

华为手机销售总结报告(实用5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

华为手机销售总结报告篇一

xx月xx日，摩托罗拉高调推出迄今为止摩托罗拉家族最薄的折叠手机v3，其厚度仅为xx毫米，凝聚了摩托罗拉的设计哲学、美学及艺术造诣，以数个设计与科技首创打破业内多项记录，堪称“渊”自丰富科技，“薄”于尖峰设计的极品之作。

在随后对v3进行铺天盖地的宣传推广时，摩托罗拉以v3超薄为卖点，宣传口号是“方寸之间大成之作”，意在宣传v3虽薄却功能强大的尊者地位，以彰显摩托罗拉品牌在全球移动通讯领域的雄厚实力，并加强了摩托罗拉在手机造型设计和技术研发方面再次引领未来通讯行业潮流趋势的领导地位。

11月18日，夏新启动主题为“百万旋风，龙卷神州”的百万像素手机大批量订货会。夏新此番携f90等多款百万像素手机以2680元的低价，在杭州、上海、天津、北京等全国范围内举行大规模的上市订货会，意在依靠批量上市的高性价比产品，捅破阻碍百万像素手机市场普及的最后一层窗户纸。

夏新的目的是，要打破目前百万像素手机市场上“价格虚高”和“有价无市”两个怪圈，力争在年底市场上掌握先机和主动，并以此带动夏新手机业务在第四季度走出低谷。夏新百万像素手机的全国首批订货量超过13万台，订货金额超过3亿元人民币。

11月21日，tcl移动发布tcl神典e767汽车手机，并与大型汽车

服务集团南菱汽车签定了战略合作协议。凭借其精准的检测功能tcl神典e767汽车手机成为“南菱汽车集团推荐服务品牌”，进入南菱4s销售店和服务区销售。

手机进入汽车4s店销售，这在手机行业历史上还是第一次tcl深入挖掘和满足市场需求，和汽车制造商、经销商、移动运营商一起开创一个全新的手机——汽车价值链，占领行业制高点，推动汽车移动智能管理应用和产业发展，获取更大赢利增长点。通过这种造势tcl向更多的人推介其融合了手机通讯和汽车电子技术的tcl神典e767汽车手机。

在经历今年前三季手机洋品牌的反击之后，康佳手机打出了“持久战”的战略，并于今年11月，推出“超长待机月”活动。此次活动，康佳大力打造由待机500多个小时的影像a66和待机300多小时的彩屏c926组成的“黄金组合”产品，直接对阵飞利浦、诺基亚等超长待机产品，在“持久”待机产品市场上与之正面交锋。

持久待机的需求原来局限于特定用人群，但现在逐渐发展成一种普遍需求。推出超长待机等系列产品，使得康佳a66上市首月销量就达到了2万台。这种差异化竞争策略使得康佳得以持续制造市场的消费兴奋点，保持灵活的销售策略，并寻求销量与利润的平衡。

华为手机销售总结报告篇二

作为一名手机销售，在这段时间来我也努力的让自己保持最佳的状态。首先是做好对热销以及主打产品的认识 and 了解。在这方面的我花了很多时间去学习和调查。除了官方方面的消息以外，我还通过客户和网络上对手机的使用后的体验收集了不少产品的优势分析，并做了详细的统计作为销售中的优势。

其次，我也通过上个月的销售情况对自己负责柜台的摆放和推荐位做了适当的调整。并很好的'锻炼了自身的判断能力，能通过顾客的描述选择最适合价位和型号的手机。

华为手机销售总结报告篇三

手机现在成了必需品，你用的是哪个牌子的呢?oppo手机销售是如何开展的?今天本站小编给大家整理了oppo手机销售总结范文500字，希望能够解决大家内心的疑问。

回顾这一月来，自己的工作情况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

1、我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们oppo的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。

