

机械销售工作总结个人 第1篇

20__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。_国著名的推销员__说过过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的__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，20__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20__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20__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!

机械销售工作总结个人 第2篇

前言：刚才听了各位大区经理和销售人员的年终总结，很高兴在大家的一致努力下，销售部的各位同仁在工作都取得了很大的进步，今年公司整体销售额达到1500万元，其中高速公路项目1400多万，安防事业部130多万，取得了可喜可贺的成绩，但同时也暴露了不少问题。

本人进公司已有六个多月的时间，亦经过这么多时间的工作和学习，现在我把本年度销售工作、存在问题及解决思路向领导和同志们进行简要汇报,汇报共分两部分：

一、主要问题及解决思路

1、确立公司的经营目标和市场定位

公司的目标和定位决定了公司后期的发展，公司的领导者可能对于公司的后期发展有了一定的目标和定位，但是目标能否实现的关键是整个公司从上到下，都理解和执行。公司目前的状况是整个团队的大多数人对于目标的不了解，所以谈不上执行。同时我相信公司的目标肯定不是今天挣多少钱和明天挣多少钱的问题，而是公司在未来怎么长期持续稳定地发展的问题。比如说：在经营目标上是以英飞拓或中威作为可超越或追赶的对手，还是撇开以上两者不谈，力争几年内把自己发展成预想中的目的。

市场定位同样也关系到公司的发展和策略，市场定位是企业及产品确定在目标市场上所处的位置，简而言之：就是在客户心目中树立独特的形象，市场定位主要分产品定位、企业定位和目标客户定位等几个方面。

2、市场策略和核心竞争力

我们在竞争中应该抓住最基本的东西——产品和市场：

美国学者麦卡锡教授提出了著名的4P营销组合策略，即产品(Product) 价格(Price) 渠道(Place)和促销(Promotion) 一次成功和完整的市场营销活动，意味着以适当的产品、适当的价格、适当的渠道和适当的促销手段，将适当的产品和服务投放到特定市场的行为。

公司目前的市场主要集中在高速公路领域，交通领域的安防监控只占全国监控项目的15%左右，其他领域的蛋糕还很大。

所谓的核心竞争力是企业应对于市场和竞争对手的优势所在，我们公司目前的优势在哪里呢？培育公司下一步的核心竞争力也应该一方面从产品性能提高，功能完善，质量稳定性等方面下功夫，另一方面加强市场销售力量，拓展市场渠道，构建合理，全面的营销平台。

3、营销队伍的建设与培养

各大区任务加重，增加人手迫在眉睫，一方面公司加强招聘力度，另一方面各大区经理也要积极想办法，可以考虑在当地发布招聘信息，每引荐一个成功转正后给予一定奖励。

4、销售人员稳定性问题

销售人员流动过于频繁，对公司的项目和市场工作带来很大的问题。
销售人员工资待遇问题

重新调整公司薪酬体系，更加合理，透明，建议公司根据个人工作和销售情况，

适当调整。

销售人员提成及奖励办法

重新调整公司提成奖励办法，总的来说对销售人员应该是以奖励为主，惩罚为辅，提高销售积极性和稳定性

二、2**2年工作重点

1、加强销售队伍建设，优化营销网络布局

市场如战场，要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，必须建立一只有共同目标、有激情、有战斗力、有凝聚力的营销团队。游击战固然灵活，但要取得市场的压倒性优势，还是需要相当规模的兵团作战

一方面加强各办事处的销售力量，另一方面根据市场销售情况和业务发展需要调整办事处管辖区域或者条件成熟地区新增办事处。

各大区销售工作转向大区经理负责制度，加强团队合作

2、强化业务培训，提高业务素质

市场的竞争归根到底是人才的竞争，只有建立一支高素质的职工队伍，才能迎接市场的挑战。

学习培训的主要内容涉及三个方面：一为产品篇，包括针对公司各种产品的设备特点、产品性能、用途特点以及和对手产品的差异等有关情况；二为市场篇，包括市场营销策划、市场分析及谈判技巧、销售网络建设布局等知识；通过系统培训，使得业务人员职业技能水平和综合素质进一步提高，为销售工作的顺利进行打下了坚实的基础。

3、把握行业市场信息，积极拓展业务渠道

通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业网站以及网络中标企业查询等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，努力作好基础信息的收集、整理工作，这也可以作为我们发展新客户或进入一个新领域的途径。必要时可以安排专人负责收集，整理，分配。

4、强化售前、售中、售后服务

售前：市场推广，技术支持

售中：项目跟进，合同执行

售后：服务跟踪，关系拓展

加强同市场，技术，财务、工厂售后等部门的合作完善沟通渠道，建立沟通流程。

A、市场部和销售部的市场拓展及配合

根据市场部前期推广计划，由各地销售人员提前做好沟通，争取能安排正式的培训，效果好，而且能更深入。

客户拜访类的培训，基本由销售人员就能完成，无须专门派人，从费用和跟进的持续性上更有利。

B、技术部和销售部的沟通和配合

技术部针对技术培训重新制作ppt，要显得专业，全面和清楚。技术方案和设备配置等，可安排设计一个标准模版，必要的时候加强一下销售人员的培训，争取让销售人员自行在标准模版的基础上可以自行编写简单的技术方案和配置清单。

C、财务部和销售部的沟通和配合就合同付款，财务报销，应收款催缴等定期定时的加强沟通。

D、生产部和销售部的沟通和配合

主要由产品经理进行沟通，安排专人负责跟进合同的执行和客户意见的反馈处理。

我们应该以服务者的心态，向用户提供最优质的产品和最卓越的服务，以应用为本，切实帮助用户解决实际问题。从华为

“狼”文化中的抢肉者到“蜂”文化中的酿蜜者、奉献者角色的演变，以及海尔“真诚到永远”的企业理念，都能使我们体会到企业应该由单纯的利润攫取者向忠诚的用户服务者的角色变革。我们愿意和各部门共同努力，使我们的产品质量和服务更加贴近用户需求。

四、结束语

“喜庆爆竹送玉兔，吉祥梅花迎金龙”，在新的一年里，我们将服从公司大局，听从领导安排，潜心挖掘市场，用心服务客户，争取取得更好的销售业绩。最后，诚挚的祝大家新春快乐，阖家幸福，大吉大利。

谢谢大家！

机械销售工作总结个人 第3篇

20xx年已经过去了，对于我来说，20xx是一个结束，也是一个开始。正式毕业，我结束了学生生活，开始了成为一个职场人；也结束了作为一名技术人员，开始迈向销售的生涯。经历过很多的挣扎，转折，还好我坚持下来，也很庆幸我依然能够站在这里，努力工作，尽管我有很多的不足，但是我有信心，也有勇气，能够不断改进，不断进步。

