电脑销售工作总结（通用5篇）

篇1：电脑销售工作总结

时间就如果雪花，看似很美，但是却在手中抓不住，过得可真够快的，距离我从大专毕业出来工作也已经有一年多了，真快。这一年里，对我的人生历程来说是一个重大的转折点，也是改变我人生的一大里程碑。我有幸得到了电脑城领导的赏识，成为了一名电脑销售人员，这一年的工作经历让我感慨万千，下面我就对这一年来的工作，做出一份工作总结。

一、自我审视

在这一年里我成长太多了，身上的保护壳也在一层一层的褪下，身上的羽翼也逐渐丰满了起来，换上来的是在工作中体现出来的成熟、责任、担当。还有就是我的执行力、学习能力得到了很好的改善，同时我也收获了一份新的技能，我在大学的专业就是计算机专业，现在能在我们电脑城当一名销售人员，与我之前报考这个专业的理念想法殊途同归，万变不离其宗，对我这个刚入社会的小白也是很好的磨练，经过这一年我对各大电脑的品牌有了深层的认识，它们之间的优劣势我也了然于心，对于电脑发生的何种毛病我也能独自解决。这一年下来，可以发现我的学习能力以及适应能力、接受能力还是很强的。很快都熟悉并上手了这份工作。

二、工作经验及不足之处

对于来店里看电脑的顾客，首先你的服务态度要好，你才能给顾客留下好印象，他在你电脑购买电脑的几率也会极大的增加，其次问好能接受的价格区间以及顾客想要达到的效果，你得迅速为客户至少想好三种方案，供他挑选，并说明这几台比较适合他电脑优缺点，最终由顾客挑选一款，切记不能强买强卖，因为哪台价格高，你就极力推荐哪台，这样做只会让顾客感到反感，觉得你只是想赚钱，并未用心去为他推荐，适合顾客的才是最好的。

我在工作中也存在着些许不足，对有些顾客想自己组装台式电脑的，我就只能无奈的把顾客让给我的同事，因为我对这块的认识并不熟悉，是能说是略懂皮毛，不能给顾客列出一份满意的.配置单，这方面意向的顾客我的成单率极低，所以我目前只能负责笔记本电脑这块，对于到手的鸭子都能飞了，我有苦说不出，只能怪自己的工作能力还有所欠缺。

三、对来年的计划

我希望在来年，对各大品牌商家的CPU、主板、电源、散热器、内存条、显卡等等能有个全面的了解，让自己的工作能力得到进一步的加强，成为一名全能的电脑销售人员，为电脑城不惜余力的奉献自身的价值。希望在来年我的业绩能是现在的两倍，这是我来年奋斗的目标。

篇2：电脑销售工作总结

我在电脑公司做一个一般的销售员，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，我参与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dell全系列产品，包括dell服务器，dell家用台式机，dell商用台式机，dell笔记本，dell打印机等一系列耗材外设配件。从了解产品到熟识产品，我在培训时间，牢记重点要点;在下班后查阅网上资料，充盈了自己的产品熟识度，增加了对dell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阅历的业务主管，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，积累了肯定的客户资源，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意客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满意客户需求的同时，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，我坚持用自己的耐烦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确定，凭借良好的服务立场，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，才能铸就自己的理想。身在这个社会时代的'我，深感科技的进展之快速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的上心良苦。我会带着我自己的理想走下去。

在销售领域，我深刻体会，良好的心态才是一个胜利销售员的必备条件。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阅历才能支撑下去。这就要求我们需要要有激情，只有不断的学习，不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满意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进展趋势，预知进展方向，而这些，只有在不断的学习中总结阅历，才能拥有这样敏锐而精确的意识和判断力。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，才能不断充盈自己的人生。一个人的反应技能和应对技能，将会决断一个人以后胜利的几率有多高，多留意一些环节，多留心身边的人和事，会给自己带来意想不到的收获。

一年下来，我总结出自己很多不足之处：

1，在说话时候还不够耐烦，

2，对各行业的了解还不够深透，

3，对自己的学习激情还不够充分，

4，对自己的业绩还不是很满足，

5，积累下来的老客户不够多等等

我会让自己不断的去完善，不断的去学习，不断的去改正自己的错误，让自己拥有更大的进步，让自己对自己的人生负责。短短的一年中，我学到的东西实在太多太多，也遇到了许多困难，但我相信，事在人为，英雄造时势，只要我有坚决的信念，总有天，我会找到理想的殿堂。

篇3：电脑销售工作总结

在年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些小的商家.所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

20xx年的计划如下：

一;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;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

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向结合。

四;今年对自己有以下要求

1：每月要增加1个以上的新客户，还要有xx个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客

户是统一的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献!

