

最新珠宝的工作总结 珠宝店工作总结 (精选5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

珠宝的工作总结篇一

这个月是我来到珠宝店工作的第三个月了，也就是试用期的最后一个月，这个月也要结束了，也就意味着我马上就要转正了，这个月是我至关重要的一个月，我个人对此非常的重视，所以我这个月的工作状态都是有所改观的，工作表现也是大家有目共睹，在这个月当中，我对我自己的表现打个分的话也是可以打到九分的，以下就是我对自己的这个月的工作总结：

我从来都不会跟自己身边的人去比较，我来到珠宝店工作，成为一名珠宝销售人员，我不会去跟同事比业绩，我只会更自己比，今天跟昨天的我相比起来，我是有进步的，我才会觉得这一天没白搭。

每天都会认真的学习销售技巧，我最好的学习方式就是看那些同事们的工作方式了，从中吸取经验，我会细致的观察她们客户的聊天，他们是用什么方法让客户有兴趣多看看的，又是用什么办法提高他们的购买欲望的等等，我都会记在心里，学以致用，才能让自己更快的适应这份工作，慢慢的我的工作也是步入了正规，这个月，我销售出去的珠宝总价值在店里排第四，虽然没有进前三，但是这对于我这个试用期员工来说，这已经是非常让我心满意足的成绩了，这也就让我坚信，我是适合这行的，我在销售方面是有天赋的。

随着工作的进行，我也发现了个人形象的重要性。对于一个进店的客户而言，肯定是会选择看着舒服的珠宝导购销售员，为他进行介绍服务，我这个月也开始注重起来，店里的要求，只是要求穿统一的工作服，衣冠整齐，长头发的话盘起来。但是不难发现，店里的同事们都是在这个要求上，更加严格的要求了自己的个人形象，我自然不能在这个细节上落后，至少在我有所转变之后，是明显能感觉到客户选择自己的次数也多了起来。

作为一个珠宝的销售，一定是要学会自己完成一件珠宝的所有出售过程的，自然售后也要负责，就比如戒指，很多的男士都是偷偷的买了要送给女朋友求婚的，自然就会存在尺寸不合适的情况，我作为销售自然是要为我的客户负责到底的，对待客户的态度，是我非常重视的，因为我如果不是珠宝店的店员，我在外面我也会是一个消费者，对于这种服务人员，我知道一个消费者希望服务自己的人是个什么样的心态，我会站在他们的角度去思考，尽可能的给最为周到的售后服务。

珠宝的工作总结篇二

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的一年弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的一年。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我一年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的一年里，我在领导及同事们的关心与帮助下圆满的`完成了各项工作，在各方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬

业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

二、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，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

三、工作质量成绩、效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，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，使工作业绩有了长足的提高。

四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝店长，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来。

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客。

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品。

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交。

由于珠宝首饰价值相对较高，心得体会对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

6、售后服务。

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后，要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚戒指带给你们幸福一生”等等，要将“情”字融入销售的始终。

五、工作中的不足和努力方向

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，个别工作做的还不够完善，这有待于在今

后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度和业务知识，努力使思想觉悟和工作业绩全面进入一个新水平，热门汇报为咱们店的发展做出更大的贡献。最后祝愿咱们店越走越好！

珠宝的工作总结篇三

光阴似箭，日月如梭，转眼间半年已经过去，回顾上半年我的工作，可以说是取得了一些成绩，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，现将我的工作总结如下：

一、工作回顾

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，按时上下班，遵守各种规章制度。前三个月工作积极主动，认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。但在后三个月的工作中比较消极，任务完成的不好，只完成了百分之八十的任务。

二、工作中的不足

- 1、营销力度薄弱，没有充分发挥个人能力。
- 2、工作积极性不高，缺乏主动性；有时候销售不好思想就消极，对销售失败后的总结不够。每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。服务质量有待进一步提高。
- 3、对客户心理把握不够。

三、今后努力方向

- 1、在巩固已取得的成绩基础上，加强对珠宝首饰的了解，提高自己的销售技巧，借鉴他人成功的经验。总结失败原因，及时改正。

2、不断加强素质培养，进一步提高业务水平。

3、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，适时地接待顾客，对于顾客进行分析归类，与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

