

内衣理货工作总结 荐内衣销售工作总结 (通用6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

内衣理货工作总结 荐内衣销售工作总结篇一

1. 微笑(微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的)
2. 赞美顾客(一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情)
3. 注重礼仪(礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员)
4. 注重形象(导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉)
5. 倾听顾客说话(认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一，同样顾客也很尊重那些能够认真听取自己意见的导购员)

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的注意事项，是必须做到的。

针对货品销售方面，我们导购人员还必须注意以下几点：

- 1， 熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样

的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐对衣服，吃的准衣服类型风格。

2，掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。

3，专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要去做他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。

4，增加自己的知识面，多掌握与自己工作有关或与顾群相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客有形形色色，想和他们能融入到一起，聊到一起，因此这方面也是相当的重要，否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍，从而也影响了销售。

5，建立顾客档案，留下顾客的资料，最好能记住顾客的姓名，记得他买过的衣服，也体现了我们这个品牌对他的重视，这样子他也感到很有面子很开心，他有了面子，我们就有了票子，票子的来源是顾客，因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使，即便有时天使也有不开心无理取闹，也许是我们的服务没有到位，也许是我们的沟通出现了问题，总之多从自身方面找原因，多问自己几个为什么，我相信世界上每个天使的心灵原本都是美丽的。

我们遐逸品牌衣服款式相当多，颜色也相当丰富，目前库存有约3000件，虽然货品让我们眼花缭乱，但是我们都要求自己尽量记得衣服的货号、色号和价格，在客人指向一款衣服的时候，我们以最快的速度从仓库拿出他所需要穿的号码，并引领到试衣间试穿，这也涉及到导购员的三厚之一，“脚皮厚”，不厌其烦的很客人试穿，当顾客定下几件要购买的

衣服时，要以最快的速度把票开好，而不是将客人穿在身上的衣服吊牌从里面拉出来，这样对客人也很不礼貌，因此熟悉货品是非常重要的。

您好，有什么可以帮您的吗？

这件衣服很适合您！

请问您穿多大号的？

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

内衣理货工作总结 荐内衣销售工作总结篇二

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。

沉思回顾，在好丽友这个大家庭里有太多的感慨和感动。

领导的关怀和指导，同事的友爱和互助，顾客的理解和体谅，每一个让我心暖的瞬间都记忆犹新，未敢忘怀。

也因为这些，我一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，服从领导安排，积极配合同事，热心待客，微笑服务，为我们这个大家庭做出了应有的贡献。

作为员工，只要在工作岗位上，我就坚持规范着装，礼貌待客，热情服务，尽自己最大的努力让每一位顾客高兴而来，满意而归。

作为一名理货员，我一方面不断加强专业知识的学习，积极阅读相关资料，虚心向经理请教。

一方面主动和各相关部门的同志及时交流问题，争取有问题能尽快解决。

卫生、陈列、库房、接货、上货，补货，搬货，每一个细节我都对自己都严格的要求，使所负责商品区域氛围有了明显改观。

要熟练掌握我们经营商品的食品知识；要经常记录商品的缺货情况，及时补货；要对商品和货架及时进行清洁；还要熟悉市场信息，掌握消费者需求，及时上报主管等等。

每天的工作有辛苦也有收获

我个人觉得作为一名服务工作者，首先要具备有服务意识。

我时刻牢记着好丽丽“创造价值，奉献社会”的服务宗旨，认真做好各项服务。

作为超市中的理货员，是与顾客接触最直接的人。

我们的一举一动，一言一行无不体现公司的整体服务质量和水平，我们素质的好与差将直接影响到门店的生意与声誉。

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。

市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。

在获得不少收获的同时，自己也没有忘记自己本身的不足，比如创造性的工作思路还不是很多，有时候容易墨守陈规，流于形式，个别工作做的还不够完善，在和别人的接触中有时表现得很不自信，抱着的心态也是得过且过。

