# 最新电脑销售总结(优质10篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-04-02

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。电...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**电脑销售总结篇一**

光阴似箭、日月如梳、一年的时间的确是很短暂的，更应该总结一下自己了。

09年对于市场来说是有史以来最不景气的一年;对我来说也是最可悲的一年，市场由于经济停待，金融危机使得个人及中小企单位的经济下滑，更使我们做电脑的，在零售市场上所占有的百分比走了下坡路，电脑市场也变得如此疲倦。因此电脑市场上的竞争力度也不断增加，依然我们做售后的服务质量自然上档，对于一个销售公司或一个企业来说售后系统掌控着它不断快速发展的命脉，一个销售单位即使自己的品牌、价位、占有着据高的优势而售后服务不协调跟不上步伐，一样会影响到与客户的长期发展。之所以售后服务质量在整个系统中充当着重要的角色，自然对于我们做售后的技术员来说也要不断的学习，跟随高新技术不断的茁壮成长。这样才不会让it行业给淘汰。

来到公司已经有很长的时间了，这段日子里对于一个内向的人来说是平淡度过的，不过心里还是乐和的，不知什么原因每当听到‘老员工’三个字时心里老是发矛，感觉不舒服，不过在公司让我懂得了许多道理‘也学到了很多的.东西，在人际方面让我深刻的了解出事和说话，在技术上让我学到前所未有的知识，是我觉得充实，在管理方面让我懂得怎么了解一个人与其交谈。是我觉得自己在真实的长大。挺感谢公司的。

我踏上复杂的社会路途已经有很长的时间了，没想到在08这个吉祥年度里，在我手里发生了不可想象的问题，从前听别人说过别的地方有这种事情发生，没想到今天轮到我的头上了，可悲呀，由于我的管理失职，没做到位，让小人钻了空子，也许他们很得意吧，这次对我来说是个天大的奇文呀，诶失败，我之后才明白长辈说过的话“人心换人心，八两并不一定换的半斤呀”真正含义，我想这些事会让我牢记一辈子的，得教训，就算长见识了吧。说到管理其实根本不懂，不懂管理这个字的真正含义，后来才通过领导的教导，和各途径的学习，才了解点东西，这方面还是欠缺的，以后要不断的学习、这才对得起身后默默注视自己的人们。

售后对我来说并不陌生，目前看来我们所做的一切售后服务可以说是合格的服务了，同事们每天都是为了达到同一个目的而努力着，我最近在网上也学到了一些售后的精华，也曾亲自感受过别家优秀公司优秀技术员的售后服务，现场与客户的交谈。让我感到我们的欠缺与不足，所以在09年里我们也不得不改变学习的方法，要快速的更新自己以便在以后的新科技发展中不被自然脱轨。人生的路上难免会有磕磕碰碰，但是我们不要放弃，摔倒了再爬起来，同时思考为什么会摔倒，怎么爬起来，以后如何避免摔倒，从而领悟人生的真谛。

