# 销售橱柜衣柜工作总结(合集40篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2023-12-21

*销售橱柜衣柜工作总结120\_\_年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款\_\_万元，比年初净增\_\_万元，日均存款\_\_万元，储蓄存款净增\_\_...*

**销售橱柜衣柜工作总结1**

20\_\_年，营业部在上级行和支行党委、行长室的正确领导下，以凝聚人心为动力，以创新服务为抓手，大胆管理，求真务实。圆满完成了支行所赋予的各项任务，对公存款\_\_万元，比年初净增\_\_万元，日均存款\_\_万元，储蓄存款净增\_\_万元。现就一年来的工作小结如下：

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工\_\_名，其中党员\_\_人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和\_\_市国家行政机关的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口的活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，\_\_和《\_\_日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《\_\_银行员工基本素养和服务行为规范》、《\_\_银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工\_\_在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

**销售橱柜衣柜工作总结2**

今年，我在我们门店领导的关心、关怀下，在各位同事的\'支持与帮助下，严格要求自己，尽职履责，较好的完成了自己的本职工作和领导交付的其它工作任务。

通过一年来在橱柜展列的学习与工作，我的岗位技能有了新的提高，服务水平得到进一步提升，工作方式更加全面和完善。现总结如下：

>一、严格要求自己，争取做到

一年来，本人严格做到按时上下班，从不迟到，不早退，敬岗爱业，工作积极主动，坚决服从领导安排，无论是外跑团购、单位送书，还是对工作中的加班加点，从来都是主动承担，无怨无悔。同时在与同事们相处的这一年里，得到了大家无微不至的关心、支持和帮助，我们共同塑造了门店良好的工作氛围。

一年中，为完成全年销售目标我们精诚团结，共同奋斗，在这个集体中工作我感到既温暖又舒心。

>二、坚持以热情、周到、细致的服务对待每一位进店顾客

在岗位工作中，我坚持以热情、周到、细致的服务对待每一位进店顾客，以顾客的需求作为自己的工作追求，以累为荣，以苦为乐。

每一次轮换门店，我总是争取在最短的时间里熟悉本门店的展台布局、分类方式、上架位置等业务，同时岗位不同服务对象有学生和小孩，有老人和青年人，有农民和知识分子，有普通工人和白领，在与他们的沟通过程中我总是以诚相待、以心换心，并主动分析和掌握他们的需求动向，在为顾客的服务中争得主动。

我深刻认识到我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。每次看到他们满意的笑容和给予我服务的肯定，我也体会到了工作带来的快乐和成就感。

>三、认识不足，积极改正

回顾x年的工作，还存在很多不足之处，在崭新的xx年，我想我应努力做到：

第一，加强营销、布展、导购技能技巧的学习，向领导学习，向同事学习，进一步丰富自身的业务技能和工作方法，积极向公司优秀员工靠拢；

第二，进一步强化和提升与顾客交流沟通的能力，为顾客提供质的服务；

第三，严格遵守公司规章制度，维护和发扬门店良好的工作氛围；

第四，服从领导安排，与同事精诚团结，为门店再创营销佳绩作贡献。

**销售橱柜衣柜工作总结3**

过去的xx年，算不上精彩，但足够让自己记忆深刻;毕业已经三年有余，在证券行业的发展不算长，也不算短，但面对过去的路，有失败的泪水，也有成功的喜悦，记得在刚进入证券行业说的第一句话：三年，一定要混出个样子来。

如果说是拼搏的一年，是勤奋的一年，是转型的一年，那我的就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到庆春路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯;另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好;除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制,。通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们

**销售橱柜衣柜工作总结4**

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。

通过本次生产实习 ，我学到了很多在大学书本上不能学到的东西 ， 虽然我了解到的只是橱柜的皮毛的。世界在发展，别人在学习，如果我们一天不好好学习 、 也不去了解别人的先进生产技术的话 ， 我们就势必会被这个社会淘汰;通过本次实践我还意识到了我们在大学里所学理论知识的重要性，理论用来指导实践，我还意识到实践的重要性。

在这次实践中我还得出，大学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会。就要有良好的社会实践能力，多做社会实践的事情，增长社会实践的经验，这样才能在大学毕业之后，与社会很好的接轨，现 在的大学生有很多都没有社会实践经验，毕业之后盲目找工作，不了解公司的相关工作流程，导致用人单位对大学生的做事不满意，而辞去大学生，如果大学生在大学期间就参加多一些的社会实践，就会在 融入社会的时候能够满足用人单位的要求，就像我这次社会实践，我 就找到了自己的很多不足之处，比如打扫卫生的时候不够细心，毛手毛脚，给顾客讲解橱柜的东西的时候，不知道从何入口，对顾客提出的刁钻问题不知道如何回答，对店长的要求不知道如何解决，等等， 很多的不足之处从这次社会实践中完全暴露出来，在这里也知道了在 社会上挣钱的辛苦，在每天的劳动中我才知道父母挣钱是多么的辛苦 和不容易!这次的亲身的社会实践经历深深的刻在了我的脑海中，这不仅仅是一次实践，还是一次人生难忘的经历，是我人生的宝贵财富，以后我会多参加这样的活动，积累自己的经验，磨练自己的身心，掌握不同的社会能力，让自己在大学毕业之后，能够找到一份自己满意的工 作，并且还能游刃有余的完成领导交给的各项任务，这就是我在社会实践中所掌握的知识，和能力，这只是幻想的毕业之后，但我相信，如果我多几次的社会实践，我在进入社会中也能像我想象的那样。

“没有实践，就没有发言权”,只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。其实学校要求我们积极参加社会实践,无非是想让我们提前接触社会,了解社会,这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心,于是我才决定今年要真正的去接触社会,品尝社会的酸甜苦辣。

**销售橱柜衣柜工作总结5**

新的半年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

4、我柜组缺少价位在20-50之间的护肤产品，有一部分低消费顾客群流失，申请上一品牌填补此价位空缺。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，12下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩!

回顾即将过去的年上半年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在我们每个职员的辛勤工作下，取得了很大进步。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对20\_年上半年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

**销售橱柜衣柜工作总结6**

做橱柜展厅设计这个业务很久了，也和很多有相关需求的橱柜老板交谈过，大家的想法都不太一样，有人认为要物尽其用，也就是自己有橱柜设计师不用白不用，反正橱柜设计师设计几套橱柜是小意思；但也有老板的想法恰恰相反，他认为术业有专攻，做专业事找专业人。我们有个客户，他曾经在金牌橱柜做了8年，金牌是全国顶级的橱柜品牌，该客户拥有的精湛的设计水平我们丝毫不用怀疑，可他仍然找到我们，要我们帮他设计店面。也许正是因为在橱柜行业久了，他更能了解行业状况，更知道一个良好的橱柜展厅形象多重要。(该客户橱柜展厅装修详细跟踪报道已记录在我博客上)。

