# 手机专业实习工作总结(实用11篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-03-18

*手机专业实习工作总结1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...*

**手机专业实习工作总结1**

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。

>实习期间

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。

>营业期间

（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。

>营业高峰期

（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。

>营业结束

（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，知已知彼，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。

**手机专业实习工作总结2**

>一、实习目的

1加强和巩固理论知识。发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2锻炼自己的实习工作能力。适应社会能力和自我管理的能力。

3通过毕业实习接触认识社会。提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

>二、公司概况

地级市以上级别的地区都有其分公司，公司成立于20xx年，公司员工数十人，销售总公司生产的产品。中和商贸有限公司总部位于济南康桥工业园,专业研发手机。

>三、实习内容

通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我进行基本的产品销售培训。负责培训的工作人员首先给我讲解产品的功能、成分、使用方法等知识。经过几天跟着师父出去作业的真正实践，中和商贸有限公司做销售工作。熟悉了销售过程。虽然知识并不复杂，但要想很快记住还是有一定难度的整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的也深深体会到工作和上学的不同。

正式开始接触销售了通过不断地向顾客介绍推销过程中，培训之后。让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的这些天的销售工作提高我交际能力，能锻炼我口才。这一个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，后来真的认识到销售其实真的一门伟大的艺术。也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，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。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，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。这也让我深刻的解到无论在何处工作，细节都是必须要注意的因为细节决定成败。

>四、实习总结和收获

会用各种各样的态度来对待你这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，实习过程中我也遇到各种不同的顾客。还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

公司部门领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，两个多月来。综合看来，觉得自己还有以下的不足之处：

1.思想上个人主义较强。随意性较大;

2.有时候办事不够干练;

3.工作主动性发挥的还是不够。对工作的预见性和创造性不够;

4.业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验。所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

也发现了公司存在一些问题如：员工管理上较为混乱，由于公司正处于发展阶段。职责不够明确，公司没有一个有效地激励机制，造成一些员工的工作积极性和效率不高。工作公司产品库存繁杂，很多没有明确的数据，更没有销售预测和较为合理的库存管理，这也造成大量的产品积压和库存成本，由于电子产品更新较快，一些产品甚至积压后成为淘汰品，造成大量的资金浪费，公司应该在库存管理方面，应该用较为明确合理的库存管理，精确记录每件产品和配件，包括产品的品种、数量和日期，形成完整的库存现状，这也省去繁杂的人工作业，节省人力，提高效率，也降低库存风险和库存成本。

确实让自己成长了许多。实习期间，短短一个多月的实习中。学到许多东西，遇到一些困难，也看到自己本身存在着许多问题。虽然开始认为销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

使我这次实习中得到提高，非常感谢学校给我提供这次实习。这次实习对我以后的工作有很大帮助。为我指明了前路，明天会更好。相信不经风雨怎能见彩虹，现在努力是为了以后的成功，机遇偏向时刻有准备的人。通过本次实习，对公司运作和业务有进一步的认识，积累了一定的经验，为我以后走上工作岗位奠定了基础。同时，也认识到自身的不足，比如英语不太好，工作能力有高;也切实地感受到理论只有与实践相结合，才能发挥其应有的作用，从而更好地指导实践。把实践中的方法上升到理论的高度，使理论与实践相辅相成;也深切地体会到书本上理论知识与工作中实际操作的差距。书本上的东西是普遍适用的并不能直接照搬。当面对现实的某一个特定的企业时，需要灵活处理，有针对性的开展销售工作。就我目前的知识的深度和广度而言，要做到这一点是远远不够的有些工作看起来很简单，就有点眼高手低，但是做起来才知道并不是那么容易。

尽可能多的学一些东西，要想在短暂的实习时间内。这就需要跟领导和同事有很好的沟通，加深彼此的解，刚到新的环境，领导了解你工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟领导同事建立起很好的沟通是很必要的同时我觉得这也是将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。学校时，老师就跟我说，无论你想做什么，激情与耐心必不可少。不断更新的世界里

，需要你有激情去发现与创造，而你耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。老师曾经对我说过，无论在哪个实习岗位都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。公司的时候，会主动地帮同事做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向同事请教问题，跟同事像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和同事走的更近，实习当中，同事就会更愿意更多的指导我使我获得更大的收获。

大学生活的结束，实习。也是自己步入社会努力工作的开始。这短暂的实习期间，深深感到自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。以后的工作学习中，会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我社会上贡献出自己的一份力量。将来无论在什么岗位上，都会努力上进，都会做一个对自己，对工作负责任的人!

