# 家电项目重点工作总结(合集18篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-08-20

*家电项目重点工作总结1光阴似箭，日月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、虎跃腾飞、充满希望和激情的20xx年。一转眼，来了达邦家具公司也快一个季度了。回顾这三个月以来所做的工作，...*

**家电项目重点工作总结1**

光阴似箭，日月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、虎跃腾飞、充满希望和激情的20xx年。

一转眼，来了达邦家具公司也快一个季度了。回顾这三个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的三个月里，首先我要提到两个人，庞总和耿经理。首先感谢庞总给予我们这样一个发展的平台，和用心培养;感谢耿经理给予工作上的鼓励和督促。在二位领导的引领下，我们这个团队学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的.公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

三个月里不断与公司业务模式进行磨合，我为自己能成为达邦家具公司的一名业务销售人员深感荣幸和自豪。我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，我经过查阅更多产品手册、家具资料、相关书籍和参加公司会议培训，在家具销售行业自身知识面层次上得到了一个更好的提高，并认识到自己现有的不足和长处。以下我想说三个方面：

>一、在家具专业知识方面

1)产品知识方面：加强熟悉办公家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号(包括面料和产品等)、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况;

2)公司知识方面：深入了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3)客户需要方面：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4)市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5)专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同装饰设计公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。

6)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节(注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识)细心、认真、迅速地处理单据;有效运用身体语言(包括姿态、语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

>二、自身销售修养方面

1)工作中的心里感言。在庞总和耿乐二位领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。在我拿高薪的时候我肯定会想到你们，我一定会用行动感谢你们。都是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，二位领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2)职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3)重点客户的开展。我在这里想说一下：我把客户都已分类;有a、b等客户，我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4)签单技巧的培养。“怎么拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的流程，虽然来了公司三个月了，但很遗憾的没有签过一单。对这样的一个流程需要加强认知。

5)自己工作中的不足。业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

业务开展方面：公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

**家电项目重点工作总结2**

20xx年已经过去，在这一年中，经过自已的努力和领导的支持，工作上有了一些收获，一年的工作经理，让我学会了如何去处理和客户之间的关系、处理学校和社会的联系。在这新的一年到来之前，为了吸取教训，提高自已，现在对自己的工作做一下总结，让20xx年的工作做的更好：

我是19年x月份到公司工作的，参加的大型活动有创维临江小区工厂直营店卖电视，大洲广场活动，安岳乡镇独立带队搞活动，苏宁一店总经理签名会等等。参加的小型活动也是很多很多，每次活动我都是全身心的投入了战斗。19年x月份开始接受校园市临促工作，在没有负责临促工作以前，我是没有经验的，仅凭对销售和临促工作的热情，而缺乏对临促工作的知识。为了迅速融入到这个工作中来，到创维公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索临促工作，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司的市场部推广们，也在下来和一些在学校做销售的兼导共同探讨如何做好销售。并致力于和他人讨论如何处理临促的工作。通过不断的学习，我成功的掌握了电视销售的基本方法，具备了基本的销售能力，并且具备了独立带队做活动的能力。培养了自己的人际关系。锻炼了自己处理事情的能力。感谢创维公司给我的锻炼。下面是我对于这一年来我所存在的不足的总结：

1、对于销售市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释。

2、有些问题出现的时候不能及时找出解决的办法。

3、做事总是畏手畏脚的，把自己的位置定的太低，总是害怕做错了事。

4、对于学校临促工作，没有很好的处理好临促工作与学习时间的合理分配，没有处理好临促之间的工资和工作日的登记，以至于临促工资一片混乱，从而使得公司亏损较大。

5、没有打开内江市高校的临促渠道，我所带来的临促仅限于内江师范学院，而职院和其他高校却很少。

6、每次活动的时候都只是负责找人而忘了他们是否做过，是否适合这个工作，导致临促的质量不高。

7、给自己的目标定的太低，做事有点拖拉，做事太慢。自己对于公司的很多地方都没有去学习，认为只做好临促工作就好，而没有更深入的了解公司，导致自己对于公司的很多事都不太了解。

**家电项目重点工作总结3**

不知不觉，我来XXX电器公司工作已有二个多月，通过这段时间对各部分、各分店的深进了解、沟通,对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有一定的了解，最重要是对公司之前大型促销活动方案及卖场管理资料的浏览，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列促销活动的策划、监视及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人进职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和建议：

一、工作回顾

1、继续浏览公司的各类文件和操纵规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会;并对本职工作的工作范围、操纵流程等进行深进了解。

2、在短时间内溶进本部分团队中，并成功的参与了本部分各类促销活动的策划、监视及执行工作，如：创维以旧换新;家家乐颂师恩、贺中秋活动;贺司庆、庆国庆活动;新塘店新装启航;国美重开应对活动等。

3、在活动执行期间，深进各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息;并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出个人建议。

4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的亮点与不足等相干资料，对贺司庆、庆国庆活动从准备执行后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相干领导及同事的认可。