1、严格遵守公司的各项管理制度

不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守公司的管理制度，积极努力工作。

2、进一步端正工作态度，认真完成本职工作

工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时沟通。

尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。

一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，扎实工作。

3、努力提高业务能力

进一步积极参加公司组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的信息，更加熟悉产品，提高服务质量。

不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作。

4、团结同事，互帮互助

我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好。

对工作抱以热情，对同事抱以关心，公司是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为公司的发展做出应有的贡献！

总之，一年来，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，积极完成了领导安排给我的各项工作，尽管有了一定的进步，但也存在诸多不足。

俗话说：“活到老，学到老。”今后，我还会继续努力，努力发挥自己的优势，把自己的劣势转变成为优势。

把和同事的合作当做是自己学习的机会，把别人的理念结合

到自己的思想当中，更加注意工作中的细节问题，把自己所负责的各个工作做到更加完美。

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上毕竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，我一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向经理请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长深入交流。在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。我潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，

这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作最早自xx市场的50余名员工到xx市场超市的30名员工再到8月份xx超市六部门乙班40余名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

内衣理货工作总结 荐内衣销售工作总结篇三

一、工作方面

工作中认认真真，兢兢业业，勤奋上进，刚到超市的前几天，有点不习惯，一切工作不知道从何开始做起，每天只是上货，补货，搬货等工作。但是在领导与同事的帮助下，不断的对工作熟悉，加深。每天不仅仅是上货，补货等工作，还有更多的什么标价签管理，商品陈列，顾客咨询等等。每天的工作有辛苦也有收获。工作不懂的地方我会主动向领导与同事请教。不过在此还是要感谢工作中的同仁对与我的帮助与耐心讲解。

二、服务方面

作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。但他们是与顾客接触最直接的人。他们的一举一动，一言一行无不体现超市的整体服务质量和水平，他们的素质好与差将直接影响到门店的生意与声誉。所以我个人觉得作为超市的理货员，首先要具备有服务意识。正所为“为民，便民，利民”的苏果服务宗旨，同时作为超市的一名员工还要担当起顾客导购咨询的工作，所以我们必须树立服务意识与服务思想，才能更好地在工作中不断成长。

三、学习方面

刚才提过理货员是与顾客接触最直接人。他们的一举一动、一言一行都关系到超市的整体服务质量和水平，他们的素质好与差，将直接影响到门店的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此我个人认为员工的基础知识培训非常重要。

不仅要学习了解理货员的工作职责等，更多地要学有关礼仪，心态调节方面的知识，超市零售业的发展潮流势不可挡，但零售业同时面临着更的危机与挑战，自己有幸能成为与时取进地发展行业中，一定要把握机遇努力拼搏。学习，学习，再学习是工作与业余时间不变的任务。只有不断的提高自身

素质与业务能力，才能更好去工作，去服务。最后再次感谢____店的各位领导与同事给予许多的帮助与关怀，谢谢。

内衣理货工作总结 荐内衣销售工作总结篇四

一、强化组织领导，提高思想认识。

1、健全机构，分工明确。

为加强对迎检工作的领导，学校成立了迎接省政府教育工作督导评估领导小组，细化分工，明确责任。

组长：张本东

组员：张东群 张文杰 郝军芳 张苏萍 张雅丽

2、充分发动、统一思想。

学校多次召开学习动员大会，组织全体教职员工认真学习了《河北省县级人民政府教育工作督导评估内容和标准》和邢台桥西教文体局关于迎接省政府教育工作督导评估的要求，进一步统一思想，积极开展工作，为顺利通过省督导评估检查打下坚实的基础。

3、科学谋划、周密部署。

为保证迎检工作有序进行，学校迎检领导小组在开学初根据桥西教文体局的部署，结合学校实际情况研究制定了《元庄小学校园文化建设方案》、《迎接省教育督导评估工作计划》和《迎接省教育督导评估工作实施方案》。进一步明确了工作任务、目标和要求，并将具体工作细化分解到了每一个教师身上。