**手机专业实习工作总结3**

>一、实习时间

20xx年xx月-20xx年xx月

>二、实习地点

xx省xx市xx移动市场

>三>、实习岗位

手机销售员

>四、实习经历

通过培训和动手实践，学会熟悉业务。公司首先给了我基本的产品销售培训。负责培训的工作人员首先向我讲解了产品功能、组成和使用方法的知识。跟随师父出来做作业的几天练习后，中和贸易有限公司做了销售工作。熟悉销售流程。虽然知识不复杂，但还是很难快速记忆。虽然整个培训很简单，但是整个过程还是很麻烦，深刻理解工作和学校的区别。

在促销期间和培训后，通过不断介绍客户，正式开始接触销售。让我知道销售人员需要高度的热情和毅力。这几天的销售工作可以提高我的沟通能力，锻炼我的口才。实习一个多月接待了很多客户，积累了自己的销售经验和技巧。从一开始我就觉得卖只是运气，没有什么技术含量。后来我才真正意识到，销售真的是一门伟大的艺术，我也深刻理解了销售行业必须遵循的第一条原则，那就是客户就是上帝，无论客户多么犀利，多么苛刻，我们都要努力让客户满意。实习期间，态度要求也很高。第一，你的乐器一定要整洁干净，给人干净的感觉。其次，你要有礼貌，尽量微笑，这样才能保证员工的基本素质，给客户留下好印象。也让我深深明白，无论在哪里工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

会用各种态度对待你，这就需要你有很强的适应能力。实习期间不仅要面对客户，还要遇到各种各样的客户。也要做好与同事和上级的关系，自动自觉地做事，才能得到大家的肯定。

公司的领导和同事在他们的热情帮助和关心下取得了一些进展。这两个月来。总的来说，我觉得自己还是有以下缺点:

1.思想上强烈的个人主义。它是随机的。

2.有时候，你能力不够。

3.工作主动性不够。工作中缺乏远见和创造力。

4.业务知识方面的经验不够，尤其是与客户的接触和沟通。沟通能力不够扎实等等。

这段手机销售的实习真的让我成长了很多。实习期间，在短短一个多月的实习中。我学到了很多，遇到了一些困难，看到自己有很多问题。虽然我开始觉得销售并不是一件很难的工作，但是我是在亲自去拜访的时候才意识到自己能力和知识的不足。实习期间开阔了眼界，增长了见识，体验了社会竞争的残酷。

**手机专业实习工作总结4**

前面我在手机销售的岗位上实习里几个月，也有一点心得，现在跟大家分享一下我的收获吧。

>一、实习时间

20xx年xx月——20xx年xx月

>二、实习地点

xx省xx市xx手机卖场

>三、实习岗位

手机销售员

>四、实习体会

内容：

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。

收获：

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，但是再怎么说，我不能否认的就是经过了这个假期我确实长大了很多。

**手机专业实习工作总结5**

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，舍不得的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。

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(相关阅读：电脑销售实习报告)，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、做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。

所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

>2、学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。

你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，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。

**手机专业实习工作总结6**

今年在我在某时代广场的手机店进行x个月的手机业务实习，我在店里是销售手机，向顾客推荐手机，我在店里是见习店员。

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：

>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：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。学习公司下发的文件，促销活动操作方法。对自己不足的地方向店长请教，并认真学习下来。练习练习营业规范用语：欢迎光临、欢迎下次光临（要脸带微笑，有亲切感）。