5、在促销活动期间字幕广告制作上，我建议极大的采用三维动画效果，生动的体现我司的促销内容及上风，给予了观众及消费者对家家乐一种新的认知观;在各项宣传物质设计上，我也给予很多的创新及建议，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企业形象及活动内容。

6、通过对公司之前各项广告制作用度的查看，并对现阶段广告制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物质制作价格，极大的控制了宣传制作本钱，在一定程度上为公司节省开支。

**家电项目重点工作总结4**

进入xx县福满花园项目已有一年了。xx年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的共同努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自己的工作能力和效率，找出工作中的不足之处，现将xx年年度工作情况总结如下：

>一、销售人员培训

销售部于xx年3月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

>二、客户来访统计

xx年度到访客户共记850人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

>三、销售文件档案管理

在xx年x月x日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到xx年11月8日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

>四、销控管理和统计

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

>五、销售现场管理

按排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的`积极性。

>六、xx年工作存在问题

虽然xx年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的不足之处;户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是都是陆总的提醒才去做的工作，在xx年要改正，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望xx年的销售成绩比xx年的成绩更上一个台阶。

**家电项目重点工作总结5**

转眼间，20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

>一、工作感悟

在这20xx年的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从x月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

>二、20xx年工作设想

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：

依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二是;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

>三、工作中的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，查找自身原因、找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力。

**家电项目重点工作总结6**

时光匆匆，弹指之间，20xx年已过去，过去的一年在公司领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。总结20xx年全年，为20xx年做初步规划，现将工作总结如下：

>一．在本年度个人取得的主要进步或成绩，以及不足：

1）在国内销售/清理积压库存

年初，公司做出了决定开发国内市场，销售/清理积压库存。在郑总的带领下，参加了市场调研任务及推销库存产品。我们去过珠海、深圳、广州主要的电脑城/电子城，初步了解到做品牌电饭煲行业的经销商，批发商，零售商的分销渠道，网吧经营模式及主流产品批发/零售价格。虽然我对市场不了解，也多次遭受到商家的拒绝，失去了自信心。但最后经过郑总不断的指引及教导，以及我广州朋友的帮助下，完成了市场调研工作。我进步在于面对众多陌生的经销商，通过坚持及契而不舍的努力，恰当的交流方式，得到自己想要的信息；另一方面是推销电饭煲库存产品。

2）通过知名网站寻找经销商

在郑总的指引下，我们在网站上寻找了很多其他品牌键盘鼠标的经销商，通过自己的努力也找到了几家经销商，在网络上销售库存品。征询客户的意见及观点，既开阔了视野，也扩充了知识面。

3）新项目跟进

V5210

较好地完成了V5210项目的跟进。

V5850

不足之处：由于初次接电饭煲5850，没经验；在立项时对产品的定义模糊，产品构造不了解；基本性能要求不明白。导致了后面一系列的更改，给公司带来严重的损失。

以上，经过了谢总的教导，我一定会改善好，总结经验，不再犯同一个错误。

>二．本年度在工作上的创新表现：

1）主动在经销商网上/珠海电脑城寻找客户，为销售库存尽心尽力；

2）在美的的出货中，积极联系客户，考虑到出货并柜，节约运费问题，为公司节约成本。

3）积极跟催货款：外销订单货款回收基本做好，没有拖欠情况。美的库存货款也已回收50%。

4）在客户要求订单处理及信息的传递，识别率基本做好，没有因为个人原因而导致投诉/损失。

>三．20xx年的个人工作目标及计划：

1）做一名合格的PM

20xx年我最主要目标是做一个合格的PM，带领着我的团队出色完成一个个任务。

对于一个项目影响最大的人就是项目经理，项目经理个人的素质与能力对整个项目的成败有着至关重要的作用，我认为应具有出色的专业技能，沟通能力，领导能力。整体把控管理、时间管理、风险管理、人力管理、成本管理等。

2）关于PM，我认为我的管理项目能力仍然欠缺，计划在二月底参加培训，希望能通过该培训学到更多新鲜的知识。

3）客户要求识别率我的目标达到100%，不能因为个人原因而导致客户投诉，公司损失，维护好旧客户关系。

4）做好与事业部接口工作,关于事业部需求的样品，或订单安排，交期及细节确认.我目标要求做到99%以上。

5）继续攻克英语，巩固听力及口语发音。

>四．20xx年部门培训需求与计划：

建议：

1）与项目经理相关的培训；

2）团队合作性及相关的`培训,建议举办些活动；

3）网络营销及相关培训；

4）由于目前我们采用C0-C4对新项目进行管理，这样大大加强了对项目的严谨性，但同时涉及到很多表格，针对PM的工作规范，建议对相关表格进行讲解，建议表格尽量一切从简。

5）建议培训学习”思维导图”，这样有助于提高我们的分析能力。

>五．改进的建议与资源的需求：

研发部门资源配置

由于国内市场需求，我们有很多未开的新项目，目前我认为研发部门资源配置有限，应尽快补充；同时应加强工程师专业能力。

最后，感谢谢总，郑总对我3年多以来的栽培和信任，相信通过项目经理这一职位我会速度的成长起来，20xx也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

