# 木门销售出差工作总结(推荐38篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-01-03

*木门销售出差工作总结1员时光流逝，转眼间满载着收获和辛劳的年年即将过去。在此我深刻的感到，面队即将过去的年年，我们迫切的需要对自己这一年来的工作做一次系统的、全面地检查、研究，以发现自我的不足，在以后的工作中可以及时地弥补;总结一年来的成绩...*

**木门销售出差工作总结1**

员时光流逝，转眼间满载着收获和辛劳的年年即将过去。在此我深刻的感到，面队即将过去的年年，我们迫切的需要对自己这一年来的工作做一次系统的、全面地检查、研究，以发现自我的不足，在以后的工作中可以及时地弥补;总结一年来的成绩，以待来年有更好的提高。星月公司有着十几年建厂历史、有13亿总资产、拥有4600多员工，现涉足汽油机、柴油机、发电机组、摩托车及摩配、电动(汽油机)车辆、特种车辆、门业、电动(汽油机)工具、太阳能、it、房地产、金融投资等产业这些都给我的工作创造了很好的\*台，公司给我们创造了如此优越的办公、生活环境，我想身为销售人员，唯有以更好的工作、更高的销售来回报公司。以下是我个人在这一年来的一些工作以及生活方面的总结，希望各位\*\*能够就我这一年来的工作给予指导及批评。

进星月公司两年了，随着市场导向的变化，集团公司的决策也在变化，从03、年滑板车的火暴，到如今的卡丁车、沙滩车、摩托车，这些变化也要求我们销售人员的营销理念、专业知识随着转变，不断地要自我学习、自我提高。以前的滑板车应该属于低端的产品，技术含量不是太高，自己对车子的性能以及基本的问题解决方法，都能够在较短的\'时间内掌握;然而在今年的产品中大多是大排量的摩托车、

卡丁车，相对来讲比以前的车子更有难度了，刚刚接触这些产品时，经常有客人问的专业方面的问题，自己都不能回答、理解，这让自己觉得很窘迫，要销售一个产品，而自己却对产品一知半解，这样怎么能够说服客人呢在接下来与客人的接触当中，我都注意要把客人提出的问题记下来，从工厂的技术员那问出答案，因为所接触到的客\*\*多比较专业，几次下来，大多的产品方面的问题都已了解，这对我以后的产品推销起到了极大的帮助，在我介绍产品的时候就已经把客人经常会问到的问题包含进去，客人在不知觉中被说服，也乐意和你交换彼此的意见，再加上好的产品和优质的服务，客人才会下单。经验和知识总是在不段地实践和生活中摸索得到的，这一点是我在今年的工作中得到的最好的经验。

今年的业绩与去年比较有所下降，但我认为还是客观的原因占了很大的比列，随着\*\*市场的不景气，大家都在努力寻找新的欧洲以及其他地区的客人，上半年基本上比较无序，下半年随着几款车型拿到了欧盟认证，客人的意向逐渐清晰，也尤其是卡丁车以及大排量沙滩车的市场，目前我们公司包括车型的开发设计还是走在比较前面的，在下半年的米兰车展上也取得和很多客人的青睐，现在也有一些客人在商谈当中，等待欧盟的认证，如果我们能抓住这个市场的先机，那我想年又是个大丰收的一年。年即将过去以上是我个人的一点总结和心得，有做的不够的地方，请\*\*指正，以待在以后的工作中有更好的提高。

**木门销售出差工作总结2**

出差人：xxx

出差工作内容及相关事件：

12月-12日

上午在公司把手头重要的事都处理好，打印好九江店和安庆店的图纸，做好出差前的准备。下午4点40上火车去九江店。

12月13日

早上8点多到达九江。10点钟开始装高柜，调整高柜展架。同时把饰品分类开始摆放。一直到晚上10点多，高柜里面基本摆好。

12月14日

早上8点多到店里开始调整插花，一直到下午5点多全部搞定。原本一忙完就该去安庆，由于没敢上火车就在九江留夜。

12月15日

早上7点27从九江坐火车去安庆，中午到达安庆店。一到就开始组装高柜，一直到晚上把所有的高柜展架家具组装好，按图纸全部归位。

（发安庆店的第二代展台和第二代圆几展架全部开裂。在二代圆几展台上还发现我们公司品检贴在裂缝处的美容纸，说明这些圆台在公司仓库里面就是有问题的。）

12月16日

把饰品开始拆包并和电工一起组装吊灯，一直到晚上2点多。饰品拆了一大半，装了10个灯。

（发安庆的吊灯少发一箱，原本Z36-64这个吊灯应该是由两箱组成，实际只收到一箱，导致Z36-64吊灯没发组装。）

12月17日

一边拆包一边开始摆饰品，把17幅挂画和镜子挂好。一直到晚上4点把饰品全部摆放好，并打扫了店里面的卫生。

12月18日

第一天开业。把所有单枝花拆了，开始插花。把没摆放到位的地方进行适当的调整。

12月19日

安庆店全部搞定。进行拍照，并把要交代的事交代清楚。下午买火车票准备返回。19日晚上10点半上火车。

12月20日

在火车上，下午三点到达深圳西站。5点多到达龙岗。

**木门销售出差工作总结3**

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的\'情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

**木门销售出差工作总结4**

在xx家具各位\*\*及各位同事的\*\*帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高职业素养

因为我毕业就是在xx家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和\*\*交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

四、个人感受及心得

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx，展望20xx!祝xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

**木门销售出差工作总结5**

在上一年的工作和生活中，获得了一生受用的宝贵财富“思考力”，我开始了为一生去思考去规划，在我看来这就是XX年最大的成就。

XX年，胜达武装了思维，强化了对自己和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到希望的同时也建立了自信。

在公司这段时间，在工作中不断修练自己，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自己的。所以，我的工作和生活都突然有了转变。从疲惫的强制性的“思绪”到随心的使用“思考”去发现问题，解决问题。正视生活中的问题就是正视生命的提问。所以我更热爱生活享受生命。

这几个月，我还明确了要以“身体健康，家庭和睦，修增智慧，和谐共赢”为生命导向。然而在来公司之前我一直都以赚钱回家给爹妈长脸为人生最大的目标。在人生态度上更又上升了一个格局。

我还深刻认识到一定要与身边有前途的有志之士结盟，身边的同事朋友就是我未来最好的社会资源，有前途的朋友远比有钱的朋友更重要。真正能成就我的正是他们。我可以不优秀，只要我的朋友每个人在共同成长的道路上都比我更优秀我就成功了。把力量和方向都集中在一起，组织成钢筋铁网无懈可击。

这些是我作为一名木门销售员所收获到的智慧。

**木门销售出差工作总结6**

>一、出差时间

20xx年3月21日至3月24日

>二、出差地点

冠县、临清、夏津、高唐、茌平

>三、出差人员

高轲、刘鼎辉

>四、出差目的

在夏侕凯帝晟聊城专卖店开业之际，对聊城北部县城男装市场进行开发。通过陌生拜访和洽谈意向客户实现凯帝晟在聊城的遍地开花。

>五、具体行程

第一站：冠县

到达冠县汽车站21日上午11点半左右，开始下小雨。拿着行李搭乘公交到百货大楼附近下车，雨越下越大，在百货大楼下面避雨大约十分钟。出去找个地吃饭大约十五分钟，雨小下来，沿着冠宜春路和红旗路调查。在冠宜春路没发现名牌男装专卖店，有一些杂牌。在红旗路左侧发现劲霸专卖店，面积大概50-60平方，左右是一些杂牌。右侧发现国人西服专卖店，面积大概80-90平方，服务员三名，服务态度一般，搞打折活动。右侧是开开专卖店，面积大概40-50平方，工作人员一名，服务态度一般。在一个十字路口发现奥康皮鞋专卖店，营业面积100平方，进店聊天并把公司资料留下并发现有其他男装品牌也在和他们谈。出来时雨越下越大，我们躲进建行避雨趁机和工作人员谈工装问题，了解到建行是省行下发工装。下午三点半左右冒雨乘车去汽车站去临清。总的来说，冠县名牌市场不是很景气，经过聊天发现人们对知名男装的需求不是很旺。建议冠县市场过一段时间开发。出租房屋较少且位置不佳，面积较小。

