

最新颠倒王国教学反思 颠倒歌音乐教学反思 反思(汇总10篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

家装顾问工作总结 家装顾问的工作总结篇一

紧张、忙碌、丰盛、而又难忘的xx已经过去，充满期待的xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。

从xx年9月13日到城市人家到现在也有四个月时间了，回想起来时间过得还挺快的。想想刚来到城市人家的时候感觉自己没有进入状态，找不到方向，什么都不懂每天都不知道要做什么事，但是公司并没有放弃我，在公司领导的悉心关怀和指导及唐经理带领下，在魏主管的帮助下及各位公司同仁的大力支持和配合帮助下，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，从从刚开始的没有客户到现在客户不断增加，虽然付出的劳动没有得到相应的回报，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。

具备的技能：1平面设计技能2、网络推广技能3倾听，赞美，认同，模仿，须要大量学习装饰装修行业的相关知识，及网销的相关知识，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。

脚踏实地，

能够独立完成的工作：1、平面设计2、博客优化3、活动推广4、看不见摸不着的产品更是对网销人员要求甚高。所以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，认真对待，及时处理，不拖延、不误事、不敷衍。

存在的问题：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。

通过在城市人家工作的这段时间里，我突然感到自己身上的压力变大了，要想不被淘汰出局，要想最终成为一名合格的专业家装顾问，但是我知道不是只会发发帖子就行的，更要努力地提高自身的业务素质、理论水平、创新能力等。

家装顾问工作总结 家装顾问的工作总结篇二

我是今年九月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了xx[]在没有来xx工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这三个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对xx的文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

这三个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法□xx本公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，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，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，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！我将不断总结与反省，不断鞭策自己并充实能量，提高自身设计与业务水平，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！

目标：加强家装设计专业的学习与研究，了解本行业市场信息，从而顺利实现从市场部向设计部过度。

设计师是我一直的梦想，成为精英设计师更是以后的奋斗目标，作为实习设计师，能否成为合格的家装设计师，首先要有扎实的专业知识以及良好的业务水平，专业知识主要是靠平时的积累，包括施工工艺，材料等，知己知彼百战不殆，只有扎实的专业功底，对于设计师来说才能更加得心应手。

好的业务水平同时也是一个合格设计师必备的基本功，一个

好的设计师不光设计能力要好，更重要的是要有出色的沟通能力，所以在没有转成设计师之前，还需在市场部好好锻炼。

具体表现在以下几个方面：

1、俗话说，“三人行，必有我师焉”在空余时间，与同行之间进行沟通，从而更好的了解沟通技巧以及获得更多的客户信息。

2、通过对设计师、工长、监理的沟通与学习，已达到对材料、施工工艺等专业知识的深入了解。

3、一个成功者的成功不在于8小时之内在干什么，而在于8小时之外的时间在做什么，通过空余的时间不断学习，不断充电，这样才能使自己永远立于不败之地。

2%的引导+98%的个人努力=合格的设计师在学习工作中，遇到不懂的地方及时去请教设计师，过硬的绘图功底是靠炼出来的，而不是看出来的，所以在空余时间要努力画图，扎实基本功。

营销学里讲过这样一段话，思路决定一个的出路，心志决定一个人的动态行为可以看出一个为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。

20xx年的号角已经吹响，对于市场部的我们来说一定要知道，市场部人员的任务永远是“只有逗号，没有句号”如何获得更多的、更有效的客户，如何在市场饱和的情况下争取到更多的准客户，这些问题对于我们每一个业务员都是一个考验，面对如火如荼的市场，面对竞争激烈的对手，我希望，大家可以而自信的向同行说“我们在路上”。

家装顾问工作总结 家装顾问的工作总结篇三

转眼间，我来到4s店已经三个月了。这期间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每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。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点:

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，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。

20xx年工作计划

1. 继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握汽车业的发展方向。
2. 与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解江淮车，并能亲身体验。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。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成o类来接待，就这样我才比其他人多一个o类，多一个o类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。
3. 努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。
4. 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。
5. 在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。
6. 在工作中做到，胜骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。
7. 意识上，无论在销售还是汽车产品知识的学习上，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，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

每日工作

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。
2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。
3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息。
4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正。
5. 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

每周工作

1. 查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。
2. 查看自己的任务完成了多少，还差多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务

1. 总结当月的客户成交交量，客户战败原因。
2. 总结当月自己的过失和做的比较好的地方。
3. 制定下个月自己给自己的任务和工作计划。

家装顾问工作总结 家装顾问的工作总结篇四

顾问是一个职位，泛指在某件事情的认知上达到专家程度的人，他们可以提供顾问服务，顾问提供的意见以独立、中立为首要。今天本站小编给大家整理了家装顾问年终工作总结，希望对大家有所帮助。