可是，不是所有的橱柜老总都分析的这么清楚。

xx老总xxx分析指出“中国橱柜行业有一定规模的企业约有500余家，而真正接受过专业橱柜设计训练的设计师不超过500人，这一部分设计师主要集中在一些大橱柜企业中，大多数中小橱柜企业的设计师都是半路出家，特别是一些小橱柜企业，往往是老板、设计师、安装师兼一身，橱柜设计师设计橱柜尚且还不能很专业呢，更何况还要自己再来设计展厅……

我很能理解作为一个橱柜展厅老板的心态，现在的橱柜竞争如此激烈，利润并不像没入行的人想的那么好，什么暴利行业，什么40%左右的回报啊，那都是不真实的，开一个橱柜店面开销是很大的。所以在老板们准备做装修时他们会考虑很多，该花多少钱装修呢?投入的装修费用什么时候能赚回来呢?装后有没有效果呢?担心的很多，主要是成本问题吧。

有一句俗话说的好：舍不来孩子套不来狼。也许比喻的不是很恰当，但道理是相通的。舍不得花钱搞好橱柜展厅设计，没有良好的店面形象，吸引不了客户，就换不来以后的高销量，高回报。当然这也不是说要牺牲自己的孩子来套一匹狼，在套狼之前我们要做充足的准备工作，以确保孩子的安全。在你需要重新装修橱柜展厅，需要橱柜展厅设计时，要做好事前的调查准备工作，了解橱柜展厅设计单位的实力情况，包括可以从初期的展厅平面布局图就可以看出你所找的人有没实力，有没有用心帮你做设计。如果担心，那就事先多沟通多了解吧，谁也不会轻易做没有把握的事情。

如果想搞好橱柜展厅的装修，又确定好了设计单位，就不要犹豫了，必要的核实情况是应该的，但前怕狼后怕虎也是做不好事的。

以下是我接下来的工作计划：

1、完善设计部日常工作规章制度

2、讲解设计部制图标准

3、规范设计部出图流程

4、规范设计部工作流程

5、建立和培养设计团队

6、强化设计师设计方案所涉及的问题

7、每月典型设计案例谈论会

8、定期市场新型材料的认识及运用

9、公司安排的其它培训计划

**销售橱柜衣柜工作总结7**

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何?面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什么，统统接招，积极应战。

本人20\_\_年的计划如下：

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。

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。

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。

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。

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。

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直的。

**销售橱柜衣柜工作总结8**

20\_\_年即将过去，来国美电器入职已有3个多月的时间中，我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

我是今年9月份入职国美电器咸宁一店的，我是没有电器营销经验的，仅凭对销售工作的热情，在主任和同事的帮助下很快的适应这个团队。我的工作岗位是三洋彩电专职营业员，明确我的工作职责是：

(1)通过自己的商品知识、服务技巧完成上级分部和主任下达的每月、每周、每日的销售任务。

(2)负责协助彩电主任对所辖区域促销员进行管理，以达成销售任务及主推任务为目标。

(3)有责任督促促销员、临时促销员执行公司的各项销售政策等，对促销员、临时促销员有损企业信誉的言行有制止、检举、上报的义务。

(4)根据所辖区域及临近区域促销员缺岗的情况及时补岗，保证在各区域范围内每一位顾客都能得到优质的服务。

(5)严格按照分部价格指令书执行，杜绝违规操作。

(6)根据主任的指令，完成下市淘汰机型，滞销商品，样机及残次销售任务。

(7)负责本区域的卫生、样机(包括样机卡、功能卡、价签)展台和卖场、美化布置的维护，确保本区域各项指标符合公司的相关规定。

(8)接受公司的培训，并严格遵守公司的各项规章制度，言行标准、服务规范等，主动热情地接待每一位顾客，为顾客讲解商品性能、包修须知，解答顾客需要了解地问题。

(9)对领导分配的售后服务，出店宣传等工作坚决执行。

回顾这三个月的工作情况，我遵照我的工作职责，基本完成了一定的销售量，并且在同事的帮助下学习到很多彩电销售的知识和技能。也协助主任完成了一些本科的工作任务，得到大家的认可!但是自己毕竟是销售行业的新手，仍存在很多不足。例如：

(1)销售知识技能上有待提高

(2)不能百分百完成销售任务

(3)协助主任管理工作上还有待进步等等

作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。

我总是非常留意本卖场其他品牌每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听其他促销员是怎么卖电视的，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

对于20\_\_年，我算是交了一份合格的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我20\_\_年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

**销售橱柜衣柜工作总结9**

20xx年是变革的一年，集团明确了事业部发展战略，根据组织安排由工程部转入\*事业部担任空间设计师。在13年这段时光里，有得有失，“失去”是当前阶段能力不够导致，或者是自身内在升华的要求，“得到”是成长的必然。所幸的是有那么多朋友不离不弃，领导的关怀备至，正是我蓄势待发的源泉。13年已成过往，对这年的工作的总结是拉开14年新篇章的序曲。以下是对全年的工作总结：

1.掌握多个品牌形象规范，拓宽设计知识面。

通过工程部组织对各品牌形象知识培训，结合实际经验，对品牌的道具结构、施工工艺、品牌形象有了深入了解，这能拓展专业视野，为将来应对复杂的品牌环境提供有利条件。

掌握了xxx的品牌规范，共完成103家铺设计，30家设计图纸审核，20家\*橱窗设计，保证集团品牌开店需求。

2.掌握综合店设计技巧，提升综合设计能力与创新能力。

参与集团总部与全国各地区关于综合店发展研讨会，对综合店发展的必要性、可行性有了深刻认识，关于综合店发展历程与发展方向有了全面了解，认真学习了20xx年综合店发展战略和工作流程。通过会后对各区综合店现有状况及原因进行了分析，为综合店工作的开展指明了方式方法。

积极参与综合店项目工作，协助完成了10家综合店项目，通过实际工作，掌握了综合店的设计规范、设计理论。这个过程是艰辛的，对于一个新型理念的接收完全是从零开始，只有通过自身在实际工作中不断的与理念磨合才能了解其中的奥义，同时对自身能力有了较清晰的认识。

1.“新环境，新要求。”树立全局意识。

小组在分析了新工作流程与形式后，结合相关工作经验，整理出一套适合事业部开展工作的方法。首先整理各区相关工程跟进人员、品牌负责人、各道具供应商通讯录，建立专业通讯通道。其次根据市场反馈对\*各工程资料实行规范管理，包括道具规格标准化、货架陈列空间优化、增加道具元素满足市场需求、加强供应商管理力度、改良道具工艺结构、规范制图要求提高图纸质量，保证工作优质高效。最后将相关内容整理为“关于进一步规范和优化\*四代形象推广工作的通知”发送相关领导、地区、供应商及工程部门，同步各方资讯。通过参与这些工作，了解工作方式方法的重要性，对全局观与统筹性有了进一步认识。

2.参与新形象设计过程，掌握项目开展流程。

\*五代形象由设计公司负责设计，部门根据设计流程提供相关协助及跟进，主要工作情况：

第一、根据设计进度统筹安排，协助上级完成“\*五代新形象开发项目责任表”;

