

最新手机营销开题报告(优质10篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。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。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。

手机营销开题报告篇一

20xx年xx月—20xx年xx月

xx省xx市xx手机卖场

手机销售员

我在店里是销售手机的，向顾客推销手机，我们一天的工作流程：

1、开业前：

- (1) 当班人员必须提前半个小时入店，并进行签到。
- (2) 自我检查仪容仪表：工作服的整齐着装、胸牌的正确佩带。
- (3) 根据店长安排进行地方的打扫及货贺的整理。
- (4) 开早会□a□认真听取店长所讲的晨会内容，明确今日由店长分配的各项工**作**□b□学习公司下发的文件，促销活动操作方法□c□对自己不足的地方向店长请教，并认真学习下来□d□练习练习营业规范用语：欢迎光临中域电讯、欢迎下次光临（要脸带微笑，有亲切感）。

2、营业期间：

(1) 及时发现空缺商品，及时补货。

(2) 对进出顾客使用对应的礼貌用语。

(3) 对进出顾客使用对应的礼貌用语。我们要介绍商品特性工艺规格，推荐合适商品给顾，运用所学的销售技巧，增加顾客的消费心理，与顾客交谈中，收集相关的反馈信息，并记录在“顾客反馈信息表”中。

(4) 促销活动的实施，我们要及时向顾客做好介绍与宣传，促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目，促销商品及时补货上架。

(5) 处理营业中顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微笑，并认真讲解，不要轻意向顾客做出承诺。

3、营业高峰期：

(1) 明确现有销售情况，再接再厉配全店长完成营业目标。

(2) 为高峰期做准备□a空缺商品再次检查并补货□b零钱的及时兑换□c促销活动资料的分发，活动情况的宣传□d对进出顾客使用对应的礼貌用语□e对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作□f提高自身警惕性，防止商品损失。

4、营业结束：

(1) 根据店长安排做好各区域的卫生打扫，货架整理。

(2) 对数。

(3) 开会（当日的营业额等）。

(4) 关闭灯光。

(5) 店员下班签字。

(6) 如为盘点当日，做好盘点工作（手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的，要报告给核算员）。

5、用餐期间：安照店长分配，轮流外出进餐，交流工作中的经验，以及工作中的问题相互沟通，在店长外出情况下，认真完成店长交给自己的代管职责。

手机营销开题报告篇二

我们在实习期间最主要的任务就是促销诺基亚手机，人员促销，在我们这种零售手机店里是最主要的环节，销售人员在向顾客推销手机时是非常讲求销售方法与技巧的。首先当顾客走到展台前时就要热情地说“您好，欢迎光临诺基亚手机！”要给顾客一种服务周到的感觉。

接着就要对顾客察言观色以更好的了解他的需求，选择适合他的产品来向顾客介绍，并技巧性地将产品的种种特性详细的介绍给顾客，以引起顾客的兴趣，在销售的过程中要让顾客觉得这次交易自己获得了利益、是值得的，要让顾客觉得你是站在好朋友的角度为顾客着想。销售人员在与顾客接触过程中要快速判定顾客的类型，结合自己对产品的了解快速的抓住顾客的兴趣集中点，围绕一至两个兴趣集中点来展开销售的手机介绍，做到有的放矢。在发现了面前顾客的兴趣集中点后，可以重点示范给他们看，以证明你的产品可以解决他们的问题，适合他们的需求。

但在示范的时候也要注意，大部分顾客都不喜欢你占用他们

过多的时间，所以有选择、有重点地示范产品是很有必要的，在示范过程中，销售人员一定要做到动作熟练、自然，给顾客留下专业、利落、能干的印象，同时也会对自己驾驭产品有信心。在做一系列的努力去引发顾客的兴趣之后，下一步就是激发顾客的购买欲望。在这一阶段，总体来说是销售人员和顾客进行的是一场心理战。开动脑筋，迅速而准确地把握住顾客的心理，在适当的时机消除顾客的疑虑是相当重要的。

1. 实习期间我们一天的工作流程：开业前

(1) 销售人员必须提前半个小时入店，并进行签到。

(2) 自我检查仪容仪表：工作服的整齐着装、胸牌的正确佩带。

(3) 根据小组组长的安排打扫一些地方及整理货贺。

(4) 业前开会，认真听取开会内容，明确今日由组长分配的各项工作任务，学习公司下发的文件，促销活动等操作方法，对自己不足的地方向店、长组长请教，并认真学习吸收，练习营业规范用语。