我是今年九月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了，在没有来工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这三个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

这三个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法，本公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，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，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，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！我将不断总结与反省，不断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！

感激领导数月来的指导和栽培，在上一年工作和生活中，获得了一生受用的宝贵财富“思考力”，我开始了为一生去思考去规划，在我看来这就是xx年最大的成就。

xx年，胜达武装了思维，强化了对自己和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到希望的同时也建立了自信。

在公司这段时间，在工作中不断修练自己，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自己的。所以，我的工作和生活都突然有了转变。从疲惫的强制性的“思绪”到随心的使用“思考”去发现问题，解决问题。正视生活中的问题就是正视生命的提问。所以我更热爱生活享受生命。

这几个月，我还明确了要以“身体健康，家庭和睦，修增智慧，和谐共赢”为生命导向。然而在来公司之前我一直都以赚钱回家给爹妈长脸为人生最大的目标。在人生态度上更又上升了一个格局。

我还深刻认识到一定要与身边有前途的有志之士结盟，身边的同事朋友就是我未来最好的社会资源，有前途的朋友远比有钱的朋友更重要。真正能成就我的正是他们。我可以不优秀，只要我的朋友每个人在共同成长的道路上都比我更优秀我就成功了。把力量和方向都集中在一起，组织成钢筋铁网

无懈可击。

这些是我在居众收获到的智慧。

xx年9月21日有幸能加入居众装饰，追随严主管至今。居众是我接触到最适合发展的一家工作单位。这几个月来，业绩虽然并不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处，合作并进。学到了业务拓展技能，运用各种渠道。也相应的进行了实践。也对居众装饰的文化，使命有了深刻的共鸣。对家装行业有了初步的认识。

介入居众是我第一次进行完全业务性工作，相比较销售型业务工作居众更适合我。因为我的优势在于团队组建和操作中的协调统一，还有人脉拓展以及对心态的把握带动。所以，我更适合生存在团队之中。我们的“扒皮会”已经让部分同事和我个人有所进步了。

现在的业绩远不如其他同事那么卓越。但我有信心做到更好。现在也有若干楼盘正在沟通中，期待可以更深一步的交流合作。创造更多的业绩。

在业务上，电话营销是我的弱势，很多客户都是因为专业知识和语言沟通不到位而在电话里流失掉。语言是我需要加强的地方。在面对客户的拒绝时我的心态会受到影响，这也是要加强的地方。

在团队中，我还要继续改正的毛病还有很多，比如经常打断别人的谈话不顾及别人的感受，过于霸气外露容易起冲突，过度表现自我不谦虚等等。

对这个行业到现在也是认识初浅，还有很多需要去学习的方。在电话沟通中让双方都有所收获才是最佳的状态。针对市场上的工艺，做法，居众本公司的工艺，产品了解还远远不够。这些需要去学习。

公司的制度，运作，文化，都非常适合我们。公正，公开，公平。每个人都有机会，只要勇于把握。

对生命的思考是不能停歇的。对工作的总结是不能疏忽的。

在过去的一年里，进步和碰壁总是相伴一路的，庆幸的是能遇到严雪，遇到这帮兄弟姐妹。

紧张、忙碌、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。

从20xx年9月13日到城市人家到现在也有四个月时间了，回想起来时间过得还挺快的。想想刚来到城市人家的时候感觉自己没有进入状态，找不到方向，什么都不懂 每天都不知道要做些什么事，但是公司并没有放弃我，在公司领导的悉心关怀和指导及唐经理带领下，在魏主管的帮助下及各位公司同仁的大力支持和配合帮助下，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，从从刚开始的没有客户到现在客户不断增加，虽然付出的劳动没有得到相应的回报，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。

具备的技能：1平面设计技能 2、网络推广技能 3倾听，赞美，认同，模仿， 须要大量学习装饰装修行业的相关知识，及网络营销的相关知识，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。

脚踏实地，

能够独立完成的工作：1、平面设计 2、博客优化 3、活动推

广 4、看不见摸不着的产品更是对网销人员要求甚高。所以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，认真对待，及时处理，不拖延、不误事、不敷衍。

存在的问题：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。

通过在城市人家工作的这段时间里，我突然感到自己身上的压力变大了，要想不被淘汰出局，要想最终成为一名合格的专业家装顾问，但是我知道不是只会发发帖子就行的，更要努力地提高自身的业务素质、理论水平、创新能力等。

