# 奢匠年中工作总结(热门15篇)

来源：网友投稿 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-06-08

*奢匠年中工作总结1过去的这段岁月里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我一年来走过的风雨历程，公司的\*\*和店里众姐妹们给予了我足够的\*\*和帮助，让我充分的感受到了\*\*们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。...*

**奢匠年中工作总结1**

过去的这段岁月里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我一年来走过的风雨历程，公司的\*\*和店里众姐妹们给予了我足够的\*\*和帮助，让我充分的感受到了\*\*们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的一年里，我在部门\*\*及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进一步的提高，现将本年度的工作总结为以下几项：

一、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

二、工作中的经验

作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”、“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客，当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道；“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、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、工作中的不足和努力方向

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项\*\*规章\*\*和业务知识，努力使思想觉悟和工作业绩全面进入一个新水\*，为公司的发展做出更大的贡献。最后祝愿本公司越走越好！

**奢匠年中工作总结2**

随着一场大雪降下，20xx年也走到了尾声，这一年自己在工作岗位上经历了成功也经历失败，现将本年度工作总结如下

一、工作方法

随着自己对业务的熟练程度的加深，自己也有了自己的工作方法，做销售工作主要是能够了解客户的需求，满足客户的要求，让客户能够购买自己的产品，然而该如何做到这些呢，我以为可以根据客户的类型制定不同的销售方法，为此我将客户分为以三种

1、即时客户

所谓的即时客户就是在短时间内需要产品的客户。这种客户因为种种原因会在短期内购买产品，并且会说明自己的一些想法，那么针对这些想法我会说出我们产品的闪光点来吸引客户的\*\*\*，在和这种客户交流时我想最好使用对比的方法，用相对而言得出自己的产品更适合客户，而不是一味的夸奖自己的产品，否则会使客户厌烦，这种即时客户最大的特点就是因厌烦而离开并很快选定另外一种产品，然而我相信只要自己能够掌握合适的方法，即时客户带来的也会是即时的收益。

2、意向客户所谓的意向客户就是他们在短时间内不会购买，而是在一段时间内持观望态度。这种客户之所以会观望是因为他们要找到最适合自己的产品，针对这种客户我会和他们保持持续的联系，向客户及时说明自己产品的特点和自己产品的更新，让客户了解最新鲜最及时的产品信息，让客户能够下定决心购买自己的产品

3、“随意”客户

所谓的随意客户就是这些客户可能只是逛街随便看看，根本没有购买本产品的意向，那么为了使自己的产品能够有更好的知名度，就要给这些人看他能令他们印象深刻的东西，这样一个品牌好的形象便建立起来，一旦有了知名度，那么自己的客户来源就会越来越多。

二、工作态度

态度决定一切，一个人能不能做好本职工作关键是有没有一个正确的工作态度，当然想要保持一个良好的工作态度不是件容易的事，工作的过程中我也遇到了这样或那样的难题，影响到了自己的工作情绪，但当遇到这种情况时我一定会及时的调节，和自己的朋友聊聊天，把自己的难题说给他们听一听,有时候虽然找不到解决的办法，但是却可以让自己重新振作起来，当然我也会将自己在工作中遇到的困惑和自己的\*\*讲一讲，毕竟他们是过来人，有更加丰富的工作经验和方法，都对我起到了很大的帮助，有一个好的工作态度是做好本职工作的必备条件，这是我这一年最大的收获！

三、工作业绩

20xx年的工作业绩和自己的目标有相当大的差距，俗话说，‘福无双至，祸不单行’本来自己有两个志在必得的单子，没想到最后全都以失败告终，本年度的业绩可以用‘惨淡’两个字来形如，这也让自己一度陷入苦恼和烦闷，但是阳光总在风雨后，失败是成功之母，经过了接二连三的打击，自己有的不是消沉，而是觉醒，深刻认知到自己有些东西还是没有做好，尤其是一些细节性的问题。所以我讲在新的一年里重新振作起来，吸取教训，总结经验，做出出色的业绩。