第二、协助上级完成“\*五代新形象市场调研分析表”，配合设计调研;

第三、参与跟进设计进度工作，协助相关交流会议的召开;

第四、协助设计方完成设计提案，提供相关资料;

第五、配合深化设计方案，制定“设计系统si设计明细表”，明确设计项目内容。通过对项目全程跟进，了解市场调研的重要性，脱离了市场的设计方案是没用的方案，需以终为始，结合“五位一体”全面考虑。与设计方交流沟通，拓宽专业知识面，提升对项目分析能力。

为更好开展\*事业部工作，按照上级领导指示与要求，组织召开：

1.\*男鞋形象推广工作会议：加强各合作部门工作交流，落实\*男鞋推广流程。会议达成完善si形象规范、明确工作职责、优化管理流程，实现高效优质的工作共识。

2.\*与虎门道具部工作交流会议：第一，对\*事业部与虎门道具部现阶段工作合作进行了分析总结。也是各区意见在四代形象优化得到解决的见证;第二，对20xx年以往投诉分析表明道具部在管理和监督上有了新的提升;第三，双方就工作存在的细节问题进行了交流。第四，对\*五代新形象推广工作合作意见初步沟通。

如何带好新员工是组织交给的责任与信任，也是一种考验。作为一个在本岗有着丰富经验的设计师来说这是一次很好提升个人能力的机会。

1.制定新员工入司指引工作计划表，有计划、有目标完成工作安排;根据实际情况分月制定计划表，按照岗位具体需求引导新人，提供相关专业资料与介绍提升新人专业素养。

2.树立新员工企业认同感，尊重企业文化，融入团队生活;新员工对企业文化、品牌文化的认可是工作开展的前提，通过组织新员工培训与团队文化生活增加认同感与归宿感。

3.针对新员工本岗技能的不足，有方向的提供指导，完善专业技能;根据试用期间对新员工专业技能与业务能力的深入了解，结合实际工作需求，制定分阶段有目标性的任务安排，达到在工作中提升目的。

4.发扬“比、学、赶、帮、超”的优良传统，认真对待，虚心接受。引导人只是某些方面超前，充分认识到这点才能不断进步，发扬“学、帮、带”的同时也要能虚心接受新人意见，这是成为一名合格引导人的素养。

工作上的不足

回想20xx年经历的大小事，现在太多的是对过往不足的认识。第一性格上不温不火，遇事没有时间概念，多次会议的召开将这一陋习暴露无疑。正所谓态度决定结果，今后的工作中树立正确的责任感与时间观是要努力的方向;第二工作方法上缺乏全局观念，计划性不强，做事之前欠缺思考，错误容易出现反复，导致效率无法提升。应加强计划与统筹能力的锻炼，培养遇事冷静思考和解决突发问题的能力，培养系统思考问题和逻辑分析能力。掌握审时度势，培养判断力与决策力;第三创新思维不足，知识陈旧单一，应增加相关专业知识学习积累。

××年是一个沉甸甸的年份，太多的希望与愿景将在这年实现。为更好开展工作，顺应集团、部门、个人发展，不断加强学习，拓宽眼界，提高职业道德修养和专业技术技能，做到完善、更新自身知识结构。找出自身不足，提升自身高度。

一、理清思路，加强自身能力锻炼

思想水平是一个人综合素质和能力的集中体现，在一个人的成长进步中具有根本性、长远性的作用。

1.工作态度决定高度。

端正工作态度，遵守公司、部门各项规章制度与纪律，贯彻“服务中服务部门”、“责任赢得信赖”的指导思想，坚持“事无大小，认真完成。”的积极工作态度。保持一颗空杯心，善于学习与总结。

2.合作赢得辉煌。

严格遵守工作流程，注意工作时效性，确保高质优效完成本职工作。“众人拾材火焰高”，大力协助同事工作，提供有价值的帮助，促进团队发展。加强与地区沟通协调，强化自身责任，提高工作质量，保证地区有效业绩。贯彻上级领导思想，加强设计制作、道具安装、物流运输、造价核算、营销策划间的合作沟通，实现五位一体高效运作体系。

3.审时度势，善于解决问题。

不管是生活还是工作中，经常遇到“是什么”“为什么”“怎么办”。通过表面现象看到内部原因，从了解原因到解决问题再到找到规律，这是一个我们要学习的过程。这个过程要求保持冷静的头脑和清晰的思路，找出问题的特征，抓大放小。

**销售橱柜衣柜工作总结10**

我是来自\_\_专卖店的\_\_，现任\_\_橱柜店店长，自进入公司以来，在公司领导们的大力支持和关怀下，在同事们的热心帮助和配合下，使我的工作能力一步步得到了提升。下面我就\_\_-\_年的主要工作向各位领导作如下汇报：

1、为全面规范管理，树造良好形象。

\_\_店全体员工在深刻学习和领会公司各项精神的基础上，积极建立健全各项规章制度，加强员工间的交流与合作，不断规范管理，并从卫生等基础性工作开始抓起，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、积极回笼公司货款，做的日清日结。

为配合公司财务做好专卖店账务工作。我们对每一笔货款做到不截留，不坐支，及时打款。并及时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

3、严格执行公司政策，确保产品价格的平衡。

为了维护渠道零售商的利益，专卖店严把价格关，在确保店内销售额稳步增加的前提下，维护了渠道中间商的利益，使得市场销售形成了良性循环。

4、在确保店内工作的前提下，积极配合业务人员开拓新的市场渠道，使得\_\_的大部分礼品渠道已步入正轨。

5、积极拓展团购渠道，维护老客户，拓展新客户。

但由于初涉团购，经验不足，加之起步太晚，使得团购处于被动局面，今后还将继续努力，将团购工作作为工作重心，争取今后扭转团购被动局面。

6、积极配合公司领导和部门领导交办的其他工作。

7、本年取得成绩

**销售橱柜衣柜工作总结11**

回首这一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算为我迈进销售市场起到一个很好的铺垫，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。同时我现在的工作能力是和全体员工的辛勤付出是密不可分的。我在做好本职工作的同时，也在反思自己工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的。

>一：工作表现

20xx年，我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身的业务综合素质上下功夫，正确认识自身的工作，正确处理与同事之间的关系，把工作重点放在发展新客户上，以提高我对工作本身的认知程度。细心学习同业人员的长处，改掉自身存在的不足，虚心向同事和领导请教，主动接受同事的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，在不断学习和探索中使自己在本行业方面有所提高。

>二：今后的努力方向

现在我做的就是提高自己服务质量和业务能力，在未来的工作中，我要更加提高自己的工作能力和专业素质。加强学习，勇于实践，坚持工作热情。在不断的总结中成长，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形式的需要，积极与公司的人员沟通，以学习他人之长，才能更好的促进自我能力，满足客户需求和开拓市场空间。其实业务就是做人，只有人做的好，自己的朋友广泛，交际能力强才能把业务做的更好！做人是一个很重要的方面，还有就是自己的在专业方面的知识是一定不可缺少的，所以要想做好业务就必须在有限的时间内学习无限的知识，在做人方面要比一般的人有更好的交际范围，和交谈能力！