第二站：临清

到达临清汽车站是21日下午7点，天还下着小雨。我们在汽车站对面找了个宾馆住下。22日上午八点，还在下小雨，我们沿着红星路向西，在百货大楼附近向西集中了九牧王专卖店，面积100平方左右，两个服务员，服务态度一般，开业时间2年，附近有一出租屋大概50平方没有联系方式。向西有利郎专卖店，面积130平方左右，四个服务员和一个店长，服务态度热情。对面是劲霸专卖店，面积100平方左右，三四个服务员，服务态度一般。旁边是国人专卖店，面积60平方左右，刚开业不久，西边是运动服装李宁、德尔惠及耐克等。运动服装对面是七匹狼专卖店，面积150平方，没看见年轻服务员，只看到一对中年夫妻在店里面，但一条路上面全是七匹狼的广告牌。向西没有知名服装专卖店一些零星杂牌。百货大楼北面的国文西服去年关门。百货大楼南边200米处有一装修房屋大概60平方，租金一年3万，没转让费。中午11点40回到宾馆拿东西去车站去夏津。总的来说，夏津男装市场比较集中，且所有品牌店面积都比较大，观察其客流量还可以，只是没找到合适位置的出租房屋。

建议：临清市场可以尽快考虑开发。

第三站：夏津

到达夏津汽车站大概是22日下午2点，在车站附近找到一家宾馆放下行李，3点从车站向县城中心的家庭号商场附近进发。沿着朝阳西路调查可能处于中心边缘做服装的比较少，在夏津唯一的商场“家庭号”对面有一个昊宝专卖店，面积大概80平方，营业员3名，店长1名，服务态度较好，正在搞优惠打折活动，附近人流量多。向南发现柒牌专卖店关门，劲霸专卖店已经换成三利服装。对面是劲威专卖店，面积100平方左右，里面服装已经是多种品牌的集中，老板正在打折甩卖货，等市场好转后再卖服装。再向西在一个拐角处发现新郎专卖店，面积120平方左右，二层是干洗，服务员4名，服务态度一般。该专卖店位置偏僻，人流量较少，听说那边是正开发地段，附近有房屋出租。步行街人流量较多但都是杂牌子。“家庭号”商场里面有才子、七匹狼品牌，且都是商场自己代理的，可惜服装区主管去开订货会没见到。经过和人员聊天发现夏津主要工业是油厂和棉厂，近两年油厂和棉厂都不景气造成收入降低，消费人群减少，服装销售不景气，可能要等两年市场恢复。且得到夏津另外一个商场正在装修中准备开业。下午6点左右坐公交回到宾馆。总的来说，夏津市场不是很好，尤其是“家庭号”的开业更是让品牌服装专卖店经营困顿。

建议：夏津市场过一段时间再进行开发。

第四站：高唐

23日上午8点从夏津汽车站出发到达高唐汽车站是上午9点半，然后坐公交车去高唐县中心的银座商城附近找了个宾馆，放下行李，拿着资料去查看市场。我们就沿着官道北路、金城西路找知名专卖店。因为当时道路上风比较大，我们商议既然知道了专卖店的位置等风小了后我们再进店具体调查。12点半我们进去一个步行街的餐馆吃饭并简单沟通了这里的服装市场状况，下午2点左右风小了点我们继续去查看市场。餐馆附近是海澜之家专卖店，面积大概70平方，服务员3名，服务态度一般，因当时正在整理货没有时间进行聊天。附近是一些李宁、德尔惠、森马、耐克等服装品牌。在步行街和春长南路交叉口有国人西服专卖店，面积大概50平方，一名服务员，正在为主顾客修裤脚，当时顾客反映买服装愿意来国人原因是放心。旁边是昊宝菲博尔专卖店，面积60-70平方左右，服务员4名，服务态度热情。春长路人流量还可以，两边都是商铺，靠近银座商场。向北是官道北路，沿着官道北路东走远离银座商场，路两边是一些羽绒服和女式服装的专卖店，人流量不多，大多数面积在30-60平方。沿着官道北路西走在银座附近是才子专卖店，面积大概40平方，服务员3名，服务态度一般。银座对面是劲霸专卖店二店，面积大概100平方，服务员6个，旁边还有一个裤子专卖店和劲霸专卖店相通大概60平方，服务态度般。在官道北路和金城西路十字路口偏北处是劲霸专卖店一店，面积60平方左右，2名服务员，服务态度一般。对面是齐鲁银行，齐鲁银行旁边是李宁专卖店要出租，面积一层是150平方共上下两层，无转让费，一年租金26万（待商议）。西边是利郎专卖店，面积大概100平方，服务员4名，服务态度热情。利郎西边是新郎希努尔专卖店，面积80-90平方，服务员3名，服务态度一般。在十字路口的南边是名牌鞋店和其他牌子的服装店，其中两家鞋店将要换位置。总的来说，高唐市场还是不错的，知名品牌服装店比较集中在银座商场周边，人流量集中。在高唐有两家大的商场，一个是银座，另外一个在北郊靠近外环，但商场里没有知名品牌的专柜。

建议：高唐市场是可以开发的，且有位置不错的出租房待租。

第五站：茌平

24日上午8点坐公交到高唐汽车站，8点50出发，9点半到茌平汽车站。然后带着东西沿着中心街向南走，在步行街入口处有劲霸专卖店，面积大概50平方，服务员3名，服务态度一般。旁边是国文专卖店，面积大概50平方，服务员2名，服务态度一般。向里走有昊宝菲博尔广告牌但其专卖店没找到，其广告在公交车外表上比较普遍。沿着中心街向南有联华商场，我们把行李放在商场里面，在三楼服装处没发现知名品牌。拿着资料沿着中心街向南在中心街与振兴路交叉口偏西发现国人专卖店，其面积大概70平方。振兴路南边是利郎专卖店，面积大概100平方，服务员4名，服务态度一般，该店是去年11月开业，旁边有一些羽绒服专卖店。对面的红蜻蜓皮鞋专卖店要出租。向南在中心街与新政路偏北有耐克专卖店。偏东南是茌平最大的商场新都商场，人流量很大，一楼有only专柜，面积有100平方左右，服务员3名，服务态度一般。旁边是杰克琼斯专柜，面积100平方左右，服务员3名，服务态度一般。二楼电梯处有七匹狼专柜，三楼有柒牌、昊宝男装、才子、罗蒙等专柜，面积大概40-50平方，服务员一名，服务态度一般。商场里的品牌男装都是本地加盟商租的商场的店面，其中杰克琼斯和only是厂家租的店面。在新都商场的对面偏北有一个门面房，上下两层大概120平方，转让费4万，租金一月6000（可商议），对面即是耐克专卖店，人流量较大。总的来说，茌平市场还是不错的，大多数知名男装都存在且经营比较好，人们消费水平还可以。

建议：茌平男装市场相当昌盛，专卖店卖场均很火爆，各大品牌均有不同程度的体现，房子好找。

**木门销售出差工作总结7**

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、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，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、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，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

**木门销售出差工作总结8**

现场一共有4套我公司的高压变频器，用户大修断电，再次投运时无法正常变频运行，在进行售后服务之前使用旁路运行。在本人、用户安环部的李\*\*、邯郸\*\*维护人员的共同配合下，截至到3月x日19点51分，4套高压变频器已全部恢复正常变频运行。

现将4套变频器出的问题及售后情况列出：

1、出铁场除尘风机（1400KW）：三个功率单元被拆下，变频器参数与运行工况搭配不确切。解决方法：将三个功率单元上到整柜，调整运行参数。将变频器旁路柜切换到变频状态，启动高压变频器，运行正常。

2、练钢除尘风机（1400KW）：\*\*柜QF2被断开（断开后将无变频待机信号，无法启动），变频器参数与运行工况搭配不确切。

解决方法：把QF2合上，调整运行参数。将变频器旁路柜切换到变频状态，启动高压变频器，运行正常。

3、800KW一套：从报警记录来看是因为高压断电变频器正常保护停机。维护人员可能感觉是变频器本身故障，直接切换到旁路运行。另电机参数与实际情况有出入。

解决方法：修改电机参数，将变频器旁路柜切换到变频状态，启动高压变频器，运行正常。 4、800KW另一套：\*\*柜QF2被断开（断开后将无变频待机信号，无法启动），变频器参数与运行工况搭配不确切。

