# 鞋子个人销售工作总结(汇总23篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2023-12-20

*鞋子个人销售工作总结1鞋子销售工作总结《鞋子销售工作总结》是一篇好的范文，好的范文应该跟大家分享，希望大家能有所收获。篇1：鞋类销售员年终工作总结鞋类销售员年终工作总结鞋类销售员年终工作总结、总结概论总结是对已经做过的工作进行理性的思考。它...*

**鞋子个人销售工作总结1**

鞋子销售工作总结

《鞋子销售工作总结》是一篇好的范文，好的范文应该跟大家分享，希望大家能有所收获。

篇1：鞋类销售员年终工作总结鞋类销售员年终工作总结鞋类销售员年终工作总结、总结概论总结是对已经做过的工作进行理性的思考。

它要回顾的是过去做了些什么，如何做的，做得怎么样。

总结与计划是相辅相成的，要以计划为依据，订计划总是在总结经验的基础上进行的。

其间有一条规律，就是：计划——实践——总结——再计划——再实践——再总结。

一、总结有如下特点：、工作总结要求人们对以往做过的工作进行冷静的反思。

通过反思，提高认识，获得经验，为进一步做好工作打下思想基础。、强调科学性。

总结经验不能就事论事，跟着感觉走。

而要就事论理，辩证分析，力求得出科学结论，这样才能促进工作的转化。、表述上叙议结合，有评有论。

二、工作总结的种类：、按总结的时间分，有年度总结、半年总结、季度总结。

进行某项重大任务时，还要分期总结或叫阶段总结。、按总结的范围分，有单位总结、个人总结、综合性总结、专题总结等。、按总结的性质分，有工作、生产、教学、科研总结等。

二、总结撰写前的准备有人说过：要总结写得好，必须总结作得好；要总结作得好，必须工作做得好，立场观点对头。

这应该是写总结的经验之谈。

好的总结是在做好总结工作的基础上写出来的，更是人民群众在实际中干出来的。

在现实生活中，有的单位干得不怎么样，但总结时却喷香水，这对本单位的工作失去实际意义，不应该提倡。

**鞋子个人销售工作总结2**

我加入电话营销行业已有近两个月的时间，总的来说，在领导的关心和同事的帮助下，工作有了显著的进步。虽然跟自己的目标和领导的要求还有一定差距，但前景是好的，心态是正的，信心是饱满的！当然问题也是突出的：

1、技能不过硬，话术还有问题。发现在跟客户交流的时候，方法不够灵活，心急的时候会有点口吃。

2、工作状态不稳定，比如前两天状态不错的时候跟客户聊得非常好，包括打新单时接通率都会高些。但礼拜三时状态就很差，拿起电话不知道说些什么。脑子一片浆糊。

3、销售意识不强，往往是聊了很长时间的客户都不清楚我到底是要跟他推销什么。只是从我这里听消息。

4、过分在乎成败，急躁，把握不好分寸，常常在不恰当的时候推销产品或者啰嗦过多，让客户有所反感。

5、自我要求不强，平时业余时间没有充分利用来学习提高自己，总体能力素质不够强。

对于这些问题，以下是我做出的下个月电话销售工作计划：

1、在年度销售工作计划里我主要将客户信息划分为四大类对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，稳定与客户关系。

2、现在正在尝试各种工作方法，试图找出一种适合自己，使用起来得心应手的方式。

3、控制自己的情绪与状态，尽量保持状态稳定，保持良好的状态。

4、加强销售意识，加强目的性，有计划，有步骤的去和客户交流，戒急戒躁，从容面对挑战。

5、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。

6、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。

7、自己多总结工作，看看有哪些工作上的失误，及时改正。

**鞋子个人销售工作总结3**

1. 明确的目标

成功的业务人员首先要有明确的目标。明确的目标通常包括：确定每天要拜访的顾客，找出所需要的顾客属于哪一个阶层，即找到潜在顾客。顾客目标群定位的错误，会使服装销售人员浪费很多时间，却一无所获。此外，服装销售人员需要知道如何接近潜在顾客，充分了解顾客喜好，常常能给顾客留下最好的印象，而且在最短的时间之内说服顾客购买产品。

优秀的服装销售人员都有执行计划，其内容包括：应该拜访的目标群，最佳拜访时间、贴近顾客的方法，甚至提供推销的解说技巧和推销的解决方案，帮助顾客解除疑虑，让其快速做决定购买产品。

2.健康的身心

心理学家的研究证明，第一印象非常重要。由于推销工作的特殊性，顾客不可能有充足的时间来发现服装销售人员的内在美。因此，服装销售人员首先要做到的是具有健康的身体，给顾客以充满活力的印象。这样，才能使顾客有交流的意愿。

3.开发顾客能力强

优秀的服装销售人员都具有极强的开发客户能力。只有找到合适的顾客，服装销售人员才能获得销售的成功。优秀的服装销售人员不仅能很好地定位顾客群，还必须有很强的开发顾客的能力。

4.强烈的自信

自信是成功人员必备的特点，成功的服装销售人员自然也不例外。只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。心理学家研究得出，人心里怎么想，事情就常常容易按照所想象的方向发展。

当持有相信自己能够接近并说服顾客、能够满载而归的观念时，服装销售人员拜访顾客时，就不会担忧和恐惧。成功的服装销售人员的人际交往能力特别强，服装销售人员只有充满自信才能够赢得顾客的信赖，才会产生与顾客交流的欲望。

5.专业知识强

销售致胜关键的第五个要素是极强的专业知识。优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，在最短的时间内给出满意的答复。即优秀的服装销售人员在专业知识的学习方面永远优于一般的服装销售人员。

6.找出顾客需求

快速找出顾客的需求是销售致胜的第六个关键要素。即便是相同的产品，不同的顾客需求不同，其对产品的诉求点并不相同。优秀的服装销售人员能够迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得订单。

7.解说技巧

此外，服装销售人员优秀的解说技巧也是成功的关键。优秀的业务人员在做商品说明解说时，善于运用简报的技巧，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，而且能够精准地回答顾客的问题，满足顾客希望的答案。

8.擅长处理反对意见

善长处理反对意见，转化反对意见为产品的卖点是致胜关键的第八个要素。优秀的服装销售人员抢先与顾客成交永远快于一般服装销售人员。销售市场的竞争非常强烈，顾客往往会有多种选择，这就给服装销售人员带来很大的压力。

要抓住顾客，业务人员就需要善于处理客户的反对意见，抓住顾客的购买信号，让顾客能够轻松愉快地签下订单。

9.善于跟踪客户

在开发新顾客的同时，与老顾客保持经常的联系，是服装销售人员成功的关键之一。服装销售人员能够持续不断地大量创造高额业绩，需要让顾客买的更多，这就需要服装销售人员能做到最完善的使顾客满意的管理。成功的服装销售人员需要经常联系顾客，让顾客精神上获得很高的满意度。

10.收款能力强

极强的收款能力也是销售成功的致胜关键之一，否则就会功亏一篑。优秀的业务人员在处理收款问题时，能比普通服装销售人员更快地收回货款。遇到顾客交款推托时(推卸责任，找各种借口或者拉交情的手段来延迟交款)，优秀的业务人员能有办法让顾客快速地付钱。