>三：小结

总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极与他人沟通。不断的开发新市场，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，瀚林人都会洋溢着幸福的笑容！

**销售橱柜衣柜工作总结12**

14年是一个沉甸甸的年份，太多的希望与愿景将在这年实现。为更好开展工作，顺应集团、部门、个人发展，不断加强学习，拓宽眼界，提高职业道德修养和专业技术技能，做到完善、更新自身知识结构。找出自身不足，提升自身高度。

思想水平是一个人综合素质和能力的集中体现，在一个人的成长进步中具有根本性、长远性的作用。

端正工作态度，遵守公司、部门各项规章制度与纪律，贯彻“服务中服务部门”、“责任赢得信赖”的指导思想，坚持“事无大小，认真完成。”的积极工作态度。保持一颗空杯心，善于学习与总结。

严格遵守工作流程，注意工作时效性，确保高质优效完成本职工作。“众人拾材火焰高”，大力协助同事工作，提供有价值的帮助，促进团队发展。加强与地区沟通协调，强化自身责任，提高工作质量，保证地区有效业绩。贯彻上级领导思想，加强设计制作、道具安装、物流运输、造价核算、营销策划间的合作沟通，实现五位一体高效运作体系。

不管是生活还是工作中，经常遇到“是什么”“为什么”“怎么办”。通过表面现象看到内部原因，从了解原因到解决问题再到找到规律，这是一个我们要学习的过程。这个过程要求保持冷静的头脑和清晰的思路，找出问题的特征，抓大放小，先解决急需要解决的问题保证结果良好性，再解决难度较小的问题达到结果最佳性，最终对相似问题能找到规律加以解决。审时度势，培养善于解决问题的方法与能力。

1.分析领导以往工作处事方式方法;2.查阅相关书籍，积累自己的管理办法;

3.端正心态，统筹安排相关工作项目及监督工作完成情况。修身养性，厚德载物。提升职业修养同时，也注重品德修养。

五代形象的打造是\*事业部20xx年工作的重中之重，工程打样项目尤为重要，为确保及时优质完成战略部署，需做好以下几点：

1.落实\*五代新形象系统设计明细;

2.跟进实体店铺新形象道具生产安装进度，把控好开店时间;

3.与各供应商沟通工作流程开展情况及相关管理机制;4.与各地区就新形象推广知识交流学习，同步资讯。

这年来，有成功也有失败，有经验也有教训，不管遇到的工作多么困难，仍然努力做到最好。这年是成长的一年，过去是今后的基石，在以后工作中以最有价值的表现做最有价值的事。真诚希望领导和同事们能多给予我帮助，多方督促，使我取得更大进步。冬去春来，20xx的过去就让它过去，翘首以盼20xx的辉煌。

**销售橱柜衣柜工作总结13**

在药品销售中如何有效的拓展客户，每个人都有自己不同的体会,于技巧,下面跟大家分享在药品销售中的几点体会

第一，必须提高综和能力。平时多注意学习，勤于思考工作方法工作技能，以及拓展客户的思路，充分发挥个人主观能动性,所有人都喜欢跟知识渊博,有感染力的人交往。

第二，努力使自己成为一个专家型销售人才，知识面要宽，能力全面，以强烈信心感染客户，以全面的行业咨讯指引客户，成为客户运作品种与资金的参谋，这样做之后，您将获得拓展客户更大的提高!一般而言，经销商对一个充满自信，能力知识全面的销售专家是无法抗拒的!具体方法，首先对各中渠道得来的基础客户资料进行分析，可先进行电话交流，在电话中了解客户的基本情况，运作品种，期望的目标品种，运作医院等进行初步的筛选。接下来对适合合作的客户作进一步跟进，谈的深入些，确定目标客户。这之前的电话沟通是开发客户的最关键的一步。必要时，可上门拜访。拜访中可详细了解客户的真实实力和适宜运作的品种，充分运用谈判技巧，表现出真诚，务实，专业的职业的工作态度，从取达成合作共赢。

第三，通过客户介绍法成功开发新客户，这个方法可以多多借鉴，根据多年的销售经验事实证明效果很好，客户对介绍另外地区的朋友是愿意的，大家不要有太多的思想障碍和顾虑，以为客户不肯介绍。此前本人在江苏做业务，曾屡试不爽，至从用了此招，业务销售额就连续上涨，比XX年股票上涨的速度，有过之而无不及。效果非常不错，当然首先的前提是，你要取得人客户的信任，肯定。对所有的客户都要发自内心的真诚，于信赖。

第四，通过医药商业公司介绍客户，这也是一个相当精准的方法。因为商业公司，在某一区域内，对潜在的客户基本都了如指掌。能够取得商业公司经理的信任，你的客户也将会是源源不断。

万变不离其中，任何的学习围绕的，真正中心就是，怎么去做人，其中的方法有很多，都需要自己去体会，销售就是人生很好的磨练，我们应该乐观，积极的态度，去面对，在销售中品味人生，充满热情地去工作，一定会越做越好，我们的销量会越来越大。

**销售橱柜衣柜工作总结14**

本人是一名电话销售员，在工作中总结了一点成功心得，在这里和大家一起共勉一下，希望对大家以后的工作能有所帮助。

1、首先一定要跟目标客户阐述清楚产品所有的卖点及特色，一定要让客户明白在短短几分钟的对话中你在跟客户推荐的是什么产品，你跟客户卖的到底是什么东西，所以要成为一名出色的电话销售之前一定要练就一口流利的普通话!这样才能让客户听懂你说什么!

2、做电话销售，无论做什么产品都会有一些附带可以由tele-sales随机应便灵活掌控的优惠或增值服务，就拿我以前做的喜来登的贵宾卡来说，我们在卖贵宾卡的同时也会同时送出免费房;现金抵扣卷;红酒卷和蛋糕卷!但是出单的多少关键在于二点，第一点肯定是你要打电话打得多啦，天道酬勤这句话是一点也不会错的，打电话的质量肯定是要靠数量来补充的，第二点就是要灵活运用贵宾卡附送的这些优惠也就是前面提到的增值服务!比如说：今天我跟陈总说完了我们这张卡的用途(吃饭二个人打五折，住房享受当晚最低房价的九折，全世界132家酒店通用，一年有效期，)但是我先不告诉这张卡的优惠(免费房;现金抵扣卷;红酒卷和蛋糕卷)以便下次打电话跟进的时候好留一手;这一招也叫兵不厌诈!等第二次有时间跟陈总通电话的时候就送出其中的一项优惠作为诱饵，如果不行再送其它二项并且一定要再三强调这些优惠是我们亚太区总裁在这里特批才有的，一定不要让客户觉得这些优惠很容易得到!

3、要坚持，水滴石穿，非一日之功，冰冻三尺;非一日之寒!无论做什么事想要成功，肯定是离不开毅力与坚持的!

