

最新卖手机总结 手机消费调查个人总结(优质10篇)

军训总结是对我们在军事训练过程中享受到的快乐和收获进行总结和回顾的一种方式，可以给我们带来回忆和成就感。这是一份关于学期总结的范文集，希望能给大家提供一些有益的参考和借鉴。

卖手机总结篇一

调查流程：

一 ;调查对象和方向

二;调查的问题设置

三;总结

一 ;调查对象和方向

主要针对大学生的一个调查，地点黎明职业大学全体学生，采用问卷调查的形式。

二;调查的问题设置

您的年龄是：

~25 ~35 以上

当您准备购买手机时，您会首先选择哪个品牌：诺基亚 三星 联想 步步高 您选择此品牌的原因(接第二题, 多选)：

价格便宜 性能好 款式时尚 质量好 其他 您会选择哪种款式

的手机：

直板 滑盖 翻盖 其他 您理想的购机价位：

以上 您是否了解oppo手机：

不了解 了解 很了解 没听说过 您使用过oppo手机吗？ 是 否

您认为您的手机需要哪些功能：

卖手机总结篇二

加入xx公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从鑫帮来到感觉两个公司的工作模式有蛮大差异. 不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别. 前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，. 通过公司对专业知识的培训与操作， 这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的. 努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望. 成功是给有准备的人.

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了

解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

卖手机总结篇三

手机在我国从贵族向平民的转变实在太快了。截止到20xx年底，我国手机拥有量达到亿户，位居世界第一，并且一直在以每月新增500万用户的高速度在增长。

中国手机市场正成为全球手机厂商必争之地。各种性能、各种品牌、各种价格的广告让我们眼花缭乱，本期调查的目的便是为了帮助业内人士及消费者认清手机市场发展特点与趋势。

调查时间□20xx年x月28日

调查主题：手机消费

调查执行：北京鹰之健企业形象策划中心

文字整理：刘增禾

本次调查共采集样本245205个，有效样本243260个，问卷来自全国各地，参加活动的包括国家公务员、在校学生、公司

员工、个体劳动者等各行各业的从业者。

调查结果：

被调查对象电话费节约方式被调查对象手机更换的频率

不知道

话费套餐

给对方发短信

拨打ip电话

半年左右

半年至一年

一年至两年

两年以上

没有换过

七成多的被调查对象把短信作为节约话费的一种方式；五成多的被调查对象从未换过手机

卖手机总结篇四

本站发布某公司手机仓库的库管员个人工作总结，更多某公司手机仓库的库管员个人工作总结相关信息请访问本站工作总结频道。【导语】仓管人员要立足本职，坚守岗位，熟练业务，具备高度责任感，要乐于听取他人意见或批评，服从领导、以礼待人、热情服务、自觉维护本公司的好形象和

声誉。以下是本站整理的相关资料，希望对您有所帮助。

新的一年即将到来,回顾这一年来的工作,我作为一名___区手机仓库的管理人员,在公司领导的正确领导下,完成了公司下达的各项任务,现对今年的工作总结如下:

一、基本工作情况。1、完成了仓库顺利交接□20xx年初,我开始接管手机仓库管理工作,当时仓库手机实物与帐本都比较乱,为了尽快完成交接,我在督促原手机仓库管理员列好帐目的基础上,加班加点建立健全了代理商铺货帐本,手机仓库帐本以及各类报表等。2、参与了公司全员大营销活动。1至3月份,公司开展全员大营销活动,每天员工放号量都特别大,领手机的人特别多,作为一名手机仓库管理员,保证足够的货源是应尽的职责,最初人手少,只有我一个,每天都要到公司提货,每次提货都是四五十部,要搬好几次才能把手机从东风路地下室里搬出来,常常把衣服弄的很脏,为了保证足够的货源,三个月来没休过一天班,有力的完成了手机后勤保障工作。3、发展了部分cdma集团用户。七月份,积集响应公司领导指示,利用工作之余,积集发展cdma业务,那些日子经常中午不回家,随便在班上吃点就出去跑集团用户,也不顾天气多么热,先后发展了市司法局、市公证处、临邑县公证处等集团用户,为联通发展做出了贡献。