20xx年经历了成功也经历了失败，成功让自己有了更加丰富的工作经验和方法，失败让自己有了更深刻的反思和更深刻的总结，这一切都让我可以更好的面对新的一年，相信自己新的一年一定会取得出色的成绩！

**奢匠年中工作总结3**

一转眼，来大连联达科技有限公司已经过了50多天。回顾这50天以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的50天的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的\*台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的产品知识和业务技巧，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，让自己更加的专业成熟。

通过50多来不断与公司业务模式进行磨合，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，通过这50多天的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

一、在产品专业知识方面：

1）产品知识方面：加强熟悉系统集成产品的品牌、特点、规格型号。了解产品的使用方法；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竞争厂家的背景、产品生产能力、生产技术水\*、设备情况及服务方式、发展前景等。

3）客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4）专业知识方面：进一步了解教育行业外围的设备技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同合作单位的思维的转变，以便更好的合作。

5）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

二、销售能力方面：

1）工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的\*台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中\*\*成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

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，比服务。

3）客户的开发与维护。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）自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性能力和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的没有足够的信心。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。

20xx年的展望及规划：

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\*\*目标和认识。

第二，意识上：无论在产品销售还是产品维护工作知识的学\*\*，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；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户第一需求信息。通过了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。

最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成！

——奢侈品业务员劳务协议 (菁华1篇)

**奢匠年中工作总结4**

转眼间，xx年就要过去了，是时候总结一年的工作，总结成功与失败了。回顾过去一年的工作，总的来说，我的工作既值得赞扬，也不令人满意。以下是我过去一年工作的简要总结：

1、完成销售任务

在过去的xx年里，在公司\*\*小组的正确\*\*和\*\*下，我和我的团队完成了一个产品的销售任务，总销售收入达1万元。与去年相比，产品数量增加了一个，总销售收入与去年相比增加了23%。此外，在维护现有客户的同时，在公司产品在市场上具有高度竞争力的前提下，我和我的合作伙伴通过真诚的服务挖掘出了一个新客户，新客户的销售收入占总销售收入的25%。

2、工作度量标准

（1）努力学习，不断提高自身能力，提高工作的高质量开展。

作为一名销售经理，我深深体会到，在当前各行各业竞争激烈的环境下，只有不断加强学习，不断提高自己，才能被社会和市场淘汰。因此，我利用一切时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其应用到实际工作中加以提炼和升华，以便更好地指导我的实际工作，从而促进我的综合素质和工作能力的全面提高。在我的推动下，我\*\*的团队养成了热爱学习的良好习惯，浓厚的学习氛围也不断提高了团队的战斗力。

（2）有序建立和完善\*\*和管理\*\*。

今年，我根据实际情况，对以前制定的工作\*\*进行了较为合理的修改。同时，在实际工作中，作为销售经理，我始终关注并贯彻实施，为整个部门的工作顺利、有序地发展奠定了坚实的基础。

（3）严格管理，公开公\*奖惩，促进绩效持续提升。

在实际管理工作中，我注重调动团队成员的积极性。在人性化管理的前提下，我严格执行公司的奖惩\*\*，在团队中营造追赶、攀登高峰、争创佳绩的工作氛围，使我们的销售业绩稳步上升。

（4）全心全意服务，通过维护客户利益建立声誉和维护形象。

工作经验告诉我们，要做好销售工作，我们需要努力工作，提供优质周到的服务。基于此，今年我进一步坚持亲自跑市场，维护客户，与团队合作伙伴形成了完美结合、互补的良好局面。