解决方法：把QF2合上，调整运行参数。将变频器旁路柜切换到变频状态，启动高压变频器，运行正常。

其中为了加快投运速度，将变频器的加速时间\*\*缩短为了120秒，用户可根据实际工况需求调整此参数。另根据用户要求，只保留变频器最基本的功能，因此变频器启动前要确保电机处于静止状态，否则启动时变频器可能会报过流故障故而无法正常启动。

本人所做工作：

①与用户、维护人员一起使高压变频器恢复正常运行。

②应用户的要求，给维护人员做了简单的培训，只保留最基本的变频器操作和参数设定，把变频器的高级功能都屏蔽，设置了参数修改权限密码（原本有出厂默认密码），此密码交给安环部。

③对用户的现场运行环境提出了建议：由于4套变频器都没有安装散热风道，当气温升高时可能会对变频器的运行产生影响，建议用户在变频器室内安装足够功率的空调。

导致本次4台变频器未能正常起动原因：变频器参数设定与实际工况不匹配，未发现高压变频器本身的硬件系统和软件系统存在问题。建议由技能水\*足够高的维护团队来维护和使用高压变频器。

售后服务人员签字：用户\*\*签字盖章：

**木门销售出差工作总结9**

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。

力求把单子促成，从而达到销售的目的。分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里，他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

**木门销售出差工作总结10**

近期业绩明显下滑，现虽然处于销售淡季但同行采取价格或依靠其自身的知名度及具竟争优势；所处商圈选对店铺的选址，对于门店能否盈利至关重要，专卖的品牌经营店在众多的服装品牌销售中最具亲和力，以其新颖的款式、\*\*的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可。通过这种模式的经营，既扩大了品牌的影响力又提高了销售额。但目前多种形式的经营模式的存在在价格具有优势有甚者以稍高批发价的价格出售，现对该区域的情况总结如下：

金峰基本情况：辖区面积29、88\*方公里，常住人口7、2万人。XX年晋升为福州市超一流经济强镇，全镇工业总产值近59亿元，\*\*税收近9000万元。草根工业”发源地，福州市超一流经济强镇。XX年完成工业总产值55、86亿元；农业总产值13265万元，财政收入7523万元；农民人均纯收入7500元。商贸业发达，现有各类商业网点3500多家，消费人群近30万人，日客流量5万人，社会消费品日销售额达700万元。主要有化纤、棉纺、纬编、经编、机织、染整等6大项。目前，正全力打造空港工业区金峰园区，正大力进行旧城改造和市政新区建设，旧城改造总规划面积700亩，首期42亩已进入建设阶段。

所在商圈分析：同行男装销售分布区域集中，由于旧观念和收入水\*的限制形成当地的消费习惯倾向节俭；在商圈辐射的外缘居住现有的群体主要以妇老幼为主以及消费需求偏向低消费，同样的服装或其他产品宁愿付出较低的价格获取同样的效用，当然，年轻的消费群体更倾向新鲜的别出心裁的事物，我店铺趋向于边缘；吸收一些闲散或品牌依赖较高的顾客。

消费特征及市场需求分析：将0—19岁和50岁以上人群定义为储蓄人口，20—50岁人群定义为消费人口，并借鉴\_公布的人口年龄结构数据和城镇、农村居民衣着消费数据，25—29岁、35—45岁人群具备最强的衣着消费需求，由于农村和城市的生活环境、社会保障\*\*以及消费环境存在较大差异，农村居民在衣着方面的消费需求显著低于城镇居民。即使是农村中的高收入人群，其收入绝对值与城镇中等收入人群相当，但在衣着上的支出也明显小于城镇中等收入人群；“越有钱的人在服装方面的消费会越多”的观念与实际情况并不相符，反而是收入少的居民衣着支出占收入的比重相对较高、收入高的居民相对较低，而且这一比值不会无限地缩小或者扩大，证明了服装的一般消费品属性。对于收入水\*较低的人群来说，服装更接近于非必需品；对于收入水\*较高的人群来说，服装则更接近于必需品。纺织服装行业发展进程，大致都会经历：制造企业大规模生产→生产外移、制造业萎缩、零售商居主导→零售商以服务和快速反应参与市场竞争的过程。现已处于第二阶段，服装行业即将进入下一个黄金十年。那么，服装市场需求的大孝居民消费的特征也对建立竞争优势有一定的参考价值。虽然服装市场潜力巨大还有增长空间，目前夏装渐趋饱和许多商家纷纷采取屡见不鲜的价格促销活动；造成一定程度的冲击。

竞争对手及价格分析：

cabben：cabben相对wolfzone在此区域具有较高的知名度，有相对稳定的顾客群体近期也是处于比较萧条状态，服装的款式较少简单同样缺少需求较多的七分裤，装修布局宽敞整洁；价格区间：[299—399]u[399—459]在价格上不具备竞争优势。

美特斯邦威：所处位置位于商业街繁华地段客流集中地段，陈列紧凑能够适时推出适应大众化需求，推出同类牛仔裤较薄相比之下略有不足之处，同类及市场需求之间划出空白区；部分折扣5折—7折不等、两件8、8折，折扣价格有较大的吸引力，价格较实惠，质量一般也有保证，则既有品牌优势、又有批发市场的优惠价格，价格区间：[49—79]u[89—119]

不足之处：

1、周边没有明显标志建筑物，广告牌不是很清楚；广告指示因周围环境条件限制很难重复的刺激消费者对该品牌印象的清晰，像麦当劳的标识在一百米外依然清晰可见引导刺激作用。

2、牛仔裤系列的面料厚度和当地的需求和习惯相悖，对销量构成严峻的态势；适应这一季度产品生命周期的款式数量并不多。

3、销售人员态度消极缺乏热情，亟待改进。

4、缺少相应的活动，相对而言也面临同样的形势；但其已具备相对品牌信任的顾客群。

计划：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章\*\*；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

二、明确任务，主动积极

积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善

三、努力经营\*\*的员工关系，善待员工，稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

**木门销售出差工作总结11**

为期三天的实习结束了，这三天也是我进入快速消费品行业的起点，我主要是和道外所的一个同事在一起在跑和\*小区方向的线路，主要是面向小区的各个食杂店和仓买还有路边的一些餐饮店的终端销售，做的是整个公司最基本也是最重要的一线工作。在这三天里，在这个新行业商品销售的整个过程中学到了一些跟以前很不一样的细节方面的东西。

走在繁华的街道上，面对路边林立的店铺，在我们进入店铺看到琳琅满目的商品之前，首先看到的就是店外各式各样花花\*\*的宣传海报，利用广告强烈的色彩、美丽的图案、突出的造型、幽默的动作、准确而生动的广告语言，可以创造强烈的销售气氛，吸引消费者的视线，促成其购买冲动。广告在销售环境中可以起到树立和提升企业形象，进而保持与消费者的良好关系的作用。 我们在进店之前，第一件事情就是检查一下本店外面有无我司最近产品和活动的海报，因为现在各个厂家的产品之多，我们的宣传品难免有被其它厂家的宣传品遮盖或被业务人员撕毁的现象存在，看到这种情况，我们首先就是要先跟店面的负责人很礼貌性的问候一下，然后在征求对方的同意下，在店外找到一块最容易让顾客直观的看到又不容易被其它厂家的宣传品遮盖的地方张贴我们的最近宣传品。

