

# 2023年建材实训总结报告三千字 建材导购工作总结(模板9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 建材实训总结报告三千字 建材导购工作总结篇一

一、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技

巧都有了大幅的提升。

#### 四、在20\_\_年的工作中努力拓展自己知识面。

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在1420\_\_年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

#### 五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，

为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能对未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

## **建材实训总结报告三千字 建材导购工作总结篇二**

教师是“人类灵魂的工程师”，肩负着为祖国的建设与发展培养人才的历史使命。怎样才能不辜负“人类灵魂工程师”这一光荣的称号，怎样才能完成党赋予的培养人才的责任，这是每个教师必须认真对待并要用实践作出回答的问题。

首先，我认为，好教师必须有敬业精神，要毕生忠诚党的教育事业。要做到这一点，就应充分认识教师工作的意义，从而深深地热爱教育事业。现代的时代是一个竞争激烈的时代。国与国的竞争主要体现为综合国力的竞争，综合国力的竞争归根结底是人才的竞争，而人才的培养靠的是教育，靠的是教师兢兢业业的工作。只有深深地认识这一点，才能激发对教师工作的热爱，也才能把这种爱倾注到对学生的教育中去。

“师者，所以传道、授业、解惑也。”教师的具体工作在于“传道、授业、解惑”，也就是说教师要通过自身的教学实践，给学生传授知识，培养学生的实践能力，使学生懂得、各种事理。这就要求教师应具有“学而不厌，悔人不倦”来开拓学生的知识视野，丰富学生的知识储备，并在此基础上，培养学生运用知识解决实际问题的能力。

因此教师要不断更新充实自己的学识，做到博学多才。博学多才对一位教师来说显然很重要。因为教师是学生心目中的偶像，教师博学多才，学生才会“亲其师、信其道”。所以教师必须有扎实的专业知识。它表现在精通与知新的方面。精通，就是对所教学科，要掌握其基本理论，了解学科的历史、现状、发展趋势和社会作用，掌握重点、难点。不仅要知其然，而且要知其所以然，抓住要领，举一反三，触类旁通，运用自如，激发学生学习兴趣。知新，就是要学习新知识，讲课要有新意。当代科学知识分化急剧，新陈代谢迅速，应用期越来越短，知识的创新性越来越鲜明，这就要求教师要吸取新信息、新知识、新理论，不断充实自己，完善知识结构。专业知识的精通与知新，要求教师自觉坚持接受继续教育，始终站在知识的前沿。我们是直接面对学生的教育者，学生什么问题都会提出来，而且往往“打破沙锅问到底”。没有广博的知识，就不能很好地解学生之“惑”，传为人之“道”。但知识绝不是处于静止的状态，它在不断地丰富和发展，每时每刻都在日新月异地发生着量和质的变化，特别是被称作“知识爆炸时代”、“数字时代”、“互联网时代”的今天。因而，我们这些为师者让自己的知识处于不断更新的状态，跟上时代发展趋势，不断更新教育观念，改革教学内容和方法，显得更为重要。否则，不去更新，不去充实，你那点知识就是一桶死水，终会走向腐化。教育是一个发展性的职业，它要求从事这个职业的教师应坚持学习，永不间断，只有这样，才能不断的充实自己，做到“问渠那得清如许，为有源头活水来”的境界。因此，我利用业余时间自学，学习教育教学的新理论，新理念，新方法。与此同时，教师要有崇高的理想，完善的道德情操，坚定的信念，顽强的意志品质，并用它们对学生进行潜移默化的影响和熏陶。这样，才能培养出祖国需要的，全面发展的，能适应竞争形势的有用之才。

# 建材实训总结报告三千字 建材导购工作总结篇三

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

## 一、市场调研

\_\_行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过\_\_行业、\_\_相关行业、\_\_口碑等信息中搜集。渠道包括：\_\_机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，\_\_市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市場信息。信息未能系

统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

## 二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

## 三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：\_\_广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，\_\_宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

## 建材实训总结报告三千字 建材导购工作总结篇四

很庆幸自己能够有机会加入北京xx[]在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己;发挥自己的长处，弥补自己的缺失;不断的积累自己的业务经验与做人道。，为北京xx添砖加瓦!至此，心里充满无限感激与期盼!

