# 最新电脑销售个人年度工作总结 卖电脑工作总结(五篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-09-03

*电脑销售个人年度工作总结 卖电脑工作总结一回顾这一个月，因为开学的日子即将到来，我们也迎来了暑假后期这个最大的销售热潮！在这个月里，无论是对电脑选择有纠结的，或是外出工作来增加自己购机资金的，各种类型的的大学新生们都会抓住这最后的新生购机优...*

**电脑销售个人年度工作总结 卖电脑工作总结一**

回顾这一个月，因为开学的日子即将到来，我们也迎来了暑假后期这个最大的销售热潮！在这个月里，无论是对电脑选择有纠结的，或是外出工作来增加自己购机资金的，各种类型的的大学新生们都会抓住这最后的新生购机优惠活动！如今，8月也已经进入尾声了，为了记录和反思这次的工作情况，我对自己这个月的工作总结如下：

通过过去的工作方面的经验，我也察觉到自己在工作中有许多不足问题，其中，尤其是对电脑配置的深入了解方面。现在的大学生对电脑的了解基本有两种，一种是完全不了解，另一种就是研究的比较透彻。

作为一名销售人员，如果在对自己的产品上都不如顾客了解，别说是推销。连自己都会感到尴尬。为此，在这个月的空余时间里，我加紧对我们店内的主打品牌xxx型号的电脑配置硬件以及同价位的各类电脑知识进行了恶补。尽管时间的不多，但我主要是针对关键的知识去了解，也大大的增加了自己的知识储备。通过这份学习，我也大大的提高了自己的自信，在销售方面也更有自信了。

此外，我还在这段时间跟着领导学习了不少关于店内管理的知识。通过在店内对货物的摆放，店面整体的形象、清洁以及在货物整理方面的了解，我们大大的改善了店内的环境，并也给这个月的工作带来了不少的帮助。

电脑作为贵重品，在选购的时候，家长和学生都会比较慎重。无论是从性能还是外形来抉择，每个人都有自己得看重点。所以在工作方面，我简单的将电脑的商品分为几个不同的类别的，分别的对应顾客需求的性能、外形以及两者皆有要求的类型。

在销售时，我会积极的考虑客户的需求，并根本顾客的要求，推荐相应的款式。因为有了这样的工作准备，所以有时候尽管比较忙碌，但也让我能在推荐中给出较为符合的判断。

总的来说，这个月的情况是非常出色的，因为有开学这一要素的存在，在加上我们的大力宣传和品牌本身过硬的实力，以及我们每位xxx店员的努力，我们都在这个月的成绩上取得了出色的结果！但我们不能为此骄傲，这个月的成绩是属于这个月的，在今后的工作中，我还会继续努力的加强自己，让自己工作的更加顺利！

**电脑销售个人年度工作总结 卖电脑工作总结二**

三个月的时间很快去了，在这三个月里，在x的同事共同努力下在湖北市场创出比较好的效果，在此之间我个人在思想领悟方面有了更一步的提高，在这三个月里工作总结主要有以下几项：

能够认真贯彻x基本线路政策，通过市场、客户、团队互相学习销售实战：遵守公司原则，认真学习销售知识爱岗敬业，具有强烈的负责感和事业心，积极主动认真学习与客户交谈技巧与攻破的方法，工作态度端正，认真负责。

本人去年六月份毕业广西大学计算机学院，现承担x销售工作，主要去到各商铺寻找客户。销售工作的琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向同事请教，秉承互相学习的态度。自己摸索技巧方法，在短时间内便熟悉了销售工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并开展工作熟练的完成基本工作。

在这三个月，我本着把工作做的更好的这样一个目标，开拓创新意识，积极的努力的完成了以下本职工作：

（1）协助x经理做好x办事处建立的工作，主要有找好办事处的地点、招聘新员工、培训新员工、带领新员工跑销售安抚新员工的的情绪。

为了办事处的工作的顺利进行及部门的工作调配，除了做好本职工作，我还积极和其他同事做好工作，让x经理能够充分的按照卢总的思路方针去走。

3、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确的对待每一个工作任务，工作的投入，热心为大家服务，认真遵守公司的销售原则，按照步骤一步一小成，积少成多的方针去实施。在这过程中无节假日，有效利用工作时间，坚守岗位，利用周末的时间继续去做好销售这份工作，尽量多出单的高效率去完成任务，避免减少工作中的失误。