我们常常困惑于智慧到底从何处来，到何处去，如何才能捕捉智慧的光芒，在成本与利润的衔接点上找到我们需要的平衡。我们也常常困惑，人的力量从何处来，到何处去，我们为何常常在庞大的市场面前惊慌失措，无从观察。能够回答这些问题，我认为只有——学习。

列夫·托尔斯泰曾经说过：“没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。今年，在全集团范围内开展的学习《成长》一书，让我们受益匪浅。四季度，我们中邮设备沈阳有限公司就组织了^v^每天读书一小时，每月一本书”的读书热潮，我们分公司的学习也在如火如荼的进行。下面，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

一、销售计划

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

三、信息反馈

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的;有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

四、团队战斗力

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团

队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

五、“销售当中无小事”

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

以上几点心得体会，希望对大家有所启发与帮助，也希望大家能与我共同进步!

我相信我们的明天会更好!

**销售橱柜衣柜工作总结15**

整体橱柜促销活动快速成单技巧 世界上最难得两件事分别是把自己的思想装进别人的脑袋和把别人的钱装进自己的口袋。因为橱柜单品购买金额大且属于使用期限在十年的耐消品，所以消费者在购买时非常的谨慎，购买决策时间长。所以橱柜业做限时优惠或抢购不仅需要快消品的活动气氛，更需要耐消品说服顾客的智慧。橱柜业搞限时优惠如何让消费者感到紧迫?

1、 关于橱柜优惠方案的设计，一定要聚焦。

橱柜活动优惠优惠方案的优惠点不能太多最好聚焦在1-2个优惠点上，以便在消费者印象中形成新旧价格对照明晰优惠额度。所以活动只推出1-2套产品、台面和电器供客户搭配选择(制作出搭配效果图)，按照指定产品搭配特别优惠用以吸引眼球，并且限量先到先得，或者消费满万加1元购星盆等方法，从而造成一定的抢购气氛。

2、前期宣传半个月，营造氛围。

优惠方案确定后最好持续宣传15天，让客户前期了解活动优惠并进店查看产品，等待活动时间集中成交。顾客心里是有一个比较决策过程的，你只可以加快这个过程却不能省掉其中的某个步骤，让活动前期客户进行充分比较这样在活动当天成交时会更快，购买一件上万的物品谁会冲动到不用思考立马掏钱呢?

3、 关于活动准备，活动沟通说明会及分工。

活动前一定要召集全体参与人员召开沟通说明会，对活动优惠方案和产品导购口径进行统一，并对人员进行明确分工。要模拟顾客咨询进行现场演练。

此外店面要营造出浓郁的活动氛围，对特价产品直接用爆炸贴标明价格，并且在店面张贴活动优惠方案和限时抢购时间提示牌。

4、 关于活动时间设置，下午14：00—17：30

活动时间不宜设置太长，按照规律周末进店人流主要集中在下午的14：00—17：30，活动时间设置短暂有利于集中顾客留在店内从而给客户一种旺销的紧迫感，从而更容易促成成交。如果活动时间设置太长顾客稀稀拉拉的过来，每个顾客来时都只有一两个或没有顾客从而难以形成旺销的气氛。

当店内客户一多，客户就会有种紧迫感，再加上导购员接待不过的景象，不要给客户咨询过多和思考过多的时间，跟其说明活动优惠后就说名额有限催其赶快先根据单价估值先下单。否则顾客思考越多越难以下单。

5、活动现场导购一定要营造出紧迫感。

当导购人员通过活动前和优惠后的价格对照让客户意识到优惠后，当客户确定产品后就按照他的厨房估算一个价格让其先下定，然后再找设计师进行设计咨询探讨方案。

每次有顾客下单后都要大声宣传，让其他顾客知道，以促使他们赶快成交。同时每过半小时就进行活动倒计时播报。

6、活动折扣的把控，折扣坚决不变

对于活动当天客户要求再次进行议价谈折扣的，店面导购人员要坚决按照活动方案执行不可降低折扣，以维护我们活动的严肃性和最低折扣，否则一旦某一个客户打破折扣其他所有的顾客都会跟进议价难以成交。

7、发挥榜样的力量，让顾客引导顾客。

在活动期间一定要促使1到2位率先成交，并在店内大声宣传祝贺，从而将这两位顾客树立为当日活动的榜样，以此来说服其他顾客尽快下定成交。

8、总结让我们更成功

橱柜促销活动结束后及时的组织召开活动总结会，所有参与工作人员分别从自己的视角来检视此次活动，发现优点和缺点及时的总结成经验，传承优秀经验持续改善会让以后的活动更成功。(李伟)

田园乡村风情，充满自然而又温馨的感觉，采用木作元素作为搭配。让充满阳光的温馨感觉充满厨房。

橘黄色橱柜搭配磨砂玻璃吊柜，色彩鲜亮时尚，一字形设计的橱柜使人操作时走动方便，厨房的中间安排小型的岛台可以作为操作区使用，也能摇身一变充当餐桌，使厨房兼具餐厅功能，适合和朋友一起一边烹饪一边品尝，厨房也可以是交流感情的地方。

**销售橱柜衣柜工作总结16**

阳光倾斜灿烂的七月，我们又相聚在一起。看着每一位同事的笑脸，我的心久久不能平静。端午已过，农田里。新一季如翡翠般的秧苗不停地摇摆美丽的身姿，像多情的少女抵挡不住微风的甜言蜜语。公司里。紧张而又团结的工作氛围让每一位同仁拼搏奋进，犹如八仙过海、各显神通。

这使我看到了明媚的阳光，体验到了夏日的激情，这半年多值得回忆的东西太多太多了，酸甜苦辣，回味无穷。今年上半年已悄悄过去，作为销售人员的我值得一提的是，合同定单量比去年同期要多出一些，善于总结以往的失败经验，吸取教训，不再犯同样的错误，与客沟通的技巧逐渐成熟起来，在领导英明的带领下，心态也比以前好多了，由衷的感谢吕总、任经理。在下半年争取能做出更好的成绩。

在表扬自己的过程中同时也存在很多不足的地方，这些无一不是随时敲响的警钟。因没有太多时间的，整理的有些七零八乱，做的不足的地方总结出以下几点：

一、学习勤奋度不够

具体表现在，看书不认真，一拖再拖，不看书或看书少，以至考试成绩不理想。考试，思考，考试，确实考试能考出自己不懂的东西来。自己思想懒惰，缺乏创新，专业方面的知识仍然欠缺，所以加强学习是关键。

二、跟单不及时，不仔细，不勇敢

原则是觉得能跟的客户全力以赴永往直前的跟。觉得拿不下来的单子却弃而远之，漠不关心。大单的“恐惧症”一如既往的逃之夭夭。主观意识强烈，结果顾了东边忽略了西边，丢单的现象屡见不鲜，俨然孤军奋战，损失惨重！

三、感性，固执，不热诚

凭借父母给我的一双手，目的虽然谈不上拯救地球，也许能支撑整个家庭那也算幸运的了，我却大刀阔斧的干了些傻事。我是一个敏感的人，也是一个明白人，这性格要说改一时半会儿还真改不了，因为我尝试过n遍了，结果以失败而告终。凭感觉做事、牛气、自惭、尤为被动这些都可以说是缺点，都是对工作发展极为不利的因素，可这方面我总是知错改错但不认错。

