

珠宝总监职位 珠宝工作计划(通用6篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

珠宝总监职位 珠宝工作计划篇一

业绩分配：

心态：积极向上，争取超额完成任务。

计划工作内容如下：

服务对象的需求是随着消费形态改变而改变的。我们注意到，随着时代的变迁在消费者的`购买行为中，感性的成分在逐渐增加，理性的成分在逐渐减少。

1. 面带微笑

2. 仪表整洁

3. 注意倾听对方的话

4. 推荐商品的附加值

5. 需求消费者最时尚最关心的话题拉拢消费者

1. 以商品的品质问题向顾客说明珠宝玉器的价值。

2. 就商品的特别之处作为顾客有价值的有点进行说明。

1. 顾客购买的主要障碍

(1)对珠宝首饰缺乏信心，

(2)对珠宝商缺乏信心

(1)认真观察；

(2)交谈与聆听

3. 顾客的购买动机

4. 顾客的购买过程：

(1)产生欲望

(2)收集信息

(3)选择货品

(4)购买决策

(5)购后评价

(1)介绍珠宝的专业用语□abc货等等谁才增值，各款的独特之处

4. 顾客走时的礼貌用语

(3)这里是一份介绍珠宝知识(珠宝保养得小册子)，送给您

(3)推荐时要以顾客喜欢的款式为主，不能强行改变顾客的意愿这样很容易导致交易的失败，可以在销售过程中适当提出一些自己的意见和见解。

珠宝总监职位 珠宝工作计划篇二

工作计划网发布珠宝营业员工作计划范文2019，更多珠宝营业员工作计划范文2019相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于《珠宝营业员工作计划范文2019》文章，供大家参考！

一、关于上半年的工作

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，上半年我们重点抓了三项工作。

一是抓队伍建设。

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了21名学生队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到现在的39人，是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周2天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

半年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

三是抓思想建设。

由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据队员不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里？”、“怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员？”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

珠宝总监职位 珠宝工作计划篇三

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了21名学生队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到现在的39人，是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周2天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据队员不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如

我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里？”、“怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员？”、“我认为一位合格的保安班长应是？”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

珠宝总监职位 珠宝工作计划篇四

当柜台销售员面对一位有潜力的购买顾客时，每一位营业员都应该做到以下几点：面带微笑；仪表整洁；注意倾听对方的话；推荐商品的附加值；需求消费者最时尚最关心的话题拉拢消费者。

作为销售员，了解商品的基本知识的目的是为了帮助建立顾客的购买信心，以促进销售。以商品的品质问题向顾客说明珠宝玉器的价值，全球第一家买卖包回收的保障；就商品的特别之处作为顾客有价值的有点进行说明。

1、顾客购买的主要障碍。对珠宝首饰缺乏信心；对珠宝商缺乏信心。

2、顾客的类型。了解顾客是什么类型的人，是与顾客做成生意的基础。

3、顾客的购买动机。

4、顾客的购买过程：产生欲望；收集信息；选择货品；购买决策；购后评价。

1、顾客进店时的招呼用语：您好；您早；欢迎光临；您想要

些什么？我能为你做什么？请随便看看；请您稍后；对不起，让您久等了；欢迎您下次光临，再见。

2、展示货品时的专业用语

- (1) 介绍珠宝的专业用语□abc货等等谁才增值
- (2) 鼓励顾客试戴的销售用语

3、柜台礼貌用语

- (1) 这是一件精美的礼品，我给你包装一下；
- (2) 这是您的发票，您收好；
- (3) 收您多少元，找您多少元，谢谢。

4、顾客走时的礼貌用语

- (1) 真遗憾，这次没有您满意的货品，欢迎下次再来；
- (2) 新货到了（指圈改好后），我们会马上给您电话；
- (3) 这里是一份介绍珠宝知识和珠宝保养得小册子，送给您。

在销售的过程中，需要与顾客达成共识，才能更好的推销合适的珠宝给顾客。

珠宝总监职位 珠宝工作计划篇五

第一步：服务礼仪，销售就是人与人的交流，作为终端销售店面，我们会直接面对客户，不管客户是否购买我们产品，作为终端销售服务人员必须给予可优质、优越的服务质量，然客户成我们的产品关注人。

