

# 手机销售总结及工作计划(汇总6篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 手机销售总结及工作计划篇一

本次活动在时间从\*\*\*x年xx月xx日到\*\*\*x年x月x日，共x天活动时间，总销售额\*\*\*xx元，环比增长率xx%除去节日期间xx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\*\*\*x元，并将这种形式延续到1月2日。

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

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。

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。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。

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。

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，在员工心目中沒有“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。

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。

## 下一部计划

克服种种困难规避以上情况，每项活动都具备以下5个要素：

- 1、准确的市场背景；
- 2、周密的计划；
- 3、密切的结合；
- 4、密切的配合；
- 5、强悍的执行。

## 手机销售总结及工作计划篇二

”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，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

### 一、销售计划

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。

### 二、客户关系管理

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。

### 三、信息反馈

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。

### 四、团队战斗力

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

### 五、“销售当中无小事”

“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。

以上几点心得体会，希望对大家有所启发与帮助，也希望大家能与我共同进步！

我相信我们的明天会更好！

## 手机销售总结及工作计划篇三

五月很快就完了，在上级领导的信任和指导下，在同事的帮助下，依靠领先的手机产品和先进的销售理念，通过自身兢兢业业，任劳任怨的工作，终于取得了一定的销售业绩，现将各方面工作总结如下：

要做一个合格的销售员，必须脚踏实地，步步为营，多向同事学习，不断鞭策自己。众所周知，手机市场竞争激烈，这就要求我们在平时工作中注重思维方式，从细作起，从小开始，多和客户打交道，根据客户的实际需求，多方面满足客户的需求。

5月份，为了完成公司任务，我利用下班时间，在提高原有客户的拜访次数之上，又努力寻找新的尚未开发的售点来增加自己的业绩。五月日，在四会大旺开发了一个卖场，接下来还需对他们进行销售回访。但是，相对来讲本月市场还是比较惨淡，除了自身业务水平有待提高之外，产品本身也是一个因素。终端竞争激烈，在乡镇级市场的低端机型牌子众多，如国信通、邦华、亿通，等，这就要求我们充分利用公司的条件去吸引顾客，并做好售后回访。

1. 加强对整个片区情况的了解。在销售的时候分清侧重点，不盲目，加强与经销商以及促销员沟通，让他们充分了解自己的产品，以便更好的销售。

2. 加大对销售人员的培训力度，特别是对新产品的培训，针对部分销售人员实行业绩奖励，以提高他们的销售热情。

3. 做好售后服务。对客户提出的问题，尽力解决。

## 手机销售总结及工作计划篇四

进入公司已经快2年了，不仅学习到了很多手机方面的知识和销售技巧，而且还积累了一些销售经验，为了能与大家一起进步，我把我在销售中的一些做法整理为以下几点：

世界级的管理大师彼得·杜拉克曾经说过“企业成立的目的是要创造顾客和保留顾客。”什么东西能创造顾客？就是销售。保留顾客的秘诀就是服务。好的开始是成功的一半，销售首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应该善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

### 开场白的技巧

开场的第一个技巧是销售“新”的产品或特色，对于新产品顾客会产生好奇心，会有较强倾听的愿望，销售人员要不断将卖场的产品表达出“新”来，将所有表达的东西呈现出来，和顾客一起欣赏，促使顾客对新产品的认知。销售人员可为顾客设想，帮助顾客去想象自己所需的外观和内在功能。这点对于开单帮助很大。

### 营造热销气氛

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，因此销售人员需要适当营造热销气氛。如何营造热销气氛？除了接待的顾客以外，销售还应利用好正在拍照、摄像、开单的顾客来制造话题，通过你的语言表达来实现热闹气氛。例如：这个价格是全县最低的价格的，质量很稳定，每天都有多少人来订够，并且反映都很好，有很多人购买之后还带朋友来买，等等。

要通过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言可以成功地促成更多销售。

## 心态决定行动

优秀的销售人员要善于寻找自己卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自己卖场的缺点来安慰自己，允许自己不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。有数据统计：每位消费者都有消费的潜能。如果顾客预算是1000元购买一部手机，当他的消费潜能被激发出来后，最后可能花费到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