**电脑销售总结篇二**

在圣诞将近的那些天，我们货源比较紧缺，台式各个型号陆陆续续的开始断货了，在货源还没有充足之前，只有b32r这款一体机货源充足，所以大部分来看台式的客户我们只有往这款机型推了，这时有个一家三口边聊边逛的来到了我们包厢，很明显对于这样的客户成交会比较高，我过去接待了，\"你好欢迎光临联想\"，然后他们要我推荐一款家庭普通用用的台式机，我知道我们出样的都是家用机，问题是没货，唯有b32r有货，这时我把客户带到b32r旁边的那款，然后开始问问他们的需求，他们说是给小孩子学习用的，我看看小孩13岁左右，像是比较喜欢玩游戏的那类型，介绍中我也不经意的跟小孩家长聊了聊，因为现在的家长很注重小孩学习，怕有了电脑误了学习，然后我教会了家长设密码，给小孩定时用电脑。聊归聊，我还是一直再找有利于自己的话题，好转型，了解到他们家是80几平方的房子，俩室一厅，这小孩的房间应该不会很大，这时我很自然的就转型到带有电视功能的b32r一体机上了，然后向他们讲了一体机的优点，他们也认同了这些观点，但是跟很多客户一样，一体机是在他们眼里都会被认为是新问题，怕出了问题不方便解决，然后我找出包装箱上的保修书，是三年保修，跟台式是一样的，而且联想的售后服务也很好，咋们中国人自己的品牌，售后服务点也多，后期维修也方便了，谈到这里，他们对产品的了解是够了，剩下的我们和客户经常进入僵局的价格问题，因为总有那么一部分客户是喜欢贪小便宜，无论买什么都喜欢便宜点，最头疼的是他们对配置不懂，跟他们讲了在多也没用，我们平时价格都是按最低标的，这个客户也不例外，但是这个客户的关键点就是小孩子。

针对小孩，这时找出了俩个大礼包，我知道客户是诚心要买的，就是价格没有便宜，心理得不到安慰，我拿过去给家长一个学习大礼包，和一个游戏大礼包给小孩，小孩接到这个礼包就吵着闹着要买，家长接过礼包之后就意味着肯定成交，然后刺激小孩，要是不好好读书就把电脑卖了，也许是吓唬小孩吧，至少家长的心我们都明白还不是为了小孩学习，说完我就去开单了，最后环节就剩下装机了.

**电脑销售总结篇三**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\_的销售助理工作取得了一定的成绩，基本上完成了公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的销售人员工作进行总结。

刚到\_时，对\_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，很快了解到公司的性质及其\_市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代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\_市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。针对今年一年的销售助理工作，从四个方面进行总结：

一、\_公司\_项目的成员组成

营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为\_公司的领导，我有很大的责任。

协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**电脑销售总结篇四**

我是刚刚大学毕业的，第一份工作找的就是这个电脑销售，还是比较陌生啊吧，以前接触的不多，但是也在校内做过一些推销活动，效果不咋地，在来到xx电脑销售公司后对我进行了全面的培训，了解公司内部文化，还有了解公司产品，主要还是电脑的一些基本知识，这还是要自己具备一点专业知识，我对电脑方面还真是了解的不多，但是还好公司想的周到，给我做了全面的培训，培训的`内容其实不是能多，但是都是必备的一些知识，这让我受益良多，总的来说陪训还是对我之后的电脑推销工作有一定的影响。

我们xx电脑销售公司销售对象主要还是现在的大学生，大学是一个很好的推销场所，人比较多，需求也高，所以我上半年的工作中基本上跑遍了我们xx市所有的大学，虽然我是一个比较活泼的人，在别人眼里也同样是这种感觉，性格相对外向，虽说是这样一回事，但是真正让我推销产品的时候难免还是会有一点羞涩，让人看了底气不足，这是一名销售工作者一个致命的弱点，所以一开始的工作我并不顺利，一次次被拒绝让我感受到了打击，但是我还是在坚持，时间久了我慢慢的习惯，慢慢的克服了自己。

在与学生打交道的时后还是要具备一些技巧，不管是在言行举止还是形象方面都有学问，我不断的去学习去提高，一个个追着去介绍自己的产品，我觉得这是一种享受，一种身心上的锻炼，我后来不怕被拒绝了，这才是我最大的突破。

我们总是能够在不断的发掘中提高自己，发现自己的潜力，不去逼自己一把才是最遗憾的，最悲催的，这是半年的销售工作告诉我的道理。

只有不断的去接触陌生的东西才能真正的学到，领悟到，半年的工作这么过去了，在未来我还要努力。

**电脑销售总结篇五**

我到xxx公司紧张当真市场开辟和交易方面的工作3个月来，我已经完全的融入到了这个集体里。

在3个月里固然存在着如许大略那样的题目，我们都尽量的`办理了，鄙人3个月里要从以下几方面入手：

最终要低落本钱，应当采纳的紧张办法有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行代价、质量比较，选择质量好代价低的供货商供货；勤俭节省，节减开支、禁止华侈，工程方案计划要公道；内部消耗低落，平常费用开支、水、电、平常办公耗材特别是纸张、车辆开支要节省等题目。

