# 家具审图工作总结(精选32篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-03-08

*家具审图工作总结1时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里各位同事和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了作为广告人“不经历...*

**家具审图工作总结1**

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里各位同事和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了作为广告人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了\_\_广告从业人员作为拓荒者的艰难和坚定(就目前国内广告业而言，我认为\_\_广告业尚在发展阶段并且起步较晚)。在对各位同事和领导肃然起敬的同时，也为我有机会成为今天广告的一份子而惊喜万分。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时，我对公司的认识仅仅局限于\_\_庆几家的广告公司之一，对设计师一职的认识也仅局限于从事相对单纯的广告创意和美术执行工作。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、通过理论学习和日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识

记得初到公司时，交到我手里的第一份工作就是一张企业贺卡的修改，然而说来惭愧的是，因为对于对方企业整体形象包装的不熟悉，导致这张小小的贺卡修改任务就让我在公司的第一天工作从下午5：00左右持续到深夜12：00以后，反复的修改和漫长的等待客户的回复对我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习和认识了公司各相关资料，并且对公司以前的、现在的客户的相关资料有了比较初步的了解，(这方面，小组的组长\_\_、美术指导\_\_、还有和我一样新到公司不久的美术\_\_，对我的帮助都很大，我也一直很感激他们)再加上日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司在\_\_广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个\_\_庆广告业的发展有着巨大作用。同时，公司拥有比较先进的管理体制和企业化标准运作的行政机构。这一切都让我对公司的发展充满了信心和憧憬。

二、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是

(1)负责完成组长分配下来的设计工作指令;

(2)参与相关广告创意的讨论;

(3)领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的设计师应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的同时，还一定要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新!当然，良好的语言表达能力是向领导和同事提出自己创意想法的必不可少的。目前我在创意想法方面存在不足，还需要多向组里的和其他组的各位资深领导和同事多求教、多学习。为了让自己做一个称职的广告美术设计人员，我也阅读了许多与设计相关的书籍，并争取在工作中有所帮助和提高。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、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，并用于指导实践，大胆创意!

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

**家具审图工作总结2**

20xx年，极不平凡，我xx家具厂取得了长足的发展。在总厂的正确领导下，我们齐心协力谋发展，勤勤恳恳攀高峰，可喜的是一座分厂正式运营，更可喜的是就在我厂附近。此时此刻，我们会记起过去的点点滴滴，是感动，或者是兴奋。以下，是我对本年度工作情况的总结。

>一、严抓质量关

质量是企业生存之本，作为管理团队的带动者，我严格跟进产品质量监督，仔细地检查产品各个环节的质量，发现问题，及时处理，对相关责任人给予处罚，让员工真正认识到质量的重要性。

>二、质量有所增长

我们吸取前年缺少经验的教训，定时请总厂质量部门的相关人员来交流学习，提高我们质量监督和检测方面的能力，使部门各人员都掌握多种质检技能，从而使我们在质检工作中，能及时、有效的进行判断，弥补了工作量大人力不足的缺陷，保证了部门工作的正常运转。

>三、工作更加细致化

在每周的工作例会中，我都会积极的提出自己在工作中发现的问题和对质量要求的意见，并且在产品的每一个环节，我都力求做到了然于胸。平时，也会向其他同行和同事虚心的学习工作和管理方面的经验，借鉴好的工作方式，增强自己的责任意识，从而更好的提高自己完成工作的质量和标准。

>四、生产流程的控制方面

我严格地控制原材料、半成品、成品的`检测标准，注重过程体系的监控，在产品检验工作的具体过程中，对流程的控制，主要采取全面的质量管理方式，包括工作质量，以及全面的过程管理和全员参与的方式。由于我们产品比较特殊，一旦做成成品之后才发现有质量问题，会给公司带来很大的损失，为避免此类情况的发生，在每天下午，我积极召集后工段和前工段的组长主管，一起看试装产品，共同研讨产品生产过程中可能存在的问题。

>五、发扬民主，公开，公平的决策

及时和一线员工进行沟通，了解他们的困难，尽可能地予以解决。在例会中，都会给他们安排一定的发言时间，共同分析问题，解决问题，这有利于公司各部门的通力合作。效果很显著，员工流失现象也得到有效控制。

>六、明年工作计划

继续维持生产队伍的稳定。因为员工队伍的稳定是企业开展正常生产经营活动的关键因素。重视安全生产。增强员工安全生产意识，加强员工消防知识的培训工作。进一步加大和总部的交流力度，实现高效、有序的发展。

**家具审图工作总结3**

在xx家具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，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

>一、认真学习，努力提高职业素养

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

>二、脚踏实地，努力工作

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

>三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

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

2、由于能力有限，对一些事情的.处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

>四、个人感受及心得

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

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

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

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

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

**家具审图工作总结4**

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！

销售是一个过程，得到一个客户联系方式，意味着客户愿意把你纳入到他的选择计划之中，这样就增加了成功销售的可能。卖场是收集客户信息最重要的单位，要加强卖场信息的收集工作。现总结

>一、在家具专业知识方面：

1）产品知识方面：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；

2）公司知识方面：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。

3）客户需要方面：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。

4）市场知识方面：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。

5）专业知识方面：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。

6）服务知识方面：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：

1）工作中的心里感言。在庞总和耿乐二位领导的带领下，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。在我拿高薪的时候我肯定会想到你们，我一定会用行动感谢你们。