>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。

>营业高峰期

（1）明确现有销售情况，再接再励配全店长完成营业目标。

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

>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）。

（7）如第二天休息，应做好相应的交接工作。

（8）关闭所有电器包括：音响空调日光灯电脑。

>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。

在做我们这行，我们一定要学会与人沟通和处理事情的应变能力，要细心，要以诚待人，要有毅心有恒心，遇到事情不要慌张。而我们的产品是手机，我们公司是直接向厂家拿货的，所以我们的价格比别人低，也是正宗行货，也是全国的一家手机专业连销店之一，这就是我们公司的优势。

我在xx手机店做了五个月，在这五个月期间，我学到很多学校里学不到的知识，而服务营销顾名思义，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。服务营销部只适用于服务业，任何产业都需要服务营销，往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。因为这样，我们每个月都会去培训，磨练自己的口才、以及销售技巧，每个星期都会去做市场调查，知已知彼，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。人生这部大书真厚啊！不同的章节都有它不同意义，不管是喜剧，甚至是悲剧。我都会以积极向上的心态去面对，用我的微笑去迎接。努力在我的人生这部大书上画好每一笔。

**手机专业实习工作总结7**

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价A风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

工作周报

移动这一块，因为之前一直是黄总和小陈在过去，具体的情况我现在还不是很清楚，只是周末的时候约了张总，大理的颖总等一行十人吃饭，由于人数众多，吃饭期间也没有交流产品方面的问题，只是闲话家常了下，和各位领导客气了一番，简单的递了个名片介绍了自己的公司和产品，由于有十个人左右，当时吃饭花了一共2720元，由于小陈带的现金不够，我垫付了720元，这里提下，到时候报销这块有个说明。吃完饭之后，借着其他人闲聊之余，我们单独和张总聊了下移动的情况，张总也说暂时10号之前移动人事可能会有些许变动，就说最好还是等10号之后再去移动找他们沟通，以创新项目的名义推，会顺利点，也说要有新的消息会告诉我们的。和大理的颖总，也简单的沟通了下，估计他会掉到宝山那边去吧，反正也客套了翻，说以后多多支持咧

侯力 20\_-6-2

西林集团工作总结计划 广丰店行政部1 月2日 姓名： 黄洁职务：主管本人承诺以下工作总结的所有内容均按照“坦诚、勤奋、爱心、执着、不走捷径、负责任”价值观的要求如实描述。......

财务部工作周报 （ ） 上周工作:1、配合税务部门关于高新技术企业复审底稿的填写和修正。2、配合销售部和采购部收发货款，日常财务结算。其中应收应付报表和......

周报总结第一周的工作已经结束了。主要进行了对宝清县周边各个乡镇及各农场进行了走访铺货，产品宣传，以及主店的宣传布置等工作。到宝清的前三天由于天气和主店业务经理的原因......

第1篇：周工作总结报告周工作总结报告范文工作总结，是对过去工作的总结和反思。作总结不仅仅是向上级领导作工作汇报，而且也是对自身工作的反思，通过不断的反思和总结，可以激励每......

我们都习惯用一眨眼的功夫来形容时间的流逝。这不，转眼间冬天来了，寒假又到了。一学年忙到头，付出的是什么，收获的又是什么呢？欢笑、惆怅，汗水、收获，一切的一切，尽在不言中。成果也好，遗憾也罢，承前避后，为了更好地工作。还是认真地回顾一学年的工作吧！

**手机专业实习工作总结8**

>一、实习目的：

通过终端学习，了解手机卖场的具体操作流程。

>二、实习时间：20xx年7月21日——20xx年7月25日

>三、实习地点：xx营业厅

>四、实习内容：

经过公司一天的终端理论培训之后，虽然在华晨营业厅的实习时间很短，但理论联系实践还是学到了不少东西。下面就从几个方面来简要地谈一下。

这对于广大消费者来说是非常具有诱惑力的。所以来营业厅询问这款手机的消费者也很多。当然也有其他比较引人注目的机型。比如联想的E217，预存120元话费，就可以用248元把它带回家了。它彩屏是彩屏滑盖的，许多女士来寻问，她们都认为它设计较为时尚。我个人比较喜欢的一款是诺基亚2610，同样是预存120元话费，用248元的价格就可以拥有它。它刚一推出我就曾关注过，设计简约大方，磨砂的后盖，手感很好；而且是彩屏的，带MP3铃声。它刚推出时，1300多元，我同学买的时候999元，直到现在我看到它也觉得很好看。在我看来诺基亚的设计都是比较方正的，在后期的设计中才开始加入更多柔和的元素，为女性提供了更多的选择。其他的移动心机都各具特色，但是他们都有一个共同的特点，就是实惠。供广大的消费者更多选择。