因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

2、注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言□

俗话说，细节决定成败，每一句话，每一个动作消费者都听在心里，看在眼里。这会影影响消费者对我们销售员和我们品牌的评价，以致影响销售结果。

所以要用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们oppo专柜的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们oppo工作人员的优质精神风貌，更树立起我们oppo的优质服务品牌。

3、业务熟练程度的问题

如果自己都不熟悉每一款机子的功能，怎么可能向消费者讲解，怎能打动消费者的芳心，也不会获得销售的成功。

所以要熟悉每一款手机的型号，配置，功能，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

4、心态问题

心态可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。

三、心得、体会

经过这一个月的努力还是有收获的：首先是和整个长虹二区的销售员们建立了良好的关系，以后我会慢慢培养她们的团队意识，使她们认识到团队的重要性。在销售方面懂得了要想卖出去一部手机，应该对顾客意图的充分把握，要先经过一系列的询问了解顾客的基本需求。然后就是良好的销售态度，一切以顾客为主导，满足顾客的要求，不要有那种“你

们爱买不买的心理”，也不要向顾客喋喋不休的推荐。还有就是和顾客差不多年纪大的我更容易和顾客亲近，把握顾客的心理，能充分和他们互动，从他们的角度出发，激发他们的兴趣。把手机的主要性能优势说出，能够给他们更好的介绍，让他们更详细的了解自己要购买的手机。

四、 下一步工作计划

1、 继续对每一款机型加强了解，更加熟悉一些常用的功能，摸索其他一些不太常用的功能，在以后的销售过程中要做到让顾客在体验中了解我们的手机，把每一款手机出色的地方总结出来以此吸引顾客的注意力。

2、 加强销售技巧的学习，由于经验的欠缺在这方面一直做的不怎么好，这也是今后重点努力的方向，在下班之后多去网上找一些关于销售的案例、资料来学习。然后在销售过程中渐渐把握住顾客的心理，了解顾客的心理活动。

3、调整好自己的心态，既然选择了销售行业，就应该把心沉在当前的工作中，调整好以前浮躁的心态。

在过去的三个月中，在技术服务部领导的带领下，经过了和同事的共同奋斗，经过了自已的积极努力，做了以下工作。

一. 工作态度，思想工作。

我非常热爱本职工作，能够严以律己，遵守部门的各项制度，保持对工作负责的工作态度,谦逊学习，积极进取，不断提高自己的技术水平，力争把领导分配的每一项任务做的最好。

二. 进行设备维护工作。

在气象局集成项目安装实战的工作中，通过对设备各线路、机架和设备安装，加深了我对设备安装和调测的理解。也培

养了我独立施工的能力。安装过程的每个环节都做到了仔细认真。发现了网路不通并及时提出并独立完成调测。虽然期间遇到了不少问题，但均能独立解决。

三、学习工作。

在工作之余，我还积极学习团队协作知识，以及应人力资源部要求的《执行力》相关材料，并积极将执行力落到实处，把每一件事情都会落实到位，当然了，这里我也有自己的诀窍，就是手机上装了个idodo待办的软件，可以督促自己完成每一项工作，这个经验我也和其他同事做了分享，毕竟，我们这一行的工作非常琐碎，全记下不容易。工具不是重点，重点是执行力的培养。

下月重点放在实操练习的学习。培养自己查找故障的能力。将现场发现的问题反馈给领导，多请教。在以后的工作中弥补不足，发奋把工作做的更好。

实习摘要：时光荏苒，瞬间即逝，美好的本科四年大学生活，即将走到尾声，在自身能力锻炼与专业知识不断提高的同时，为增加实践经验，我利用学校安排的课程实习时间，再根据自身的优势找了一份有关销售的工作。希望通过这份工作，真正的能够在进入社会前将自己的理论知识与社会实践相结合，并完成从一个学生到职员过度，从而正视自己，走出自我，逐步融入社会大家庭，更好地为以后的工作奠定基础，实现自我价值。

