# 白银橱柜销售工作总结(通用70篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-01-19

*白银橱柜销售工作总结1时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任xxx专柜店长一职。而面对激烈挑战，我...*

**白银橱柜销售工作总结1**

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任xxx专柜店长一职。

而面对激烈挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了我们品牌会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、本年业绩

本年总体任务xxx，实际完成xxx，完成任务的96%。经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，x月份和x月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在xxxx左右，x月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，xx月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因x月份xx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、本年促销活动

x月份举行大型促销活动，xxx连续8天，总体任务xxxx但我们只完成了xxxx多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训：

1.派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动;

2.卖场播音不频繁;

3.赠品供应不及时;

4.因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客;

5连续几天阴雨天气客流较少。

以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账

x月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

四、对人员要求

对本年的工作，我知道要做好橱柜产品品导购，要做到一下几点：

1.始终保持良好的工作心态。

比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2.察颜观色，因人而异。

对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如xx，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3.当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品。

现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他\*时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

五、问题与解决方案

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，x月份因商场过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但xx的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去。

下面几句话，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备：

1勤快不懒惰

2找问题不找借口

3积极向上的心态

4遇事不退缩。

**白银橱柜销售工作总结2**

随着气温的回升，大地春暖花开。我们\_\_专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这这段时间自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们\_\_专卖店的一名服装销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们\_\_专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们\_\_专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们\_\_的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己从事服装销售工作以来的心得体会总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

**白银橱柜销售工作总结3**

第二学期即将结束，在过去的一个学期里，我们两位老师以最大的热情和干劲投入到各项工作，团结协作、配合默契，安全、有效地完成了保教任务。我们以迎接一级园的检查作为学期工作的重点，整顿班级常规、按照《纲要》要求，完善幼儿一日活动各个环节，丰富幼儿的活动环境。在作好充分准备后顺利接受了一级园的检查、度过了愉快的“六一”儿童节。我们中一班的孩子们即将进入大班年级。在此，我们对学期工作进行总结，以使下一阶段的工作得到更多启发和提高。

一、迎接示范园检查，坚持抓班级常规。

因为要接受一级园的检查，园部对班级管理、班级常规提出了很高的要求。自中班上学期以来，我班不断有新朋友进入，使我班从原来的27人，增加到34人。现在我班有男孩19人，女孩15人，相对来说，大部分孩子活泼好动，坐不定，调皮孩子特别多，例如，王浩、杨稚辰、金余龙、王帅、刘非翔等。从生源看我班有百分之八十是本地孩子，多数家长对学前教育的重视呼声高，对孩子在园的生活、学习情况也越来越重视，但是有三分之二的孩子长期由祖父母养育，过分宠爱，要求不严，各方面能力较弱；另外有百分之五十是小年龄的孩子；还有个别体弱儿需要更多生活和学习上的照顾。

要搞好这个班的班级管理，整顿班级常规非常不容易。我们把班级的常规教育作为这个学期的重头戏，始终做到常教常管、常抓不懈。根据我们班的实际情况，我们两位老师和保育员对孩子统一要求，坚持从每一件小事抓起，坚持教育原则，对每一个孩子\*等、一致。

我们从幼儿的进园礼貌言行，游戏规则事项，学习要求做法，生活习惯培养等各个方面，事无具细，通过各种形式、方法，耐心地一一教给幼儿。由于班级孩子多，排队上下楼梯，队伍拉的很长，一个老师带班时，常常只能照看到前面的孩子，而顾及不到后面的队伍，有的孩子在楼梯间推推挤挤，这样容易发生很多危险事故，我们发现情况即时给幼儿讲了这种状态的危害性，并引导幼儿讨论怎样上下楼梯的方法最好。幼儿经过实践、讨论，基本达成了共识，虽然我们班幼儿常规基础差，但由于我们注重培养和教育，现在幼儿已经能够做到在生活、学习中，遵守一定的秩序，懂得了自我保护和保护他人。

除了言传身教，我们还为幼儿创设了一些会说话的环境，隐性地暗示幼儿遵守规则。如，我们在各个区角游戏的入口，设置了进入游戏合理人数的名片袋，想进入这个区角，要将自己的名片插入袋中，如名片袋已经插满，说明参加这个区角的小朋友已够多，不能再进人了。以前孩子们会一窝蜂地进入共同喜欢的某个区角，人多杂乱，游戏效果差，现在有了名片袋，孩子们也学会了控制，认真地执行共同制定的规则，养成良好习惯。

