

最新小学读书节活动方案课件 小学读书活动方案(大全7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

售前工作汇报 售前总结工作总结篇一

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种电焊相关知识，并用于指导实践。
- 2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能，使管理科学化，操作规范化，施工机械化。
- 3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。
- 4、积极推广和应用“新科学，新技术，新工艺，新材料”。

售前工作汇报 售前总结工作总结篇二

20xx年对于个人来说是意义非同寻常的一年，抉择的一年。究其原因体现在两个方面，一是告别了熟悉而又充满感情的xx工作，难舍之情溢于言表；二是来到了xx集团工作，来到了一个和谐团结的售后服务团队工作，这个更加充满激情与挑战的新工作岗位将成为我今后一段时间的工作平台。

一年来，觉得自己是非常幸运的，得到这么多领导和同事的帮助。特别是领导能够很好的体谅我们现场的情况，切合实际的安排，减少我们不必要的压力使得工作心情能够平稳舒畅，部门同事好比一家人，在工作上我们相互协作、相互配合、取长补短，目的很简单——就是为了技术得以提高，更好的服务客户，解决棘手的问题，维护公司的形象。

回顾20xx年，本人从以下几个方面将个人工作总结报告呈现如下：

回首20xx年的xx工作，兴奋与激动的同时，大城市的机遇和挑战给了自己人生未来的很多考虑与思索。此时此刻更多的是难舍，在去与留的抉择面前，自己考虑了很久，留在xx可以继续以往的工作，做名高级生技员，办公室安逸和清闲的工作，同时可以接受很好的大公司的培训；离开公司，一个新的工作环境，很多事情都是未知。当时，想到了《谁动了我的奶酪》里面的故事，人生只有勇于尝试改变和突破才会更加精彩。因此，我选择了到一个新的工作环境去历练和学习。

从xx回到xx工作，来到了xx集团售后服务部工作，但是工作的对象，方法确是大有不同。在刚开始的那段时间的确不太适应，但通过领导和帮助与引导，通过同事的关心与照顾，这种不适应的心理很快就消失了。

但与心理上较快适应相比，工作方式和方法的适应相对慢一些。像以前的工作，很多事情都很固定和轻松，在工作程序和方法上都比较简单，但是现在要处理的现场实际问题，很多时候不仅棘手而且多是和其他公司或是甲方交流，客户的不满情绪也给工作的顺利进行带来了一些不利的影响。

对于过程和方法是否得当考虑的不够周到与全面也要做充分的考虑和记录，通过时间和现场经验的积累来提高自己的处理问题的能力。

在现场问题上也要和客户做充分有效的沟通，防止不愉快的事情发生，使得现场问题能够及时处理的同时，也能维护好客户关系。

新的工作岗位和角色，给予我了很多挑战，同时每一次特殊的服务案例都给予我了一次学习和提升自己的机遇，下面是一个具有代表性的案例报告可以很好的来说明。

每个现场处理完成以后，我都养成了好的习惯，把每次的工作过程记录下路和现场的调试过程及其问题的处理过程，这样自己的水平提升的很快。技术本身就是一个漫长的积累过程，同时也要不断的学习先进的新技术来武装自己的头脑。

由于工作性质的需要，养成良好的个人工作记录习惯，通过漫长的时间积累将来会成为一笔可观的财富。通过近一年的工作和积累，公司的相关产品现在都可以独立处理了，这里面有很多是公司培养促使自己可以尽早的独立，并产生经济效益。

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；
- 2、业务素质提高不够快速，对新业务知识仍然学习得不够多，不够透彻；
- 3、本职工作与其他同事相比还有差距，创新意识不强。

在以后的工作中，请大家给予我监督与建议，我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩以上是我个人20xx度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管在外工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为了单位的发展做出的贡献。

售前工作汇报 售前总结工作总结篇三

客服首先要做到“礼貌热情、及时答复，”，这是淘宝客服的必备技巧。

当买家咨询时，先和客户打个热情的招呼，客户会觉得有一种亲切的感觉。不能单独只回一个字“在”，给买家感觉你很忙，根本没空理他，也不能买家问一句，你答一句，消极回复，客户觉得被冷淡，可能就会跑单了。可以适当运用幽默的话语以及旺旺的动态表情，增添活跃交谈的气氛，能够让买家感受到客服的热情，增添对店铺的好感，而且买家咨询的不单是一家店铺，那么谁第一时间快速回复买家，谁就占了先机，大大提高交易成功的几率。