>卖鞋子情景对话的销售技巧

1. ●假定准顾客已经同意购买：当准顾客一再出现购买信号，却又犹豫不决拿不定主意时，可采用“二选其一”的技巧。譬如，推销员可对准顾客说：“请问您要那部浅灰色的车还是银白色的呢?”或是说：“请问是星期二还是星期三送到您府上?”，此种“二选其一”的问话技巧，只要准顾客选中一个，其实就是你帮他拿主意，下决心购买了。

2. ●帮助准顾客挑选：许多准顾客即使有意购买，也不喜欢迅速签下订单，他总要东挑西拣，在产品颜色、规格、式样、交货日期上不停地打转。这时，聪明的推销员就要改变策略，暂时不谈订单的问题，转而热情地帮对方挑选颜色、规格、式样、交货日期等，一旦上述问题解决，你的订单也就落实了。

3. ●利用“怕买不到”的心理，人们常对越是得不到、买不到的东西，越想得到它、买到它。推销员可利用这种“怕买不到”的心理，来促成订单。譬如说，推销员可对准顾客说：“这种产品只剩最后一个了，短期内不再进货，你不买就没有了。”或说：“今天是优惠价的截止日，请把握良机，明天你就买不到这种折扣价了。”

4. ●先买一点试用看看：准顾客想要买你的产品，可又对产品没有信心时，可建议对方先买一点试用看看。只要你对产品有信心，虽然刚开始订单数量有限，然而对方试用满意之后，就可能给你大订单了。这一“试用看看”的技巧也可帮准顾客下决心购买。

5. ●反问式的回答：所谓反问式的回答，就是当准顾客问到某种产品，不巧正好没有时，就得运用反问来促成订单。举例来说，准顾客问：“你们有银白色电冰箱吗?”这时，推销员不可回答没有，而应该反问道：“抱歉!我们没有生产，不过我们有白色、棕色、粉红色的，在这几种颜色里，您比较喜欢哪一种呢?”

●快刀斩乱麻：在尝试上述几种技巧后，都不能打动对方时，你就得使出杀手钢，快刀斩乱麻，直接要求准顾客签订单。譬如，取出笔放在他手上，然后直接了当地对他说：“如果您想赚钱的话，就快签字吧!”

7. ●拜师学艺，态度谦虚：在你费尽口舌，使出浑身解数都无效，眼看这笔生意做不成时，不妨试试这个方法。譬如说：“×经理，虽然我知道我们的产品绝对适合您，可我的能力太差了，无法说服您，我认输了。不过，在告辞之前，请您指出我的不足，让我有一个改进的机会好吗?”像这种谦卑的话语，不但很容易满足对方的虚荣心，而且会消除彼此之间的对抗情绪。他会一边指点你，一边鼓励你，为了给你打气，有时会给你一张意料之外的订单。

8. ●欲擒故纵：有些准顾客天生优柔寡断，他虽然对你的产品有兴趣，可是拖拖拉拉，迟迟不作决定。这时，你不妨故意收拾东西，做出要离开的样子。这种假装告辞的举动，有时会促使对方下决心。

推销技巧可以快速的引导消费者完成购买行为，快速提高商品销量，同时也为企业降低了销售成本，在竞争如此激烈的今天，这些都是商家们乐于见成的，而对于导购员来说，更是提高工作技能，获得更同报酬的砝码。

**鞋子个人销售工作总结4**

加入xx公司也有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，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，现将我的一些营销心得与工作情况总结如下：

>一、营销心得

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。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。实事求是。针对不同的客户才能实事求是。知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的营销人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

>二、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及营销人员的相关知识，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，唯一的方式就是加强学习。

>三、脚踏实地，努力工作

>四、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。由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习营销员的规范。

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

**鞋子个人销售工作总结5**

首先营销部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的营销工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作认真的落实每一项， 年营销部的工作重点放在商务散客和会议的营销上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的营销部散客入住率为，我们加大商务客人的营销力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的营销方案，有针对性的走访，比如旅游旺季，我们把地接较好旅行社认真的回访与， 12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体营销量做好铺垫。平时在整理顾客档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新顾客，截止年底共签署协议454份。

xxxxx年9月份我到酒店担任营销部经理，xxxxx年10份酒店正式挂牌三星，这对营销部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的营销工作。

同时在这一年里我们接待了 长江 宗申 蛟龙 恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司 蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合营销部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们营销部工作的支持。

>一、对内管理

>二、不足之处

对外营销需加强，现在我们散客相对比较少; 对会议信息得不到及时的了解 在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。 有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确;影响了酒店整体的营销与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

>三、工作计划:

最后我相信营销部在总经理的正确的领导与各部门的通力协助下，营销部今年的工作能够再上新的台阶。

**鞋子个人销售工作总结6**

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的20xx年弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的半年。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我半年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“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。在过去的半年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进半步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

>一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

>二、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。

>三、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，使工作业绩有了长足的提高。

>四、工作中的经验

销售是一门艺术，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。

**鞋子个人销售工作总结7**

过去的20\_年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

>一、工作业绩完成情况

1.完成销售业绩;

2.完成销售物料的设计与制作(法排读本、法排、高层户型册、项目小册、项目楼书、预售协议、抽奖券、参观券等);

4.完成公司领导交代临时工作(法排首期开盘总结、原吉利余房组价、节庆布置等);

5.协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作;

6.协助领导完成排屋客户交流会的组织落实;

7.协助领导完成样板房展示的媒体交流会;

8.协助领导完成样板房通道的布置展示。

>二、成长感悟

这一年，伴随着公司的\'不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

(一)勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

(二)热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

(三)敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

(四)感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了“今天工作不努力，明天努力找工作”作为自己的座右铭。

>三、20xx年工作计划

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

**鞋子个人销售工作总结8**

不知不觉中，20\_已接近尾声，加入xxx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

>一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

>二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

>三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

>四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

>五、展望未来

20\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

**鞋子个人销售工作总结9**

今年寒假，是我上大学以来的第一个寒假，我进行了人生中的第一份工作，对我来说，有开心也有痛苦。不过忙碌的日子里更能让人体会到求知的快乐!虽然这一个月的工作让我觉得很辛苦，但自己的能力锻炼了很多。并且学到了很多课本上学不到的东西。通过一个月的实践，使我有了些关于社会基层的心得体会。这次的社会实践让我明白了很多做人与处世的道理。我想它将终身受用，是我一生中最宝贵的财富。

我深刻体会到了一个人在外面的不易。刚刚进入这个店，我是个新手。更何况还是一名在校的学生。店里面的导购和店长都是多年工作的人。这让我感到力不从心。刚开始上班，我先是被她们安排到一个高档次店。因为他们的店是全国连锁。这个大型超市有他们的两个店。刚好高档次店缺人手，所以我就被安排到这里做起可导购。也许是因为自己第一次做销售这行，所以一点点工作经验都没有。我开始向店里的其他导购学习。和我在一起上班的是一个广西女孩，她和我一样大。但是非常的会说话。知道什么场合说什么话。和她在一起工作了3天。又有新的人员来应聘。所以我就被调到令一个店。也是平价店。店里面来往的人相对多一些。忙碌了好几天。这几天的工作对我来说也是很有成就的。因为本身我是一个很内向的人，主动向其他导购学习。渐渐的，我可以主动的和客人问好，向他们介绍外面的产品。我走出了自己的第一步。