进店之后，先要做的是礼貌性的向店内的销售人员问好，给人以一种亲切感，拉进业务人员跟销售商之间的距离。然后去做一下我们产品的陈列工作，尽可能地增加货架上的陈列产品数量，即在售点内多处展示可口可乐的产品。顾客能在越多的地方见到可口可乐的产品，购买的机会就越多。根据商店的布局、货架的布置、人流规律来选择展示可口可乐产品的最佳位置，如放在消费者一进商店就能看见的地方、收银台旁边等等，这些地方可见度大，销售机会也相对较多。货架及其货架上的产品应保持清洁、干净、整齐。所有陈列的产品均要有价格标识，并且所有产品在不同的陈列设备中的价格均应一致。陈列在货架上的产品应严格按照可口可乐、雪碧、芬达的次序排列，并且产品在货架上应唾手可得。天气热的时候，尝过冰凉可口可乐的人会成为可口可乐产品的忠实消费者，因此我司通过向经销商提供冷饮设备，如玻璃门冷柜等加强陈列效果，时刻保持店内拥有足够数量的冰凉可口可乐的产品供广大消费者选购。

做完产品陈列之后，要按品牌/包装的顺序来清点店内的库存。我们主要包括：可口可乐、雪碧、芬达、酷儿、果粒橙、冰露、醒目、雀巢等等多个产品线。而包装材质又分为：PET、RB、CAN、POM。容量主要有：355ML、600ML、1。25L、1。5L、2。25L等几大类。达、激浪。产品的包装材质也分为：PET、CAN、RB，包装的容量主要有：200ML、355ML、600ML、1。25ML、1。5ML、2。25ML等几大类。面对这样复杂的产品线结构，必须按照固定的品牌/包装次序来清点客户的库存，只有这样才不至于出现遗漏哪一个品牌或包装的产品，也只有这样才能够非常准确地清点出客户的实际库存量。在清点店里的存货时，主要包括清点两个地点的存货：店面的货架、柜台上所摆放的没有售卖完的产品；存放在小店仓库中用于补货的货物，两个地点的存货数量加在一起，就是小店的实际库存总量。

接下来要做的事情就是根据店内的实际库存量和\*时的销售量向经销商建议定单，并及时的向经销商讲解公司的活动和销售\*\*，可以使客户在正常的经营状况下不至于发生缺货或断货的现象，避免造成生意上的损失，还可以帮助客户有效地利用空间和资金，不发生货物积压、资金无效占用的缺失。最后，在拜访结束后，再次跟订货人员确认一下定单的准确性，然后用手机按照我司固有的格式向公司发送定货短信，在收到公司的确认回执之后，再核对一下定单的准确性，结束定货。最后，再次很有礼貌的感谢客户，并告知下次的拜访时间。

在\*的消费品市场日益成熟的今天，面对多个厂家的激烈竞争，越来越需要客户对我们的品牌忠诚度和信任度。“感动”敲的是“心门”，追逐心灵的震撼；“打动”多靠利益，苛求花言巧语。我们经常听到这样的困惑：“客户，我拿什么感动你？”其实很简单，感动别人就是关心别人的过程，也是帮助别人的过程。 我听过一个故事：有一位口拙的啤酒销售\*\*，却一直是销售状元。他的秘诀就是每天去客户那里，帮客户扫地、拖地、擦桌子、购买杂物——做一个不要报酬的勤杂工。在这个公司找勤杂工的过程中，他主动做了这个工作，久而久之，他成为这个公司风雨无阻、不迟到、不早退的最忠诚“员工”，以致在一次会议上，大家不约而同地要求进这个销售\*\*推销的啤酒。在很多时候，感动别人并不难，只要我们为人坦诚，把一些应该做到的事情做圆满了，就可以感动很多人。 就像这个道外的同事一样，他也只是才来可乐公司五个月而以，刚来的时候销量也是上不来，很是苦恼。后来，他去了一家他的片区的唯一一家比较大的酒店，在他去之前，我们的主要竞争对手已经在那里提前一个月在做他们经理的工作，他去了之后，那的经理对他十分的冷淡，甚至是连头都不愿意抬起来看他一眼。在那第一次以后的连续一个多月的时间里，他依然是按照自己的计划去那里拜访，每次依然是像第一次那样充满自信和真诚的跟那经理淡合作事宜。最后终于，两个月后，那个经理被小伙的真诚所感动，跟我司签定了供货协议，现在，那家酒店甚至已经成为他负责的地区最大的销售商。

**木门销售出差工作总结12**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个二月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将二月份工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品；3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排；4、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。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率\*\*地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水\*的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水\*。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威（盛丰）H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威（圣隆）H0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不\*\*。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的\'影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果（本文是由搜集整理）说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要\*\*，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和\*\*。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水\*，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

**木门销售出差工作总结13**

我于xx月xx日至xx月xx日至xx等地参加由xxxx培训中心举办的《绩效实务管理》，现将此次培训总结如下：

一、培训课程有《如何设计合理的绩效目标》、《绩效工具的有效应用》、《绩效推进中的辅导与沟通》、《战略的执行者》，通过以上课程的学习，了解到：

1、绩效不能单纯叫做绩效考核，而应该称之为绩效管理。绩效管理只能是一种沟通和跟进的管理工具，而非是用于衡量工作好坏、薪资领取多少的手段，而且它是一项全员参与的工程。

2、绩效的实施需要与公司的战略目标紧紧相连的，它是以公司目标为总目标分解到部门当中，再由部门分解到员工个人。绩效计划的制定应是由全员参与共同设计共同签署的一项协议。

3、绩效管理应与培训同行，用培训的手段加强员工对它的了解度，再用物质激励的方式来刺激员工的接受度。

4、绩效管理的工具有两种：目标管理法、平衡积分卡；通过对这两种工具的学习，我认为目标管理法较适合我公司，但对公司有些部门可以将平衡积分卡的一些用途用在其中。

二、与xxxx沟通的问题：

1、明年推进mba事宜：与xxxx培训中心总监王玲沟通了关于明年推进mba培训一事，她对我公司推行提出两点方案：

（1）可先行在明年也做为介结客户的形式运作；待时机成熟后再考虑注册公司专门从事。

（2）直接注册公司运作。

（3）关于课程的价位问题可根据当地实际情况进行调整。

2、xxxx爱代购网：与xxxx爱代购网销售经理曹阳沟通爱代网的一些业务往来。我向其介绍了明年我公司可能需要的几个方面

（1）财务系统

（2）推行培训教育

（3）公司对外网站的建立

（4）公司内部网络的建立。

三、xx、xx新店情况

1、xx：于8月20日抵宜春，对宜春即将新开的两家店进行走访。步步高店及一中店，步步高店店面墙壁颜色不一。一中店排班安排已安排好并通知了邓海龙。

2、xx：xx店后藏间设计不够理想，空间太小，不易存货。墙壁颜色与环城店色彩不一，空调位置管处理不当。

**木门销售出差工作总结14**

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。

拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。

即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

**木门销售出差工作总结15**

一、实践目的：

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现社会，招聘会上都总写着“有经验者优先”，可一直处在象牙塔的我们社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，我决定在假期内开展我的社会实践。作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，毕业之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。以后的人生旅途是漫长的，因此我们必须锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。而且，我深感到我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦才知道生活的艰辛不易。虽然只是短短的时间我却觉得像经历数年。增长了许多课本上没有的知识。记得曾看到过这样的话：知识犹如人体的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱;人缺少了知识，头脑就要枯竭。今年暑假没有提前去找工作，但我也积极的在找暑期工，暑期工多是辛苦而且少工资的，所以最后我还是经过同学的介绍在玛茜做一名销售员，销售员的工作相对来说比较轻松，而且又能够锻炼自己的口才。

销售是一项很锻炼人的工作，无论具体销售的是什么产品，都能提高一个人的能力，当然这也与个人在过程中的表现有关。20xx年8月份本人有幸进入一家家具店担任销售助理，10多天的工作时间下来，感觉无论在业务能力的提高上，还是在职场中与同事的相处中，都有所获益，现将这10几天做销售助理实习的工作情况作如下：

二、实践内容：

1、实践概况：

暑假里从8月3号至8月16号这短短的13天时间里我到富尔玛家具城做销售助理。我所在的店是玛茜，玛茜主要经营软床、茶几。产品是面向中高层收入的人群。促销前的短暂培训，了解家具的名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言\*\*，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上早上8点上班11点半下班，下午2点上班5点下班。到达店后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。

