

家具安装师傅工作年终总结 家具安装承包合同(优质8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

家具安装师傅工作年终总结 家具安装承包合同篇一

发包方：（以下简称甲方） 承包方：（以下简称乙方）

一. 承包范围及内容：

2. 瓦工：包括水泥，沙子，打墙做墙抹灰，铺砖，找平及人工费（不包括瓷砖）

二. 工期要求：

1. 必须保证在开工后两个半月内完工.

三. 工程造价及费用： 1. 预算价格：

四. 工程款的支付与结算：

五. 甲乙双方的责任：

1. 甲方应积极准备应具备材料，确保乙方正常施工.

3. 如因质量，工期达不到要求，其损失由乙方负责赔偿。因甲方资金不到位而影响工程进度，其损失由甲方负责。

六. 其它：

1. 本合同未尽事宜按有关规定甲乙双方协商解决。
2. 本合同双方签字生效，验收合格结清工程款后自动失效。

甲方： 乙方：

签字： 签字：

年 月 日 年 月 日

家具安装师傅工作年终总结 家具安装承包合同篇二

甲方：) _____ (以上简称甲方) 乙方： _____ (以上简称甲方)

为确保宜居春水湾小区工程按时、保质顺利完成，甲方将本工程安装部分工作量以包工方式承包给乙方施工，为进一步明确双方权利和义务，本着通力协作，互相配合，平等互利，协商一致的原则，结合工程具体情况，特制定一下条款，双方共同遵守。

一、承包内容

1、工程名称： _____

2、承包范围： _____

(1) 本工程施工图纸范围内所有的安装，包括屋面、阳台、空调等排(气)水管道及临时水电安装。

(2) 施工所需的一切机械、机具、工具、用具。

(3) 所有预留孔洞的堵塞(包括烟道等需要二次浇堵)。

(4) 涉及安全和实用功能的一切检验、检验合格、如不合格二

次费用由乙方承担。

(5)在清地面前发生垃圾由他人清理，如在地面清理完后再发生垃圾自行清理，如不清理重罚。

(6)如发生点工，大工按元/工日，小工按元/工日计算。

二、材料管理

1、在施工过程中如发现材料浪费第一次给予警告，屡教不改将于每次500—5000元罚款。

2、在施工过程中如发现偷盗材料现象将于每次500—5000元罚款，情节严重者将于清除场外，工程款不予结算。

三、工程质量按施工图纸设计文件(含变更、核定)要求施工，符合国家现行的验评标准，确保达到优良标准。

乙方必须严格按施工图及施工规范施工，各分项、检验批确保一次验收合格，如出现质量问题和质量缺陷，甲方将处300—3000元/次的罚款，乙方并负责承担因此而造成的一切返工(整改处理)的工、料费及相关费用，造成延误工期的将承担甲方与建设单位签订的工期罚款。

材料及相关费用由现场管理人员折算金额，在工程款中扣除，乙方没有任何理由及借口。

四、工期要求按项目部现场工程的整体进度乙方必须听建设单位及项目部的统一安排，统一调动，不折不扣地完成每一阶段下达的工程计划任务，如不能完工，乙方延误工期项目部有权调动人员插入，一切费用由乙方负责承担，并根据情况给予罚款20_____—5000元。

五、双方权利和义务

1、甲方的权利和义务

(1)积极的为乙方创造必要的施工条件，按计划及时提供材料到施工现场。

(2)进行施工技术、安全、质量交底及现场施工进度计划交底。

(3)协助乙方施工过程中的质量及安全监督，发现乙方在施工过程中存在质量及安全问题，甲方有权责令乙方返工整改。

乙方所有人员必须无条件服从指挥，不得威胁和阻碍管理人员的正常工作。

(4)甲方应按时支付工程款，否则造成影响乙方不承担一切责任。

2、乙方职责和义务：具体事宜参照与本协议起同等效力的《公约》。

(1)进入工地的所有人员必须按照有关安全文明施工的相关操作规程、规范施工，必须按甲方的施工计划组织生产，确保计划进度按时完成。

(2)乙方必须保证经常性工作人员的人数满足施工进度要求，协议签字人必须常驻现场，按时向甲方相关人员报到。

(3)在施工过程中严格执行施工现场标准化管理，接受甲方监督和检查，做到工完料尽场地清，材料整堆整齐。

(4)服从甲方统一管理、调配。

做好现场综合治理工作，不许打架群殴，严禁酒后施工，严禁盗窃现象发生。

(5)乙方必须遵纪守法，必须遵守甲方的各项规章制度，做好

现场安全教育工作，因此安全问题一切后果由乙方负责。

(6) 乙方必须保证足够的劳动力来达到甲方要求的进度，否则甲方有权单方面终止协议(变换班组)并按乙方所完成验收合格工作量50%结算，未完成的工作量，及不合格的工作量不予结算。

