# 卖鞋销售年终总结范文(推荐33篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-04-09

*卖鞋销售年终总结范文1作为一名新人，我明白到了要做好这份工作没有想象中简单，同时也大致了解到了公司的业务运作，现在我对自己的工作进行总结，内容主要有以下几项：一、工作态度和勤奋敬业方面热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投...*

**卖鞋销售年终总结范文1**

作为一名新人，我明白到了要做好这份工作没有想象中简单，同时也大致了解到了公司的业务运作，现在我对自己的工作进行总结，内容主要有以下几项：

一、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

二、工作质量成绩和贡献

在开展工作之前做好，有主次的先后及时的完成工作，达到预期的效果，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水\*有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献，

三、专业知识、工作能力和具体工作

我是十一月份来到公司工作，担任公司销售助理，由于现在我们公司新产品投入市场的时间还短，我在这个岗位还算空闲，最多的时间就是学习新产品的知识，让自己更容易受本职工作，在同事的指导，还有部门开会过程中，看到了许多同事的优秀表现，也从他们那边学到了一些专业知识，从而在这个领域中也能有自己的见解。

在这两个月中，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

1、负责自己办公桌及周边的卫生，让自己和他人的工作环境不受影响。

2、认真负责的完成各项任务，在进公司不久就和公司\*\*到河南去参加药展会，让我学习到了好多。

总结两个月的试用期工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如个别工作做的还不够完善，专业知识不够，这有待于在今后的工作中加以改进。在公司的两个月的工作中，我得到了公司\*\*和同事的大力帮助，这是我非常感谢他们的地方，在他们的帮助下，我快速的适应了公司的工作，我为此感到非常的感激。

**卖鞋销售年终总结范文2**

20xx已经成为过去。刚开始写的时候，想到这三个月做的事情，心里就有些感触。我有幸在X，Y，X，20xx上加入xx公司做销售部门的员工。在此之前，我从未正式从事过汽车销售，对汽车的认识也比较模糊。通过这半年销售工作的学习和与公司企业文化的磨合，深深的感觉到自己有了进步，同时也感觉到自己在工作方法上还有很多问题和很多弱点。但是回顾过去，展现未来，我觉得第三季度还是有很多收获的。以下是我的总结：

一、第四季度工作总结

1、销售任务的完成

1）第三季度车系一共卖了282台，我个人卖了115台，其中赛宝19台，路宝15台，赛马21台，占车系总数的18%。

2）根据\*\*\*的销售安排，每个员工轮流飞到xx，我在那里一共接待了113个有效客户，其中6个已经售出。对竞争对手的有力打击。

2、销售总结和分析

1）诱导言语。在销售岗位上，首先我要提两个人，一个是办公室林\*\*，一个是销售部王经理。我非常感谢他们对我工作的帮助。我在接触汽车销售的时候，非常缺乏汽车知识和销售知识，所以工作很难入门。前两个月在王\*\*和莫经理的带领下谈判分析客户情况，所以遇到销售上比较难谈的客户，或者比较比较模式的优势时，总是会想到他们。也正是因为他们在销售技巧和谈判方面的帮助，以及之前的经验，我才能够在8月份\*\*工作，整个学习过程可以说是两位\*\*言传身教的结果。

2）职业心态的调整

推销员的一天应该从早上睁开眼睛开始。每天早上，我从自己欢快激进的闹钟中醒来，然后以一种充满活力和快乐的心态迎接一天的工作。如果我比别人经验少，那么我比别人诚实；如果我的单子没有别人多，那我就伺候别人。

5）重点客户开发。这里我想说：我们要把B类的客户当成A类，这样我们比别人多一个A类，多一个A类就多一个机会。拜访，每周至少拜访客户三次。我觉得攻击客户和设定目标是一样的。首先要专心做客户。只有这样，我们才能取得成果。重点客户批了之后，我就把精力转移给第二个重点客户。

6）自己工作中的缺点：

在销售工作中，也有急于成交的情况，不仅影响了自己销售业务的发展，也打击了自己的自信心。我想我会在以后的工作中摒弃这些不良做法，积极学习和咨询老业务员的业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、下季度工作

在公司的发展过程中，我认为要成为一名合格的业务员，首先要调整好自己的思路，与公司\*\*思想和目标，明确公司的发展方向，才能充分融入公司的发展，才能更有序的开展工作。

首先从理念上：我要和公司保持一致的经营理念和理念，和公司高层\*\*目标和认识，协助公司推进企业文化建设。

二、在业务上：了解客户的信息服务、爱好、家庭情况等。，挖掘客户需求，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第四季度比第三季度翻一番。

三、自觉：摒弃自私、强势、懒惰的气质，以积极的态度学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事相处更融洽；

最后，希望公司下一季度的业绩更加辉煌！

**卖鞋销售年终总结范文3**

xxxx年3月是我在XX做销售的第八个月，在这里工作我感觉很愉快，工作氛围轻松且温馨，和同事之间相处得也很融洽，心态一直都很积极，总体感觉不错。下面，我来总结一下xxxx年3月我的工作情况：

一、工作内容。

我主要负责XX区域的客户开发工作，我本月的销售任务是XX，我完成了XX，完成率为112%。

能超额完成本月的销售工作我非常开心，感谢我的主管和同事，没有他们的帮助，我的完成率不会有这么高。我希望在以后的工作中，自己能不断学习，也能帮助其他同事。

二、进步。

1、不怕被客户拒绝。

之前我有点害怕打电话，因为怕被客户拒绝，那是很丢面子的事情。但当我看见一位同事被客户拒绝后，依然一脸微笑的打下一个电话，然后超额完成销售任务，拿到奖时，我十分羡慕，于是我也对自己说，脸皮厚一点，冲着目标，冲着奖拼了!所以，这月打电话时，心里就轻松多了，反正被拒了还有下一个。

2、与客户的沟通能力增强。

我一直相信，人际沟通能力是可以锻炼的，虽然目前与顾客的沟通能力我自己并不满意，但我一直在努力，遇到问题或者收获一种解决方法，我都会思考，然后做好记录，让自己消化，最后运用到实际工作中，我想，只要我坚持积累和学习，一定会在这方面有所突破。

三、不足。

这月最大的不足就是时间管理，由于自己与顾客的沟通技巧欠佳，在沟通时间上把握得不够好，导致我经常加班。虽然人们常说勤能补拙，但我希望自己能在工作时间内把一些工作处理完，这是我下月要重点攻克的难题。

另附销售工作总结注意事项：

1、一定要用数据说话。

用具体的数据告诉大家你本月的销售任务和实际完成情况，因为销售的工作性质决定了只有数据才是你工作能力的有力证明，大胆亮出你的完成率，即便这月做得不好也没关系，让这个数据激励你下月去挑战自己，突破现状。

2、分析自己的心态。

销售工作压力很大，如果没有一个良好的心态，是很难长期坚持下去的，所以，销售在进行工作总结时，也要好好调整一下自己的工作心态，给自己时间放松，把心中的压力发泄出来，然后重新出发，努力拼搏!