1) 实战型知识：包括客服的基础应答知识、产品知识等，询单阶段突出宝贝的卖点、优势、适用人群、使用方法等。

实战型知识可以由客服主动发起，在客户决定购买产品之后，向客户推送一些关于产品的使用知识，这样能很好的提升客户体验，让客户记住你，下次再来购买。

2) 储备型知识：这个主要是形成店铺内部的知识储备，降低针对店铺新人培训的成本，避免人员流失风险。

关联销售需要客服根据之前和客户对话，以及顾客购买的产品，快速总结顾客喜好以及需求，进行1-2款的关联产品销售。洞察客户喜好，按需推荐，宜精不宜多；适时推荐，趁热追击。

这个是为之后的店铺营销、二次购买客户识别、客户关怀、精准推送等做准备的。

搜集的信息包括：

1) 基本信息：买家id、姓名、手机、邮箱、地址(营销必备，

可以了解客户的消费习惯、偏好、购买能力等)

2) 高级信息□qq号、年龄、性别、生日(生活圈、消费偏好、购买能力、习性□qq群营销、生日关怀等)

3) 有价值信息：购买次数、购买金额、购买单价、购买周期(用户粘度、忠诚度、消费能力、等级划分等)

4) 高价值信息：商家自定义属性一款式、尺码、颜色、喜好、回购、敏感肤质等等。

这些信息有一些是客服可以在聊天过程中搜集，有一些是可以自动获取的，除了这两种搜集信息的方式，还可以创建调查问卷，引导用户填写信息，相应给予填写调查问卷的客户一些优惠券。

询单分析需要关注的要素：

2) 为什么有老客户过来询问最终没有购买？

3) 各种商品如果存在转化率的巨大差异，是由什么引起的？

4) 对问题采取对此之后，问题是否有得到改善？

我来到我们公司来做售前的客服也是有了几个月的时间，回顾过去这几个月的售前工作，我也是有了很多的成长，自己也是收获了很多，对于客服工作也是积极的去做好了，我也是要对这试用期的个人工作来总结下。

刚进入公司的时候，我对于售前客服的工作虽然有一定的了解，但是每个公司的情况会有一些不同，也是需要去做好培训，了解在工作之中要用到什么办公的软件，需要和什么人去对接一些事情，同时也是对于公司的产品也是必须要熟悉了解之后，才能更好的去给客户介绍，特别是我们公司的产

品还是比较多的，这方面的知识也是需要我花费很多的时间去学习，对于话术也是需要熟悉。刚开始的时候，我没有进入到岗位的工作，而是跟随同事先了解了产品以及相关的工作知识，然后再让同事带我一步步的去做售前客服的工作，开始接待的也是几个客户，但是我也是可以感受到，和在学的时候还是会感觉到匆忙了的，也是需要不断的去尝试，多接待一些客户，当有了一些经验，对于话术更加的了解，产品的资料也是熟悉之后，我也是能更好的去做好工作。

当工作能顺利的开展之后，我也是积极的去和客户沟通，争取出单，每一个进来的客户，我都是努力的去争取，推荐合适的产品，了解客户的一个需求，多和他们沟通，只有了解了他们的想法，知道他们要想怎么样的产品，才能更好的去推荐，同时对于他们的需求也是能满足的话，那么也是可以很好的去成交，开始的时候，我还有些磕磕碰碰，对于话术的不了解，对于客户需求不是那么清楚，但后来把工作给做熟悉了之后，我也是能更好的去把售前给做好了，每天都有订单的，数月的工作下来，我也是和老同事相比，有了自己的一些小小成就，对于工作能熟练的去做好了。

虽然自己还有一些方面不是那么的好，也是有自己做的不足的地方，像自己对于产品的熟悉还是没有像老同事那样，并且自己也是需要继续的去努力，对于自己的沟通方面也是需要继续的去提升。同时，我也是要在今后的一个工作之中多去向老同事请教，多去让自己的一些不足改进，让自己的售前工作能做得更加的好。

售前工作汇报 售前总结工作总结篇四

在一个月的前期销售中，总销售额为9315元，总商品成本为元。不扣除提成与其他经费，共营利元。共销售单位商品386个，完成了销售目标的。

一. 自我检讨:

实际销售额远低于目标销售额。经过分析原因如下：

1. 过高的估计市场的需求。很多消费者在我们的商品进入市场之前，已经购买了相关产品。而且在刚开始销售期间，无实体店，导致有的消费者不放心购买。
2. 商品进入市场的时机比较慢。由于今年的天气气温反常，冬天来的特别晚，导致难以判断进货的时期。而且错误的判断了消费者的购买动机与心理。原以为只有到天气开始降温，消费者才开始购买。其实不然，很多消费者已经提前很多购买了相关产品。
3. 对商品进货量的预知能力严重不足。导致了有的商品卖到接近总销售数量的1/4，而有的商品却一支未卖出去。同时由于此原因，导致有的货品库存量过高。
4. 在派人员进行上门销售时，缺乏合理有效的分配方式。导致有的宿舍重复推销，浪费了人力资源。并且可能存在推销员间的利益冲突等问题。
5. 对推销人员货物的供给量存在问题。原则上，每一位推销员有一整套(28个)商品。但实际操作中，因为推销员是实行上门销售。所以，有的推销员会一次性拿多一点货，方便上门推销时，消费者购买了某商品后，可以及时补满货版，再进行其他宿舍的推销。由于对供给推销员时，货物的数量那排不当。导致自己的库存不够，可调配的库存过少。其中，水分润唇膏就是因为这个问题，导致可调配库存过少，而再向进货商进货。最后，推销员手上的唇膏卖不出去，全部退回来，导致压货过多。

二. 实际销售过程：

1. 定位销售价格：

在考虑了进货价，初步员工提成设想，经费开销，广州市内市场价格后，对商品价格进行了定位。最终确定商品的价格小幅度的低于市场价，原因如下：第一，考虑到了商品价格比市场价格低太多的话，怕降低了消费者对商品真假的信任程度。第二，考虑到过低的利润，根本无法来分配员工的提成和经费开销。第三，有足够高的盈利空间，有利于商品在销售过程中的调度。例如：有的消费者购买了多个商品时，可给与适当的价格优惠。也可以为今后商品清仓降价提供有利的空间。

2. 提成分配：

售前工作汇报 售前总结工作总结篇五

首先是知道了做事一定要有认真的态度，要不然让你再多做一秒也觉得是种折磨。其次，说话一定要很小心谨慎，什么叫做祸从口出，做客服就是祸从手出，如果是你不确定的事情一定不能贸贸然的答案顾客，更不能给顾客任何承诺，也不能按照自己的主观判断来告诉顾客一些事情，比如产品的颜色等敏感问题，这些看似很小的问题，往往就是铸成大错的细节，很多顾客或许就会因为你的一句不怎么明白的话语和售后或者其他客服纠结很久。

最后僵持不下给公司造成一定的损失，因为xx上一直都是聊天记录，每个人都有自己的客服号，所以责任都是精细到了个人，是谁出的错都是有据可查的，我对自己的要求不高，起码要做到当顾客和我们的工作人员的纠结问题的时候不会说是我告诉了他可以怎么样怎么样，除非是在查聊天记录的时候是我出了错，经过这么长时间了，回答客服问题我也很谨慎的。不希望顾客在评价的时候说客服的态度不好，只求自己不要犯错，不给公司带来影响。在顾客面前没有丢公司的脸。

是否觉得我是一个合格的客服人员，但是就我自己来说，我

将我的热情都投入到了上面，即使线上我受了委屈还在不停的给顾客解释和道歉，哪怕造成他生气的原因并不在于我，线下也很没品的和同事们一起骂顾客的刁难和白痴等，我想说的是尽管这样，但是我仍然还是拿出了我所以的耐心为每一位顾客解答和推荐，既然是想来学习的，我想端正态度，磨练毅力是相当重要的。

后期的顾客基本上都是问发货问题，所以第一时间了解到他的货我们有没有发出，然后就是准备回答他是由于什么原因我们没有及时发货，并且道歉，由于我们的工作不到位给顾客造成的失误等，其实有时候根本不是我们的原因，但是道歉也是必须的。只有你首先承认了错误后，顾客他就会觉得你的态度让他满意，如果还继续找麻烦就是自己的不对了。

还有发现的一个工作技巧就是转移顾客的注意力，本来他是来质问你为什么还没有发货，因为他宝宝要急着穿，急着用或者什么原因很生气的时候，我们就可以紧紧抓住他所透露出来的信息，比如恭喜他宝宝生日快乐呀~~祝她宝宝健康平安，或者说他宝宝肯定非常非常可爱等所谓的好话的时候，无论他是爸爸还是妈妈，当有人夸他孩子的时候所流露出来的真情和包容都是肯定的，再加上在夸奖后的一番道歉的语句，他肯定就会放松刚开始来的目的，继而转变为再等等吧之类的，我使这招真的是屡试不败呀！非常奏效，还有就是给顾客道歉时语句中表现出来的真诚也往往是最能打动顾客的，当你感谢他的谅解时送上一个玫瑰花的表情，顾客的心情也会一下子变好，所以问题也很好解决了。