(7) 如乙方施工工程质量达不到甲方质量要求，除罚款外同时甲方有权单方面终止协议(更换班组)并按乙方所完成验收合格工程量的40%结算。

(8) 如乙方不服从甲方管理人员的指挥和工作安排，甲方有权单方面终止协议，乙方所完成验收工程量不予结算。

(9) 如乙方单方终止协议，中途敲价等行为，所完成工程量不予以结算，如无故停工未得到项目部的同意将处贰万元罚款。

(10) 如乙方不能按进度的情况完成，甲方有权将本工程承包给其他班组施工，乙方无条件服从。

(11) 甲方按协议向甲方付款，乙方必须按时发放民工工资，因乙方拖欠民工工资而造成社会影响，甲方将不给乙方任何结算，乙方自负一切责任。

(12) 乙方无偿派专业水电工在施工现场配合项目部对施工临时用水电的设置、维护、维修等且跟踪服务。

六、安全文明施工管理由于乙方为独立法人承包，所以乙方的施工安全所产生的经济费用由乙方独自承担，任何情况下与甲方无关，乙方施工严格执行相关的法律、法规和施工操作规程。

(一)、乙方工人进场必须按规定进行三级安全教育和身体体检。

未经教育和体检人员不得上岗，私自上岗的发生任何安全事故由乙方负责。

(二)、乙方人员上岗严格按本工种的操作规程和甲方下发的安全技术交底操作，严禁有违反的现象，违规操作发生的安全事故由乙方承担事故责任和经济责任。

(三)、乙方施工人员在操作中严禁私自拆除或移动现场任何的安全措施、防护和安全标志，违者根据所造成后果的轻重给予经济处罚。

每天施工前班组长应向每一位工人进行安全注意事项和施工作业内容交底，乙方在施工中发现安全隐患时应及时向甲方提出整改要求，在未整改前不得施工若擅自作业发生安全事故由乙方承担全部责任，安全隐患整改期间，工期顺延；如甲方施工人员违规要求施工，发生的安全事故由甲方承担责任。

(五)、班组人员操作必须合理正确使用各项安全防护用品。

违反的每发现一次甲方有权给予50—100元的处罚。

七、承包工程价款及结算方法结算执行方式：以图纸面积计算，如洁具安装甲乙双方各置一半，11#楼按每平方米00元包干价。

八、价款支付方式气安装结束20%。

水电盒全部安装结束

九、其他事项

1、未尽事宜，双方协商解决，或向芜湖仲裁部门申请仲裁。

2、本协议一式两份，甲方乙方双方各执一份，双方签字之日起生效，工程竣工验收合格后本合同自动终止。

_____年____月____日

家具安装师傅工作年终总结 家具安装承包合同篇三

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。

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。

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。

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。

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！

家具安装师傅工作年终总结 家具安装承包合同篇四

张董事长强调：在过去的一年里，公司没有受到国家宏观经济的影响，以逆势增长的势头赢得了市场的肯定，赢得了客

户的认同，赢得了消费者的口碑，赢得了美誉的传递，赢得了员工的信任。张董事长亲切称赞广大营销人员，“你们实在太可爱了”，并代表公司对全体市场人员以及后勤人员一年来的辛苦付出表示衷心的感谢和崇高的敬意，同时对在此次大会上受到表彰的先进集体和优秀个人表示热烈的祝贺和诚挚的谢意。

最后，张董事长深情地说：亲爱的同仁们，爱能战胜一切困难，创造无限生机。爱是信心，是希望；爱产生智慧，催生和谐，升华团队，凝聚激情，促进执行，推动创新，驱动超越。爱，让我们永争第一，用不放弃。在新的一年里，我们将以更加开放的姿态，拥抱变化，积极创新，务实推进，抓住一切可持续发展的机遇，绽放更大的'辉煌。

此次营销年会，公司总裁办主任代表公司作了《科学规划、精准定位、创新领航、跨越前行，为开创20××年营销工作新局面而努力》的营销工作报告。报告回顾了xxxx年取得的辉煌业绩，分析了全友家居取得成绩的基本经验，指出了全友家居经营和管理中存在的问题，深刻地解剖问题的原因，全面确定了营销工作的总体思路，工作目标和措施。

总裁办主任指出：全体营销将士要牢记使命，聆听教诲，按标照做，务实前行，做一个有担当的全友勇士，借助公司为我们搭建的宽广平台，营造良好的工作氛围，不辜负公司及董事长的重托。希望全体营销战士们，务必要认真学习会议报告，层层分解宣讲，处处进行落实，让大会报告精神根植于心，发扬于行。愿在公司的统一部署下，全体营销将士敢于承诺，乐于行动，为圆满完成20××年年度经营目标而共同努力！