都是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。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。

2）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。

3）重点客户的开展。我在这里想说一下：我把客户都已分类；有AB等客户，我要把B类的客户当成A类来接

待，就这样我们才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4）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，虽然来了公司三个月了，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。

5）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。

**家具审图工作总结5**

一、个人工作总结

那天爸爸给我打电话的时候，我正在加班，爸爸说，怎么又在加班了，要注意身体。我告诉爸爸，不知道为什么我喜欢工作，喜欢那种充实的感觉，虽然有的时候回到家的时候真的很累，也会偶尔觉得自己活得有点辛苦，但是一旦自己真的闲下来的时候，反而觉得很不适应了。爸爸说，恭喜你，长大了，那至少说明你不是一个好逸恶劳的人。

我喜欢爸爸的评价，我是个极其热爱设计的人，有兴趣，有灵感，我知道我或许不是最好的，但是我一定是最有激情的。我真的很喜欢设计，我也不知道为什么，所以，我想证明自己，证明自己的能力和一颗真诚而执著的心。明天会怎么样，谁也不知道。至少今天我要对得起自己。

二、与同事相处

到了同程以后，要感谢的人真的很多…

在平台上工作的时候，感谢总监一直教导我，要不断提高自己的设计能力;感谢龚琳娜从我进公司的第一天起，就耐心的教给我很多我不懂的东西;感谢刘国平和邱小东，在我刚进公司对代码丝毫不懂的情况下，对我的热心的帮助。感谢有在平台上磨练的那段时光，正是那段时间激发了我的斗志和工作热情!

非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中能不断的学习，不断的进步，不断提升自身的素质与才能。

**家具审图工作总结6**

3、邀请中央部委，\*\*市及各区县政府采购办公室（中心）招标公司领导与企业总经理召开《为奥运服务与奥运共进》座谈会。为了让企业了解\*\*的建设形势和对家具市场的需求信息，加强政府采购部门与企业的沟通与联系，邀请了市政府采购办公室尹淑林副主任做《市政府采购形势政策法规》的报告，研究室主任沈宏做了《招投标程序及法规》的报告，使企业进一步掌握参与招投标的专业知识，使各级政府采购中心，进一步了解\*\*生产企业的状况和产品质量。 今年，协会共组织了近30家有实力的企业参加“广州展”、“东莞展”、“新加坡展”、“上海展”，参展企业的展品质量、展位设计都体现了\*\*家具业的较高的整体水平，展品吸引了大批外国客商驻足，为\*\*家具的出口创汇，创造出更多的机会，参展企业通过展会，提高了企业的知名度，提升了家具产品的品牌形象，众多国外采购商纷纷洽谈订货，使企业进一步拓宽了国际国内市场，认识到只有走出去，开辟新的市场，路才能越走越宽。 三、增强企业品牌意识提高行业整体水平 面对日益激烈的市场竞争，必须创名牌产品增加产品附加值，才能在市场上站稳脚跟。协会以抓优质产品，创名牌为重点，积极支持，大力推进企业名牌工作。协会今年与辽宁省、天津市等十省市家具协会携手推出“知名家具品牌”“知名家具市场”的活动，产生了巨大反响，达到扶优治劣的目的，由于此项活动很受生产商家、消费者欢迎，今年又有八省市家具协会加入，从而使此项活动在全国产生影响，使各地消费者认知了这些推荐企业，为规范行业的发展奠定了基础。 今年8月根据中央领导关于推进品牌战略的重要批示，市质量技术监督局《关于加强品牌产品跟踪管理、培育和宣传工作的通知》，协会在常务理事会上进行了传达与贯彻，并在此基础上，协会对申报xx-xx\*\*名牌产品企业，根据入围条件向市工经联做了推荐。通过协会的努力，逐步培育出市场需要的、消费者欢迎的、用户满意的家具名牌产品，在协会的监督管理下，家具名牌产品战略有效、健康、持续地向前推进，使企业增强活力，家具业整体素质提高，以此扩大\*\*地区家具企业品牌的社会效应，推动\*\*家具业的发展。 四、组织出国考察加强国际交流与合作，推进“引进来”“走出去”发展战略 今年协会先后分三批组织68个会员单位82人赴德国、法国、意大利、俄罗斯 、美国参观了家具展览，考察了家具市场，通过参观，开阔了眼界，增长了见识，学到了先进的设计理念，看到了世界家具的流行趋势，找到了差距，这对企业的发展具有一定的促进作用，也对中国家具业的发展起到一定的推动作用。 五、适应新形势，加强行业协会的自身建设 今年1月协会成功举办了“五届三次常务理事会”“五届三次会员代表大会”会议审议通过了\*\*家具行业协会于秀苏副会长兼秘书长做的题为“与时俱进奋发开拓不断开创协会工作的新局面”工作总结报告及xx年协会工作安排的报告，周维明会长对目前家具行业如何抓住机遇及团队精神等问题发表前瞻性的讲话。 会上，各级领导对协会一年来的工作给予充分肯定，高度评价协会所做的各项工作，并对协会在今后家具行业中工作提出更高的要求。 会上，居然之家汪林朋总经理、曲美家具有限公司赵瑞海董事长、\*\*标致家具有限公司孙守江总经理等就开拓自己特色的家具市场、市场营销等方面畅谈了各自的经验体会和观点，参会代表通过相互交流、相互沟通、相互促进，对目前的家具市场充满信心，决心把\*\*的家具市场做好、做强。 一年来，协会坚持从实际出发，从解决企业带有普遍性的问题为切入点，组织好每项活动，力争扎扎实实，务求实效，因而赢得了企业的信任，提高了协会在家具行业中的凝聚力和吸引 力。截止目前新发展会员68家，会员总数已达到582家，使会员单位在\*\*家具行业中的总体水平又有所提升。 在今年的工作中，协会继续以\_精神为指针，认真学习贯彻十六届三中全会的《\_中央关于完善社会主义市场经济体制若干问题的决定》，面向生活，面向社会，进一步加强自身建设，以服务为宗旨，以行业管理、规范市场为基础，坚持创新、培育市场、引领时尚，为促进和推动\*\*家具行业的繁荣和发展而努力奋斗。

