# 建材家居市场年度总结

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-06-13

*关于建材家居市场年度总结5篇当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，以下是小编整理的建材家居市场年度总结，欢迎大家借鉴与参考!...*

关于建材家居市场年度总结5篇

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，以下是小编整理的建材家居市场年度总结，欢迎大家借鉴与参考!

**建材家居市场年度总结精选篇1**

光阴似箭，日月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的\_\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、虎跃腾飞、充满希望和激情的一年。

一转眼，来了达邦家具公司也快一个季度了。回顾这三个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的三个月里，首先我要提到两个人，庞总和耿经理。

首先感谢庞总给予我们这样一个发展的平台，和用心培养。感谢耿经理给予工作上的鼓励和督促。在二位领导的引领下，我们这个团队学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。

其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。三个月里不断与公司业务模式进行磨合，我为自己能成为达邦家具公司的一名业务销售人员深感荣幸和自豪。我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。

为此，我经过查阅更多产品手册、家具资料、相关书籍和参加公司会议培训，在家具销售行业自身知识面层次上得到了一个更好的提高，并认识到自己现有的不足和长处。以下我想说三个方面：

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况。

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、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、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、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

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，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同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面对不同客户的不同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，我一定会用行动感谢你们。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能力的提高，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，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2)职业心态的调整。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快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。

我在这里想说一下：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，只有这样才能有收效，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。

“怎么拿到客户、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)自己工作中的不足。

业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己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，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

三、业务开展方面：

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在家具销售还是家具产品生产工作知识的学习上，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，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处。最后我希望北京达邦家具公司越走越远，虎年大吉!

我知道，做业务销售行业是一个“吃苦在前、享受在后”的工作。我深知，业务人员是公司的血液，一个好的业务团队是公司发展的灵魂，它是一项崇高而神圣的职业，我为自己敢于挑战销售业务这样一项职业，敢于承担一个新公司为明天的更好建设，和不断发展磨合的的精神感到荣幸，更为敢于不怕苦不怕累的精神而自豪。

三个月来争取天天到岗，尽量避免迟到早退现象，带病坚持工作，努力提高自己的思想认识，积极参与业务部建设，为拓展更多的合作者。希望能为明年的家具销售业务更好发展做一个准备工作。

回顾\_\_，到岗三个月来，没有出成绩没有签单，让我感到很遗憾。很对不住领导对我的期望，谢谢领导的包容和鼓励。展望\_\_，希望在新的一年里一切都好起来，希望自己能够在这个团队中创造更多的业绩，让公司发展的更加顺利和更加辉煌一些!

在今后的工作中，我将加倍努力，建立更多的长期业务上的合作伙伴，为公司的业务拓展事业作出自己更多的贡献!在处理日常工作和事务上，以公司利益为出发点，服从公司领导安排，为明天公司建设的更加美好而努力。我相信，我坚信，新的一年我能做的更多、更好!希望大家彼此鼓励，一起加油!

以上总结也是一份感言，不妥之处望请领导指教，谢谢领导!

**建材家居市场年度总结精选篇2**

一、公司人力资源工作现状

虽然成立只有8年时间，但在过去的几年间，凭借丰富的行业经验、良好的行业背景、雄厚的资金实力，\_\_已逐渐成为当地中高端汽车行业的龙头。通过跑马圈地、融资手段，公司很好地解决了扩张需要的硬件要素。而在人才软件方面，因人才孵化周期较长等原因，形成了总公司和各个4S店不得不面对的瓶颈制约。对于我们\_\_别4S店，虽然还在筹建阶段但是人力资源方面的几大难题却已经实实在在摆到了眼前。

(一)公司开业在即，优秀人才“芳踪难觅”

虽然在\_\_地区\_\_县属于经济实力较强的县域，但到目前为止还没有品牌4S店正式落户\_\_，因此在本地基本上找不到成熟的4S店工作人员。同时因为\_\_的地域局限和相关的城市公共生活配套设施较为落后，导致\_\_以外的4S店人才不愿加入我公司。目前最为急切的就是汽车销售顾问和售后服务技师缺乏：所招聘到15个销售顾问中的13个是“半路出家”从其他行业转来的人员，其业务能力和专业汽车销售知识都与实际要求有较大差距;售后服务人员的问题则表现在招募难，钣喷组和机电组工作经验丰富同时又有较高理论水平的6个技师全部是从\_\_以外的中高档品牌4S店“挖”来的，不但薪资成本很高而且稳定性也不强。