我班幼儿进餐环节卫生清洁和秩序总是做的不够好，受到保育员阿姨多次抱怨。我们每次利用餐前排队下楼的短短时间给全班幼儿进行一次交代，规矩好的幼儿在吃饭时会注意保持小饭桌的整洁，保持安静，但仍有至少一半的幼儿因为在家里，老人或保姆要求的少，没有养成良好习惯，吃饭时东张西望，说话聊天，马马虎虎，不把保持干净当回事儿。为了引起全班幼儿的重视，我给幼儿找来相关的几则故事讲给他们听，通过具体的事例教育幼儿。我们在照顾幼儿进餐时，眼睛始终盯着每一个幼儿，坚持长期对他们进行鼓励和监督，良好习惯的养成是需要不断地积累才能达成的，至今，我班小饭桌的卫生清洁度已经大有改观，孩子们已经养成了饭后主动打扫的习惯，形成了这方面的意识，但是习惯还不够巩固，即将进入大班了，我们仍不能放松对幼儿的要求，因为只有持之以恒地坚持培养和教育才能取得良好的效果，同时老师的合作与保育员的协调统一也是非常重要的。

二、按照示范园的要求，创造最佳的游戏环境。

新纲要明确的把“环境是重要的教育资源，应通过环境的创设和利用，有效的促进幼儿的发展。”作为幼儿园的组织与实施之一。还指出幼儿园的教育要“以游戏为基本活动，寓教育于各项活动之中。”陈鹤琴先生说过，“游戏是儿童的心理特征，游戏是儿童的工作，游戏是儿童的生命。”从某种意义上说，幼儿的各种能力是在游戏中获得的。但要使游戏能深入，高质量的开展起来，使幼儿的创造力、思维能力、语言表达能力、合作能力等各方面在游戏中得到全面的锻炼和提高，教师必须为幼儿创造适宜他们自主活动和自我表现的游戏环境，即为幼儿开设一个开放性的游戏环境。

班级环境是幼儿生活学习游戏的主要场所。我们也深知环境的作用对幼儿身心和谐发展所起的重要作用。因此，我们多方学习其他示范园的经验，精读理论专着。为了创设开放性的游戏环境，我们注重两个方面的建设：一是开放性的物理环境，既游戏空间、时间及玩具材料对幼儿来说是开放的。二是开放的心理环境，既游戏中的同伴关系、师生关系是\*等的、互动的、和谐的，人际关系是开放的。

在环境创设中，我强调班级环境的儿童化、活动性和创造性。注意以幼儿为主，把幼儿的兴趣、需要和发展放在第一位，鼓励幼儿动口、动手、动脑参与环境创设。

我班幼儿画图做手工的兴趣大，并且非常愿意把自己的作品展示给同伴。我把教室墙壁划分为若干区域，每个区域每个阶段出现不同的主题，根据教学内容或由幼儿集体讨论商量定出如：“我们美丽的祖国”、“热闹的马路”、“过新年啦”“扭扭绳”“奇妙的雪花儿”“巧巧手”等丰富的内容，每一个主题都是由师生共同布置经过一段时间来丰富、完善画面。这样的环境布置，发自幼儿、创自幼儿、欣赏自幼儿，幼儿更能全身心投入各项活动，从中体验成功的喜悦。

同时，我结合学习内容，让环境变成不说话的学习园地。音乐活动中学习的舞蹈，孩子们学得快、忘得也快，我将舞蹈动作以图谱的形式出现在音乐角，感兴趣的孩子会主动要求我放音乐，让他们自由地创编动作。科常教学的内容丰富，特别是男孩们感兴趣，因此，我们中二班的科常角更是常换常新。从“有趣的水生动物”、“水是怎样被污染的”到“有用的标志”“美丽的上海美丽的家”等等，频繁的更换老师是辛苦的，但幼儿却能始终保持新鲜感，他们在动手、动脑中既愉悦了身心，增强了学习的兴趣，又减少了相互打闹发生争执的机会。

三、认真开展教育教学活动

1、对不同幼儿因材施教。

在一日活动中，我们尤其注意寻找我班幼儿的兴趣点，根据幼儿的特点安排学习和活动的内容。其中，我鼓励幼儿发表不同意见，引导他们主动去发现问题自己去寻找答案，启发他们多动脑筋，充分挖掘他们的创造力，并且开始关注和个别幼儿的交流。周杰小朋友给我看他在家里画的一幅画，他告诉我是风车，我当时没看明白，因为其实一点都不像。我很肯定地鼓励他：“真棒！你可以教我画吗？”在我们\*等地交流中，我理解了这幅画，更理解了周杰小朋友。我利用业余时间在市场上买来一个小风车，有意地放在教室显着的位置，立刻引起了周郅杰的注意，他当即就照着实物风车画了一幅非常逼真的风车画，我很惊讶他的模仿能力，在全班夸奖了他，此后，他的积极性、主动性更高了。