2、产品的熟悉 ：

家具销售在此前的工作中从没接触过，因而刚开始店里虽然安排了我做销售助理，但负责带我的\*\*还是让我先在公司熟悉一下店里的产品。产品以高档软床和茶几为主。我家具知识缺乏了解，这在面对客户时是大忌，卖家具时怎么向客户推销。为了尽快掌握家具知识，我找来了公司所有有软床茶几产品的说明，还通过网络查找相关资料，不明白的地方向老员工请教，不但了解了家具知识，还了解了一些实木的一些知识。通过学习，我很快熟悉了店里经营的产品，对产品基本上做到了如指掌，也大概掌握了市场上有关家具的信息。这些对之后的销售工作大有帮助。

3、学习业务流程：

做好日常管理工作。销售助理工作不但要参与销售过程，同时售后的很多管理工作也要跟上。作为销售助理，不只是在谈业务过程中做好\*\*的助手，还要能给\*\*提供有价值的参考，这种职能就体现在日常管理工作中。如做完一笔交易后进行客户信息统计，然后把这些提供给\*\*，这些工作看起来虽然琐碎，但在做的过程中却能锻炼一个人的统筹能力。

熟悉产品之后，我开始接触与销售有关的工作。当时带我的业

务\*\*正和一个客户洽谈。为了谈成项目，\*\*不断向客户介绍玛茜产品，介绍产品在同类产品中所独具的优越性等等。经营家具有很多家竞争对手，每一次与客户接触都可能意味着成功或失败。因而，在与客户接触之前，除了向\*\*请示该如何进行，还在接触的过程中仔细观察\*\*如何与客户交谈，对客户的要求或者说苛刻要求如何回应。通过一段时间的努力。而我也感觉在做这个项目的过程中受益非常多，不但熟悉了业务流程，还学了很多在课堂上学不到的知识，如人际关系的处理，如何掌握分析客户心理等，当然也非常感谢带我的\*\*不吝指教。

三、实践结果：

实践了一个月，对于销售家具的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买家具的\'人。当他们对你所销售的这个牌子的家具感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是家具的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

虽然一开始我是比较木讷的，不过俗话说熟能生巧，经过一天的锻炼我慢慢适应了，往后就比较顺利了，我没有推销出产品，但我的工作态度还说的过去的。

四、实践心得

1、在这次实践中，我的口才得到了提高。在与顾客交谈的过程中我十分注意语境及说话的口气，并且及时改正一些不得体的地方，使我说话比以前更大方得体了。我觉得对于口才的提高，多说很重要，要尽量动脑筋说，大胆地说，不能像我第一天上班那样，不知说什么好。我相信说的多了，能力在不知不觉中就提高了。

2、在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁。如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

3、在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴

4、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的状态，办事效率就降低了。

五、实践总结

实践中我学到了很多，也吃到了很多的苦，这些都是不能够对外人说的，我只好自己默默的承受，这些都是成长中的烦恼，只有经过了阵痛，经过了很多的事情，这样才会做到更好，也许自己还是对社会了解的太少，也许自己在经过漫长的时间后就会觉得，这样才是的!在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

**木门销售出差工作总结16**

此次于20xx年4月xx日出差，前往河南省，20xx年5月13日回到公司上班，总共30天。主要去了河南郑州841仓库，开封市、新乡市、安阳市、鹤壁市、濮阳市等城市及其所在的个别县城，拜访纺织厂20多家。对于此次出差主要就以下几个方面做总结：

>一、纺织行情和分析

1、纺纱厂情况：通过拜访河南整个豫北地区各个市纺织厂的情况，了解到现在河南市场原来的很多纺织厂都因为经营不善和\*\*来行情不好无法维持，已经倒闭或者变卖转投它行。现有的纺织厂主要纺32—40支的普梳和40支的精梳，有少数纺织厂纺8—16支的低支纱和50支以上精梳。多数纺织厂使用的设备也是以前的纺织设备，比较陈旧。通过拜访纺织厂了解到，近两年来棉纱市场行情不好，纺织厂能够维持已经不错了，没有过多的资金更新设备，或者即使纺织厂有流动资金，有些私营的纺企也没有打算在纺织厂上投入过多资金，纺织厂能够维持就好了，其他的资金都转投其它的行业进行投资。

2、纺织厂用棉情况：整个河南市场的纺织厂绝大部分本身就一直在使用新疆棉，对于进口棉接受的能力不高且使用量较小。今年国家一直在抛储备棉，而且搭配3：1的配额，如此\*\*对于纺织厂的\*\*力极大。通过拜访纺织厂了解到，现在整个河南市场的纺织厂90%以上都在使用国储棉，有的纺织厂全部使用国储棉，有的纺织厂主棉使用国储棉，同时使用部分进口棉，印度棉、美棉、澳棉等作为配棉使用。

3、我司乌棉的推广情况：通过拜访河南整个豫北地区纺织厂，通过了解，我司在河南郑州841仓库的乌棉，很多纺织厂都知道，有大部分客户前往看过大货并且取样回厂做过指标，但是对于我司的乌棉采购积极性不高，其原因主要有以下几点：

（1）河南拍储的纺织厂较多，纱厂拿到配额后再将配额卖掉，如此，其拍国储棉的成本价格与我们的乌棉价格差价不大，不愿意采购乌棉

（2）通过到厂拜访和与客户交谈，河南的纺织厂90%以上都在使用国储棉，有些拍储的纺织厂库存尚可，没有采购棉花的需求；有的根本不使用乌棉，有的使用乌棉也是作为配棉使用，量很小。

（3）河南到库的乌棉，客户回厂做了指标后回复，我司乌棉马值4。8—5。0之间，长度普遍在28mm左右，有部分批次达不到28mm，短绒率xx—16%之间。有的纱厂使用不了，是因为马值过高，有的纱厂使用不了是因为长度达不到。

（4）客户看大货后，认为我司乌棉加工质量不好，一致性较差，碎杂太多，部分批次颜色发黄，看起来像是陈棉，没有采购意愿。诸多客户表示，若后期我司有高质量的乌棉到库，可及时电话沟通，愿意前往看货。为了更好的开拓河南市场，在纺织厂留下一个好的口碑，为后期做好河南市场的棉花销售打好基础，主要有如下建议：

（1）发运一些质量较高，一致性好的乌棉。以此来吸引纺织厂前往仓库看货，让一些以前从未使用过乌棉的纺织厂开始敢于开始使用我司乌棉。

（2）适当的降低销售价格。受国储棉的.影响，现在整个河南市场偏弱，纺织厂采购棉花意愿不强。

一般品质的棉花或者品质中下的棉花在没有价格优势的前提下，在河南市场的竞争力处于弱势，销售易滞缓，走货缓慢。

>二、豫北地区比较具有\*\*性的纺织厂的一些具体情况

1、新乡市：辉县华宇纺织厂，该厂位于河南新乡市辉县吴孟村。该厂开机8万锭，纺32—40支普梳，40支精梳。到厂拜访时仓库有前期拍的08年的国储棉近一个月的用量，该司前期也去看过我司乌棉，该厂刘总反馈说之所以没有选择使用我司乌棉是因为：

（1）现在国家一直在搭配配额抛储，按照目前配额市场价折算，拍储的新疆棉和进口棉几乎一致。

（2）我司的乌棉杂质较大，长度普遍达不到28mm，相对于国储棉性价比没有优势。刘总表示我们双方可以加强联系，以后有可能有机会合作。中州棉纺厂，目前也是8万锭纱厂全开，主要纺16支，21支，32支纱，主要使用新疆棉，西非棉，搭配化纤使用。该厂去年购买过我司青州库乌棉，一直在作为配棉使用，用量较小。该司\*\*前去郑州841仓库看过我司乌棉，回馈说乌棉加工质量方面不太好，在看到的大货里很难选出一批可用的乌棉，近期内暂没有采购我司乌棉的计划。

2、开封市：河南开封银海纺织厂，通过到厂拜访，了解到该厂为7万锭纱厂，现开机5万锭，主要纺8支、16支、21支的做高档牛仔布的低支纱，主用国储棉，搭配进口棉，前往郑州841仓库看了我司乌棉，取样回厂做检验。通过与该厂冯总交谈了解到，在整个4月份低支纱的销售量还是不错的，但是价格一直上不去，所以采购棉花也是随买随用，比较谨慎的补库。