二、基本经验与不足。1、敬业是干好本职工作的前提。对这一点我是从手机仓库交接过程中得到的,由于干手机仓库管理工作,首先要对手机的型号及性能要熟悉,当时我对手机接触不多,几乎是一张白纸,我就下定决心,一定要干好,结果总算把工作整理的有头有绪。2、干工作要不怕苦、不怕累才能少出漏洞。近一年来,我一直都是忙忙碌碌,从没因苦与累而退缩过,实践证明,我所管理的手机几乎没有出现过漏洞,手机实物与帐目相符,随时随地接受领导的检查验收。3、干好工作要处理好大家与小家的关系。由于工作忙,不顾家,取得家里人的理解,争取全家人的支持也是干好工作的前提,这也算是我的一点收获。当然,取得以上几点经

验微不足道，也有许多让我深思和检讨的地方，在日常工作中，我还缺乏积极主动性，这是我工作中存在的不足也是今后努力的方向。

新的一年，我将在自己的工作岗位上更加兢兢业业，以脚踏实地的工作态度，尽职尽责地做好本职工作，不断提高、完善自己的工作能力，把上级交给的各项工作做的更好。

工作总结报告

不知不觉在公司已经两年多的`工作时间，使我个人在工作中学到了很多经验，从经历的每件工作中去总结工作经验，学习并且已经适应工作环境，并且考虑在我的工作中能够有一个新的工作创新，这是我个人成长中的一段宝贵的经验。

回顾这两年我个人的工作情况，特别是刚刚进入到这个工作环境的时候，说起来还真的有点不习惯，不过后来慢慢的自己也可以理解管理方面的要求。来到公司我主要从事的是单据管理方面的工作，提供一些报表数据，还有一些日常电脑硬件方面的维护。

进入公司以来，我的主要工作是单据方面的维护和一些办公用品的维护。

在此期间特别要感谢allen对我工作方面的帮助，特别是刚刚进入工作时，自己对一些软件方面的应用不熟练，使自己的工作无法正常完成，在不断的学习中，使我自己有了很大的提高。在系统方面由于自己并没有经过公司方面的培训，只是大概方面的了解，在开始接触单据的时候，在有些方面会出现一些问题，给财务的同事带来了一些不便，自己感到非常的抱歉。希望自己在以后的工作当中能够避免出现一些不必要的麻烦。

我现在的主要工作是puma单据方面的维护和办公室办公设备

的维护。

单据主要是收货，以及在收货当中出现的一切连带问题。如：收货时出现的货品出险通知书，在验收货品时出现的货品短缺报告，以及仓库同事在提货当中发现的货品问题。

单据的出货以及退货，出货方面主要是核对单据的数量，以及单据状态，提供送货方面的单据。在退货方面，主要注意客户退货到达仓库货品与单据的控制，查看退货单据的数量以及在系统中修改数量。

在办公用具主要是对打印机，复印机，条码机及电脑方面的维护。

卖手机总结篇五

调查时间：

20xx年1月28日

调查主题：

手机消费

调查执行：

北京鹰之健企业形象策划中心

文字整理：

刘增禾

调查说明：

本次调查共采集样本245205个，有效样本243260个，问卷来自全国各地，参加活动的包括国家公务员、在校学生、公司员工、个体劳动者等各行各业的从业者。

调查结果：

被调查对象电话费节约方式被调查对象手机更换的频率

七成多的被调查对象把短信作为节约话费的一种方式；五成多的被调查对象从未换过手机

卖手机总结篇六

到现在我已经在移动公司一个半月的时间了，这次暑期实践活动也将近尾声，我从这次实践活动中学习到了很多，感受到了很多，交了很多朋友。这次实践活动是从7月6号正式开始，经过了一天的培训，通过这次培训使我对中国移动公司有深入的了解。这次培训也主要是让我们了解手机支付这项业务，这对我们走上实践岗位很有帮助。从7号开始，我分在莲前移动公司，也就厦门移动公司总店，做起了营销员的工作。

