

# 销售调度员的岗位职责 销售员工作总结 (模板9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 销售调度员的岗位职责 销售员工作总结篇一

\_\_年\_\_月\_\_日入职昆明\_\_以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明\_\_的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识 and 了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去一起去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一

步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

### (1) 必须养成学习的习惯；

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

### (2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的\_有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

### (3) 善于总结与自我总结；

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是无业可务而是：业精于勤于实于务。

## **销售调度员的岗位职责 销售员工作总结篇二**

时间依旧遵循亘古不变的规律延续着，又一年结束了，今年也一久有着许多美好的回忆和诸多的感慨。国家对白酒消费税的调整，在业界引起了骚动，随后又是严打酒驾和地方性的禁酒令，这一路走来的喜悦和忧伤、困惑和感动、兴奋和无奈。

- 1、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 2、心态的自我调整能力增强了；
- 3、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

这一年的业绩还是很不多的：

- 2、成功开发了四个新客户；

3、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的的业绩我分析为以下几点：

a□公司服务滞后，特别是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心；

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差；

c□重点市场定位不明确不坚定。

整年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但因为在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源！

1、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

2、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

1、注重品牌形象的塑造；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种”物有所值、物超所值”的感觉。

## 销售调度员的岗位职责 销售员工作总结篇三

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间20xx年已走到了尽头，回首这过往的一年，收获颇丰。xx年年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部分的进步同步，我通过不断向领导、同事和学习，和在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都获得了较明显的进步，在这xx年年行将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过往一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过往的12个月里，领导给了很多机会，再加上的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的进程中，收获颇丰，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

今年公司为了能让各管理职员开释工作上所带的压力而组织了屡次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员往长隆欢乐世界一日游；5月1日前晚上，公司组织了番禺的全部管理职员往k歌；7月29日，和番禺办公室的同事们往清远黄腾峡漂流，28日进住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事往长隆水上乐园一日游。加上每月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精华之一。每一个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每一个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的其实不是能力。在实际工作中，有相当大的一部分工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部分对自己的.一种强烈的责任心来完成来做

好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不多是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应当具有的最基本素质。

2、勤劳，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，略微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个定单常常是由很多部分来共同完成，一个人的气力在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证定单的顺利完成。

3、认真仔细，做事专心。这样才能避免自己出错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜尽在源头上，减少人工和财物的浪费。我操纵过的1个单子就曾存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现分歧格了遭受客户全部退货的情况，到12月底都还不能从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想一想，假如这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成甚么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处苏醒的熟悉到：任何人都可能出错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。出错误和遭受国内外退货是最大的窝工和浪费，少出错误就是下降本钱，生产上和业务上来讲道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对我们跟单员来讲有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下往生产车间里亲身监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完善的产品，并从中学习经验，了解生产进程，便于自己工作更好的展开。

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。从本质上来说，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，寻求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。假如有钱赚的话，其他方面要求可以适当下降。认清了这一点，在处理与相干主体的时候，就能够以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自若。

回首过往，自我以为还算获得了一些微不足道的成绩固然，这些成绩的获得无不包括着领导的不懈关怀和同事的大力协助但同时我也深入地熟悉到自己在工作中也还有很多不足的地方，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强定单资料的整理，理顺文件夹中的定单资料。这点在过往的一直都做得不好，主要是没有从心底上完全熟悉到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品知识、生产工艺、加工进程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一起，也是非常重要的一起知识。作为一位跟单员，假如缺少这方面的知识，那末其知识结构是不完全的，操纵起定单来心里也不够踏实。公司假如能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的概率。在新的一年里要严格依照规范的流程操纵定单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以免遗忘该做的事情，减少丢三拉四现象的出现，并改变自己急性子的性情。

第五、假如有机会，要多出往开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

## 销售调度员的岗位职责 销售员工作总结篇四

### 更新观念强化学习不断改进营销方式

自己虽是商贸大厦的老员工，但面对日新月异的市场变化，特别是网络信息时代的到来，销售遇到前所未有的压力，也向传统商业提出了新的课题。为提高销售技巧，适应市场发展□xx年以来，自己利用业余时间，在网络、书本中不断认真学习新的销售知识，充分运用于日常销售工作中，增强了自身素质并提升个人销售业绩。与此同时，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在商贸，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。努力做到无论顾客货比多少家，商贸服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。将微笑服务贯穿于销售的全过程，多和顾客交流，通过服装销售，与别人谈话的时间变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受自己的意见和建议。积极努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头□xx年我柜组完成销售任务x元。