3、安阳市：安阳德隆纺织，该厂拥有10万锭，现开机5万锭，纺32—40支的普梳，现在使用的全部都是国储棉。该厂原料部李经理说，以前也使用过乌兹别克棉花，但是今年国家一直在抛储，货源不缺，暂时没有考虑购买进口棉。安阳恒立纺织；该司目前拥有3万锭，纺40支的普梳和精梳，国储棉和进口棉搭配着使用。和该厂的常总联系，到厂拜访后了解到，这是该厂第一次知道我们公司，通过双方交谈，常总表示以后会经常联系，在使用进口棉上若有需要，会考虑从我司采购。还了解到，在安阳县附近，这样3—4万锭的小纺织厂有几家，虽然规模较小，但是经营的都还是不错的，也是国储棉和进口棉同时使用的。通过拜访，让一些小型的企业，第一次了解和知道我们新疆银隆公司，彼此建立联系，促进以后合作的机会。安阳市的纺织厂现在主要都在使用国储棉，搭配一定的进口棉使用。在进口棉方面，使用印度棉较多，通过拜访让纺织厂得知我司也有印度棉，待通关后，加强联系，若价格合适可采购一些。

4、鹤壁市；鹤壁朝歌纺织，位于鹤壁市淇县铁西工业区，现拥有环锭纺精梳纱10万锭、气流纺800头。但是并未全部开机，使用棉花也是主要使用国储棉，搭配部分的澳棉和美棉使用。对于我司乌棉，客户表示达不到纺纱要求，暂时无法使用。河南淇县银河纺织，通过电话联系，得知该司采购人员出差，没有拜访到。于是到了银河纺织在鹤壁市的办事处，留下了名片和联系方式，若以后有合作的机会可以电话联系。通过电话联系和拜访，了解到该市的纺织厂较少，主要是鹤壁朝歌纺织、淇县银河纺织和鹤壁同发纺织这三家纺织厂，规模还算可以。2—3万锭的纱厂在鹤壁这边几乎没有，现在行情不好，也很少有人再想主动去做这个行业。

5、濮阳市；濮阳市三强纺织厂，该厂总共拥有20万锭，纺40、50、60精梳。由于刚刚完成了从濮阳市区迁往濮阳开发区的厂区搬迁工作，目前开机8万锭，主要使用澳棉。该厂赵总介绍说，他们在郑州也有一个纺织厂，6万锭。该厂可直接从外商手中进口澳棉，然后供给三强纺织厂使用。其纺的纱主要销往广东福建，做成布料后直接出口。如此一来，在现在内外棉花价差较大的情况下，他们还比较有优势，降低了纺织厂加工的成本，才能存活至今。给其大致介绍我司情况后，赵总表示，这两年在内外棉花价格差异明显的情况下他们都是这么操作的，现在暂不在\*\*采购棉花，也不拍储。若后期市场有变动，没有价格差异优势或者存在倒挂的情况时，我们就有合作的机会。

>三、仓库情况郑州841仓库：

该仓库位于郑州市郊区，距离市区25公里左右前往仓库后，了解到郑州841仓库的库房内现存放有国储棉约3万吨左右，其余的现货就是我司乌兹别克棉花。到仓库的时候郑州天气风力较大，我们要求库房对我司堆放在货场的棉花进行苫盖，加强巡视，做好仓库安全管理工作。到库时我司的乌棉正在出库，同时也有入库，通过仓库相关工作人员介绍，近日整体前往仓库看货的客户都并不是很多，大部分客户主要看新疆棉，他们也向其介绍我们的乌棉，但是取样做指标后，客户都反映其在纺织生产上无法使用。我们在仓库看到前期到货剩余的几个批次，取样后，通过感官看到棉花表面上含杂较大，索丝较多。通过手扯长度，感觉棉花强力较好，但是普遍长度不够，尤其是1—5/32的棉花，长度达不到29mm。取了小样，在仓库检验室做马值指标，多数批次的棉花马值都在4。5—4。8之间，马值偏高。

>四、港口库存及贸易商情况

目前保税库内大概有50—60万吨没有通关的棉花，在抛储市场上新疆棉的存量也将逐渐减小，而且近日纺织厂实际拍到的国储棉价格也比前期有所上涨，有些纺织厂已经开始在现货市场上寻求较好的进口棉采购，以此来降低成本，后期性价比较好的外棉，有可能成为纺企现货采购的首选。通过拜访一些港口贸易商，通过交流，很多贸易商表示不敢囤货和采购我司乌棉的主要原因有两点：

（1）现在\*\*整个棉花市场行情，国家\*\*的调控起着至关重要的作用，国家一直在抛储备棉，而且还有部分进口棉也一直在抛，如此，很多贸易商一直在观望，不敢贸然囤货。

（2）这两年我们新疆银隆公司的乌兹别克棉花名声在外，尤其是在青岛港，不管棉商还是纺企大家都知道乌棉是我们公司的，不像印度棉、美棉、西非棉等其他棉花品种市场上很多家都在做，纺企根本找不到真正的第一卖家。但是对于乌棉纺织企业可以直接联系我司采购，而贸易商在没有价格优势的时候贸然签订合同囤货就会销售不出去。对于棉花采购价格，棉商也表示如果没有足够的利润，就是比我司销售价格低100元/吨采购，到时只是做了我司和纺企的“搬运工”。更何况，如果他们采购我司棉花量起不来，就是100元/吨的价格优势都没有的，采购量大的话，冒的风险太大，不敢贸然采购。

>五、销售情况

我出差这一个月，销售棉花600吨左右。绝大部分销售的棉花均来自山东市场，虽然前往河南，拜访了河南很多纺织厂，有很多客户前往仓库看了我司乌棉，但是成交的微乎其微。只能彼此以后加强联系，在以后寻求合作的机会。这是我第一次出差，出差是必要的，拜访了很多客户，接触到了很多不同的人，无论是在以后的工作还是在人生的道路上，使我有了很多宝贵的经验和经历，受益匪浅。

**木门销售出差工作总结17**

>一、出差工作回顾

王佳随行x经理一道于20xx年x月14日到x月19日期间进行了为期6天的出差工作，途经的路线是：成都南京盐城扬州昆山京常州成都，整体进展较为顺利。

（一）14日早上从成都到南京，再转车去了盐城，在盐城王佳和x经理去了x设备厂，实地参观了几台中、高效过滤检测设备，并听取了盐城苏信净化设备厂的技术工程师的操作演示过程以及讲解，王佳和x经理结合王佳们x公司的一些实际情况提出了一些疑问。涉及的设备主要有PSL气溶胶发生器粒子计数法检测过滤效率的检测设备、以及检漏设备。下午再去了盐城华达仪器设备有限公司，参观了过滤检测方面的仪器设备，有尘埃粒子计数器、过滤效率检测设备、检漏设备，并听取了陈总和相关技术工程师的介绍。王佳们回头再将华达的检测设备和苏信的检测设备做了一些对比。

（二）15日，王佳和x经理一道从盐城转车去了无锡，在无锡王佳先去了无锡皇庭壹号机械有限公司，详细地看了全自动过滤器框架铆接设备的操作演示过程，以及结合王佳们公司以后使用起来所要面临的一些问题向技术工作人员详细咨询了一下，还了解了设备的一些构造原理，使用特点等，主要是将王佳们带过去的三幅外框拆卸之后再组装，然后焊接，观察其使用效果。下午又去了尼可超声波设备有限公司，了解并就模头一事儿向尼可那边询问了一番，尼可超声波焊接设备方也向王佳们展示了一些焊接后的滤袋的焊接效果。

（三）16日傍晚，王佳们坐车到了昆山，然后打车去了盐城中纺滤材无纺布有限公司，在中纺，王佳接触了销售经理方总，以及董事总经理张总，在张总办公室，王佳向张总询问了一些王佳们公司目前常用的空气、液体过滤材料方面的问题，涉及初效棉、空气过滤袋、熔喷无纺布、过滤顶棉、高效过滤纸、高温过滤材料等，张总也很耐心给王佳讲解，他的问答和王佳以前掌握的相关知识相差不大，足见张总比较有诚信，然后王佳和x经理、刘总高总一起观看了一下袋式过滤器卷材的生产车间。第二天上午也就是26日王佳们和盐城中纺道别之后，就坐车去了南京过滤分离展。