为了培养我成为一名销售人员，公司给我准备了很多的机会去接触这方面的工作，从开始的电话销售，销售助理，招投标等各个方面都给我很多的培训机会，我也从一无所知坎坎坷坷慢慢成长起来，眼下20xx年已经过去了，在这里给公司做一个汇报，也给自己一个交代，把20xx年的销售工作总结一下：

一、20xx年工作汇报

1. 销售助理任务完成情况

2. 销售工作完成情况

从8月份下旬开始，正式转销售工作，拜访60个，新增客户60个，有明确意向客户7个，完成一单销售合同。客户共完成销售收入22240元，利润10000元。

二、 20xx年工作总结、分析

1、 态度上

严重的不自信心理，老是觉得销售是一个十分困难的工作，没有足够的勇气去面对，一直在被动的立场上去工作，每一次都觉得自己还没有准备好，不够努力，没有自己坚定的勇敢的表达自己的想法，而且又有些心粗，不太重细节。

2、 销售技能

因为没有专业从事过销售工作的经验，又没有什么社会经验。觉得刚开始就觉得压力很大，每一天都是鼓足勇气、充满希望出去的，老是受打击。加上自己又急功近利，反而事与愿违，没有达到预期效果。

在与客户的沟通上面，谈判技巧较弱，销售工作是针对不同的行业不同人展开的，不同的行业有不同的需求，初期在接触客户时，对与客户的沟通上面，比较置后。没有办法掌握客户的真正需求与目的，不能够投其所好，不知道通过什么样的方式去展开工作，把自己认为合适的产品推荐给用户，体现在初期拜访客户的时间上，通常都谈不到重要的内容，谈话时间也是十分短。后来，拜访客户数量的上升和基领导的督促下慢慢的了解如何与客户沟通。

3、 产品知识。

在产品知识的熟悉上自己也只是了解深信服的产品，对别的品牌的产品都没有深刻的了解，有时在向客户推销时，不能很好的掌握产品的特点、使用方法，客户提出来一个产品有的时候没有听说过，不能够分析自己的产品跟别家的产品比较起来有哪些优势和不足。

由于以上的这些不足，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教同事业务知识，尽快提高自己的销售技能。

三、 20xx年工作展望

展望20xx年，从理念上：应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与领导统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

业务上公司也给我划分好了固定个地市首先，并划分好了不同的行业客户名单，和联系方式，一些客户的商机都是和去年一样的，要抓好商机，重点客户（行业客户）的开展。根据所分客户实力划分重点与非重点客户，安排主次拜访。对重点客户做到每周至少2次的拜访。抓住各单位的关键客户和内线客户，了解客户的资料，如职务、兴趣爱好、决策链等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握采购信息，前半年内完成至少2个合同，有5个以上重点客户。产品知识上，在半年时间内，一定要了解所有涉及到网络信息安全的产品品牌，能够分析出来这些产品互相比较都有哪些优势，适合在什么样的网络环境里，能够发挥出来最重要的作用。

意识上无论在销售还是产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

未来一年摆在销售面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，为公司创造好的销售业绩。

机械销售工作总结个人 第4篇

信用卡作为一种现代化的金融工具，它便捷、时尚、安全的特点正逐步被越来越多人所接受，随着我国市场经济发展，人民生活水平的提高，用卡环境的不断改善，信用卡市场蕴含着广阔地发展空间，但随着各家商业银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们广发信用卡在竞争激烈的市场中脱颖而出，成为我们信用卡营销人员所迫切关注的问题，以下是我在上半年信用卡营销工作中的一些心得体会。

作为一名信用卡营销人员，就一定要具备信心、耐心、恒心，掌握系列营销技巧，树立“服务营销”的意识，有计划，有步骤地走向市场。

一、首先是对产品的把握，熟悉信用卡的各项功能，站在客户角度分析，他办了我们的广发信用卡能给他带来什么？以我们广发信用卡目前的推广政策，在没有给客户增加任何经济负担情况下，我们为他在日常生活提供一个购物、消费的便利，同时又能享受我们广发银行高效、优质的服务，再加用我们信用卡附加赠送的赠品，我想只要我们耐心引导，大部分客户是不会拒绝的，只有充分地理解把握信用卡专业知识，才能让自己有信心走向市场推广。

二、与客户面对面的营销：这时就需要一定的营销技巧，营销技巧是我们在工作不断总结，完善出来的。首先在拜访客户时，就需要一个有吸引力、诱惑力的开场白，一个能让客户愿意与你沟通的理由，当然针对不同类型的客户，不同的场合就要有不同的开场白，当客户愿意同你坐下沟通时，最好在该单位(有人缘，有一定权力)的人中找到一个突破口，希望能借用他的影响力来帮我们营销，达到事半功倍的营销效率，当然也不能全指望他帮你推广信用卡，当突破口打开后，还要善于分析客户心理，利用好整体效应，跟风效应，普遍客户都有一种心理，当某个客户先办下信用卡时，他的心理还是有些疑问“到底办了卡广发能有这么多好处吗？会不会只是我一冲动”，这时他通常会鼓动其它同事办卡，因为他会觉得，只有办卡的人越多，才能证明他的选择是对的，当这种办卡气氛挑起时，一定要捉住机会，速战速决，缩短客户考虑期，争取该单位大面积办卡，当该单位推广工作结束时，顺便向他们索取转介绍，这样可以使我们客户资源不会枯竭，一个客户营销工作的结束，也是另一个客户营销工作的开始，多走些捷径，少走些弯路。

三、在营销过程中，我们经常碰到一些客户不同的拒绝，这时需要我们对客户的拒绝做出最敏捷的反应，要在日常工作中不断总结，做到成竹在胸，从容应对，做出有效拒绝处理。以下举一些常见的客户拒绝及应对方式：

(1) 我身上有好几张银行信用卡，我不想再办信用卡了”这种类型客户通常收入高，工作稳定，是各家银行所争取的目标，同时也比较了解信用卡的一些实用性。应对：应重点突出我们广发卡与他行信用卡对比优势，如我们免息期是最长的，我们积分最优惠，我们可在免息分期购物，我们办卡成功有送赠品，同时我们申办简便，效率高，服务好，“在不增加您任何负担下，我们免费帮你办一张广发信用卡，让你多一份用卡的选择不是很好吗？”

(2) 我平常习惯都只用现金，我不需要办卡”这种类型客户应着重介绍信用卡的安全性、便利性，鼓励客户养成刷卡消费的习惯。应对：“如果办了我们的广发信用卡，在给你带来方便快捷的生活方式同时，又能享受积分奖励，免费赠品以及广发银行的优质服务不是很好吗？”