**家具审图工作总结7**

光阴似箭，转眼20xx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\_\_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\_\_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。

**家具审图工作总结8**

在xx家具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，现将我在这一年的工作情况总结如下：

>一、认真学习，努力提高职业素养

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

>二、脚踏实地，努力工作

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

>三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

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。要加强认真学习销售员的规范。

>四、个人感受及心得

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。

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

祝xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升！

**家具审图工作总结9**

20xx年11月21日区政府召开家具企业用地情况调查摸底工作后，我镇于11月22日召开会议，决定由综治办主任任组长、各驻村干部、村书记主任、国土所人员成立工作小组，对全镇范围的家具企业用地情况进行调查摸底，经工作组人员精诚团结、扎实工作，取得了较好的成绩，现就有关事项总结如下：

>一、加强组织调度

对此次区政府布置的家具企业用地情况调查摸底工作我镇高度重视，工作开展以来、党政主要领导多次对工作的开展情况进行调度，对工作中所遇到困难及时解决，使得本次工作快速有序的开展。

>二、加强宣传动员

工作开展以来，我镇组织驻村干部和各村全体村干部对家具企业进行宣传动员，让各家具业主明白此次调查摸底工作的目的，在工作中做到从不愿登记变成我要登记，让工作更好的推进发挥了重要作用。

>三、分工明确、有分有合

在工作中我镇对工作明确分工；各村驻村干部及村干部原则上负责本村家具企业用地情况摸底调查，发挥对本村所在地家具企业主更好沟通的优势得到业主更好的配合，对工作的快速有序的推进提供了便利；工作开展以来，根据镇领导指示，国土所人员多次下村对各村的摸底工作进行业务指导，对工作中发现的问题现场指出及时改正，力争一次成功避免重复；最后，国土所组织专人对各村上交的调查数据进行审核汇总并及时上报。

家具企业调查摸底工作开展以来，我镇虽然取得了一些成绩，但是还存在一些不足，主要存在少部分家具业主不理解不配合的情况，造成工作难度加大进度滞后。对此，我镇将对不断创新工作思路和方法，把工作做得更好。

**家具审图工作总结10**

转瞬间，已近年关。回顾这9个多月的工作历程，在领导和同事的指导与帮忙下，我从一名刚接触商场管理的门外汉成长为一名基本熟悉各项业务的管理员。在这段时间里，我认真的履行岗位职责，努力的做好本职工作，现已基本熟悉业务流程，但自身仍存在着众多不足，在此将这9个月的工作做一个总结与汇报。

>一、工作总结

1、日常管理，不仅仅要保“量”，更要保“质”

每一天的巡场除了保证次数外，更要对巡场中发现的问题及时记录并处理，从店面的卫生、亮照到展员的工服、纪律，我们要时刻按照商场规定严格执行，对于不贴合规定的要及时更改，不能立即更改的通知负责人限期整改，以期真正做到“眼之所及，心旷神怡”。当然，日常管理也不仅仅限于店面管理，我们更要走进店面，深入了解店面的经营情景，及时与商户负责人沟通，把握商户的思想动态，以做到“为我所用”。由于近期展员更换频繁，新老展员交接不畅，也给我们的日常管理带来了必须的不便，如工服领花不齐，对商场规定不了解以及开单不熟练等问题时有发生，我们在日常巡场及周例会上都会强调，并邀请财务部专门开展过单据填写类的培训，目前已有较大改观。

2、招商清费要“稳、准、狠”

鉴于各种原因，负一楼空租摊位较多，招商有必须的压力。可是我们在领导的支持和帮忙下，招商工作中一向坚持“看准把稳”，平时多渠道的搜集各品牌信息，看准那些有意向的商户，我们时刻跟踪，变有意向为有想法，直到最终确定进驻。由于老合同即将期满，新合同签订在即，这对我们是一个挑战，更是一个机会，我们要利用好这个契机，最大程度的解决空租问题。清费方面，对于经营确实有压力的，我们要稳住他，促销活动时给予必须的支持，平时经常与商户沟通，为其经营提出一些提议，让其了解到我们的负责，从而解决费用问题。对于那些恶意欠费的商户我们要够狠，限期结清，否则采取一些发函、断电、封门甚至状告的措施威慑他，并在合同期结束时视情景而定是否续约，以期为在场商户的稳定经营供给保障。

>二、工作计划

经过这9个多月的工作，我已基本熟悉业务流程，并经过主动与各部门同事的互相沟通，如今已融入了居然之家这个团队。但金无足赤人无完人，我仍有很多不足之处需要在今后的工作中进取改正。为此，我会在今后的工作中更加严格的要求自我认真履行自我的职责，努力做好自我的本职工作。在新的一年，我要扬长避短，进取改善：