知道了店里面来人时，要怎样去招呼客人，接下来就是要熟悉店里面的产品和价位。更要知道每个产品的用途，懂得做广告。学着去给他们推荐。意见饰品也要知道它和服装要怎样搭配，还有色彩搭配。什么皮肤适合佩戴什么颜色的饰品。比较胖的或比较瘦的人又适合佩戴什么样的饰品?这次调到这个平价店里面，我真的能感觉到自己在一天一天进步，这让我非常的有成就感。周5，周6.周日这三天人比较多一点儿，店里面也忙的不亦乐乎。一忙就感觉时间过得很快。不知不觉一天就结束了。打工的日子里生活充满了酸甜苦辣。依稀记得，一位阿姨在买发卡的时候我和她的交流，一对价值48元的发卡她最终狠下心买了。我和阿姨谈的很开心，最初的她不知道自己戴哪个发卡好看，让我给她介绍，我告诉她她的脸型以及她的短发适合戴那款发卡，我很耐心的向她介绍，虽然到最后，她有点儿舍不得，可能她嫌太贵了，我发自内心的赞美她，真的戴那款好看，阿姨看着我说：“好，就冲你这态度我就把它买了”。最后在结账的时候，她向店长夸起我“小姑娘真的不错!”走的时候我们微笑着挥手。心里面真的非常开心，从这件事中我也明白了：不管走都哪里，服务态度是第一。不管这个客人是否真的要买你的产品，一定要耐着性子向她介绍，推荐，更要发自内心的赞美她。其实自己也在进步。

来往店里面的客人都是不同档次的人，在这里， 我可以接触到形形色色的人。因为上海是一个国际化的大都市，所以，在这里会经常看到来自不同国家的外国人。在店里面，唯一让我骄傲的就是我能比其他员工懂一些英语。记得最初接触到的是一位美国女性，我很高兴的和她用英文打招呼，因为我的英语也只是皮毛，所以就仅能翻译的中文向他们用英文翻译过来。再就是用手比划着，从我们彼此的动作。发音。也就能渐渐明白对方的意思。其次还有菲律宾人，好莱坞的一对情侣，还有些许黑人，日本人，韩国留学生，和他们只是简单的英文交流，我也深切的感受到了英语的重要性。和外国人在一起，你会深切的感受到我们平时在学校里的发音，太不标准了!和外国人的交流让我下定决心：一定要学好英语!他们的友好真的让我很敬佩，很值得我去学习。

大学是一个教育我，培育我，磨练我的圣地。我为我能在此生活而倍感荣幸。能将学校里德知识联系与社会，社会是一个很好的锻炼基地，实践是学生接触社会，了解社会，运用所学知识实践自我的最好途径。社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层，了解基层的机会。

艰辛知人生，实践长才干。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野。增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置。发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。作为一名大学生，即将走上社会，更应该提早走上社会，认识社会，适应社会。

走出校园，踏上社会。我们书写了一份满意的答卷。虽然，这次的社会实践只是一些很简单的工作。对于我们这样的在校大学生，每个人都是可以做的。但在现实生活中，有很多具体的问题需要我们去面对，需要我们去处理。这些问题，其实也就是我们生活中常常遇到的问题。只是，以前在学校，这些问题有父母，有老师去帮我们处理。通过这次的社会实践，我知道了：在现实生活中我们要做的事情，不仅仅是我们能不能做

这份工作，更是我们能不能用自己的一份热忱的心来面对这份工作。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓到，从不轻言放弃的品格。人要实现自身的价值一定要有顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

孟子曰：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤。所以我想这种经历正是我的财富，在以后的人生路上会一直受益。

**鞋子个人销售工作总结10**

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

**鞋子个人销售工作总结11**

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为x公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在xxxxx年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好xxxx年度的销售工作，要深入了解x的动态，要进一步开拓和巩固x市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们x公司在xxxx年的销售业绩上更上一层楼，走在x行业的尖端，向我们的理想靠拢。

销售鞋子工作总结

销售鞋子工作总结

现在的时代已经不仅仅是销售商品本身的时代，更重要的是销售服务的过程。导购员直接面向顾客销售，是企业与顾客之间进行沟通的桥梁，是为顾客服务的大使，是品牌的传播者，是企业形象的代言人。

第一次销售，靠产品的魅力；第二次销售，靠服务的魅力。现在很多顾客重视的已不单是产品本身，因为在产品同质化的今天，不单单是一家品牌独有的产品。在消费过程中，越来越多的顾客重视购买过程的愉快，所以愉悦的服务就是成交的主要原因。重视服务就是重视业绩，可以说服务就是企业利润的源泉。

一、现场导购的操作技巧

1.正确迎宾

规范的企业都有规范的服务礼仪，以展示企业的形象。

规范的站姿应该是：双脚自然分开，成60度角，抬头挺胸，双手自然下垂，左手压在右手上，收腹，挺胸、直背、目视前方、面带微笑，喊出迎宾辞：“欢迎光临！”语气中带着诚意，带着亲切感。这种卖场气氛很容易感染顾客，让顾客不自觉走进卖场。

接待顾客的动作流程：

看到顾客 → 面带微笑 → 点头示意 → 说出服务导语

2.善于判断顾客

要善于判断顾客是购买者、使用者还是影响者。

当顾客走进店里的时候，很快能判断出是使用者。用敏锐的眼光猜测顾客脚的尺码，以自己的脚为标准，尽量不要直接询问顾客的脚的尺码。因为如果你猜对了，顾客就对你的信任加深了几分，加大了成交几率。如果你猜不对，顾客也一定会告诉你她的尺码的，然后顺势找个台阶下，“真看不出，你的脚如此纤细呢”。

如果有陪伴同行，一定要注意不能忽视陪同者。因为陪同者的影响比任何导购员的影响都大。有可能你说破了嘴，让陪同者的一句话给毁了，“算了，不要买了，你的鞋太多了”。导购员说了半天也是无用功，所以一定要招呼好陪同者，还要时不时地寻求陪同者的意见。

如果是一家三口同行，那爸爸一定是付钱的购买者，妈妈一定是使用者，而孩子一定是影响者。孩子不高兴了，大人肯定走掉了。遇到这种情况既要寻求爸爸的意见，又要满足妈妈的需求，还要照顾好小孩子，让孩子开心不闹着走。

3.寻求接近顾客的最佳时机

作为顾客最烦感的就是一进店就有导购员在身后不停介绍，好像是极力推销又好像是防范小偷。这种情况下，顾客根本没有心情购物，恨不得逃之夭夭。那什么时候才是接近顾客的最佳时机呢？