4. 勤快，细心，养成做笔记的习惯。

每天至少花一个半的时候去淘宝社区看看，学习学习，交流交流心得，

3. 对于图片色差问题，虽然问题不严重，但是仍然存在；

4. 产品的包装问题，很多顾客买东西就是为了送人，我们在这方面有礼品袋可以送，但是也有可能是有限的，这要看店长的意思了，送完了是不是还可以进呢，我觉得这个礼品价格不贵，使用，包快递的时候不会让物品丢失，送人也是很好的选择。

5. 库房部和店长的沟通太少，就很多产品来说，仓库里面根本没有，但是网上的订单仍然照下，这就严重的延长了发货的时间，同时也给店铺带来不好的影响。

2. 查阅交接班记录本，看看是否有顾客前天有意向，但还没达成交易的，应该及时跟进，咨询下买家，这个时候往往能收到意想不到的效果；如有做代购代拍的，需要跟家注意跟进，及时准确的了解所拍的宝贝的动态。

3. 记录每天的销售情况，跟进每一个自己负责的客人，总结出要处理的问题。

5. 要及时进行工作总结

售前工作汇报 售前总结工作总结篇六

至于总结，那跟常规总结也没多大区别的。

主要是成绩，简单写问题，简单写今后努力方向或工作打算。

工作总结的写法如下总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。

（一）基本情况。

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。

这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。

这是总结的中心。

总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。

成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。

做过一件事，总会有经验和教训。

为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

4. 今后的打算。

根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

(二) 写好总结需要注意的问题
1. 总结前要充分占有材料。

最好通过不同的形式，听取各方... 至于总结，那跟常规总结也没多大区别的。

主要是成绩，简单写问题，简单写今后努力方向或工作

打算。

工作总结的写法如下总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。

（一）基本情况。

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。

这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。

这是总结的中心。

总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。

成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。

做过一件事，总会有经验和教训。

为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

4. 今后的打算。

根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验

和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

（二）写好总结需要注意的问题1. 总结前要充分占有材料。

最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。

一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。

这是分析、得出教训的基础。

3. 条理要清楚。

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4. 要剪裁得体，详略适宜。

材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。

总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

5. 总结的具体写作，可先议论，然后由专人写出初稿，再行讨论、修改。

最好由主要负责人执笔，或亲自主持讨论、起草、修改。

售前工作汇报 售前总结工作总结篇七

时间过的真快，转眼间，在温州华特别克4s店的实习已经结束了。在这一个月的时间，我学到了很多的东西，不仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在朋友和同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

温州华特汽车销售服务有限公司成立于二0xx年三月，系上海通用汽车授权温州地区首家销售服务中心与特约售后服务中心及美国通用汽车特约维修中心，是集整车销售、车辆维修、诚新二手车、配件供应和信息、认证反馈于一体的4s企业。公司将追求完美、与时俱进、不断创新、开拓未来，在竞争中求发展，不断迎难而上，以客户为中心，满足和超越客户期望，为更多更广的汽车用户提供更优质、更完善的服务！

前台的主要工作是接待客户，转接电话，收发传真，复印做好登记，人员出入也要做个大概的了解。大概的流程就是预约登记；接待环检；仔细聆听客户讲述、详细记录维修要求；监督维修过程进度；交车前的最终检查；交车时间说明；后续跟踪服务。这对车间对车辆进行保养很重要，前台对客户的服务质量直接决定了整个汽车保养的质量，所以说前台是车辆服务的开始。

这次社会实践在前台工作我学到了很多，怎么接待客户，怎

么和客户相处，什么样的客户说什么样的话，怎么为人处事，这对我们在毕业进入社会后找到合适的工作很重要，这次实践最大的收获就是知道我们以后能做什么，确了目标。

所以我要感谢很多人，谢谢你们，谢谢你们给我这个学习的机会，谢谢！

2.4s店销售前台个人工作总结

3.公司前台文员个人工作总结

4.前台个人工作总结

5.前台主管个人工作总结

6.前台年度个人工作总结

7.行政前台职位个人工作总结

8.行政前台个人工作总结

售前工作汇报 售前总结工作总结篇八

本人于xx年参与了xx中心医院建筑智能化项目□xx^v^机房工程项目□xx数字城管项目□xx数字城管项目的现场监理工作。

xx^v^机房工程项目□xx数字城管项目主体工程已全部完成，项目分别于xx年初完成最终验收、业主交付使用。在系统交付使用过程中，我方监理部跟踪了系统的升级、运维、异常情况处理。

