

京东总结报告(通用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

京东总结报告篇一

2、 年度重点工作总结

20__年全年成功组织策划并举办了元宵节灯谜会、水榭__“我爱我家”有奖征文、重阳节健康体检等大型社区活动，期间联系了赞助单位对活动赞助奖品、纪念品，为公司节约了成本3000余元，融洽了物业与业主之间的关系，体现了和谐社区。年底，积极联系赞助单位为小区赞助2011年年历300余份，上门赠送给业主，得到了业主的好评。

当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到最好。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越来越越好。

在此，在对试用期的工作情况及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为同方人环的蓬勃发展贡献我全部的力量。

京东总结报告篇二

随着电子商务的发转，越来越区别于传统的商务，电子商务以客户为起点，贯穿于商流，物流，资金流和信息流，但是必须以供应链为重点，采购作为保证企业生产正常开展的经营活动，它是企业供应链中的主导力量，也是质量的基本保

证，是真正的利润中心，所以采购至关重要。

网店采购分析 首先进行市场分析，进行产品定位，包括，种类，品牌，质量，数量，颜色等等。然后了解消费者的需求，定位消费人群，最后进行店铺定位，是销售单一品种还是多种的。

采购品种：男士手套为主，以女士手套为辅

采购方式；电子采购，供应商送货，自己取货

采购渠道；可以去辛集厂家进货或去批发商那进货。去阿里巴巴采购也可以

采购原则：坚持适量，货比三家， 有自己的主见要根据资金需要，控制成本和数量，收集寻找物美价廉的货源，对供应商的资料进行整理，对诚信经营，有实力的商户或公司进行记录，作为候补蓄备力量，在物价涨幅，季节交替的时候，进行市场调查，对于供应商，以我们调价情况为依据。经常关注市场变化，合理安排使用资金。

经过一系列准备工作，我们可以采购一些诚信比较好的供应商，说清楚具体采购的品种 价格以及数量，最好有一个简单的合同，（刚开始可以先少量的进货，），协调好彼此间的关系，协调好出货的时间，最后进行检查验收和付款。

京东总结报告篇三

说话也需要技巧的，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，必须注意一下几点。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。

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简

单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，做好工作计划，坚决服从公司的安排，全身心的投入工作。

京东总结报告篇四

时间是箭，去来迅疾，一段时间的工作已经告一段落，这是一段珍贵的工作时光，我们收获良多，来为这一年的工作写一份工作总结吧。我们该怎么去写工作总结呢？以下是小编收集整理的大学生网店客服实习工作总结，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

从学校进入到公司，从学生变成了工作人员，我也是感受到社会的挑战比在学校难多了，而且遇到的问题也是只能靠自己来解决，同时我也是感受到这次实习里面，自己的努力，是有进步的，同时也是让我更多的看到自己身上能力的不足，也是要继续的去努力，去做好工作，来锻炼，提升自己，在公司网店的客服工作，我也是来对实习期做个总结。

学习成长，进入公司，虽然是比较基础的客服岗位，但是要去学，要去了解的知识其实也是蛮多的，开始的一周都是在学习，学习行业的一些情况，平台的规则，我们公司的产品知识，和客户去沟通的一个技巧，这些知识很多，要学好不是那么的简单，同时也是让我明白，和学校的学习偏重于理论不同，工作里头的学习的所有东西以后都是要用到的，和客户的沟通，要有一定的话术，懂得如何运用技巧，对于产品的知识了解了，客户的问题才能更好的来解决，并且也是在学习里面，我也是对于电商这个行业有了更多的了解，知道前景广阔，自己其实去发展的空间也是很大，但是也是需要自己好好的去积累知识，去不断的进步才行的。

工作锻炼，进入岗位之后，我旁边也是坐着一位经验丰富的

同事来带着我，我遇到了问题也是可以随时问，同时和客户的沟通之中，我才发现，之前所学的，想要灵活的运用好，不容易，并且也是需要自己多和客户沟通，多去尝试，才能真的熟练，开始分配给我的客户不是很多，我也是渐渐地掌握，慢慢的沟通，虽然没有什么成交，但是也是熟练了，渐渐的客户分配给我多一些了，也是让我有些忙乱，不过我也是能够适应，慢慢的做好沟通，渐渐的’我也是有了一些成交，特别是第一单完成之后，我也是感受到自己的努力付出是有收获的，并且也是在这之后更加的有信心去做好了，三个月的客服实习，我也是能把工作做好了，自己也是感受到自己的成长。

收获的知识，工作的自信也是有了，但是我也是意识到自己和优秀同事之间也是有差距的，除了经验也是还有一些知识方面还是不足的，也是要继续的努力学习，不断的工作去改善，来让自己的客服工作做得更好一些，和优秀的同事距离去拉近。

京东总结报告篇五

非常感谢您给我到贵公司从事工作的机会，对此，感到无比的荣幸。

本人xx[]毕业于xx大学，所学专业为xx[]于xx年x月x日开始在电商部工作，目前职位为客服专员。进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位领导的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识；对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司“诚信、勤奋、求实、创新”的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表

现的总结。

工作上，我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中，配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据；归纳了行业在电商领域的热销产品，并且结合自身产品，对标题进行第四次标题优化；在京东平台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

在学习上，严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联系实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

在这段时间里我虽然是学校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，每天坚持来到公司学习公司制度及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的支持和精神上鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力，使我慢慢成为一名合格的员工。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，

去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越来越越好。

在此，在对试用期的工作及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。