我做的手机支付业务，这工作对我而言是非常陌生而新奇，使我跃跃欲试，当我开始办第一个客户时我还有些紧张，但是我还是能够不错的把第一个笔业务完成好，通过初次成功我工作劲头非常足，可是之后是越来越不顺利，一天下来，办理这项业务的人不是很多。使我都没信心继续进行推销，但是我也不能放弃，我就在自我鼓励下继续了我的工作。通过这个工作增强了我处事的应变能力，因为在工作中顾客会随时问出一些问题让我回答，并且有时顾客也会产生一些对业务的误会，但是我仍然热心对待客户，对客户进行认真的讲解，说明这项业务的好处。您现在阅览的是网感谢您的支持和鼓励！！！！

通过一段时间，对移动的一些业务也有了一定的了解。这样可以更好的锻炼我的业务水平。虽然可以接触的客户多了，但是工作还是非常有困难，因为需要真正走上去和客户接触，向客户介绍业务，但是很多客户会不理睬我的介绍，很多时候都是我刚想开口介绍时，顾客就马上说了一句：“不用了。”然后就转身离开，这很大程度上打击了我的信心，在自己业务量不多面前感到自己很窝囊，不过我没退缩或放弃过。

现在的消费者都很现实，只有套餐对自己很有用处时才会来订购我们所推销的手机业务，所以需要我们有针对不同的客户介绍不同的业务，还要在介绍时突出对顾客来说最有用处，最实惠的地方，这正式考验我们推销能力的时候，通过几天的实践时间，锻炼了我们的推销的能力，提高了我们的业务水平，也提高了自身的整体素质，这对我们将来的学习和工作都非常有帮助，甚至是对我们将来的整个人生都受益非浅，在面对在大困难时我们都不会低头，只会迎头挑战。

不过现在的介绍已不是先前那般僵硬，已有了个人特色，更加能让顾客接受。可我感到这一时期的工作比先前更加有意义，因为现在我走出去了，向更多人介绍我们的业务，其实也是向顾客们展示我们的能力。这对我们大学生来说是非常重要的，因为将来我们要面对就业的压力，我们要有一定能力，还要有推销自己的能力。在这一阶段才是真正锻炼自己的阶段，我们都很好的把握了这次难得的实践机会。实践已经接近尾声，在这次实践活动中，丰富了我们的实践经验，使我通过这次实践更加了解社会，了解信息化进程，能主动把握信息时代的机遇和挑战。

最后，用公司一个人讲过的一句话来结束：我们要学会适应环境变化的能力和学习知识的能力。这才是最重要的。

卖手机总结篇七

工作总结可以是一项官僚化工作，可以是一项任务和负担，也可以是有效提升自我的一项工具，这全取决于如何应用。下面就让豆花问答网小编带你去看看手机销售年底个人总结报告范文，希望能帮助到大家！

手机销售年底总结报告

回顾这一年来，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。

一、提高强化说服顾客的能力

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____的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座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。

二、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。这会影响到消费者对我们销售员和我们品牌的评价，以致影响到销售结果。

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____专柜

的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们____工作人员的优质精神风貌，更树立起我们____的优质服务品牌。

三、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。

四、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。

五、心得体会

经过这一年的努力还是有收获的：首先是和整个____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里，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。

六、下一步工作计划

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。

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。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。

手机销售年底总结报告

充实的时间总是过得很快，不经意间，我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，通过这一年的工作和学习，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，一定要从小事做起，才能每天都不同的进步。

这一年內我的岗位主要是在____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。____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____体验专区让他们在忙时也能自行体验和比较中意的机型。