xx中心医院建筑智能化项目是公司在xx的重点项目。从战略层面上来看，监理服务质量好坏、高低，直接影响了后续中

心医院设备标段、卫生局软件项目的监理业务。总监赵聚平严格要求、总代曹欣崎认真负责，团队协作、和谐互补、任务到人。

xx中心医院是民心工程、政府主导、分管领导的政绩工程，时间少、工期紧、任务多。我方严格按项目管理流程执行监理，不因时间仓促而盲目施工，降低工程质量。凡事预则立，先有计划方案，再启动实施。考虑到时间紧，同步对各个分项子系统，分楼层与装修单位、土建单位、院方建设指挥部、院方相关职能部门等接口单位衔接并及时对方案进行审核。

xx中心医院建筑智能化项目总投资约xx余万，共约18个子系统建设，分散于老干楼、医技楼、行政楼几个楼区30个楼层实施工作。

项目初期监理工作主要集中在如下几个方面

- 1、图纸评审、需求确认；
- 2、中心机房、监控机房的监理工作；

跟踪旁站中心机房的建设工作，特别装修子系统的建设。机房的六面装修工艺严格执行标准，找平-防灰-防潮-保温。预埋工程中，桥架、线管、过线盒，规格、厚度、数量及敷设路径现场核实和管控。强电子系统，入户线缆线径与总配电负荷、总开关匹配ups机头进出线缆线径与ups输入输出匹配。

防雷接地子系统，金属固件等电位联接良好接地、设备外壳保护接地、配电线缆总线接地、联合接地不大于2欧姆，单独接地不大于1欧姆。动力环境监控子系统，此系统是机房实时管理的关键，其功能全面性、性能稳定性直接影响了机房管理质量。本次环控主要对精密空调漏水报警、配电的漏电和过载ups运行状况、室内温湿度等进行监控。

3、重点旁站楼宇信息化管线敷设，实时对预埋质量进行评估。

售前工作汇报 售前总结工作总结篇九

我是20xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业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。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习 and 掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从20xx年9月19日到20xx年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划□20xx年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

售前工作汇报 售前总结工作总结篇十

话也需要技巧的，尤其是淘宝客服说话技巧更加重要，打动买家下单的关键就是客服在交谈过程中能不能打动顾客，与客户沟通时，要把握言语的分寸，要知道什么话应该说，什么话不应该讲。如果不小心踩到了沟通的地雷，即使客户购买的意愿再强烈，也会拂袖而去，奔向其他卖家的怀抱。因此，在和顾客沟通的时候，必须注意以下几点。

首先，不要与客户争辩。销售中，我们经常会遇到一些对我们销售的产品挑三拣四的客户，此时我们难免想与他争辩。但是，我们的目的是为了达成交易，而不是赢得辩论会的胜利。与客户争辩解决不了任何问题，只会招致客户的反感。

即使我们在线下很不生气，但是我们也不可以把情绪带到线

上。线上的我们应该耐心倾听客户的意见，让客户感受到我们很重视他的看法并且我们在努力满足他的要求。

其次，不要用淡漠的语气和顾客沟通。在跟客户交谈的时候即使面对的是电脑我们也要保持微笑，因为客户是可以从我们的字里行间里感觉出来。微笑是一种自信的表现，也是建立良好氛围的基础，客户遇见微笑的我们，即使不需要我们的产品，也可能成为我们的朋友，下一次有需要就很容易想起我们的店铺，从而成为下一次交易的铺垫。

第三，不要直接质问客户。与客户沟通时，要理解并尊重客户的观点，不可采取质问的方式与客户谈话。比如：您为什么不买我们的产品？您为什么不信任我们？您凭什么认为我们的产品不是正品？诸如此类等等，用质问或者审讯的口气与客户谈话，是不懂礼貌的表现，是不尊重人的反映，是最伤害客户的感情和自尊心的。

最后，推销要有互动性，避免单方面推销。什么样的销售才是最成功的？我认为实现双赢的销售才是最成功的。实现双赢，就是客户购买了我们的产品我们解决了他实际的问题，而我们也获得了利润。因此，我们销售时首先应该倾听客户的心声，了解他的需求，然后我们再向客户推荐相应的产品帮助他解决实际的问题。如果我们只是一味地向客户推销某个产品，忽略了客户的真正需求，即使再好的产品也难达成交易。在和顾客聊天的过程中，如果做到了以上四点，那么我相信，店里的生意不会差到哪里。金牌客服不是一天炼成的，只有每天进步一点，不断的加强自己的说话技巧，才能一步一步成为一名优秀的客服。