3、存在的问题

虽然我今年的工作与去年相比有了很大的改进和提高，但我仍然存在一些问题和不足，比如沟通管理能力有待提高，市场开发力度有待加强，客户维护有待提高。我需要在未来的工作中进行有针对性的改进简而言之，这些成就属于过去。作为一名销售经理，在新的一年里，我将发扬成绩，弥补不足，带领团队以更加积极的态度和更高的斗志，不懈努力，取得新的更大的成绩销售。

**奢匠年中工作总结5**

时光荏苒，20xx年很快已经过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不\*凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的\*台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，\*\*对我的\*\*与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的\*\*以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，规划好20xx年的工作，在新的一年的工作中，开好头，起好步，扬长避短，能够顺利地开展20xx年的工作。一年来我商场在冯总及商厦\*\*\*\*的正确\*\*下，依据20xx年制订的全年工作计划进行工作。商场\*\*\*\*采用对桂林路、红旗街等商圈进行考察与调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，消除经营死角等积极有效的措施用于今年企业的工作中，成效非常明显。

特别值得肯定的是在今年企业的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。让每一位到来的顾客都赞叹说，“欧亚新发的变化真大呀。”“服装商场的品牌款式还真不错。”回顾20xx年的工作，可以概括为以下三大方面：

一升级改造顺应市场发展；

二全新形象喜迎春城百姓；

三经营工作成绩喜人。

20xx年，我们商场共有供应商191户，品牌600余个，品种近万种，经营面积8000多\*方米。20xx年全年纯销819万元，xx年纯销457万元，比去年递增了78%。全年租金回算是万元。总销万元，xx年总销是2,万元，比去年递增了。实现毛利万元，其它业务利润（收缴租金）255万元，去年是148万元，比去年增长72%。全年营业、管理、财务综合费用合计217万元。实现毛利润76万元。

取得这么好的成绩，我们采取了如下做法：

1、开展活动，搞促销。

按商厦总体部署，在大型促销活动中，我们商场都能围绕主题，特别是在节假日和季节变化时开展活动。主动找诗婷美容院和\*人寿保险公司联合举办促销活动。通过活动的.开展，我们收到了一定的成效，其\*\*售业绩比较突出的是新发周年店庆和集团店庆，我商场日销超百万。在每次促销活动中，我们都能积极与厂家联系货源，增加供应商的扣点，经理及部\*\*都做了大量的工作，也得到了供应商的大力\*\*，基本上98%以上的供应商都能参加每期活动。

2、抓品牌，树形象。

今年我们在品牌经营上采取抓大放小的原则，调整了大小品牌56个，确保了新发时尚品牌店经营定位的提升。引进了国际品牌耐克、阿迪入驻本店，并引进了\*\*知名品牌如：与狼共舞、威鹿1881、乙佰乙纳、芭蒂娜、柯诺、秀蓓儿、艾莎米娜、马天奴、玫而美、米茜尔、丑妹、宗洋、采轩、天马、雅文娜等，这些品牌的引进给企业带来了无限商机和可观的经济效益及社会效益。其中今年销售超百万的就有4家：奥兰贝斯、耐克、361deg、和七匹狼，奥兰贝斯的全年销售就超过了230多万元。无论是消费者、员工和商业的同仁们大家都说，“今年新发服装品牌的升级与改造是非常成功的。”不仅提升了企业形象而且增加了不同层次的购物群体。的确像冯总说的那样，“有什么样的货招什么样客。”

3、利用\*效出效益。

今年我们采取压缩不合理的经营面积，合理有效地利用经营空间，淡季分块改建扩建不合理的经营布局。今年男装区域改造时，采取压缩面积，增加\*效的办法。将原100多\*米的2户，增加到3户。如七匹狼专柜原有160多\*米，也压缩了一半的营业面积，调整给新引进的威鹿1881，1881每月的销售达3万余元。七匹狼专柜的销售不仅没减少反而比去年翻了4翻。我们还利用一切可利用的空间出效益，如墙面、楼道等，为商场的年利润增加了十万余元。