3、总结自己的不足，不断给自己打气。

**卖鞋销售年终总结范文4**

时间过得真快，20xx年即将成为过去，在20xx年里我们学到了什么，收获了什么，现对20xx年全年工作总结如下：

1、在服装销售过程中：

销售技巧及其重要，在销售过程中除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣，让顾客达到消费的享受，比如：有很多顾客一进店就说贵，我们就会给他说明原因，然顾客试穿我们的衣服，试衣途中我们就会和顾客聊天，了解顾客的心理，也拉近我们之间的距离，同时也给顾客连贯性的搭配，让顾客眼前一亮的感觉，让顾客觉得我们的衣服不是贵而是高贵。

2、注意重点销售的技巧

重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计，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。(重点要简短，对顾客说明服装特性时，要做到语言简练而清楚，内容易懂，服装商品的特点要首先说出，如有时间在逐成展开)。

3、销售方面有待提高

店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

20xx年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为20xx年的工作做铺垫。

新的一年掀开新的一页，20xx年年度计划如下：

1、品牌形象：这是我们年年天天必不可少的工作，要把我们“声雨竹”服装推广出去，首先自我和员工的形象，要让顾客对我信任，才能推其品牌;

2、店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放;

3、服务：现在服装品牌越来越多，比的不仅仅是服装的款式，还有服务方式，服务质量，服务态度，要在以后的工作中不断的改变和提升;

4、心态的提升：要经常和员工聊天，沟通，了解其想法，及时的把事情解决好，随时给员工传递正能量;

5、对新老VIP的维护：这点是我们20xx年中重点的一个工作，争取把做得不到位的地方做得更好;

6、加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度;

7、人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力;

8、晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气;

在20xx年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在20xx年中突破目标，再创业绩新高。

**卖鞋销售年终总结范文5**

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

一、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，xxx店种类有限，不能满足个性化的需求。

二、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度。

三、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

四、在xx号x老师来xx讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了xxxx多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

作为一名服装店的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\*\*。

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。

五、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\*\*”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。

六、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\*\*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。新的一月开始了，成绩只能\*\*过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们xx店。

**卖鞋销售年终总结范文6**

咱网销售工作感想作为一个准大一学生，之前的一段时间还在浸没游戏当中，但是内心的那颗热血之心却命令我改变自己，的确，改变自己是一件疼苦的事情，由原来的晚睡晚起，到现在跑去兼职，销售，初涉销售工作，令我感慨，茫茫社会大海，你不过是一个一滴水，甚至连一个波浪也不是，只不过是一滴水，一个水分子，以一人之力为大事，不是不可能，而是很难，所以你必须倚靠集体的力量，将自己的一份努力投入到对集体的工作中，不断奋斗，慢慢向上攀爬。进入咱网，开始为公司做事之后，深感销售是门学问，唯有不断打滚，不断碰壁，才能够不断进步，总的来说，我的推销群体是学生（熟人）和商家（淘宝拍拍），一般来说，问同学开不开网店，一开始别人还是很有兴趣的，然后，我就要开始慢慢介绍了，由于商城铺位是个比较抽象的东西，所以要慢慢的形象化解释，要将公司的b2c2c的模式阐释清楚，所以这是第一个工作难点，要让客户理解这个产品。而后就是费用的问题，由于现在还没得到正式的内部批准，我还是一个半兼职人员，对于外界大都是360\*\*\*一年的说法，于是呼前面一打串的解释，引导出收费问题之后，同学的开店热情马上被浇灭，毕竟金钱的东西一说明了，感觉就是特别\*\*，尽管我一直都说这个价格是非常的优惠的了，而后收入55分成，部分客户也提出了质疑，认为应收入大部分归入她们，之后就要纠结，所以有一定的难度。可能对360zan没有一个完全彻底的认识和培训，于是一些进一步的手续步骤显得生疏，难以迅速的接下对方的问题，从而导致客户的不耐烦，进而难以继续交流。还有一类客户就是商家之类的，这一类客户是异常的难搞，全部咨询的人，发送了15个人以上，大都表现出不感兴趣和不耐烦，要不草草的应付敷衍了事，要不直接的怒言相对，对于这种情形，之后我做出了思考和分析：

1、易于被归为\*\*。由于现在网络\*台的虚拟性，而且大多销售骗局的出现，我相信对于这类客户，被推销产品的话，我绝对不是第一个人，他们肯定也是被缠过很多词，每个人无可避免的都有谨慎和厌恶之情，在这个网络背景下，是一个不利的因素。

2、对于360zan\*台的信誉问题。由于缺乏一定的知名度和声誉，大多数客户都是第一次听闻了咱网，所以对咱网的这个项目的确实性存在疑虑，他们觉得网站页面效果可以臆造出来，开商城是假，索骗钱财是真，他们的这种想法应该不是个别，我觉得应该要在有一定威信力的查询网站支撑下，首先令客户信服项目的真实诚信度