家装顾问工作总结 家装顾问的工作总结篇五

转眼间，我来到4s店已经x个月了。这期间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这三个月时间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的三个月时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够的，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售

员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每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。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，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。

下个月工作计划

1. 继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握汽车业的发展方向。
2. 与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的意向客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解江淮车，并能亲身体验。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。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成o类来接待，就这样我才比其他人多一个o类，多一个o类就多一个机会。对客户做到每周至少三次的回访。

3. 努力完成现定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅要努力完成公司的任务，同事也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4. 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5. 在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6. 在工作中做到，胜骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

7. 意识上，无论在销售还是汽车产品知识的学习上，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，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

每日工作

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。

2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。

3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息。

4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的，是否需要改正。

1. 查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。

2. 查看自己的任务完成了多少，还差多少量。下周给自己多少任务。

家装顾问工作总结 家装顾问的工作总结篇六

我是今年九月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了xx[]在没有来xx工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这三个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对xx的文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

这三个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法[]xx本公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，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，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，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！我将不断总结与反省，不断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！

家装顾问工作总结 家装顾问的工作总结篇七

我是今年九月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了xx。在没有来xx工作以前，我是没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这三个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对xx的文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

这三个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法。xx本公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

总下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻

炼自身的设计水平，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，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，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！我将不断总结与反省，不断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！

目标：加强家装设计专业的学习与研究，了解本行业市场信息，从而顺利实现从市场部向设计部过度。

设计师是我一直的梦想，成为精英设计师更是以后的奋斗目标，作为实习设计师，能否成为合格的家装设计师，首先要有扎实的专业知识以及良好的业务水平，专业知识主要是靠平时的积累，包括施工工艺，材料等，知己知彼百战不殆，只有扎实的专业功底，对于设计师来说才能更加得心应手。

好的业务水平同时也是一个合格设计师必备的基本功，一个好的设计师不光设计能力要好，更重要的是要有出色的沟通能力，所以在没有转成设计师之前，还需在市场部好好锻炼。

具体表现在以下几个方面：

- 1、俗话说，“三人行，必有我师焉”在空余时间，与同行之间进行沟通，从而更好的了解沟通技巧以及获得更多的客户信息。
- 2、通过对设计师、工长、监理的沟通与学习，已达到对材料、施工工艺等专业知识的深入了解。
- 3、一个成功者的成功不在于8小时之内在干什么，而在于8小

时之外的时间在做什么，通过空余的时间不断学习，不断充电，这样才能使自己永远立于不败之地。

2%的'引导+98%的个人努力=合格的设计师在学习工作中，遇到不懂的地方及时去请教设计师，过硬的绘图功底是靠炼出来的，而不是看出来的，所以在空余时间要努力画图，扎实基本功。

营销学里讲过这样一段话，思路决定一个的出路，心志决定一个人的动态行为可以看出一个为人处事的风格，勤奋能给一个人带来财富。

20xx年的号角已经吹响，对于市场部的我们来说一定要知道，市场部人员的任务永远是“只有逗号，没有句号”如何获得更多的、更有效的客户，如何在市场饱和的情况下争取到更多的准客户，这些问题对于我们每一个业务员都是一个考验，面对如火如荼的市场，面对竞争激烈的对手，我希望，大家可以而自信的向同行说“我们在路上”。

家装顾问工作总结 家装顾问的工作总结篇八

早就想总结一下了，也许一直没有进步就是因为没有停下来思考总结。

我也算是完整的经历了一个健身房的销售过程吧，试着写一写总结，给这段工作画个句号吧。从这份工作里边得到一些什么教训。

健身房的会籍销售工作从预售开始，怎么样做好预售呢？

首先给自己起一个容易被人记住的代号，以后整个销售过程中就开始用这个代号跟客户打交道。宣传单页上不要简单的印上“会籍顾问某某某+电话”，事实证明这样很少会得到客户的电访的。一般宣传单页上都会有健身房的固定电话的，

客户有兴趣的一般都会打固定电话问的，所以我们要在单页上清楚的标明应该打电话给发单页给他的人。怎么办，根据我的经验，可以印上“特价咨询找+代号+电话”或者“开业优惠+代号+电话”，而且发给客人单页的时候一定要说“如果您有兴趣健身一定要找代号啊，要健身就找代号”，一定要把自己简单易记的代号反复强调，不要说健身找我什么的，客人记不住你的名字一切都白搭，然后跟客人说“如果有兴趣了解，可以打代号的电话”，然后把你的手机号在哪里指给客人看。