2、组织体锻多动脑筋。

由于幼儿的年龄特征和认识水\*所限，在体锻活动中如果让幼儿枯燥地练习基本动作，我班幼儿不可能做到自觉和坚持，我们认识到孩子们参加活动就是为了好玩、刺激，因此就尽量选择内容丰富、形式多样的锻炼项目，尤其是游戏和竞赛或者是自由的形式。所以每天的体锻时间成为了孩子们最开心的时间。例如他们可以玩到各种军体游戏。我们把走、跑、跳、踢、转、抛、钻、爬、滚、投掷、\*衡等等基本动作，拟化成“钻地道、爬山坡、练瞄准、投降落伞、背炸药包、挖地雷、过小桥”等军事游戏任务，帮助幼儿想象成“小红军”的角色，深入游戏情境。其中不用老师费很多的口舌来督促幼儿，孩子们各个都非常投入地完成每一个规定动作，努力做最优秀的“小军人”，因为这是我班很多孩子的理想。

球是幼儿喜爱的一种玩具，它可以有许多种玩法，而拍球是最基本的一种玩法，也是中班幼儿要求达标的一项体育运动。在训练排球的过程中，我们先鼓励幼儿和球交朋友，自己寻找多种玩法，让幼儿渐渐掌握球性，再采用幼儿自由练习和集体比赛相结合的形式练习拍球。

3、保育工作仔细到位。

在生活上，我们细心关照每一个幼儿，给幼儿介绍许多生活小知识，让幼儿学习自我保护，培养自我服务的能力。改变了以前手把手帮助幼儿穿衣服、扣纽扣，看到幼儿做不好的事情，亲自代劳，使幼儿行成了不敢自主的依赖习惯。现在我们中班幼儿在冬令时节穿衣、裤都能自己做好，有时他们会主动地互相帮助，总之，个个都成了小能人。

邵一慧是各方面能力都很弱的孩子，她有尿床的毛病。因此，我们在午睡时特别关照她，每天都要叫她起来小便，尽管如此，她还是三天两头地尿床，有时，活动时间也会尿湿衣裤。我们总是不嫌脏和臭，帮助她尽快换好干净的衣裤，还热心地给家长介绍治疗尿床的偏方。丁旭特别爱出汗，每次体锻\*室，内衣都湿透了，了解情况后，我始终记着每天体锻时先在他的后背塞一块毛巾，运动完了就取下来。家长知道后，特别感激地说：“这样我们孩子就不会着凉生病了。”

四、家长工作多种方法。

幼儿在学校的进步和发展不光是我们老师的心血，也有家长支持配合我们工作的辛苦。我们在工作中尽量减轻家长的负担，不给家长添麻烦，多为家长考虑。\*时我们不仅通过《家园联系册》进行交流，早、晚间的简短谈话，我们也非常珍惜，有时会在前一天就计划好，第二天要和哪位家长聊一聊孩子的什么问题。有些家长因工作忙，不能与我们见面，我主动在晚上给家长打电话做到家园互通；或者写好便签让孩子带给父母的方式进行交流。《家长园地》是我向家长宣传教育思想、公布教育内容的重地，我们一直不懈地坚持每天都有新内容，家长对这项工作也非常欢迎。

五、今后努力方向。

1、继续加强班级常规培养，征对男孩多的特点，要认真做好“备学生”的工作，今后，要经常分析学生——特别是调皮的孩子，能力弱的孩子，多进行个别辅导。

大胆参与课程改革，多研究、多思考，虚心学习，积极参加教科研活动，密切配合园部，与同事共同努力，使我园在下一阶段成功达成新的目标。

——橱柜安装合同 (菁华2篇)

**白银橱柜销售工作总结4**

“诚信赢客户，创新竞未来”这是XX给我的第一个理念，20xx年11月19日，我到XX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XX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XX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XX，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。XX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XX，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XX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XX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，XX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XX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。