**家电项目重点工作总结7**

20xx年已经过去，在这一年中，经过自已的努力和领导的支持，我在家电销售工作上有了一些收获，一年的工作经历，让我学会了如何去处理和客户之间的关系。在这新的一年到来之前，为了吸取教训，提高自已，现在对自己的工作做以下总结。

>一、工作经历

我是年初到公司工作的，参加的活动有很多，每次活动我都是全身心的投入了战斗。后来开始接受校园超市临促工作，在没有负责临促工作以前，我是没有经验的，仅凭对销售和临促工作的热情，而缺乏对临促工作的知识。为了迅速融入到这个工作中来，到xx公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索临促工作，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司的市场部推广们，也在下来和一些在学校做销售的兼导共同探讨如何做好销售。并致力于和他人讨论如何处理临促的工作。

通过不断的学习，我成功的掌握了电视销售的基本方法，具备了基本的销售能力，并且具备了独立带队做活动的能力。培养了自己的人际关系。锻炼了自己处理事情的能力。感谢xx公司给我的锻炼。

>二、存在的不足

对于销售市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客、户解释。有些问题出现的时候不能及时找出解决的办法。做事总是畏手畏脚的，把自己的位置定的\'太低，总是害怕做错了事。

对于学校临促工作，没有很好的处理好临促工作与学习时间的合理分配，没有处理好临促之间的工资和工作日的登记，以至于临促工资一片混乱，从而使得公司亏损较大。没有打开xx市高校的临促渠道，我所带来的临促仅限于xx学院，而职院和其他高校却很少。每次活动的时候都只是负责找人而忘了他们是否做过，是否适合这个工作，导致临促的质量不高。

给自己的目标定的太低，做事有点拖拉，做事太慢。自己对于公司的很多地方都没有去学习，认为只做好临促工作就好，而没有更深入的了解公司，导致自己对于公司的很多事都不太了解。

**家电项目重点工作总结8**

一年的工作也是要结束了，要去回顾反思，同时对于来年的工作，自己也是要去规划好并且自己作为业务员，也是要积极的去完成来年的工作任务，在此我也是就这方面来做好一个总结以及计划。

过去一年，业务工作自己完成的还算不错，虽然没有完成年初的计划，但是修改后的任务也是去完成了。也是受到了疫情的影响，外部的环境也是比较的糟糕，虽然这是一个原因但同时也是只有自己去做好了，才能真的有收获，而业务工作，我也是明白，一个渠道发展不了了，那么就要去想办法开拓新的渠道，同时也是通过这一年的努力，自己克服了很多的困难，很多的方面也是和之前相比是不一样的，同时也是一个很好的机会，越是这种困难的时候其实也是更加的考验我们的一个能力，如果去做好了，那么也是得到了很好的锻炼，更是在以后可以做的更为出色了。同时通过这一年的业务工作，自己也是发现了一些问题去得到了改善，来让自己的业务可以更好的来开展，同时也是积极的和同事们去配合，去完成任务，去对新的渠道熟悉，对于新开发的客户去做好业务工作。

对于明年的工作，我也是清楚除了要有一个计划，同时更为重要的也是要让自己清楚要完成什么样的工作，清楚只有有了一个计划，才能更好的去执行，有了目标，那么我们也是更加的有行动的动力，对于目标一年的工作要去完成，也是要去细分，去明确每月要做的工作有哪些，又是哪些方面是自己要去提升的，同时我也是相信我的一个努力以后也是可以把业务开展更为的顺利，过去艰难的一年过去了，也是要用好自己的经验去把业务给完成的更好，同时自己也是算一个老员工的了，更是要以身作则，对于新进来的业务员也是要去带好要把自己的经验去教好他们，只有如此大家一起的进步，那么才能让我们部门的业务工作是可以做的更好的。计划要做好，同时也是要在实际的行动中去优化完成。

我相信通过自己的计划，可以去做好业务工作，同时和同事们也是积极的配合，大家相互的交流去探讨经验，去做好，我们也是可以更好的来完成业务工作，去让自己新的一年有新的一个突破和发展。

**家电项目重点工作总结9**

>一、走进苏宁，感受腾飞企业发展文化

苏宁电器成立于1990年12月26号，从之前单一的卖空调产品到如今的3c（家电、电脑、通讯）家电连锁零售企业，；在董事长张近东先生的带领下顺势切入房地产、酒店、高尔夫和百货等相关行业；在全体员工的共同努力中，形成了独特的企业文化。现如今，苏宁电器市值亿元，在中国零售行业与私营企业中遥遥，通过20年如一日的拼搏中，企业在全国27个省和直辖市，100多个城市拥有近1300家连锁店，员工人数1XX0多名。