二、改善教学条件、优化教育环境

1、加大办学投入，改善教学条件。

在邢台桥西教文体局和泉北学区的大力支持下，学校的教学器材得到大量补充。增添了20套学生课桌凳，增加了科学仪器1068多件、数学教具学具412件和音体美器材170余多件，增加图书1000余册，增添图书橱柜5个，各班安装了多媒体影布，添置了多媒体移动平台一个，增置实验室器材柜4个。学校的办学条件得到进一步提升，为迎接省检提供了必要的保障。

2、积极整改校园，优化教育环境。

学校克服资金困难投入五千余元，积极进行整改校园，进一步优化了教育教学环境。暑假期间，校长带领全体教师利用6天时间，把学校全部门窗、栏杆、墙裙进行了油漆；9月份，经过一个多月的不懈努力完成校园文化建设；10月份对校园教学楼、围墙等进行了粉刷；检查前，根据教育局工作安排，学校组织教师加班加点不分昼夜对校园环境进行了美化。

三、弘扬民俗文化，打造特色校园。

1、深入挖掘，精心谋划方案。

暑假内，学校组织教师深入调查元庄村鹿城岗的文化资源，充分挖掘民俗文化村的内涵，以“弘扬民俗文化，从小热爱家乡”为主题，制定了详细的校园文化建设方案。

2、全体动员，打造特色校园。

开学后，校长带领全体教师放弃节假日和利用课余时间，不分昼夜的投入到校园文化建设中。9月中旬，即打造出主题突出、特色鲜明的校园文化。

学校东围墙绘有以“德、智、体、美、劳”为主题的文化壁

画。校园南面和西面围墙绘有运动图画，面对操场的影背墙绘有“我运动，我快乐”的壁画。一楼至二楼的楼梯处张贴有学生的书法和绘画作品。上下楼外墙贴有有关教育和学生养成等展示栏。经过我们全体教师的不懈努力，一所崭新的充满文化氛围的农村小学焕然一新，生机盎然。

四、细化内部管理，完善档案资料。

进一步建立健全专用教室各项管理制度，建立各类帐册，做好使用记录，做到记录详细，管理科学。严格实行仪器的盘架式管理和体育器材的定位式管理。进一步完善实验教学档案，实验通知单、仪器借还记录、学生实验记录、实验报告单等，并分类装订成册。

加强档案资料的管理，注意原始资料的收集和整理，按照档案管理基本要求，分门别类地进行整理。做到分类科学、装订整齐、内容丰富、档案统一。通过档案体现出本校在学校管理、办学特色、课改教研、校本课程、学生发展性评价等方面的工作。

五、典型事迹

在此次迎检过程中，全体教师上下齐心，积极准备，克服困难，

不讲条件，为迎检做出了自己最大的努力。在迎检工作中，张东群老师不分昼夜，全身心地整理档案；在校园文化建设中，张文杰教师在网上查素材经常工作到深夜，为校园文化建设出谋划策；张苏萍、张雅丽和郝军芳老师连续一周时间整理仪器室和图书室。正因为我们有这样一支团结、奋进、有战斗力的队伍，学校的迎检工作才能得以顺利通过。

在迎接省督导评估工作中，全体教师齐动手、共献策、讲奉献、凭实干，共同打造出具有山村特色的精品校园。通过此

次迎检，学校的办学条件进一步改善，学校的办学特色进一步明确，学校的校园文化进一步提升，学校的各项工作进一步得到上级和学生家长及社会的认可。在今后的教育教学工作中，我校全体师生将继续发扬迎检中的工作作风，抓住机遇促发展，迎接挑战求创新，为创建山村特色学校而努力奋斗！

六、存在的.不足

由于我们学校规模小，资金严重不足，一些事情力不能及，以至一些方面与兄弟学校相比有较大差距。今后我们要多方面筹措资金，尽力改善办学条件。

元庄小学

2011.11.24

本人xxx□xx年毕业于xxx大学xx专业，本科，中共-党员□xx年7月至xx年6月在xxxxxxx村任村委会主任助理（大学生村官□□xx年x月x日加入北京xxxx有限公司，现在xxxx店任电脑部门见习督导。