**白银橱柜销售工作总结5**

在20xx年到来之际，在我们展望明年的同时，我们有必要回顾一下这个\*凡又不\*凡的20xx年。回顾起来这近一年的工作中了解到了很多东西，也学了不少知识；虽说还不是十分熟悉，但至少很多新的东西是从不懂到基本了解，慢慢的也积累了很多。通过工作中处理各种各样的事情，让自己也有了更深的认识，同时也发现了很多的不足之处。回顾过去一年，在领导的带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得了些满意的成果。

>一、设计方面的主要工作有：

1、完成灯光照明设计方案7套；

2、完成灯光效果图、flash动画共16个ae动画1个；

3、投标标书制作3套；

4、闲暇时间市场开阔；

>二、日常配合的工作有：

1、打印出图，寻找制作单位、审核图纸；

2、必要的时候与客户沟通，到实地查看项目状况；

3、安全员培训考试；

4、工程灯具现场安装技术学习1次；

5、工程灯具厂家查询；

6、其它资料配合准备；

>三、工作上的不足和要改进的方面：

首先感谢在这段时间里公司各位领导和同事给予我足够的宽容、支持和帮助。在领导和同事们的悉心关照和指导下，当然自身也在不段努力，使我有了很大的进步。20xx年里，我对公司的工作流程、方法等有了较深的认识，对行业内设计也有了一定的了解；但是还需要不断的学习和实践。一年来，我参与了公司的多项方案的设计，紧密配合个部门的工作，并虚心向同事请教，圆满完成了各项工作任务。日后还须不断提升自身能力。

1、从设计上，自己从以往偏爱的风格到现在多元化风格（融合主义），将多种设计元素结合大众喜好做出方案。

2、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于实践！

3、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断熟悉业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能，提高方案汇报的演讲能力。

4、不断锻炼自己的胆识和毅力，工作上、做人做事上都要非常细心，提高自己业务能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，不能鲁莽行事，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也加强自身的业务能力，工作中与同事多沟通，多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来。

**白银橱柜销售工作总结6**

定作人(甲方)：

承揽人(乙方)：

依照《^v^合同法》、《^v^产品质量法》以及其他有关法律法规的规定，甲、乙双方在遵循自愿、\*等、公\*、诚信的原则基础上，达成如下协议：

第一条 品名、数量、价款

一、产品名称： ;型号： ; 橱柜产地： ;总价款： 元。

二、甲方定制的橱柜及配套产品的数量单价详见附件一《核价清单》，其设计图纸详见附件二《设计图纸》。

第二条 质量标准

按以下第 种方式执行：

执行现行国家标准。

第三条 支付方式

本合同价款按以下第 种方式支付：

甲方于 年 月 日前向乙方支付全部价款。

第四条 交付与安装

一、本合同所订橱柜按以下第 种方式交付：

1.乙方应于 年 月 日将橱柜柜体送到甲方指定地点。运费 元由 方承担;

2.甲方于 年 月 日至 自提。

二、乙方应在橱柜柜体交货后 日内完成柜体的安装;橱柜柜体安装完毕后应在 日内进行台面安装;自本合同约定交货之日起至安装完工，期间不得超过 日。

第五条 验收

一、甲方应于橱柜安装完毕后 日内会同乙方人员对所安装的橱柜进行验收。

二、有质量异议的，双方同意委托 进行鉴定。

第六条 双方的权利与义务

一、甲方厨房应具备如下安装条件(可附页)：

二、甲方应于橱柜安装前提供厨房的水电气安装线路图，并在墙上将墙内的暗线、暗管标示清楚。

三、甲方自购的与橱柜安装有关的厨房设备及功能件应在安装之前全部到场，以便乙方开展定位、挖孔等工作。

四、乙方提供厨房设备及功能件的，由乙方负责安装至图纸标示位臵，但其电、气、水的接通由甲方负责。

五、橱柜安装验收通过后，乙方应向甲方提供发票、产品质量合格证明、使用说明和保修卡等资料。

六、本橱柜产品保修期 年，至验收合格通过之日起计算。

第七条 违约责任

一、甲方逾期付款的，每逾期一日，按照逾期价款部分的 %向对方支付违约金。

二、乙方逾期完工的，每逾期一日，按照本合同总价款的 %向对方支付违约金。

三、橱柜产品质量不符合本合同约定，乙方应当无偿返工或更换，因返工或更换造成逾期完工的，乙方应承担违约责任。经乙方返工或更换后，仍未达到约定的质量标准的，甲方有权解除合同，并要求乙方承担相应的赔偿责任。