篇4：电脑销售工作总结

一、市场分析

20xx年，电脑销售市场依然呈现出快速增长的态势。随着互联网的普及和5G技术的大规模商用，人们对电脑产品的需求越来越高。随着智能化技术的不断革新，消费者对于电脑产品的功能和性能要求也越来越高。作为电脑销售人员，我们需要密切关注市场动向，及时了解消费者的需求和偏好，为客户提供更加专业的服务和建议。

二、产品了解

20xx年，电脑产品的种类和功能越来越多样化。除了传统的台式机和笔记本电脑外，2合1电脑、游戏本、轻薄本等新型产品也逐渐受到消费者的青睐。作为电脑销售人员，我们需要深入了解各类电脑产品的特点和优势，能够根据客户的需求推荐合适的产品，并且能够对产品进行全面的介绍和示范，增强客户的购买信心。

三、销售技巧

随着市场的竞争日益激烈，销售技巧成为了电脑销售人员必备的能力。在20xx年，我们需要不断提升自己的销售技巧，例如沟通能力、谈判技巧、客户关系维护等方面。在日

常销售工作中，我们要学会主动了解客户的需求，通过有效的沟通和服务，找到客户的痛点并给予解决方案，提高销售转化率。

四、售后服务

在20xx年，售后服务也成为了影响客户满意度的重要因素。在电脑销售过程中，我们不能止于售出产品，更需要在产品使用过程中，以专业的技能和态度对客户进行售后服务。只有客户满意，才能促使他们成为忠实的回头客，并进行口碑宣传。我们需要加强售后服务的培训和管理，提高客户的满意度和忠诚度。

五、团队合作

在电脑销售工作中，团队合作也显得尤为重要。20xx年，我们要学会与同事进行合作，充分发挥团队的力量。在日常工作中，我们要相互协助，分享销售经验，共同解决问题。只有团结一心，才能更好地应对市场的挑战，创造更好的销售业绩。

六、个人成长

20xx年，电脑销售行业进入了一个新的发展阶段，作为电脑销售人员，我们也需要不断提升自己的专业素养和综合能力。只有不断学习和提升自己，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。我们需要注重个人成长，参加各类培训和学习，不断提升自己的销售能力和管理能力。

七、总结与展望

20xx年是电脑销售行业快速发展的一年，同时也是充满挑战的一年。在这一年里，我们经历了许多困难和挑战，也取得了不少成功和进步。回顾这一年的工作，我们深刻认识到了自己的不足之处，也积累了丰富的销售经验和实战能力。展望未来，我们将继续努力，不断提升自己的综合素质，迎接更大的挑战，创造更好的业绩。让我们携手并进，共同开创电脑销售事业的美好明天！

篇5：电脑销售工作总结

一、工作内容及成绩

在过去的一年里，我的工作主要是负责电脑设备的销售和售后服务。我熟悉了公司的产品信息，对电脑设备的性能与功能有了更加深入的了解。通过不断学习，我掌握了销售技巧，能够更好地与客户沟通，了解客户的需求，并为他们提供专业的建议。

在工作中，我始终以客户为中心，努力为客户提供最优质的服务。通过我的努力，我成功地完成了销售任务，也得到了客户的好评。我也注重售后服务工作，及时解决客户的问题，确保客户对产品的满意度。

在这一年里，我取得了一定的成绩。我完成了公司规定的销售任务，并得到了业绩奖励。我也获得了客户的好评，增加了客户的信任度。我在工作中所取得的成绩，也得到了领导的肯定和认可。

二、工作中的困难与挑战

在工作中，我也面临了许多困难与挑战。市场竞争激烈，要想取得优异的成绩并不容易。客户对于电脑设备的需求不断变化，我需要不断学习，跟上市场的变化。客户的购买习惯也在不断变化，我需要不断调整自己的销售策略，满足客户的需求。时常会遇到一些困难的售后问题，需要耐心解决，确保客户满意。

面对这些困难与挑战，我没有退缩，而是以更加积极的态度去面对。我不断学习，提升自己的专业水平，积极调整销售策略，提高个人销售能力。我也注重沟通能力和服务意识的提升，努力解决客户的问题，提高客户满意度。

三、未来的发展展望

在未来的工作中，我会继续努力学习，不断提升自己的专业技能和销售能力。我会及时关注市场的变化，了解客户的需求，调整销售策略，确保取得更好的销售业绩。我也会继续关注售后服务工作，不断提高服务质量，确保客户对产品的满意度。

在未来的工作中，我也会加强团队协作，与同事密切合作，共同努力取得更好的销售业绩。我会与公司保持良好的沟通，深入了解公司的发展战略，积极配合公司的工作，共同促进公司的发展。

在未来的工作中，我也将不断锻炼自己的意志品质，保持良好的心态，坚定信心，不断提升自己的工作能力，为公司的发展贡献自己的力量。

在20xx年的工作总结中，我通过自身的努力和不懈的学习，取得了一定的成绩。我会继续努力，不断提升自己的工作能力，为未来的发展做出更大的努力。相信在未来的工作中，我可以取得更好的成绩，为公司的发展做出更大的贡献。

文书吧
WENSHUBA.COM