

# 最新贫困补助初中学生申请书 贫困生补助申请书(通用5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 门店年度工作总结 销售门店工作总结篇一

大家好!我于去年12月入职公司，到2月24日试用期已满，现就试用期间的情况作工作总结如下，请予评议，并提出意见和建议!

我于xx年12月23日被公司录用，并于12月24日正式上岗。能被公司录用我感到很荣幸!对我来说，即是个机遇，也是个挑战!我是销售“科班”出身，在大学里所学的专业是“市场营销”，进入公司从事一线销售，正好给我提供了一个展示所学的平台。但另一方面作为应届大学毕业生来说，以前在学校接受的都是理论知识，怎样将理论更好的和实践结合，对自己也是一个挑战，这在另一个侧面也是全面提高自身的过程。

因此，从进入公司一开始，在“苹果”产品没上货这段时间，在门店一线我积极的向主任及其他同事等学习销售各个环节的流程及相关业务知识。期间参加了“总部”的“苹果销售顾问”面试与考试，“分部”的“业务培训”和“新员工培训”，进一步提高了自身的产品知识和业务能力，也对公司有了更深更全面的了解，尤其是公司的“企业文化”。公司那种“追求卓越、要做第一”的“闯”字精神给了我在工作和生活中以很大鼓劲和鞭策，很给力!

入职以来，在门店同事的配合和帮助下，苹果销售从零起步逐步成长起来，在分部考核中取得了靠前的销售成绩。

## 1、感受

试用期这两个月，经历了“圣诞”“元旦”和“春节”两大销售旺季，自己的业务知识及销售技巧由不懂到逐渐熟练。节后的销售淡季虽说平淡，也有许多细小的工作要做，如产品安全等。同时，怎样在淡季实现一个较好的销售，也是要提升的一个方面。

## 2、优势分析

自己所学的专业是“市场营销”，属“科班”出身，并且在大学期间担任“学生干部”，与人沟通这方面较擅长些，并且也喜欢社交活动。

## 3、劣势分析

对电脑的技术知识掌握的不是很熟练，销售技巧方面也还有许多要改进和提高的地方。

“国美”，在我刚走出校园的起步阶段给我提供了一个展现所学的平台。门店一线销售是一个冲锋陷阵的前沿，我愿尽自己所能为公司的发展尽自己的绵薄之力，同时提高自己。

为此，我将从以下方面提高自身：

1、进一步提升自己的专业知识，多向他人学习

2、改进工作方法，加强自身的职业素养

刚起步，自己明显感觉到许多方面需要提高，会多向其他同事们学习，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”！

## 门店年度工作总结 销售门店工作总结篇二

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

工作总结：

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

工作计划：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源

于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

## 门店年度工作总结 销售门店工作总结篇三

20xx年已经过去，新的一年又在展开，作为一名服装导购员，现将自己的工作总结及心得总结如下，希望大家能够予以指导建议。

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给顾客介绍产品时，一定要耐心解说，因为顾客也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

1、推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，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。

1、从4w上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”、“这件衣服你最合适”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式，对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我这段时间做服装导购的. 总结，在以后的导购中，我将会及时做好计划及总结，以便更好地做好服装导购工作。