**奢匠年中工作总结6**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20xx年。

一转眼，对于刚刚踏入销售行业的我来公司已经一年多了。回顾这一年多以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的一年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的\*台和用心的栽培；感谢\*\*给予工作上的鼓励和督促，让我学到了很多的业务谈判方面的知识和为人的道理。其次感谢公司这个大团队，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，我从他们身上学到了不少知识，让自己不断的成熟。

通过这一年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了一个销售人员的知识面、社交能力和谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这一年多的工作积累，我认识到自己现有的不足和长处，并通过实践深深认识到这两个方面的重要性。

一、在产品专业知识方面：

1）产品知识方面：加强熟悉产品的生产工艺、和材料特点、规格型号。了解产品的使用方法；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竞争厂家的背景、产品生产能力、生产技术水\*、设备情况及服务方式、发展前景等。

3）客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4）市场知识方面：了解产品的市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同产品使用行业及区域市场分析。

5）专业知识方面：进一步了解与产品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，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，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，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

二、销售能力方面：

1）工作中的心里感言：谢谢公司给了我一个这样的发展的\*台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中\*\*成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

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，就要为自己今天的工作做好打算，排除一切杂念，为工作调整到最佳的状态。

3）客户的开发与维护：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）自己工作中的不足：通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性能力和业务技巧有待加强，市场开发能力还有待突破，还有就是在谈判上表现的不够强势。希望能够尽快的调整与提高自己，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售工作打好基础。

20xx年的展望及规划：

20xx马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司\*\*思想、\*\*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\*\*目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在产品的销售还是产品知识的学\*\*，摒弃自私、强势、懒惰的脾性，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；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自己的客户群，了解客户的特性及目标。通过了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次要看重市场行业的拓展。特别是一些新兴行业，这些行业的发展空间相对更广；利润空间相对

更高。再次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

最后，在这新年来临之际，祝迈极自动化设备有限公司的未来海纳百川，一片光明！

**奢匠年中工作总结7**

这个月来，xx主要负责室内设计工作，在领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，我勤奋踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，现将这一年的学习、工作情况等作如下汇报：

>一、加强学习，兢兢业业，提升工作业绩

扎实勤奋工作，提高工作业绩、坚持学习业务知识，提升自身业务素质。为了更好地适应人才工作的新形势要求，这一年来我还是紧抓业务学习，认真学习了与工作相关的劳动人事新政策法规，向领导前辈们学习他们好的经验，好的方法，进一步提高自身的业务知识能力水平。片面的掌握自己的工作业务是不够的，平时我也注重向其他业务往来单位学习熟悉了解各种工作流程，在多学习、多接触中提升了自己的业务水平，提高了办事效率，也使自己更好地服务企业、服务群众。

>二、坚持热情细致服务，认真完成各项工作

在中心日常工作期间，我能严格遵守中心的各项规章制度，认真完成上级、领导交给的任务。也能恪守为民服务的宗旨，做到礼貌待人、热情服务，耐心细致。我主要负责的是xx。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在公司工作并不是那样简单的，我只好做到我能够做到的一切，我知道我的能力还是不够，但是谁也不能做到完美，我应该继续的工作下去，不是一步就能走到尽头的，在前进的道路上会有很多的荆棘和路途的。

>三、在接下来的一年中，我还是会继续努力的具备专业设计水平

那就需要加强自己的专业设计水平。那什么是专业？从一门开始，或者家装，或者餐厅，或者酒店，单选一门然后触类旁通。无论是什么样的室内设计都是空间上的设计，所以功能规划，色彩，灯光，材质，造型及工艺，是你主要掌握的核心内容。在设计上你所反复应用的就是这些。如果连一个卧室的正常照度都不知道，灯光对材质的的色彩影响都没有清晰的概念，那距离做设计还有一段距离。辅助的而且也是必不可少的是人文历史，人体工程，视觉或者说空间心理（可以理解为风水）。做设计不是能画漂亮的效果图，能绘制标准的施工图纸就是设计了。设计就是把即将实施的事物提前规划出来。