## 一、系统产品知识积累：

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

## 二、业务渠道的摸索与建设：

我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户□a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

## 三、品牌的建设尤其重要：

xx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们xx团队的拼搏与努力！

## 四、客户永远是上帝！

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都待为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

## 五、销售数据统计：

截止到20xx年12月25日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到北京xx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

## 建材实训总结报告三千字 建材导购工作总结篇五

很庆幸自己能够有机会加入，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户家，其中a类店面家，其余为b类客户□a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向



远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们团队的拼搏与努力！

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都视为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

截止到xx年xx月xx日，我所负责的区域累计销售回款xx万元，同时所销售产品在当地区域也得到了了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人一年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到xx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

## 建材实训总结报告三千字 建材导购工作总结篇六

hwotimefly,转眼间虎年悄然而逝，再过两个月也是我入职公司满两年的时间啦。从一点不了解艺术璧材这个行业，到现在慢慢的能为公司创造一些利润，两年的往事真是历历在目。说实话我挺感谢k总和李姐当初面试我后给我这个工作的机会，我才能够在这个充满着浓郁家庭气息的工作环境中生活，我真的非常享受现在这种工作环境，它可以让我能够更好、更快的进入工作状态。我也同样特别珍惜我身边的每一位领导、同事，他们在我工作之余的生活中也给我很多帮助

和启示，来京三年我个人感觉在公司这两年变化很大，可以说这两年是在尤勒贝特塑造了我，改变了我，我真的很希望我和公司一直保持这种氛围和环境发展下去。01年截止到12月30日，我个人收款85万，实签合同款112万。在这特别感谢k总，王经理、李经理，还有各位同事对我工作上的认可、支持和帮助，其实我个人不可能有这样的业绩。当我到小叶那里看到今年签的一份份合同的时候，眼前总是浮现出一幕幕的场景□k总在大方面给我们的鼓励和支持，王经理在进场的时候给我安排妥当的各项工作和施工过程中解决的难题，李经理在我签单前的指导还有签单过程中帮助、还有代玫、刘书彤、王浩、小姜经常送我去工地和帮我工地送料、小关在方案方面给我无数好的建议、高磊配和我去工地进行测量、小叶在财务方面的帮助、当然还少不了兰兰和公司所有的施工同事。每当想起这些我真的很惭愧，其实我个人真的做拉很少的工作，能有这样的业绩都是大家的帮助和鼓励才能完成的。

- 1、维护已经建立良好关系的设计师，并且抓牢、吃透（现在的竞品越来越多、设计师资源也逐渐共享。争取在做这个设计师的同时一定把他的同事也转化成为公司的稳定设计师）。
- 2、开发新的设计师资源（多跑新的设计公司、多扫楼、多见面）。
- 3、在已经建立良好的客户资源的情况下通过客户引荐新的客户。
- 4、完善签单前的设计方案提高签单率（客户签单前多同李经理、王经理沟通确保设计的完整性和可施工性）
- 5、进场前一定确保施工的可操作环境避免不必要的误会和损失。

以下是对公司的一些建议：

- 1、可否重新装修一下展厅。
- 2、建议公司尝试性的同一些大的装饰公司进行主材合作。
- 3、希望公司给销售每人准备一套样板。
- 4、多加一套测量仪和照相机。

祝愿尤勒贝特在新的一年里步步高升、在创佳绩。

## **建材实训总结报告三千字 建材导购工作总结篇七**

为了更好的掌握这两年来所学的专业知识和能够将这些知识融会贯通于实际工作中应用这些知识，我们班的同学进行了为期两周的实习。在这两周的实习实践中，不但让我对艺术设计这门专业有了更深刻的了解，也有了少不少新的认识。在实习实践的这段日子里，我不仅了解了自己专业在事件中的运用，还让我对书本上的知识有了更深、更新的理解与认识，而且还让我学习到了许多不可能在学校里学习人与事的社会经验。