厅内装修后____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____手机的机会也更多了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情更多了，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，从而兼顾到更多的顾客。

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，要不断的学习。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，借鉴对方的长处，学为己用。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。

总的来说，在这一年的工作中还是去的了不少的成绩的。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，为公司做出更多的贡献。

手机销售年底总结报告

时光荏苒，2019年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令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与才能。

回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我工作中更加的得心应手，也因为你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼2019即逝，不知不觉中，我在本公司做领班已经快__年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

一、存在的缺失

- 1、对市场了解得不够深入，主要是____的备货不及时，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到最佳状态。
- 2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。
- 3、____区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

二、部门工作总结

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

三、明年计划

- 1、建立一支熟悉产品，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与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。
- 2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

销售年底个人总结范文

----word文档，下载后可编辑修改----下面是小编收集整理的范文，欢迎您借鉴参考阅读和下载，侵删。您的努力学习是为了更美好的未来！

销售年底个人总结范文一

不知不觉中，2016已接近尾声，加入某某房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。2015是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面;学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正

式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面：刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，1

开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧;在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前

提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来：2015这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。

俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也一定会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，2015年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据2015年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(八)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

销售年底个人总结范文二

一. 主要工作任务和业务完成情况

1. 完成情况综述(详细情况由你自定)

2. 未完成情况分析并说明(详细情况由你自定)

3. 职业精神

刚到房产时,我对房地产方面的知识不是很精通,对于新环境、新事物比较陌生.在公司领导的帮助下,我很快了解到公司的性质及房地产市场.作为销售部中的一员,我深深感觉到自己身肩重任.作为企业的门面,企业的窗口,自己的一言一行也同时期表了一个企业的形象.所以更要提高自身的素质,高标准的要求自己.在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能.此外,还要广泛了解整个房地产市场的动态,走在市场的前沿.经过这段工夫的磨练,我已成为一名合格的销售人员,并且努力做好自己的本职工作。

户等工作内容.刚开始由于对房地产知识把握的不认识,经常在接听客户电话时,让我措手不及,销售部是对外的形象窗口,我们回答客户的每一个问题,都跟公司的利益休戚相关,每说一句话都要为公司负责,为树立良好的公司形象做铺垫.在此方面,我深感经验不足,部门领导和同事都向我伸出了援助之手,给了我很多好的建议和帮助,及时化解了一个个问题.每接待一次客户后,还要善于总结经验 and 失误,避免同一类差错的再次出现,确保在下次工作中有新的提高。

伴着工作的深化,现已开始接触销售部管理的客户工作,电话拜访、催款是一门语言艺术,这不仅需要好的表达方式,还需有肯定的经验.俗话说:"客户是上帝",招待好来访的客户是我义不容辞的义务,在客户心理树立好公司形象。就总体的工作感受来说,我觉得这里的工作环境是比较令我满意的.第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

二. 本期工作的改进情况

和质的飞跃.在此期间主如果针对房屋的销售.经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出**火爆场面.在销

售部,我担任销售内业及会计两种职务.面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化,工作显得繁重和其中.在开盘之际,我基本上每天都要加班加点完成工作.经过一个多月工夫的认识和了解,我赶紧进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作.由于房款数额巨大,在收款的过程中我做到谨慎认真,现已收取了上千万的房款,每一笔帐目都相得益彰,无一差错.此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会,我不断总结自己的工作经验,及时找出弊端并及时改善.销售部在短短的三个月的工夫将二期房屋全部清盘,而且一期余房也一并售罄,这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之,几个月来,我虽然取得了一点成绩,但离领导的要求尚有肯定差距.今后,我将进一步加强学习,扎实工作,充分发挥个人所长,为公司再创佳绩作出应有的贡献。