4、掌握客户心理、向先进的同事学习，向有经验的同事学习，端正服务态度，为不断提高珠宝销售额而努力，为提高珠宝品牌声誉和珠宝店的行业名声而努力工作。

过去的工作中，尽管有一定的成绩，但在一些方面还存在着不足，在今后的的工作中我将认真学习业务知识，努力使工作业绩全面进入一个新水平，保证完成全年的任务。

珠宝的工作总结篇四

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的一年。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我一年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的一年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

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，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完

成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

保质保量的完成工作，工作效率高，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，使工作业绩有了长足的提高。

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

6、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后，要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚戒指带给你们幸福一生”等等，要将“情”字融入销售的始终。

珠宝的工作总结篇五

年月日周一店/区名：基本情况店长签名：

人流状况

上午：人；下午：人销售状况销售件店/区记事：

金额本月累计件金额库存件金额

本周小节

营业额：（与上周相比）

营业员：（人员考勤，请假人数，迟到早退人数等）客流量：
促销活动：效果店面存在的问题：改进方法：其他：

通过云地矿商场销售实习了解珠宝业和珠宝企业生产营销现状，为以后找工作打下一定的基础，在这个基础上把所学的珠宝专业知识与实践紧密的结合起来，培养实际销售工作能力、与人交流的能力已达到学以致用目的，同时看自身是否适合往销售方面发展，寻找不足，尽早找出自己在哪些方面存在问题！

为期一个月的实习结束了，我在这短短的一个月的实习生活中学到了很多课堂上学不到的实践知识，也意识到了在以后的学习里在很多方面都需要学习加强提高，找到了自己以后努力的方向，现在就对这一个月实习做一个总结。

首先介绍一下我的实习公司：云南地矿珠宝有限公司成立于1984年，是云南省地矿局唯一珠宝企业，“云地矿唤醒了地下沉睡的宝藏，云地矿让地下的宝藏闪烁金光！”20多年来，云地矿珠宝全国唯一以探、采、工、贸一条龙的珠宝经营企业。八十年代，公司在云南先后发现经宝石矿、祖母绿矿、海蓝宝石矿和碧玺矿，填补了国内空白。经过25年的经营，公司现已发展成为立足于以昆明云地矿珠宝交易中心为核心，发展到在全国拥有百家专营店，数万平方米营业场地的全国大型珠宝首饰批发零售企业。

云南地矿珠宝有限公司发挥集团公司自有黄金矿山、资源供给的优势，坚持走自己探采工贸一条龙的特色经营之路，坚持顾客至上，专业经营，永守诚信的经营理念；诚信敬业创新进取为企业精神；坚持高尚品质，追求完美，奉献社会的经营目标。二十余年，云地矿珠宝首饰品牌深受广大消费者的厚爱，获多项国家荣誉。云地矿将以此为动力，传承中华民族珠宝文化美德，不断完善自我，回报顾客，回报社会。

公司依托云南地矿总公司(集团)年产滇金、白银及铅、锌、铜等有色金属25万吨的经济实力；公司以“云地矿”为珠宝品牌，综合经营品种涉及翡翠、黄金、铂金、钻石、宝玉石镶嵌饰品、K金、银饰品等的批发与零售。

云地矿在现代市场经济模式下，注重品牌建设□20xx年公司成为了上海黄金交易所综合类会员单位。三年来，先后被中国珠宝玉石首饰行业协会评为《中国珠宝首饰行业优秀企业》、《中国珠宝首饰行业放心示范店》、《中国珠宝首饰业驰名品牌》，在同行业和消费者心目中成为具有一定影响力的知名品牌。

云地矿拥有国家级珠宝首饰检验师3人、珠宝消费专家4人，以及一批长期从事地矿宝玉石资源勘察、珠宝测试鉴定、珠宝专业经营的中高级工程技术人员80余人。公司通过与国际发达国家珠宝商的沟通交流，积极汲取外来先进经验，保障公司整体从科研技术、产品品质、设计制作等方面与世界同步，从而引领着中国珠宝时尚潮流。

公司在业界率先通过iso9001质量管理体系认证和iso14000环境管理体系认证。所有产品以选材、设计、生产、加工、送货、上柜、销售等各道程序层层把关，严格筛选。严格的质量体系，规范的生产系统和控制系统，保障云地矿珠宝首饰精品辈出，深受消费者欢迎。