1、要提高自身业务水平，认真学习建材业务知识，多方面了解行业动态。经常与商户负责人沟通，把握商户的心理动态。多走访同业态其他市场，深入了解各品牌实际经营状况。

2、要提高执行力，及时完成领导下达的各项任务并实时沟通、反馈。遇到自我本事无法解决的要及时向上汇报，并学习领导的处理方法与技巧，结合自身实际，消化吸收变为自我的知识。

3、要有针对性的向老员工及主管学习一些业务技能，如一些ERP系统的管理操作，与商户深入沟通的技巧，客诉处理技巧等。

4、要进取与各部门同事协调、沟通，相互学习、相互帮忙，进一步提高协作工作的办事效率。

新年新气象，期望在新的一年里经过自我与同事的共同努力，能够为居然带来一片新的繁荣景象，同时也期望自我的职业生涯能够获得一次新的发展。

**家具审图工作总结11**

光阴似箭，日月如梭。总结这一年以来所搞的工作，心里颇存有几份感慨。在过去的一年里，首先非常感谢xx给与我们这样一个发展的平台，和用心培育；非常感谢xx给与工作上的引导和严格执行。现总结如下。

>一、在家具专业知识方面

强化熟识办公家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号（包含面料和产品等）、生产周期、付货时间。介绍产品的采用方法、维修保养及修理科学知识；介绍本行业竞争产品的有关情况；深入细致介绍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。介绍家具购买者（包含潜在客户）的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本建议。

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、自身销售学识方面

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。销售员的一天必须从清晨睁开第一眼已经开始，每天早上我都会从自己的定的悠扬保守的惹出铃声中醒过来，然后以精神丰沛、欢乐的心态迎一天的工作。如果我没别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没别人单子多，那么我和别人比服务。

>三、自己工作中的不足

业务经验比较多样，业务员的韧性能力和业务技巧尚待突破，期望能尽快的`提升自己的严重不足，充分发挥自己的优势，能够更好的为自己以后的销售业务和积极开展踢不好基础，提升自己的自信心和业务销售技巧。我想要在以后的工作中不断课堂教学和总结，并积极主动自学、求教旧销售员业务知识，尽快提升自己的销售技能。

>四、业务开展方面

公司在发展过程中，我指出必须沦为一名合格的销售员，首先必须调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明晰公司的发展方向，就可以充份渗入至公司的发展当中，就可以更加有条不紊的积极开展工作。我必须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重新认识，帮助公司推动企业文化方面的建设。介绍客户的资料、爱好、家庭情况等，发掘客户市场需求，投其所好，做好客户关系，随时掌控信息。无论在家具销售还是家具产品生产工作科学知识的自学上，摈弃贪婪、强势、自私的性情，用积极向上的心态，自学他人的长处，学会谦逊，学会与上级、朋友、同事更加亲密的相处！

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！

**家具审图工作总结12**

转眼前我已经来公司三个月了，试用期一转眼就过去了，回想初入公司，曾经很担心不知如何做好工作，但公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，使我在较短的时间里适应了公司的工作环境，也系统的熟悉了整个操作流程，在此十分感谢公司的领导和同事对我的关照。这三个月的工作总结如下：

一、对公司和部门的认识

来到\_\_公司，那是我一直向往的一个公司，真没想到自己居然能够进入这家企业，来到这里等于完全接触了一个全新的行业，一切从零开始。通过公司培训部人员的培训，以及三个月在公司的慢慢学习，使我对公司和部门的产品和企业文化有了比较全面的认识。越来越让我觉的进入这里是我的荣幸，因为这里是我们所属行业的佼佼者。

二、对工作的认识

这三个月里，我学到了之前没有学到的\'知识，也对自己的工作和操作流程有了比较熟悉的认识。我的本职工作是\_\_，我的工作随着订单来开展工作，需要面对相应的供应商和公司内部的各职能部门，同时起到介于销售人员和项目进程的纽带作用。其工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象，是一项非常综合性和边缘性的工作。

我的工作同时也是非常严谨的。从确认订单开始，到合同评审，到与相应供应商进行采买和生产的追踪，到与中试厂生产状态的确认，到追踪项目的到货情况，到相关的费用结算等，环环相扣，都需要有认真负责的工作态度来开展。这三个月的工作我了解了整个流程什么时候该干什么该跟那些人沟通，也了解了哪些环节比较困难，需要特别注意。

三、工作遇到的困难

当然，在工作中难免会遇到这样或者那样的困难，甚至还会出现这样或者那样小的失误，可是身边的同事和领导总是耐心的为我简答，而且还总是安慰我，下次注意就好，正是因为他们这种的宽容，我下定决心要让自己在以后的工作中尽量的避免这些由于粗心而导致的失误。

这三个月面临了很多困难，最大的困难是面对一个全新的行业和工作模式，需要从新熟悉产品和新的工作制度。遇到工作流程和产品方面的难点和问题，我经常需要请教公司领导和其他有经验的同事。通过不断的学习产品知识，现在我逐渐对部门和公司的产品有了比较全面的认识，对我工作的开展起到了很大的作用。

四、展望未来

作为\_\_年加入\_\_公司的新成员，在以后的工作中，我会更加努力的像其他同事学习，迎接来自工作的挑战，争取尽快具备独立工作的能力，为\_\_的辉煌贡献自己的力量，加油。