（1)当顾客专注于某项商品时

（2)当顾客触摸商品时

（3)当顾客寻求同伴意见时

（4)当顾客寻求服务时

既不要不搭理顾客，也不要热情过头，把握时机和尺度很重要。

4.了解顾客的预算

在销售过程中，需要了解顾客的预算，不是直接去问顾客买什么价位的产品，这样会很容易伤害顾客的自尊。了解顾客的预算是通过顾客对价格的反映来判断顾客的预算。顾客说328元的鞋子太贵了，那她的消费预算可能在200元之内，特价鞋或者打折的比较适合她。在介绍产品的时候要注意语气，不能有歧视的态度。应该这样说：“这双鞋很适合你，价格也不贵，很划算的”。这样既不伤顾客的自尊又能成交。

5.探寻顾客真正的需求

导购员要实现“增值销售”，出发点就是了解顾客的真正需求，给予最实用的建议，让顾客感到最大的价值。

首先要明白流行产业的流行元素。作为鞋子的流行元素就是：颜色、配饰、款式（跟、楦、剪裁线）、材质、图案。当顾客走进店里的时候，只要能明白顾客的需求，满足她的需求就能成交。既节省了时间又提高了成交率。

6.专业知识和赞美之词交互使用

在销售过程中，你可以赞美顾客穿的漂亮，也可以赞美顾客穿的有气质，但是这样的话对顾客来言，已经是听惯不惯。但如果导购员在介绍产品时运用专业知识，说明材质、流行趋势等，把足够的专业的知识和时尚的信息传递给顾客，与聪明慧黠的顾客进行有效的沟通，顾客就会感到在这里学到了知识，对产品的信任就增加了几分。

当顾客对你的专业水准表示认同时，及时引导顾客试穿,挑一双适合她的鞋子，然后进行赞美,真心实意地拍顾客的“马屁”。当然赞美要有尺度,不能让顾客反感。

二、正确处理顾客的抱怨

任何一行，任何一业，顾客的抱怨总是难免的。当遇到顾客抱怨的时候，一定要妥善解决。既要维护品牌形象，又要让顾客满意。抱怨的顾客是我们再次服务的对象，是提高品牌忠诚度的最好的机会。顾客的抱怨处理不好，是很难让顾客再回来购买产品的。

处理抱怨的方法：

1.先处理心情再处理事情

每一位抱怨的顾客都是愤愤不平的，情绪极度不稳定。这个时候要避免和顾客争吵。要先认真倾听，认同顾客的观点。用鹦鹉学舌法，响应顾客的抱怨。顾客说：“这是什么鞋子，没穿几天就坏了”。回应：“是啊，这鞋子是存在一些问题。我们的鞋子都是手工做的，出了问题不好意思啊”。等顾客情绪稍微平息了之后，接着赞美：“其实，您穿这双鞋真的是很配您的身材和服饰，愈显得您身材高挑，有气质”。赞美之后就要转移话题。如果确实是质量问题，就要给顾客解释是哪里出了问题，并提出解决方案，是修还是换？如果顾客不同意你的方案，那就要反问，“这种问题，我们修鞋的师傅是可以解决的，您已经超过了三保期，我们可以在一周之内给您修好，可以吗？”。这样我们承认了错误，提出了解决方案，也解决了问题。

2.抓住机会，缩短时间

在卖场中，顾客投诉总是不好的，影响整个卖场的销售气氛，很容易误导别的顾客，认为我们的产品和品牌存在不信任因素，所以遇到顾客抱怨的时候，解决一定要快，让抱怨尽快离开卖场。

3.不要辩解和推卸责任

与顾客争辩，无疑是火上浇油。顾客永远是对的，没有人怀疑顾客抱怨的真实性。当顾客很生气的来投诉的时候，要理解对方的心情，诚心诚意地道歉。当顾客遇到礼遇的时候，大吵和大闹就都不合时宜了。

服务业有几百年的历史了，它的发展非常迅速，竞争也很激烈。近几年，各种品牌迭起跌落，已经看惯。怎么样做一个行业的常胜将军，立于不败之地，就是要把微不足道的服务做到最好，把别人做不到的事做好，这就是服务的秘诀

在为期近\_\_\_天的培训中，我的收获真的很大。以往自己也买过鞋子，也和卖鞋子的店员打过交道，没想到这样一个看似简单的过程，却蕴涵着一个经久不衰的道理：顾客就是上帝。

顾客就是上帝，是现在很时髦的一个流行词汇，上帝比比皆是，大到国家政府机关的服务，小到直接面对一个单一的消费者，那谁又能真正的把顾客当成上帝呢?怎样才能把顾客当成上帝呢?

我更认为，我们应该把顾客当成皇帝，因为皇帝决定了你的生存，你的服务才是真实的、有效地、客观的。

通过培训让我知道,原来在为顾客提供服务的过程中,也是有一定的技巧的。例如，通过有效的区分不同的客户群体，年龄不同、性别不同、结伴或是不结伴出行等等，来分析客户的心理特征。认清对方的购物风格，抓住对方的心理，来与客户进行沟通。差别对待每一位不同的顾客，找出顾客的兴奋点：求美、求新、求名、求实、求廉、自尊、效仿、害羞、疑虑、安全等;学会换位思考：告知消费者重点，不说废话;实事求是，不实用修饰语;专业性要强，让顾客心服口服;抓住重点，为顾客提供商品的优缺点;向顾客推荐成功案例，让顾客有据可依;向顾客详细介绍商品的售后保障，确保商场信誉度;当顾客对价格产生异议时，向顾客详细说明价格高低的原因，让顾客心里踏实;当好顾客参谋;带有功能行动商品，介绍时要通俗易懂，不要过多说产品术语;介绍自己的商品，不要贬低其他商场、其他商场品牌及周边品牌等等。

通过捕捉客户面部表情、仔细倾听顾客的声音、对每一位顾客都要热情、巧妙地与“沉默’的顾客沟通、记住顾客的名字等沟通技巧来与顾客进行沟通，努力为顾客做好服务, 总之，让他们觉得在我们这里消费有安全感，

而我呢也要通过主动热情的精神面貌,来给客户提供服务。在销售过程中，不管顾客出现任何错误，作为员工，我都要永于承担承误，不要责怪顾客。和顾客建立密切关系,理性的对待客户的投诉。 这次培训收获真的很大，我就不在这里一一赘述了，我会这些融入到今后的工作中，努力做到、用心做到!

2月份对于XX汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“\_，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售二月份工作总结如下：

**鞋子个人销售工作总结12**

自从本人加入公司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，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，这是销售人员信心的源泉。

>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，是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，要讲求语言的技巧，让客户感到满意，认真的接待客户制造一个轻松愉快的销售环境。充分展示公司业务，由于多数客户对业务知识缺乏了解，因此对业务的展示十分重要，客户对业务的了解越多，签单后的满足感越强烈，常言道;“满意|”是客户的广告。销售过程中需要采取分心的方法减轻客户的压力。详细介绍业务相关知识，增进与客户的感情，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。对公司产品的了解还不够，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，这是要不得地，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，比如对客户推荐的产品否符合客户的需要，对客户的态度是否生硬造成客户的不满意。这些都需要想一想。

作为一个销售主管，就要冲在第一线，要起到表率、模范带头作用，一个团队就是一个集体，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!