同时，苏宁电器是国家商务部重点培育的“全国20家大型商业企业集团”之一，苏宁电器目前经营的商品包括空调、冰洗、彩电、音像、小家电、通讯、电脑、数码八个品类，近千个品牌，20多万个规格型号。现苏宁以连锁店服务为基石，每进入一个地级以上城市，苏宁都配套建设了物流配送中心、售后服务中心和客户服务中心，为消费者提供方便快捷的零售配送服务，全面专业的电器安装维修保养服务，热情周到的咨询受理回访服务，苏宁电器竭诚为消费者提供全程专业化的阳光服务。

>二、体验实体营销，参与经营管理，从理论走上实践（实习内容）

1、熟悉商场交易规则，明确商品交易流程。在进入实体店面工作之时，首先对自身进行一个轮岗安排，从售前到售后，从门店到仓库，做到对各项工作开展的整体把握。在各项工作运行的流程中，做到准确把握市场营销规则与现状，及时学习相关企业文化，重视政府对企业相关的规定；同时对商品进行严格的价格把关，不断的进行市场调查，反复的对商品知识进行系统化的学习。

当然，在营销的过程中，追寻诚实守信的原则，熟练地掌控商品交易各个环节所需注意事项，对交易的整个过程了然于心（如不同的支付方式，不同的送货方式，不同的交易模式和不同的政府补贴规范等），在这一系列的标准中，我们应该处理的有的放矢。

与此同时，要将各个已知信息及时反馈给上级领导，传达给其他厂促员工，做到信息的\'公开透明，为后期商品交易流程正常有序的开展做好铺垫。在交易的流动过程中，我们始终坚持“速度传递真情，微笑彰显服务”的宗旨，以便后期客户的维护与管理能够面面俱到，及时处理突发事件。在熟悉整个流程的过程中，我们力求将任何销售一步到位，使得程序化，结构化，系统化的商业理念更为清晰。

2、掌握行业发展动态，顺应时代潮流，跟上社会节奏，从理论到实践。在责任与义务的到来中，我们应该学会及早的适应社会现状，认知社会形势，通过店面领导和企业人事对我们的大力培训，让我们感受到工作经验与能力的重要性。所以，我们实习的内容还涵盖了思想层面的转变，从之前的懵懵懂懂，不知所措到现在的本分踏实，都是需要不断的革新的；为了有更为娴熟的应变能力，我们对企业应知应会的学问也是在不断的加强；在产品知识与国家对产品相关的规定中，我们也是需要牢牢的记住。

在高速时代发展中，信息化、多元化和全能型的人才备受关注；独立的生活阶段，我们开始努力的从理论走上实践，摆脱校园生活对我们的枷锁；因此，我们履行曾经自己校园生活的，让自己快速的融入社会生活，学会生活，也是上级领导对我们实习内容的一个延伸和拓展。准确掌握新型事业的发展，将企业的发展与信息的革新进行同步跟进，熟悉同行业（如国美）发展走向，并结合自身发展趋势进行整体的思考，力争将自己销售这一模块的工作开展进行的有条不紊。

**家电项目重点工作总结10**

来xxx电器公司入职已有二个多月，通过这段时间对各部门、各分店的深入了解、沟通，对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有一定的了解，最重要是对公司以前大型促销活动方案及卖场管理资料的阅读，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人入职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和建议：

>一、工作回顾

1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会;并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。

2、在短时间内溶入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，如：创维以旧换新;家家乐颂师恩、贺中秋活动;贺司庆、庆国庆活动;新塘店新装启航;国美重开应对活动等。

3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息;并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出个人建议。

4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的亮点与不足等相关资料，对贺司庆、庆国庆活动从筹备——执行——后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相关领导及同事的认可。

5、在促销活动期间字幕广告制作上，我建议极大的采用三维动画效果，生动的体现我司的促销内容及优势，给予了观众及消费者对家家乐一种新的认知观;在各项宣传物资设计上，我也给予不少的创新及建议，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企业形象及活动内容。

6、通过对公司以前各项广告制作费用的查看，并对现阶段广告制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物资制作价格，极大的控制了宣传制作成本，在一定程度上为公司节省开支。

7、对卖场内外气氛营造及导购员形象塑造提出相关建议。如：对于日新新的场外舞台布局进行调整，使其更能抢眼，吸引人流;建议新塘店卖场内五个旧的形象牌进行翻新制作，提高卖场环境，更能传达新塘店重整装修后的“全新形象、全新定位、全心服务”的定位。

8、整理我司原有企业专题片及30秒形象广告片题材，结合我司现阶段广告诉求，重新修改调整，在尽可能传达我司的\'经营理念及员工精神面貌，强化我司的优质服务的前提下制定了新的提案，而且在原有价格下降低制作成本。

9、为了进一步更好、更有效、更低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力，通过对区域市场各项宣传推广途经调查分析，在汤总的指导下，撰写了，并积极的与公交车公司协调，降低投放成本。

10、积极、认真的参予了公司组织的余世维老师的、周嵘老师的等课程培训。并从中学习了不少管理及销售知识，领悟出不少的道理，更明白企业的竞争力有一大部分来自知识的竞争、团队协作的竞争。