（二）SIM卡的销售首先通过自助选号系统（2591），进行品牌选号，再选择不同的套餐，选定之后再通过（1247）白卡写卡进行新建用户的资料填写。与此同时，销售人员要引导顾客进行售卡协议的填写。在售卡协议上要记录顾客的手机号、卡号、身份证号、家庭住址、卡的种类、售卡日期等内容，最后请顾客签上他（她）的名字。

（三）手机的销售步骤手机主要是保修卡的填写，包括有姓名、住址、号码、手机型号、串号和销售日期。作为移动心机还要在此基础上填写移动心机协议书，写上手机串号和预存话费划拨的起止日期。

>五、实习总结

在华晨营业厅的实习过程中，印象最深的是她们的服务态度很好，做到进门就有迎声，感觉很热情，让每个进门的人心里觉得温暖。然后，她们着装很整齐，店面整洁干净，给人很舒服的感觉。我个人认为移动心机的价标识白底红字不够引人注目。可以改用黄底红字等其他的较为引人注目的统一标签。同时店内可以增加一些手工制作的POP海报设计。这样可以扩大宣传效用。当然这只是我个人的想法，仅供参考。

最后，感谢公司给我这个在终端实习的机会。同时也感谢华晨营业厅郭总和其它营业员的帮助和支持。在今后的工作和学习中我会更加努力。

**手机专业实习工作总结9**

>一、实习时间

20xx年xx月-20xx年xx月

>二、实习地点

Xx省xx市xx移动市场

>第三，实习岗位

手机销售员

>四、实习经历

在两个月的实习中，我学到了很多书上没有涉足的东西。同时也是我大学毕业，即将步入社会之前的一次热身。通过这次热身实习，我看到了很多来自生活和工作的无形压力。比如工作之初微薄的收入，简单来说就是自食其力，没有多余的钱可以存。在工作中，我会遇到各种各样的问题和烦恼，这些都需要我这个初出茅庐的新手，默默的去解决。毫无疑问，这是我这辈子面临的严峻考验，也是我人生的转折点。

在两个月的实习中，我学到了很多，遇到了很多困难，也看到了自己的很多问题。整个实习过程让我受益匪浅。我的定位是前台销售，销售各种型号的手机，包括xx、xx、xx、xx等知名品牌。但是对于这些型号的手机，尤其是整个行业的情况，我就不太清楚了。所以在起步阶段，我需要学习并向店里的一些同事请教销售技巧。卖手机的行业不用说，需要良好的口才和友好的沟通技巧来说服消费者购买产品。这本身对我这种害羞的大学生来说无疑是一个巨大的挑战。在刚适应的几个星期里，我遇到了很多灰，经历了很多失败。但是，俗话说“从错误中学习”，“失败是成功之母”。从一次次的失败中总结和锻炼，从中吸取教训，增长见识，经过一段时间的学习和提高，我的销售业绩有了很大的提高。渐渐地，我变得得心应手，擅长销售。

但在销售手机的过程中，最麻烦的是记住各种型号手机的价格和特殊功能，了解产品相关知识，以便在促销过程中更好的向客户介绍产品。由于手机款式的多样性，客户的选择并不局限于现有的显示器手机，更多的手机款式仍然受到客户的青睐。因此，我们需要知道许多产品的价格。虽然我们有价目表，但是繁琐的询价工作非常麻烦，对工作本身影响很大。销售高峰期，客户多，询盘多。如果一个个询问，无疑是你工作中的劣势。所以记住产品的价格和功能尤为重要。