其次也是最紧张的部分—————培养意识，办事意识的加强、竞争意识的建立、市场创设意识的培养。我们是以办事为主的公司，可以借助办事去博得市场，博得用户的相信。同事之间，企业之间不时候刻竞争都存在，本身交易程度不进步会被公司淘汰，企业不成长将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较猛烈，本年局势将更加严峻。交易水温和员工本质的进步相称紧张，干系到全部企业的成长与命运。交易程度的凹凸感化到办事的工作效果；员工本质的凹凸直接感化到企业的社会职位处所和社会形象。

只有具有一支高本质、技巧程渡过硬的步队的企业才会有进步、有成长。加大宣扬力度也是市场开辟一种紧张伎俩和办法。

销售部利润紧张来历有：谋划机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；谋划机；网校等和谋划机财产相干的交易。

本年紧张目标：家庭用户市场的开辟、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣扬力度，办公耗材市场用代价去竞争、薄利多销。建立美满的销售档案，按期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，篡夺获得更大的利润。这里也必要我们做大量的工作，送货必定及时、售后办事必定要好，让客户相信我们、让客户真真千万的享福到上帝般的报酬。

能够结束的利润指标，xxx万元，纯利润xxx万元。此中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，谋划机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他：xxx万元，人员工钱xxx万元。

客服部利润紧张来历：七喜电脑补缀站；打印机补缀；谋划机补缀；电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权补缀站；实创润邦打印机连锁补缀站，所以说本年紧张目标是客户办事部的联合化、典范化、标准化，兑现自给自足，为来年办事市场打下坚固的根本。能够结束的利润指标，利润xxx万元。

工程部利润紧张来历：谋划机收集工程；无线收集工程。因为本地收集履行根本建成，无线收集一旦推行开来可以带来更多的利润点，便于谋划机收集工程的顺利展开，还能为其他部分创设出一个切入点，便于展开响应的交易工作。

本年紧张目标也是利润的增加点—————无线网，和一部分的上彀费估计利润在xxx万元；单机多用户系统、集体德律风、售饭系统这部分的利润xxx万元；多效用电子讲堂、多媒体集会室xxx万元；别的收集工程部分xxx万元；新交易部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工钱xxx—xxx万元，能够结束的利润指标，利润xxx万元。在追求利润结束的同时必须包督工程质量，建立美满的工程验收轨制，由客户办事部监督、验收，如许可以鼓励工程部进步工程质量，从而更好的建立公司形象。

对那些不服从公司规章轨制、懒惰的员工决不手软，破坏公司形象的必定严明处理。

1、从方案的计划、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严厉、坚定地贯彻履行，客户办事部要坚定不验收合格不进行补缀的原则。

2、尽量创设出一些巩固收益群体，如谋划机补缀会员制、和比较完好的配置补缀收费轨制，把一些比较有气力、有经济根本的企奇迹单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行按期回访，进行免费技巧赞成，建立一个比较友爱的客户干系。要利用各种伎俩、媒体，如利用我们本身的主页把公司的收费标准公告出去、从带领到每位员工要贯彻履行。

4、办事、补缀也能创设利润。近几年工程愈来愈少、电脑利润越做越薄、竞争愈来愈猛烈，我们可以从办事、补缀创设利润，比较看好的有保修期以外的谋划机补缀市场、打印机补缀市场等。