>二、公司现阶段市场环境分析

区域外围环境分析： 外围的家电连锁大鳄步步逼近，在不断的蚕食二、三级市场。国美、苏宁、永乐在广州、东莞等地区不断扩张，几大巨头的促销、降价、打造星级服务的炒作一浪高过一浪，掀起了一场又一场家电行业恶战，对我司区域市场造成了很大的冲击，对我司的运营模式及市场竞争力掀起了新挑战，迫使我们不断优化商品结构、调整价格定位和改善服务，在一定的程度上降低我司的毛利率，及分割了我司部分原有的市场份额。

区域市场环境分析：

荔城片区 好万家：取代银精灵后，面对激烈的市场竞争，一开始采取在电视广告、报纸、单张上投入较大的宣传力度，虽对我司造成一定的冲击，抢占了一部分市场份额，但随着市场竞争的白日化，总体情况也不容乐观，知名度、商品结构、同类商品价格、促销策略、地理位置等系列负面原因导致好万家人流量少，销量也不见起色，预计未来阶段很难打开市场与我司抗衡。 金天地：重新进行布局和调整商品结构定位后，提升了店面形象、改善了卖场气氛，增强了小家电、影音商品等系列优势，并加大在广告方面的投放及制作，在一定程度上抢占了华农批附近市场及部分农村市场。 亚伟华帝专卖店：以专营专业厨卫定位，以较丰富、时尚的厨卫商品和较合理、新颖的布局，借助强势的厨卫品牌和厂家资源，以快捷、完善的售后服务及亚伟燃气的品牌积蓄打开市场，获得了部分消费者的认同，抢占了一部分厨卫商品及其他小家电的占有率。 其他：人人乐利用超市的人流量及舒适的购物环境抢走了部分客源;新泰新空调则在工程机方面继续发挥它的优势。

>三、相关工作开展建议

市场推广

1、宣传推广：如今家电市场竞争越演越烈，我们在宣传推广方面也应当以新、奇、好的画面、声音来吸引消费者眼球，拉近与消费者距离。对于现阶段我司的宣传方面，我建议如下：

a、电视广告。广告词尽量多加锤炼，以煽情、简洁、明了、顺口为原则，字幕广告以三维动画形式出现，色彩丰富，视觉冲击力大，尽量区别于竞争对手的生硬宣传手法，形成一种家家乐特有的宣传方式，生动、形象的传达我司的形象及促销内容，引起消费者关注及共鸣。

b、平面广告。平面类如舞台背景画、车身广告、报纸、海报、dm单张、横幅等宣传物资的设计及取材，我们应增加了新的元素和创意，使画面更加美观、吸人眼球;而dm单张、报纸、现金券等在此基础上设计相关卖点使消费有保留价值，这样不但更好形象化了我司活动内容，更而美化我司形象，提升企业的知名度。

c、形象片及专题片。加快我司企业专题片和30秒形象片的拍摄制作工作，尽快在区域内各电视台投放我司的形象广告，宣传我司的经营理念和优质服务等内容，强化我司的大众认知度、服务形象及美誉度，抢在各大家电卖场前，提前造势、提前以服务理念奠定客户的忠诚度。在卖场及其他公众场播放我司的企业专题片，让消费者零距离的了解家家乐的创业史、公司实力、企业文化、运营模式、厂家资源等信息，进而关注本土企业的家家乐的成长和发展。

d、公交广告。针对公交车媒体广告有针对性强、流动性强、视觉冲击力大、到达率高、覆盖面广、直观性及可信度高等诸多优势，建议开展公交车媒体投放，进一步更好、有效、低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力。

2、促销推广：

a、促销策略。因为家电业促销策略基本上都是限量销售、争相抢购; 限时购买、创造高潮; 赠送牵制、销量倍增; 广告前置、提前造势;歌舞互动、拉动高潮等方式，而消费者对此都熟耳能背，产生不了太大的吸引力。我们不如在此前提下，尝试性开展出位创意、烘托节日氛围;文化营销、传达品牌内涵;互动营销、增强品牌亲和力;差异促销、激发售卖潜力等方法以一种另类或比较新鲜的手法来赢取消费者的关注。

b、卖场内外气氛的营造。搞促销先要聚人气才会有商机，首先我们要根据活动规模的大小搞好拱门、汽球、舞台、彩旗、赠品堆头、特价堆头等场外气氛营造，以最抢眼位置、最抢眼的布局来吸起过路人的逗留。卖场内气氛要靠特价机、热卖机与赠品等优势商品的合理展示体现出来，吸引他们的注意力，再以超值、附加值的手法打动消费者的心;场内装饰也要根据季节或节日的不同有所调整，让顾客一入店就有节日喜庆的感觉，很快激发他们假日消费欲望、促成消费;卖场人员形象也有待提高，可以加强礼仪及导购能力的培训力度，提高整体素质。

c、加强执行力。各分店对方案的执行不够到位，有待加强各分店人员对总部促销方案的理解能力及自身的促销策略的技能。最好的方案，假如执行不到位，那促销的力度就大打折扣，效果也很难发挥出来。

d、异业联盟。根据不同的节日，可以联盟区域内电信、汽车、家居、报社、电视台等行业伙伴进行整合促销，借助各行业积累的固有客户群体和宣传、场地、企业形象等其他资源开展一系列互动促销活动，让利消费者，引起大众关注。