**家具审图工作总结13**

一、认真学习，努力提高职业素养

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

>>二、脚踏实地，努力工作

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

>>三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

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

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

>四、个人感受及心得

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

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

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

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

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

**家具审图工作总结14**

转眼间，20\_\_年已经悄然过去，回收一年的工作，有艰辛也有收获，内心不禁万千。入职以来，在同事们的帮助和配合下，我的工作取得了一定的进步，为了总结经验，吸取教训，特将我一年的工作总结如下：

1、端正态度

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。对于工作是一定也不能马虎的，在同事们的帮助下，我们提高团队意识，认真完成工作上的每一项任务，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好自己的每一项本职工作。

2、真诚待人，礼貌待人

我是一个制图人员，自然少不了和车间的工作人员打交道，所以礼貌对待每一个人自然是少不了的，在工作上，严以律己，不能马虎，与同事们真诚相处，学习他们的品质和工作态度，提高自我素质和修养，促进自我发展和提升。人与人之间的尊重是相互的，车间的师傅年龄都比我大，所以在平时的工作交流中，我要对他们更尊重一些，毕竟他们都是长辈，在工作资历方面，还是需要我向他们不断学习的。

3、做好本职工作

我的工作是按照客户要求做定做图纸，并根据定做要求，给车间下定做图纸。今年的定做图纸比往年的定做图纸要多，虽然多，但是也不能有丝毫的懈怠，严格要求自己，对自己做的图纸要严格把关，不能出现纰漏，以免给车间造成不必要的损失，对于不合格的图纸一定要及时回收回来，修改一下，避免手写改动，以免造成车间误解，造成损失。

4、存在不足

对我个人而言，我脾气比较怪，说话不好听，有些事情我看不惯可能就会说出来，即使不说，在我的脸上也能表现出来，有时候因为我的直脾气惹同事不高兴，造成内部不团结，这一点我要深刻批评一下自己，在这里我要深深地检讨，我以后要改，不能把所有事情都挂在脸上，我要懂得顾全大局。在图纸方面，我犯的错确实有点多了，很多错误都是因为自己的粗心而造成的，我总结了一下，对于一些比较复杂的图纸，不能抱着今天做一半明天做一半的的态度，要做就要全部做完，要不然很多的数据就会因为记不清而搞混，从而导致后面的错误，所以这一点必须要改，做就要一次性做完，做好，做对。在一些车间必要的工艺细节方面，自己还是有点欠缺，许多事情还是拿不准。

5、工作计划

新的一年已经开始，我要不断提高自己的知识技能，在PS方面和三维制图方面取得一定的进步，因为有时候确实是因为这方面的欠缺而造成我工作的限制;工作方面，认真做好每一张图纸，减少不必要的修改，造成车间资源利用的浪费;无论是工作上还是生活上，认真对待每一件事情，必须做到细心细心再细心，这不仅是工作态度，也是做人的态度。

新的一年新的开始，加油!

**家具审图工作总结15**

加入xxxx家具公司也有十个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从xxx公司到现在本公司感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.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。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。

在xx家具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，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

>一、认真学习，努力提高

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

>二、脚踏实地，努力工作

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

>三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

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

2.由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

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

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

**家具审图工作总结16**

不知不觉，在家具商场工作也已经一个多月了。从刚开始的生疏到后来慢慢的熟练，也经历了一番磨练，这期间感触颇多，我不仅学会了很多专业知识，而且也学会了人与人之间的交往，特别是怎样与顾客沟通。这对我来说是莫大的财富，因为曾经我是一个多么不善于与人沟通的孩子。

在局外人看来，收银是件很容易的事，收银员只负责收银，其他方面不用多考虑。刚开始我也是这么认为的，不过后来等我成为一名家具商场员工的时候我才发现并不是想象中的那么简单。我们不只是收银，每天早上我们来到店里首先要开会，然后才开始一天的工作。上岗时我们要做好上岗5部曲，工作时我们也不仅仅只是简单的收银，在面对顾客时要真心的为顾客服务，特别是在顾客到收银台的那一刻我们自始至终都要把最美的微笑最好的心情带给顾客，在与顾客交流的过程中礼貌用语更不可少。如：“您好，欢迎光临“请稍等，请拿好”“请慢走，欢迎下次光临”。

在短短的一个多月收银过程中，虽然有时会有些失落，不过，也有过很多的欢喜，特别是每次听到顾客说这小女孩的态度真好，我心里就特开心。还有，每次有不懂的问题时，老员工都会积极的告诉我应该怎么做这都使我特别感动。其实做什么工作都会遇到困难，难免有些失落，不过只要我们能积极的去问努力的去学习，我相信没有什么做不好的。

在工作的这段期间中，我觉得对顾客的服务态度是极为重要的。作为服务行业中的一员，让顾客满意而归是我们对自身的要求。这就需要我们时刻保持好良好的情绪，做到热情耐心的对待每一位顾客，在工作中不要将自己的小情绪带进来，特别是当顾客对你发火时，我们一定要面带微笑真诚的向顾客解释。结账过程中，当商品标价与电脑不符时，我们要及时通知课组人员并进行核实，然后要积极向顾客解释并请顾客耐心等待。还有，就是一定要运用微笑服务，微笑是最为迷人的.表情，一个微笑不费分文却给予甚多，懂得对生活微笑的人，将会拥有美丽的人生。