入司三个月的时间里，我先后经历了xx店开业，中秋节、“十一”国庆三个大忙时期□xx店作为新开门店，我参与了整个筹建过程。那段时间虽然辛苦，但是我真正得到了锻炼学到了很多宝贵的经验。筹建期间下小区宣传，联系厂家业务督促促销员到岗，对促销员进行相关培训；开业前期进场装修、上报品管施工进度，要货、出样、摆货架、打价签、美陈布展、商品入库；试营业时发现问题，解决问题；开业期间，抓销量，跟进任务完成情况，解决售后。开业考核期内□xx电脑部门任务xx万元，实际销售xx元，完成率100%。紧接着又是中秋和“十一”双节销售，所有销售人员全体上大班。白天突击销售，晚上闭店后梳理库存和样机，探讨白

天出现的问题，加强培训和整顿。中秋三天考核期内，电脑实际销售xx元，；“十一”考核期内，实际销售xx元，全店第一。取得这些成绩是我们电脑部门全体员工共同努力的结果。（详情表1）

（表1）9月我店电脑部门销售额xx元，占全店销售额15.15%；10月电脑部门销售额xx元，占全店销售额14.12%。（详情表2）

（表2）

共 3 页

xx店是新开门店，主要针对开业至今的三个月进行分析。我店地理环境优越，跟xx商城合作，属于店中店，有免费停车场以及餐饮购物等，周边紧挨几所大学，有利于电脑品类的销售。所以电脑部门在全店销售占比上始终排在前三位。各项任务指标均能很好的完成，例如清华同方和宏碁的内购会，联想的全线主推，其他品牌每月主推，无线网卡等。就目前各项数据来说，9月份销售额占比稍低，主要原因是紧邻“十一”国庆，部分顾客购买欲望保留到了“十一”，致使9月销售额比10月逊色。而且我店机型种类不够多，一些高端机没有货源，导致了一小部分顾客的流失。

一、人员管理：

（一） 要求所有销售人员基础规范方面应该严格按照公司规定执行。

（二） 所有销售人员应该熟练掌握销售流程、退换货、调货及出样转库等。对销售人员做好“三包”政策等培训工作，并且定期检查考核。要求每个促销员对其他品牌也要了解，做到岗位无空岗，顾客都能接待。其次让几个冲量品牌，占比前三的品牌相互竞争，刺激销售。还有形成一帮一，经验

老道的促销员带新入司的促销员，传授他们销售经验，共同进步。

（三）了解每个销售员的脾气性格，工作状态，以及销售业绩等，做好沟通管理工作，尤其是思想方面，及时发现问题，找出问题。因为部门的销量大部分靠他们完成，好的销售人员可以带动周围的人一起进步，形成良性竞争，反之，则影响他人的工作积极性。