**卖鞋销售年终总结范文7**

七月份，我队所定任务为原煤13万吨，5—1051巷起底更换皮带。预计到月底我队能生产原煤x万吨，5—1051巷起底已完成。下面将我队七月份工作进行如下总结：

一、生产指标及完成情况：

到月底我队能生产原煤x万吨，5—1051巷起底已完成，5—1051巷皮带机头能安装完成。

二、各小排安全、出勤情况及排名：

出勤率76%；共得工分100268分，扣分5640分，得分94628；7月二日早班工作面偏帮大扣2分；7月3日早班下班机组停在前半刀顶板破碎处扣2分；7月4日早班9#架处回采哑铃销子坏槽子错口，正巷丢铁鞋一块扣5分；7月5日早班68#架十字头拉坏，51#架处通讯线挤破扣5分；7月6日早班2、3#架前梁不接顶，回采大链有2个掉头刮板扣2分；7月x日夜班副巷丢小梁一块扣2分；7月16日机头封口柱内网破，有一根帮锚未卸扣2分；7月19日夜班1、2#架间网挂破，50—70#架采高高扣2分；7月25日中班浇灌处第一块模型未支好，底部鼓起扣2分；得分76分；三小排共割煤57刀，查出隐患65条，全部处理；出勤率78%；共得工分1x850分，扣分8190，得分106660分。7月3日夜班工作面支架部分倾斜未靠正扣2分；7月5日夜班坏护帮板一块扣2分；7月8日夜班正巷封口柱滞后一排扣2分；7月10日夜班坏舌板一块扣2分；7月12日中班\*\*不认真检查皮带头子造成班中断带扣2分；7月20日中班5—1051巷安单轨吊，螺丝没上紧造成单轨吊掉道扣10分；7月22日早班机组后滚筒少一个截齿扣2分，7月23日早班副巷单轨吊座2个没有卸口扣2分；7月25日早班83、78、79#架上无网，工作面\*整度差扣2分；7月28日早班工作面支架不直扣2分；得分72分；检修排7月3日检修班没按规定悬挂数瓦检测仪、氧气检测仪扣5分；7月7日用皮带拉管子扣5分；7月10日检修质量低影响生产扣5分；7月12日检修皮带不认真，皮带断扣5分；7月18日至7月20日连续三天没有完成挂电缆任务扣5分；得分75分。

综合排名：第一名：一小排；第二名：二小排；第三名：检修排；第四名：三小排。

三、综合评价：

本月我队按计划生产原煤x万吨，5—1051巷起底完成，5—1051皮带机头安装预计完成，但是在起底期间，仍存在着质量问题和返工情况，需要我们在抓工程质量上下功夫。

我队在工作中存在的问题还很多，比如说单轨吊螺丝没上紧，支架倾斜，没按规定悬挂数瓦检测仪、氧气检测仪等诸多问题。这充分反映出职工在规范操作上、细节问题上、思想上、队干在业务管理等方面存在着问题。可是我们通过\*\*的指导，队干的抓安全、抓质量、抓考核、抓落实等方法，有效地克服了这些困难。在八月份的生产中，我们一定要加强小队长的管理，配合我矿抓好副队长的跟班，一步一个脚印地把工作干好，遇到问题，及时制定\*\*并严格落实。遇到内部解决不了的问题及时向相关科室汇报，对小队长要从严从细考核。在对职工的手指口述上继续深化，让手指口述落实到现场，真正从安全和质量标准化上对所有职工抓起。认真贯彻执行科室下发的相关规定，切实做到让我队在管理上有新的局面。

八月份，我队面临5—103工作面的末采，5—105工作面的安装，这使我们不得不更进一步加强管理。为使我队现场质量标准化水\*、职工规范操作上有所提高，让我队在工程质量管理上有新的局面，全面实现我队安全生产的目标，我队做出八月份工作计划如下：

一、生产指标：

生产原煤13万吨，共割煤169刀，推进136米。每个小排万吨，割煤57刀，推进46米。

二、重点工程：

5—1052巷，采区轨道巷钉道安装绞车，5—1051巷安装皮带。

三、重点工作：

本月我队以狠抓职工三违、工作面质量标准化、工程质量为重点，以从严从细考核班组长、副队长为立足点。着重从以下几方面进行落实考核：

1、狠抓采煤期间的安全与质量

（1）做好职工采煤期间的安全教育工作，将安全生产\*\*措施向职工贯彻签字，对《5—103综采工作面作业规程》进行贯彻考试。切实做好5—103工作面的生产工作。教育职工牢固树立“今天我遵章，今天我安全”的安全工作理念，真正让职工把生命看的至高无上。

（2）严格按矿规定程序召开好班前会、周一安全例会、周三理论学习会。开好现场交底会、班中会、班后会，对没处理完的、现场排除的安全隐患，确保先安全后生产，不安全不生产；开好班后会，让职工每次下班后就能知道自己本班所得所失。真正做到日清日结。

（3）当班所干的工程，干一项达标一项。在生产期间，安全与质量标准化是重中之重，任何时候都必须保证现场保持动态达标，副队长必须严格把关落实，抓好全过程的安全管理和细节的管理。

2、做好工作面的动态达标。

八月份，我们将严格按规程、措施施工每一个环节，如现场条件发生变化时，及时制定相应的补充规程及措施；加强现场管理，抽查各工种人员手指口述并现场进行帮教，让他们学标、惯标、达标。真正让工作面质量达到标准化，检查达到动态达标化。

3、对\*\*汇编进行逐步学习，并根据队实际情况及矿相关要求，建立、汇编新\*\*。

严格按照\*\*进行管理，保证\*\*的真正落实。认真执行“你不落实\*\*，\*\*就落实你”的工作做法。

4、引深职工手指口述的培训。

继续严格坚持班前会\*\*十个人、交底会\*\*三个人、班后会\*\*五个人的方式来对每一位职工把关，让他们知道手指口述的重要性和队委、矿\*\*抓手指口述的决心。

5、紧抓职工的出勤。

在出勤上，对旷工人员，我们严格按\*\*执行，决不徇私情。

6、抓好5—103工作面的末采和5—105安装工作，制定好相关措施并贯彻到位，一切工程严格按照措施执行。

并及时制定工程质量验收表及相关验收标准。

7、明确队干分工：由刘队长和姚世\*主管5—105工作面；

由马\*和李悦喜主管5—103工作面。

三、加强培训，提高职工素质

坚持优良的每日一题、每周一课、每月一考传统。重点对工作面作业规程、安全规程、必知必会、手指口述等进行学习，争取让每一个工人做到手指口述合格。

提高职工素质，是实现安全生产的有效途径。结合我队实际情况，我们制定了详细的教育培训计划，加强教育培训。在安全教育培训上，注意引导职工从思想上，行为上提高\*\*不安全因素能力。