我选择的是实习地是瑞昌太平洋手机城，这家手机凭借着高品质的手机和服务质量，在当地已建立一定的名气，我是学习园林专业的，开始的时候，对于电子行业比较陌生，像顾客推销的时候总是如履薄冰，我虚心的向老员工学习，参阅有关资料，经过20天的学习，已基本熟知手机相关的业务，比如各个型号的手机大概位置，详细硬件配置参数，以及充值和新入网业务。并在这段时间业绩还不错，深受老板的赞

赏。

但是有一天，老板说：今天我跟老板娘一起去九江有些事情，我们店里这两天又新来了几个实习生，今天就有你来管这个店吧。当时有些激动，爽快答应了。后来想想，自己才来20天，老板就这么信任我。但是，同时也认识到了压力，平时都是有老板娘在，突然出门，万一出现手机少了一台苹果，或者三星，我三个月工资都不够。

于是，我们便开始了一天的“瞎来”，闲聊着，迎来了店里的第一位顾客，估摸着，貌似是大学生，我们一帮实习生看见顾客来了特别兴奋，一同上去迎接，问想要什么样的手机，那个男的二话没说，问走到小米柜台：把小米2给我看看吧。

我们把小米2给他看了，然后介绍硬件配置[]800w像素，四核。。。。当他问起前置摄像头的时候，我们相互看看，谁也回答不上，后来一个实习生说，好像是300w的。那个男的说，不是听说是190w吗？他钉钉了下价格，过一会他又说三星的有没有双核比较便宜的手机，我马上答：三星有一款7562，是双核的，只要1699，然后给他介绍三星怎么好，他似乎被我说动了，思索一会，说，就买这款7562吧，就这样，我们努力的推出了一单。在我跟他介绍三星的时候来了充话费的，买手机配件的。我示意其他店员介绍，要不就是一群人簇拥着去给一个顾客介绍业务，要不就是顾客来了，没有人招待。

还没有过两小时，刚刚买三星7562得男的气呼呼的跑到手机店。刚刚你们跟我介绍说这个手机是双核的，但是我回去查，是单核的，你们是不是骗人的，我要退钱，我看到这个情景，暗自查了一下那款手机的配置，确实写的是单核，此时，我知道跟他争论已毫无意义，主动跟他道歉，承认记错误，说跟8160的配置记反了，并表示我将对它负责，我含着歉意说：帅哥，要不这样，您看，都是我不好，导致给您带来麻烦，要不您退掉或者在我们店里换其他型号的手机。那男的听到的主动道歉，马上变了脸色，最终答应加钱换一台小米2，并

表示对我们的理解。面带微笑的离开我们的店。

晚上老板回来了，问问我们今天的情况，并叫我们对今天做下总结，和对未来工作的瞻瞩。

我说，今天确实有点力不从心的感觉，平时感觉做事有条有理，今天感觉有点乱。我觉得作为一个销售员首先应该具备最基本的行业知识，比如手机硬件配置，业务变更程序。

其次，我们应该以最大的热情和耐心和真诚对待每一位顾客，无论是新的还是旧的，他给我们带来的潜力绝不仅仅是一台手机。

其三，我们应该有比较强的沟通能力，沟通需要用心站在对方的利益去看待问题，这样就会拉近跟顾客之间的距离。

其四，做事应该有条理，不能像今天这样来了个顾客都不知道怎么招待，谁去招待。其五，就是要具备团队凝聚力，当一个人遇到困难的时候，马上应该有同事去帮着一起处理。

这就是我今天最大的体会，也是我实习期间最大的收获，这些也许是我今后走向社会最珍贵的回忆和最大的财富/。

自我鉴定□

我认认真真完成任务，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。我抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同，里面员工的朝气、团结和热情，以及对工作认真负责的态度让我深受感动！

正应了那句话：社会是一所最好的大学，果然没错。展现在我面前的是一片任自己鞭策的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实