第二步：员工销售技巧的服务培训，以及对我们公司产品的特性说辞，产品核心卖点说辞，珠宝专业知识，销售技巧，场景问答范例的培训，员工对于产品的熟练掌握也是对客户的一种尊重。

第三步：顾客分析，顾客类型分析，顾客心理分析，产品对比分析。

(1)、入公司之后，首先要了解公司。我将用两到三天的时间了解和熟悉公司的产品运作方向、经营模式、主打产品和各部的人事情况等。

加以融会贯通，变成自己的东西，进而写出更好的个性说明和文字资料。

1、各公司0.1ct以下□0.1~0.2ct□0.2~0.3ct□0.5ct□1ct钻石珠宝的市场零售价。

2、各相应重量珠宝的颜色、净度、切工。

3、有什么样的打折促销活动。

4、各节假日期间，有什么样的独特促销活动。

5、了解别的公司有什么新款钻戒出现在市场上，进而掌握钻戒市场的动态走向。

6、了解每个商场珠宝专柜有几家柜台，每家柜台展示产品大概有多少款及最新销售价格。

1、什么样的款式能让大众型客人和时尚型客人喜爱；

2、我们的产品要把价位定在什么位置才有竞争力；

3、我们可以做一些什么样的打折促销活动(比如愿意花钱买钻石珠宝的人，什么样的礼物和活动对他们有吸引力。)

1、联系各种行业的优秀企业，掌握各行业的高端的消费群体的个人信息，加大客户联系及时推广我们公司最新产品及促销活动。

2、增加我们公司的销售宣传渠道。

3、更多了解各个消费群体的消费心理。

2、增加客户消费频率。

3、增加客户消费的单次消费金额。

珠宝总监职位 珠宝工作计划篇六

1、面带微笑。2、仪表整洁。3、注意倾听对方的话。4、推荐商品的附加值。5、需求消费者最时尚最关心的话题拉拢消费者。

1、顾客购买的主要障碍 (1) 对珠宝首饰缺乏信心。(2) 对珠宝商缺乏信心。

2、顾客的类型：了解顾客是什么类型的人，是与顾客做成生意的基础。要了解顾客可以从这几方面着手：(1) 认真观察；(2) 交谈与聆听。

3、顾客的购买动机。

4、顾客的购买过程：(1) 产生欲望。(2) 收集信息。(3) 选择货品。(4) 购买决策。(5) 购后评价。

1、顾客进店时的招呼用语：“您好！”“您早”“欢迎光临

临” “您想要些什么？我能为你做什么？” “请随便看看” “请您稍后” “对不起，让您久等了” “欢迎您下次光临，再见”。

2、展示货品时的专业用语

(1) 介绍珠宝的专业用语□abc货等等谁才增值。

(2) 鼓励顾客试戴的销售用语a□这块玉佩是天然的a货，这个价位特别合适□b□这几个是本店新到的款式，您请看看□c□这几款是经典的结婚龙凤双喜佩，您可以试试看□d□这种款式非常的适合您□e□您的品味真不错，这是本季最流行的款式，您不妨试试看□f□本店有上百种款式，只要您耐心挑选总有一款适合您。

3、柜台礼貌用语

(1) 这是一件精美的礼品，我给你包装一下；

(2) 这是您的发票，您收好；

(3) 收您多少元，找您多少元，谢谢；

4、顾客走时的礼貌用语

(1) 真遗憾，这次没有您满意的货品，欢迎下次再来；

(2) 新货到了（指圈改好后），我们会马上给您电话；

(3) 这里是一份介绍珠宝知识和珠宝保养得小册子，送给您

2、当顾客显示兴趣时，要做到对货品的熟悉能马上拿出顾客所感兴趣的货品。表现为□a□走动时突然停住□b□眼睛盯紧某一款□c□询问新款或某一款。

3、展示推荐

(3) 推荐时要以顾客喜欢的款式为主，不能强行改变顾客的意愿这样很容易导致交易的失败，可以在销售过程中适当提出一些自己的意见和见解。