5、创设进修的机遇，连续为员工供给或创设进修和培训的机遇，内部彼此进修，彼此进步，竭力把xxx公司建成平谷地x谋划机的势力巨子机构。职工培训工作是人力资本开辟、干步队伍构筑与企业文化构筑的紧张内容，经过议定培训，可以联合目标、联合认识、联合程序，进步企业的凝集力、向心力和战役力，建立进修民风，不明白要问，不会的要学。

1、爱岗敬业：回顾历史、展望将来，明白企业的光荣死板与搏斗目标，加强任务感与责任感，培养主人翁意识。

2、岗亭职责：进修公司轨制、员工规律，明了岗亭职责、行动典范。

3、岗亭技巧：进修从业技巧、工作流程及在岗成才的方法。

1、公司内部按期不按期安排员工培训。

2、自动参加中间或公司构造的办理人员、技巧员和全部员工的培训活动。

3、培训目标：为员工在岗成才创设前提，为企业供给员工积聚。

我们是一个联合的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的步队。每个部分、每位员工，岗亭明了，责任到人，个人奖金与部分效益直接挂钩。如许一来我们应当既有压力又要有决议信念，异国决议信念就不会告成，异国压力就不会令人在各个层面进步、进步。

同志们，时候是有限的、特别是从事我们这个行业的，谋划机技巧的成长日新月异，一天不进修就会进步，是以如今我们在坐的每位职工都应当要有建立刻间意识、竞争意识，援引十六大精神里的一句话便是要“与时俱进”。

公司各个部分应彼此互助彼此协作、按时按量、结束带领交给我们的各项工作任务，竭力去兑现本次大会订定的121万利润指标。

1、放下负担，抛开四肢举动大干，力图当一名合格的副经理

其工作职责便是开辟市场和xxx公司的交易，在工作当中必定要严厉要求本身、建立本身精确的人生观和代价观、保全大x，把公司的长处看得高于一切。毫不干有损于xxx形象的事变。

2、竭力进修，进步本质，进步工作本领，和交易程度，为把xxx建成在平谷地x范围最大、品种最全、最具有势力巨子性的it企业而竭力。

以上是我的述职报告，我会竭力互助各个部分订定的利润指标，请各位带领和在坐的每位员工进行监督。

**电脑销售总结篇六**

我到\*公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里，在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手:

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货;勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理;内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分-----培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率;员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

工作总结

这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*万元，纯利润\*万元。其中：打字复印\*万元，网校\*万元，计算机\*万元，电脑耗材及配件\*万元，其他：\*万元，人员工资\*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\*万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在\*万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*万元;多功能电子教室、多媒体会议室\*万元;其余网络工程部分\*万元;新业务部分\*万元;电脑部分\*万元，人员工资—\*万元，能够完成的利润指标，利润\*万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

四、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

**电脑销售总结篇七**

我到xx公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分———培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，xx万元，纯利润xx万元。其中：打字复印xx万元，网校xx万元，计算机xx万元，电脑耗材及配件xx万元，其他：xx万元，人员工资xx万元。

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xx万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点——无线网，和一部分的上网费预计利润在xx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xx万元；其余网络工程部分xx万元；新业务部分xx万元；电脑部分xx万元，人员工资xx万元，能够完成的利润指标，利润xx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

**电脑销售总结篇八**

我到\*\*\*公司主要负责市场开发和业务方面的工作3个月来，我已经完全的融入到了这个集体里。在3个月里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，三个月来，我的电脑销售工作总结如下：:

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货;勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理;内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分-----培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。

论文百事通

近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率;员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍，有着良好的工作计划及习惯，这样的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*\*\*万元，纯利润\*\*\*万元。其中：打字复印\*\*\*万元，网校\*\*\*万元，计算机\*\*\*万元，电脑耗材及配件\*\*\*万元，其他：\*\*\*万元，人员工资\*\*\*万元。