销售公司副总经理助理代表销售公司向大会作《全友家居20××年营销工作规划报告》。销售分会、商务分会等十个分会结合当前具体市场情况分别召开培训研讨会议，学习转化年度总结与规划报告精神。他们还就市场上常见问题作

了典型案例分析和经验交流，并对xxxx年的工作进行了总结，同时展开了20××年年度经营规划及工作安排部署。

9日晚举行的20××战略起航盛典，对荣获xxxx年度最佳进步奖、年度优秀个人奖、年度服务标兵奖、年度优秀客户经理奖、年度销售标兵、年度销售标兵奖、年度优秀管理者奖、年度优秀团队奖、特别感动奖的单位和个人进行了表彰和奖励。

家具安装师傅工作年终总结 家具安装承包合同篇五

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。

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。

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通、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。

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。

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。

家具安装师傅工作年终总结 家具安装承包合同篇六

3)客户需求:了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的造型、功能要求。

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。

1)工作中的感言。在领导的带领下，进行加强自我认识、分析、客户分析、合作单位分析基本素质培养，为我在以后的工作中做更全面的准备。我一定用行动来作为感谢。

领导给了我机遇和一个发展的平台，在您身上学了不少的为人处事和谈判技巧。相信在以后的工作当中，我定能在岗位中独立成长起来。这些都是我个人无形财富的积累。

2)职业心态调整。每天，我都会从欢快激进的闹铃声中醒来，以精神

充沛、快乐的心态去迎接工作。

1、落实三折页的制作及发放的方法。原则：发放精确定位，不能浪费资源。

2、紧跟高铁候车厅模特位的推进进度，寻求差异化的展示方法。3、国际家居展览会，与会经销商的资料整理，细致地传递我公司的最近动态。详细记录每一位经销商的心理想法，和经销商的背景需求情况。

6、模块化小区活动物资准备及方案的落地。试谈判个别物业、广场、商场等人流密集场所，研究此方案的可行性。

7、电视、媒体作为备选投放媒体□8□ipad券抵活动方案的落实和推进。9、慈善义卖活动的研究。10、外商客户地保持跟进和联系。

11、积极去家居卖场熏陶自己的高端家居心态，进一步融入本行业的深层次领域去。与行业内竞争对手建立信息接收方案，包括人力资源信息、产品信息、营销方案信息、加盟管理信息等等。一句话--在不影响手头工作的前提下，多跑跑卖场，多发现发现问题，多学习学习竞争对手的处事方法和优秀案例。

12、研究同行业加盟整套管理运营办法，根据自身的优势和劣势，进行逐一节点论证。形成初步加盟办法，和内部管理控制系统。

自己在第一个月的的工作中。感觉，行业经验远远不够，细致观察能力和业务谈判技巧有待突破。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工作夯实基础，提高自己的自信心和工作技巧、工作方法。

我坚信在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习。敬请多多指导教诲！

家具安装师傅工作年终总结 家具安装承包合同篇七

2*** 年即将过去，我们在建安公司党政班子的正确领导下，在公司职能科室和各兄弟单位积极配合与大力协助下，认真贯彻执行国家各项方针政策和公司制定的各项规章制度和决议，切实加强组织领导和项目管理，强化责任落实和目标控制，全体员工精诚团结，切实树立起员工们的服务理念和管理意识。现把一年来的工作总结如下。

一、主要工作量

从年初至今，我们分公司永城区的工程量还算饱满□xx 职工医院综合楼工程砌体完成，正进行装饰工程施工xx 城市雅苑 7、10 号楼正进行装饰施工，即将完工□xx 城市花园 61~63 号楼已经交工在公司领导协调下，在公司有关部室大力支持协助下，商丘铝材、铝厂工程的决算工作已经结束，正在挂账5 月份我们承建了 xx 煤业公司焦电厂余热发电技改工程和综合供应站新建仓库工程；下半年相继开工了 xx 城市雅苑 7 号楼地下车库工程及 29 号楼工程。曹煜经理在禹州施工的馨合公寓工程也已经交工，另外在永城各个厂矿均有一定的零星工程。今年一年来，无任何质量安全事故发生，计划生