在收银的过程中难免我们会遇到一些刁蛮的顾客，记得有一次周末，家具商场人特别的多，当时我就遇到了这么一位刁蛮的顾客，由于她得态度极其的恶劣，还用脏话骂了我，当时我很气愤也很激动，所以并我没有及时通知主管过来解决问题，而是很无所谓的说了一句“如果你对我有什么不满可以到服务台去投诉我”。就因为这么句话那天我就被顾客投诉了。不过后来在主管的细心指导下我吸取了教训，这不仅让我明白了如果以后遇到这种事就不应该正面和她们发生冲突，而应该找主管及时解决。更懂得了“顾客永远是对的”道理。因为我们每天都会遇到不同的客人，不同的客人有不同的脾气，针对不同的顾客我们应提供不同的服务，因为这一行业不变的宗旨是：“顾客至上”。面对顾客，脸上始终要面带微笑，提供礼貌的服务，要让顾客体会到亲切感，即使在服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍然以笑脸相迎，那么再无理的客人也没有理由发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”，这样一来顾客开心自己也舒心。

虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，但在我眼里，它无处不显示着独有的魅力。因为从中教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。只有不断学习才能磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。无论是多么渺小的工作岗位，都会有它自己的领域，散发出属于它的光芒。在茫茫社会中，寻找属于自身的价值，创造美好的未来！

**家具审图工作总结17**

销售是一个过程，得到一个客户联系方式，意味着客户愿意把你纳入到他的选择计划之中，这样就增加了成功销售的可能。卖场是收集客户信息最重要的单位，要加强卖场信息的收集工作。现总结如下：

>一、在家具专业知识方面：

1）产品知识方面：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；

2）公司知识方面：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。

3）客户需要方面：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。

4）市场知识方面：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。

5）专业知识方面：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。

6）服务知识方面：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：

1）工作中的心里感言。在庞总和耿乐二位领导的带领下，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。在我拿高薪的时候我肯定会想到你们，我一定会用行动感谢你们。都是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。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。

2）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。

3）重点客户的开展。我在这里想说一下：我把客户都已分类；有AB等客户，我要把B类的客户当成A类来接待，就这样我们才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4）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，虽然来了公司三个月了，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。

5）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。

家具行业工作总结2

自进入商场从事家具导购员工作以来，转眼间已经在商场工作11个月的时间了。转眼今年的工作，我收获很大，总结如下：

>第一、将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。

这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

>第二、关注客户，真诚表扬客户。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

>第三、报价过程当中的计算器使用技巧。

家具导购员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

>第四、愉快的.接待心情。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

>第五、不断更新自己的问候方式。

很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

以上就是我近一年来的总结，在以后的工作中我一定会不断加强自身专业知识和导购技巧的学习，成为一名优秀的导购人员。

家具行业工作总结3

在家具店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，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

>一、认真学习，努力提高职业素养。

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

>>>二、脚踏实地，努力工作。

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

>>>三、存在问题。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

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

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

>>四、个人感受及心得。

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

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

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

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

最后，祝家具店在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升！

家具行业工作总结4

作为家具店的店长，就今年店内的工作情况作如下总结：

>一、精神

一个优秀的店长必须具备强烈的敬业精神，热爱本职工作、精力充沛、勇于开拓。

>二、知识

这方面的条件决定了店长的销售能力，是做好销售工作的基础。包括以下几个方面：

1、商品知识。要熟悉商场所有商品的生产工艺、质量特点（包括面料、材料、油漆等）功能（适合在何种环境和条件下使用）、规格型号（包括面料和产品等）、生产周期、付货时间、库存情况：了解商品的使用方法、保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况；

**家具审图工作总结18**

转眼间，20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己这半年多在居然之家所走过的路，所经历的事，有太多的感慨，有太多的惊喜，虽然没有太多的业绩，但多了一份镇定、从容的心态。

在这7个月多的时间里有失败，也有成功，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和工作环境，有经验的领导前辈给我指导，带着我前进；他们的实战经验让我们受益匪浅，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提。回顾历程，收获和感触颇多，主要有一下几个方面：

1、只有摆正自己的位置才能更好的适应工作岗位。在每天的工作中不断学习日常管理事务，通过学习管理员工作流程，了解到一名合格的管理员所要具备的各项基础工作能力。在居然之家工作，首先要明确的是自己是一个居然人，我们工作过程代表的是居然之家的形象，我们的工作结果代表的是居然之家的利益。时刻铭记要做一名合格的管理人员，在这里我要感谢那些在我工作中给我快乐和鼓励的人。

2、只有公平处理每件事才能搞好各方关系。商场是一个人员很复杂的交际地点，而我的工作就是要在这样一个地方管好经营秩序，要求每个商户做到不准在卖场吸烟、吃东西、导购员串岗聊天等，对于管理不能有特殊，只有公平处理每件事才能让所有人都信服。

3、只有坚持原则落实制度才能提高业绩。在平时的日常工作中，经常会遇到比较棘手的商户或者顾客，刚开始由于自己是新手，做事有点缩手缩脚，但是在与领导沟通后，领导告诉我只要按照居然之家各项工作规定办，手段强硬点就没问题，所以在后来的工作中，我秉承工作中居然之家利益为先，售后中向顾客倾斜为原则，认真处理各项事务，效果突出。在会后认真阅读会议纪要，领会领导的会议精髓，在工作中将领导的各项指示落实到实处，才能提高自己的工作业绩。