（四）基本确定每个销售人员的工作职责，责任到人，提高办事效率，避免出现互相推诿。

二、抓紧完成每月任务和考核：

保证主推任务和考核任务的货源充足，抓销量，跟进任务完成情况，制定奖罚措施，督促销售人员完成任务。争取在每月中旬完成任务，就不会在月末时工作那么被动。

三、商品梳理及销售：

作为部门督导要熟知每个品牌及每个型号的机型特别是畅销机型，主推型号。

（一）有样机无库存的、有货无样机的、有样有货的。

（四）有货有样的利用好现有资源做好产品销售工作。

四、宣传和市调：

共 3 页

保证每星期有两到三天小区宣传时间，及时宣传我司的各种活动；还要了解竞争对手的动态，做好应对措施；做好网络宣传工作，从多方面入手。

五、做好各部门沟通：

（一）做好与其他部门沟通工作，互利互惠，做好连带销售。

（二）学会尊重身边的每一个人，作为新人要多学、多看、多问、多做，每个人都有自己需要学习的地方，从他们身上发现闪光点，吸取有用的知识和经验。

（三）平时和采销品管多沟通，多学习，这样在做优惠单时就会方便很多，能及时发现问题。

六、客诉处理：

解决顾客投诉是销售督导平时必做的一项工作。我认为在解决客诉的时候，不能激化矛盾，要站在顾客的立场上尽量帮顾客解决问题，不违背政策的同时让顾客感到我们的真诚。我们可以制作《顾客满意度评价表》让每一位顾客在购买完商品后在销售人员的名字后打分（满意、一般、不满意），根据打分情况对销售服务评级别，不断提升每位营业员和促销的销售水平和服务质量，让每个顾客都放心在我们店购物不会有什么后顾之忧。这样也可以很好的提高店面的知名度和影响力，让更多的顾客来我们店放心购买，回头客自然而然就会多了起来，销量自然就不是问题。同时做好定期回访工作，以便发现顾客需求和潜在销售能力。留好顾客联系方式，方便我司有活动的时候通知顾客，一传十，十传百，起到宣传作用，让顾客感到我司的真诚服务同时达成销售，互利互惠。

XXX

XX年XX月X日

3月1日—31日，为认真贯彻落实《集团公司煤炭产业7s管理总结推进现场会》会议精神，根据公司总体工作要求，下梨

园煤矿举办了督导师培训班，来自各科室、区队27名干部员工参加了培训。分别由7s推进办公室主任张仕同、副主任杨洋、胡鹏从推行7s管理的意义□7s管理的内容及推行方法、推行7s管理阶段性成果展示、煤炭企业7s管理技术规范□7s给我们带来什么、2016年7s管理总体实施方案等方面进行了讲解，结合了肖家洼煤矿和白芦煤矿7s打造实例，与27名督导师进行了交流探讨，起到了良好效果。实施“7s”管理，能很好地展现企业文化理念，创建舒适、安全的工作环境，提升企业的整体形象，在规范化管理、员工素养、文明办公和安全节约等方面达到现代企业管理的要求。

“7s”（整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全、节约）管理方式，保证公司优雅的办公环境，良好的工作秩序和严明的工作纪律，同时也提高工作效率，减少浪费节约物料成本和时间成本□“7s”管理方式，正是企业文化的充分体现，是公司企业文化取得优秀成果和实现企业生产经营目标的重要手段。

实施“7s”管理，必须要有全体员工的激情参与，对照标准找差距，分析原因定措施，落实整改见成效，合理配置和使用资源，使生产、办公区域达到整洁、实用、规范的要求，减少浪费，减少物品取放查找时间，提高工作效率。

“7s”管理中的“素养”是整个“7s”活动的核心和精髓，这与公司

的管理规定、行为规范密不可分，与人员的素养和严格遵守规章制度的习惯和作风、主动积极的精神密不可分。没有人员素质的提高□“7s”各项活动就不能开展，就是开展了也坚持不了。因此，我们应努力提高自身素养，规范自身行为，在平时的工作中，提高文明标准，增强团队意识，养成按规定行事的良好工作习惯。

节约是对整个“7s”管理过程的补充和指导，我们应积极响应

国家建设资源节约型社会的要求，在企业中秉持勤俭节约的原则，以主人翁的心态对待企业的资源，厉行节约，降本增效。

通过对“7s”管理的学习培训，能够对“7s”管理有一个清晰、系统的认识，增强了广大干部职工开展工作的信心，相信通过我们全体员工的努力，一定会达到现场整洁有序、工作高效顺畅的活动目标，促进企业管理水平上台阶、上水平。

内衣理货工作总结 荐内衣销售工作总结篇五

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过三个月。回首这走过的三个月，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。三个月以来我心中的感受便是要做一名合格的理货员不难，但要做一名优秀的理货员就不那么简单了。我认为：一名好的理货员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的理货员需要学习的东西还很多很多。

作为一名理货员，要想完成好工作，首先必须具备公正、认真的素质，树立正确的世界观和人生观。在这三个月当中我认真地跟各位老前辈学习，仔细思考工作中的问题。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名新的理货员，我在工作当中，无意中会考虑不周，显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不说，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能做得更好一些。

理货员的职责包括现场的理货，点数！集装箱拆箱装箱的监督管理，仓库货物发货的监装，理数。现场车辆的调度，开单。以及随公司业务人员到港口提货，装车等业务平时仓库的管理，报表等工作。