(3) 你们广发网点太少，还款不方便”。应对：“的确目前我们广发网点较少，但我们正在不断扩张网点中，而且针对还款我们目前有多种方式，比如你可以再办一张自然人生理财卡，做捆绑自动还款，当你用信用卡刷卡后，我们理财卡会在你的信用卡到帐日的最后一天自动还款，你可以先从信用卡透支消费挣积分，这边在理财卡上挣利息，而又不必担心错过最后还款期，这不是一举两得吗？同时我们每个月还会给你寄送对账单，让您明明白白消费，适时掌握自己财务收支状况。”

综上所述，我个人感觉无论是哪种类型的客户，无论他有几张信用卡，只要他还没办我们的广发信用卡，都是我们目标客户，只要我们有针对性突出我们广发信用卡优势，掌握各家商业银行信用卡最新动向，正确引导，都有可能成为我们广发信用卡的服务对象。

四、完善售后维护，打造广发银行企业形象及良好的个人形象。做为一名广发信用卡营销人员就有责任维护市场的良性发展，突出我们的“服务营销”，鼓励客户开卡消费，让客户真正体验信用卡从拒绝—认同—感受—享受系列进程，同时借此机会带动我们广发品牌其它金融产品业务及推动该单位的信用卡业务的二次开发。

以上是我近两个月的经验总结，同时在营销过程中也发现了自身的一些不足，比如金融专业知识的欠缺，我想下步工作中将在推广信用卡同时，多学习接触我行其他金融产品，更好地实现交叉营销。

机械销售工作总结个人 第5篇

1、人员招聘：为保证新项目的顺利销售，今年销售部重点在储备人员，自x月开始，经过招聘、培训、筛选和个别销售人员的流动后，目前销售部共有销售人员x名，均较为稳定。

2、培训工作：今年销售部最主要也是最重要的工作就是培训，自x月开始到x月，近一年的时间销售部全员均在做系统而全面的培训。x月和x月重点针对第一批招聘的销售人员进行培训，为提高培训效果，另聘请了专业讲师进行授课。由于第一阶段销售人员综合素质和稳定性都不够理想，第一阶段培训后，只留老员工在公司继续工作；x月开始，公司调整招聘思路，新招一批没有销售经验的大学生，综合素质、稳定性以及上进心均很理想，经过x个月的培训，均掌握了房产销售的基础知识。为了明年项目顺利销售，培训工作目前仍在有序的进行。

3、市场调研：20xx年，因为新项目未开始进行蓄客，培训之外，给销售人员又增添了更多的机会和时间去实践培训内容，也就是做市场调研，从x月开始培训起，结合实践课以及配合市场部做调研，销售部先后开展全面的调研共计x次以上，包括新项目周边楼盘调研、同质楼盘调研、商铺和车位调研以及全市性的整体调研，经过调研锻炼了销售员的分析能力，并增加了对全市所有楼盘的熟悉，从对房产市场的陌生到目前的基本熟悉，在这近半年的锻炼中，均有一定的效果，并且很显著。

4、老项目收尾工作：20xx年上半年直到x月底，除去平时培训之外，销售部重点工作就是在持续对老项目尾房和商铺进行销售和租赁，同时在7月底配合物业公司对新业主办理入住，截止目前，仅剩余x户未办理完入住，客户的盯催工作仍在继续中。

6、日常管理：由于新项目没有启动，老项目又进行了收尾，销售人员日常开展的业务工作就相较减少，多数时间在公司报到，仅x月一个月销售员在新项目售楼部进场模拟工作了一个月，对案场日常工作的开展进行了熟悉。目前经过规范，销售部每日晨会、周会以及月度会议均按时召开，自10起又对全员开始实行了绩效考核机制，从制度和执行力上对销售部全员进行规范和强调。

7、其他工作：主要是配合市场部做市场调研以及年底配合公司做好年会的策划和节目编排工作。

综上所述，20xx年主要以团队的建设、人员的培养为主要工作，经过近一年的努力，目前团队人员较为稳定，凝聚力也较强，协作力较好，整体团队的执行力也有所提高，对于制度的遵守也日渐规范。

机械销售工作总结个人 第6篇

我很荣幸进入江苏省苏杭教育集团(修改成自己工程机械修理工相关工作岗位实习单位)开展工程机械修理工岗位实习。为了更好地适应从没有工程机械修理工岗位工作经验到一个具备完善业务水*的工作人员，实习单位主管领导首先给我们分发工程机械修理工相关工作岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老前辈对工程机械修理工岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

在实习过程，单位安排的了杜老师作为实习指导，杜老师是位非常和蔼亲切的人，他从事工程机械修理工相关工作岗位领域工作已经有二十年。他先带领我们熟悉实习工作环境和工程机械修理工相关工作岗位的工作职责和业务范围，之后他亲切的和我们交谈关于实习工作具体性质以及工程机械修理工相关工作岗位容易遇到的问题。杜老师带领我们认识实习单位的其他工作人员，并让我们虚心地向这些辛勤地在工程机械修理工相关工作岗位上的前辈学习，在遇到不懂得问题后要积极请教前辈。

毕竟是人生第一次在工程机械修理工工作岗位上，所以真正掌握这一份工作是需要一个过程的。一开始我对实际工程机械修理工岗位的工作内容比较陌生，都不太清楚自己的工作范围和职责，对实习单位的情况也不太了解，不过杜老师会告诉我怎样处理自己在工程机械修理工岗位上遇到的问题。慢慢的我也就熟悉了自己的工程机械修理工岗位工作内容，在工程机械修理工岗位上的一些棘手问题也能自己独立解决，每天把工作做得井井有条。

在单位实习期间，我从事的工程机械修理工工作岗位相关的工作之外，还负责协助其他部门的日常工作，包括制定计划，利用新学习的工程机械修理工相关工作岗位业务知识处理相关文书。

机械销售工作总结个人 第7篇

我是公司__市__电脑城的一名销售员，是来自__大学的__专业的一名实习生，在离开学校时，我便语公司签订了顶岗实习协议，如今实习时间已经到期了。我本人将回到学校参与毕业答辩等事项，在此，我想谈谈我在这段时间实习里的感受与想法。

我还在学校的时候，我就已经开始着手找工作了，在离开学校前，也拿到了公司的入职信，所以在放假的第一天，我就来到了公司上班。至今，也有了五个月的时间了。在这五个月里，我从一个刚刚入职的菜鸟，成长到了熟悉产品方方面面，成为一个销售组的组长。也从刚开始面对陌生人时有些紧张而出错的不适，变为如今能从容应对各种顾客并对他们的问题进行回答。我的进步，无疑是巨大的。有时候我自己也很吃惊自己能够转变的如此之快，适应性也如此的强。但我也知道，这都是我自己努来的结果。没有人天生就是王者，所有的一切都是靠着自己的打拼才能站住脚。