销售年底个人总结范文三

总结。

一、学习方面;学习,永无止境,这是我的人生中的第一份正式工作,以前学生时代做过一些兼职销售工作,以为看似和房地产有关,其实我对房产方面的知识不是很了解,甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候,对于新的环境,新的事物都比较陌生,在公司领导的帮助下,我很快了解到公司的性质及房地产市场,通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责,并且深深的喜欢上了这份工作,同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面:刚进公司的时候,我们开始了半个月的系统培训,开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后,回头再来看这些内容真的有一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静,更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下,我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线,感触最深的就是,保持一颗良好的心态

很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧；在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这

样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来[]20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年

年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。、做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力销售年终工作总结。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

7. 销售个人总结范文

手机销售工作个人工作总结报告范文

销售内勤个人工作总结报告

销售管理个人工作总结报告

旅游销售个人工作总结报告范文

酒店销售个人工作总结报告

卖手机总结篇八

新的一年即将到来,回顾这一年来的工作,我做为一名__区手机仓库的管理员,在公司领导的正确领导下,完成了公司下

达的各项任务,现对今年的工作总结如下:

一、基本工作情况。1、完成了仓库顺利交接□20xx年初,我开始接管手机仓库管理工作,当时仓库手机实物与帐本都比较乱,为了尽快完成交接,我在督促原手机仓库管理员列好帐目的基础上,加班加点建立健全了代理商铺货帐本,手机仓库帐本以及各类报表等。2、参与了公司全员大营销活动。1至3月份,公司开展全员大营销活动,每天员工放号量都特别大,领手机的人特别多,作为一名手机仓库管理员,保证足够的货源是应尽的职责,最初人手少,只有我一个,每天都要到公司提货,每次提货都是四五十部,要搬好几次才能把手机从东风路地下室里搬出来,常常把衣服弄的很脏,为了保证足够的货源,三个月来没休过一天班,有力的完成了手机后勤保障工作。3、发展了部分cdma集团用户。七月份,积集响应公司领导指示,利用工作之余,积集发展cdma业务,那些日子经常中午不回家,随便在班上吃点就出去跑集团用户,也不顾天气多么热,先后发展了市司法局、市公证处、临邑县公证处等集团用户,为联通发展做出了贡献。

二、基本经验与不足。1、敬业是干好本职工作的前提。对这一点我是从手机仓库交接过程中得到的,由于干手机仓库管理工作,首先要对手机的型号及性能要熟悉,当时我对手机接触不多,几乎是一张白纸,我就下定决心,一定要干好,结果总算把工作整理的有头有绪。2、干工作要不怕苦、不怕累才能少出漏洞。近一年来,我一直都是忙忙碌碌,从没因苦与累而退缩过,实践证明,我所管理的手机几乎没有出现过漏洞,手机实物与帐目相符,随时随地接受领导的检查验收。3、干好工作要处理好大家与小家的关系。由于工作忙,不顾家,取得家里人的理解,争取全家人的支持也是干好工作的前提,这也算是我的一点收获。当然,取得以上几点经验微不足道,也有许多让我深思和检讨的地方,在日常工作中,我还缺乏积极主动性,这是我工作中存在的不足也是今后努力的方向。

新的一年，我将在自己的工作岗位上更加兢兢业业，以脚踏实地的工作态度，尽职尽责地做好本职工作，不断提高、完善自己的工作能力，把上级交给的各项工作做的更好。

工作总结报告

不知不觉在公司已经两年多的工作时间，使我个人在工作中学到了很多经验，从经历的每件工作中去总结工作经验，学习并且已经适应工作环境，并且考虑在我的工作中能够有一个新的工作创新，这是我个人成长中的一段宝贵的经验。

回顾这两年我个人的工作情况，特别是刚刚进入到这个工作环境的时候，说起来还真的有点不习惯，不过后来慢慢的自己也可以理解管理方面的要求。来到公司我主要从事的是单据管理方面的工作，提供一些报表数据，还有一些日常电脑硬件方面的维护。