4、工作质量成绩、效益和贡献。

在开展工作之前做好个人的工作计划，有主次的先后及时的完成各项，已达到领导分配的目标去要求自己，用百分之一百热情投入完成工作。

但由于自己本身没有这样的工作经历，所以在完成了任务过程中有许多的失误和不足，但我也会努力的去避免这类的事情的发生，在这里我对自己所做的不足深感歉意，只能在以后的工作过程中去更好的完成。同时在工作中学习很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为了x及部门工作做出自己的微薄的力量。

总结三个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别的工作还不够完善，我会在今后的工作中加以改进。

在以后的日子里，我将认真学习各项同事的经验以减少失误，努力使思想觉悟和工作效率全面的进入一个新的水平，为x的发展做出更大更多的贡献。

**电脑销售个人年度工作总结 卖电脑工作总结三**

我于20xx年4月16日应聘正式成为公司的电脑技术学习员工，目前从事我公司电脑装机、调试及维修工作。在这期间，公司委派电脑专业技术黄教受我进行了一系列的电脑装机、维修及动手实践知识，中间包括对公司企业文化的学习和安规培训，之后，便是紧张而又忙碌的学习过程。在此过程中，使我对电脑产生了更加浓烈的学习兴趣。

1、认真完成了各项上级赋予的一切任务；

2、在短时间内掌握了电脑装机、调试以及其他维修工作；

3、入店至今参与完成了大约3000多个电脑装机调试及大约接近1500多个笔记本、电脑一体机台式电脑售后工作；

4、积极配合销售员完成了大批量卖机的装机调试任务；

5、在店长彭惠的督促下，较好的配合完成了各项检查、日常电脑数据报送等工作；

6、协助台式机专员余安杰、检查及日常维护台式机工作。并协助整理各类资料的登记、存档等工作；

7、销售员卖出新机器过程中，按客户要求，装得客户满意的走，哪怕加班加点完成麻烦些

8、遵照上级部门指示完成了大批量行单的e43.0上报在我公司电脑装机、调试及维修工作的这段时间里，我也发现了一些自身的不足和电脑装机中出现的若干问题，现总结。

1、要不断学习计算机方面的有关知识，努力提高自身的业务水平。

2、每天认真巡检各系统设备，包括无线wifi系统、宽带设备等。对发现的问题，及时并妥善进行处理。

3、下一步工作计划：在日常维护中遇见的杂难问题，事后要积极通过书籍及网络平台寻找相关资料以备今后工作需要，由于计算机软硬件更新较快，工作特殊，所以要在空闲时间多补充自己的相关计算机知识，确保今后在今后工作中遇到的新问题能及时解决。

4、就个人而言，对电脑的理论知识了解还不够扎实，动手操作能力尚有不足，工作经验有待提高，个人交际能力欠佳，与同事以及领导沟通较少。

在装机工作中，我勤奋学习、踏实肯干，认真细心地对待工作，有较强的责任心及自我约束力！从不带任何情绪上班，装机及维修过程中我注重观察和掌握电脑的特性，发现故障能及时得以排除，有效的保证了装机与调试的高效率，在这方面也得到了同事的认同。

当然，在工作中我也出现过一些小的差错和不足，各专工及主管也及时给我指出，由此也进一步促进了我工作的成熟性。在今后的工作学习中我会时刻注意自身的不足，努力克服不足，改正缺点，虚心请教，加强自身综合素质的修养，不断提高自身工作能力，认真的做好自己的本职工作以及领导交办的其他工作。

从懵懂的入店学习到能够独立自主的完成现在的日常本职工作，在这期间，专业老技术黄伟不辞辛劳，加大力度，想尽办法力争在最短的时间内培养了我很快投入工作的能力，借此特别感谢！