四、因甲方原因造成乙方延期交货、安装的，交货、安装完工日顺延，由此造成乙方损失的，甲方应当赔偿。

五、乙方提供的门板或台面材料、厨房设备或功能件，发生缺货情况的，乙方应及时通知甲方，甲方有权重新选择，乙方应以甲方重新选择部分价款的 %作补偿。其中门板或台面材料缺货，致使甲方无法实现合同目的，甲方有权解除合同，并要求乙方承担相应的赔偿责任。

第八条 其他约定

第九条 争议解决

双方发生争议的，可协商解决，或向有关部门申请调解;也可提请上海仲裁委员会仲裁(不愿意仲裁而选择向法院提起诉讼的，请双方在签署合同时将此仲裁条款划去)。

第十条 本合同一式 份，甲乙双方各执 份，经双方签字或盖章后生效。

定作人(甲方)： 承揽人(乙方)：

年月日：

**白银橱柜销售工作总结7**

“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。

**白银橱柜销售工作总结8**

为期两周的xxxx大学球类运动会已经圆满的落下帷幕。在这次运动会中，我们学院同学踊跃参与，真正做到了“走到阳光下，参与体育锻炼”的目的。这次运动会，通过队员们的不懈努力，我们学院取得了比较好的成绩。这些成绩的取得，与运动员的辛勤努力是分不开的，与学院领导的支持是分不开的，也与学生会的同学们的热情的后勤服务是分不开的。在这次比赛中，队员们团结一致，精诚团结。最终以较好的成绩回报自己。

篮球比赛，作为球类运动会最主要的比赛之一，也比较好的完成比赛。篮球比赛现场气氛热烈。队员们积极进攻，严密防守，精彩的配合，巧妙的抢断，不时的将比赛气氛推向高潮。在场观战同学虽不能亲身参加比赛，但作为观众，也十分投入，为自己的班级呐喊助威，也为对方球员的精彩表现拍手叫好。场上场下的所有人都被篮球的魅力所吸引。各队发扬友谊第一，比赛第二的精神，上下一心，通力合作，绝妙的抄截，妙传，盖帽，跳投，跨下运球，远距投篮，给同学们带来的是一场丰富的视觉盛宴，同时赛出水\*，赛出成绩，赛出风格。

今年，我们学院男篮以第六的成绩，女篮勇摘桂冠的好成绩圆满的结束比赛。对于我们学院的所有人来说，男篮没有夺冠是我们最大的遗憾，因为我们系的男篮是三连冠，而今天，总结了冠军之路。但是，虽然是，没有夺冠，但是我们的男篮给我们上演了几场相当精彩的比赛，在比赛中，他们顽强拼搏，永不服输，展现了我们学院不屈的篮球精神。纵然没有拿到冠军，但他们永远是我们心中的英雄。

虽然，篮球比赛已经告一段落，但在其期间，我部团结，协助学生会其他各部，积极配合，使得篮球比赛去得圆满成功。

总体上来说，我部对于各项工作配合到位，分工明确。在比赛前，系篮球队便开始了紧张有序的选拔工作，我部也帮忙大力宣传。人员名单确定后，学生会组织分工，安排学生会各部配合，有序轮流值班，在不耽误大家学业的情况下，每个部门占篮球场地，以确保队员们的正常训练。我部与每周一早晨6点及下午2点提前占好球场，同时安排本部成员为训练的篮球队员提供开水，有的人则是负责带毛巾等等。在这样

有序紧张的配合下，我部成功完成了训练期间的后勤保障工作。

赛前训练中，我部紧张有序，在自己的岗位上尽心尽责。在篮球比赛期间，我部干事们积极配合，帮助其他主要负责部门一些工作，积极行动，搬马扎，递毛巾等等，努力尽我部一份心，一份力量。在比赛进行中，当我们队员打到精彩时，干事们，同学们都很热情的为队员们加油喝彩。

虽然比赛已经落幕，但是我们从中学到了很多。团队，是凝聚力的体现，这次比赛，让我们明白，我们不是孤立的一个人在工作，在战斗，我们的进步离不开团结协作，离不开其他人的帮助以及配合。积土成山，积水成渊，一个人力量是渺茫的，但是集体的力量却是巨大的。

作为学生会的一员，在这次运动会中，我们受益匪浅，首先是干事们能够积极行动，为学院的比赛尽自己的绵薄之力，这也体现了我们学院同学的团结协作精神，能够感受到我们是一个温暖的大家庭。而且学生会的各部门能够相互配合，圆满的完成了各项工作。