4、只有保持良好的工作状态才能更好的完成工作。每天上班我都会提前15分钟到办公室，做好一天的工作计划，调整好自己的心情，不会把一些负面的情绪带到一天的工作中，我的工作理念就是快乐工作，面对每一个人都是面带笑容，有商户说：“为什么每天看到你都是那么高兴？”我说：“我开心的工作，就可以带动你开心的工作！”每天保持好良好的工作状态才能有高的工作效率，才能更好的完成各项工作。

业务部是一个充满激情的团队，在这个团队中，我会全心全意做好自己工作，我会和大家一起并肩作战，最后一起分享完成任务的喜悦。我要积极的学习，努力总结问题，为今后的挑战做好准备。以下就是我在工作中遇到的问题及解决方案：

1、管理手法比较生硬，管理力度不够到位。在平时的工作中，有的商户滑腻，违反卖场规定时喜欢找理由，有时我处理问题硬搬工作规程，这样既达不到处理问题效果，也会被商户埋怨，所以有些问题要学会软硬兼施，将问题给商户解释清楚，以罚款不是目的为原则，

不能死套规定，能解决问题的手段才是好手段，能达到效果的管理才是有力度的管理。

2、表达方式过于简单，表达不能完全达到效果。当我表达一个问题时，只是把问题阐述清楚，将要达到的效果告诉商户，但是商户有时不会重视，所以当说明一个问题时，要举例子，讲道理，比如顾客投诉xx品牌，当时店面于顾客已经协商好了时间去解决，但是到了约定时间还未处理，导致顾客再次投诉，但是在2次投诉之前积极与顾客沟通就不会产生顾客的2次投诉，既不会引起顾客发火，也有利于问题的处理。这样的表达更能让商户明白如何避免2次，才能达到避免投诉升级的效果。

3。缺乏计划，缺少保安排。

4。对客户的任何信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5。报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

>20xx年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，11年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、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。

**家具审图工作总结19**

这个月来，\_\_主要负责室内设计工作，在领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，我勤奋踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，现将这一年的学习、工作情况等作如下汇报：

一、加强学习，兢兢业业，提升工作业绩

扎实勤奋工作，提高工作业绩、坚持学习业务知识，提升自身业务素质。为了更好地适应人才工作的新形势要求，这一年来我还是紧抓业务学习，认真学习了与工作相关的劳动人事新政策法规，向领导前辈们学习他们好的经验，好的方法，进一步提高自身的业务知识能力水平。片面的掌握自己的工作业务是不够的，平时我也注重向其他业务往来单位学习熟悉了解各种工作流程，在多学习、多接触中提升了自己的业务水平，提高了办事效率，也使自己更好地服务企业、服务群众。

二、坚持热情细致服务，认真完成各项工作

在中心日常工作期间，我能严格遵守中心的各项规章制度，认真完成上级、领导交给的任务。也能恪守为民服务的宗旨，做到礼貌待人、热情服务，耐心细致。我主要负责的是\_\_。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在公司工作并不是那样简单的，我只好做到我能够做到的一切，我知道我的能力还是不够，但是谁也不能做到完美，我应该继续的工作下去，不是一步就能走到尽头的，在前进的道路上会有很多的荆棘和路途的。

三、在接下来的一年中，我还是会继续努力的具备专业设计水平

那就需要加强自己的专业设计水平。那什么是专业?从一门开始，或者家装，或者餐厅，或者酒店，单选一门然后触类旁通。无论是什么样的室内设计都是空间上的设计，所以功能规划，色彩，灯光，材质，造型及工艺，是你主要掌握的核心内容。在设计上你所反复应用的就是这些。如果连一个卧室的正常照度都不知道，灯光对材质的的色彩影响都没有清晰的概念，那距离做设计还有一段距离。辅助的而且也是必不可少的是人文历史，人体工程，视觉或者说空间心理(可以理解为风水)。做设计不是能画漂亮的效果图，能绘制标准的施工图纸就是设计了。设计就是把即将实施的事物提前规划出来。

四、每个细节皆有来源

推敲自己设计的每个细节，每个尺寸。为什么吊顶要做150高，为什么回选择砌体隔墙而不是石膏板?如果是用绘画来解释就是意在笔先。先笔后意这种一般是所谓的大师造的概念，非一般人能做的出来的。用你的专业和深思熟虑来做设计。这个就是好的设计师了。功到自然成!

20\_\_年我的工作不能说是完美，但是我想说我已经尽力了，虽然我知道自己还是存在着不足之处，但是我在不断的改正中，我会做的更好的。

**家具审图工作总结20**

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

>>二、脚踏实地，努力工作

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

>>三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、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。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

**家具审图工作总结21**

弹指之间，20xx年已接近尾声，一年的工作转瞬又将成为历史，20xx年即将过去，20xx年即将来临。新的一年意味着新的起点.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。在20xx年，更好地完成工作。

机遇和挑战是我们家居人20xx年工作的主题，也是家居行业在严峻房产调控下的主题。在蓝天木业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，为今后的工作打下了良好的基础。

>一、首先在蓝天木业车间学习家具知识：

1)产品知识方面：加强熟悉实木家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号(包括原材料料和产品等)、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；

2)公司知识方面：深入了解本公司背景、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。

3)客户需要方面：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。

4)市场知识方面：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。

5)专业知识方面：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，以便更好的合作。

>二、自身销售修养方面：

1)在蓝天木业领导的带领下，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。是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，蓝天木业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。

2)职业心态的调整。每天早上我都会以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。

3)签单技巧的培养。\_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。

4)自己工作中的不足。业务经验不够丰富，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、尽快提高自己的销售技能。

20xx年时间转瞬已经过去了，在公司的领导和同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习家具知识、总结工作经验，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，完成了自己岗位的各项工作。20xx年是质量超越年，我将迎接挑战；众人划桨开大船，万众一心成大业!