3、人力资源：

加强营销管理部市场推广人员技能的提高，有必要招聘一个市场促销人员下驻新塘，及时了解行业动态，配合新塘店促销活动的开展;平面设计水平也有待提高，情况允许下，也可以招聘一名有专业水平的设计师，重新对我司平面类广告进行梳理，制定一套家家乐符合自身需求的设计风格。

服务方面 当今家电业的市场竞争中，商品种类、质量、价格雷同，透明度也越来越大，价格优势、规模优势、商品结构优势也很难体现出来，而服务就是今后竞争中可塑性较强的一把利剑，服务的优劣，最终决定消费者的购买动机。优质的服务和灵活的销售技巧在一定程度上，还可以弥补商品的不足。而优质服务不止是一个员工，一个分店、一个售后网点可以体现出来的，而是靠企业不断提高全员素质，不断的植入服务理念，以优质的售前、售中、售后服务来体现出来，提升企业整体素质，打造团队的竞争力及美誉度。 商品结构、财务管理、人事管理、售后服务等其他方面由于本涉足较浅，暂保留看法。以上拙见是本人的工作的一点感想，由于所站的位置、角度不同，难免有些出入，请领导给批示和指导。

**家电项目重点工作总结11**

20xx年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

>一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台;线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求;唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本;累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。著名的推销员说过过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的xx个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识,例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20xx年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油，50ml籽油，50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

>二、工作收获和思考

收获：

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20xx年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便;深度思维，要透过现象，抓住原因的能力;有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释;通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进，A企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售。B产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等。c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

>三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式;多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售;建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20xx年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见!

**家电项目重点工作总结12**

我是一名发电机控制面板的检测与维修人员在这个行业也算干了三年了，俗话说:三年之痛。这三年来也不知道对于发电机控制面板电路图识图达到一个怎样的水平，下面分享出来大家一起探讨一下。

首先，我找了一张比较经典的远程遥控面板图纸已经上传到附件里面去了。下面来讲解面对这张电路图纸的一个初步攻入问题，一般面板电路分为一个主电路和控制电路，在此由于主电路比较简单我就不必在此多说，这是一组双压电路，断路器控制主电路，数显表显示双压的电压，双压+零线，四孔有240V电压，其余一组单压和一组零线有120V的电压，其中增加过载保护按钮来保护插座。

其次难点就是控制回路的一个识别;控制电路是由上看到下。主线出来的一组24V交流电源控，经过镇流桥将交流转化为直流，经过EC0803充电器给电瓶线充电，同时也提供控制模块的电源。打开开关，按下一键启动按钮，此时模块的程序开始启动，启动时候步进电机转动，电磁阀有输出，然后一键启动开关的绿色灯会亮，此时停止可以按动一键启动开关或者自总开关。总的来说就是启动开关控制闭合 给控制模块一个信号，然后模块上面的程序就开始启动。

最后一个难点就是维修故障了，这一块面板经常一键启动开关容易坏，如果你在启动一键启动开关没反应的时候可以将内部的黄线和蓝色两根线连通，看是否有反应。如果正常启动了就是开关坏了，开关的作用就是连通和断开电路。任何复杂的电路的攻克点都是先将复杂电路简单化，将线路一条一条的分解出来，逐一排查，强电电路由下往上找问题，比如电源灯不亮了。可以用万用表打到交流750V测量灯两端是否有电压值，有电压灯不亮则是灯坏，无电压在往上逐渐排查;弱点电路故障排查是从上往下找，先看这个回路的电源哪里来，比如模块无启动，可以先用万用表测试模块电源是是否有电压输入在按上述方法如法炮制排查。

在此只是发表了一下自己的一点小看法。以后能在工作上多学习，多进步。电工之路漫漫修远兮。

**家电项目重点工作总结13**

根据公司xx年度地区总家具销售额1亿元，销量总量5万套，现就取得该成绩做个总结：

>一、市场分析

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。

xx年度内销总量达到1950万套，较xx03年度增长。xx年度预计可达到2500万-3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的家具销售目标约占市场份额的13%。

目前在深圳空调市场的占有率约为左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及xx年度的产品线，公司xx年度家具销售目标完全有可能实现.xx年中国空调品牌约有400个，到xx年下降到140个左右，年均淘汰率32%。

到xx年在等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。xx年度lg受到美国指责倾销;遇到财务问题，市场份额急剧下滑。也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如等品牌在xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

>二、工作经验

1、根据以上情况在xx年度计划主抓工作：

家具销售业绩：根据公司下达的年销任务，月家具销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的家具销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的家具销售任务。并在完成任务的基础上，提高家具销售业绩。

