# 最新家具导购工作总结(5篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-08-17

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**家具导购工作总结篇一**

第一，将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。

这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

第二，关注客户，真诚表扬客户。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

第三，报价过程当中的计算器使用技巧。

家具导购员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

第四，愉快的接待心情。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

第五，不断更新自己的问候方式。

很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

以上就是我近一年来的总结，在以后的工作中我一定会不断加强自身专业知识和导购技巧的学习，成为一名优秀的导购人员。

家具导购工作总结篇二

1、\"精通\"产品卖点：

这是作为一名导购员的基本技能，首先必须要精通掌握产品的卖点，挖掘所卖产品的与众不一样之处(只要用心去找总能找到)，然后\"以长比短\"(就是\"以己之长，比人之短\"，这是个不能回避的现实，只是要充分掌握技巧，不能恶意攻击竞争品牌)，仅有这样，才能在林立的品牌中脱颖而出，创造良好的销售业绩，我们很难想象，自身对产品都不熟悉的导购员怎样去说服顾客购买

2、抓住现场\"机会\"：

作为一名导购员，每一天面临的竞争是很激烈的，在一些品牌众多的大卖场更是如此。所以，如何在过客匆匆的卖场中\"慧眼识真金\"--迅速识别哪些人今日必须要买，哪些是潜在顾客，哪些只是随便看看，哪些是其他厂家或经销商的\"卧底线人\"，都需要导购员日积月累，练就一身好功夫，然后果断地抓住机会，雷霆出击，针对不一样的\"顾客\"(广义的，来的都是客)采取不一样的应对措施，最终实现\"既卖了货，又做了宣传，还打发了#39;卧底#39;\"的有效销售。

3、找准顾客\"需求\"：

抓住了恰当的机会之后，接下来就是，针对真正的顾客，如何尽快地摸清他们的需求。同样是一种商品，就拿电饭煲来说吧，有人喜欢方便、图省事，就可能要电脑模糊控制的;有人喜欢实惠耐用、操作简单的，可能就要普通机械型的;还有人干脆就觉得大一点好，蒸馒头方便，于是就选择直筒锅;更有人追求时尚、享受生活，则选用液晶显示的。所以，电饭煲尚且有这么多种选择，事实上不论任何商品，只要导购员用心挖掘都能把它分出个abc，这样，在找准了顾客的真正需求之后，就能够做到\"看菜吃饭，量体裁衣\"，保证每位顾客都能满意而归。

4、触动心灵\"情感\"：

找准了顾客的真正需求之后，下一步要对顾客\"动之以情，晓之以理\"。一般来讲，除非是某个品牌的\"拥戴者\"或\"回头客\"，普通的顾客在刚刚接触一个品牌的时候往往会不自觉地带着一种\"批判性的怀疑\"，这时候如果导购员\"不识时宜\"或\"不知趣\"地走到跟前\"胡吹海喝\"，极有可能会遭遇顾客立马表示\"没什么，我只是随便看看\"的搪塞，这恐怕是我们每个人都不期望出现的结局。所以，我们不妨先从简单的问候入手，逐步深入，循序渐进，用最为有效的方式首先博得顾客的认同。只要他认可你了，下头就好办了，这时候你如果再把他逐步引导到产品上来，他就会不知不觉地上了你善意的\"圈套\"，顺从地跟着你的描述进入那美妙的产品世界。\"柳暗花明之际，正是水到渠成之时\"，这时候他要是再不买，他就会总感觉对不住你，你说，他能不买吗

5、将心比心，想想\"自我\"：

常言道：\"要想公道，打个颠倒\"，兵法有云：\"知己知彼，百战不殆\"。当今社会物质的极大丰富使我们今日是一种产品的导购员而明天或许就是另一种产品的顾客。鉴于此类现象的广泛性，我们导购员在商品导购的过程中，将心比心，在内心中设想自我就是顾客，自我如果来买，会有什么样的问题，会关心哪些方面，会在乎哪些服务，真正做到这样的话，那么导购技巧必然会在潜移默化中提升，对顾客的亲和力会在不知不觉中增强，服务意识会漂亮地再上一个水准，销售业绩便耀眼地迈上新的台阶。

另外，也能够很自私\"自私\"认为\"一切为了自我\"，事实上也的确如此，导购技巧提高了，服务意识也增强了，从而销售业绩也提升了，收入也就自然增多了，像这种\"利人利己\"的美事，又何乐而不为呢。

家具导购工作总结篇三

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20\_\_\_\_年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20\_\_\_\_年的工作情景总结如下：

一、用心锻炼自我的销售基本功

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自我。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了经过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

二、在工作中培养自我的心理素质

在工作中每一天都与行行色色的人打交道，他们来自不一样的行业、不一样的层次，他们有不一样的需求、不一样的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们应对失败、应对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感激工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，经过语言才能表达出自我的思想，在日常的工作中，我每一天都要与不一样的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

四、在20\_\_\_\_年的工作中努力拓展自我知识面

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学学校里学到的知识与技能。此刻的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出此刻两个方面：一方面公司培训不到位;另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在\_\_\_\_\_\_\_\_年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自我去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自我，此刻我已经能够自信的说自我是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，很多参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自我、为财富、为成功、为欢乐、所以作为一名优秀的导购不可是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

五、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每一天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，经过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，所以在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改善工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，仅有使工作真正的欢乐起来，我们的生活才能真正的欢乐。很庆幸我找到了一份能使我欢乐和充实的工作，我十分热爱自我的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!

家具导购工作总结篇四

在当今严峻的房地产调控下，穿梭于复杂的高端家居市场，挑战和探索是我工作的主题，在领导的支持帮忙下，我不断加强自我的学习，认真地对待自我的工作，工作本事和方法取得了必须的提高，为今后打下了良好的基础。现总结如下：

一、专业知识方面：

1)产品知识：加强熟悉后现代家具的生产工艺、和部分材料特点、生产周期。了解产品的使用方法、保养及维修知识;初步了解本行业竞争产品的有关情景;

2)客户需求：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的造型、功能要求。进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不一样的客户达成共识和业务范畴的交流。

二、自身修养方面：

1)工作中的感言。在领导的带领下，进行加强自我认识、分析、客户分析、合作单位分析基本素质培养，为我在以后的工作中做更全面的准备。我必须用行动来作为感激。领导给了我机遇和一个发展的平台，在您身上学了不少的为人处事和谈判技巧。相信在以后的工作当中，我定能在岗位中独立成长起来。这些都是我个人无形财富的积累。

2)职业心态调整。每一天，我都会从欢快激进的闹铃声中醒来，以精神充沛、欢乐的心态去迎接工作。

三、本月份的具体工作计划

1、落实三折页的制作及发放的方法。原则：发放精确定位，不能浪费资源。

2、紧跟高铁候车厅模特位的推进进度，寻求差异化的展示方法。

3、国际家居展览会，与会经销商的资料整理，细致地传递我公司的最近动态。详细记录每一位经销商的心梦想法，和经销商的背景需求情景。

4、出租车车体广告的落实，价格谈判等。

5、地区电影 院设立模特展示位的谈判

6、模块化小区活动物资准备及方案的落地。试谈判个别物业、广场、商场等人流密集场所，研究此方案的可行性。

7、电视、媒体作为备选投放媒体。

8、ipad券抵活动方案的落实和推进。

9、慈善义卖活动的研究。

10、外商客户地坚持跟进和联系。

11、进取去家居卖场熏陶自我的高端家居心态，进一步融入本行业的深层次领域去。与行业内竞争对手建立信息接收方案，包括人力资源信息、产品信息、营销方案信息、加盟管理信息等等。一句话--在不影响手头工作的前提下，多跑跑卖场，多发现发现问题，多学习学习竞争对手的处事方法和优秀案例。

12、研究同行业加盟整套管理运营办法，根据自身的优势和劣势，进行逐一节点论证。构成初步加盟办法，和内部管理控制系统。自我在第一个月的工作中。感觉，行业经验远远不够，细致观察本事和业务谈判技巧有待突破。期望能够尽快的提高自我的不足，发挥自我的优势，能更好的为自我以后的工作夯实基础，提高自我的自信心和工作技巧、工作方法。

家具导购工作总结篇五

销售是一个过程，得到一个客户联系方式，意味着客户愿意把你纳入到他的选择计划之中，这样就增加了成功销售的可能。卖场是收集客户信息最重要的单位，要加强卖场信息的收集工作。现总结：

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景;

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、产品生产本事、生产技术水平、设备情景及服务方式、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、顾客购买力情景，进行不一样区域市场分析。

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，方便能更好的和不一样的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不一样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应对不一样客户的不一样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，我必须会用行动感激你们。

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本事的提高，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，感激你们在工作中的帮忙。这些都是我知识财富的积累。

2)职业心态的调整。销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢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。我在那里想说一下：我把客户都已分类;有ab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，仅有这样才能有收效，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。“怎样拿到客户→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)自我工作中的不足。业务经验不够丰富，业务员的韧性本事和业务技巧有待突破，期望能够尽快的提高自我的不足，发挥自我的优势，能更好的为自我以后的销售业务和开展打好基础，提高自我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，并进取学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自我的销售技能。

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