### 提高素质、提升形象、抢占市场前沿阵地

自己作为商贸服装超市的一个销售单元，面对公司提出的整改装修起初不理解，总认为一整就是几个月，影响自己的生意，心中对这种新生事物表现出不悦，在公司领导的帮助下，自己很快了解了商业竞争时代弱肉强食，随时都有被市场消灭的危险，只有强化企业品牌形象，提高全员素质，才能立于不败之地。为此，我更新观念，提高认识。整装一新的商贸开业后，崭新的环境带来了新的客流潮，我利用新的营销



人员对于新环境、新事物的陌生期，很快了解到商贸的服装市场布局，认真分析了商贸消费对象和潜在的顾客群体，努力做好自己的本职工作。平日里，严格约束自己的行为，深刻认识到作为服装销售柜台中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了商贸的形象。因此，自己不断拓展专业知识，提高自身素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。经过这段时间的磨练，我不但成为合格的销售人员，而且成为公司的销售骨干，为完成xx年商贸销售计划做了不懈的努力，立下了汗马功劳。

### 讲究策略赢得信赖提高服装销售水平

在工作中，自己认真敬业，真诚为顾客服务，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想要的信息，在最短的时间内给出满意的答复。因此，自己不断加强市场营销学习，准确掌握产品性能特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，以好的解说技巧，赢得顾客的信赖；对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。努力提高服务质量，微笑面对顾客，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。完善顾客资料，重点培养新的顾客群，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。在个人生活方面，本人一直保持艰苦奋斗的作风，不铺张、不浪费、不奢侈，不与同事斤斤计较，注重团队合作精神，服从公司安排，以创新理念为主，提高最大销售利润为目标。

总之，经过xx年的工作历练和同志们的帮助，无论是个人素

质，还是销售技能都有了很大提高，取得了较好的经济效益和社会效益，得到商贸大厦公司领导的认可，使我感到非常荣幸。但与其他优秀柜台相比，仍有一些差距，存在问题有待在新的一年里加以改进和提高。展望三中全会继往开来的新一年，作为针织服装柜组营业员，我决心以商贸为家，牢固树立奉献在商贸，满意在商贸的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客；不断发挥自己的聪明才智和创造力，千方百计为顾客提供优质服务。力争在新的一年里把各项工作做得更好、更出色，努力开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造出新的营销佳绩。

最后祝商贸大厦在公司领导和我们的共同努力下创造出新的辉煌，祝愿商贸大厦明天更美好□xx年销售业绩更加兴旺！

## **销售调度员的岗位职责 销售员工作总结篇五**

### **1、熟悉了解公司各项规章制度**

我于15年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化，学习专业知识。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试。

### **2、熟悉工作流程，**

作为战斗在前线的销售员，熟悉和了解工作流程及状况对开展工作是相当有利的，对以后顾客进行分析，研究，我对顾客的实际情况做较为客观的预测，为下一步工作的进展完成提供了可靠的依据。

### **3、与各个市场的同事沟通和协调**

工作的进展和完成，离不开公司各个市场的参与，努力和宣传。并且离不开公司领导的帮助和关心。

### 1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在和顾客沟通的过程中，由于对专业知识掌握有缺陷，又碍于面子，造成讲解出现错误，不能达到更好的效果。俗话说的好“三人行必有我师，在以后的工作中，我要主动加强和同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提升自己。

### 2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是待攻单的顾客，由于缺乏计划性，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，顾客不买票不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要做事加强目的认识，分清主次矛盾，利用可利用的资源，争取能达到事半功倍的效果。

### 3、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，对其它专业知识比较缺乏，回答顾客的其他方面问题拘谨，认识不够，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高自己，争取把本职工作做的更加完美和成功。

15年已过去，虽然我入职时间短，但收获也不少。特别是公司领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，16年，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，在以后的工作中，充分发挥个人能力，配合同事，高标准要求自己，不断学习，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为共同的目标贡献自己的力量。

## 销售调度员的岗位职责 销售员工作总结篇六

时代在进步，社会在发展。公司要快速发展，销售是其中的重点环节。我在卫浴任职已经x年，在这x年来，我深深体会到了这份工作的光荣与艰巨，自己也获得了空前的'成长，我只有以更加吃苦耐劳和诚信感恩的心专注与自己的本职工作，在已经过去的xxxx年，是我在工作业绩上极具突破、快速发展的一年。

xxxx年我全年完成销售任务xxx万，xxxx年公司下达的个人销售任务指标xxx万，而在我的不断努力下，我全年实际完成销售任务xx万，在圆满完成预定指标的基础上还超额完成xxx万，同比xxxx年增加xx万元，对于这样的超额成绩，离不开完善的公司制度、开拓的销售市场、广泛的领导支持，当然也少不了我自己行之有效的策略和多年累积的销售经验。

一方面由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我一直具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。销售不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后服务，在售后工作方面我坚持做到接到客户投诉的信息，就及时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。

完成销售后我会到生产车间做好跟单发货服务，努力做到每一张订单都让客户满意，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧。