通过本次活动，增加同学们对篮球的喜爱，加强了班级间、年级间的交流，建立了一个切磋技艺，学习互补的\*台，增进友谊，加强合作，展现班级风采，更重要的是增强了班级凝聚力，提升团队合作精神，形成良性循环，有利于各班向更好的方向发展。同时，也对发现新人才，挖掘新力量，为球队增添新血液起到了积极作用。通过本次赛事活动，我们提高了自己的组织能力，也增强了每支球队的凝聚力和队员之间的协作能力，我们自身获取了许多经验，但也有不足之处，还要在赛事组织协调工作方面尽量完善。

通过此次运动会，有以下总结及经验：1.学生会组织分工，各部门明确职责。2.学生会干事积极行动，努力完成各项工作。以上为此次篮球运动会的工作总结，在这次工作中存在的各项不足需要我们在今后的工作中吸取经验教训，以便今后工作得更好。

**白银橱柜销售工作总结9**

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\*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“\*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\*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

**白银橱柜销售工作总结10**

甲方(经销商)：

乙方(订购方)：

根据《^v^合同法》的有关规定，经双方协商一致达成协议如下：

第一条：甲方设计人员上门测量尺寸前，乙方需付定金 元，此款可抵充货款。

第二条：甲方在测量尺寸后\_\_\_\_\_\_\_天内提供设计图(如需出具效果图的，由双方协商)。乙方根据甲方出具的设计图纸完成厨房基础工程(即天花、墙地砖、水电气布置)后，通知甲方复测并修改图纸。经甲乙双方签字确认的图纸为最后的设计图。

第三条：图纸确认后不得随意更改。如有一方需对已确定的设计图进行较大修改，必须征得另一方的同意并经双方签字确认，按实际情况增减费用，安装时间相应顺延。

第四条：付款方式

甲乙双方签字确认后，可选择下列第\_\_\_\_\_\_\_\_种方式付款：

(1)乙方于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日付清全部货款，计人民币\_\_\_\_\_\_\_元， 最后根据尺寸(见附件：材料结算清单)具实结算。

(2)乙方与\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日向甲方预付款的\_\_\_\_%，计人民币\_\_\_元; 待甲方送货上门，乙方验收货物后，向甲方支付货款的\_\_\_\_%，计人民币\_\_\_\_元;最后安装完工后，乙方按照双方签字确认的设计图进行验收，验收合格后，即付清货款的\_\_\_\_%余额，计人民币\_\_\_\_\_元(根据尺寸见附件：材料结算清单具实结算)。

(3)其他方式：

第五条：交货期限

甲方应于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前交货，甲方送货安装必须提前\_ \_\_\_天通知乙方。

第六条：送货、安装及质量保证

甲方承担\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(地区)的运输费用、搬运费用，但乙方所属 物业管理部门收费由乙方承担。甲方保证所提供的产品质量1年内包修，终生维护(收取材料费)。

第七条：双方责任

(一)甲方责任

1、乙方支付定金后，甲方没有在约定时间内提供设计图，甲方应向乙方双倍退还定金。

2、甲方应严格根据双方确定的设计图进行加工制造，如因甲方原因导致成品与合同约定不符的，责任由甲方承担。承担方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、甲方延迟交货的，每延期一天，应按货款总值的\_\_\_\_\_\_\_%向乙方支付逾期交货的违约金\_\_\_\_\_\_\_元。

(二)乙方责任

1、乙方应该自行规范完成厨房基础工程(即天花、墙地砖、水电气布置)

2、如甲方提交设计图后，则不予退还定金。

3、乙方付款后，甲方即开始生产，如乙方提出退货要求，则所付款不退，作为原材料的损耗。

4、乙方逾期付款，每延期一天应按货款总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%承担违约金。

第八条：甲、乙双方如确因不可抗力的原因，不能履行或需延期履行本合同的，应及时通知对方，并说明不能履行或需延期履行的原因。

第九条：本合同在执行中如发生争议，甲、乙双方应协商解决，协商不成时，可按下列第\_\_\_\_\_\_\_种方式解决：

1、提交\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

2、依法向人民法院起诉。

第十条：本合同在执行期间，如有未尽事宜，由双方协商，另订附则于本合同之内，所有附则在法律上均与本合同有同等效力。

第十一条：本合同一式\_\_\_\_\_份，由甲、乙双方各执一份，副本\_\_\_\_\_份。

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章) 乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章) 负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签定地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

——橱柜阻尼是什么

**白银橱柜销售工作总结11**

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念，20××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。