云地矿珠宝在全国12个城市及地区拥有近100余家专卖店，数百万平方米营业场地，拥有近千名员工的销售团队，营销网络覆盖了北京、深圳、云南、山东等珠宝消费一级市场。

云地矿珠宝凭借二十多年来专业经营积累的经验，发挥云南毗邻缅甸，在翡翠原料方面的巨大优势，努力把云南地矿珠宝交易中心，打造成昆明最具品位，最具活力的珠宝商圈。

刚到公司的第一天负责我们的经理主要给我们讲了一些雕件上常见图案的寓意，教我们给雕件穿上挂件线，给顾客挑选适合佩戴的手镯，并进行实际操作。

1、玉雕文化

(1)、动植物：一般是用其名称的谐音或根据其本身具有的物象特征来解释其寓意。如蝙蝠（福）和铜钱一起说福在眼前（钱）；鱼（年年有余），葫芦（有福有禄），仙鹤和桃（仙鹤献寿），喜鹊（喜上眉梢），蜘蛛（喜蛛，知足常乐喜从天降）；猴和马（马上封侯）

2、学习挂绳的编织方法：貔貅节、平安节、金刚节。并进行实际的给挂件上挂绳，在这一个月里当我们卖出挂件时，都是用自己编的挂绳。

3、学会如何给客人挑选适合佩戴的手镯（圈口的大小款式）只要手镯的圈口能过顾客的食指中指无名指这三个手指的骨节都能戴得进去，圈口比手腕稍大一点，戴上后手镯空隙能容下两个手指是比较适合的，贵妃镯主要适宜比较瘦，手腕是扁的’人佩戴。

戴手镯也是一门学问：现在手背的两侧涂上具有柔滑作用洗手液或其他润滑剂，将手放在台面上近似于垂直，手指伸直并向中心并拢，手处于放松状态手镯迅速向下滑（贵妃镯稍有不同，贵妃镯是椭圆形的，在戴的时候长对长，短对短，到手掌骨节处时旋转45度，再迅速向下滑）。

我实习的地点主要是在新百大店，一进门可看到云南省地矿局，开始就能是顾客的心理上给予一定的信任，在这里购买应该是有一定保障的：然后通过一堵墙将客源分成两拨：进入商场内是有12个方形大柜台组成，柜台布局比较简单，分为手镯柜和挂件柜，相间摆放，外面的柜台里盛放的是低档的手镯和挂件，少则几十元不同价位的都有，相同的商品并不是放在一个柜台里，而是分开摆放这样可以让顾客这类商品的几率更大：在往里走有一个平台上面摆满了翡翠岩石（山料籽料都有）籽料上还开了好几个口来引起顾客的兴趣：在往里走是精品柜：在12个方形柜的两侧分别有一个沿着墙的长柜，着两个柜台主要摆放的是银饰、水晶和其他一些工艺首饰。这里是以批发零售为一体的。

接待客人是实行一对一的服务，在客人比较少的时候，上班员工通过在门口排队，左右两边一边可以排两个，客人从哪边进哪边的员工就可以接待客人，因为平时的客人购买几率是相当大的，通过排队可以避免很多不必要的事情发生，如两个员工抢一个客人。

顾客来源主要是游客，商品在价格上相对来说比较高。

十七点是每天客人最多的时候，其他时候客人都是陆陆续续的，时有时无。

销售过程中可以遇到的各种顾客类型及应对方法

作为营业员，每天要接待各种各样的顾客，能否使他们高兴而来，满意而归，关键要采用灵活多样的接待技巧，以满足顾客的不同需要。顾客有各种各样不同的性格，有沉默的人，也有绕舌的人，顾客的个性各式各样，营业员必须配合每一顾客的个性来提供购物的乐趣与满足感。因此，学习认清顾客的类型及其应对方法，是不可或缺的。

“销售”是最适合人类成长的工作。营业员一面观察顾客的心情或个性，使顾客获得购物的满足，持续练习站在“对方的立场”来设想。这样的自我训练与培育，是其他工作比不上的。

1、悠闲型（慎重选择的顾客）遇到这类顾客要慎重地听顾客怎么说，自己自信的推荐商品，不焦急或是强制顾客购买某一个商品。

2、急躁型（不冷静，喜形于色穿着有个性，留意、比较探讨间时间很短）

在比较探讨时搭话，理解顾客所说的要点。严肃的态度，不能忽视顾客，慎重的言语，利索的动作不要让顾客等待。

5、猜疑型（眼光独语言尖锐，有疑心病的顾客）毅然的态度，持有自信地接客，一味地对顾客说“这件很不错的”是没有用的，禁止用没有自信的态度，绽唇微笑去对待这类顾客；一询问的方式来把握顾客的疑问点，明确说明理由与根据，解除疑问。

6、优柔寡断型（欠缺决断能力的顾客）寻找到顾客需求，对准销售重点主动给顾客挑选一两件商品，让顾客进行比较，以此同时给以建议：“这个比较好”。

7、内向型（性格软弱，小心谨慎，总是低着头的顾客）以冷静沉着的态度接近，有购买欲望的时候接近，先从小的话题说起，但不要太大声和顾客说话如果进行关联销售或建议搭配时，容易产生戒备心理。

8、亲切和蔼型（温厚柔和容易接近，喜欢女性化商品）不在意整体搭配，酿造出适合顾客的氛围，顾客留意到产生兴趣，一起亲切的交谈，您看这件商品怎么样？”像对朋友一样的语气强烈的推荐，关联商品也可以进行推荐，一起闲聊时，话题会持续很长时间，即使想回到商品的话题上，也会被再次转到闲聊的话题上。

9、冲动型：这类顾客喜欢数据、事实和详细的解说，因此，接待这些顾客时应富有条理性，不慌不忙，做出正确结论，并且给他们的信息越多越好。10、嘲弄型（哎讽刺的顾客）这类顾客从来不会同意你的报价，因此，必须强调质量和服务来表明你的商品值这个钱。有的是觉得你的商品没有一件和他的意，每一件商品他都能挑出毛病来，接待这类顾客要以稳重的心情接待应对。

在这里经理还有员工都交给我们哈多销售经验，做销售的首先要突破自己，开口说话，主动和客人搭讪，在和客人的交谈中寻找客人的兴趣，从而能销售商品。或通过一些言语来引起人养玉三年，玉养人一生，点翠值千金。

1、顾客进店，如何接待。

可以以赞美客人身上的饰品开始和客人交流，询问想要购买什么样的商品，观察客人的穿戴，年龄等来判断该客人所能接受的价位，介绍商品时可先缺后优有如欲扬先抑，拿两件商品进行比较，给予建议，让客人挑选其中自己觉的好的一件。在为顾客挑选商品时，要讲商品放在台布上，和拿放的时候要主要货品的安全，切勿打落在地上。

2、当顾客询问，这些翡翠是真的假的，应如何委婉的说明。我们应该很自信的告诉客人我们是云南地矿局开设的唯一一家珠宝的国营企业，是云南地矿局的分支企业，云地矿珠宝也是国家知名品牌，是自己开采加工销售一条龙，所有商品都是经地矿局鉴定之后才拿来销售的，每一件商品都能保证是天然的，都能开质量保证单，如有什么问题均能凭质量保证来进行退换货。

3、当顾客说可不可以打折时，应如何委婉的说明。

当客人听到可以打折时，大多数人都会觉的打了折，商家还是有钱赚，都会觉的价格上还是贵。所以在销售中要求不给予打折，如有需要打折是须向经理请示。在一般销售过程中经常会遇到打折问题，首先我们不要直接说不可以打折，可先向客人介绍我们是云南省地矿局开设的一个国营企业，是自己开采加工销售为一体的珠宝企业，中间没有任何的中间环节，定价就省去了中间费用，价位是比较实惠的，你可以比较品质差不多的商品在其他家珠宝商的标价，我们定价已经很低了，实在给不了优惠了。

营销是一门很深的学问，在这短短的一个月里，我认识到就我现在的知识，销售技能是远远不够的，要做到一个优秀的销售人员需要具备多方面的知识才能，丰富的知识，好的口才，在销售的时候需要有饱满的精神状态，对工作随时保持激情，面对顾客自信推荐。销售是相当复杂的，每天都能遇

到形形色色，性格各式各样的人，不同社会层面的人，接待每一个人都是不同的，销售商品的时候不仅仅是把商品销售出去，同时也是在推销自己，当卖出东西时不仅仅是开单了，同时也是一种肯定，你是可以的，增加了自己的自信。当没有销售出去时，应该检讨自己为什么顾客不买，找出原因，等下次遇到相同类型的顾客应该如何推销。每一次的推销都是一个成长的机会。