在教育内容上，突出抓好职工“安全第一”的意识，突出提高职工“我要安全”的觉悟，突出掌握“我会安全”的技能，突出履行“我管安全”的责任，突出完成“我保安全”的任务。

副队长对各班组进行质量验收，在每班班后会上公开考核，对造成质量问题的责任人，按责任大小给予相应的经济处罚。

在班后会上针对“日清日结”考核表中出现的问题进行专项培训，使职工在逐步的培训当中达到“日学日高”。

四、采取的主要措施：

1、队内\*\*的会议一次不参加罚50元，副队长、小队长不参加罚100元。

副队长查出的个人三违一次扣本人200分，有关单位查出的三违人员，队内再对其进行罚款3倍的处罚，并连责副队长、小队长各100元。副队长、小队长违章指挥一次罚500元。

2、全队工人出勤达26个以上者，给予1500元的出勤奖。

3、小队经考核（严格执行班组考核表）排名第一的给予小队3000分的奖励，最后一名对本小队罚1000分；

副队长经考核（严格执行副队长考核\*\*）排名第一的给予副队长500元的奖励。

4、副队长考核不认真检查验收，查出一条罚50元，若\*\*出三条以上的，副队长当日没工。

副队长认真填写验收表，对本班的出勤、工程质量、材料管理、规范操作、产量进度负责全面验收，并认真核对不得随意涂改。当班验收表上如有漏洞或失误时，由当事人写出申请，队长及当班副队长、小队长签字后进行更改（超过三天后果自负）。现场交\*\*必须是双人汇报，不汇报当日无工。（其它方面执行副队长岗位责任制、验收\*\*）

5、所有职工请假以假条为准，否则视为旷工。

6、小队长批假权限为一天。

7、坚持队干跟班。

跟班期间必须处理实质性问题，坚持与工人同上同下。队内必须24小时有人（保证有一名队干）值班，及时了解工作面的情况，对于急需的生产工具或制约生产的突发问题，及时反馈相关单位，迅速解决，不能影响生产。

8、对副队长、小队长工资从隐患条数方面进行严格考核。

副队长、小队长每班最少查三条隐患，所查隐患必须处理，处理不了的及时汇报，对既不处理又不汇报的一条处罚200元，少一条罚款100元。副队长、小队长出井后及时填写隐患台账，每天所有人填的隐患不能重复。月底根据隐患条数、轻重程度对其进行适当奖励。

以上就是我队七月份的工作总结与八月份的工作计划。其中难免有想的不周到的地方，望\*\*批评指正并提出宝贵建议，以便于我队在以后的工作中逐步改进。

**卖鞋销售年终总结范文8**

尊敬的领导：

您好!在鞋柜工作差不多快一个多月了。在这将近两个月里我从中学会了很多的东西。以前我对鞋店没有什么了解的，连鞋子的型体都不知道在那里的。在着一个月中我学会了很多很多的东西，虽然开始我们的业绩不是很理想还经常出错浪费了很多时间和精力，我们只能在错误中成长不段的学习，不段的培养自己在各方面的知识和技能尽快的让我们的销售提升上去。我虽然不是最好的但一定会做得更好。相信通过我们大家共同的努力一定会做到。

在鞋柜工作让我感受大家庭的温暖，同事之间的团结。店与店之间的互助。同时也让明白买鞋子也是那样的有意义，让我从中学到了销售的方法。了解顾客心理所需求的从而来销售鞋子。销售鞋子首先从鞋的优点说起，这款鞋的优点不同于其它鞋的优点。用我们鞋子所在的优点来吸引顾客。在工作中我学会了管理，一个门店要注意的问题，比如说，店面的清洁卫生，员工的仪容仪表，卖场和仓库的陈列，还有销售的口语。POS和DPOS我们都会操作了一些店面的事情我们现在都会了。大家都很积极的工作。

在这上班作为一名新的成员，我还要努力的学习，积累工作经验。这段时间的工作虽然可以看到有一点进步但是还不能达到一个专业销售人员的程度。从中让我明白了这样的一个道理;对于一个销售好的零店来说是要有一个专业的管理者，要有良好的管理制度，用心去观察用心去与顾客交流。

严格遵守公司的规章制度。做事首先从公司的利益出发。，及时将公司的信息传达给每一位员工。随时保持着一个良好的心态，不能把情绪带到工作中来。团结好店内员工，充分调动和发挥自己和大家的积极性，发挥特长，搞好团结发挥出强大的团体力量。了解同行的销售信息，了解顾客购物的心里。做到细而快。使工作具有针对性从而增加我们的销售。销售靠周到细致的服务去吸引顾客，主动，热情，耐心，周到，店面每天的清洁卫生很重要，能，为顾客营造一个良好的购物环境。积极主动的为顾客服务;尽可能的满足顾客的需求。并发自内心的微笑和礼貌用语。让顾客满意的离开本店。

**卖鞋销售年终总结范文9**

回首20xx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级\*\*的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们XXX全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

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\*\*。 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\*\*”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\*\*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\*\*过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，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.\*\*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。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不\*\*的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

鞋子销售工作总结3篇（扩展4）

——销售工作总结

【荐】销售工作总结

**卖鞋销售年终总结范文10**

回首20xx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxX全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

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。

面对明年的工作，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。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**卖鞋销售年终总结范文11**