销售部：xxx

20xx 01 16

**家具审图工作总结22**

转眼间辉煌的20xx年即将离我们而去，盼望已久的20xx带着神秘的微笑正向我们招手！光阴似箭，岁月匆匆，时间伴随着我们的脚步急驰而去，穆然回首，才发现过去的一年并不能画上圆满的句号，内心不仅感慨万千，新的一年又开始了，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。

首先感谢公司的各位领导和同事给与我的信任和支持，在公司领导的指引部门领导带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得满意得成果。设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当面临重大的设计任务时充满了压力，开始搜集各种资料（包括艺术形式、色彩搭配、各种风格的设计图片等），接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，经过痛苦煎熬，终于有了满意的创意时倍感轻松。每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到大家的肯定时，便是工作中最大的快乐！充满了快意。

当然，工作中的痛苦与快乐首先要求有坚定的政治信念与立场，遵纪守法，爱岗敬业的强烈责任感和事业心。

因为热爱自己的工作，所以精通本岗位的专业知识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。为本部门的工作做出了应有的贡献。

下面是我过去一年来工作回顾：考试大厦、平面方案及立面、修改样板房的平面方案、办公楼、电影院……还有几个小项目任务大小不一，处理时间长短不同但是，我都是认认真真保质保量，按时完成，尽我最大的努力做好每一份工作。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，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和业务能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。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，为公司带来更大的效益！

在以后的工作中要保持着良好的心态，不怕苦不怕累，任劳任怨，多付出少抱怨，做好自己的本职工作。在以往的工作当中也存在着不足，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好战前的准备！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战！我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与业务水平，以适应时代和企业的发展，

与各位共同进步，与公司共同成长。争取在20xx再创佳绩，迈上一个新台阶。

**家具审图工作总结23**

除了服务员自身素质不够高以外，商场的培训不到位，培训除了正式的讲课以外还可以通过日常的沟通灌输，营业员的服务质量不是一朝一夕的时间能够到位的，要通过我们平常的不懈努力，通过我们内部培训，定期组织专业知识学习，提升自身水平，从产品分类，材料特性，如何辨别真伪，区分产地，如何做到展位的合理布局，培训营业员建议性销售，能做到给商户和营业员合理有效的指导，及制定合理培训计划。

>一、名品家具折扣卖

为庆祝家具城二期开业，家具城从中国最大的家具生产基地——东莞引进流行时尚新款，厂商联合让利，首掀家具行业名牌折扣风暴，全场3-5折，套房家具2518元起!名牌，真的就这样便宜!

>二、欢乐购物中大奖( 4月20日--5月10日)

活动期间,凡在家具城当日全场累积消费每满500元即可参加抽奖一次，满1000元可参加两次，以此类推，多买多中，上不封项。

派驻促销员的铺货型的卖场:赠品必须由促销员控制,赠品的发放数量必须和活动开始之日到结束之日的实销量一一对应.

>奖项设置(100%中奖)：

一等奖： 2名 各奖名牌冰箱一台

二等奖： 5名 各奖名牌电动车一辆

三等奖： 30名 各奖名牌自行车一辆

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

四等奖： 50名 各奖精美电热水壶一只

门店在七周年活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。

感谢奖： 若干 各奖水杯或靓盆一只

>三、超值服务旧换新

建议招商部参与本次活动，5月29、30日，活动当天由企划部邀请一支专业儿童文艺表演队，参与本次活动，由儿童模特队为商场内各种儿童服装品牌及儿童用品(书包、童鞋、童帽)作新款舞台展示(所用物品由招商部负责与联营商联系)，活动中将有精彩的儿童歌舞及器乐表演，吸引顾客的观看，提高宣传儿童各种用品的知名度，促进销售。

家具城为方便广大消费者，特推出以旧换新、家具维修、送货上门、家具购买常识咨询等服务;旧家具最高折价500元。

此次活动中，有不少专卖店尽管受到来自公司、市场、自身等因素的制约，仍然取得了不错的成绩，这得益于专卖店的客户维护工作。正阳专卖店良好的售后服务为其在当地赢得了良好的口碑和信誉，与同类品牌相比，无形中提升了不少竞争力。

>四、地板保养健康送

活动期间，在家具城消费20xx元即可享受免费“生活家”地板保养一次，每人每户限一次，限实木地板，可转让。

>五、家具价格有奖猜(5月1日)

活动当天，家具城门前广场将举办精彩文艺演出，现场观众均有机会参加此项活动。竞猜价格最接近者为胜，获价值50元奖品一份。演出时间：活动当天上午10：00开始。

本次促销活动的成功是对整个项目最好的，也是最有利的宣传，同时也借此机会改善了外界对本项目前期不良传闻造成的影响。

母亲节前夕，与报社联系关于“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’!”的新闻报道，是之成为我市商业同行的又一促销亮点。

一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等与零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大

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！