# 家具销售店长月工作总结(通用4篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2023-12-23

*家具销售店长月工作总结1加入\_家具公司也有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，从\_公司到现在本公司感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。现对这一年工作总结如下。一、工作不足不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。来本公司的前三个月...*

**家具销售店长月工作总结1**

加入\_家具公司也有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，从\_公司到现在本公司感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。现对这一年工作总结如下。

一、工作不足

不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。来本公司的前三个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，但是我每天都会拿着公司的产品画册去拜访陌生的客户，拜访的客户多了总有需要我们的\'产品，一开始做了不少的方案总是一次次的失败，不过在领导的多次单独谈话和会议中，经过相互讨论与仔细的听取讲解，针对具体细节问题找出解决方案。

二、培训与操作

通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，几乎每天拜访客户是陆续不断，虽然有时附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

三、建立工作中的优势

做为一名合格的销售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，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。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。

四、工作心得

勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。学会“进退战略”。

**家具销售店长月工作总结2**

光阴似箭，日月如梭。回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的一年里，首先感谢xx给予我们这样一个发展的平台，和用心培养；感谢xx给予工作上的鼓励和督促。现总结如下。

>一、在家具专业知识方面

加强熟悉办公家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号（包括面料和产品等）、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况；深入了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。了解家具购买者（包括潜在客户）的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同装饰设计公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。了解接待和会客的基本礼节（注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识）细心、认真、迅速地处理单据；有效运用身体语言（包括姿态、语言、动作等）传递信息是获得信任的有效方式。

>二、自身销售修养方面

进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。在工作过程中，二位领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

>三、自己工作中的不足

业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

>四、业务开展方面

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。无论在家具销售还是家具产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处！

在今后的工作中，我将加倍努力，建立更多的长期业务上的合作伙伴，为公司的业务拓展事业作出自己更多的贡献！在处理日常工作和事务上，以公司利益为出发点，服从公司领导安排，为明天公司建设的更加美好而努力。我相信，我坚信，新的一年我能做的更多、更好！希望大家彼此鼓励，一起加油！

**家具销售店长月工作总结3**

光阴似箭，转眼20\_年已接近尾声，回顾这一年来的工作，心里颇有几分感触，首先感谢xx家具给了我机遇和发展的平台，让我的销售技巧和谈判能力的有了提高，感谢我们xx家具销售部精英团队的相互鼓励和默契配合，这些都是我知识、财富的积累。现将一年的工作总结如下。

>一、销售任务完成情况

在市场经济的大环境下，各家家居品牌的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售上的一个大关口。同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。个人还存在很多不足，要不断学习，提高销售业绩，加强服务意识，要有急迫感和危机感。

>二、抓住重点，促成订单

除常规工作外，熟识所售商品名称、型号规格、价格、功能、质量、用材、保养、展示位置、目标顾客及与其它同类的差异、卖点清晰，商品设计特点及组合、搭配原则，体会顾客购物心理，提高自身综合素质，为成功导购打好基础。

落实订单货源，抽出到期送货单据，落实送货时间，根据有关规定开出送货单。送货前检查产品(如包装有损坏需开包检查)，如存在质量问题不得送出。与跟单人员保持日常沟涌、协调、衔接，并了解有关生产厂家的情况;热情对待，耐心倾听顾客意见，按规定售后服务流程式操作。

>三、明年工作计划

尽全力超额完成销售指标;做好订单的售前、售中工作，并跟踪售后服务;无论多么忙碌顾客第一，没有任何工作比接待顾客更重要。加强熟悉办公家具产品的生产工艺和材料特点、规格型号(包括面料和产品等)、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况;了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理单据;有效运用身体语言传递信息是获得信任的有效方式。

认真贯彻执行、遵守公司的各项规章制度。了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及产品的基本要求。了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流。

>四、提高自身销售修养

以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。不仅要单子多，服务也要做到面面周到。加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养;韧性能力和业务技巧还有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好提高销售业绩。

新的一年快来到，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，积极和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作。

**家具销售店长月工作总结4**

>一、在家具专业知识方面：

1)产品知识方面：对于办公家具产品材料特点、规格型号(包括面料和产品等)以及使用方法、保养及维修知识欠缺。

2)客户需求方面：对办公家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求，意识模糊，不懂得加深引导。

3)市场知识方面：对家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，认识不够；对不同区域市场分析不够；工程进度认识不够。

4)专业知识方面：对家具有关的工艺技术知识欠缺，如装修设计，空间布局与家具摆放的美观性没有概念。

5)沟通销售方面：接待和会客的销售礼仪欠缺，没有有效运用身体语言(包括姿态、语言、动作等)传递信息；陌生拜访时心态不好，总有恐惧感，不能很好的切入话题，不能临机应变处理客户的一些疑问。

>二、自身销售修养方面：

1)工作中的心里感言。在销售主管的带领下和同事的帮助下，我将加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，为以后销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧做更全面的准备。在工作过程中，感谢公司主管同事的悉心帮助和言传身教，让我提高很多。

2)职业心态的调整。以后每天都以精神充沛、快乐的心态迎接工作，把客户当成朋友，提供他们更完善的服务，帮助他们买到经济环保的办公家具。

3)签单技巧的培养。“怎么拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的流程，虽然来了公司五个月了，但很遗憾的没有签过一单。对这样的一个流程需要加强认知。

4)销售工作的整体不足认知。业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、请教主管和同事业务产品知识，提高自己的签单机会。

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！