主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在家具销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的家具销售促进活动，强势推进大型终端。

2、k/a、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期家具销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在xx年至xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的xx年度的家具销售目标，渠道网点普及还会大量的.增加，根据此种情况随时随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在年8月家具销售旺季进行，第一严格执行公司的家具销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的家具销售促进活动，灵活策划一些家具销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

**家电项目重点工作总结14**

工作两年来，我积累了丰富的工作经验，我们的检修行业充满着竞争，只有更好的服务态度，更好的技术水平，才能在同行中领先，但这些必须从每个员工做起。我们在工作中，在把个人技能提升的同时，应该有以人为本的意识，把事想在别人前面，把事做在别人前面，这样才会在竞争中抢占先机，在检修时，车间对安全防护方面做的比较全面，使我在检修时有很大的安全感，在技术方面我们电气区域也组织过多次的培训学习，每次设备出现不常见的故障时，都会组织讨论分析，从而提升个人技能水平，确保在次出现类似故障时，能很快的，很好的，把故障处理，为确保安全生产，更好的把工作做好。

两年来，在工作中只要遇到不懂的问题时，我会及时的查看资料，并像甲方技术人员求问，再加上我抓住每一个可以锻炼自己的机会，将书本上面的知识应用到实际操作中去，掌握了一定的作业技能。如;大包回转系统的检修，中包车的检修，大包电气滑环的更换，大中包称重的维修，结晶器振动系统的更换及日常维护，扇形段传动系统的检修，变频器日常维护及参数设置，三相异步电动机的检修及下线修复保养，火焰切割机维修及更换，气动调节阀的校验，plc的外部接线及维护，等，在检修时我们一定要细心，比如我们在检修编码器过程中，在紧端子时一定要细心，要控制好紧线的力度，因为编码器的接线为平方毫米，特别的细，如果用力过大就会伤到导线皮层，看似不大重要的一个细节，如果电机连续长时间运行，应为电机的振动影响，慢慢的导线就可能会断，若我们铸机的几个重要部位的编码器故障，则可能会对设备带来很大的损害，所以我们在检修时一定要对设备负责，对自己负责，检修时一定要细心。

作为一名检修电工，我觉得在检修时我们一定要铭记一下三点。

1.贯彻落实公司上级文件精神，提高自我用电意识，增强自我责任心。要做到三不伤害，即，不伤害自己，不伤害他人，不被他人伤害。 安全交底一定要落实到位，检修作业时必须两人以上，停电挂牌，三方确认一定要到位，要做到不确认不开工。

自年月份我任职三班电气班长以来，在这x个月里我班未发生过一起安全事故，我班严格执行三班运行管理规定，我班人员的技能水平在日常的检修与多次的培训中，得到了很大的提升，使我班人员在设备出现故障时，能在最短的时间里排除。

在年里我们连铸机因为电仪原因出现了多次影响生产事故，x月x日晚，9#机检修，在更换11段外弧接触器时，因为施完工后没有仔细确认，导致220v串如24v模块，将本体plc部分模块烧毁，此事故虽然不是我们班造成，但此事故是个典型的例子，反映了我们在检修时还存在着很大的缺陷，检修时施工人无责任心，没有进行三方确认，我们班组对事故进行了全班学习，以提高我班组人员的责任心，我全力要求我班人员在检修时对设备负责，对自己的工作负责，万不可马虎大意，以免造成不必要的损失，以保证工作的正常有序的运行。

尽管在我工作的两年里，我向自己的目标迈进了一大步，可是我依然看到自己还有很多的不足，理论水平的欠缺，思考问题有时过于草率，想的不够周全，都是我在新的一年里需要努力的方向，在XX年里我会吸取XX年里的经验教训，把自己的工作做的更好。使我们的设备更加的稳定。我会总结XX年里出现的一些不常见的故障，组织全班人员进行学习。从而提升班组的整体检修实力，综合XX年里发生的一些安全事故，进行学习，争取新的一年里，把工作做的更好。

**家电项目重点工作总结15**

>一、本年度工作总结

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

>二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1、销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

3、新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

>三、市场分析

现在消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的.。

回忆起我刚进公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在年后更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

**家电项目重点工作总结16**

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完20xx而迎来20xx年。我是今年x月份加入xx大家庭的，回顾在xx的这一年的工作、生活历程，作为xx销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定20xx年的工作计划。

>一、一年工作总结

在我们xx环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责xx在xx市所下辖的6个镇(xx、xx、xx、xx、xx、xx)的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年x月进入xx开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是xx团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入xx到x月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种.种，这里就不做多提。x月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商(合作客户以及待合作客户)分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决;未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量，其次是电热，燃热最低。当然销量的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在xx、xx镇的一些店铺，有的厨具销量多大x个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在20xx年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的\'有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于xx来说算是后起之秀。而我们xx做的就是在美的这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

>二、总结部分

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观xx面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经频临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。yi年以来我心中的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在xx月份有机会去到xx工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了xx现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到xx总部的KA系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