育、文明创建、综合治理等工作均达到了公司标准要求。

二、狠抓安全管理，确保安全生产，

“安全为天，不安全不生产”我们时刻把安全工作当头等大事来抓。在具体工作中能够认真贯彻执行“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，严格落实各级安全生产责任制，一级抓一级，一级保一级，人人抓落实，以确保安全生产。项目部明确一名主要负责人主抓安全，按公司规定配备了责任心强、有一定专业知识的人担任专职安全员，每个施工班组长做兼职安全协查员，并完善了工会群监员、青安岗等群团组织，建立健全了安全管理网络机构，覆盖了各个生产环节中的点、线、面，不论是谁发现问题都及时主动地去制止、纠正，把各类隐患消除在萌芽状态。各项目部坚持平时的自检、互检、交接检，查找安全隐患，并限时整改。同时以抓好大系统、治理大隐患、杜绝大事故为重点，按公司要求深入开展了大干“三四五六安全竞赛”“安全生产月”“雨季三防”“第四季度安全大会战”等一系列活动，及时召开动员会，对活动进行安排部署。所施工地面以上工程全部按标准要求搭设了双排脚手架并张挂安全防护网，为工人配置了符合国安标准的安全帽、安全带，定期召开施工人员安全会议及进行安全培训，把安全理念、安全常识贯彻到每位职工，形成了人人抓安全，处处讲安全，时时注意安全的良好氛围，全员安全意识和安全知识得到了丰富加强。

三、严把材料关，控制工程成本

材料采购验收是一个关键工作，搞不好将会直接给项目造成较大的经济损失。为此，我们一方面开展经常性的廉洁自律教育，让每位职工明白材料采购验收的重要性，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。另一方面加强材料采购验收的过程控制，由主管材料的项目副经理牵头监督每次的验收过程，参与采购材料验收工作必须有两人以上人员参与，互相监督，严格控制每次验收的数量。每次采购验收完及时进行材料台账的

登记签字，并把入库单开好后由参验人员、项目副经理、项目经理签好字后交给供应商。通过这种方法，既加强了内部监督约。在材料拉运、装卸费管理中也采用束机制，又有效地避免了通常所说的“虚车”与“虚方”这种方法，避免了“跑、冒、滴、漏”现象。同时我们每月根据工程进度分析出预算材料用量同实际收验材料量进行比对，动态掌握材料节、超情况，分析原因以便及时采取措施。

四、认真做好人才培养工作

由于公司涉外工程项目较多，我们分公司主要熟练技术人员均被抽调到外地，致使我们技术力量比较薄弱。焦电厂余热发电技改工程开工后，公司给我们分来了两名实习大学生，尽管该工程比较复杂、技术含量较高，我没有怨天尤人，而是根据工程实际，立足现实。我先把图纸看透，然后再逐一教他们从了解到熟悉，在施工测量放线、质量检查、计划编制、技术资料整理、施工预算等方面我都是不遗余力地教他们，我深知我也是像他们一样一步一步走过来的。在我的带领下，两个年轻人实践知识有了很大的进步，逐渐适应了工地生活，开展起了技术工作。我相信通过这个工程能把他们的技术水平与业务能力提高到一个新的水平。

1、分公司所属项目部由于管理人员少、管理工作不到位、劳务队技术水平低、存在的质量问题较多、施工现场安全隐患较多、安全风险较大，给项目管理工作带来很大的难度。

2、管理层思想还不够解放，创新意识、超前意识、发展意识不够强，参与外部市场竞争不多，处理对外有关事务的能力需继续加强。

3、质量安全管理及文明工地创建等工作离公司要求还有很大差距，现场管理需要进一步加大力度，在过程控制、成本核算等方面还需进一步强化等。

- 1、抓住机遇，并积极拓展施工业务。
- 2、积极培养锻炼人才，培养出 1~2 名能独当一面的技术人员，培养出 1 名具有丰富施工经验的预算编制人员。
- 3、继续狠抓安全管理，全面提升本质安全水平，确保实现全年安全生产无事故目标。坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，牢固树立“零工亡，零容忍”安全发展理念，坚持以人为本抓安全，做到先安全后生产，不安全不生产。进一步加大安全监督检查和隐患排查治理工作力度，不断排查和消除各类事故隐患，精心组织开展好阶段性安全竞赛活动，不走过场，确保实效。继续加强安全宣传教育与培训，提高员工的安全意识和安全素质。不断改善安全软硬件设施，加强设备的维修与保养，确保各类设备的安全、高效、稳定运行，确保全年安全生产目标的实现。
- 4、严格按照公司质量管理体系和职业健康安全管理体系运作，狠抓工程质量与服务质量，加大质量监管力度，努力形成党政工团齐抓共管的良好局面。认真贯彻执行“百年大计，质量第一，规范施工，用户至上”的质量方针以优良的质量，赢得业主的认可和公司的赞同。
- 5、继续做实做活职工思想政治工作、党风廉政建设、文明创建、企业文化建设、工团、计生、综合治理等各项工作，努力构建和谐企业。

家具安装师傅工作年终总结 家具安装承包合同篇八

销售心得：

- 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、 知己知彼，扬长避短。

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。

5、 勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、 站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。

7、 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。

8、 应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、 相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

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。