如果客户有兴趣，一定要千方百计的留下客户的电话和名字，一定要是全名，标注下来客人的大概年龄，还有体貌特征之类的，最好是能给客户拍照，或者是拍个合影都行，然后记录下日期，晚上回家以后一定要把客户的资料整理好，然后保存好，这些都是以后开始销售的财富。

方式很多，下上线下都有。扫楼，扫街，地铁口，微信，微博，58同城，赶集网，小区论坛，能用的就全给用上，注意一定要加上自己的代号和自己的口号，类似于“要健身找代号”“健身咨询就找代号”之类的，总之要用一个口号，然后在销售的过程中反复的强调，更狠一点可以在网上定做做一个文化衫，把口号和电话印到文化衫上，每天出去宣传的时候就穿在身上。出单比较多的是附近小区，然后是写字楼，然后是地铁站，所以留名单的重点要放在小区门口，写字楼。起得早一点，6点多吧，然后到小区门口蹲点，一直到晚上8点，把吃饭时间跟正常时间错开，这样做个两三天，然后改成9点多去守到晚上11点吧，接着蹲守几天，然后摸透人多的时间段。还是老原则，甭管是大爷大妈还是附近的小商小贩，每一个碰到的人都要把自己的代号打响，把自己的名片发足。上下班高峰就去地铁站写字楼接着留，慢慢电话不好留的时候接着去小区，在前期已经摸透的那个人多的时间段里继续蹲守。注意，留电话最好用自己的手机给他打过去，就是要保证客户留的电话是正确的，真实的，一定要确保这一点，可以有很多技巧，就不再说了。

留名单多少决定买单人数的多少，但是客户回访电话打得多少决定着客户在你手上买单的多少。客户回访很重要，所有销售都在留名单，客户不一定非要认可你，而且从留名单到开始卖卡，中间还有一段时间，说不定开始卖卡的时候客户已经把你这个销售给忘记了，所以做好客户的回访非常重要。留过电话之后的两天之内一定要给客户打回访电话。记录电话回访情况。第一次电话要跟客户聊起来，有时间想聊的就详细了解客户有没有锻炼过，有没有在哪办过卡，办了多久之类，对健身怎么看，有没有了解过我们的健身房，然后把客户邮箱要过来，或者加客户微信，然后定期给客户发一些健身贴士，如何选一个好健身房，健身房介绍等等，记得把口号带上去，确保客户不会把你忘掉。把客户的情况分类清楚，哪个是以前办过会员卡的，哪个是可以很快办卡的，做好重点跟进。过一周给客户发问候短信，天冷天热啊，节日快乐，健身的好处之类，一定要标好自己的名字和口号。

这天一定会很乱，也会有一些销售抢客户，如果公司有客户保护制度最好（例如填预约，找前台登记客户来访记录等），所以我们一定要做好自己的邀约过程，卖卡前两天跟客户联系，确认客户过来的时间，强调过来一定要找自己代号，讲自己销售是拿提成的，所以请客户一定要找自己等等，对于没有联系上的客户，发短讯要来强调一定要来找到自己，第二天提前半个小时给客户发提醒短信，如果到约定时间还没到就给客户打电话。晚上查看客户买单记录，看看有没有自己的客户被别的销售做掉的。跟当天有预约但是没有到场客户打电话。对已经买单的客户打电话回访，比如留好单据，健身房开业会通知他，加微信，有事情打电话之类，最后一定要告诉他有朋友如果有兴趣一定要介绍给你。

预售基本上就会重复这个流程，预售过程公司会有一些不同的优惠，礼品赠送，促销手段等等。

门店开业以后每天的工作也差不多，留名单，邀约客户，了解客户需求，带参观，谈价格，买单，后续跟踪，转介绍。

我没有从一开始就做好的应该是谈价格和转介绍这两方面了。价格谈判有一定的技巧，价格不能随便让步，每一个让步都要伴随一个要求。例如客户要便宜就给客户讲讲会所的优势，性价比多高，以后客户可以得到的服务多少，如果客户还是要便宜，就让客户先报价，然后一步一步的磨。如果可以便宜，就要求客户办会籍时间长一点；找同事来踢单，经过申请可以多送一个月，但是要求客户提供5个朋友名单；实在拿不下来只好让步的时候一定要让客户以后给介绍朋友过来，反正就是一些销售技巧。多推一些时间长的卡。但是会所的一些相关的转卡续卡停卡之类的一定要在买单之后对客户告知清楚，真诚的对待客户。