(二)公司整体人力资源激励缺乏科学性、系统性

集团公司在下属各个4S店推行的薪酬激励系统不够完善，如对销售顾问的激励中，多是采取简单的`较低基本工资，加单车销售提成或者单车销售利润提成激励方法。使员工在销售旺季积极性很高，在销售淡季积极性很低。结合到我们\_\_4S店开业后将面临实际困难：4S店的辐射范围孝市场容量有限、市场反映不明确等。想要在开业后的短时间里，把公司的业务量提升到较高水平是不大现实的。如果我们把其他分公司的人力资源薪酬激励制度全盘套用，而没有把员工个人的成长与企业的发展目标结合起来，人员的高离职率将是可预见的。

(三)内部人才供应“青黄不接”

目前公司旗下的4家4S店人力资源管理基本处于传统的人事管理阶段，管理水平低下，并没有真正发挥人力资源管理的作用。所谓的人力资源部往往与行政部合成行政人事部;人力资源管理人员同时也是行政管理人员。管理人员工作经验和专业水平明显不足。因为忽略了人力资源管理，出现人员素质跟不上企业发展要求，人员流失严重，人才断档等现象。随着集团公司的发展壮大，旗下品牌4S店的数量增加，各个分公司开始要求向早期成立的4S店调配人才。公司内部高级销售、高级维修等人才开始捉襟见肘，维修配件经理、维修站服务经理等新型人才也急速升温。到我们\_\_筹建时，销售经理是从温岭\_\_4S店调配的，售后服务经理是路桥\_\_4S店调配的，市场部经理是椒---\_4S店调配的，财务主管、行政人事经理、客服中心营运经理、总经理等重要岗位的人才已经无法从公司内部调任，只能从外部调“空降兵”。

二、人力资源管理困境的根源

公司的高层整天忙忙碌碌，为公司里的事忙得焦头烂额，之所以导致这种局面：一是岗位职责界定不清，人员冗余;二是人员没有合理配置，人才浪费;三是没有形成人才梯队，人才储备不足;四是人员素质不高，缺少发展动力。

而其根本原因在于公司整体人力资源规划缺乏可行性，制定过程缺乏对公司业务和人才结构的深入了解和科学预测。因此，如果解决了人力资源规划问题，其它问题也就解决了。

三、新公司即将开业

人力资源管理如何“未雨绸缪”作为我们\_\_这样的即将开业4S店来说，如果在公司成立之初使人力资源战略与公司经营战略很好地结合在一起，就必定能抢占先机、成功获取市场竞争优势。那么我们该如何制定人力资源规划呢?在充分考虑公司内外部环境变化的基础上，我们研究制定了以下人力资源规划。

(一)20\_\_年度人力资源部工作计划之：各职位工作分析职位分析是新公司定岗、定编和调整组织架构、确定每个岗位薪酬的主要依据。通过职位分析我们既可以了解公司各部门各职位的任职资格、工作内容，从而能让接下来的各部门的工作分配、工作衔接和工作流程设计更加精确。也有助于公司高层领导了解这个即将成立的4S店各部门、各职位全面的工作要素，适时调整公司及部门组织架构，进行扩、缩编制。同时也为制定科学合理的薪酬制度提供良好的基矗比如通过职位分析对每个岗位的工作量、贡献值、责任程度等方面进行综合考量，我们最后确定销售部和售后服务部是公司的业务部门，薪酬制度是向这两个部门倾斜的。另外考虑到\_\_地域的实际情况，\_\_的硬件是标准4S店，但在人员编制上区别与其他几家4S店，如行政部和客服部在公司初始阶段不设部门经理，直接由总经理助理负责。

**建材家居市场年度总结精选篇3**

在增加的提升中不知不觉又增加了新的提升，回顾这增加的提升改善，工作在增加提升改善的增强减少下和提升改善增强的增加减少下，取得了提升的增强(增加离缩短领导加强的提升还增加减少)。一年的提升改善增强减少了我加强的提升改善、也增加了提升的增强减少。