我们做销售的，靠的就是好情商、好记忆、好口才。想要在岗位上站住脚，首先就得像同事们学习经验和知识。所以要和他们打好关系，这就得靠着高情商了，让同事们觉得你是个值得信赖的人，积极好学。他们也会乐于去帮助你成长，帮助你进步。不会的知识，就去问，就去学。无论是问也好，跟着做也好，或是去给同事们当劳力帮他们搬东西。只要能让自己得到提升，吃点亏吃点苦又算什么。不仅如此，平日里还要多看一些与销售相关的资料和书，这就得靠着自己的好记性了。

机械销售工作总结个人 第8篇

本人从事工业控制器产品销售，主要提供为机械设备之配套服务，在销售过程中，个人感觉是在销售过程中最大的问题就是客户进程（agenda）的问题，即，签一个配套总会花费较长的周期，这里存在的问题也是多方面的，通过一次与公司的台湾方面高层经理拜访，以及与多年从事销售的前辈讨论，加之一些实践，总结以为共享，并愿意更多朋友来发现其中问题，能够予以讨论。

分析客户进程比较慢的原因在于以下几点：

- 1、供应商更换动力不足：由于原有的供应商的稳定合作，即便产品有一些小问题，但是，尚不足以让客户积极的推动更换供应商的行为，即，在客户端缺乏动力。
- 2、信任的建立：更换新的配套设备将会有有一个信任度建立的过程，任何新品即便是再好的产品，客户都会需要一个过程去适应，然后才能讲有欲望去实现这个销售行为。
- 3、风险的存在，使用任何新品去配套都会有一个中间的不适应期，这个将会带给客户一些潜在的风险，因此，客户的积极性不是很高。
- 4、自上而下的推动力不足：客户方的自上而下的推动，即，在寻找合格客户的过程中对决策者的推动力不足。
- 5、学习的过程，由于配套产品涉及到应用软件开发，因此，而我们的产品非如同siemens，产品一样的广泛应用，这就造成客户端工程师去学习新的开发软件，尽管我们是源代码全开放的开发平台，但是，对于客户端工程师而言，都是一个需要学习的过程，人的惰性会造成其积极性不高。培训计划销售计划市场营销销售技巧电话销售更多...

结合这些问题，我们提出销售解决策略案

从以下几个方面入手

- 1、工业品促销

试用，由客户自行试用来评测系统的稳定性与可靠性，对功能与性能的评价来自客户。

此效果相对比较明显，即，由于，我们的产品在性能的稳定性上具有一定的优势（当然，客观的讲，我们不能讲就一定比siemens的产品更有优势，但是，每个产品的定位会有所不同，我们会以价格，贴标，代开发这几种方式来弥补品牌的缺陷）

2、高阶行销

由于高层经理会有较大的权限和知识面，并且能够快速的与客户端高层建立对等的外交关系，赢得客户的重视等等，这些都是高阶行销的便利，公司的高层经理就曾经跟本人讲，你不要认为我是你的上司，你应该认为我是你的销售员，你告诉我，那个客户需要我去和他来谈，那么，你就告诉我，我来协助你做一部分工作。

3、客户特殊收益

客户的特殊收益，就是要去挖掘产品除了本身作为一个控制器而言的技术功能，还要去挖掘其产品技术以外的收益，而这些都是围绕客户端的不同人员来展开。

一般来说，客户端的决策者情况分布为：

总经理：

在较小的公司，总经理会有较大的决策权限，一般，我们讲从企业的组织结构来讲，在小型的公司的组织结构都会比较倾向于直线制，这样高层经理拥有较大的决策权，而一般公司都会比较集权，毕竟分权的情况在公司里就会比较少一些，因此，为什么在管理学的组织结构讨论中只会讨论集权的弊端而不讨论分权的弊端呢？正是这个原因。

技术经理：

在中型或者较大的公司，技术经理会拥有较大的权限，或者，尽管，他们没有较大的权限，但是，他们的建议基

本上属于那种会比较权威的

工程师

对工业品而言，很多时候，工程师由于在其专业领域的权威性，特别是企业的技术骨干工程师，他们具有对产品的深厚专业功底，因此，他们来决定产品的使用，例如，有些公司的高层经理和技术经理都非电气专业出身，因此，电气专业出身的资深工程师就会有较大的决策权或者高度的建议采纳度。

采购经理

相对而言，很多公司的采购人员并非专业出身

缺乏对所采购产品的足够知识，所以，其工作往往仅仅是去实现采购流程，而决策权由前面所提到的三种情况人员来决定，但是对以下情况，采购人员则拥有了较大的权限。

a。标准件，有些产品属于标准件，例如低压控制产品，管阀件，所以，可以由采购自己来决定，因为，采购在较小的产品信息范围内拥有一定的经验与知识技能。

b。专业采购，即经过训练的专业采购，他们可能出身于专业领域，具有应用经验，例如专业的电气设备采购，专业的机械设备采购师，专业的化工原料采购，服装面料采购。都是具有较强的专业知识与广度，能够进行比较大范围产品信息的评判能力。

针对不同的情况，会有公关的侧重点的不同，一般，我们所遇到的情况大多数是由工程师来完成的，因为，工程师是最终的产品应用者，而且，由于我们的产品具有较强的专业应用技术，需要与客户端的设备工艺与电气工程师共同来完成，因此，工程师在即便没有决策权的情况下也是拥有较高的采购建议采纳率。

因此，我们的沟通主要是与客户端的工程师首先来进行，一般先是从技术块入手，来确认客户对产品的应用需求情况。

对于客户端工程师我们相信除了产品本身的技术收益以外还有一些其它的收益会去让他们积极主动的促进销售工作的开展。

1、个人收益，这个我们不去多谈，但是，会经常碰到这种情况，也是需要去处理的，但是，对于不同的产品，会有不同的情况，对于有些产品，个人收益的索取者范围会比较大，整个企业内部流程上的各个环节都需要去做工作，特别是对大型的机电设备如电梯，中央空调，建筑的暖通水电产品，智能与网络工程师，特别是在工程类销售，这块的利益瓜分者相对比较多，因此，公关也会比较复杂，销售成本非常高，公司需要一定的实力否则的话，就会比较难以切入。

但是，不同类型的客户又会有差别，对于国有企业，政府，事业单位而言相对会比较复杂，对于中小型私营企业，会比较简单，对外资企业也会相对简单，但是，不能不去从客户的暗示中把握其潜在个人需求，否则的话就会失去机会。