进入公司以来，我的主要工作是单据方面的维护和一些办公用品的维护。

在此期间特别要感谢allen对我工作方面的帮助，特别是刚刚进入工作时，自己对一些软件方面的应用不熟练，使自己的工作无法正常完成，在不断的学习中，使我自己有了很大的提高。在系统方面由于自己并没有经过公司方面的培训，只是大概方面的了解，在开始接触单据的时候，在有些方面会出现一些问题，给财务的同事带来了一些不便，自己感到非常的抱歉。希望自己在以后的工作当中能够避免出现一些不必要的麻烦。

我现在的主要工作是puma单据方面的维护和办公室办公设备的维护。

单据主要是收货，以及在收货当中出现的一切连带问题。如：收货时出现的货品出险通知书，在验收货品时出现的货品短

缺报告，以及仓库同事在提货当中发现的货品问题。

单据的出货以及退货，出货方面主要是核对单据的数量，以及单据状态，提供送货方面的单据。在退货方面，主要注意客户退货到达仓库货品与单据的控制，查看退货单据的数量以及在系统中修改数量。

在办公用具主要是对打印机，复印机，条码机及电脑方面的维护。

卖手机总结篇九

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，是我这一年工作的总结，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

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。

第二篇：手机销售部门经理个人年终工作总结

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令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与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼20xx即逝，不知不觉中，我在本公司做领班已经快x年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到

实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

1、对市场了解得不够深入，主要是xx的备货不及时，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3□xx区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

明年计划：

1、建立一支熟悉产品，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与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

第三篇:手机销售部门经理个人年终工作总结

屈指算来，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，现在已基本上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**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。**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。每次购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**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**手机的机会也多了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情多了，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，从而兼顾到所有的顾客。

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。

2021已成为过去，展望2022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。

卖手机总结篇十

刚刚过去的上半年是我初次正式踏上工作岗位的半年，我所从事的是电话销售，不能直接的观察到客户的行为和表情，只能通过简单的言语去了解顾客是否有购买的意向，但是因为我工作的经验不是很足，经常不知道应该从哪一个方向来判断应该怎么推销负责的产品。

记得第一次打电话的莽撞，大大咧咧的说出推销的话语，很快就被挂了电话，一瞬间就有一种我接下来还是会失败的感觉，如我所料，一次次的拒绝让我不知道该不该再一次按下号码，希冀着有一次奇迹的发生。我觉得很长一段时间过去了，没有做出一丝成绩，在这样的打击下，我感觉自己连话都不会说了，感觉自己已经到了能够承受的极限。有一瞬间有放弃这份工作的想法。

是同事的鼓励和开导重新让我鼓起了勇气，他们将自己刚刚工作时的经历分享出来，告诉我，现在的业绩不是一开始就是一帆风顺的，也是经过一次次的拒绝锻炼出强大的心脏，才有今天的成就。听了这样的话，我就在想我和他们之间差了什么呢，迈过这道坎，说不定我又能迎来不一样的局面，所以我坚持了下来。

经过半年的工作，我也渐渐适应了这样的工作节奏，也能以平常心来面对电话里传来的拒绝声，也渐渐总结出自己在工作的过程中应该以什么样的语言来推销产品，不能放弃，抓紧机会，才能有成功的希望。

一路走来，回顾自己在工作上的一幕幕，我发现自己将生活中的一些习惯带到了工作上来，让我在工作的过程中平添了很多的困难，尤其是马虎大意不记事，让我吃了很多的苦头。比如说已经做好了笔记应该在打电话的过程中说的一些话，但是翻过头我就给忘了放在那里了，还有接发传真漏掉一些细节，等到后面来补足，就又急急忙忙的赶工等等。这样的情况在上半年的工作发生过好几次，同时也提醒我要注意，但是我依旧如此，完全没有改正，但是下半年的工作我会吸取教训，不能凭借冲动和热血来完成工作中的任务，导致发生很呆在我现在看来不应该发生的事情。

上半年里因为对自己的目标不明确，导致在工作上没有做出什么成绩出来，但是在下半年我会给自己制定好工作计划，完成目标，改善自己的缺点。