转介绍很重要，有没有转介绍还是要看对客户的回访了。每个月要拿出一定比例的提成回馈给客户，一定要经常跟客户聊天，知道哪些客户比较可能转介绍客户给你，买瓶水，送个咖啡券，送点小礼物之类的都可以。一定要把自己的客户跟踪表弄好，如果可以，在自己电脑上建立一个excel表格，每天晚上把自己客户记录表维护好，哪些客户什么时候联系过，谈了些什么，哪些客户需要打电话了，每天都要认真的列出来。当然会员升级和续会在适当的时间要做好。

写挺多的，有点乱，晚了，明天试着写写价格谈判过程中的一些小技巧。

家装顾问工作总结 家装顾问的工作总结篇九

erp实施成功率较低，有多方面的原因，接下来的几篇文章，将分享我数年来实施工作中积累的一些经验，正是这些经验，使我负责的项目有着非常高的成功率，包括多家上市公司，同时，有数家成为国内某知名erp软件公司的集团战略客户。实施成功第一步：抑制需求如果说，成功的销售人员是在售前过程中给客户绘制美好的蓝图，并且无限制地扩大客户的需求，让客户认为信息化可以解决所有的问题，从而愿意

掏更多的钱来投入信息化的话。

那么，成功的实施顾问在与客户进行接触初期，最主要的工作就是让客户狂热的头脑降温。看官们会问：这不是不负责任吗？错，这才是负责任，如果说有不负责任的地方，那也只能说销售人员有些过了，但对实施顾问来说，这样做才是真正地对客户负责任。为什么呢？原因很简单□erp 其实是一个管理工具，而一旦涉及到管理，那就变得复杂起来，而面对复杂的问题怎么办？那就是让它简单化，只有将问题简单化，先解决能解决的，能见效的，才有可能持续优化下去。多数人会认为实施是一个阶段性的工作，一旦上线就结束了，而总结实施成功的企业，你会发现，实施是一个持续改善的过程，没有终点。而简单化的最好方法就是，在项目会议中，当客户提出要解决许多的问题时，首先告诉客户：对不起□erp 不能解决所有的问题。

如果没有做好这方面的工作，要么是当时就逼着你解决，要么就是以后的应用过程中出现这样或那样的问题。那，如何解决这方面的问题呢？这就体现了实施顾问的沟通技巧：首先，要做到有礼有节：先要以理服人。既然已经知道他们提出来的需求原因，以及评估了不解决的后果，也评估了解决要付出的成本，那么，就可以拿出来分析：“……，综合分析，如果要解决这个问题，我们会付出巨大的努力，并且会增加项目实施的周期与风险，我们认为，这个问题可以放待以后再讨论。”还有就是拉着虎皮当大旗：善于利用与客户高层管理或项目经理的良好关系，在出现分歧时，要么拿着“领导语录”先定方向，要么直接拉着领导来表态。

二是恩威并施。

家装顾问工作总结 家装顾问的工作总结篇十

我是今年xxx月底到本公司工作的，之前从事的是工装工作，因为对家装的热爱使我选择了xx□在没有来xx工作以前，我是

没有家装装修经验的，仅凭对家装的热爱，而缺乏家装装修设计施工经验和行业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到了公司以后，一切从零开始，一边学习沟通技巧，一边去工地现场看施工，遇到沟通上的问题，我经常请教史主管和其他经验丰富的同事，在同事的帮助下，取得了良好的效果，也使我感到受益匪浅，这三个月来，业绩虽不出色，但是这段时间我学习了解到了如何更好的与团队相处、合作并进，学到了如何开展业务，也相应的进行了实践，也对xx的文化、使命有了深刻的共鸣，对家装行业有了初步的认识。

通过不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对家装市场有了一个初步的认识和了解，虽然我的成绩远不如其他同事那么卓越，但我有信心，有决心做好，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的问题，准确的把握客户的信息，良好的与客户沟通，因此取得了一些客户的信任，这对以后成为设计师打下了扎实的基矗这三个月虽有进步，但是也有不足的地方需改进，对于家装市场了解的还不够深入，对公司产品的技术问题掌握过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释工艺要求，业务上，电话营销的技巧还不是很到位，针对市场上的工艺，做法□xx本公司的工艺、产品了解还远远不够，这些还需要继续学习。

总结下来，在公司工作的这段时间，接触到了许多事物，产生了许多新问题，也学习到了许多新知识，新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善，在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要加强锻炼自身的设计水平，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，不断完善自己，当然在工作当中也存在着不足，争取早日改正以往的缺点，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！我将不断总结与反省，不断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！