# 珠宝销售技巧演练总结(4篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-08

*珠宝销售技巧演练总结一一、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是vvs级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比...*

**珠宝销售技巧演练总结一**

一、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是vvs级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们可以先肯定说有(否则顾客可能扭头就走)，随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

二、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

三、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”此话立即引起顾客注意：“为什么?”“这是因为钻石的硬度非常硬，比红蓝宝石硬140倍，比水晶硬1000倍。如果堆放在一起就会损坏其他宝石”。……最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚钻石带给你们幸福一生”等等，要讲“情”字融入销售的始终。

四、总结销售过程和经验

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行经。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自己。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自己。

**珠宝销售技巧演练总结二**

光阴似箭，自从本人20\_年加入\_珠宝以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20\_年的\_月让我担任主管一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面;

1、认真的接待顾客，做到三米问好，一米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道;“满意!”是顾客的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得的，消极思想是销售的敌人。

对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。总之，在这一年里我工作并快乐着!

**珠宝销售技巧演练总结三**

珠宝销售员的销售技巧是会让很多珠宝销售员眼睛发亮的教材资料，尤其是在现在这个竞争已经到了极致的时代，要取得好业绩，更好的完成销售工作。

一线的销售人员必须熟读珠宝行业及产品知识，以充分认识商品特点。对自己所销售的珠宝，更要有良好的认知，方能有足够的信心利用这些知识打动顾客。作为一个成功的销售员，必须对店内的存货了如指掌，这样才能迅速向客人提供商品，无须客人久候，使客人对你有信心。小编认为销售员在解释商品优点时应可使用以下三点方法：

1、就品质强调价值解释的方法应视具体的珠宝及具体的顾客而定。

2、利用特点说明价值，要认识到珠宝的某些特点，正是顾客所寻求的价值所在;不要只是生搬硬套的说明珠宝的特点，而是要把这些特点演变成对顾客有用的“好处”、“优点”, 以可靠的、有条理的方式向顾客传递。

3、强调珠宝首饰代表情感能够触动顾客在情感方面的“需要”, 可激发出多种多样的动机，这时需要销售员根据消费者的言谈举止和行为方式作为判断， 进而提供有针对性的服务。 这些动机常见的有：求实、求新、求变、求便、求利、求趣、求优、求多、求美、求异、好奇、惠顾、储备、偏好、习俗、好胜、模仿、从众、威望、炫耀、超群、自我完善等等。在销售珠宝首饰时，如果能做一些有针对性的工作;这些动机都是我们可以利用的。

**珠宝销售技巧演练总结四**

20\_\_年上半年来，我们在分局领导的正确领导和上级主管部门的关心指导下，根据分局的工作方针和计划任务，始终坚持“人民电业为人民”的方针，不断提高供电服务质量，不断推进和深优质服务工作,确保了营业厅优质服务工作和各项工作的落实和完成。截止6月底老式磁卡表售电566945千瓦时253223.39元，共计1285户，cpu卡表开户及售电户61240户，13334093.29元，报装台申请受理新装4659份，容量：324647千瓦时,杂项票456份工作票，收费台和咨询台共计接待客户8万余户。主要工作如下：

一、 根据分局的计划和要求针对本岗位特点，有计划、有目标的编制班组年、季、月计划及总结，组织完成营业厅的各项工作任务、经济技术指标;组织加强班组建设，每周开展安全活动、政治学习、职业道德教育;每月开展一次业务培训、民主生活会和班务会议，完成上级领导交办的其它工作任务。通过学习使每位员工从思想上树立优质服务观念，认识到服务质量的好坏直接体现着企业的整体形象，影响着企业的社会形象。时刻牢记“人民电业为人民”的服务宗旨。真诚、快捷为客户服务。

二、 由于cpu卡表大量增加，其它邮政、银行自助无法办理，大量的客户都涌入大厅缴费，这样不仅给服务人员增加了工作量，也给客户带来许多不便，客户意见很大。为了让客户满意而归，大厅服务人员积极疏导，维护缴费秩序，尽量加快收缴速度，耐心解答客户提出的各类问题，截止今日没有发生客户投诉等影响优质服务的事件。特别是优质服务台的服务得到了客户的广泛好评。

三、 报装台在为客户办理用电手续时，本着让客户早日用上电的原则，及时采取有效措施和对策，实行“一站式”服务。继续推行“闭环式”管理，实行一个窗口对外，内转外不转，这样即方便了客户，又避免了闲杂人员进入办公区域，在一定程度上保证了楼内的安全。

四、 营业厅全面推行优质服务，贯彻落实自治区文明委《关于在全区窗口行业(系统)开展“文明杯”规范化服务竞赛活动的通知》、《关于印发“蒙电杯”规范化服务竞赛活动方案及考评细则的通知》要求，积极开展“蒙电杯”规范化服务竞赛活动。

五、 为了加强班组管理工作,制定了班组管理制度及营业站绩效考核实施细则 。建立健全营业站安全管理制度、收费人员管理制度。从营业规范和劳动纪律，工作人员的职责到工作人员的质量标准，都进行了细致的制定和考评。自运做以来，收到了良好的效果。对班组成员的积极性和主动性都起到了巨大的推动作用，提升了整体的服务质量和工作质量。

六、 半年来，营业大厅围绕分局的中心任务做了许多工作，但也存在许多问题，主要表现在：

1、随着市场经济的不断发展，而大厅人员年龄偏大，就如何进一步的提高服务人员的法律意识、营销意识、优质服务意识、责任心，更好的服务于客户等这方面的管理制度的要更新和完善。

2、每天不能保证大厅送款的正常用车，特别是周六日、节假日如果遇上急修车有急修任务，送款人员只能徒步送款，每日下午五点交款后所收款项收费员只能带回家，严重存在人身和财产安全隐患。

3、要严格执行各种工作票流程，使各项工作规范化、制度化、常态化。营业站在传递各类工作票工作中存在与各组之间的协调配合问题，今后我们要加强与各组的沟通，让“首问责任制”真正落实到实处，让客户满意。

下半年，我们将在认真总结经验的基础上，发扬成绩克服不足，着力解决上半年工作中留下的问题和隐患，为搞好优质服务工作做出更大的努力。

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