由于这块会涉及到一些灰色的交易，因此，处理需要慎重，这个地方是需要建立比较深度的信任才会比较合适，否则的话机会不多，因此需要较长线的投入。

2、客户的成就，对于很多工程师来讲，他们的业绩就来自于他们能够开发出更好的产品，而在成本上得到降低，花费更少的时间，这就是他们的工作业绩，这一点非常重要。

但是，很多时候，这一点会被忽视掉，很多销售只关注了技术方面的，而没有关注客户本身在这个方面的收益。

由于他开发了较好的产品，而且周期缩短成本降低，这从另一个方面为公司做出了贡献，因此可以做为其在公司地位巩固的一个方面，也会由于工作业绩突出而成为起在职业纵深方向发展的一个可以拿出手的东西。

3、成长的需求，客户端的工程师会从一个案中中得到

学习的机会，使得他们有机会通过一个新的方案采用而获得学习与成长的机会。培训计划销售计划市场营销销售技巧电话销售更多…

总之，销售的工作就是要客户端的建议者自行向其决策者进行推销，而，另一方面，销售亦需要配合其进行该项工作。与客户端工程师共同去讨论其有效的建议方式与方法，时机与进程控制。

推的技术就在于一个自上而下的执行，从客户端高层入手去推广，配合高阶行销，而且在工程师端对其进行一个思路的切入，使其认识到采用这个产品不仅仅得到的是技术上的适合，而且在其它方面的收益也要被囊括进去，这样才会使其能够比较快速的去推销。

4、促进成交

进程还有一个问题就是要适时的去促进成交，客户很难讲要自行去提出成交要求，除非这个产品是只有此店的情况，客户会比较积极的寻求合作，但是，目前的市场情况是这样的产品实在是太多了。

5、指挥与协调内部与外部进程

内部服务与客户承诺的衔接，事实上，对于工业品而言，内部工程师也往往扮演一个重要的角色，内部的服务工程师，应用工程师，技术总监都会成为一种销售的力量，他们从服务的角度为客户提供了较好的满意度，从而促进了客户的进程加快，而在很多情况下，由于工程师与销售之间存在的观念与工作方式方法的差异，使得工程师往往会与客户端的人员产生不能实现销售端承诺的情况，工程师会认为这个技术实在难以实现，而销售却向客户进行了承诺，这意味着他们的工作量与难度的增加，而如果是一个比较负责的工程师就会比较妥善的处理，但是，有时候，工程师反倒由于我行我素而使得客户端不满意。

因此工业品销售是由以下几个部分构成：

1、人员销售：即销售的直接推销。

2、高阶行销：由公司的高层进行销售促进。

3、工程师销售：即，由工程师所提供的服务来展开对客户端的满意度建立与推进。

4、服务销售：由售后服务端的销售来完成满意度。

5、全员销售：公司的每一个人都需要建立一种销售意识，例如接电话的小姐，一定要能够比较礼貌与符合礼仪的接听电话，而其它任何接电话与不相关的人员也要能够保持一些比较好的礼节与为客户着想意识，财务与后勤也要去能够保持比较规范的服务理念。

一个销售案子会涉及到方方面面，你为什么能够拿下这个客户，并不是你的竞争对手就一定很差，而是你们做的比他更好，如果我们有十个因素来影响客户采购决策，可能前面九个你的竞争对手都和你一致完美，而这九个都是与工程师服务，销售推进相关，但是，第十个可能就是你的公司的其它不相关人员的服务会比较不理想而造成了你的处于劣势，如果其它九项你得了90分，但是，你在这个不相关人员的礼节上出现了5分，结果，你的对手这方面比你做的更好，他拿到了十分，因此，他100而你只有95分，因此，你的几乎完美却输在了一个不相关的人员身上，你不知道会有多么冤枉

机械销售工作总结个人 第9篇

实习目的是，通过工程机械修理工相关工作岗位实习使我了解以后再工程机械修理工相关工作岗位工作的特点、性质，学习体验工程机械修理工相关工作岗位工作的实际情况，学习与积累工作经验，为以后真正走上工程机械修理工相关工作岗位做好岗前准备。

同时通过工程机械修理工相关工作岗位的实习，熟悉实际工作过程的运作体系和管理流程，把自己所学工程机械修理工工作岗位理论知识应用于实际，锻炼工程机械修理工工作岗位业务能力和社会交际实践能力，并在工作中学习工程机械修理工相关工作岗位的新知识，对自己所学的知识进行总结并提升，以指导未来在工程机械修理工相关工作岗位的学习重点和发展方向。

机械销售工作总结个人 第10篇

通过这次毕业实习使我对轮式装载机有了比较全面的了解和比较直观形象的认识，也为自己从事毕业设计奠定了基础，同时获得了工作装置比较详细的资料。通过听现场技术人员的讲解更加体会了理论和实际的差距，清楚了以后走上工作岗位后应该脚踏实地的和前辈学习，应该努力的使自己所学习的理论和实际相结合。

这次实习后对装载机的整体结构有了更具体的认识，更看到了各个系统的布置情况，还看到了大型的轮式。听技术人员清楚的讲解了轮式装载机的整体布置和主要性能参数，师傅很认真的给我们讲解了装载机的工作原理和结构。而且在实际中看到的铲斗比我想象中的大了许多，果然在图纸上的和实际的在直观上有很大差距。

这次实习老师给我们很大帮助。在实习过程中给我们讲的知识让我们受益匪浅，让我们懂得理论和实践结合的重要性，相信这次实习对我们以后的工作都将有很积极的作用。

随着20xx年的逝去，在这近一个多月的时间中我通过努力工作，也有一点收获，年终对于自己的前段时间的工作，做一次总结，目的在于吸取教训，提高自己，一至把工作做的更好，更有效率，同时自己有信心也有决心把明年的工作做的更出色。下面我对以前的工作进行简要的总结：

我是20xx年十一月底到公司工作的，通过近一个多月的学习，对产品有了初步的认识，由于以前没有从事过刀具销售的经验，缺乏对刀具产品销售的经验和行业知识，仅凭对销售工作的热情，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习知识，一边摸索销售市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，请教经理，和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案。

通过不断的学习，了解产品，同时收取信息和积累经验。现在对部分产品有了大概的认识和了解。并且学习怎么发掘客户，把握客户。在不断学习产品知识积累经验的同时，自己的能力与水平也在不断提高，我们的产品价格是具有相当大的优势，因此我有信心去做好它。

对于刀具系统了解还不够深入，对于公司的销售流程等问题掌握的比较薄弱，自己在以后的学习工作中加倍努力积极学习。明年的工作计划如下：

一、开发新客户资源

二、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，把学习业务与交流技能相结合。

三、不断发掘工作上的失误，并及时更正。

四、完善对产品的认知，达到十分清晰的把产品信息传达给客户。

五、了解同行业产品的性能、用途、优劣。

六、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。

以上就是，我对过去一年的总结，也是，我对新一年的计划，20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