6月21日居然之家，参观并熟悉建材以及家具材料及类型，了解新型材料的运用。6月24日省博物馆，参观并了解博物馆展厅流线布置以及装饰材料的运用。6月27日参观的泉城广场，主要了解一下整个广场的布局以及交通流线的安排。

6月21日，我们去了北园那里的居然之家，居然之家是一家以“家”为主题，集家具、建材、家饰、设计综合功能为一体品牌连锁大卖场。从卖场中看到了各个特色的家具，通过参观知道了家具的种类很多，按家具风格上可以分为：现代家具、欧式古典家具、美式家具、中式古典家具，新古典家具。按所用材料将家具分为：实木家具、板式家具、软体家具、藤编家具、竹编家具、金属家具、钢木家具，及其他材料组合如玻璃、大理石、陶瓷、无机矿物、纤维织物、树脂

等。按功能家具分为：办公家具；客厅家具、卧室家具、书房家具、儿童家具、厨卫家具（设备）和辅助家具等几类。按家具产品的档次分类可分为：高档、中高档、中档、中低档、低档。

逛了几家家具类的，感觉对实木家具特别喜欢。漂亮的木质纹络，原生态的色泽是让一切热爱家居的人为之喜欢。但是实木家具究竟有什么分类呢呢？在此单独研究了一下：一种是纯实木家具，另一种是仿实木家具。两者之间有什么区别呢，实木家具指的是所有材料都是未经再次加工的天然实木材料，不使用任何人造板制成的家具。而所谓仿实木家具，从外观上看是实木家具，木材的自然纹理、手感及色泽都和实木家具一模一样，但实际上是实木和人造板混用的家具。一套仿实木卧房家具价格应在几千元左右，而全实木家具起码要1万元以上。

常用的实木家具木材有胡桃楸木、水曲柳、东北榆、柳桉、樟木、椴木、桦木、色木、柚木、山毛榉、樱桃木、紫檀、柏木、红豆杉、红松、柞木、黄菠萝、核桃楸、木荷、花梨木、红木、苦楝、香椿、酸枣等。

这些材料来自于自然，体现自然：自然的纹理，多变的形态，家具表面一般都能看到木材美丽的花纹。不仅能反映了人和环境的和谐关系，更能能拉近人和材料、人和自然之间的距离。

在一家专卖长城瓷砖的店里面在店主的热情介绍下，我们知道了怎么鉴别瓷砖的质量，鉴别瓷砖的质量主要有：一敲二测三刮四看。辨别瓷砖好坏有很多标准，可以进行敲打，声音清脆说明瓷砖瓷化密度和硬度高，质量好；也可以测测瓷砖的吸水率，吸水率越低，代表瓷砖的内在稳定性越高，也就越适合湿气或水分含量较高的空间（比如卫生间、厨房），不会产生黑斑等问题。

一天的实习都让我有了不同的认识，装饰行业要学习了解的东西太多了，现在了解的只是冰山一角，希望以后能多到市场中看看，时刻了解最新的装饰趋势和装饰工艺。

6月24号参观的是省博物馆，进入博物馆时，第一感觉就是大。听老师介绍说，大楼的跨径是136米×136米，建筑面积每层就将近1.8万平方米，比老馆大了很多倍。大厅内有很多圆形和方形的柱子，都十分高大。尤其是18根粗大的圆柱更是让人感到“仰之弥高”。据老师介绍，这些圆柱每排各9根，是大厅中最为显眼的物体。每根柱子还会根据自己的位置把每层楼各个区域分割成不同内容的展厅。每个展厅设计为1000平方米，至少有22个。