## 运用人性的弱点

绝大部分人希望多赚，少花钱，还有一些人喜欢与众不同等等。聪明的销售人员要学会运用人性的弱点促成销售。多嫌的心态表现为希望花相同的钱赚取更多的利益。这样的顾客，在销售工作中随处可见，赠品可以很好地满足这种顾客多赚的心态。但在赠送之前，一些定要清楚顾客喜欢何种赠品，不然顾客往往会要求很多。销售人员要把握住一个尺度。尽管赠品的价格不一定很高，但是顾客并不愿意另外花钱购买。这就是赠品的魅力，人的弱点会认为获得的赠品是“不要白不要”，获得赠品就是多赚了。同时要尽量体现出赠品的价值感。

少花与多赠的心态是相互对应的，少花也是人性的弱点，利用促销、打折、免费都可以使顾客少花钱，从而极大地刺激顾客的消费欲望。

## 要学会询问

尽量先询问容易的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员一定要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最后。当顾客对这部手机的所有价值充分认可了，再谈价格，就会减少很多很多阻力。过早的问及顾客的预算，还容易令顾客产生抵触心理。问到的预算往往都不是真话。

门市人员应学会在沟通中判断顾客的消费能力，然后为顾客设计预算。如果顾客及早地介入到价格中，门市人员可以运用一些像“没关系，价格一定会让您满意，先看看喜不喜欢这部手机，如果不喜欢的话，再便宜，你也不会购买的，是不是？”然后继续讲产品或与顾客沟通，刺激顾客的购买欲望。若顾客刚进门就询问价格，此时，顾客的购买欲望并不足，只是在参考各个卖场的销售，价格很难让顾客满意。遇到这样的顾客可以充分把握好，让我们的服务把顾客留下，而不是夸夸其谈的把价格挂在嘴边，这样很容易流失成交机会。

### “第三者”是阻力也是助力

销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个人“第三者”的存在，成交就有了一定难度，销售人员要利用好“第三者”，关心得当。让“他”、“她”先认可你的态度，知道没有不一样的对待他们，他们得到同样的重视和关心。

### 帮助顾客做决定

在最后一要订单的时候，门市人员的心态是很重要的，要实现成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐心，帮助客户做决定是很好的一种技巧。

在销售法则中有一个二选一法则，销售人员可以给顾客价格套系，让顾客决定1或者2，适当的强迫顾客从1或2中作决定。



数量有限或限期是销售行业经常采用的方式，当门销售人员明确、诚恳地告知顾客时，会增加顾客在时间以及限量方面的销售，紧迫感使顾客明确若现在不购买，就会错过极好的机会。销售人员要记住，不要轻易放走顾客，顾客出了这个门就不一定会是你的顾客。在谈判过程中，给顾客强大的压力。此时(今天)就是最好的机会。

[手机销售工作总结范文]

## 手机销售总结及工作计划篇五

### 一、工作总结时间

销售人员除休假时间外，必须每天进行当日工作总结，并将工作总结以表格形式于次日早晨8:30前以邮件发送至相关管理人员邮箱。

### 二、工作总结内容

5、明日工作计划根据当日拜访情况，提出对本影城销售情况的需求与建议。工作总结以excel表格形式填写，每日一页，每天填写与当日日期对应的表格。每月表格累计，于下月1号进行上月的总结汇总。

### 三、奖惩制度

- 1、每天必须发送工作总结，如不发者，扣除当日工资。
- 2、累计达到三次没有按时发送工作总结，视为自动离职。
- 3、工作总结内容必须真实可靠，若发现有不实汇报者，当天视为旷工，并处于200元

罚款。篇二：销售人员每日工作内容销售人员每日工作内容

## 1. 出勤和考勤

每天准时上班, 驻外销售人员每天9:30之前用当地固定电话向商务报岗, 并汇报当日工

作计划。

## 2. 统计日销售数据

统计日销售量, 代理商日出货量、库存量等数据。填写《代理商批发日报表》、《代理商

库存日报表》等。

## 3. 信息反馈

将日工作报告和报表以传真或电子邮件的形式反馈至公司。

## 4. 销售数据分析

对代理商库存(包括网络库存)、日批发量、日销售量及月累计销售量进行统计分析, 监控。内容包括以下三大方面:

a□销售状态分析: 增长、正常、下滑、落后于竞争对手□b□销售进展情况: 月销售计划(销售额和产品品种)的完成进展程度□c□对代理商的物流管理进行分析, 控制商品的流向、流量、流速、经销链中各环节的库存量健康、合理, 加快老产品、积压品的消化、避免断货或品种不全、商品积压。