（四）17—18日上午，王佳们坐车到南京国际展会参观展览会，今年展会参展厂家价不是很多，参观人员也不是很多，参展的公司主要有：爱美克空气过滤器（盐城）有限公司、安\*县司因特过滤技术有限公司、\*\*量子金舟无纺技术有限公司、美亚新型活性炭制品有限公司、盐城辉龙净化过滤有限公司、南京固美过滤材料有限公司、石家庄辰泰滤纸有限公司、台州大昌过滤材料有限公司、中山市洁鼎过滤制品有限公司、南京天洋热熔胶有限公司、广州市捷发过滤器材有限公司……通过看、问、听的方式接触了与王佳们过滤行业或者与王佳们公司产品相关的公司，了解他们的过滤产品，看他们的产品与王佳们公司的产品相比较，在哪些地方存在不同，孰优孰劣……，在这些生产过滤产品的公司中，估计要数爱美克空气过滤有限公司的技术含量高一些，他们的生产工艺在效率和洁净度方面很高，他们的过滤材料很有特点，一般的过滤器所用的滤料无非就那几样常规滤料，像涤纶、丙纶、尼龙、玻纤、芳纶、PTFE、PPS、p84等，而他们所用的滤料有活性炭滤料块、离子交换树脂等。他们的产品的用途一般是电子洁净室里的气态化学污染物的综合解决问题。还有\*\*量子金舟无纺技术有限公司的熔喷技术很不错，特别是他们的熔喷滤芯的生产，卷绕方式很独特，不仅过滤效果好，也就是纤维很细，而且表面的轧光效果很好。当然还有别的`公司的产品都很有特点。

（五）19日下午，王佳们看完展会后，就坐车去了常州区，看了王佳们公司外框供应商的厂里面实地走访了一下，了解了王佳们公司常用的袋式过滤器的镀锌外框、内框、压条的生产加工流程，xx经理还就不用压条一事儿和\*\*商讨、交换了意见，对王佳们公司以后生产袋式过滤器会有一定帮助，特别是在生产效率、成品外观、成品牢固性会有一定的积极改变，从而为公司的生产较低成本，增加利润。

>二、出差工作总结

此次出差，虽然只有短暂的5天，但在这5天里，王佳和xx经理走访过不同地区的不同厂家，有盐城的苏信、盐城的华达仪器、无锡的思拓机械、无锡的尼可超声波焊接设备、昆山的中纺、南京的过滤展会、常州的镀锌型材外框，在这次出差的过程中王佳学到了一些做人做事儿的技巧，让王佳受益匪浅，以及从x经理、各位厂家\*\*身上学到了很多有用的东西，同时看到了自己在工作中的一些不足和有待提高的地方，主要有：

1、在出差之前，对要拜访的厂家的产品的特点进行详细的了解，最好是将王佳们公司所需要了解的问题都记录在一个单卡上，以防在拜访过程中有些需要了解的问题一时想不起来。

2、与不同职能工作人员的交流与合作方面，虽然这次有xx经理压阵，自己仍然需要提高与他们的合作、交流能力，以及工作中的一些必要的应酬等等，以备自己以后没有和xx经理同行而独自一人在外时的\*\*应对。

3、在拜访一些厂家时，涉及一些比较\*\*的问题时，最好不要直接向对方提出，特别是技术方面的问题，这次王佳在盐城中纺和张新胜懂事总经理聊天时，问到了一个PP覆膜的技术问题以及可否去他车间看一下时，尽管王佳说，了解PP覆膜不是为了开发新产品，他极不情愿的没有回答，王佳赶紧转移了话题，避免了尴尬的气氛。

4、在展会上，王佳接触到了不同厂家不同的过滤产品，特别是和AAF也就是爱美克空气过滤器有限公司的技术工程师就活性炭滤料、离子交换树脂聊了一会儿，以及\*\*量子金舟无纺技术有限公司就熔喷滤芯的生产工艺了解了一番，确实开阔了眼界，了解了新知识。虽然这次展会的参展公司较少，但也了解到了不少东西，对自己以后的学习起到方向性的作用。

总之，通过这次紧张而忙碌的出差工作，学习了别人，锻炼了自己，认识了自己很多的不足和有待提高的地方，认真反省和提高自己，以便更好的开展后续工作。

**木门销售出差工作总结18**

获得了一生受用的宝贵财富“思考力”，我开始了为一生去思考去规划，在我看来这就是xx年最大的成就。

xx年，胜达武装了思维，强化了对自己和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到希望的同时也建立了自信。

在公司这段时间，在工作中不断修练自己，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自己的。所以，我的工作和生活都突然有了转变。从疲惫的强制性的“思绪”到随心的使用“思考”去发现问题，解决问题。正视生活中的问题就是正视生命的提问。所以我更热爱生活享受生命。

这几个月，我还明确了要以“身体健康，家庭和睦，修增智慧，和谐共赢”为生命导向。然而在来公司之前我一直都以赚钱回家给爹妈长脸为人生最大的目标。在人生态度上更又上升了一个格局。

我还深刻认识到一定要与身边有前途的有志之士结盟，身边的同事朋友就是我未来最好的社会资源，有前途的朋友远比有钱的朋友更重要。真正能成就我的正是他们。我可以不优秀，只要我的朋友每个人在共同成长的道路上都比我更优秀我就成功了。把力量和方向都集中在一起，组织成钢筋铁网无懈可击。

这些是我作为一名木门销售员所收获到的智慧。

**木门销售出差工作总结19**

一、出差前必须做好客户分析工作：

1、客户的经营状况，了解客户的目前的经营现状：网络状况、\*\*品牌状况、资金实力、仓储状况、配送状况等。

2、客户经营竞品的状况：

A、竞品的品牌、品类，月度销量和年度销量详细情况

B、竞品的零售价、销售量排名前三位的款型和供货价

C、竞品给其的供货折扣，利润空间

D、竞品的售后和服务状况

E、竞品给其的\*\*和促销方案

3、客户经营本公司产品的现状：

A、本公司产品的库存、销售额、网点分销，

B、本公司产品的零售价、销量的排名情况，

C、本公司产品给其的供货折扣，利润空间

D、本公司处理客诉、服务的状况，客户的满意度情况

E、本公司给其的\*\*和促销力度

4、客户的\'客诉状况：把客户的所有客诉单做个整理分类，给客户做个分析，根据客户的经营现状，向公司申请给该客户相关经常出现客诉的解决方案。

5、客户的需求和本公司的配合情况

6、客户应收款及明细

7、客户应该增添的品类及品项

二、出差前必须携带：

1、公司的三证、帐号资料;

2、报价单、PPT资料、目录;

3、洽谈记录表、合同范本;

4、自己的名片，需要拜访客户的名片资料

三、出差过程中必须做的工作：

1、客户终端的走访，了解竞品和我公司产品的详细情况，掌握好第一手资料，向客户的销售、采购和总经理做分析。并给客户做好产品的规划，并做新品的推介工作。

2、走访客户的竞争对手，并了解具体情况。并可以拜访其负责人，做个交流。

3、了解客户的分销状况，和其把规划做好。要求客户按时间、区域去完成既订的目标，本公司可以把当地市场的客户资料给客户，并帮助其完成该项工作。

4、和客户一起制订好当地的分销和零售价格体系，可以把本公司其他客户的成功案例结合当地市场的实际情况给客户做分析。

5、根据客户的销售和库存明细做个整理，并和客户的负责人做个分析。

6、根据合同的全年目标和其负责人拿出具体的完成方案。

四、出差后的总结：

1、把本次出差的情况做个整理，把问题找出来，并拿出自己的解决方案。

2、把需要本公司其他部门配合的明细列出来，并和其他部门的一起研究好，拿出具体的方案出来。

3、出差后的跟进和执行。

**木门销售出差工作总结20**

本次出差主要工作内容：新客户的开发，配合胡经理作洪雅活动的准备，和赵生健做广安活动的准备。

新客户的开发出差地方有：仁寿、井研、乐山、峨眉、夹江、雅安、新津、浦江、眉山。仁寿市场不错，人口130万人，但竞争也很大，全友，双虎，掌上明珠，南方，金虎，三叶，鼎高，金亿等专卖店，公司之前在这里也开过店现在没有了。乐山市场很大，家具市场较为分散，公司在沙湾区有专卖店，但经营不是很好，之前在五通桥有店现在没有了，眉山家具较为分散，公司也有店，但专卖店内杂乱 空旷，听导购说老板对公司板式家具不感兴趣了，在等年会实木家具出来。

新客户开发：到一个卖场，应先观察;看导购精神状态，卖场装修，饰品摆放，产品系列，标价。再问：问导购卖场多大，老板在不在，生意好不好，对我厂了解程度，卖场做多久了，做了哪些品牌，是否打算更换品牌。介绍：介绍公司背景，品牌，产品系列，产品定位，卖点，价格。

洪雅专卖店重装开业，配合胡经理做开业准备。包括家具调配、饰品的摆放、灯光的调试，还有整个卖场的包装，场内吊旗装订、地贴、灯笼。带队发DM单，从乡镇到城市DM单的发放。

总结：

一. 卖场的摆放

1. 床头尽量靠墙壁放，衣柜和状台\*\*放在床的一边，衣柜靠近床头方向放，状台靠近床尾，斗柜从高到底依次靠墙边放。

2. 家具摆放要整齐有序，高低搭配协调，要根据卖场实际情况摆放，卖场不能太空，也不能太挤，一般进门口要相对宽松。

二. 饰品摆放

1. 饰品整体讲究：美观、协调、大方的原则、对家具摆放中留下的空隙，进行填补、美化，突出家具卖点。

2. 床头柜摆放的饰品不要高过床头，颜色也要和家具颜色协调、不冲突，饰品组合摆放要高低方圆搭配，一般按左高右低摆放，同一局部颜色最好不要超过三种色。

三. 卖场广告饰品的布置

1. 饰品有：吊旗、气球、地贴、标语牌、灯笼、展架、标价签、特价签等摆放整齐。

四. DM单发放

DM单一定要发到人手上、街上;停放的自行车、摩托车、汽车都要夹放，行人、商铺都要发;行人中不要发小孩，商铺发放到老板手上，并作解释，若商铺中无人，则要放到商店里面的收营台上，不要放到门口柜台上。小区：每家每户挨着发，家里有人则敲门发到人手上，无人则夹在门把手上，并要放规整。楼盘：若在装修应发到装修工或业主手上，并询问客户信息，收集电话，予以装修工以小利进行帮忙介绍，若无人在装修则夹在把手上。

在行人发放中，一定要介绍活动主题、地点、时间。在所有发单过程中，若有人询问要耐心讲解，吸引客户来电，并对意向客户留电话，发单的目的只有一个吸引更多的客户来店面。

一场活动是否成功，销量能否大量提高，我们能决定的有三个因素：1、宣传是否到位：包括活动主题;内容;特价产品2、卖场氛围、卖场外围的包装、场内家具的饰品、灯光的调试3、导购：心态、信心、活动了解、专业知识、综合素质等。

广安活动做准备，这次就我和赵生健，整个卖场场内、场外的包装。场内氛围的营造，导购的培训，与商场老总沟通进行广告的制作，缺货的补充。

这次出差了解开业活动，促销活动的流程应准备的物品。一场活动应注重三个环节：1、活动的宣传 2、卖场氛围 3、导购培训， 每个环节的工作都要做到位，活动才能成功。

总结:

广安卖场是一个综合卖场，卖场共三层楼，欧尔雅专卖在第三层大约500\*米。

这次活动主题是“消防升级，全场裸卖。”宣传方法: 1、秧歌队 2、DM单 3、老客户短信。 DM单6万份兼职人员发放，早上9：00到中午11:30，下午14:00到17:00 无人带队，定点发放，资料未发放完。

卖场装修是两年前的与所摆产品风格色系不搭配，各区域家具高低、大小搭配不合理，不协调，部分区域太空、缺货，而把其它厂家产品进行填补，风格不\*\*，饰品摆放混乱，扑满灰尘。我们对整个卖场先做清洁打扫，然后和商场工作人员一起作展场家具的调整，饰品的打扫与调配。灯光的调配，其它厂家的产品的清理，缺货的叫商场发货。卖场标签的规范，吊旗装订，从一楼到三楼贴了地贴，在卖场的前后门挂了灯笼。导购是卖了欧尔雅两年的，中间离开近几天刚回来，对我厂产品卖点并不了解，心态过于急躁，导购技巧缺乏。花了半天时间对导购进行了导购技巧培训，产品卖点的培训，重新树立了产品信心。

活动时间两天，第一天上午停电，销量一万多，大部份客户停在一楼二楼。第二天有电了 销量二万多，两天共销3万多。这次活动是相当失败的。我应作深刻的检讨，原因有：1、没有\*\*操作过活动没有经验， 2、外围包装不到位，没有吸引更多的客户到三楼卖场 3、场内家具，饰品没有调到位，卖场氛围不够好 4、导购培训不到位，丢失现在客户。在以后的工作中应对以上几方面进行认真、深入的学习弥补自己的不足。

**木门销售出差工作总结21**

>一、卖场的摆放

1、床头尽量靠墙壁放，衣柜和状台统一放在床的一边，衣柜靠近床头方向放，状台靠近床尾，斗柜从高到底依次靠墙边放。

2、家具摆放要整齐有序，高低搭配协调，要根据卖场实际情况摆放，卖场不能太空，也不能太挤，一般进门口要相对宽松。

>二、饰品摆放

1、饰品整体讲究：美观、协调、大方的原则、对家具摆放中留下的空隙，进行填补、美化，突出家具卖点。

2、床头柜摆放的饰品不要高过床头，颜色也要和家具颜色协调、不冲突，饰品组合摆放要高低方圆搭配，一般按左高右低摆放，同一局部颜色最好不要超过三种色。

>三、卖场广告饰品的布置

1、饰品有：吊旗、气球、地贴、标语牌、灯笼、展架、标价签、特价签等摆放整齐。

>四、dm单发放

dm单一定要发到人手上、街上；停放的自行车、摩托车、汽车都要夹放，行人、商铺都要发；行人中不要发小孩，商铺发放到老板手上，并作解释，若商铺中无人，则要放到商店里面的收营台上，不要放到门口柜台上。小区：每家每户挨着发，家里有人则敲门发到人手上，无人则夹在门把手上，并要放规整。楼盘：若在装修应发到装修工或业主手上，并询问客户信息，收集电话，予以装修工以小利进行帮忙介绍，若无人在装修则夹在把手上。

在行人发放中，一定要介绍活动主题、地点、时间。在所有发单过程中，若有人询问要耐心讲解，吸引客户来电，并对意向客户留电话，发单的目的只有一个吸引更多的客户来店面。

一场活动是否成功，销量能否大量提高，我们能决定的有三个因素：

1、宣传是否到位：包括活动主题；内容；特价产品

2、卖场氛围、卖场外围的包装、场内家具的饰品、灯光的调试

3、导购：心态、信心、活动了解、专业知识、综合素质等。

广安活动做准备，这次就我和赵生健，整个卖场场内、场外的包装。场内氛围的营造，导购的培训，与商场老总沟通进行广告的制作，缺货的补充。

这次出差了解开业活动，促销活动的流程应准备的物品。一场活动应注重三个环节：

1、活动的宣传；

2、卖场氛围；

3、导购培训，每个环节的工作都要做到位，活动才能成功。

出差申请单指的是企事业单位或者行政机构内部工作人员，因需临时外出办理公事而向本部门负责人申请时所填的一种电子表单。其内容主要包括：申请人姓名、申请人部门、目的地、出差事由、出差时间以及预计出差费用等。

**木门销售出差工作总结22**

20xx年快结束了，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。时间过得飞快，不知不觉中，充满梦想和激情的20x

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！