>四、每个细节皆有来源

推敲自己设计的每个细节，每个尺寸。为什么吊顶要做150高，为什么回选择砌体隔墙而不是石膏板？如果是用绘画来解释就是意在笔先。先笔后意这种一般是所谓的大师造的概念，非一般人能做的出来的。用你的专业和深思熟虑来做设计。这个就是好的设计师了。功到自然成！

20xx年我的工作不能说是完美，但是我想说我已经尽力了，虽然我知道自己还是存在着不足之处，但是我在不断的改正中，我会做的更好的。

**奢匠年中工作总结8**

尊敬的公司\*\*、各位员工：

大家好！我们依依惜别了紧张、忙碌的20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20xx年。

一转眼，20xx年已经过去。在这一年里，销售部门的全体同事尽心尽力，不辞劳苦，在工作中发扬了高度的主人公精神，体现了高度的责任感，保证了销售工作的开展。 20xx年公司销售额达万元，利润万元，比较往年有所下滑，公司在发展过程中，我们认为要成为一名优秀的的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司\*\*思想、\*\*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、我们应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层\*\*目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二、无论在产品的销售还是产品生产知识的学\*\*，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三、首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

新的一年的工作计划：

最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成！

**奢匠年中工作总结9**

一转眼，来XX限公司已经过了大半年了。回顾这X个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的\*台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我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。

通过半年来不断与公司业务模式进行磨合，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，通过这9个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

一、在产品专业知识方面：

1）产品知识方面：了解产品的使用方法；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竞争厂家的背景、产品生产能力、生产技术水\*、设备情况及服务方式、发展前景等。

3）客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

二、销售能力方面：

1）工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的\*台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中\*\*成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

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，比服务。

3）客户的开发与维护。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）自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性能力和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的没有足够的信心。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。

20xx年的展望及规划：

20xx马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司\*\*思想、\*\*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\*\*目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在产品生产工作知识的学\*\*，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；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次要看重市场行业的拓展。特别是一些新兴行业，这些行业的发展空间相对更广；利润空间相对更高。再次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成！

**奢匠年中工作总结10**

终端拜访是营销活动中很重要的一个环节，作为销售的基础工作，历来被众多的厂家所重视，可以说在厂家对销售人员的考核指标、业务培训，日常工作要求中终端拜访无一列外的被其列入主要和显目的位置，这是因为销售促进靠它、新品推广需要它、客情维护少不了它、产品陈列和宣传离不开它……可以说终端拜访工作的成功与否直接关系产品销售及销售其它工作的好坏。然而在现实的销售工作中我们可以发现常常可以看到销售人员的终端拜访存在种种众多的问题，而无法使终端拜访的效果体现出来。主要表现在以下几个方面：

1.拜访工作无目的：主要表现在业务人员到终端拜访往往是走过场，倒过这个终端就可以了或者是只知道在终端点胡侃乱吹，对于自己到终端来干什么一无所知，存在盲目。

2.拜访工作无规律：有时候两三天来一趟，有时候七八天来一趟，而有时候十天半个月甚至更长时间都不见人影，终端点都认为可能这个人消失了。

3.拜访工作准备不足：主要表现在事前无准备或准备不足，对于到要拜访终端点需要解决问题或谈事情结果到了之后发现资料物品缺这少那或不知该如何解决，结果是无功而返。

4.终端拜访缺方法：很多业务人员在众多的拜访工作中往往是针对任何点和任何人都只有一种方法，其拜访的效果可想而知。

5.终端拜访频率太长：主要表现在终端拜访的间隔时间太长，造成终端点的认知度下降。

6.终端拜访缺礼仪：销售人员作为企业形象的体现者和载体，良好的形象和礼貌不仅可以让终端点对企业有一个好的认识同时也可以让终端点对你产生好感，较快的拉进双方的距离，达成共识，但在现实中很多业务人员不注重自己衣着、言行和举止结果使终端点对企业形象的认识大打折扣，自己得罪了终端点还不知怎么回事。