(1) 我们要及时发现空缺商品，及时补货。

(2) 对进出店里的顾客使用对应的礼貌语和介绍语，我们要深刻了解顾客的消费心理，运用所学的销售技巧，介绍所销售商品的特性，推荐合适的商品给顾客，与顾客交谈中，收集相关的顾客反馈信息，并记录在“顾客反馈信息表”中。

(3) 我们要及时向顾客做好促销活动的介绍与宣传，促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目，促销商品及时补货上架。

(4) 营业中遇上顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微笑，不要轻意向顾客做出承诺，自己不能处理的情况下可以叫来店里组长或店长来进行处理。

(1) 明确现有销售情况，全力配合店长完成手机销售目标。

(2) 为高峰期做准备

a 空缺商品的再次检查并补货。

b 零钱的及时兑换。

c 促销活动资料的分发，活动情况的宣传。

d 对进出店里的顾客使用对应的礼貌用语。

e 对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作。

f 提高自身警惕性，防止商品损失。

(1) 根据店长的安排做好各区域的卫生打扫，货架整理。

(2) 做好盘点工作（手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的，要报告给核算员）。

(3) 对数。

(4) 开会（当日的营业额、销售情况等）。

(5) 店员下班签字。

(6) 如第二天休息，应做好相应的交接工作。

(7) 关闭所有电器包括:音响、空调、日光灯、电脑等。

既然选择了做销售，我们一定要学会提高与人沟通的交际和处理事情的应变能力，要细心，要以诚待人，要有毅力与持之以恒的决心，遇到事情沉着、冷静、不慌张，能够随机应变。我们销售的产品是诺基亚手机，我在凌志手机卖场实习了两个月左右，在实习期间，我学到了很多学校里学不到的知识，服务营销就是在营销的过程中注重服务队品牌的价值影响，即通过提高产品整体概念中的延伸产品价值，以至于提高产品的总价值。服务营销是市场营销的一种形式，服务营销往往必须与其他营销方式同时应用，它只能起到画龙点睛的作用。

服务营销应注意的是：服务人员的素质、态度等，尤其要注意怎么来服务。往往服务做得好比类似降价促销的手段更容易留住客户，因为心理因素是影响消费者行为的重要因素。我们参加培训，磨练自己的口才、以及销售技巧，去做市场调查，知己知彼，才能百战百胜。而我们要在顾客消费心理的角度去了解，这样我们才能留住顾客，要不然顾客就会流失。而我们做为一名手机销售员，在店里做的是销售工作，虽然这份工作很变通，但是我仍然会用心去做好这份工作。其实不管做什么工作，干什么事情都需要我们有毅力。任何事情做久了我们都会产生厌倦感的，只是刚刚开始时有热情是远远不够的，我们需要的是持之以恒。怎样做到，就需要我们在平淡中寻找快乐，自己给自己找一些有趣的事情做。我就是那样的在工作久了以后，就开始产生了厌倦，刚开始的热情也一点点的被时间给消磨掉了。在这短短的实习期间，我经历的或许只是人生阅历的一小部分，但是觉得收获很大。

进入卖场之前我们先进行了一系列的培训，首先要先对手机型号和功能做一个详细的了解和认识，只有熟悉了你所需要卖出的货物才能更好的想消费者介绍，才能让消费者清楚的了解手机。

手机营销开题报告篇三

20xx年xx月—20xx年xx月

xx省xx市xx手机卖场

手机销售员

店长不仅仅让我们认识和熟悉了xx的很多款机子，他也让我们认识了xx这个品牌和团队，他让我们感觉到了成为xx团队队员的荣幸，当然也有一份艰辛。四天的培训我们小组成员都坚持了下来，他对我们的坚持也感到欣慰，其实我们留下来并坚持到第四天就是想向他证明我们师院的学生不仅仅有那么点水平。当培训结束后，第四天下午我们就穿上了他为我们小组特制的服装进入卖场，实际与培训是不同的，尽管我们经过了四天的培训，但是那天下午我们一台机子也没有卖出去。

培训过后他给我们分配了任务，虽然我们在培训期间没有卖出去机子，但是他说他没有对我们失去信心，他说他相信我们是可以的，只要我们卖出去第一部，后面就会挡也挡不住。第一天，他把我们都分开了，把我们七个人分到了四个xx商场的店里，我和我老同学被单独分到了一个小店里，而有三个人则被他开除了，因为他对他们的表现不满意，还有另外的两个人也被单独分到了另一个小店里。