在这个大厅的中部，有一个从1楼直到3楼的十分宽大的楼梯。据解说员介绍，大厅面积是3000平方米左右，高度有26.6米，为山东最大的大厅，可以说是“齐鲁第一厅”。在楼顶最高处是一个直径很大的圆孔，上方连接的就是“天圆”的造型。新省博建成后，与斜对面的全运会体育场馆“东荷西柳”形成呼应，天圆地方造型的“天圆”穹顶突出的“趵突喷涌”，突出的是泉文化。新省博的建筑整个结构诠释了中华民族“天圆地方”的传统文化理念，具有强烈的文化表现力，揭示了齐鲁文化的深刻内涵。

该方案在节能措施设计上有其独到之处：

1、自然光源的应用。博物馆共享展示大厅通过采光天顶和倒锥体的反射充分利用自然光，穹顶内设一个随着日照方位自动调整角度的遮阳百叶板，防止热辐射，避免眩光。夜间玻璃穹顶成为一个发光的光顶，形成一道独特的景观。

2、自然通风系统。通过有效组织通风，将室外的新鲜空气均匀地经地板下的风道散发到大厅内，再从玻璃顶的顶部开口处排出，通风换气、通畅节能。

3、能源与环保。大厅遮光与通风的动力来源于装在屋顶上的太阳能发电装置。在展陈空间设计上，采取了主题展览的分区模式，各层展厅划分为不同的主题：一层以公众参与为主题；二层以历史与文化为主题；三层以社会与艺术为主题；四层以自然与交通为主题。

6月27号参观了泉城广场，泉城广场东起南门大街，西至趵突泉南路，南临泺源大街，北依环城公园，东西长780米，南北宽230米，占地面积约250亩。广场位于市中心繁华地带。广场的北部是以芙蓉街为代表的古建筑民居老城区，南部是泺源大街为代表的金融区，西部紧靠趵突泉公园，东部的解放阁记载着济南的沧桑和获得新生的经过。泉城广场把济南的几个特色区域有机地联系在一起，既为城市的未来发展确定了格局，拉动了广场周边市区的快速发展，又为市民提供了一体休闲娱乐、陶冶情操的自由空间。整个泉城广场自西往东由趵突泉广场、南北名士林、泉标广场、颐天园和童乐园、下沉广场、历史文化广场、滨河广场、荷花音乐喷泉、文化长廊、四季花园、科技文化中心等十余部分组成。其中7万余平方米的硬铺装为市民提供了一个广阔的休闲空间；近10万多平方米的绿地则在市中心地带向市民奉献了一个四季常青的城市花园；文化长廊和改建的科技馆，在向市民提供娱乐、休闲的同时，更可从中体会齐鲁文化的源远流长和博大精深，领略科技是第一生产力的深刻内涵。广场东部是以荷花为造型的音乐喷泉，以40种不同造型的交叉变换向人们展示一个五彩缤纷的世界，而矗立在广场中心位置38米高的主体雕塑《泉》，似三股清泉自“城”中磅礴而出，内涵丰富而直冲云天的挺拔造型，象征着泉城奔向更为辉煌灿烂的未来。

广场的设计构思突出泉城特色与现代文明相结合，展示齐鲁文化和经济强省形象，建设成为全国一流的跨世纪现代化大型广场，泉城广场位于市区中心，是济南的中心广场，也是一座集文化娱乐、绿化休闲和商业购物为一体的大型现代化广场。

银座购物广场在泉城广场地下一层，经营面积3万多平方米，分为大型超市区、精品区和餐饮娱乐区。游人在游览泉城广场后，可到此休息、购物、娱乐。实习期工作总结和收获：在实习中，我拓宽了自己的知识识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。在这两周的实习实践中，不但让我对艺术设计这门专业有了更深刻的了解，也有了不少新的认识。在实习实践的这段日子里，我不仅了解自己专业在事件中的运用，还让我对书本上的知识有了更深、更新的理解与认识，而且还让我学习到了许多不可能在学校里学习人与事的社会经验。我对自己所学的专业有了一个较完整的了解和熟悉。