过去的两个星期中，在老师的带领下我们开始了对“土木工程测量”这门课程的实习。

土木工程测量这门课，是需要理论与实际结合的。实习是大学生活的第二课堂，是检验真理的试金石。在课堂上，书本中抽象的叙述说明往往使我们一下难以很好掌握，但当我们面对着实物实际的操作后，我们将能非常迅速、牢固的掌握相关的知识点。更重要的，实习能使我们在能更加熟练、精准的操作基础上，更贴近实际运用的作业，及独立的完成所需的测量实际任务，这样也是大学生锻炼成长的有效途径。所以，深知实习重要性的我必须认真的把握好这难得的学习机会。

现在回头看来，两周的实习酸、甜、苦、辣俱全。我们的第一项任务是建筑物放样计算。在实习的第一天，由于对计算方法的不熟悉，我们的计算结果一直误差甚大，只能通过不断对照书本，与其他组的组员共同探讨查找问题，慢慢更正。由于计算公式比较复杂，加上反复的计算，使得大家头痛手酸。有些组员脸上也显出沮丧的情绪……直到第二天，当我们的数据结果终于与放样后的实际结果相符，我们才感觉到苦尽甜来。另外，我们的第二项任务是四等水准测量。当我们辛辛苦苦花了一天时间好不容易测完了学校一圈的数据，收工休息时，却被负责计算的组员告知闭合差不合要求，那就意味着我们一天的努力化作乌有……每天的每天，我们都必须在酷暑或雨水的陪伴下，扛着仪器携带着相关计算物品，在学校内外紧张忙碌，连午休时间都舍弃。下午测到几乎放下仪器又开始上选修课……我们的精神和精力都消耗了不少。

从这两周实习的日子中，我从中得到很多更宝贵的东西：

首先，通过实习，让我发现我在*时学习中存在的很多知识漏洞。课本上介绍仪器使用的知识都比较抽象，到了真正实践中的时候，我们未能很好把书本知识应用到实践中，还需要老师再次进行指导。在近距离的接触这些实物，能我更牢固的掌握相关的知识点；也能令我提高对仪器的操作的熟练、精准程度(比如能够迅速对中整*)。

其次，通过这次实习，有利于培养我做事严谨、认真、不畏艰难困苦的作风。不论是对中整*时的重复精确瞄准还是在放样计算时反复检验计算数据(以确保放样时的原数据正确)，每个步骤都尽量做到脚踏实地、一丝不苟，使误差尽可能的减小，及时发现错误及时检查；不论外界的环境的恶劣，克服一下就算不了什么；正确面对困难，学会静下心来耐心的思考分析问题，能够独立借助书本找出解决途径。做事要又负责的态度，若因为自己而造成了错误要主动承担并积极补救。

第三，通过实习对培养我们团队协作精神有促进作用。它增进了同学们之间的交流和团结，互帮互助，分工合作，共同面对、解决困难，共同寻求如何更快更好地完成任务的方法，提高小组工作效率，确保进度的完成。

再有，我发现我们实习经验还较欠缺，在发现问题时不知如何解决。比如在做四等水准测量时，记录数据中突然出现两个“红+K-黑”差值达100多，当时不知是怎么回事。之后明白是前后尺拿调换了。

这次测量仪器的使用和实地的测量实习工作的开展，让我们更直观接触到了土木工程测量这个学科，也为我们今后走上工作岗位后，更好更快地使用仪器、控制测量发放奠定了坚实的基础。也让我们明白了，土木工程专业的实际操作性强的特点，触发我们今后要更加努力学习专业知识，并要加强理论与实践相结合的方式方法，从本质上提高自己的专业水平。因此，实习在大学生活中是非常重要的。一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用，才能得到丰富、完善和发展。大学生成长，就要勤于实践，将所学的理论知识与实践相结合一起，在实践中继续学习，不断总结，逐步完善，有所创新，并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力。以后我会珍惜每次的实习机会，多去挖掘课堂上无法获及的东西，为自己事业的成功打下良好的基础。

为时三周的测量实习即将结束了,虽然开始时大家都感到好累,但看到我们的收获我们大家还是很高兴的。我觉得自己学到了很多的东西。对以前零零碎碎学的测量知识有了综合应用的机会。控制测量和地形图测绘过程的整体概念有了一个良好的了解,我学会了更熟练的使用水准仪、经纬仪等测量仪器与工具,并且全站仪有了一些基本的认识,对较好的掌握图根控制测量、地形图测绘的基本理论与方法,很好的巩固了理论教学知识,提高了实际操作的技能。原先老师在课堂上讲解的测量知识也都在实践中得到应用,并发挥了重要的作用,从而相互对照将我的测量知识和水平提高了不少,现在想来这场痛苦的实习是必要的。

同时在这场实习中让我再次认识到实习的团队精神的重要性：每个人的一个粗心，一个大意，都可能直接影响工程的进度，甚至是带来一生都无法弥补的损失。一次测量实习要完整的做完,单靠一个人的力量和构思是远远不够的,只有小组的合作和团结才能让实习快速而高效的完成.这次测量实习培养了我们小组的分工协作的能力,增进了同学之间的感情。虽然有时间我们会因为一些实习中的自己的想法和大家吵的耳红面赤，但大家都想着这样把要完成的这次实习完成的更加完美。

在这次的实习中我们对以前的学习又有了更深刻的认识：

1.

水准测量。学校水准路线，这个主要是为了给以后的做导线测量奠定基础.在检验所测数据的时候，做到发现错误立即解决对读数超线的时候立即返工，同时还发现第三测量工作一般都在规定的记录表格上如实地反映出测、算过程和结果，表格中有计算校核， $\sum a - \sum b = \sum h$ 这只说明计算无误，但不能反映测量成果的优劣。外业结束后，进行高差闭合差的计算，在限差允许的范围内，即按水准路线长度或测站数进行调整，若超过限差，必须重测。只到合格为止。

2. 角度测量。在角度测量对于我们专业科的学生来说要求非常高，用的是DJ-2的仪器。这就要求我们一直都秉着做事严谨的作风，对于每一个细节都不能马虎。在每一个间歇点上，检验如果超限则立即返工重测。在实习中为了避免大的误差我们都总结了不少经验，例如我们采用盘左和盘右观测取平均数的方法，可消除照准部偏心误差、视准轴不垂直于横轴、横轴不垂直于竖轴的残余误差。但竖轴倾斜误差不能采

用此法消除。竖直角观测时采用此法可消除指标差的影响。又如在短边上的端点观测角度时要特别注意对中，照准目标时要尽量瞄准目标的底部，因为它们对测角的影响与距离成正比。为了消除度盘的刻划误差，需要配置度盘的位置，每测回变换进行配置。在角度测量时我们遇到的主要问题是主要是仪器下沉和路边行人带来的影响。由于做导线的时候选点都较远，过往的车辆行人都是很大干扰，所以有时候必须在人少的时候抓紧时间干。角度测量过程中，让我们都看到了严谨作风在干活中的重要性，经过角度测量后我们更好的团结到一块。

3.