20××接近尾声就意味着20××年的开始，无论20××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20××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。20××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，20××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20××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。

20××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。

**白银橱柜销售工作总结12**

大一学年的学习任务又已接近尾声，默然回首，这一年来虽没有轰轰烈烈的战果，但在潜移默化中仍取得了许多不可磨灭的成绩。为了发扬成绩，弥补不足，以利于今后的工作和学习，特自我鉴定如下：

从xxxx年入校就读以来，一直以严谨的态度和满腔的热情投身于学习中，虽然有成功的喜悦，但也有失败的辛酸。然而日益激烈竟争的社会也使我充分地认识到：成为一名德智体美劳全面发展的优秀大学生的重要性。因此，我仍然孜孜不倦，不断地挑战自我，充实自己，为实现人生的价值打下坚实的基础。

学习方面。严格要求自己，凭着对个人目标和知识的强烈追求，刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，基本上牢固的掌握了一些专业知识和技能，同时把所学的理论知识应用于实践活动中，把所学知识转化为动手能力、应用能力和创造能力，力求理论和实践的统一。在学习和掌握本专业理论知识和应用技能的`同时，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他学科的知识，从而提高了自身的思想文化素质，为成为一名优秀的大学生而不懈奋斗身体、心理素质方面

在生活上，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好出事原则，能与同学们和睦相处；积极参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。在心理方面，我锻炼坚强的意志品质，塑造健康人格，克服各种心理障碍，以适应社会发展要求。

积极的人在每一次忧患中都看到一个机会，而消极的人则在每个机会都看到某种忧患。我很积极，够乐观，我坚信我的未来不是梦！天行健，君子以自强不息！

上大二的我们也早已走出那座塔，开始尝试接触社会。记得大一的时候还时常会为自己作为一名计算机系的学生而有那么点优越感。现在却被那些从人才市场上反馈的一些消息给打击。现在我不得不为将来即将面临的就业危机而作好准备。本来嘛，众所周知我们学校的牌子不是很硬；二来我们计算机行业的就业形势也越来越紧张了；三来我是名女生，一名学计算机的女生 。早就听说现在许多企业发话说“宁愿要最差的男生也不用的女生。”说起来真让人气愤。但面对这些偏激的社会现象，我们又能怎么办呢，唯今之计只有从改善自身条件作起。

**白银橱柜销售工作总结13**

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念，xxxx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xx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。

xxxx接近尾声就意味着xxxx年的开始，无论xxxx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xxxx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。xxxx年我应该注意到以下几点：

1、熟练掌握xxxx，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，xxxx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xxxx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。

xxxx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。

**白银橱柜销售工作总结14**

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。

>一、理清思路，加强自身能力锻炼

思想水\*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，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。

>二、敢于提升“领导意识”，承上启下只有明白领导战略意图办事才能得心应手，换位思考决定要做好上级交代的工作就必须“思领导之所思”。

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。

>三、\*五代形象道具打样跟进与推广工作

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。

**白银橱柜销售工作总结15**

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。

**白银橱柜销售工作总结16**

光阴似箭，岁月匆匆，回顾过去的八个月中，在各位家人的大力协助下，工作上取得比较满意得成果。过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当经过艰苦的设计，自己的劳动成果得到客户的肯定时，便是工作中最大的快乐！

下面是我过去一年来工作总结：

衣柜类：看似简单，却相对来说是最需要经验的，最难做到完美方案的，客户需求不同，柜体单元方案也相应不同。如何在方案上吸引客户，会让衣柜每个单元排布，每块层板，功能件位置，适宜当前客户的需求尤其重要。具体体现在⑴量尺时，会把一些过宽的柜体，减小一定尺寸，因柜单元与柜体单元之间安装会有一定间隙，导致柜体超过预定尺寸。⑵考虑实地空间，结合现场做出相适应方案，衣柜主要注意客户使用空间，衣柜是否符合现场，实际使用效果会不会受现场影响。

系统柜类：客户初次看方案很难满足其要求，原因更多的是客户更加有“想法”，因其特殊位置，客户会把其列为重点，通过多种途径去了解。简单来说，量尺多听客户对此处喜好的款型，多交流并结合现场给予一定建议。 橱柜类：通常可以分为两大类，一种未做水电之前，无需