第一天的工作我和我老同学就给了他意外的惊喜，因为我们两个在小店里卖出了三台的好成绩，听店里的员工们说很少有小店里会一天能卖一个牌子的机子达到两台以上的，而我们却做到了，而且那天连大店里都卖不过两台，而另外的那两个人就没有收获了，他们一台也没有卖出去，看到他们的失落，我们也就只能给予鼓励了。

第二天的工作安排还是和第一天一样，我和我老同学合作还

是卖了两台，店里面的店员都夸我们能干、勤快，因为对于一个小店来说有很多牌子会连续几天不开张，而我们却打破了那一点。而他们第二天也开了张，但是有一个人却说她没有心思再在小店里干了，她觉得在小店里根本就卖不了多少，她说如果第三天还是在小店，她就退出，结果她退出了，因为第三天还是一样的安排。

就这样，到第三天的时候，我们突击队的队员只剩下了三个人，然后的安排还是一样的，我和我老同学一起在一个店，另一个人在一个店。当过了几天后情况也就变了，她也走了，她不是被开除或坚持不了，而是被他调到了别处，就这样，我们队的队员只剩下了我和我的老同学。后来的日子，我们就各自分到一个小店，各自卖各自的机子。

如果说锻炼人，我觉得卖手机是很锻炼人的，因为在这样一个通讯十分发达的信息时代，手机已经成为了一个很大众化的东西，而在手机行业内的竞争也是十分残酷的，在卖手机的时候的种种辛酸只有我们经历过的人才会知道。有几次我们都要坚持不下去了，我们也差点退出了这个辛苦的游戏，但是后来还是坚持了下来。

在我们工作期间，我们的主要任务就是卖手机，但是我们也在做一个学生特惠季活动，这个活动一来是推动xx手机的畅销，二来就是将xx手机从人们观念中的商业人士专用手机推向大众化手机而推广销路。

对于我来说，我觉得这次实习我确实学会了很多，毕竟走进了社会和我们在学校里会有很多的差别。在学校里会有老师和同学的帮助，但是在社会上很多都还要靠自己，但是有时候只要你真心待人也会交到很多的朋友，也会有这些朋友帮你，但是再怎么讲，我不能否认的就是经过了假期我确实长大了很多。

手机营销开题报告篇四

对于初踏入社会的我来说，社会上的一切都好陌生，我对于自己即将在社会上扮演什么角色，毫无头绪。我知道现代社会是一个开放性的社会，是一个充满规则的社会，我们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的。要融入社会，首先要了解社会，多学习一些东西对自己的将来是非常有帮助的。

我的第一份工作是在北京丰台区一家电脑销售公司，这家公司主要是进行电脑耗材、整机、组装机销售，和电脑上门维护，公司规模不是很大，只有十几个人，本着初入社会、学习经验的目的，我决定留在这家公司。

第一天工作的时候，公司对我们进行了基本的电脑销售培训，同时也会教我们去组装电脑，虽说我自己学的是软件知识，但对于电脑的硬件知识同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。自己也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，自己倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的工作人员首先给我们讲解了大概的电脑安装顺序，到这我才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道，终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个对于我们这些学计算机软件的人来说简直就是小菜一碟了，不存在什么难度，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让我暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心

脑袋会负荷不起，还好我的同学看起来不怎么烦躁，这让我暗暗惭愧，只好默默的开始面对那些信息。大概那些工作人员也知道要记住这些不容易，也没有要求我们记住全部，只要求我们慢慢掌握，这也让我松了一口气。当我们大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同学说也有同感，这种压力和学校学习的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，也甘甜的。

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比比较适合学生用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了属于自己的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后工作渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让我知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对我们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到，无论在何处工作，细节都是必须要注意的，细节决定成败，这是一句老话了，但至今仍然适合。

经过不长不短的一个月的社会实践，让我对社会有了个基本的了解，也同时对自己的适应能力有了个基本的评估。社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会的进步是全体人类的共同努力结果，并不是个人可以做到，所以我必须尽快提示自己。通过这次实践，让我懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失败，但是如果你不去接触，你连失败的机会都没有，失败并不代表结束，失败只是为下

次成功提供难能可贵的经验而已。

实践让我们成长，我也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像我的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎我们的意料。当拿到自己的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

手机营销开题报告篇五

尊敬的领导：

您好！

我是怀着十分复杂的心情写这封 辞职信 的。自我进入公司之后，由于您对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这段时间在公司的工作，我在镜片领域学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。

由于我自身经验的不足，近期的工作让我觉得力不从心。为此，我进行了长时间的思考，觉得公司目前的工作安排和我自己之前做的 职业规划 并不完全一致。为了不因为我个人的原因而影响公司的生产销售进度，经过深思熟虑之后我决