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在\*\*\*万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*\*\*万元;多功能电子教室、多媒体会议室\*\*\*万元;其余网络工程部分\*\*\*万元;新业务部分\*\*\*万元;电脑部分\*\*\*万元，人员工资\*\*\*—\*\*\*万元，能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：1、公司内部定期不定期安排员工培训。2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\*\*\*30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和\*\*\*公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大\*，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于\*\*\*形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把\*\*\*建成在平谷地\*规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的工作总结报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

**电脑销售总结篇九**

光阴似箭、日月如梳，一年的时间的确是很短暂的，更应该总结一下自己了。

xx年对于市场来说是有史以来最不景气的一年；对我来说也是最可悲的一年，市场由于经济停待，金融危机使得个人及中小企单位的经济下滑，更使我们做电脑的，在零售市场上所占有的百分比走了下坡路，电脑市场也变得如此疲倦。因此电脑市场上的竞争力度也不断增加，依然我们做售后的服务质量自然上档，对于一个销售公司或一个企业来说售后系统掌控着它不断快速发展的命脉，一个销售单位即使自己的品牌、价位、占有着据高的优势而售后服务不协调跟不上步伐，一样会影响到与客户的长期发展。之所以售后服务质量在整个系统中充当着重要的角色，自然对于我们做售后的技术员来说也要不断的学习，跟随高新技术不断的茁壮成长。这样才不会让it行业给淘汰。

来到公司已经有很长的时间了，这段日子里对于一个内向的人来说是平淡度过的，不过心里还是乐和的，不知什么原因每当听到‘老员工’三个字时心里老是发矛，感觉不舒服，不过在公司让我懂得了许多道理‘也学到了很多的东西，在人际方面让我深刻的了解出事和说话，在技术上让我学到前所未有的知识，是我觉得充实，在管理方面让我懂得怎么了解一个人与其交谈。是我觉得自己在真实的长大。挺感谢公司的。

我踏上复杂的社会路途已经有很长的时间了，没想到在xx这个吉祥年度里，在我手里发生了不可想象的问题，从前听别人说过别的地方有这种事情发生，没想到今天轮到我的头上了，可悲呀，由于我的管理失职，没做到位，让小人钻了空子，也许他们很得意吧，这次对我来说是个天大的奇文呀，诶失败，我之后才明白长辈说过的话“人心换人心，八两并不一定换的半斤呀”真正含义，我想这些事会让我牢记一辈子的，得教训，就算长见识了吧。说到管理其实根本不懂，不懂管理这个字的真正含义，后来才通过领导的教导，和各途径的学习，才了解点东西，这方面还是欠缺的，以后要不断的学习、这才对得起身后默默注视自己的人们。

售后对我来说并不陌生，目前看来我们所做的一切售后服务可以说是合格的服务了，同事们每天都是为了达到同一个目的而努力着，我最近在网上也学到了一些售后的精华，也曾亲自感受过别家优秀公司优秀技术员的售后服务，现场与客户的交谈。让我感到我们的欠缺与不足，所以在xx年里我们也不得不改变学习的方法，要快速的更新自己以便在以后的新科技发展中不被自然脱轨。人生的路上难免会有磕磕碰碰，但是我们不要放弃，摔倒了再爬起来，同时思考为什么会摔倒，怎么爬起来，以后如何避免摔倒，从而领悟人生的真谛。

文档为doc格式

**电脑销售总结篇十**

加入\_\_\_\_家具公司也有十个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从\_\_\_公司到现在本公司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。来本公司的前三个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，但是我每天都会拿着公司的产品画册去拜访陌生的客户，拜访的客户多了总有需要我们的产品，一开始做了不少的方案总是一次次的失败，不过在领导的多次单独谈话和会议中，经过相互讨论与仔细的听取讲解，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，几乎每天拜访客户是陆续不断，虽然有时附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\_\_家具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：

1.不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2.向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3.实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4.知已知彼，扬长避短。

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。

5.勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6.站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7.取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8.应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9.相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

11.注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12.心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13.不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14.学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1.针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2.由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx，展望20xx!祝\_\_\_\_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn