2023年金店导购销售月工作总结与计划(精选5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

金店导购销售月工作总结与计划篇一

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将十一月份工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到

税票并要求及时安排;4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)h0710052单的工字扣,客户投诉我公司产品存在严重的质量问题,一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生

产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我十一月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

您可能感兴趣的文章：

1.服装专卖店销售月度工作总结

2.服装销售月工作总结与工作计划

3.导购服装销售月工作总结与计划

4.导购服装销售月工作总结范文

5.导购服装销售十一月工作总结

6.服装销售十一月工作总结与计划

7.服装专卖店销售月工作总结

8.服装销售月工作总结及工作计划

9.服装销售月工作总结及计划

金店导购销售月工作总结与计划篇二

第一、认认真真，做好本职工作。

1、要么不做，做就做好。

2、勤快，团结互助。

导购工作是一件很琐碎和繁琐的工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得十分渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。

这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们导购只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每个细节都个性注意就会避免这些错误的发生。

4、吃苦精神。

做导购员必须要有吃苦精神，销售是一件容易的事更是一件困难的事，想做好它就是一件不容易的事。所以我们要做的不仅仅是接待客户学好产品知识这么简单。要根据客户的要求和自己的经验为客户做出完美的计划和完美的产品，如果有可能的话，我们就应去厂里参观学习，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第二、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的

关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱能够赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求能够适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就能够以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

金店导购销售月工作总结与计划篇三

一时间：(待定)

二地点：公司会议室

三参会人员：各个业态促销员(苏宁,百货)

四产品：万家乐燃气热水器,电热水器,厨房灶具,消毒柜类,抽油烟机,

五资料：公司相关产品

六培训的相关内容:

分为四部分,分别是;1促销员准备与自我准备,2向顾客推销,3处理异议,4助销陈列等四大部分.

第一部分是促销人员自我准备与准备;

第一是促销人员自我准备.第二是促销人员充分了解自己促销的产品;第三是对顾客做好应有的准备。每一位促销人员都应该在促销前做好这三方面的准备工作，以便做到心中有数，稳操胜券。下面我将对这三个方面作简单的分析。

第一：促销人员自我准备.首先我主要帮助促销人员树立对自

己的信心，并不是每个人都明确地认识到自己的推销能力的。但它确实存在，所以要信任自己，人的最大的敌人之一就是自己，超越自我，则是成功的必要因素。其次是帮助促销人员树立目标，没有目标，是永远不可能达到胜利的彼岸的，促销人员应每天、每月、每年都有一个销售目标。针对这个目标努力。

第二：研究公司及产品。促销人员在做好充分的心理准备之后应该对自己促销的公司及产品进行全面的了解、研究。如果你对自己促销的产品不了解，那么人们就会对你所进行的产品介绍产生怀疑。在这里，我主要列举公司及产品重点，协助促销员进行记忆。第三：把握顾客。在自我心理准备成熟，充分研究产品之后，下一步就是针对顾客做好推销前的准备工作。在节中，我根据书本上理论，将顾客从心理上划分为5种类型，帮助促销人员熟悉了解每一类顾客的性格与心理。从而使他们在推销过程中能对症下药，因人施计。

第二部分为向顾客推销。促销员的基本工作是面对面推销，此时促销人员向顾客介绍自己的想法，而顾客却有自己的想法，只有当双方的达成一致时，才有希望获得销售，为了达到这一结果，可通过以下方法：

1、顾客参与销售。本段重点是让顾客多讲话，因此促销员应经常提出问题，这些问题顾客又不得不谈论，你让顾客讲得越多，你就越多地了解他到底是怎么想的，你了解得越多，就越容易调整你的推销讲解，以适合他的需要和想法。满足顾客需求是第一位的.

2、销售促销的重点要适合顾客的需要。重点是去研究顾客想了解什么，以顾客为主，不要自顾自的谈论自己的产品，应为顾客作想。因此在推销前要了解自己品牌之间的差异性，竞争对手的优劣点等。毕竟知你知彼百战不殆.

3、消除顾客的疑虑和恐惧心理。此次的重点是要形象运用展

示样品，让顾客自己确认产品的质量和价格档次，有促销时要让顾客看到产品认证等相关证书,相关内部结构图等，他相信自己的判断甚于你的描述。特别要强调的是要热情、有信心，一个没有信心的促销员不可能使顾客获得信心。

第三部分是处理异议。异议就是顾客对促销人员所说不明白，不同意或反对的意见。促销人员必须要接受异议，而且不仅要接受，更要欢迎，因为异议对促销人员来说不一定是坏事，而且是你的指示明灯，告诉你继续努力的方向。为以后的销售积累相关经验,促进自己成长.

第四部分：助销陈列。公司的产品卖到客户手中后，促销人员的责任就是如何协助客户再次卖出“我们”的产品。商品陈列就是吸引消费者、创造购买欲望的手段。产品助销陈列包括两个重点：一是产品陈列展示化，二是陈列展示生动化。产品陈列应注意六大要点：

1、充分利用既有的陈列空间;

2、陈列客户购买我公司的所有产品;

3、系列产品集中陈列;

4、争取人流较多的陈列位置;

5、把产品放到顾客举手可得的货架位置上;

6、经常保持商品价值。(即要经常清洁产品、调换到期及不洁产品)。

实际操作中要适用店内ci的标准在可控范围被进行有效操控.

以上为导购员培训计划,通过四个部分的培训对促销员的销售技能,助售陈列等技能进行有效的提升.加强,记忆,销售技能.

树立积极向上的信心,以及高昂的销售斗志,有助于销售工作的开展.通过合理的销售技巧和相关辅助材料的帮助达成销售任务的完成.

金店导购销售月工作总结与计划篇四

公司导购必须完全服从公司各项规章制度之管理。

一、公司根据以往年度销售考核店面销售年指标，下达后由店长分解目标上报主管，主管经审核后交予公司财务部审核，按完成百分比例核发各店铺员工销售提成。

二、国家法定节假日店面员工及店长必须全天上班，并且不允许休息。全月上全天班导购每月可休息4天，全月上半天班导购无休假。国家法定节假日，两人配置店铺无法休息或无法调休的导购公司给予发放加班费，按每天底校薪50元的3倍计算，加班时间从开门到闭店，不加班按旷工计算;各商场大促及专卖店旺季的到来，公司要求的加班，经主管签字认可方许计算加班费;每星期六、日要求每位员工加班2.5个小时(每小时按日薪的小时工资计算)，以上加班不能低于2.5小时，否则不能计算加班费。夜场加班11点以后凭票给予报销交通费,实报实销,但须详细注明打的时间、报销人、打的始点和终点名称，原则上能合车不单独打车。

三、全天班底薪1800元+100元全勤奖，半天班底薪1700+100元

全勤将(如有病假、事假、迟到或早退，当月全勤奖扣除，并罚款20元)

四、公司实行分张制计算个人销售，一旦发现店面销售有明分暗合的现象，公司一经发现给予个人500元罚款，店长罚款1000元。

五、提成方案(月任务完成)：按实际销售金额，不按活动虚金额计算。

(一)按个人完成任务提成：

1、完成80%以下按2.4%提成

2、80%-90%以下按2.6%提成

4、100%以上超额部分按3.5%提成

举例1：本月甲导购任务5万元，实际完成6万元，

则甲购的提成计算如下：

本月完成率60000/50000=120%

50000*2.8%=1400

甲导购本月可拿到提成1400+350=1750元

举例2：本月乙导购任务4万元，实际完成3.5万元

则乙导购提成计算如下：

本月完成率=35000/4000=87.5%

35000*2.6%=910元。

乙导购可拿到提成910元

(二)按正价销售提成

9.5折(含9.5折)以上正价销售单独提成2%.

统一办理社保，个人必须提供身份证或社保号。

七、工龄：导购在公司连续工作满一年的，从期满的次月起每月发放50元工龄补贴，以此类推不封顶。

金店导购销售月工作总结与计划篇五

20xx年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予在指导建议。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

营业员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，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要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”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档