没有，自己必须在下市场时，熟记其内容。

13、重大节日前一定要提前压货，因为节日期间物流和银行有休息的。

14、新产品到货时，如果不是品牌包销，有其他客户想要，不要轻易拒绝。让他等等，等老渠道给答复后再回复新客户。提前确认新客户能进多少台，因为老客户对压货数量上不认可时，数量少于新客户，可以考虑给新客户。

15、针对本片区的大小，如果太大，要分侧重点，不要盲目的去跑，对小点位要经常电话联系，可能电话解决的就不要去了，节省时间放在市县级市场上，和大点位的促销员处好关系，让他们更好的了解本公司产品。把自己的片区划分出不同级别的经销商，夫妻店要加强与做主的沟通，大店要加强与促销员的沟通。

16、对重点经销商的库存要及时了解，对老机型难卖的，如果可通过调换颜色解决的，一定要尽快解决。如返回来的机器没有人为损坏，尽量与公司协调换新，维护好大的渠道。

17、卖的好的经销商能不花钱的售后尽量协调解决，争取不花，能少花的就少花。但前期一定要与售后人员处好关系。在不损失公司的利益下，通过个人关系解决最好。以维护渠道的忠诚度。

18、待续。。。。。

黑龙江省品牌手机下货工作总结

黑龙江省手机市场目前主要以直供为主，省代业务员直接下到市县乡镇等，经销商直接打款发货形式，通过一年对手机市场的了解，对品牌下货进行如下总结：1. 首先了解各个地域的市场情况，可直接下市场扫街，或通过其他公司业务员了解。如果是前期本品牌在市场上销售后，先了解本品牌在本地的销售情况。2. 按销量和店面大小划分等级，了解其经营手机品牌有

多少, 及其月销量, 通过其经营的品牌分析经销商的做货能力. 3. 了解店员每月是否有主推机型, 店员的奖提问题, 如果有有奖提, 注意产品价格一定要适当加价。经销商对品牌产品的关注度, 是否有做品牌产品的意识. 4. 从中选取合作积极的经销商, 并不是非要找最大的. 关键是能主推本品牌手机的经销商, 并有一定的销售能力. 因为大的经销商要求比较多. 5. 选择可以掌的经销商做机器, 对自己的品牌要有相信, 有良好的售后保障. 好的产品会让经销商赚更多的钱. 6. 在洽谈过程中, 首先谈品牌、公司的实力及公司的运作模式, 产品做好后, 公司的后期支持力度有多大。让经销商认可你, 在经销商头脑中树立品牌意识, 做品牌手机能带给他多大的好处. 最后当经销商让可后, 再给他看产品, 介绍产品的功能等。

7. 当经销商对产品有兴趣, 并有意向做时, 根据公司给的压力适当压货。如压力大, 一定要做到强势压货, 要求首单提货量, 让经销商感觉你的产品就是好。大的点位, 一台两台的, 宁可空着, 也要树立品牌形象。

8. 根据型号多少, 为经销商制定月任务量。为以后工作打好基础。

总之, 就是当地市场情况、详细介绍本公司及产品、店员奖提、首单量、月任务量。