**鞋子个人销售工作总结13**

对上月工作内容，尤其是突出的问题（突出是指重大事情，或者相较以前月份额外增生的）的概述（既是概述，重在于精简，需有一定的浓缩精华出来的能力）

1、阐述性归纳。用最精简的语言提炼上月工作大致内容，不需在此分述过多，（不是每个月都变换工作内容，所以不要过多言语），开篇不可落下主体，如上月我所负责的\*\*区市场方面。基础工作方面，业务人员个人状态及整体队伍本月账务方面，上月基础工作较顺利，有层次的把这个区这个月的工作内容和状态用概括性语言描述，（注意：区域不只一个的时候要概括的有层次点）

2、概括并提炼重点问题。第一步阐述的归纳，是个人非常可观、公正的阐述一件实事，不带观点，不带感情色彩。而第二步的提炼问题是需要发挥个人主观能动性，用个人的角度和观点来把你认为上述这些工作中你所认为的问题罗列出来，不要把这第一步与第二步割裂开，提炼问题和你所阐述归纳的工作内容毫无关联？这是失败的，你的问题的提出需要有层次，有动机，动机从哪里来？从你之前描述的工作内容中提炼出来的代表你个人的思想观点。

**鞋子个人销售工作总结14**

鞋子销售工作总结分析()鞋子销售工作总结()第一篇：销售中心\_鞋子质量督察部月工作总结模板[1] 质量督察部20\_年\*月份工作总结与\*月份工作计划 抽检批次情况 销售中心\_质量督察部 20\_-8-30 第二篇：销售鞋子培训总结 培训总结

在为期近xxxxxx天的培训中，我的收获真的很大。以往自己也买过鞋子，也和卖鞋子的店员打过交道，没想到这样一个看似简单的过程，却蕴涵着一个经久不衰的道理：顾客就是上帝。

顾客就是上帝，是现在很时髦的一个流行词汇，上帝比比皆是，大到国家政府机关的服务，小到直接面对一个单一的消费者，那谁又能真正的把顾客当成上帝呢？怎样才能把顾客当成上帝呢？

我更认为，我们应该把顾客当成皇帝，因为皇帝决定了你的生存，你的服务才是真实的、有效地、客观的。

通过培训让我知道,原来在为顾客提供服务的过程中,也是有一定的技巧的。例如，通过有效的区分不同的客户群体，年龄不同、性别不同、结伴或是不结伴出行等等，来分析客户的心理特征。认清对方的购物风格，抓住对方的心理，来与客户进行沟通。差别对待每一位

1 / 19

鞋子销售工作总结分析()不同的顾客，找出顾客的兴奋点：求美、求新、求名、求实、求廉、自尊、效仿、害羞、疑虑、安全等；学会换位思考：告知消费者重点，不说废话；实事求是，不实用修饰语；专业性要强，让顾客心服口服；抓住重点，为顾客提供商品的优缺点；向顾客推荐成功案例，让顾客有据可依；向顾客详细介绍商品的售后保障，确保商场信誉度；当顾客对价格产生异议时，向顾客详细说明价格高低的原因，让顾客心里踏实；当好顾客参谋；带有功能行动商品，介绍时要通俗易懂，不要过多说产品术语；介绍自己的商品，不要贬低其他商场、其他商场品牌及周边品牌等等。

通过捕捉客户面部表情、仔细倾听顾客的声音、对每一位顾客都要热情、巧妙地与“沉默’的顾客沟通、记住顾客的名字等沟通技巧来与顾客进行沟通，努力为顾客做好服务,总之，让他们觉得在我们这里消费有安全感，而我呢也要通过主动热情的精神面貌,来给客户提供服务。在销售过程中，不管顾客出现任何错误，作为员工，我都要永于承担承误，不要责怪顾客。和顾客建立密切关系,理性的对待客户的投诉。

这次培训收获真的很大，我就不在这里一一赘述了，我会这些融入到今后的工作中，努力做到、用心做到！

第三篇：鞋子销售技巧 鞋子销售技巧

2 / 19

鞋子销售工作总结分析()技巧一：新品、新货、新款开场的技巧

鞋同服装一样，每季的货品都有不同，因此，新季新款的鞋子便成为最大的卖点。

以下的话术是笔者总结的正确话术：

“小姐，这是我们刚到的秋冬最新款，我来给您介绍??”（开门见山）“小姐，您眼光真好，这双鞋是今年秋冬最流行的款式，穿起来会显得非常与众不同，请您试一下，这边请！”（新款加赞美）

“小姐，您好，这是今年夏天最流行的露趾、绑带凉鞋，特别符合您的气质，穿上后您会显得更加妩媚动人。我帮您试穿下，看是否合脚？这边请！”（突出新款的特点）

“小姐，您好，这是我们最新款的金属色系带凉鞋，是今年夏天的流行款，金属色系带风格非常受欢迎，这边请试穿下！“（表达新款的畅销）“小姐，这款鞋，是今年夏天的流行时尚，木纹跟的原木色调搭配卯钉展现率真自我的风格，镂空设计让随性中流露出自然的性感，我帮您搭配试穿下，这边请！”（突出新款式的利益点）

“小姐，您眼光真好，这款鞋是今年春夏最流行的休闲款式，蝴蝶结圆头鞋，和正装、休闲装都很好搭配。”（突出新款的卖点）

技巧二：促销开场

3 / 19

鞋子销售工作总结分析()零售业促销天天有，手段也是各种各样，促销成为销售的重要手段。促销的开场白同样是鞋业导购经常会用到的技巧，然而太多的促销却被我们终端的导购白白浪费了，为什么这么说呢？

做培训进行到这里时，都会让前排的几个学员依次把下面的一个信息用她自己的语言传递给大家：

“小姐，我们店里正在做活动，现在买是最划算的时候！” 她们传递出来的效果都几乎没有区别，我就让最后一个学员按照我说的方法来传递这句话：读到这句话中加黑的部分，马上用重音，用很大的声音。她读完之后，效果出来了，我问她们后排的学员：“你们觉得她们哪个人的语言听起来是最划算的？”

大家无一例外地回答：“是最后一位学员。”用重音传递出来的语言效果让人觉得是最划算的！

同样的一家店子，做同样的促销活动，卖同样的货品，为什么不同导购的嘴里说出来的话效果是完全不同的呢？我要强调的是——运用重音、兴奋的促销语言才能激起客人的兴奋

以下的是我暂拟的一些话术：

“哇！小姐，我们店里正好在做促销，现在买是最划算的时候！”“您好，欢迎光临某某品牌，现在全场货品88折，凡购满1000元即可送??”

4 / 19

鞋子销售工作总结分析()“您好，小姐，您真是太幸运了，现在优惠大酬宾，全场5折。”（即使9折，你也要把9那个字眼说得很疯狂的样子.促销语言中，重音的运用是重中之重，但你明白了吗？能运用好吗？技巧三：赞美开场

赞美的话谁都爱听，因此，赞美是很好的开场技巧之一。“小姐，您真有眼光，您手里拿的正是我们秋冬的最新款??”“小姐,您气质真好，??”