## 门店年度工作总结 销售门店工作总结篇四

我现将20xx x月工作总结做如下报告：

1、本月销售任务元，实现销售元，同比增长，增幅为，环比增长，增幅为%。完成全年任务占比%。

2、本月xx任务元，实现销售元，完成全年任务占比%。

3、本月xxx任务元，实现销售元，完成全年任务占比。

1、本月创造毛利元，同比增长，增幅为%，环比增长，增幅为%

2、本月纯利润为元，环比增长，增幅为%。

1、本月实际库存为元。

2、本月过期商品元

1、对以上数据的具体情况分析及说明（包括补充数据和内容）：

2、销售呈现，分析原因：

3、本月销售取得成绩：

1、本月门店管理过程中好的方法：

2、员工思想动态：

### 3、发现（解决）的问题：

#### 1、本月员工培训内容：

#### 2、取得效果：

##### 1、工作中存在误区：

##### 2、工作中不足之处：

#### 3、解决办法：

#### 4、门店不能解决需提交公司解决的问题：

#### 5、对门店（公司）运营中存在问题及发展提出合理化建议：

##### 1、销售中要采取的措施：

##### 2、销售中预计达到效果：

##### 3、店内着重培训：

##### 4、增加团队凝聚力要采取的措施：

##### 5、实施门店管理采取的措施：

#### 6、其它工作：

### 门店工作流程

#### 1、到店时间：提前15分钟；

#### 2、门店周边环境安全检查：水、火、电、门窗；

#### 3、开店门：钥匙是否正常使用；

4、门店内部检查：电路系统、门窗水火电、空调、冷藏柜

1、打开设备：电脑□pos机及播放音乐（以筝、琴等轻音乐为主）；

2、检查人员考勤：迟到、早退、旷工；

3、仪容仪表的自查和互查：统一制服、工号牌、妆容、发型等；

4、组织早会：团队激励、信息传递、当天工作安排；

5、数据核对：清点备用金、核对前一天营业及费用表及销售系统数据；

6、库存盘点：进行补/退货估算，并确认补/退货单；

7、店面卫生整理：品茗桌、包厢、展示柜、门窗、地板、仓库、卫生间。

3、分时段的店务巡检工作：设备、卫生、陈列、营业物料；

4、交接：交接班会议的召开及物品盘点（不影响正常营业）；

5、学习：公司最新政策、新产品知识及促销推广的学习和销售演练；

6、收集资料：客户资料、市场信息（竞争分析）；

7、根据补/退货单，补/退货；

8、突发事件的应对处理

地板、卫生间等（不能影响正常营业）；



4、关店门，如有防盗设施的应用启用；

5、安排晚班人员安全返回住所。

## 门店年度工作总结 销售门店工作总结篇五

又一次门店实习结束了，就好像自己昨天还在颐高卖场是似的。实习的二十天，充实的二十天，不断思考学习进步的二十天。

老大讲，门店实习销售是王道。

的确销售可以提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。销售的整个过程才是我们需要重视的。

在二十天的实习当中接待了很多客户，也不断地累积着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量。到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。

自己也慢慢地摸索出好多销售技巧：

其实我一直觉得硕市生在销售方面跟那些身经百战的销售员来比的话没有任何优势可言，但是可贵的是，我们硕市生都很真诚地去给每一位跟自己交流的客户介绍每一款产品，都设身处地地为客户服务。我想我没的真诚能打动那些同样善良的顾客的！

其实我们和客户之间的关系很微妙，需要我们用一些手法叩开客户的心扉，打消那一层隔阂。一般从刚开始打招呼就开始了。

我一般跟那些看起来像个学生并且性格比较开朗的客户打招呼都是：“兄弟，来瞅瞅华硕的笔记本？”语气较平常化，易

打消客户对你的抵触情绪。

“嗯，我想看看五千以下的本儿。”

“是啊，主要是这些。因为咱们穷学生也没什么钱，所以我想的是还是弄个差不多的就行。”看出来他也基本上没打消了对我的界限了。“哥们儿战术”成功！

很多的客户本来经济实力就比较强，这些客户不一定喜欢“性价比”高的机子。这时候我们就性该给他们推荐比较高端一些的机型。比如k40系列和n80系列都有t6500的处理器，但是价位却差了一千多元。这个时候就应该从模具到主板统统做一个比较。

这样讲他就会非常情愿地多掏出一千多块钱了。

再不了解客户的购买意图的前提下不要随便给他们推荐机型，甚至不能使劲夸华硕电脑如何如何的好。因为他们很可能是任务你是老王卖瓜，自卖自夸。这样他们是不会相信你的。

我没有可以让他选择华硕的，但是他应该已经完全信任我了。这姑且叫做欲擒故纵吧。

关于“转机型”的问题。我想举个例子。

比如说，从k40e30in 1g 250g 带vista正版系统转到k40e30in 2g 250g 不带vista正版系统的问题。其实主要的争执还是在vista系统的问题。