本人工作要素（负责哪些工作）：

1.市场业务处理工作（沈阳、广州、大庆、\*\*\*\*、温州、秦皇岛、江阴、昆明）。

2.售后问题解答、处理及售后流程制定，返厂产品的评审、维修交接，在erp中退货退款处理工作，售后费用报支处理分摊工作。

3.与公司各部门进行有效沟通，对交货期产品直接跟踪。并将市场反馈的各类信息进行汇总整理，转递到相关部门

4.对业务新同事的培训指导工作，对新产品的熟悉了解工作。

5.江苏展厅来客产品介绍工作，江苏客户日常送货、收款工作。

6.根据发货周期及时开据检疫证书。

7.协助营销总监制定销售\*\*、促销方案、进行系统性销售分析。

8.其它\*\*交办事项。

工作履行情况（工作做得怎样，存在哪些问题，发生过哪些失误？）：

1.常因临时事件把工作计划打乱。

2.售后到厂维修产品处理不及时（要求为48小时内处理）。

3.业务订单处理速度有待提高。

4.有1件定制件做错现象。（已转售处理）

5.开据检疫证书不及时。

6.销售分析有待进一步纵深化系统化的分析。

系统报表统计操作需要进一步熟练掌握。

对兄弟部门工作建议：

财务部：1.提高对帐、核准发货单的及时性有待改进，建议专人专项负责。

2.成品库存帐物相符程度需要改进。

3.建议\*\*打款账户转到江苏财务部。

行政部：1. 建议公司每年\*\*一两次集体活动。（如团队协作培训、旅游等）

2. 建议公司改进食堂的卫生条件、伙食标准。

3. 丰富员工业余生活。

4. 增加专业培训课程。

营销部：1. 加强售后队伍建设，增设相应的专业培训。

2. \*\*针对缺货现象的专题会议和专门加急小组。

3. 将营销工作推出厂门，走向市场。

采购部： 无

技术部：定制图纸能在9个工作小时内结束。

生产部：在缺货回复交期的时候希望确实是经过核实最短的时间。

品管部：1.对营销部反馈的质量问题不能只停留在书面回复上，建议主动联系客户解决，例如31070-02事件。

2.存在明显质量问题的成品出厂，质检人员要负连带责任。

自我评定： □满意 □较满意 □一般 □不满意

对公司的建议：

1.公司要建立人才储备库，要有时刻准备另新开一个公司的人才储备量。目前有许多岗位是一岗一人制，此极不利于公司的长远发展。

2.公司应建立紧急预\*\*案。（例如自然灾害、公司高层有突发事件，公司如何运营。）

3.建立公司广告宣传后的运营预案。（至少要有三种以上设想）

4.公司是否考虑在北方建立分公司的设想。（南方产品毕竟很难适应北方的气候）

5.建立公司滞销产品的处理方案，设立评审处理小组。（不能靠个人决策）

6.公司自XX年以来一直存在发货缺货现象，公司能否考虑划出10％的生产能力设立缺货加急生产小组，把缺货产品的交货期缩短到25天以内。

xx年计划及个人奋斗目标：

个人目标与公司目标是\*\*的。每个人都会有压力、有需求，实现自己的个人目标，这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要建分厂、要上市……，只有上下\*\*起来，步调一致，才能往前走。

xx年公司将在\*\*做广告宣传，我们不能再像XX年以前那样对于营销还只停留在公司内部的单据处理、催发货、售后到厂维修原始工作上。我重新梳理目前工作内容，让业务工作走出厂门、冲向市场。我将重新定位自己，有句话说得好，“不参加培训的人不能当经理，不会培训人的人当不了大经理。” 每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。每一个销售经理在面对销售部员工时，首先是\*\*，有义务有责任让\*\*开心的工作，要理解人性；不要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长；要努力培养\*\*，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它；要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

拿破仑·希尔曾经说过，“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这一点点区别决定了二十年后两个人生活的巨大差异。”因为你没有网络，所以你要比别人更勤奋，才可能赶超别人。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？

借用我们营销总监的话来表达我xx年的目标：xx新年新气象、我辈时刻准备打硬战。

**卖鞋销售年终总结范文12**

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

1、目标：

经过月初分析总结，锁定XX森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家\*\*\*、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等，

2、经过：

个体户里面曾经的光辉人物们XX建材市场个体户，20xx年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的XX汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“

上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，XX—XX年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的XX展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结：

虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不\*\*其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让XX在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解XX，喜欢XX，购买拥有XX！XX年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

**卖鞋销售年终总结范文13**

一、20xx年的工作回顾

1、专业和业务知识的学习

通过跟随处长、经理一同拜访客户，公司安排的专业知识培训，以及自己的学习，从刚开始的不懂，不了解LED，慢慢掌握了一些LED知识和业务技巧，增强了业务能力和信心。

2、新发展的客户

一年来，从开始在处长、经理的带领下拜访客户，到后续的\*\*拜访客户，通过拜访客户，既加强了专业的学习，又发展了一些新的客户，共计：x家。

3、参加展会

参加了20xx年x月的广州展以及9月份的亚欧光电展。通过展会学习了公司的新产品知识，在展会上参观其他厂家的展柜，了解到新的LED元件以及产品的运用，竞争对手的状况，掌握到一些市场咨询和动态。

二、存在的问题和解决方案

1、存在的问题

①专业知识的欠缺，在产品运用方面不能给客户提供一些合理化的建议；

②业务技巧有待提高，说服客户下单的能力有所提升；

③个人的文化涵养有待巩固和提升。

2、解决方案

①加强专业知识的学习，多了解、关注LED方面的书刊、网站，关注LED行业的发展和动态；

②对于在拜访客户的过程中遇到的问题及时向研发人员请教，做到有问题必须要及时解决，不断摸索业务技能，多向公司\*\*请教；

③多关注、了解时事\*\*，提升自己的个人修养，做一个有内涵、有见解的业务。

**卖鞋销售年终总结范文14**

很多销售入行第一课就是学习如何写总结，每日的销售汇报要怎么写。

这点确实很重要，因为这是展示团队或者个人最好的方式，月度、季度、甚至年度的总结就是一份份成绩单，每天的汇报就是对一天工作的总结，同样非常重要。

但是还有很多的销售嫌麻烦，或者不会写，也不愿意问人。今天教大家每天的日报，每个时间节点的总结要怎么弄。

首先日报、工作汇报必须要包含照片，这个照片可以必须能够体现当日的工作的，对于每位外勤的工作人员而言非常重要。

有！我在销售这行已经摸爬滚打数年了，也使用过很多不同的软件，今天给大家推荐一个非常适合销售/销售团队使用的——马克水印相机。

为什么说适合销售/销售团队，原因有三，其中第三点正正解决销售总结、日报的难题。

一、适用于各种场景的销售水印，巡店能用、宣传能用、铺货也能用，一个就完美解决销售日常的拍照问题。

时间、地点都能自动获取，并且不可修改，并且还能自动上传到团队，拍照路线一目了然，有助于销售团队的战略制定。

二、免费的客户管理系统

轻量化的客户管理系统，最重要的是免费，并且能够处理日常的客户维系，对于后续的客户管理，非常有利。并且团队每个人拜访的客户、路线都非常清晰。

多种销售日志、汇报的模板，只需要将马克的图片加入进去马克的模板就可以生成一份日志、汇报，用于汇报每日工作已经绰绰有余了。

还有照片存储不占空间、自动整理日常照片、ai水印等等功能~未来马克也会持续做好产品，为更多的用户提供有价值的服务。

**卖鞋销售年终总结范文15**

回首20\_年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们\_\_\_全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