“小姐，您的脚真好看??”

到位的赞美必将让那些爱美的女士心花怒放。钱给谁都是给，给就给的开心。

技巧四：唯一性开场

物以稀为贵，对于客人喜欢的货品，你都要表达出机会难得的效果，促使客人当下决定购买，因为走出了你店的客人，就不再受你的影响，消失在茫茫人海，我们没有她（他）的电话，没有她（他）的手机，没有她（他）的mail，也没有她（他）的qq，所以务必要让她在当下买单。

以下的话术是正确的制造“唯一性”的话术：

“我们促销的时间只有这2天，过了就没有优惠了，所以现在买是最划算的时候??不然您得多花好几十甚至上百元，那些钱拿来多买

5 / 19

鞋子销售工作总结分析()个包包或者配饰多好??”（制造促销时间的唯一性，机会难得，同时要注意重音的表达）

“小姐，我们的这款鞋子是法国设计师设计的最新款式，为了保证款式的唯一性，这款是国内限量生产、限量发售的款式，在我们店这个款已经不多了，建议赶快试试。”（制造货品款式的唯一性，机会难得）

技巧五：制造热销开场：

当客人表现出对某款鞋有好感时，我们应该趁热打铁，渲染热销的气氛。下面的话术是我们建议采纳的：

“这是我们品牌重点推出的秋冬最新款，在我们广州的店铺，这个款已经卖断码了，在我们店也只有3双了，建议你试试，我帮您看看有没有您合适的码。”

技巧六：功能卖点

“小姐，这款鞋正好是我们品牌今夏特别设计的款式,是采用特殊面料和最新鞋底制作工艺，穿起来特别舒适，并能对足底起到按摩作用。”（突出功能性）

六种开场的销售技巧可以组合运用：新款加赞美，新款加促销，促销加热销，促销加唯一性，功能加促销等等不一而足，销售人员可视现场服务客人的需要，烂熟于胸，随时脱口而出。

第四篇：鞋子销售技巧[1]

6 / 19

鞋子销售工作总结分析()鞋子销售技巧

技巧一：新品、新货、新款开场的技巧

鞋同服装一样，每季的货品都有不同，因此，新季新款的鞋子便成为最大的卖点。

以下的话术是笔者总结的正确话术：

“小姐，这是我们刚到的秋冬最新款，我来给您介绍??”（开门见山）“小姐，您眼光真好，这双鞋是今年秋冬最流行的款式，穿起来会显得非常与众不同，请您试一下，这边请！”（新款加赞美）

“小姐，您好，这是今年夏天最流行的露趾、绑带凉鞋，特别符合您的气质，穿上后您会显得更加妩媚动人。我帮您试穿下，看是否合脚？这边请！”（突出新款的特点）

“小姐，您好，这是我们最新款的金属色系带凉鞋，是今年夏天的流行款，金属色系带风格非常受欢迎，这边请试穿下！“（表达新款的畅销）

“小姐，这款鞋，是今年夏天的流行时尚，木纹跟的原木色调搭配卯钉展现率真自我的风格，镂空设计让随性中流露出自然的性感，我帮您搭配试穿下，这边请！”（突出新款式的利益点）

“小姐，您眼光真好，这款鞋是今年春夏最流行的休闲款式，蝴蝶结圆头鞋，和正装、休闲装都很好搭配。”（突出新款的卖点）

技巧二：促销开场

7 / 19

鞋子销售工作总结分析()零售业促销天天有，手段也是各种各样，促销成为销售的重要手段。促销的开场白同样是鞋业导购经常会用到的技巧，然而太多的促销却被我们终端的导购白白浪费了，为什么这么说呢？

做培训进行到这里时，都会让前排的几个学员依次把下面的一个信息用她自己的语言传递给大家：

“小姐，我们店里正在做活动，现在买是最划算的时候！” 她们传递出来的效果都几乎没有区别，我就让最后一个学员按照我说的方法来传递这句话：读到这句话中加黑的部分，马上用重音，用很大的声音。她读完之后，效果出来了，我问她们后排的学员：“你们觉得她们哪个人的语言听起来是最划算的？”

大家无一例外地回答：“是最后一位学员。”用重音传递出来的语言效果让人觉得是最划算的！

同样的一家店子，做同样的促销活动，卖同样的货品，为什么不同导购的嘴里说出来的话效果是完全不同的呢？我要强调的是——运用重音、兴奋的促销语言才能激起客人的兴奋

以下的是我暂拟的一些话术：

“哇！小姐，我们店里正好在做促销，现在买是最划算的时候！”“您好，欢迎光临某某品牌，现在全场货品88折，凡购满1000元即可送??”

8 / 19

鞋子销售工作总结分析()“您好，小姐，您真是太幸运了，现在优惠大酬宾，全场5折。”（即使9折，你也要把9那个字眼说得很疯狂的样子）

“小姐，您来得正好，我们店正在搞活动，现在买是最划算的时候！”“您好，小姐，您运气真好，现在优惠大酬宾，全场88折。”促销语言中，重音的运用是重中之重，但你明白了吗？能运用好吗？技巧三：赞美开场

赞美的话谁都爱听，因此，赞美是很好的开场技巧之一。“小姐，您真有眼光，您手里拿的正是我们秋冬的最新款??”“小姐,您气质真好，??”

“小姐，您的脚真好看??”

到位的赞美必将让那些爱美的女士心花怒放。钱给谁都是给，给就给的开心。

技巧四：唯一性开场

物以稀为贵，对于客人喜欢的货品，你都要表达出机会难得的效果，促使客人当下决定购买，因为走出了你店的客人，就不再受你的影响，消失在茫茫人海，我们没有她（他）的电话，没有她（他）的手机，没有她（他）的mail，也没有她（他）的qq，所以务必要让她在当下买单。

以下的话术是正确的制造“唯一性”的话术：

9 / 19

鞋子销售工作总结分析()“我们促销的时间只有这2天，过了就没有优惠了，所以现在买是最划算的时候??不然您得多花好几十甚至上百元，那些钱拿来多买个包包或者配饰多好??”（制造促销时间的唯一性，机会难得，同时要注意重音的表达）“小姐，我们的这款鞋子是法国设计师设计的最新款式，为了保证款式的唯一性，这款是国内限量生产、限量发售的款式，在我们店这个款已经不多了，建议赶快试试。”（制造货品款式的唯一性，机会难得）

技巧五：制造热销开场：

当客人表现出对某款鞋有好感时，我们应该趁热打铁，渲染热销的气氛。下面的话术是我们建议采纳的：

“这是我们品牌重点推出的秋冬最新款，在我们广州的店铺，这个款已经卖断码了，在我们店也只有3双了，建议你试试，我帮您看看有没有您合适的码。”

技巧六：功能卖点

在货品竞争同质化的今天，货品在设计、功能上的差异性是最具竞争力的卖点，这种卖点的独特性，可以成为好的开场介绍方法之一。如下面的例子：“小姐，这款鞋正好是我们品牌今夏特别设计的款式,是采用特殊面料和最新鞋底制作工艺，穿起来特别舒适，并能对足底起到按摩作用。”（突出功能性）