7.终端拜访不解决问题：主要表现在对产品知识不了解，对于终端点提出的产品方面的问题无法解答或者是对于终端点提出的问题和异议自己无任何解决办法和处理意见。

因而对于营销人员而言要使自己的终端拜访卓有成效，就要避免上述问题的存在，同时结合个人的销售实践在终端拜访上有一下方法供大家参考：

1.小恩小惠法：俗话说：“不骂笑脸人、不打送礼人”在终端拜访时随时带上一些企业小礼品恭敬送给店员，同时对于店员的生日或节日送上让她感到意想不到惊喜已视自己对她们的重视，笔者在药品行业工作期间除随时采取此方法外有时会在去终端点的路上如夏天卖上几个冰棒其他季节则买一包口香糖送给店员通过此法在终端的关系处理拉近双方距离上效果不错。

2.投其所好法：物以类聚、人已群分，相同的喜好，最容易使人接近，通过对终端人员性格、脾气、爱好的的了解，找出共同的话题和喜好来打破双方中的不协调从而拉近双方的距离。

3.赞美法：每个人都喜欢别人的赞美，客户也不例外，比如说对店员的服装、发型诚恳的赞美或者对店老板的生意、店内的装潢、货物品种的夸奖。通过赞美，这样拉近了彼此之

间的距离，拜访也可以收获意料之外的硕果。

4.幽默法：通过运用幽默的语言或夸张幽默的动作来吸引终端的的注意打破拜访中被动局面。比如说一进终端店你就夸张的说：哎攸，老板点钱点的手都累了吧或者摆一个与众不同的动作，一定会有意想不到的效果。

5.单刀直入法：初次见面由于终端对销售人员不认识，这时就需要运用该法一进店门就向终端说明我是谁、我是那个厂家的业务人员、来这的目的是什么，以此来寻求终端的\*\*，同时可以避免终端点将你当作消费者去做无谓的工作。

6.换位思考法：即将自己的身份与终端点进行对调，去站在对方的角度去考虑问题，从而再和终端点进行沟通时找到更多的话题点和共鸣点，达到双方互相理解和有效沟通的目的。

7.微笑感染法：微笑是人际交往润滑剂，人际关系交往的原则告诉我们，没有一个人会对愁面苦脸、心事重重的人产生好感。所以在终端拜访是保持自己的微笑，让自己的情绪去感染终端点的情绪，让其觉得跟你打交道很愉快，这样就建立了跟终端的联系，为今后拜访工作打下良好的基础。

8.自我示弱法：有的终端对拜访中的终端人员往往爱理不理或者认为自己高高在上喜欢指手划脚对于此类为数不多的终端最好的方法就是满足其虚荣心和高高在上的感觉，将自己表现的弱小，必要时再给其架上一把梯子。

其实、终端拜访的方法有很多在现实的工作中仍需要业务人人员在实践中不断的总结提高，但是在终端拜访工作中作为身处一线的销售人员还需要注重以下几个细节：

1.记住客户的名字，在拜访时能叫出他的名字，并问候他让他有一种良好的感觉。

2.销售人员个人需要努力改进自己的表达能力和沟通技巧，同时掌握企业情况，熟知产品知识。

3.了解终端需求，认真对待终端需求对中断提出的异议和问题要及时回应及时解决。

4.终端拜访谈话要结合实际，做一个忠实的聆听者让终端自己说话，多听少说认真领会，同时要勤与思于善于学习。

5.终端拜访要先做人后做事，少些功利多些真诚，宁被视为傻勿被视为精。

最后、作为营销人员在终端拜访为保证终端拜访得以成功，取得终端拜访的的效果，对每一次的拜访时要做到以下几点：

1.针对终端的不同找到合适的“开场白”。

2.用对方感兴趣的话题和终端进行沟通。

3.找出话题和思路，引导对方。

4.让对方对拜访要解决的问题做出叙述。

5.用恰到好处的赞美或表态式的结论对拜访工作进行总结并积极相应。

**奢匠年中工作总结11**

20xx年x月以来，在人保财险阜阳分公司颍东支公司的正确\*\*下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级\*\*和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