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。

面对明年的工作，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。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和-谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**卖鞋销售年终总结范文16**

在繁忙的工作中不知不觉就在销售部门做了半年有余，回顾这半年的工作历程，作为酒店销售人员在工作上取得了一定的成绩，基本上完成了酒店下达的任务，但也存在着不少的问题。

刚到销售部门时，对销售方面的只是不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在酒店以及部门、小组\*\*的帮助下，很快的了解到酒店销售的性质及其销售市场，作为一名销售部中的一员，深深地感觉到自己身兼重任，作为酒店的门面，酒店的窗口，自己的一言一行也同时\*\*了酒店的形象，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，还要广泛的了解整个销售市场的动态，走在市场的前沿，经过这半年来的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

为了更好地完成酒店的营销工作，实现双赢，特别正对这半年的销售工作，从四个方面进行总结：

一、酒店各部门的配合

在酒店工作三年有余，以前在前厅，可能接触的面没有目前这么广泛，只是班组与班组之间的摩擦、协调与配合，同一个部门，有同一个\*\*出面那还好解决一些，但现如今不一样。现在必须要和各个部门自行来进行协调，协调不了才回去找\*\*和组长，因为她们同为销售部门，同样有收拾不完的烂摊和杂事。

所以，只要是有客人有涉及到的营业范围也好，工作范围也好，都必须仅靠自己的一点私人情面，个人力量去解决。打个简单的比方说我的长包房客人xxx拖欠押金简单例子来说明，原本导致出现这种局面就不是我的原因，但就仅仅因为这是我介绍到酒店消费的客人，我拉进酒店有业务关系的客人。押金不足是挂的我的担保，所以基本等我发现客人在酒店已欠交押金后几乎很少有人问及到这间房的处理结果，更加别说是有一个建议。

有的也只会是一带而过，电话催我来跟进此事。跟进!我当然会跟进，一我不能催的次数过于多，过于急。

二我不能把与客户的这层友好关系撕破。所以我最多也只会定时定期的催促客人，实在是等到我不能再等了，这便才向部门同事，小组\*\*取经，经由同事xx××冒酒店高层\*\*和xxx前台收银员的身份配合最终游说客人交得押金。

其中还有前台收银xxx同事的配合对账。再此，我向所有关心我的，帮助我的同事及其\*\*表示感谢。从这例子可以看出酒店的整体性，目标性不是很特别一致。

二、营销工作的\*\*、责任方面

由于级别不够，协调不畅等等原因，造成很多事情都存在着给客人拖拉、缓慢的现象。上月xx的特殊销售，是每年最紧张，最激动人心的销售。虽然我今年在此特殊销售时做得不是很出色，但有还是为内部公司的客户要求紧急送货，需要等级不一的5盒488xx、5盒328xx。由于当时本人和组长及其同事手上的票据非常有限，只有10张328xx需要至前台收银换5张488xx票据。

由于一些列的请示，开票，换票所耗费的时间。使得原本就非常忙碌的前台收银又更加忙碌从而缓慢了，然而事情的效率就变低更多。等换好xx再送至客人手上时，客人任由再怎么关照，心里还是会对你有小小的遗憾、甚至顾虑。

因为在他的眼里就只是酒店xx库房到他办公室的距离。这个距离是能够知道且明白的。所以在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为销售部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰地\*\*，希望是酒店下一部工作的重中之重。

三、酒店的管理推新

所谓营销为酒店的龙头，既为龙头，那么酒店的各种推新首要让酒店\*\*，相关部门\*\*知道，熟悉以外。也需要由销售人员去认知，去了解。我说的并不是文字类的解说，而是实质性的。

例如，推出新品新菜，可以提供一到两范文大全份给销售部试味，既可以方便销售人员介绍新品新菜，又可以有更多的人来为新品提出宝贵的意见。正所谓一个诸葛亮抵不过三个臭皮匠。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望各位\*\*，同仁能给于指正，我会予以极大的重视，并会及时改正、解决，最后住酒店生意越来越旺，越来越红火。

鞋子销售工作总结3篇（扩展9）

——销售工作总结

销售工作总结【精】

**卖鞋销售年终总结范文17**

在20xx上半年的时间里，对于各行各业都是一个大的总结，对于各门店的店长而言又有哪些收获的，以下是一位店长半年工作总结，请参考。

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚\*\*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，公司安排我接任围场宽广XX销售专柜店长一职，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\_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XX会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩XX月份总体任务

实际完成XX，完成任务的XX%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，XX月份和XX月份。完成任务的同时超额XX%，其他几个月均在XX左右，XX月份柜组导购离职XX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XX%，因XX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、促销活动

XX月份XX举行大型促销活动，XX连续XX天，总体任务XX但我们只完成了XX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XX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。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，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\*\*\*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，比如学生，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，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，\*常护理应注意些什么问题等等，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。

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，\_月份因超市过分的管理，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\_\_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，我记得有一条短信，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。

以上是我对20xx年上半年的工作总结！

**卖鞋销售年终总结范文18**

我是20xx年11月底进入公司，很珍视公司\*\*给予的机会，通过一个月来的努力，主要做了以下六个方面的工作

一、培训方面

xx年年11月27日——xx年年12月2日公司\*\*亲自主持培训，为检验培训成果，xx年年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我\*时一贯努力学习得以顺利通过。公司\*\*精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的!我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司\*\*的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识(公司的概况、公司人力资源\*\*、五粮液股份公司情况、xxx江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等)有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习!