10 / 19

鞋子销售工作总结分析()错误的开场就是立刻报价和报出折扣，但大多数导购就是这么做的，不信，可以去商场、专卖店看看。

六种开场的销售技巧可以组合运用：新款加赞美，新款加促销，促销加热销，促销加唯一性，功能加促销等等不一而足，销售人员可视现场服务客人的需要，烂熟于胸，随时脱口而出。

第：鞋子营业员销售技巧 鞋品营业员的销售技巧 1．明确的目标

成功的业务人员首先要有明确的目标。明确的目标通常包括：确定每天要拜访的顾客，找出所需要的顾客属于哪一个阶层，即找到潜在顾客。顾客目标群定位的错误，会使服装销售人员浪费很多时间，却一无所获。此外，服装销售人员需要知道如何接近潜在顾客，充分了解顾客喜好，常常能给顾客留下最好的印象，而且在最短的时间之内说服顾客购买产品。

优秀的服装销售人员都有执行计划，其内容包括：应该拜访的目标群，最佳拜访时间、贴近顾客的方法，甚至提供推销的解说技巧和推销的解决方案，帮助顾客解除疑虑，让其快速做决定购买产品。

2．健康的身心

心理学家的研究证明，第一印象非常重要。由于推销工作的特殊性，顾客不可能有充足的时间来发现服装销售(本文来自)人员的内在11 / 19

鞋子销售工作总结分析()美。因此，服装销售人员首先要做到的是具有健康的身体，给顾客以充满活力的印象。这样，才能使顾客有交流的意愿。

3．开发顾客能力强

优秀的服装销售人员都具有极强的开发客户能力。只有找到合适的顾客，服装销售人员才能获得销售的成功。优秀的服装销售人员不仅能很好地定位顾客群，还必须有很强的开发顾客的能力。

4．强烈的自信

自信是成功人员必备的特点，成功的服装销售人员自然也不例外。只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。心理学家研究得出，人心里怎么想，事情就常常容易按照所想象的方向发展。

当持有相信自己能够接近并说服顾客、能够满载而归的观念时，服装销售人员拜访顾客时，就不会担忧和恐惧。成功的服装销售人员的人际交往能力特别强，服装销售人员只有充满自信才能够赢得顾客的信赖，才会产生与顾客交流的欲望。

5．专业知识强

销售致胜关键的第五个要素是极强的专业知识。优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人

12 / 19

鞋子销售工作总结分析()员则能立刻对答如流，在最短的时间内给出满意的答复。即优秀的服装销售人员在专业知识的学习方面永远优于一般的服装销售人员。

6．找出顾客需求

快速找出顾客的需求是销售致胜的第六个关键要素。即便是相同的产品，不同的顾客需求不同，其对产品的诉求点并不相同。优秀的服装销售人员能够迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得订单。

7．解说技巧

此外，服装销售人员优秀的解说技巧也是成功的关键。优秀的业务人员在做商品说明解说时，善于运用简报的技巧，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，而且能够精准地回答顾客的问题，满足顾客希望的答案。

8．擅长处理反对意见

善长处理反对意见，转化反对意见为产品的卖点是致胜关键的第八个要素。优秀的服装销售人员抢先与顾客成交永远快于一般服装销售人员。销售市场的竞争非常强烈，顾客往往会有多种选择，这就给服装销售人员带来很大的压力。

要抓住顾客，业务人员就需要善于处理客户的反对意见，抓住顾客的购买信号，让顾客能够轻松愉快地签下订单。

9．善于跟踪客户

13 / 19

鞋子销售工作总结分析()在开发新顾客的同时，与老顾客保持经常的联系，是服装销售人员成功的关键之一。服装销售人员能够持续不断地大量创造高额业绩，需要让顾客买的更多，这就需要服装销售人员能做到最完善的使顾客满意的管理。成功的服装销售人员需要经常联系顾客，让顾客精神上获得很高的满意度。

10．收款能力强

极强的收款能力也是销售成功的致胜关键之一，否则就会功亏一篑。优秀的业务人员在处理收款问题时，能比普通服装销售人员更快地收回货款。遇到顾客交款推托时（推卸责任，找各种借口或者拉交情的手段来延迟交款），优秀的业务人员能有办法让顾客快速地付钱。

1.●假定准顾客已经同意购买：当准顾客一再出现购买信号，却又犹豫不决拿不定主意时，可采用“二选其一”的技巧。譬如，推销员可对准顾客说：“请问您要那部浅灰色的车还是银白色的呢?”或是说：“请问是星期二还是星期三送到您府上?”，此种“二选其一”的问话技巧，只要准顾客选中一个，其实就是你帮他拿主意，下决心购买了。

2.●帮助准顾客挑选：许多准顾客即使有意购买，也不喜欢迅速签下订单，他总要东挑西拣，在产品颜色、规格、式样、交货日期上不停地打转。这时，聪明的推销员就要改变策略，暂时不谈订单的问

14 / 19

鞋子销售工作总结分析()题，转而热情地帮对方挑选颜色、规格、式样、交货日期等，一旦上述问题解决，你的订单也就落实了。

3.●利用“怕买不到”的心理，人们常对越是得不到、买不到的东西，越想得

到它、买到它。推销员可利用这种“怕买不到”的心理，来促成订单。譬如说，推销员可对准顾客说：“这种产品只剩最后一个了，短期内不再进货，你不买就没有了。”或说：“今天是优惠价的截止日，请把握良机，明天你就买不到这种折扣价了。”

4.●先买一点试用看看：准顾客想要买你的产品，可又对产品没有信心时，可建议对方先买一点试用看看。只要你对产品有信心，虽然刚开始订单数量有限，然而对方试用满意之后，就可能给你大订单了。这一“试用看看”的技巧也可帮准顾客下决心购买。

5.●反问式的回答：所谓反问式的回答，就是当准顾客问到某种产品，不巧正好没有时，就得运用反问来促成订单。举例来说，准顾客问：“你们有银白色电冰箱吗?”这时，推销员不可回答没有，而应该反问道：“抱歉!我们没有生产，不过我们有白色、棕色、粉红色的，在这几种颜色里，您比较喜欢哪一种呢?”

●快刀斩乱麻：在尝试上述几种技巧后，都不能打动对方时，你就得使出杀手钢，快刀斩乱麻，直接要求准顾客签订单。譬如，取出

15 / 19

鞋子销售工作总结分析()笔放在他手上，然后直接了当地对他说：“如果您想赚钱的话，就快签字吧!”