一、个人基本情况和工作履历我叫xx，男，19xx年x月x日出生，20xx年x月毕业于xx学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20xx年x月参加工作，先后在xx公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

二、认真学习，提高业务水\*和工作技能自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水\*和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级\*\*的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关\*\*、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的\*\*，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

三、认真工作，努力服务好客户我现在主要负责xx市开发区“xx和xx车行”等6家4S店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。

1、是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。

2、是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。

3、是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

4、辛勤工作，创造良好经营业绩我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20xx为110万元，20xx到20xx为110万元，20xx至今每个月实现业务收入xxx万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的\*\*能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

**奢匠年中工作总结12**

会议第一阶段，奢匠各部门负责人汇报了20\_年度上半年工作情况，通过数据分析、图文展示，清晰地阐述了本部门20\_上半年度工作完成情况和工作中的成果，分析工作中存在的问题及改进方向，以及下半年的工作重点。未来半年，不管是前端营销部门还是后方支持部门，都要不断提升自我，提升团队整体实力，打造一支高素质精英团队，确保更好地赋能终端、服务客户、为更多家庭带去颜质俱佳的品质家居！

▲会议现场图

会上，奢匠家居总裁王延容女士发表讲话，王总首先带领大家回顾了奢匠成立3年时间里的重要事迹，这三年里我们经历了不少挫折，也创造了许多傲人的成绩，奢匠能在家居品牌林立的形势下实现弯道超车，离不开各位家人们智慧的心血和辛勤的汗水。在过去的半年里，感谢奢匠全体伙伴的努力付出，在大家的通力合作和不懈努力下，奢匠才得以飞速发展。

紧接着，王总通过具体的数据、图表详细分析了20\_上半年公司各部门的工作完成情况，并对下半年的工作进行部署，同时也针对经销商的心声，对各部门提出了新的要求。

▲王总发言

**奢匠年中工作总结13**

转眼一年即将过去，我们将满怀信心的迎接20\_年的到来。在过去的一年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在\_的\_年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们\_的销售，进一步提升品牌的知名度。在\_这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和\*\*。

以下是我对\_的年底总结：

一、认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对\*\*下达的任务，认真对待，及时办理。

三、存在的问题

通过这一年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。

做好本职工作我概括出三大点：

1.热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形\*\*的顾客，不管顾客有多叼难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。

2，对工作充满激情，不管每天我们的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。

3.\*\*好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

顾客是我们的\*\*\*\*，我们只有服务好顾客，使顾客认同我们的商品购买我们的商品，我们才有钱可赚，我们有了客户，就可以保障我们销售工作，我们就可以拿得到工资!我们工作做好了，销量提升了，我们就可以拿得到更多的奖金。顾客是上帝，上帝永远是对的，是有理的，所以我们不要以上帝去争论是非，因为你如果得罪了一个顾客，就有可能失去的是以批消费者，所以我们销售人员一定要将这句话作为一切的工作前提。如果一个很挑剔，同时又很谨慎的客户，我们一定要尽力把任何事情做好，对自己也是一个锻炼。当我们说的顾客哑口无言，做事又令顾客满意的时候，证明我们有能力，而且能让我们的顾客信服，我们的销售也会源源不断地。千万不能小看每一位顾客，我们应用真诚去打动他们。认认真真地对待每一位顾客，让每一位顾客满意。