四、承上启下的作用没发挥出来

自本年度\_月\_日任\_\_公司主管以来，经理对我恩重如山，大爱无疆，或许因为我有了安逸的上班环境，工作中非但没做出成绩，团队合作的力量丝毫没有体现出来，对同事的关心也不够，这是我的失职。我不太喜欢故做表面的工作，实事求是，勤奋塌实的走好每一步，摔跤的几率自然减少。任经理曾对我说：“工作只要善始善终的去做，必有回报。”我一直很懊悔今天的我，这也许才是工作的刚刚开始，我一定加倍努力向前进，我也想说：只要用心，必能大胜。

五、沟通从“心”开始

“沟通从心开始”是中国移动公司的广告宣传词，我非常喜欢这句话，因此，我也时刻记住并把这句话带到我的工作中去。希望我能用心做好每一件不平常的事。

在今后的工作中，我希望更多的得到吕总、任经理的指导与点拨，并且谨遵教诲。有几点不知当讲否？

1、如果我犯了错希望任经理当面对我直说无妨，多批评，因为现在压力很重，不能为任经理撑起半壁江山，我心里极度难受，食不下，睡不眠。

2、来\_\_已经两个月了，没做出成绩，也没做好表率，但是我不甘落后，望领导多支持。

3、我相信一时运气差不代表永远都这样，我也相信我一定能够做的更好，我的成绩离不开公司的大力支持，在这里感谢我的上级领导，深深的鞠一躬。相信公司发展明天更美好！

说这些不是为了壮大士气，我现在还算不上一介匹夫，正因为我们的团队年轻，还不具备做战的能力，也因为我们正年轻，年轻无极限，年轻有朝气有活力，年轻就应该奋斗。而我们最多现在也只是处于练兵阶段，目前完成量离全年任务还差一大截，我们力争有市场的地方，就有斯可络！在今年剩下的半年中加快步伐，勇敢超越。早日完成今年的目标。

**销售橱柜衣柜工作总结17**

20\_\_年2月7日所有的新员工都在这天集合，一些是签合同，一些则是单纯的来等候上班之前的培训安排。

2月8日我们一群人从达州来到了成都的第一个培训站：上海大众申蓉圣飞公司。在那里，人事培训主管给我安排了一位师傅，是一个叫^v^的销售顾问，墙上的公告栏里我看到我的师傅是上个年度的微笑之星。刚开始是跟着师傅学习电话接待技巧与话术。开始也觉得挺简单，务必讲的话也就这几句：您好，\_\_\_公司，我是销售顾问\_\_请问有什么能够帮您请问您怎样称呼请问能够留下您的手机号码吗，方便以后有活动的时候联系到您。请问还有什么能够帮忙的吗好的，感谢您的来电，请您先挂机。那里师傅告诉我们，在接电话的时候务必等待对方先挂机，这是一种做人的基本礼节。

2月9日，师傅给了我一本\_\_\_内部基础汽车知识培训资料，对汽车一无所知的我明白了汽车能够根据轴距分为以下几种：2600mm以下属于AO型，2600—2700mm属于A型，2700mm以上则属于B型车。按照动力装置区分则能够分为：内燃机车，电动机车。按照车身造型分类又可分为：旅行车，两厢车，三厢车，SUV，MPV商务多用途汽车，cross车型。

2月13日，军训开始，为期三天的军训要训练的资料与高中大学几乎无差，于我最痛苦的便是拖着重感冒的身体每一天起早来到那里训练。一齐军训的同事与以前的班级不一样，我们是来自群众的不同分公司的不同职位的员工们，有的是经理，有的是与我一样部门里最底层的员工。达州园区，攀枝花园区，城北园区等。一共51名员工年龄从二十不到到四十出头都有。我们一群人照各种区分标准划分似乎都只能用四个字形容：参差不齐。毫无意外，简约的时候我们的表现毕竟是好但是高中时候，但好歹还算整齐。

2月16日开始了理论培训，主要的都是公司的企业文化与平时工作的规章制度之类。令我印象十分深刻的一课就应是在讲申蓉logo的含义的时候。飞翔的翅膀，前进的车轮，满意的ok手势，发动中的引擎，英文名的首字母s，通往梦想曲折的s型道路。这些解释何止是一个企业的精神，就应说是每一个员工都在时刻准备着的标志，也是每个员工的人生之路必经历的。跟岗实习阶段理论培训考试完后就开始了正式的跟岗实习，就是开始跟着之前的师傅开始在一旁观察如何开展各项工作，过于繁忙的时候也帮忙打下手。刚开始跟着师傅还不习惯，毕竟作为一个与交流无关的人站在旁边是显得剩余了些，慢慢地我也就学会了不做个无关的人，有时候给师傅帮腔，有时给客户端杯水，渐渐地也就明白了，要销售出你手中的产品给你眼前的人，那么拉近你与客户的距离便是首要任务。就这样慢慢地学习到了

**销售橱柜衣柜工作总结18**

20\_\_年已经过去，新的一年又在展开，作为一名服装导购员，现将自己的工作总结及心得总结如下，希望大家能够予以指导建议。

导购员在服装销售过程中有着不可代替的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给客户介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，在推荐服装时，我们可以运用以下几点：

1、推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客饿推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点，对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次，要注意重点销售的技巧。重点销售是指销售要具有针对性。对服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功，在极短的时间内让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节，重点销售有下列环节：

1、从4W上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”、“这件衣服你最合适”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式，对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我这段时间做服装导购的总结，在以后的导购中，我将会及时做好计划及总结，以便更好地做好服装导购工作。

**销售橱柜衣柜工作总结19**

时光飞逝，转眼间20\_\_年都已成了过去式，又到了一年的年尾，乘着这次的总结报告，让我们平静的分析一下往年中我们自身工作中的不足，这样才能做到“知不足，然后能自反”，才能更加高效可行的完成我们未来的工作任务。

一、内部夯产管理

应该说，原来销售部的内部管理是较为混乱的，职责不清，制度不全，业务流程存在较大的漏洞，执行力不强等等。我针对以上情况，制订了《销售合同管理办法》、《销售价格管理办法》、《应收账款管理办法》、《陈欠款管理办法》、《绩效考核管理办法》、《超发管理规定》等等，细化管理，完善流程，起到了较好的作用。另外，通过对执行力的考核，加大奖罚力度，使规章制度能够行之有效的、不折不扣的得以执行。