过多考虑水电、插座位置你需要做得就是给客户一个美观实用的方案。 另一种相对于来说更加复杂，客户现场已做好，需要严格参照实地现场，水电位置，开关位置，考虑到方案内，光有实用性还不能称为好的方案，美观也很重要。如果遇到美观与实用相抵触，更加建议以实用为主。一般橱柜量尺至少2张尺寸图，其中包括：墙体俯视图，A面立面图，B面立面图等等?其中墙体尺寸、基础电器摆放、电器尺寸、下水管位置、开关位置、水盆处窗高、燃气管位置、燃气表厚度，吊顶高度对于橱柜的影响，都应包含在内。

展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也需要再加强锻炼自身的设计水\*和业务能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，争取做出更大的成绩来，带来更大的效益！

**白银橱柜销售工作总结17**

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。

\_\_x年9月份我到酒店担任营销部经理，\_\_x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。

#262170

**白银橱柜销售工作总结18**

在繁忙的工作中，不知不觉的又迎来了新的一年，回顾自己走过的这一年，真的是收获颇多，感慨万千，意犹未尽!

20\_\_年是我跨入汽车销售的第一年，也是我人生发生重大转变的一年。20\_年初，我做出了一个人生中最重要的决定，放弃了自己所学的专业和稳定的工作，选择了汽车销售的工作。其实改行之意，早在全球金融危机爆发之前就有了。大学毕业后的三年间，一直从事技术相关的职业，由于工作的性质和自己的兴趣始终不合拍，所以在平时工作中缺乏积极性，每天都是被动的工作。我明白继续这样下去，对公司和自己都不公平，所以我选择了离开。我要选择一份自己喜欢的工作，让我充满激情投入的职业。因为从小就喜欢汽车，喜欢与人打交道，再加上汽车与自己所学的专业有那么一点接近，汽车销售顾问的工作是再合适不过的了，但这也仅仅是自己的想象罢了。最终在朋友的推荐和自己的努力之下，非常有幸的进入了\_汽车销售公司，从此踏上了我的圆梦之旅!

记得在\_汽车销售公司上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满激情的心来到这里的，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任!”到今天，我可以说兑现了当初的诺言。从入职到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每天都在积极的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到特别充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。特别是在受到客户认可或取得一定成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，非常有成就感。在此之前的工作中，我从来没有像做现在这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。现在的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的!我没有随波逐流，人云亦云;我没有摇摆不定，变来变去;我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将曾经的想象变成了现实!

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作情况。在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。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，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经上海大众认证的销售顾问。

在车市火爆的20\_\_年，上海大众以万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，\_汽车销售公司也以6000台的成绩取得全国销量地位，真的很为自己的品牌和公司而骄傲!从入职至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，特别是在20\_年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一直处于团队前列。总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”!我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦;我喜欢大众品牌，坚信它是的工业产品;我用乐观积极的心态，去面对每一次挑战和考验;我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。1、在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。2、在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意;也感谢领导和公司在此期间的帮助和宽容。通过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都应该做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

20\_\_年中，我的计划主要在两个方面。在细节方面，提高工作效率。其中主要包括了每日工作安排，时间规划，团队协作等。在20\_\_年中，此方面做的较为薄弱，尽管自己的工作热情很高，愿意为之牺牲自己的时间，但毕竟这样会影响自己的身体状况和工作状态。总之，在新的一年中应该将事倍功半转变为事半功倍。在职业规划上，成为一名优秀的销售顾问，渐渐向管理

理方面靠近。还记得在复试的时候，老总问我两年后的职业规划是什么的时候，我毫不犹豫的说，“销售经理”!现在想起来确实蛮激进的，要做一名合格的管理者比做一名优秀的销售顾问难的多了，需要具备的能力也更多。虽然前进的道路崎岖不平，但我相信光明永远在前方，我会继续坚持一步步走下去的!

**白银橱柜销售工作总结19**

“诚信赢客户，创新竞未来”这是公司给我的第一个理念，20xx年11月19日，我到公司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，我希望在公司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，我对公司有了初步的感受，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，我选择公司，就会在这稳步发展。

今年接近尾声就意味着明年的开始，无论今年年是收获还是失去，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。公司的明年，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，刚来到公司，还是想在本职工作做到成熟，再去涉及到别的领域。明年我应该注意到以下几点：

1、熟练掌握工作，之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是公司设计必备的软件。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，那么公司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，公司不是什么大品牌，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。我到公司时间不久，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。

**白银橱柜销售工作总结20**

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：

>一、对集团多个品牌的掌握，提升综合设计能力

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。

>二、“优四跟五”，协助处理好\*新旧形象各阶段工作任务

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

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！