- 1、服从领导、听从指挥，工作认真积极主动，责任敢强，热爱理货工作。
- 2、要有过硬的业务素质。
- 3、注重素质修养，搞好公司于客户以及提货司机的关系，维护公司的良好形象。
- 4、对待工作认真负责，不敷衍对待，认真做好本职工作。
- 5、工作交接班时要将具体工作交代清楚，做好报表。
- 6、有良好的安全意思，穿戴好劳保设备不违章作业，做到安全第一。

通过工作历练我已经成长为一名熟练的理货人员，已经可以独立完成现场理货作业。对集装箱的装箱，集装箱拆箱，倒箱工作以及库场货物的堆存，调整等工作可以良好的完成。

同时还熟悉了库场发货的开单工作和码头提货发货等工作，对于工作中的突发状况等也具备了一定的处理能力。同时掌握了一些在现实工作中实用的技巧和应变能力，已经能做到良好的完成公司安排的工作。公司领导对于我的工作给予了肯定，并且对青岛港湾学院的教学管理素质培训给予了高度的评价。

通过工作感觉自身存在的不足是社会经验的不足，尤其表现在交际能力上：在工作中和同事，领导间的沟通还存在一些问题，表现在工作上就是在遇到一些突发的的事件时，处理能力还存在欠缺。在今后的工作生活中我会虚心多向老员工学习经验，加强自身的锻炼。争取克服自身的不足，提高工作效率。

内衣理货工作总结 荐内衣销售工作总结篇六

总结写作不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌;其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将品牌进入产品中;再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的是什麼牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传;另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光;最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不斷壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题;如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理;我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们!

对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行

筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

本人进公司已有两个多月的时间，亦经过这么多时间的工作和学习，现对于目前公司所面临的市场形势和我所展开的销售工作做一些总结和分析。如有不妥之处，敬请谅解指正。

3、从产品销售分析来看，公司前几个月主要是以铬酐和inco系列为主，__月份到__月份有很大的增长，主要是当时以__为主的__的比较有实力的客户贪图公司的__和__系列产品远低于市场价格而很多进货，而造成短期增长的虚假市场泡沫现象。

从以上三点问题综合分析来看，我们公司所面临着以下经营问题：

第一、销售额和利润的问题

从公司目前的形式来看，我们公司目前内部在管理上可供压低的成本已经很少，而外部的市场压力会越来越大，我们的销售额一旦做起来，首先会引起竞争同行的注视，没有任何人愿意把碗里的饭无偿的分给别人，在这种情景下，竞争同行肯定会调整销售策略和产品价格，来抢占客户资源。其次，销售人员和公司，亦会迫于销售额和市场的压力，拼命的降低售价或付出更大的销售成本来争取客户，本身来说，公司的产品售价已经没有任何能够再压缩的空间，一旦迫于市场和销售额的压力再次压低价格和提高销售成本的话，那么销售额越高，利润就越低，也能够说是亏损越来越大。

第二、有关客户的管理和控制的问题

一流企业做规则，二流企业做品牌，三流企业做市场。对于__市场，包括(__)除__和__之外的电镀材料企业来说，目

前还都在为做市场而努力，尤其是在__、__两地，对那些不入流的小经销而言，为了在做市场而生存，他们的目的就是追逐利益的最大化。所以，没有任何忠诚信任可言。可是以目前的市场形势来看，他们又是我们公司的主要针对客户，所以，我们公司没有办法完全笼络和控制这些小经销商。可是，目前的这些小散户对于我们公司来说，在扣除人工及各方面销售成本，都能够说是在亏损经营。

一、工作的情景

作为一名家电销售，我最重要的职责，就是负责将公司的产品卖出去!在工作中，我善于先做好准备，同时对潜在的客户做好确定，进取主动的去推销我们的产品。

在工作的准备中，我会努力的去学习我们的产品，从产品的规格到耗能，大小的信息无一不去了解。对于产品的效果和其他实用性情景，我也从亲身的体验和多方客户的反馈中进取的收集信息。这样充分的准备，让我在推销产品的时候，能更有自信，在应对客户的质疑的时候，也更有充足的底气和证据证明，我们的产品可靠且值得信赖。