我们可以针对不同的客户做不同的分析：对于很看重系统的人或者对于对电脑不是很懂的人（他们往往对于正版只是一味的迷信），就可以多宣传机子的原装内存上，对于它系统方面的缺点就可以忽略，甚至不提；或者是对于喜欢玩儿系统的客户（他们比较不喜欢vista甚至根本不想用vista的系

统)就可以跟他明明白白地讲这个机子在配置和系统方面的优势。

之后又了解到“转机型”的另外一个作用。

就是在客户在别处问到的机型，觉得价位不合适，还要去别的华硕店面问价格这个情况。其实这个情况是很常见的，而这个时候就可以给客户“转机型”了。因为很可能之前的推荐对于客户不是最合适的，而转到另外一个机子上（一般是比较便宜一点的机子）客户就会觉得很满意。这个时候就起到了“转机型”的作用了。

在销售过程中，不仅自己要牢记“转机型”这个技巧，还要想着千万别让竞争对手“抢”你的客户。要做到这一点就很难做到了，在考虑给客户推荐机子的同时还得想到竞争对手。

有时候在跟客户交流的过程中适当地开些玩笑是可以起到很好的效果的。

举个销售过程中的实例：

那次的客户是一个对电脑不是很懂的人。我感觉她对我说的东西有点一头雾水，她问了各种问题，比如“这个cpu到底是什么的好啊？”等等比较业余的问题，我就知道她对于电脑方面的东西理解比较模糊。我就说：“对于选电脑，应该先看的是它的处理器，因为这个处理器基本和人的大脑是一个作用的。你想啊，你问一个孩子怎么样，人家一定会先说，不错，挺聪明的。是啊，这个“聪明”在电脑里面主要就体现在这个处理器的处理速度上。所以您挑电脑还是主要看这个家伙，这个家伙要是好的话，那么您的电脑一定非常好用。而我给您推荐的这个机子是t6570的处理器，也基本处在一个中高档的这么个情况。”之后我又开始一一介绍显卡，内存硬盘。也基本上都用这种比较通俗易懂的话来说的，这种语气的有点就在于它有幽默感和易懂。

这样给客户的感觉就是你这个人比较可信，那自然在你这里买电脑的几率就要大很多。

又比如问“这个n卡和a卡到底是哪个好啊，它们是什么意思。”我就说：“其实这两个显卡都差不多，不是很专业是分不出它们的差不多的。就相当于两个很聪明的孩子，都考了很高的分数，只不过一个在6-1班另一个6-2班念书而已。”这么一说她就明白了很多了。

要是跟客户聊聊比较高雅的东西就会让客户对你留下比较深刻的印象。而且还能更好地跟客户交流。

有一次一个客户问到k40的机子。

她问道这个机子性价比挺高的，但就是长得又那么点难看。我就解释道：其实刚开始我也觉得这个机子不怎么好看，但是相处的时间久了，就发现它还挺内秀的。嗯……就相当于《红楼梦》里面的香菱，而你看那边那个f6□它长的好看但是太贵了，买上也不合适啊。那个f6就相当于那个晴雯。她听完之后觉得挺好玩儿的，还说，呦，你还看《红楼梦》啊，不错啊。我说还好吧，就是涉猎一点而已。

我们跟客户的交流也可以用一些平常生活接触到的东西说事儿，这样可以缓和现场气氛，也能消除客户对你的距离感。

举例：

客户是一对情侣，他们想买一个台五千左右的笔记本。我给他们介绍了f81e81的机子。因为这台机子的性价比算是最高的，因为它用了t8100的处理器，价钱只有五千出头。因为他也是个学生，应该稍微节省一下是可以考虑多拿出100块钱的。我也是学生，所以我也这么认为。所以我给他推荐了一个高配一点的机子。

以上就是我这次门店实习销售的总结，接下来我也将继续努力，奋力实干！

## 门店年度工作总结 销售门店工作总结篇六

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到xx男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xx男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