定辞去这份工作。我知道这个过程会给您带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

我会在这段时间里完成工作交接，以减少因我的离职而给公司带来的不便。非常感谢您在这段时间里对我的教导和照顾。在公司的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是公司的一员而感到荣幸。我确信在公司的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。本人决定于8月20号离职。

祝公司领导和所有同事身体健康、工作顺利！

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

手机营销开题报告篇六

各位领导，各位同事：

大家好！

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。

业务员基本的工作就是销售，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。

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。

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。

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的。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。

在这一年中，我遭遇到了很多挫折，但是同时也学习到了很多知识，我们应该用知识武装自己，为以后的道路披荆斩棘。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

手机营销开题报告篇七

敬爱的销售部各位领导：

非常遗憾在这个时候我事情辞职，自20xx底入职以来，我一直都很享受这份工作，感谢各位领导的信任、栽培及包容，也感谢各位同事给予的友善、帮助和关心。在过去的近两年的时间里，利用销售部给予良好学习时间，学习了一些新的东西来充实了自己，并增加自己的一些知识和实践经验。我对于销售部两年多的照顾表示真心的感谢！！当然，我也自认为自己在这两年的工作中做出了自己的最大努力。

但因为某些个人的理由，我最终选择了向销售部提出辞职申请，并希望能于今年xx月xx日正式离职。最近我感觉到自己不适合做这份工作，同时也想换一下环境。我也很清楚这时候向销售部辞职，于销售部于自己都是一个考验，销售部正值用人之际，销售部新的项目的启动，所有的后续工作在销售部上下极力重视下一步步推进。

希望销售部对我的申请予以考虑并批准为盼。

此致

敬礼！

辞职人□xx

20xx年xx月xx日

手机营销开题报告篇八

各位领导，各位同事：

大家好！

- 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xx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。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

手机营销开题报告篇九

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，舍不得的的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。

初踏社会，心情激动、紧张、难过。激动的是我终于可以长大了，可以开始我真正的人生；紧张的是不知自己是否能适应这个社会，战胜这新环境；难过的是从此我就要在这纯真的学生生活上画上句号了。心里矛盾，脑子里翻天覆地。

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，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) 学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

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。

阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。

2)做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

手机营销开题报告篇十

尊敬的领导和同事：

大家好！

我叫金。时光飞逝。来到九洲通信已经两年了。回顾这两年的工作，在领导和同事的支持和帮助下，我学到了很多关于手机的销售技巧和知识。我兢兢业业地做好了自己的工作，对自己要求严格，互相尊重和爱护，热爱自己的工作。每一件小事都做得很好，每天都有不同的进步。

要做好这份工作，不仅需要熟悉每款手机产品的相关知识，口才流利，更需要良好的心态。你要有耐心，有爱心，细心，认真对待每一个客户。不管他来自哪里，在哪里，都要对他们的要求尽职尽责，为他们做出最大的贡献。客户少的时候要耐心解释，根据不同的客户选择自己想要的手机来满足。

我们要做好对每一位客户的关怀，每一个环节都不能松懈，让客户在等待的同时感受到我的真诚，不断熟悉业务，提高服务效率。

每次在店里回到新机型，我都会利用业余时间，尽快了解和探索这些新手机的功能和参数，这样我就可以像对手背一样对客户讲解手机，不断提高自己的业务能力。

有效的团队合作还可以提高工作效率，与同事相处融洽，互相学习，取长补短，学以致用。自学自强，由于社会的发展进步和行业的激烈竞争，我们不得不时刻向书本和同事学习。让自己有所进步，积极提高自身素质，在工作中争取积极主动。

彼得，世界级的管理大师。德鲁克曾经说过，“一个企业的目标是创造和留住客户，能创造客户的是销售。”留住客户的秘诀是服务。良好的开端是成功的一半。销售，首先从客户接触开始。大多数客户进入市场是因为广告。很多销售人员没有尽到自己的职责，只是起到了解释的义务。而优秀的销售人员善于用微笑搭建与客户沟通的桥梁，营造热卖的氛围，学会问客户。客户提出的常见异议，用起来太贵。高于预算，针对这些价格异议，销售人员要真正了解客户的原因，不要对客户说：“这个太贵了，我们是最低价，你买多少钱？”这样客户就很容易产生没有保证的想法。我们应该向客户解释原因。其实我们是有价值的，然后把这个价格和哪个档次的市场比较，然后包装产品和服务来提升我们店铺的价值。

在今后的工作中，我们会不断改进自己的不足，积极进取，虚心学习，为自己设定目标，为公司创造好成绩。