另一方面做销售工作要时时刻刻充满高昂的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不为艰辛、敢为人先的勇气。我习惯在开展工作时为自己制定一个详细的计划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了计划之后，才能有条

不紊地开展工作。我始终相信机会是留给有准备的人，所以我坚持做到主动销售，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不论销售过程是顺利而是波折，我都会定期地总结经验，发现自己的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

一方面自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途。搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为公司的再发展奠定人力资源基础。

另一方面为确保完成全年销售任务，平时就要极搜集信息并及时汇总，力争在xxxx年创造出更好的业绩。

xxxx年取得的销售成绩，是对于我辛勤工作的极大肯定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，创造新的销售亮点。

希望在新的一年里，我能通过不断的努力和拼搏，增长自己的销售空间，也为公司赢取更大的利益，以报答公司和公司领导的厚爱！

## **销售调度员的岗位职责 销售员工作总结篇七**

时间比较短，这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在做销售月工作总结时，更侧重于工作状况的体悟与理解。

20xx年5月的工作总结，是对销售工作的一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。

### **1、工作状况概述**

2、工作中的成绩和缺点

3、工作中的经验和教训

4、下步工作计划

1、总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的。有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

## **销售调度员的岗位职责 销售员工作总结篇八**

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，的方式就是加强学习。

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。

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：

- 1、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。
- 2、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。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首xx[]展望xx[]祝xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在在新的一年里业绩飚升。

## **销售调度员的岗位职责 销售员工作总结篇九**

因为朋友的介绍，我来到了××金店这个大家庭，从没想到过会接触珠宝这一行业，也没有想过××金店改变了我的人生。

曾经的我，性格很内向，很安静，不敢跟陌生人聊天，是个非常腼腆的女孩。从毕业之后就去了药店上班，每天都重复着同样的事情，没有什么新鲜感，在店里见识了以前都不了解的中草药跟一些稀奇古怪的西药名，每天都接待不同的病人，只需要给顾客介绍药，给不同病人搭配不同的药方，除了这些整天不需要说什么话，可以用这样的话来表达“生活得头脑简单，四肢发达”，日子久了，就想要去外面见识……刚开始对这个行业非常的陌生，一大早起床就起来学化妆，因

为这是我人生的第一次化妆，来××金店有了很多第一次，早上就开始了新的面貌，上班，紧挨着十一国庆节，面对人流量那么多，顿时让我不知所措。

后来几天，有师傅教，教我平常上班时应该注意哪些细节的地方，一些简单的常识，又应该怎样去接待每一个顾客，应该怎样介绍首饰，应该怎样去跟一个顾客聊天。突然我觉得一下子接受不了这么多，我要学的东西好多好多。当我每次接完顾客，师傅都会跟我分析我哪里需要改进，哪里需要注意，给了我很大的帮助，有个师父真的很幸福，很开心。慢慢得，一个月过去了，我开始自己可以慢慢的一个人销售了。因为现在每天都会背资料来提升个人的专业度。

就这样子，又过了十天，我渐渐地掌握了流程，店长给又我安排了一个师父，而此次的师傅就是让我去背“白问白答”。因为从小我就不怎么喜欢看书，看到一本很厚的资料，这时觉得压力挺大的，还要我每天背三道题，背不出来罚抄或者是留下来背熟，那时真的觉得好委屈，就这样每天我都会要求自己去看资料。

有一次，有一个顾客，因为顾客是个性格很安静，很冷场的人，而我本身我同样是个性格很安静的人，再接到这么个比我很安静的顾客就更安静了，在整个销售过程中我始终调动不了顾客的氛围，整个氛围都很冷。下班后，师父找我谈话，让我以后多去配合其它同事，教怎样更好的调整氛围，这样才能更快的让自己学到更多的知识跟工作的熟练。就这样，我每次看到同事接顾客，我都会第一个过去配合，我发现到每个同事接顾客的方式都不一样，不同顾客用不同方式来接，这让我学到了很多。

时间已久，感觉实际不在是个新人了，也开始大胆的叫起了顾客，但还是很不习惯上班需要这样的方式，叫了很久，终于接到了一位顾客，可是我不知道怎么介绍产品，当时完全不知所措，这时同事就过来帮忙了，看着她怎样给顾客介绍



首饰，当时我完全听入迷了，觉得她说得好好，超棒的，突然间觉得××金店的女孩做销售很厉害，都是我的榜样。

在这份金店营业员销售月工作总结中，我非常感谢领导能给我这个销售的机会，非常感谢指导我的师傅，以及帮助我的同事，来到金店这个大家庭，给我温暖，给我关怀，也让我从一个腼腆的女孩子变成现在活泼开朗的一个女孩。

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助下与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验

和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

销售人员销售的第一产品是销售员自己;每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行，你就一定要!如果你一定要，你就一定行!

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。