## 门店年度工作总结 销售门店工作总结篇七

20\_\_年是忙碌的一年，同时也是收获的一年。这一年中有过汗水、甚至泪水，但同时也有过欢笑和愉悦。在忙碌中，我们都不同的感受到了工作的充实，当然，也有在别人的忙碌中，有忙里偷闲打发了自己一年的时间。

20\_\_年，我们的任务由20\_\_年的15万上涨到了18万，店还是相同的店，人还是大致相同的人，不过有的伙伴离开了，有的伙伴进来了。我们总在进出、调整更新中缓步前行。

20\_\_年，嘉禾市场的行业竞争同样残酷，不变的县城，摊薄的利润和不变而增强的对手，我们面临了更多的困难和挑战。我们业务员的更换，今年可以用层出不穷来形容，这让对手抓住了不少的时机，逐渐蚕食了原本属于我们不少的客户，当然，这其中也有我们不少的自身原因。推销方式老旧、走访不到位、跟踪不及时、交接不到人、联系欠勤快，人情培

养欠深入这种种原因都不同的制约了我们的发展。

20\_\_年，也是我们喜获丰收的一年，我们完成了2598000元的一年销售量，业绩实现了1000%的增长。当然在成绩面前离不开大家的付出和努力，如果没有同舟共济我们完成的绝对没有如此精彩。作为店长和参与的一份子，我对大家的戮力同心感到由衷的欣慰和感谢。所以，20\_\_年，注定是属于我们不平凡并值得记忆的一年，因为我们在共同播种，共同收获。

20\_\_年，我们在看到成绩的同时，也必须审视这其中的得失，这时绝不是四海升平无所挑战的任可以马放南山放心睡大觉的时间。20\_\_年嘉禾的店子一家没少，依旧充满竞争和挑战，粥少了和尚依旧没有饿死。由此可见，没鱼仍旧有虾的存在，大家的竞争势必仍将长期持续。因而，鼓起勇气，打足精神这必须是我们每一位伙伴不能忽略和等闲视之的常态。我们要深入检讨自己的工作，自我寻找工作中的进退得失，总结经验，发现方法，要对得起自己，对得起自己所度过的时间。否则，得过且过，我们必将在浑噩和后悔中叹息自己的无所收获。

## 二、人事调整：

1、办公区、体育区合并为一个区，由雷小沙代理柜长，曹玉娇为导购员，任务为14万。

2、学生区和生活用品柜，一楼展示柜台作为一个区，由钟露婷担任柜长，周文静任导购员，任务为6万。

3、小店由李云、李海霞负责，任务2万元。

4、曾艳调入一楼并兼任促销员，负责引导、宣传和顾客入门接待。

5、全红兵、刘修兵共同负责一个业务群体，任务3万；刘晓东

任务3万，侯清华2万。

### 三、20\_\_年工作设想：

- 1、区域年终奖让员工选择是否与店面挂钩，如果挂钩，那么就必须服从工作以外的安排，比如应酬，如果不挂钩，店面年终奖总奖金不变，分配奖励给参与的员工。
- 2、严格实行三月未完成任务的奖惩制度，该降级就降级，给员工以紧迫感和责任感，让大家均摊责任和压力。
- 3、为提升业务积极性和整个店面对外的服务性，优秀员工评选与工作外的付出挂钩，鼓励参与，奖励付出。
- 4、常年招聘，保持竞争，提高员工的紧迫感和责任感，让流动成为有机。优胜劣汰，把握规律法则。
- 5、加强促销，多搞活动，让下面的点带动上面的面的销售。
- 6、业务上公司加大对业务的扶持，不管是培训还是经费，增强知识，加深底蕴。
- 7、加强对业务的监管和巡查，促使业务员真正到位的送货与回款及拜访跟进。加强对店面管理，对于工作串岗，接待不尽心，服务不到位，要坚决予以处理。
- 8、客服员要及时建立客户档案，一月一次，公司加强监督。