## 建材实训总结报告三千字 建材导购工作总结篇八

20xx年已经即将结束，回顾这一年里□xx建材在xx市场，稳健的走完了一年。当然这其中少不了的是领导的路线明确，和店面销售人员的辛苦努力，才是今年的任务能顺利完成。面对20xx年，我倍感动力，我深深感受到xx建材蓬勃发展的热气，和公司领导的先进的思路，所以对20xx年我是充满信心的。

20xx年，xx的房地产市场是低迷的，年初整个xx市场，交房的房产不多，购买我们产品的客户大多都是几年前购买的房子，年初刚来xx时，倍感压力的重大。伴随着领导的指引□xx的分销工作慢慢展开。

### 1， 塞尚印象店面装修

随着塞尚印象产品的丰富，和公司陆续不断的推出新产品，塞尚印象的店面也比原来的店面扩大了一倍，店面装修和饰品都以公司的标准而靠近，为塞尚在xx打下坚固的基础。

### 2， 店面的整改

根据去年和年初产品销售的比率，和店面销售人员的沟通，更换样间，和新推出产品的上样。

### 3， 宁夏吴忠市xx建材店开业

随着xx店面的装修整改完毕，紧接是宁夏二级市场的开发，店面的装修，开业活动，组织营业员对小区和设计师铺贴瓦工的跟踪工作的学习，积极配合销售工作步入正轨。

### 5， 促销活动的开展。

对节日促销，店面广告宣传和氛围的布置，对市场竞品的分析，积极与领导协商沟通活动方案和促销产品的选定。

### 6， 店面日常销售

对店面日常销售事宜，跟踪，对平时销售工作中所遇到的问题积极与经销商领导和仓库主管沟通，及时解决。对大单客户做售前和售后服务，及时的处理客户投诉的问题，和经销商的帐务及时核对与确认。

### 7， 二级市场的调研

对宁夏二级市场，大武口，中卫，固原等地，建材市场的了解，以及当地消费群体的'分析，为开拓市场做开铺垫。

首先：是工作中认真仔细，特别是在装修这一块，还要多多努力学习，对一些装修细节的注意，对装修施工队应认真仔细的检查和核对。其次，今年的工作对小区拓展这块，投入的太少，年初刚来到xx[]通过对xx市场的了解，这边小区装修时间段不集中，可能一些客户是投资房，装修客户太零散，加上今年好点的交房小区不多，对小区这一块有遗漏。在以后我的工作中，会多沟通，多思考，多反省，努力把工作的更好！



20xx年的工作计划：

- 1， 确保xx终端店面销售顺畅，积极处理日常销售面临的事宜，对店面里大单客户的跟踪和服务，多与经销商和领导沟通做好终端店面的管理和销售工作，以及对节日促销宣传和活动方案的实施。
- 2， 及时跟换店面不畅销的产品，关注竞品的销售动机，进行合理调配。
- 3， 对小区宣传活动的实施，先期仔细调研，在与领导很好沟通后，针对高端小区实施合理的活动策略。
- 4， 二级市场的开发与跟踪，明年的零售销量很大的增长点，是二级市场的开发，目前中卫店即将开始装修，明年的下一个目标就是大武口和固原。
- 5， 明年二级市场是重点，首先把终端店面带入正常销售轨道，对二级市场的工程与经销商合作，跟踪。

努力执行领导安排的各项任务，尽力做到细中求精，及时和领导沟通日常工作中所遇到的问题，做到发现问题及时解决，做好领导的帮手，从而完善自己，使得自己在新的一年里有更大的进步，超额完成任务。

## **建材实训总结报告三千字 建材导购工作总结篇九**

在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

## 2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

## 3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的\_购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是\_酒店和\_酒店，其中\_酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\_酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

## 4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\_酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

## 5、销售数据管理

根据公司年初的'统一要求完善了各类销售数据管理工作，建

立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。