建立了周例会、月例会制度，使内部沟通协调高效，问题得以及时解决。

建立了应收账款监控制度，对应收账款的异常情况及时预警，起到良好的效果。

对核算、信用风险的职能重新划分，使职责更加清晰，管理有效，效率高效。

同时，于\_\_月份，对营销公司机构重新进行调整，对营销模式进行调整，并对部分人员进行调整，使内部管理有效、高效。

通过各种措施，提高了部门人员的凝聚力，变被动工作为主动工作。等等

二、外部开拓市场

由于\_\_公司在\_\_年完全释放产能以及\_\_和\_\_二线的相继开工，使我公司的产能猛增，这就给销售部带来莫大的挑战。不断扩大的产能虽给我们在销量方面带来巨大的压力，但更重要的是让我们有了掌控并引领市场的信心和动力。

要求各办事处建立《现有客户、潜在客户动态表》、《竞争对手动态表》，使我们能够及时掌握市场，为决策提供依据;

根据市场动态，随时调整符合市场状况的营销政策; 密切关注客户动态，确保现有客户不流失;

加强市场信息、客户资源的调研，全力开发新客户，上半年共新增客户\_\_个，合计销量\_\_万吨;

要求各办事处加强市场调研、竞争对手调研工作，及时了解市场信息。

三、控制应收账款

首先，根据《信用风险管理办法》对客户进行分级，筛选优质客户，适当给予信用额度，从根源上防止呆死账的发生。

其次通过制订相关规定以及加强绩效考核，使上半年应收账款得到有效的控制。根据不同账龄，采取不同的策略，并且责任到人，措施有效，使异常的应收账款得到及时的预警并解决。

四、下一年计划

20\_\_年，由于雪灾、地震影响，销量、价格、回款均没有完成预算，故此，如何扩大销量、提高价格、控制回款是下半年工作的重点。

扩大销量方面，对各办事处的开发人员设定任务量，加大开发力度。

提高价格方面，加强与竞争对手的沟通，对价格实施联动，努力完成预算价格。

控制回款方面，加强信用管理，实施客户分级。

20\_\_年对于我来讲是学习的一年，随着公司新增产能不断扩大，20\_\_年将是充满挑战的一年，我将带领部门同仁按照公司领导制定的整体战略思想，变压力为动力，发挥团结协作能力，强化工作流程，做好销售工作中的每一项环节，为我公司的可持续发展贡献自己的力量!

**销售橱柜衣柜工作总结20**

20xx年即将过去，在将近一年的时间中，我从一名文员到一名销售人员，我是从没销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。

在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

我是十月份来到这个公司的，到公司之后，在公司领导的指引下和同事的支持和帮助下，我坚持不断地学习销售业务知识、总结工作经验，加强对客户寻找和新客户的开发，努力提高谈客户技巧，完成了自己在工作中的各项职责。

在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如下：

首先，我对我们公司发展是很有信心的，前景应该是美好的。

公司给我们提供在工作环境和工作条件都比较不错，尤其是公司领导对我们都非常的关心和照顾。我不能说我能给公司能创造多大多大效益，我只能说我会尽我努力来回报公司的。我来公司也没多久，也没有什麽太多的感慨。希望在新的一年里，我能跟公司共同发展，共同进步。

其次，本人还有一些不成熟的建议看法，希望公司领导能看一下。

一。希望公司在新的一年里能多多支持我们销售，多多研究新的东西我们会用心去多多推广，让我们的公司实力更加庞大。

二，希望公司能有一份好的工作流程，我认为公司的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。尤其是工厂应该有一个好的流程，尽量减少客户的客诉与不满，这样才能稳定客户，减少客户的流失。只要能保证质量，工期，还有售后就能保证我们公司客户源源不断。

最后，当然我自己也会严格要求自己，我新的一年里我为我自己准备了以下三点：

1、维护老客户

2、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支持。

3、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，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。

最后，我希望我们这个公司这个团体在新的一年里都能有一种积极进取的精神，都能保持一个好的心态，为公司多谋福利，多做贡献！

**销售橱柜衣柜工作总结21**

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念，20xx年11月19日，我到基鸿总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“大榭青岛”。我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的了解了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动开始后，我被安排到电销，电话组的20天是最难熬的日子，每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。

“大榭青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。

20xx接近尾声就意味着20xx年的开始，无论20xx年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年保证不犯同样的错误。基鸿的20xx年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

首先，我的定位是橱柜设计师，因为原先就一直在这个职位上工作，刚来到基鸿，还是想在本职工作做到成熟，再去涉及到别的领域。20xx年我应该注意到以下几点：

1、熟练掌握20xx，之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是基鸿设计必备的软件。第一步先把硬件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升cad制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档次。

2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严格，设计师不再是单纯的设计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，每一种板材的参数，包括台面等分类，做到客户问的都以能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既然公司要培养多方面人才，那么基鸿就给了我更大的吸引力，20xx年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中，基鸿不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以20xx年，不只是小区业务要走出店面，设计师也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。

5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。

20xx年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到基鸿时间不久，但我选择了这里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的突破。

橱柜设计师个人工作总结及计划范文三

做橱柜展厅设计这个业务很久了，也和很多有相关需求的橱柜老板交谈过，大家的想法都不太一样，有人认为要物尽其用，也就是自己有橱柜设计师不用白不用，反正橱柜设计师设计几套橱柜是小意思;但也有老板的想法恰恰相反，他认为术业有专攻，做专业事找专业人。我们有个客户，他曾经在金牌橱柜做了8年，金牌是全国顶级的橱柜品牌，该客户拥有的精湛的设计水平我们丝毫不用怀疑，可他仍然找到我们，要我们帮他设计店面。也许正是因为在橱柜行业久了，他更能了解行业状况，更知道一个良好的橱柜展厅形象多重要。(该客户橱柜展厅装修详细跟踪报道已记录在我博客上)。

可是，不是所有的橱柜老总都分析的这么清楚。

欧派老总姚良松分析指出“中国橱柜行业有一定规模的企业约有500余家，而真正接受过专业橱柜设计训练的设计师不超过500人，这一部分设计师主要集中在一些大橱柜企业中，大多数中小橱柜企业的设计师都是半路出家，特别是一些小橱柜企业，往往是老板、设计师、安装师兼一身，橱柜设计师设计橱柜尚且还不能很专业呢，更何况还要自己再来设计展厅……

我很能理解作为一个橱柜展厅老板的心态，现在的橱柜竞争如此激烈，利润并不像没入行的人想的那么好，什么暴利行业，什么40%左右的回报啊，那都是不真实的，开一个橱柜店面开销是很大的。所以在老板们准备做装修时他们会考虑很多，该花多少钱装修呢?投入的装修费用什么时候能赚回来呢?装后有没有效果呢?担心的很多，主要是成本问题吧。

有一句俗话说的好：舍不来孩子套不来狼。也许比喻的不是很恰当，但道理是相通的。舍不得花钱搞好橱柜展厅设计，没有良好的店面形象，吸引不了客户，就换不来以后的高销量，高回报。当然这也不是说要牺牲自己的孩子来套一匹狼，在套狼之前我们要做充足的准备工作，以确保孩子的安全。在你需要重新装修橱柜展厅，需要橱柜展厅设计时，要做好事前的调查准备工作，了解橱柜展厅设计单位的实力情况，包括可以从初期的展厅平面布局图就可以看出你所找的人有没实力，有没有用心帮你做设计。如果担心，那就事先多沟通多了解吧，谁也不会轻易做没有把握的事情。