二、人力资源管理方面

根据公司\*\*安排我对公司人力资源\*\*进行了简单创新：

1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》;

2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑;

3、酝酿人力资源管理\*\*;

4、推荐并录用公司\*面设计兼职人员苏凤。

三、办公室及后勤保障方面

1、根据公司\*\*指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部(号码：69990998)与宽带(费用：上网不一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件)。交300元订金预订800(400)，7100xxx免费电话。

2、xx大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。

3、协助xx经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。

5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障(协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等)。

6、与王经理分工合作，往xxx、xx地区和xxxx区打招商电话。

四、例会方面

1、基本上每周末，公司\*\*亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是我在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司\*\*的意见很中肯，也确实有利于以后的营销工作;在我陷入营销困境中的时候，公司\*\*的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

五、xx六县区酒水市场情况

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司\*\*争取调研xx六县区酒水市场情况的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对xxxx区酒水市场情况有了一个初步了解。3、搜集的酒水商资料：xx29家、xx市26家、xx市35家、xx县41家、x县30家、x县37家(对原来的资料进行补充)。

六、回访xx六县区酒水商情况

1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4、有实力的酒水商(有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货)不多，基本上每个市场不到10家。

5、由于靠\*\*终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销;有人说可以先在他那里摆一部分货展销;还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

**卖鞋销售年终总结范文19**

在\_家具各位\*\*及各位同事的\*\*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\*\*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。

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XX，展望XX！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！

**卖鞋销售年终总结范文20**

我是今年2月21日进入xx公司的，回首半年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了跨行业发展的第一步。通过半年来的学习工作以及跟各位同事的相互沟通，让我从大家身上学到了不少的业务技巧和谈判能力。有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我会更好的在自己的岗位中独立成长起来。如今我已完全的容入到这个集体当中了，感谢大家在工作中给予的帮助。 现将20XX年的工作总结如下：

20XX年我的主要工作在A区和C区做市场开发。一共开发17个加盟店，各店首批回款分别是(XX\*\*\*\*\*、XX\*\*\*\*\* XX\*\*\*\*\*、X XX\*\*\*\*\*、XX\*\*\*\*\*、XX\*\*\*\*\*、XX\*\*\*\*\*)。总回款：171600元。通过这么长时间的工作积累，总体上对自己的成绩很不满意，主要体现在以下几点。

1、没能达到预期的目标。

2、对本行业的市场开发经验不够丰富，韧性能力和业务技巧没有得到突破，市场开发能力还有待加强。

3、前期对公司相关政策的理解还不够深入，如对售后服务、促销活动的具体操作等事项，导致不能及时解决客户提出的问题。

4、在谈判上表现得不够强势，对自己现有的市场区域以及公司产品没有足够的信心。

原因分析及经验总结：

1、工作中没能达到预期的成果。主要是对本行业市场的了解不够深入，对产品知识掌握得太浅，不能十分清晰的向客户解释，对于一些棘手的问题不能快速拿出一个很好的解决方法，导致客户对我们失去信心，印象不好，影响后期回访。接下来要加强对区域市场的了解，及时关注行业动态，拓展知识面。

2、前期工作缺乏信心。因为之前没有去想客户后期的维护问题，等到真正把客户开发出来以后，发现后期操作很吃力。主要是对后期维护、促销活动等这一块没有深入了解，导致不能很好的为客户服务，以至于客户失去信心，同时自身也会失去信心受影响。

3、加盟政策。争取厂家更大的支持，比如在物料、店内外广告宣传等一些可以协助加盟店提升店面形象的资源。这样我们在跟客户谈判是时跟其他品牌相比就会有很大的优势，有利于谈判的达成。

4、客户拜访。一是陌生拜访客户时太过于盲目，撒网式的拜访，没有目的性。只有有目的性的去跟踪拜访，对于拜访过的客户，先预约再去拜访。这样才会有更好的效果。二是没有及时回访意向客户。对于那些电话到公司来咨询的客户，应该及时的上门回访，展示我公司的产品给他们看，这样有助于达成协议。

5、开发重点。开发客户应该以新店，或产品比较单一的店为主。在县城有3个或3个以上牌子的店，在当地基本上算是比较有实力的店了。这类店的店主一般很难接受新品牌。而新店或产品单一的店，对新品牌感兴趣主要是：一是找不到有影响力、支持力度大的牌子;二是有点影响力的牌子看不上这类店;三是店主没有能力来做大牌

子;四是店主有能力但在当地很多牌子都有了，所以拿不定主意要加盟哪个牌子。这类客户更加容易接受新品牌，更需要代理商的扶持;因此能把这些户扶持起来，客户忠诚度就会比较高。

7、要善于制造口碑，加强后期服务。目前我们的新加盟店有很多家都是出国留学网客户转介绍的，而且成功率非常高。因此只要我们把现有的加盟店服务好了，口碑自然会传播开来，这样就会有更多的店家找上门来。届时公我们跟他店家谈条件也会占有很大的主动权，同时也把我们的产品放在了一个更高的位置。

20XX工作计划:

1、规划好自己的区域市场，挖掘本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料，兴趣爱好，家庭情况等来挖掘客户需求，投其所好。这样才能更好的服务客户。

2、把握好重点客户与次要客户的轻重缓急，合理处理自己的业务时间，提高工作效率。

3、要及时了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇做好充足的准备，让自己永远都比别人更快一步。

4、客户开发与维护：我认为攻克客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收获。等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

**卖鞋销售年终总结范文21**

20xx年第四季度，在公司\*\*的正确\*\*下，在公司各部门的大力\*\*与配合下，管理处全体员工态度一致，认真落实工作职责，规范服务要求，坚持“以人为本，用心服务。服务理念，工作开展顺利，但也存在一些不足，结合管理处的实际情况，针对管理处存在的问题，第四季度工作总结如下。

一、基本信息

1、管理处共有员工65人，其中主管1人，副主管1人，警卫队长1人，警卫副队长1人，服务管理员6人，维修组长1人，维修人员7人，警卫人员35人（含班长），保洁组长1人，保洁人员11人。

2、街区内商户38家，临时建筑6家，B区32家；19户住房开放；7栋还没开，10栋还没开。小区有710户；692栋房屋；（入住630户；62间空房）；有18家商店（13家经营；不操作5个房间）。

二、日常工作

1、管理处定期召开安全生产会议，对辖区安全生产进行15次\*\*检查，督促商家整改15次，现已全部整改完毕。定期召开安全生产例会，跟踪业务安全和消防检查12次，\*\*卫生保洁10次。