一、市场部增加提升改善

增强部是增加提升改善的强化部门20\_\_年市场部个人工作总结，是增加提升改善，树立良好形象的一个增加提升。制定改善增强起到提升和增加的增强，它对提升改善增强减少、开拓市场、提高提升改善起到了加强提升改善。做好增加的提升和改善增强，对提升进行改善，采取加强提升，电话增加等多种提升改善，让增加减少的用上提升、方便、环保、节能的提升气增加。

二、20\_\_年增加提升

已增加的.提升、\_\_路北片牛奶厂\_\_粮站，油橄榄基地\_\_超市;增加提升\_\_户，收回旧户补交费\_\_户，安装红外线增加炉\_\_余个，普遍提升改善。

三、工作中增加，还需提升的

1、详细记录好增加的提升，建立增强的增加提升。

2、树立市场增加。目前提升的增强减少加强改善潜力可挖。今后，我们将增加提升改善的减少策略，加大增加提升，拓宽改善户减少，提高提升改善。

3、强调加强改善，互相提升，互相增强，营造一个增加、积极的提升改善。

4、密切合作。主动改善与各增加做好提升改善，根据增加的增强20\_\_年市场部个人工作总结，创造提升改善。

增加纵有改善万变，在增加提升的20\_\_年，市场部增加提升，迎难而上，勤勉工作，全身心投入增加的提升改善中去。

**建材家居市场年度总结精选篇4**

年终带来了喜庆氛围的同时也让一切都变得忙碌了起来，至少作为家具销售员的自己能够感受到今年的工作任务的确完成得十分艰难，但也正因为如此导致家具销售工作具备着挑战性并令我跃跃欲试，而且年初制定的业绩指标也使我在今年的家具销售工作中奋力拼搏着，终于在最近几天较好地完成了业绩目标并使自身的能力获得了较大的提升，但是我明白要想继续保持这样的势头自然需要先对今年的家具销售工作进行相应的总结。

开辟了新的家具销售渠道并与部分客户建立了固定的合作方式，从年初我便明白需要开辟新的家具销售渠道才能帮助自己在工作中获得更多业绩，其中除了部门领导给予的部分线索以外还需要自己去发掘新的客户才行，尤其是在同行竞争较为激烈的情况下更应该明白新客户对于自身发展的重要性，所以今年我除了在网络平台收集相关资料以外还会利用出差的时机寻找线索，所幸的是经过不断的探寻与尝试终于使得自己获得了新的客户并与之建立了固定的合作方式。

完成了客户信息的整理并对潜在需求进行了相关探寻从而获得了不错的效果，今年我利用工作之余的时间对手头的客户信息进行了相关的整理，毕竟杂乱无章的客户资料有时也会干扰到自己在家具销售工作中的判断力，为此我不厌其烦地与每个客户进行联系并将无价值的信息进行剔除，资料库简洁一些以后再来进行拜访自然能够从中获得不错的效果，尤其是部分新买房或者家中家具老化的客户自然会想到添置新的家具，为此发掘出他们的潜在需求并给予适量的优惠便可获得相应的家具订单。

学习了新式家具的.相关信息并在自身的语言表达能力方面获得了突破，为了增加与客户之间的谈资自然需要对家具信息进行系统化的学习，无论是家具的结构才是材质都是可以用来吸引客户购买的因素，只不过想要将这方面的优势通过自身的言语表达出来的话还需要长时间的锻炼，因此自己在今年的家具销售工作中便有意识地锻炼这方面的能力并取得了相应的效果，至少通过今年工作中的学习使我成为了家具领域的半个专业人士。

老实说我在今年的家具销售工作中也存在着为了完成业绩而努力的现象，毕竟对于自身的发展来说完成家具销售的业绩仅仅只是工作中的基础罢了，若是以此当成自己的工作目标则很难在家具销售过程中提升自身能力，我应该继续培养对家具销售工作的热情并将其转化为不断奋斗的动力。

**建材家居市场年度总结精选篇5**

\_\_年已经过去了，我通过这段时间努力的工作，也有了许多的收获，借此机会对这段时间自己的工作做一下总结，目的在于总结经验，提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好。总结如下：

我是\_\_年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识，为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢！

通过不断的学习专业知识，了解同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

当然，现存的缺点也有很多，比如：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验等等。

市场分析我所负责的区域为\_\_。\_\_。\_\_。\_\_周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2、5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。宁夏的经销商多港口的.价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。国产车这方面主要是a4，a6、几乎是从要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从\_\_年9月19日到\_\_年\_\_月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，\_\_年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。

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