做导线的最后一步是测距。在完成了角度测量之后，邓老师和高老师又让我们见识了一种新仪器：全站仪。教了一些关于全站仪的基本操作，对于全站仪的快速对中整*，在仪器上的一些测距等一些操作，对于这种仪器我们都有了更深的认识。在2位导师兢兢业业的带领下，我们迅速熟悉了全站仪的基本操作。

最后经过每个组员的和谐工作我们也完成了图的工作，看到我们花好的图大家也都兴奋不已。如今的测量也算接近尾声了，感觉收获真的不少，当然其中不乏老师的教诲和同学的帮助。今天还于我们组的同学交流测量中的经验大家感觉收获都很多，有的说仪器的展点很重要关系到误差的大小，对于架仪器及测量的速度可以说是一次飞跃，在我们面临各种问题的同时我们也学会了解决问题的方法。对于以后踏入社会有了一个很好的的接轨。感谢学校给我们的这次机会，让我们能更好的迎合社会需求

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他是我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，他让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，有增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。然而，我现在虽只是一名大二学生，也经历了为期两周的会计实习，虽然是在学校的教室里，却也令我受益颇多。

企业概况是从老师发给我们的《企业会计实习指导书》上了解到的，是一家股份制企业。首先会计分录要先做出来，为以后其他工作打下基础。在做会计分录的过程中，可以说是遇到了很多困难，有时漏写，有时又写不明白，弄得迷迷糊糊的，此刻，我才发现自己还有许多欠缺的地方，还有很多要去学习。虽然过程有点迷糊，但还是成功的完成了。其实只要做好基础工作，填好会计凭证，剩下的就很容易了。尤其是当资产负债表和利润表全平时，心里说不出有多高兴了，原来完成一件事情可以这么有成就感。

在手工模拟中，由于我们是第一次接触会计账簿和报表，出现了许多错误，也浪费了一些账簿和报表，但我们知道了如何去填写以及在填写过程中应注意的问题，在上机中也深有体会，稍有错误，就会产生很大的误差，报表很难平衡。同时我也体会到细心谨慎的重要性，从事会计工作，真是半点都马虎不得，尤其是自己真正从事这份工作时，虽说会计实际上就是记账，看上去有点像小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的，因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算的，不像在学校，错了还可以用刀片把它刮掉，在企业里，每一个步骤会计制度都是有严格要求的，例如说：写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，这样才能作废；写错摘要栏，则可以用蓝笔画横线并在旁边写上正确的摘要，而且摘要一定要靠左写起不能空格，以防止摘要栏被人任意篡改；对于数字的书写也有严格的要求，自己一定要清晰端正，按格填写，不能东倒西歪，并且记账时要清楚每一明细分录及总账名称，不能乱写，否则总帐的借贷双方就不能持平。如此繁琐的程序不该有一丁点儿马虎，毕竟不是做作业或考试时出错了就扣分而已，也不是实习时只是表面的数据，而是关乎一个企业的账务，也关乎自己所承担的责任。

上机操作也是很重要的一部分，由于时代的发展，社会的进步，计算机已经是会计工作中不可缺少的工具，使用计算机可以快速的完成算账的工作，使用软件也可以省很多事情。然而，不论是手工还是上机，都要全神贯注，处处要小心，要谨慎。

会计实习是大学生一个极为重要的实践性教学环节。通过实习，使我了解到会计在社会实践的运用。通过实习培养和锻炼了我综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，更好的运用所学的知识。在运用会计的过程中要懂得去避免一些不好的因素，在能够发挥自身优势的前提下要把握好自身的标准尺度。

通过实习，使我在会计方面提高了很多，同时也体会到团队精神的重要性。此次实习是一次美好的经历，对我以后的工作也将会有很大的帮助。在这次的实习中，我明白了很多事情，也改掉了很多毛病。我知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变，毕竟学校太单纯了。为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地！

金工实习是高等院校学生进行工程训练、培养工程意识、学习工艺知识、提高综合素质的一门实践性的基础课。短暂的一个月时间，我们经历了铸造、锻压、气焊、电焊、钳工、车工这几个工种，也算是把基础工业的几个工种过了一遍。我觉得实习生活和以前想象的不一样了，实习不是一件简单的事，并不是我们的假期，不是一件轻松的事，而是一件劳心劳力的事。在这个短暂的四个星期内，我学到许多在课堂里无法学到的东西，并在意志品质上得到了锻炼。在实习期间虽然很累、很苦，但我却感到很快乐！因为我们在学到了作为一名技工所必备的基本知识的同时还锻炼了自己的动手能力。

前期的实习地点在大工工程训练中心，学习锻压，消失模，沙型铸造等方面的知识。

我组设计的消失模是一个创意的小便池，上书“来也匆匆，去也冲冲”背后框住一个安踏的logo，和keep、moving，在制作泡沫模型的过程中，初步熟悉了各种工具的使用，例如用电烙铁笔给模型上花纹，用切割机切割泡沫小部件，用通电电热丝切割整片泡沫等等。

沙型铸造分两步，先是简单的做一个模型，然后在接触一个比较复杂的，并以这个作为考试件。由浅入深，循序渐进。

中后期的实习在学校轮机学院工程训练中心进行，分别进行焊接，钳工，车工，数控车床方面的实习。

焊接是通过加热或加压(或两者并用)，并且用(或不用)填充材料，使焊体形成原子间结合的一种加工方法。听了老师的介绍，我才知道目前60%-70%的金属出厂后还要经过焊接(再加工)才能使用。由此可见焊接在工业生产中应用之广泛。焊接方法种类很多，而我们要学习的仅仅是熔化焊中使用最广泛的两种——电焊和气焊。

气焊，首先将铁板融化，然后再往里添焊丝。焊枪与焊丝分别以月牙形向前推进，但是必须慢且均匀，感觉有点像写毛笔字。

电焊，有了气焊的基础，再进行气焊就显得比较驾轻就熟了。而且只要一只手用钳子夹住焊条就可以了，比气焊还要好控制一些。所以在电焊的时候，我焊出来的药皮一敲就一长条都掉下来了，这和老师要求的标准一致，令我很高兴，但就是焊不直，让

我很郁闷，看来每一个工种不是那么好掌握的，但是几天下来，我感觉对焊接有了比较好的理解与实践基础，实习的目的也就达到了。

钳工，作为几个工种中最必不可少的工种，负责对金属进行初步的加工。我们实习的内容包括凿方铁，打磨*面，划线，锯掉多余部分，钻孔等等。钳工的工作就是要不怕累不怕苦，粗中有细，严谨认真。把面锉*的时候，必须一下一下来，把*面基本锉*之后(将第一步凿*面的深深浅浅的凿痕去掉)，然后可以用角尺刀沿着对角线看一下，根据透过光线是否均匀来判断*面上哪一点不*，或者可以把*面沾上铁粉或者粉笔粉，在*台上用力坐8字型运动，然后根据*面上的粉尘深浅判断*面上的高低。