>三、明年规划

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好。

**家电项目重点工作总结17**

回顾以往完成的家电销售工作让我深刻地意识到自身职责的重要性，对我而言想要在销售工作中有所成就自然得付出相应的努力才行，所以我能够牢记工作中的职责并为了销售绩效的提升而努力，虽然对于稳定的家电市场来说想要获得拓展并不容易却也能考验销售员自身的能力，总结以往在家电销售工作中的表现也让我认识到努力工作的重要性。

努力学习各类家电的基本信息并懂得简单的维修技巧，作为家电销售员往往需要对售卖的家电有着足够的了解才能够获得顾客的信任，在我看来销售自己不熟悉的`产品在某种程度上也是对顾客的不负责，所以我很重视对家电信息的学习并在领导的建议下学习了简单的维修技巧，尤其是安装以及故障排除方面的技术是需要学习的，毕竟在家电销售的流程中存在上门安装服务的环节自然要能做好这点才行，即便不具备这方面的天赋也要能够处理好与维修人员之间的关系，这样的话便能够本着对顾客负责的心态做好上门服务。

注重销售技巧的运用并通过换位思考的方式获得顾客的信任，对我来说想要在家电销售工作中做好客户开发自然得站在对方的角度思考问题，将可能面对的客户进行分类并揣摩对方可能会思考怎样的问题，代入顾客的视角来思考家电的实用性自然是十分有用的，至少我能够理解顾客购买家电的主要因素有哪些并针对这方面展开销售技巧，通过这项步骤的完成让我在家电销售工作中的效率得到了很大的提升，重要的是长时间的积累已经能够让我熟练处理销售工作中的各类难题。

能够正视自身的不足并通过向同事请教的方式加以改善，对我而言想要在家电工作中有所成就自然得要改进自身的不足才行，通过对以往工作的回顾让我意识到自身的积极性是比较差的，或者是容易满足的心态导致我很少去拓展新的市场，更多的是对老顾客的维护以至于忽略了对新客户的开发，主要还是担心销售工作中的努力得不到顾客的认可从而没有去进行争取，若是能够改正这方面的不足并勇于开发新客户的话自然能够取得不错的绩效。

销售工作中的努力也是为了集体事业得到更好的发展，所以我能够以严格的要求鞭策自己并向业绩优秀的同事进行学习，因此我并不会因为以往在销售工作中取得的些许成就变得好高骛远，我会时刻保持正确的心态对待销售工作并争取获得更多的绩效。

**家电项目重点工作总结18**

阴似箭，转眼已经过去了xx月，回顾这xx月来的工作，心里颇有几分感触，首先感谢x给了我机遇和发展的平台，让我的销售技巧和谈判能力的有了提高，感谢我们销售部精英团队的相互鼓励和默契配合，这些都是我知识、财富的积累。现将试用期的工作总结如下：

>一、销售任务完成情况

1、在市场经济的大环境下，各家家居品牌的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售上的一个大关口。同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

2、个人还存在很多不足，要不断学习，提高销售业绩，加强服务意识，要有急迫感和危机感。

>二、抓住重点，促成订单

1、售前准备工作

除常规工作外，熟识所售商品名称、型号规格、价格、功能、质量、用材、保养、展示位置、目标顾客及与其它同类的差异、卖点清晰，商品设计特点及组合、搭配原则，体会顾客购物心理，提高自身综合素质，为成功导购打好基础。

2、售中工作

顾客购物有8个心理阶段：引起注意、产生兴趣、联想、产生购买欲望、比较、信任、决定、购买行动。相应的总结了销售对策8个阶段：等待顾客、走近顾客、招呼顾客、向顾客推介产品、确定顾客决定购买、开订单、把收据交给顾客并送客。

3、售后服务工作

①及进送货：落实订单货源，抽出到期送货单据，落实送货时间，根据有关规定开出送货单。

②品质保证：送货前检查产品(如包装有损坏需开包检查)，如存在质量问题不得送出。

③受理售后投诉处理：与跟单人员保持日常沟涌、协调、衔接，并了解有关生产厂家的情况;热情对待，耐心倾听顾客意见，按规定售后服务流程式操作。

>三、下阶段工作计划

(一)工作目标

1、尽全力超额完成销售指标;

2、做好订单的售前、售中工作，并跟踪售后服务;

3、无论多么忙碌顾客第一，没有任何工作比接待顾客更重要。

(二)提高专业知识

1、产品知识：加强熟悉办公家具产品的生产工艺和材料特点、规格型号(包括面料和产品等)、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况;

2、公司知识：认真贯彻执行、遵守公司的各项规章制度。

3、客户需要：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及产品的基本要求。

4、市场知识：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析

5、专业知识：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流。

6、服务知识：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理单据;有效运用身体语言传递信息是获得信任的有效方式。

(三)提高自身销售修养

1、职业心态的调整，以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。不仅要单子多，服务也要做到面面周到。

2、加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养;韧性能力和业务技巧还有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好提高销售业绩。

新的一年快来到，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，积极和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作。

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