如果想搞好橱柜展厅的装修，又确定好了设计单位，就不要犹豫了，必要的核实情况是应该的，但前怕狼后怕虎也是做不好事的。

**销售橱柜衣柜工作总结22**

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，20\_\_年的钟声已经敲响。当我坐在电脑前回想这一年走过的道路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中。20\_\_年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的工作和新的挑战，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。20\_\_年是在东方中原公司的第一个年头，也是人生历练的另一个开始。

踏入公司已经有七个月的时间了，过去的七个月对我的人生来说亦是一次新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的七个月。坦白的讲，过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。回顾20\_\_工作的种.种经历，让我百感交集。

20\_\_年总体来说是积累客户，维护客户的关键年，对于20\_\_年来说是非常关键的一年，是考验20\_\_年奋斗成果的一年，09年具体规划如下：分为主导销售和辅助销售。

一、辅助销售来讲主要是通过较为重要的渠道商来实现，主要的分析为：

1、\_\_有限公司：主要服务于政府机关，企事业单位，常用流明在3000流明左右的投影机，偶尔会用到高流明工程机，对于松下的投影机很认可，对于松下的音频设备不太认可。20\_\_年初定销售量为，低流明教育机n台，工程机n台.

2、\_\_市\_\_商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可，10年用明基，巴可，科视较多，09年初定销售量为，工程机n台。

3、\_\_市\_\_系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出。09年初定销售量为，教育机n台，工程机n台。

4、\_\_市\_\_智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机n台。

5、\_\_公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进，20\_\_年初定销售量，教育机+工程机n台。

6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户，20\_\_年初定销售量，教育机+工程机n台。

7、\_\_市\_\_商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，20\_\_年初定销售量为，教育机n台。

8、\_\_市\_\_智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工程商，机关单位也服务，20\_\_年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。

**销售橱柜衣柜工作总结23**

经过对广告销售学习，使我知道了：随着我国市场经济体制的日益完善，广告的作用也越来越大，已经成为各行各业发展战略中不可缺少的组成部分，成为企业开拓市场、促销产品、树立形象的主要途径。而广告销售与创意又是广告的灵魂，是“广告赋予精神和生命”的活动。书中，详细地讲述了广告销售的基本原则、运作程序、\_作方式及实施技巧，广告销售的结构以及广告销售书的编制方法。

一、广告的基本概念

首先须要掌握的是广告的概念。广告有广义和狭义之分，狭义广告指的是商业广告;而广义广告包括赢利性广告和非赢利性广告。广告销售是全课程中较为重要的概念，广告销售是根据广告主要的营销计划和目标，在市场调查、预测的基础上，对广告活动战和策略以及实施等进行系统的、整体的筹划。在广告销售与创意过程中，我们要清楚什么是广告目标、广告对象、广告创意、广告媒介等，这些既是广告销售的基本内容，也是广告学中最基本的概念。在进行广告销售的策略时，我们掌握的有广告战略销售、广告策略销售、广告媒介销售、广告创意销售等基本概念，以及相互之间的联系和区别。

二、广告销售是一个完整的销售体系，要对广告活动的内容进行全面销售。它包括广告目标、广告对象、广告主题、广告内策略、广告表现策略、广告预算及效果检验等，只有事先对上述问题进行周密、具体的销售，才能保证广告活动有条不紊地顺利实施。广告销售与创意的基本内容有：1、广告环境分析。广告销售是从广告环境分析开始的，在广告策略制定之前必须对广告环境作出正确判断与分析。广告环境包括自然环境、国际环境、产业环境、企业环境、商品环境以及竞争对手的广告环境。2、广告目标确定。广告活动的最终目的是为实现营销目标进而实现企业目标服务。广告目标与长期目标、短期目标、广告活动目标和特殊目标之分，通过不同目标的实施，达到促进产品销售、树立良好形象等目的。

3、广告对象确定，要明确广告对象的范围、消费水平、心理特征等，这样才能有效地提出广告的诉求重点。4、广告传播区域确定。5、确定广告主题，这是广告所要表达的重点和中心思想，如何选择主题是广告策略的重要表现。6、确保广告创意，把广告主题形象生动地表现出来。7、广告媒介选择，不仅要根据广告目标来定，而且在选择时还要考虑媒介的综合费用。8、广告费预算，它是成功广告销售的前提，支撑着整个广告销售的内容。9、决定广告实施策略，这是为达到广告目标而采取的具体措施和手段。10、广告效果评估，不仅是对广告计划的实施进行检查和评价，更重要的是随时对广告活动的情况进行反馈与控制，从而保证整个广告活动能够按预订的计划与目标进行。广告活动是广告经营的全过程，广告活动要想达到广告的目标和要求，必须要有一套完整的规划和程序。其动作程序可分为以下几个阶段：市场调查研究是广告活动的开端，也是广告销售活动的前提和条件，其关键在于广泛收集有关信息，然后根据调查的资料信息，写出分析报告，并在此基础上拟定计划对策。第二阶段为拟定计划阶段，拟定计划的主要内容有确立整体广告战略、广告目标、确定广告中的具体策略及广告销售书的形成，这是广告活动的重要环节，也是决定广告成功与否的关键。

第三阶段为执行计划阶段，是在广告销售的基础上，具体设计制作广告，经过审核评估，确定广告的发布实施。最后，在实施过程中，要经常对广告效果进行科学准确分析，及时进行信息反馈，以调整广告整体销售。

三、广告销售的主要策略

广告对产品的宣传策略，关键是造成同类产品间的差别化，这是广告销售中的灵魂。广告销售的主要策略有：

1)广告战略销售，这是全局性、方向性的销售，在一定时期内具有相对的稳定性，一般包括三方面内容：一是整体思想的确立，二是广告战略的目标与重点，三是广告战略方案的设计与实施。

2)广告策略销售，是属于广告战略的一个组成部分，是实现广告目标的具体对策和重要手段，有较大的灵活性。从广告策略使用的领域看，常用的有广告产品策略、广告市场策略、广告竞争策略、广告实施策略等。

3)广告媒介销售，是广告整体销售中的主要环节，总的来说，广告媒介的选择与组合必须与产品的整体市场战略一起考虑，才能充分发挥它的有效性，并成为整体广告活动中出奇制胜的关键因素之一。

4)广告创意销售，是以市场为目标，以消费者为中心，为企业的战略目标服务的艺术表现手法，它是在广告销售全过程中确立和表达主题的创造性思维活动。

四、总结

广告销售书就是广告活动运作程序的书面体现，包括市场调查分析、广告目标确定、广告创意确定、公共促销活动、媒介安排、广告预算及广告效果评估等方面，它是广告活动成功的基础。虽然我们不一定每个人都会从事广告行业，但是我们都必须与广告打交道。因此，我们必须关注广告，认识广告。

**销售橱柜衣柜工作总结24**

不知不觉中，20\_已接近尾声，加入\_房地产发展

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！