车工。刚经历完钳工，感觉车工简直是太轻松了。但是很快老师就用各种案例告诉我们，车工是一个最危险的工种，轻则重伤，重则死亡。注意事项有上班时必须穿好工作服，女同学必须戴好工作帽。必须上紧各个部分，卡紧料，上紧刀。自动走刀时不要用高速走刀。车料一次不要过多。车的工序一般都是先车断面，然后开始车外圆，车外圆以从大到小，从前到后为要则。接着是精车，如果是车斜面，就应该在车完斜面后马上精车，然后再车退刀槽，这样可以留有修改的余地。最后可以用尖刀给工件做一下倒角。在整个5天的车工实习实习中感觉最有意思的就是车螺纹，抬杠进刀，压杠退刀，这个过程错一点都不行，对左右手的协调有很好的锻炼。最后一天是对数控车床的学习，在老师的讲解下，了解到很多在车工，钳工要几天才能做到的事情，用数控车床只要几个指令就可以很完美的完成。

四个星期的金工实习结束了。虽然很累，但我却学到了很多、

- 1、金工实习让久在课堂的我切身的感受到作为一名工人的苦与乐，同时检验了自己所学的知识。
- 2、了解机械制造工艺知识和新工艺、新技术、新设备在机械制造中的应用，培养、提高和加强了我们的工程实践能力、创新意识和创新能力。
- 3、我们同时也学到老师的敬业、严谨精神。有的老师会一次又一次地给同学演示如何操作，直到同学真正清楚。实习过程中我们也发扬了团结互助的精神男同学帮助女同学、动手能力强的同学帮助动手能力弱的同学，大家相互帮助相互学习，既学会了如何合作又增强了同学间的友谊。

——机械类生产实习报告 精选3篇)

机械销售工作总结个人 第11篇

武汉肯纳电子有限责任公司坐落于美丽的江城汤逊湖之滨，临近数所高校，交通便利;专注于工业测试与控制系统的研究开发和生产，是国内早期致力于张力控制系统研究的企业，迄今为止，已有十余年的历史。公司拥有实力雄厚的开发和应用团队，以科技创新、高质量的产品保障以及无间隙客户服务为企业发展主旨，致力于*印包机械控制系统、复合机控制系统、切割机控制系统的技术提升，以全面提升国内机械控制行业的竞争力为己任。

通过多年的研发，公司已形成了张力控制系统、张力控制器、手动张力控制器、张力传感器、张力变送器、功率放大器、ccd光电纠偏控制器、切割机、节能器系列产品，公司张力类产品广泛装备于国内印包装、纺织电线电缆等多种行业机械设备上。

公司特为广大高校电类专业院系设立生产实习中心，让学生在实习中心自己动手的过程中了解电子产品从生产流程，品质控制到检测手段等一系列生产过程，接触并了解当今最前沿的电子产品生产技术(smt表面贴装技术)及管理模式。让学生理论与实际相结合，为今后的工作打下良好实践基础。

机械销售工作总结个人 第12篇

一、实习目的与意义

毕业实习是我们大学学习阶段重要的实践性教学环节之一，是理论与实践相结合的重要方式，是提高学生政治思想水平、业务素质和动手能力的重要环节，对培养坚持四项基本原则，有理想、有道德、有文化、有纪律的德才兼备的技能性、应用性人才有着十分重要的意义。通过深入基层单位，了解当前茶产业发展现状，可加深理解并巩固所学专业知识，进一步提高认识问题、分析问题、解决问题的能力，为今后走向社会，自主创业做好思想准备和业务准备。

实习第一站：

一楼的一个专柜，__开业，现已算是老店，地处超市收银口，负一楼主要是超市，人流量不是很多。现店大概一个月能做10万左右，如果是中秋或者过年一个月能做20万左右。

实习第二站：

__年天福在此开业，是湖南地区的老店，人流量较多，此店是湖南业绩最好的店。平时一个月能做40万左右业绩，如果是在中秋或者过年能做80万左右。

实习要求

- (1)遵纪守法，严格要求自己，遵守地区门市店的相关规章制度；
- (2)保守商业秘密，服从实习单位工作人员的安排；
- (3)安全第一。实习期间注意人身安全、财产安全、公司各方面安全。

二、实习总结及心得体会

制定目标 辛勤播种

在学校待了两年是该出来锻炼了，得知实习地点为__时，我是多么地兴奋。__年9月，当火车驶入这片土地时，我们怀着无比激动的心情，终于来到了梦寐以求的城市。实习单位相关负责人到车站接我们，请我们吃饭，生活上更是无微不至的关怀，这让我们非常感动。踏入的第一个门市店，是我们的实习单位王府井百货(fncswx)我在那边度过了148天的日子，从人生地不熟到慢慢熟悉，这期间又快乐也有不如意。

机械销售工作总结个人 第13篇

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将20xx的工作总结作如下汇报：

一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。
- 4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任。
- 2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的'实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、配合手势向顾客推荐。
- 4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。
- 6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

- 1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。
- 2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而异。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势

三、努力经营和谐的同事关系

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

机械销售工作总结个人 第14篇

自进入上海诺诚半年多的时间里，承蒙公司各位领导，同事们的关心、照顾，使我对这个行业有了一定的认识，对工作方法等也有了一定的见解，并且在工作里不断地寻找自己的不足并加以改正，提高了自己的业务能力，现将本人在此期间工作职责，工作内容，工作流程做以简单总结：

一、工作职责

1、建立负责区域的医院档案，定期进行跟踪拜访。

2、建立负责区域的经销商档案，定期电话、上门拜访，建立关系，做好公司桥梁工作，保证公司产品的正常销售。

3、对所辖区域内销售额负责，达到上级交给的销售指标任务。

4、主动了解竞争产品，收集并记录竞争对手信息，努力做好知己知彼。

二、工作内容

1、按照公司的要求完成工作日报，并做好相关市场信息的录入。

2、定期拜访区域内的目标客户，了解他们的需求并提供合理的解决方案。

3、努力提高自身的专业知识，通过个人专业销售推广，树立良好的公司和产品形象。

4、配合公司做好学术会议的推广，向医院相关人员传递产品知识和信息，以提高产品的市场占有率。

5、完成销售经理下达的销售任务，影响并说服区域内的经销商推荐购买公司产品。

三、工作流程

1、遵守公司规章制度，按时出勤，按时参加各种会议。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/336033031041010243>