在对客户方面，经过了一段时间，自我也有了一些客户群体。虽然还很小，可是自我也再慢慢的扩大。经过对客户的维护，以及对产品的讨论，自我对买家群体的也有了许多的认识，这大大的增加了在工作中存在的推销机会。

二、学习的情景

作为一名家电销售的新人，自我在这一年的时间中大多的情景还是在培训和学习。过去我曾很天真的以为销售可是是学会那几样固定的套路，慢慢的在实践中改善自我就好了。可是事实证明我错了，在销售的过程当中，各种情景的变化都是可能的，做好万全的准备，充分的累积好经验，才能真正的做好这份工作。

在开始的时候，我跟在同事后面，边培训，边帮着做一些简单的工作，看着他熟练的工作，我也渐渐的明白了自我的工作是怎样的。

在之后的工作中，我开始作为一名销售从实践中学习，不断地推销，不断的受挫，可是我也不断的在改善自我的方法，找到适合自我的道路。最终，在领导和同事们的帮忙下，我渐渐的掌握了推销的工作节奏，不断的更新自我，让自我能不断地适应产品和客户，成为了一名称得上是合格的销售员。

三、总结

自我的成就，如今确实让我感到骄傲，可是作为一名家电销售，就想我们家电产品在不断的更新变化一样，我们也要适应市场，不断的对自我做出改善。期望在下一年的工作中，自我能有更多，更好的转变！

坦白的说，自从“__班”在我们学校成立以来，我作为首批入班的学员，我，从来没有想过离开和放弃！从刚开始进公司车间进行实习的29人，在经过短短的两个月，现在只剩下13人。离开的人，选择了另谋出路，或许真的是“树挪死，人挪活”，也许离开了这里，他们会有更好的发展！

在上海的这段时间，有挫折，有欣喜，真的很有感触，收获很大。刚开始出去见客户时，在面对一次一次的拒绝的时候，那时心理上所承受的压力远远大于身体上的疲惫。其实在去之前，这些挫折与困难我都预想到了，但是没想到的是，在现实中，它却是那么的真切！

时间，真的是一味很好的“良药”。随着时间的推移，我慢慢的习惯了那些所谓的“拒绝”，也慢慢的学会在每次的失败之后，应如何调整自己的心态和吸取此次失败的原因，从而更好的去拜访下一个客户。

在这个团队生活一段时间，能够很好的听从领导的安排，与同事之间也能和睦，融洽的相处，一个集体最重要的就是“团结”。对于我们每天晚上的例会制度，我个人认为，这个制度安排的真的很好，不仅可以锻炼，提升自己的语言表达能力，还可以促进与同事之间的交流。在例会上，我们可以“畅所欲言”，可以提出对方的不足之处，以便我们及时的纠正，从而提升个人能力！在此我有个小小的建议，我希望领导们能够适时的给予我们每个成员一次单独交流的机会。人是一种很奇怪的生物，有些时候，心中的想法与感受只想与一个人分享。这样的交谈不仅仅可以拉近彼此之间的距离，同时可以很全面、深入的了解一个人的内心世界，能够更好的方便部长对于我们每个人工作的安排和更好的激励我们的斗志，从而更好的为公司工作！

每个人都渴望成功，我也不例外，我很渴望成功。在去vip销售中心的时候没有人看好我，有人说我做作、孤傲、太自我等等。这些，我都记在了心里，这并没有阻碍我前进的步伐，然而这却成为我前进的动力！对于被人的质疑，不是你与他争吵就能解决的，要用事实说话。所以，只有我的坚持与成功，才是击碎这些话语，才能真正的改变他们的看法！

希望在以后的工作中部长、同事能多多提出我的缺点和不足，我会真诚的接受并改正！不求做一个完美的人，但求做一个完美边上的人。

1、易于被归为骗子。由于现在网络平台的虚拟性，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。