## 5. 电话拜访

广告投入及促销活动等。

□及时掌握经销商的意见反馈, 新产品的销售效果、产品质

量、代理商配送货是否及时、积压滞销品是否需要调换、售后服务问题等。

## 6. 市场巡视

每天走访一次所在地零售终端。了解终端现场、销售情况和竞争品牌动向。与终端店老板、卖场负责人、导购员沟通。内容与第5步相同。解决他们销售中出现的实际困难，如售后服务、老产品和积压品的消化活调换，技术培训等。

## 7. 组织并参与大卖场、终端店现场促销。

机的跟踪等工作。

## 9. 完成公司临时布置的任务。

## 10. 特发事件的处理。

## 11. 与代理商碰头，共同探讨月销售进展情况，当日销售中出现的问题及解决方法，市

场分析以及下一步的销售策略。

一个人在生活极度困惑的时候是多么的需要这盏明灯。我的生活因此而改变，在这里我不仅感受到了那份对工作的热情与执着，而且感受到了。

对于xx的信任，我充满感激，在未来的工作中我会一点一点去做的，用我的行动来感谢xx的厚爱。在这里不仅有良好的工作环境，同时不管是管理还是同事，都让我很感动，他们给予使我有更好的信心和无限的力量去做好每一件事，我也将不断的去学习，把公司作为提高自己能力的舞台。在xx工作一段时间后，我相信自己的选择是对的。事实上也证明了我的选择是对的。其实每个人都完全可以让我们的职业生

涯不断增值，达到我所期望的境界，关键是你是否选择对了。  
每日工作总结。

做如下汇报：一、20\*\*销售工作总结：

1、销售情况\*\*\*\*年销售891台，各车型销量分别为富康331台；161台；3台；2台；394台。其中\*\*销售351台。\*\*\*\*销量497台较07年增长45%（07年私家车销售342台）。

2、营销工作为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20\*\*年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20\*\*年9月正式提升任命\*\*\*同志为\*\*\*\*厅营销经理。工作期间\*\*\*同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

3、信息报表工作报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到\*\*\*\*公司日后对本公司的审计和\*\*\*\*的验收，为能很好的完成此项工作，20\*\*年5月任命\*\*\*同志为信息报表员，进行对\*\*公司的报表工作，在工作期间\*\*\*同志任劳任怨按时准确的完成了\*\*公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

4、档案管理20\*\*年为完善档案管理工作，特安排\*\*\*同志为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报\*\*\*\*公司等，工作期间\*\*\*同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。以上是对20\*\*年各项工作做了简要总结。

二、最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人

结合以往工作经验，取长补短，现对于20\*\*年的工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学习\*\*\*\*公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与\*\*\*\*公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据\*\*\*\*公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。
- 9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。最后，在新春到来之际，请允许我代表\*\*\*\*专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20\*\*年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20\*\*年新的一年里我们将继续努力学习，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。每日工作总结（三）20\*\*年即将过去，在过去的一年里在公司正确领导和员工的积极协助下，

库房的管理工作较之前上了一个新的台阶。库房面貌得到了有效的改善，服务于工程项目的效率得到了提高。

一、现将工作总结如下：

- 1、以整理库房入手，对材料进行归类摆放，消除仓库凌乱不堪状况，干净整洁的库貌成为库房日常管理的基础工作。
- 2、建立完整的手工保管账，电子帐，帐物相符，由于保管账的完善和清晰，基本断绝了不良积压的发生和更好，更准确，及时的协助财务工作。
- 2、充分发挥工作职能，不断改进工作方法，提高工作效率。
- 3、协助采购做好材料的验收，及时准确的办理入库。
- 4、按照材料发放规定，保证及时、准确的发放工程及售后等的用料。
- 5、账目管理，本年截止11月末入库金额293.4万，出库金额164.1万，材料种类共计490多项，工程用料记载11项（不含售后和其他用料）其中固化24万。