与此同时，紧张的培训使我在短短三个月的时间里对电脑装机及维护工作有了比较扎实的了解和掌握，电脑装机工作看似简单，但直接联系牵扯到我司的经济动脉，因此，我深知自己岗位工作的重要性，岗位要求我必须具备过硬的专业理论知识和熟练的动手操作能力，那么认真各种新事物，把新事物，落实到日常工作中，细心维护设备，了解设备工作特性就是我必须要做的工作之一，在平时的日常工作中，我严格要求自己，定时标定位置，细化环节，做出了自己应尽的职责。

总之，经过不到一年的时间，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，并能积极全面的配合公司下达的要求去展开工作，与同事之间能够很好的配合和协调。

在以后的工作中我会一如继往，以公司的利益为最大利益，做到诚实守信、言行一致，踏实、勤恳、不弄虚作假，为公司节约成本。与大家互相支持，主动配合他人工作。不断提升自己的工作能力及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

**电脑销售个人年度工作总结 卖电脑工作总结四**

x品牌电脑销售人员工作总结范文电脑是对于有些人来说是件奢侈品，很多人买的时候都会再三选择。对于销售电脑的人来我在电脑公司做一个普通的销售员，经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务。

从成为公司的一员开始，我参加了多项产品知识培训。在培训过程中，不断的记录产品知识要点，包括电脑配置，电脑构造，电脑产地，电脑文化，电脑卖点，电脑的售后服务等，为电脑的销售，打下了坚实的基础。我所在的部门负责销售联想全系列产品，包括联想服务器，联想家用台式机，联想商用台式机，联想笔记本，联想打印机等一系列耗材外设配件。从了解产品到熟悉产品，我在培训时间，牢记重点要点;在下班后查阅网上资料，充实了自己的产品熟悉度，增加了对联想企业文化等一系列认识，为日后的销售带来了更大的便利。

在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户资源，并给客户留下了良好的印象。

在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时，也能达到客户的预算范围。客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累。

在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应。 社会是一个大染缸，只有走出自己的风格，才能铸就自己的梦想。

身在这个社会时代的我，深感科技的发展之迅速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的用心良苦。我会带着我自己的梦想走下去。

在销售领域，我深刻体会，良好的.心态才是一个成功销售员的必备条件。现在的销售，不是单纯的商品上的交易，更是服务上的交易，更是价值上的交易而不是价格上的交易。我更加深刻的体会到，社会的路，需要太多太多的实践经验才能支撑下去。这就要求我们必须要有激情，只有不断的学习，不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满足日益增长的生活要求。

我明白，任何一个行业中，都需要你不断的去了解其发展趋势，预知发展方向，而这些，只有在不断的学习中总结经验，才能拥有这样敏锐而准确的意识和判断力。在社会上人与人接触方面，我更加深刻的明白，要对不一样的人说不一样的话，只有不断的去完善自己的知识面，扩充各方面的见识，才能不断充实自己的人生。一个人的反应能力和应对能力，将会决定一个人以后成功的几率有多高，多注意一些细节，多留心身边的人和事，会给自己带来意想不到的收获。

**电脑销售个人年度工作总结 卖电脑工作总结五**

在短短几个星期的实习中，确实让自己成长了许多。在实习期间，我学到了许多东西，遇到了一些困难，也看到了自己本身存在着许多问题。

虽然开始认为临促不是一个太难的职业，但是亲临其境或亲自上阵才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，我拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷，而的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

但在实习工作的同时也发现了一些小问题，比如说我们总是要到总公司接受培训，上报销售清单，还有我们要很费劲的记那些不同的价格和货存量。所以我觉得有些东西还是有途径可言的。比如说我们可以设计一个完全一体化销售的网站，临促在网站里注册会员，到时候就可以网上进行视频培训。

然后有一个全方位的维护，顾客无论问哪个价格，只要一搜索，很快就能出来，并且销售记录随时刷新，这样销售量和货存量也就可以轻而易举的知道了。当然这只是我不成熟的想法，所以还是希望可以在毕业设计的过程中，不断研究，不断完善。

实习，是大学生活的结束，也是自己步入社会努力工作的开始。在这短暂的实习期间，我深深感到了自己的不足，专业理论知识和实践应用上的差距。

在以后的工作学习中，我会更加努力，取长补短，虚心求教，不断提升自我，在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!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找