践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

共2页，当前第1页12

华为手机销售总结报告篇四

大家下午好，我是销售部新人左xx□

在刚刚过去的20xx年，我来公司已有多个月，这是我从学校毕业第一次踏上工作岗位。作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的五个多月，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的领导们以及在座的各位同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在公司的发展上一个台阶，也因有你们的帮助，才能令我在人生的道路上更加精彩。

我经过一个月的公司产品资料熟悉的实习之后，开始走上对外市场的道路，当时作为实习的我的主要职责是走访合肥各个医院，向其负责人推荐公司节能产品和节电方案。之后随着和公司业务经验丰富的销售前辈们在跑市场的过程中慢慢的积攒了更多的工作经验。期间迷茫过，无奈过，也动摇过，但最终在领导和同事们的鼓励和指导下，打消了对自己工作能力的怀疑，了解了只有奋斗才能创造价值这个硬道理，最终确定了自己的奋斗目标。下面我在这里给自己工作做一下总结。

1. 努力学习，全面提升自身素质。

作为一名刚走上工作岗位的新员工，知识和经验的欠缺，是我致命的缺点，而且销售业务的工作也是一个特殊的岗位，它要求在职人员必须有其过人的勇气、丰富的智慧和超强的自主动手能力。为达到这些要求，我十分注重实习前期的学习，同时以实际行动去走进市场，主动去了解市场。五个月

以来，面对着专业知识不足，市场经验不足，业务经验不足等多项难题，但是我积极应对困难的挑战，尽量的利用好时间去自己学习，跟同事学习，以及利用公司会议上范总和各位同事有意无意透露出的经历去琢磨、去体会。逐渐了解行业的市场，完成从业外人士向业内人士的转变。

2. 努力工作，顺利完成各项任务

在工作上，努力的完成份内工作，积极的去寻找项目，发现探索寻找新项目的方式方法；多次和同事一起出差，在学习经验的同时，尽量好的配合老大哥们的工作；按时按量的完成工作，遵守公司纪律。

此外也积极参与公司其他部门的日常工作，在和更多同事们配合工作的同时，也加强了团队凝聚力，更好的融入了集黎这个大家庭。

回顾进入公司的这五个多月，虽然取得了一些小的成绩，但仍掩盖不了许多不足和需要改进和完善的地方。这主要是销售基本技能的欠缺，表现在以下几个方面：

第一，技术知识的欠缺。在工作中由于技术方面的知识的欠缺，这在初期跑设计院时，和设计师交流过程中偶尔会尴尬和语塞。后期随着销售技巧的逐渐提升，慢慢克服这个不足。

第二，项目信息搜集的能力不足。这个缺点直接导致我在工作前期出现“无事可做”的怪现象，对工作进程有很差的影响。随着对网络信息搜集的能力的掌握，逐渐有了自己的一套从网上搜索项目信息的技巧，以及在同事的帮助和分享下，也逐渐克服这个不足。

第三，销售技巧的不足。销售技巧是销售的关键，是销售人员智慧的结晶，非一朝一夕就能掌握，销售感悟也因人而异。在这里我就不对销售技巧进行讨论，希望我在这方面的不足，

会在今后的工作中，在领导的关心下，在同事的指导下，多多体会，细细领悟，逐渐成为一个优秀业务员。

在这里，我想以我母校安徽工程大学的校训做述职结尾，“诚实做人，踏实做事，扎实做学问”。总之，心态决定状态，状态决定成败！对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自己要有信心！

以上就是我的述职报告，请领导批评指正。希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献！

华为手机销售总结报告篇五

实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，感觉真的有点舍不得，舍不得的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。

我现在在新乡市体育中心恒升数码广场的一家手机卖场打工，在这里度过我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员(相关阅读：电脑销售实习报告)，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

1、做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。

所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

2、学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。

你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。

她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。

我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。”

这时我注意到她表情明显的变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s□走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。

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。