二、总结20\*\*年的工作体会如下：

- 1、仓库管理是公司管理的一部分，必须放在整个管理中，这样才能相互协调，事半功倍。
- 2、仓库管理务必以事实为依据，以规定为准绳，要有良好的职业素质和职业操守。
- 3、仓库管理必须有一套制度来规范使仓库管理持续健康发展，避免朝令夕改而出现原地打转的局面。（转载于：每日销售工作总结）

4、规范的管理不仅能提高仓库的管理，也是对公司员工物质数量意识和工作程序意识的强化，这也反过来促进仓库的管理，使之进入良性的循环。

三、存在的问题及工作计划辞旧迎新之际，首先要完成好库房的搬迁工作，做好新库房的整理工作。

1、对自己在工作中存在的性格急躁，工作方法中有时不得要领等问题也要端正态度，努力积极改正。

2、克服库房屋位不足的问题，尽量保证库房摆放的合理性。

3、牢固树立以“工程项目”为核心的理念。

4、积极学习，提高工作效率。

5、积极配合各部门的工作。面对领导和同事的期许，我相信有领导的支持和同事的帮助，我一定能把工作做的更好。

## 一、本年度工作总结

2013年即将过去，在这一年的时间里通过大家努力的工作，销售额从2012年的1200万到2013年的2500万，虽然没有达到公司的销售目标。但是也有了一点小小的收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是2012年四月份到公司工作的，同时开始组建新的销售团队，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对电子秤市场有了一个深入的认识和了解。基本上可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。经过努力，也开拓了几个成功的客户

资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。虽然之前一直在从事销售管理工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

## 二. 部门工作总结

在这一年中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节应对技巧，公司产品的核心竞争优势，为即将到来的销售旺季打好了基础，做好了准备。我个人认为团队建设方面，想做大做强，必须制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等若只是简单“画饼”，优秀的人才是不能留任，也吸引不来出色的人才。我认为这是我们做的比较糟糕的方面在工作中其他方面我们的做法同样还是存在很大的问题。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。可以说2013年基本上就参加了两次展会，没有进行市场开拓，最主要是没有合理的销售制度签订，就这一条就导致了销售业绩问题。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没



有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

### 三. 市场分析

现在市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于中低档的产品中高端价格。各家公司之间竞争是激烈的，我公司的生产力增大增强更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，要想取得销售市场一席之地，还要开发我公司自己的产品不能一直处于模仿，要达到超越状态。在市场上，产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，淘宝商城等在线平台加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的市场取得大比例的市场占有率指日可待。市场是良好的，形势是严峻的。在电子秤市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。四. 2014年工作展望在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展内外销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，接洽客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人

员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题的目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。把握好现有的礼品公司与衡器代理行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好网上销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

2014年的销售目标最基本的是做到天天都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 手机销售总结及工作计划篇六

不知不觉，时间的指针即将走完。这也意味着，到公司已近

一年的时间，回顾这一年里的工作，我在各位领导和同事的支持与帮助下，现在已基本融入了公司这个大家庭，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，通过这一年来的学习和工作，使我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了进一步的提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。

首先在思想上，无论在什么情况下，我都遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实的遵守它，另外爱岗敬业是能做好工作的关键，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。

这一年内我的岗位主要是在3g手机专区，我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售手机这项工作，我用心的做着领导交给我的每一项任务。3g手机专区直接面对的都是顾客，干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。对工作我现在充满了信心，不像刚来时那么手足无措。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，让客户知道我们也急。

发放一些手机宣传页和指引他们去3g体验专区让他们在忙时也能自行体验和比较中意的机型。每次回了新的机型我都会利用其它的时间了解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。厅内装修后3g手机专柜在厅

的中间位置，顾客在办业务叫号等候时也会顺便来看看手机，这样我可以向顾客推荐3g手机的机会也了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情了，也让我更加积极起来，不过有时也会因为忙了而兼顾不到其它的顾客，而感到着急。但我相信只要我业务更加的熟练介绍更加流畅，就能更快的提快我的工作效率，从而兼顾到的顾客。

由于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。

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的了解与感悟。

即将成为过去，展望新的一年，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取作为我孜孜不倦追求的目标，以一个踏实勤奋的心态来迎接新的一年，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出的贡献。