7.●拜师学艺，态度谦虚：在你费尽口舌，使出浑身解数都无效，眼看这笔生意做不成时，不妨试试这个方法。譬如说：“×经理，虽然我知道我们的产品绝对适合您，可我的能力太差了，无法说服您，我认输了。不过，在告辞之前，请您指出我的不足，让我有一个改进的机会好吗?”像这种谦卑的话语，不但很容易满足对方的虚荣心，而且会消除彼此之间的对抗情绪。他会一边指点你，一边鼓励你，为了给你打气，有时会给你一张意料之外的订单。

8.●欲擒故纵：有些准顾客天生优柔寡断，他虽然对你的产品有兴趣，可是拖拖拉拉，迟迟不作决定。这时，你不妨故意收拾东西，做出要离开的样子。这种假装告辞的举动，有时会促使对方下决心。

推销技巧可以快速的引导消费者完成购买行为，快速提高商品销量，同时也为企业降低了销售成本，在竞争如此激烈的今天，这些都是商家们

乐于见成的，而对于导购员来说，更是提高工作技能，获得更同报酬的砝码。这里为大家简单介绍一些推销技巧，希望可以为大家提供一

些帮助。

16 / 19

鞋子销售工作总结分析()1.顾客是可以创造的顾客只要一跨进你的店门，就意味着有销售商品的可能，所以给他一个热情的微笑，一句真诚的问候，相信这位顾客

很可能就变成了你的买客”了。所以公司要求门店对来店的顾客要提供“三个一”服务，即一句问候、一个微笑和一杯水服务。

2.决定推销对象经常有时进店购买的不只一人，可能是一对夫妇或跟朋友、同事一起来。这时就必须先判定谁是购买的决定者。只要判断

正确了，在接着的推销就可起到事半功倍的效果。

3.过于热情会赶走顾客当顾客刚进店在看商品，还没有决定购买时，他们的心情都是比较胆怯的，对店员的行为也比较敏感。特别是一些

生疏的客人，如果对他过分积极的接待，可能会导致他的反感。此时不如给他一个相对宽松的环境，与之保持一定的距离，但要留意客人的举

止，需要时再主动上前服务。

4.因人而异的推销因每个顾客对商品的需求各有不同，所以在向顾客推荐商品时，必须先判断顾客穿着的品位、风格、档次等，然后再

17 / 19

鞋子销售工作总结分析()推荐介绍。如果盲目地推荐只会造成顾客对你的不信赖。况且公司推崇的是“服务经营”，而不是“贩卖销售”的旧观念，赢得客人的信赖才

是最重要的。

5.给顾客台阶的推销顾客一般都比较好面子，所以在推销过程中，一定要顾及他们的自尊。在可能伤及顾客自尊的情况下要选择合适的理

由，给他们台阶下。这样既能做成交易，又不伤及顾客。6.幽默推销法幽默是一种润滑剂，它能够缓和僵局，制造轻松的气氛。即使在推销上也不失是个好方法。在向客人推荐商品时，一句幽默的话往往可以博得客人的开心，而放松防备的心理，最后达成交易。不过须注意幽默推销时要懂得把握时机和推销的对象。

7.让对方说是的推销法一个人说“是”越多，他被别人的意见和立场所“俘虏”的可能性就越大。比如有客人对我们的价格定位表示怀疑，那你就可以这样对他说：“我们这边的店租是不是比其他地方便宜很多呢？”对方肯定说是。然后你说：“那是不是我们的经营成本就会低

18 / 19

鞋子销售工作总结分析()很多呢？”客人也会点点头。接着你又说：“羊毛出在羊身上，那我们的价格肯定会比别人低，是吧！”相信通过这样的一番交谈，客人就能

理解了。不过交谈的时候一定要注意面带微笑、心平气和，而不是咄咄逼人，否则客人即使能接受你的观点，也不能接受你的态度。推销

技巧还有很多方面的内容，推销人员要想全面的提高自己的业务能力，就要尽量让自己变成一个杂家，我们不去力求做每个方面的专材，只要

能完成我们的推销职责就是好的。

19 / 19

**鞋子个人销售工作总结15**

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

>一、市场调研

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，xx市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

>二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

>三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：xx广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，xx宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

**鞋子个人销售工作总结16**

鞋子销售工作总结()第一篇：销售中心\_鞋子质量督察部月工作总结模板[1] 质量督察部20\_年\*月份工作总结与\*月份工作计划 抽检批次情况

销售中心\_质量督察部 20\_-8-30 第二篇：销售鞋子培训总结

培训总结

在为期近xxxxxx天的培训中，我的收获真的很大。以往自己也买过鞋子，也和卖鞋子的店员打过交道，没想到这样一个看似简单的过程，却蕴涵着一个经久不衰的道理：顾客就是上帝。

顾客就是上帝，是现在很时髦的一个流行词汇，上帝比比皆是，大到国家政府机关的服务，小到直接面对一个单一的消费者，那谁又能真正的把顾客当成上帝呢？怎样才能把顾客当成上帝呢？

我更认为，我们应该把顾客当成皇帝，因为皇帝决定了你的生存，你的服务才是真实的、有效地、客观的。

通过培训让我知道,原来在为顾客提供服务的过程中,也是有一定的技巧的。例如，通过有效的区分不同的客户群体，年龄不同、性别不同、结伴或是不结伴出行等等，来分析客户的心理特征。认清对方的购物风格，抓住对方的心理，来与客户进行沟通。差别对待每一位不同的顾客，找出顾客的兴奋点：求美、求新、求名、求实、求廉、自尊、效仿、害羞、疑虑、安全等；学会换位思考：告知消费者重点，不说废话；实事求是，不实用修饰语；专业性要强，让顾客心服口服；抓住重点，为顾客提供商品的优缺点；向顾客推荐成功案例，让顾客有据可依；向顾客详细介绍商品的售后保障，确保商场信誉度；当顾客对价格产生异议时，向顾客详细说明价格高低的原因，让顾客心里踏实；当好顾客参谋；带有功能行动商品，介绍时要通俗易懂，不要过多说产品术语；介绍自己的商品，不要贬低其他商场、其他商场品牌及周边品牌等等。

通过捕捉客户面部表情、仔细倾听顾客的声音、对每一位顾客都要热情、巧妙地与“沉默’的顾客沟通、记住顾客的名字等沟通技巧来与顾客进行沟通，努力为顾客做好服务, 总之，让他们觉得在我们这里消费有安全感，而我呢也要通过主动热情的精神面貌,来给客户提供服务。在销售过程中，不管顾客出现任何错误，作为员工，我都要永于承担承误，不要责怪顾客。和顾客建立密切关系,理性的对待客户的投诉。

这次培训收获真的很大，我就不在这里一一赘述了，我会这些融入到今后的工作中，努力做到、用心做到！

第三篇：鞋子销售技巧

鞋子销售技巧

技巧一：新品、新货、新款开场的技巧

鞋同服装一样，每季的货品都有不同，因此，新季新款的鞋子便成为最大的卖点。

以下的话术是笔者总结的正确话术：

“小姐，这是我们刚到的秋冬最新款，我来给您介绍??”（开门见山）“小姐，您眼光真好，这双鞋是今年秋冬最流行的款式，穿起来会显得非常与众不同，请您试一下，这边请！”（新款加赞美）

“小姐，您好，这是今年夏天最流行的露趾、绑带凉鞋，特别符合您的气质，穿上后您会显得更加妩媚动人。我帮您试穿下，看是否合脚？

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！