在实践中营销手机会遇到各种各样的客户。对于不同的人，不同的产品要求，我们需要有很强的适应能力，尽可能满足客户的需求。俗话说“客户就是上帝”，这次实习我深有体会。像我们这样一直傲慢自大的大学生，在工作中一定要学会妥协和耐心，让一切尽可能朝着交易成功的方向发展。但销售完成后，又要面临售后服务的困扰，很多消费者购买手机后都会遇到产品质量问题。所以有些客户会直接找卖家“麻烦”，对我们的正常工作影响很大。

整个实习期间，我开阔了眼界，增长了见识，体验了社会竞争的残酷。希望在工作中积累各方面的经验，为以后创业做好准备。由此，我也深深感受到了自己的不足，专业理论知识与实际应用的差距。在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自己，为社会贡献自己的力量。

大学毕业在即，马上面临严峻的就业压力。但是对于目前的经济形势来说，毕业的前景并不乐观。因此，只有加强自学，提高文化知识和技能，才能在未来立足，成为一个真正有用的人。

**手机专业实习工作总结10**

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，舍不得的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。 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(相关阅读：电脑销售实习报告)，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。

**手机专业实习工作总结11**

做为一名手机销售员，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！

>一、实习时间

20xx年xx月——20xx年xx月

>二、实习地点

xx省xx市xx手机卖场

>三、实习岗位

手机销售员

>四、实习体会

1、学会了与人沟通和处理事情的应变能力：说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，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xx手机。走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道歉了。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：临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

3、一定要以诚待人：我们店里除了出售手机之外，还附带销售一些4等。那天xx大学的四个女大学生来到我们店里面看mp4，我刚进店不久，对mp4的功能还不是很了解。其中有个店员就跟其中的一个女生说：看电影格式不用转换。你拿回家就放心的用吧！我们承诺在一个月之内有任何非人为质量问题，我们无条件退货，一年内保修。那女孩子估计是被看电影不用转换格式这个功能所打动了，她还反复劝说其他的三个女孩买。最终成交了两个，一个400元，一个500元。但是仅仅过了一周，那四个女孩齐齐找上门来，一个说待机时间短，一个说格式还是需要转换。并要求退货，因为我们承诺的和实际不相符合。我是整个事情的旁观者，我顿时明白了我们的店员在推销mp4的过程中使用了不正当的方式，诱使她们买了mp4。她是在想，如果碰到那些软弱的人估计就忍气吞声了，但她遇上的偏偏是懂得用知识武装自己的大学生。很快店里面的争吵声达到了70分贝。我实在看不下去了，这样不仅会影响我们店里面的生意，传出去还会使店的声誉受到无法估量的损伤。她们要求见老板，不巧老板刚刚出去了。于是一个大胆的想法在我脑海中一闪而过，于是我走向了她们。面对她们的奚落和嘲讽，我一声不吭。等她们的声音渐渐的降下来的时候，我转过头把我的同事以老板的口气狠狠的说了一顿，在说的同时，我不时向她递以眼色示意。然后我大胆地自作主张把她们的mp4换了。当时，我打定的决心是纵使老板很生气，甚至解雇我，我得按我良心办事，没有商量的余地。结果是大大出乎我的意料的，老板不仅肯定了我的做法，还认为我做事情很有魄力。

所以待人一定要真诚，一定要讲诚信。

4、做事情要有毅力有恒心：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。

在这两个月里我真的学到了很多，也巩固了以往许多知识.现在工作的每一天几乎都会有大的或小的问题，这样其实我很开心，我也有信心把现在的工作做好！因为我有我的信念：我不怕问题的到来，因为问题总是可以得到解决的！

在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一次领工资虽然只是一点点的钱，但却是我人生的转折点，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，这回可是我长这么大第一次用自己的双手和智慧挣来的钱，当时我真的是激动的要哭，那种感觉真的是无法形容的美妙。

实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜自己每一个工作的机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长

这就是我为自己这段时间所做的努力作的一个总结，感谢。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！