像\_开会时讲了她所亲生经历的那一件事情，我觉得那是因为\_的真诚感动了他们，挽回了最大的损失。为什么\_能对待每一位顾客都做到用真诚的心去打动顾客我们却不能?我们还是没有真正的投入到工作当中，也没有明白我们所想要的是什么。我们只要知道和懂得了我们每天来上班时为了什么，这样才会做到像\_那样，我们才会可以拿到我们应得的奖金。所以我们要真诚对待每一个客户，把顾客当成自己的朋友，只有这样才会取得成功。我们大家不管在哪各行业只要我们做一行爱一行，在工作中我们尽自己最大的努力主动负责的心态去做好每一件事，相信肯定会得到大家的认可的。像\_所给我们讲沃尔玛创始人说的：一个顾客的背后就是一个市场，我们的老板只有一个，那就是我们的顾客，是他付给我们每月的薪水，只有他可以解雇上至董事长的每个人，做法很简单，只要他改变购物习惯，换到别的商店购买就是了，我们大家要时刻牢记这户话，懂得我们的薪水是谁给的，这样我们才会拿到更多的报酬的。我们每一位员工都应：

1.热爱本职工作，热爱销售

任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，喜欢与人交流与人沟通，敢于承受其中的压力，胜不骄败不馁，只有做到这些，我们才会有好心情。

2.有一颗感恩的心

为我们提供了这样一个硕大的舞台，客户为我们提供了施展才能的地方，所以我们要有一个感恩的心，有了这颗感恩的心，我们就回去努力，去拼搏。

**奢匠年中工作总结14**

>一、始终保持良好的心态

工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样\*\*\*会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

>二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧

学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

>三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品

现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客\*时是怎样护理的。在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的\'快乐!

——奢侈品英文广告语3篇

**奢匠年中工作总结15**

20\_\_年来，\_\_主要负责设计工作，在领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，我勤奋踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，现将这一年的学习、工作情况等作如下总结：

>一、加强学习，兢兢业业，提升工作业绩

为了更好地适应人才工作的新形势要求，体现全面贯彻落实国家政策的要求，这一年来我还是紧抓业务学习，认真学习了与工作相关的劳动人事新政策法规，向领导前辈们学习他们好的经验，好的方法，进一步提高自身的业务知识能力水平。片面的掌握自己的工作业务是不够的，平时我也注重向其他业务往来单位学习熟悉了解各种工作流程，在多学习、多接触中提升了自己的业务水平，提高了办事效率，也使自己更好地服务企业、服务群众。

>二、坚持热情细致服务，认真完成各项工作

在中心日常工作期间，我能严格遵守中心的各项规章制度，认真完成上级、领导交给的任务。也能恪守为民服务的宗旨，做到礼貌待人、热情服务，耐心细致。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在公司工作并不是那样简单的，我只好做到我能够做到的一切，我知道我的能力还是不够，但是谁也不能做到完美，我应该继续的工作下去，不是一步就能走到尽头的，在前进的道路上会有很多的荆棘和路途的。

>三、在接下来的一年中，我还是会继续努力的具备专业设计水平

那就需要加强自己的专业设计水平。那什么是专业？从一门开始，或者家装，或者餐厅，或者酒店，单选一门然后触类旁通。无论是什么样的室内设计都是空间上的设计，所以功能规划，色彩，灯光，材质，造型及工艺，是你主要掌握的核心内容。在设计上你所反复应用的就是这些。如果连一个卧室的正常照度都不知道，灯光对材质的的色彩影响都没有清晰的概念，那距离做设计还有一段距离。

辅助的而且也是必不可少的是人文历史，人体工程，视觉或者说空间心理（可以理解为风水）。做设计不是能画漂亮的效果图，能绘制标准的施工图纸就是设计了。设计就是把即将实施的事物提前规划出来。

20\_\_年我的工作不能说是完美，但是我想说我已经尽力了，虽然我知道自己还是存在着不足之处，但是我在不断的改正中，我会做的更好的。

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