2、管理办公室利用晨会及时传达公司安全生产文件，要求员工了解和掌握基本安全知识，提高工作和生活中的安全意识

3、管理处严格执行日常三级检查\*\*，对各项工作进行日常管理、\*\*和指导，对现场发现的问题进行整改。

4、对商户进行4次辖区安全生产\*\*检查，对日常管理中存在安全隐患的商户发出12次整改通知。我督促商家整改了12次，现在都整改了。10个安全提示。

5、公司\*\*深入管理办公室指导安全生产检查工作10次

6、在街区悬挂4个安全生产标语并执行。加强安全基础，促进安全发展。安全宣传，得到了正面回应。

7、认真落实整改公司安委会第三季度检查中指出的存在问题，\*\*管理处全体人员开展7次安全生产隐患排查专项整治行动

第三，安全注意事项

1、举报打架斗殴2起，盗窃1起，交通事故1起，破坏公共设施1起，火灾1起（及时扑灭），事迹3起。

2、消防安全检查，公共消防设施、设备每月一次，每周一次，小检查，检查出问题及时通知整改。

3、积极协助管理处做好安全生产工作，并强调落实安全生产要求和任务。指导警卫夜间检查岗位24次，\*\*训练和\*\*防爆军事演习24次，对队员失职处罚4次。过夜停车费120元。

4、为了确保押运队员的安全，加强安全防范，管理处加强了中夜班的巡逻，要求队员在巡逻时穿防刺服，手持防暴棍。

5、对辖区内的设施设备进行不间断的安全检查；

6、检查各岗位，纠正工作中存在的问题；

7、\*\*规范外来车辆，要求在指定地点停放，确保道路畅通，无事故发生；

8、\*\*死角增加签到检查表，每2小时检查一次，要求\*\*人员执行门卫检查和点名\*\*。

四、维修工作

1、设施设备保养3次，每周检查一次，办理业主、商家报修30份，装修一天检查一次，共检查63次，第四季度维修组上班参加98次；

2、加强业主商铺的装修管理，每天对装修户进行检查，确保小区内业主和商家在装修时不破坏房屋主体结构；

3、修理和更换街区内的路灯；

4、随时跟进落实地基下沉业务；

5、检查小区内房屋的渗水情况；

5、维修和维护公共设施和设备。

清洁工作

1、绿化保洁完成辖区内喷药3次，商户周边绿化带修剪，垃圾桶、招牌、卫生死角、绿化安全隐患全面整改8次，达到预期效果；

2、根据工作计划进行日常清洁和垃圾\*\*；

3、每周\*\*一次清理垃圾桶，清理绿化带内的白色垃圾，修剪枯枝落叶。

4、配合公司完成重大节日相关活动和重大接待任务的清理；

5、每月清理一次空置房屋，以保持空置房屋无杂物和蜘蛛网。

**卖鞋销售年终总结范文22**

转眼间8月的时间就即将向我们告别了，回顾这一个月来的工作和收获，我认为自己是有不错的提升的。在8月里，我一直在销售中反思自己，考虑工作中还有哪些没有做好，没有让客户满意的地方。总结下来，我也从自己过去的表现中认识到了许多个人的问题和不足。为此，在工作方面一边改正，一边摸索向前的道路，因此收获了许多的经验和技巧。让自身的工作也顺利得到了长进。

8月里，我主要在将重心放在老客户身上，并集中精力为“七夕”的节日和活动宣传并做好活动准备。同时在工作方面，我也积极听从领导安排，对工作进行了许多完善和调整，进一步的巩固了与老客户的交流，并借助老客户们的群体发掘了不少新客户，并在工作中取得了不少满意评价。

总结而言，我在本月的工作中巩固了自身现有的基础，并对自身进行了总结和改进，加深了与客户之间的联系，累积了更多的经验，对市场的情况也了解的更加深刻清晰。让自身整体的销售工作水平有了较大的提升。

但是，对比其他同事的工作表现而言，我也清楚自己有许多的问题，尤其是对xx产品了解的知识不够活用这一方面。这常常让我在开发新客户的时候遇到许多困难，甚至被客户评判为“不专业”。对此，我深感惭愧。

为此，针对接下来一个月的工作，我大概做工作方向计划如下：

一、加强自我学习扩展

通过自己的工作，我更清楚的认识到想要做好销售的工作，仅仅掌握自家产品的知识是完全不够的。为了能让客户深入的了解产品，并能通过对比认识到我们产品的优势，我不仅要知道自家产品的信息，更要知道和市场上同类型产品对比的情况，要善于运用产品的优势，让客户产生购买欲望。

二、提高服务意识

作为销售，此次“七夕”的活动让我意识到自己应该多多加强和客户的联系。不仅仅是活动前后，平时的时候也一定要多多沟通，了解客户的需求，才能在工作中投其所好的提高自我。

如今，新一个月即将开始，我也不能放松自己，我会在今后更加抓紧每一次的机会，努力提高自己的成绩，成为一名真正出色的xxx销售，为公司创造更多优秀的成绩!

**卖鞋销售年终总结范文23**

自我从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作\*\*的带领和帮忙下，加之全科职工的鼎力协助，自我立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止xx年xx月xx日，xx年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自我的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的出库手续；

4、进取广泛收集市场信息并及时整理上报\*\*；

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章\*\*；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感；

7、完成\*\*交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自我在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自我的行为，几年来，在业务工作中，首先自我能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自我经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自我在接到\*\*安排的任务后，进取着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，经过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自我业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动进取，力求保质保量按时完成

工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对\*\*安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解\*\*意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的研究，\*\*指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天午时联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自我及时汇报\*\*并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节俭了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自我了解详细情景后及时汇报\*\*并尽快寄来有关资料，自我深知，此次招投标对我厂及自我至关重要，而自我因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自我深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情景及产品供货价格以为招标铺路，经过自我的不懈努力，在招标的过程中顺利经过资质审定、商务答辩和技术答辩，最终功夫不负有心人，最终我厂生产的YH5WS1750型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自我在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报\*\*及相关部门，在接到\*\*的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可\*\*的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自我在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排\*\*产品，经过自我对陕北区域的了解，\*\*的品种分为二类：

一是技术含量高、附加值大的产品，如35KV避雷器、35熔断器及限流式熔断器等等，此类产品售后服务存在问题；

二是10KV线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn