

化妆老师年终总结(模板8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

化妆老师年终总结篇一

截止到xxxx年月日，店专柜实现销售额，于20xx年同期相比，上升（下降）%。本柜台共计促销次，完成促销任务达%。

（一）新会员拓展

截止到xxxx年月日，本专柜新发展会员人。与20xx年相比，递增了%。

（二）老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜（占有情况），洗面奶（占有情况），由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管

理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。（可结合公司管理细则添加）。

xxxx年即将过去，在未来的xxxx年工作中，本柜台力争在保证xxxx年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保证市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们资生堂的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们资生堂的优质产品。在xxxx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将资生堂的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现资生堂“源于日本、领先亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

化妆老师年终总结篇二

时光转瞬即逝，不知不觉地到了下半年。但是我依然清晰的记得，当__产品刚刚打入__市场，要让__在__扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。公司安排我在__最大的__超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这幅重担?看到__产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了__，使我特别开心。让我看到了__会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

化妆品，一般女性使用的比较多，所以从整体来说更多的要考虑的是女性的心理。比如说祛斑的、祛痘的、去妊娠纹的、去皱的，还有祛疤痕的。当然还有一些美白的、精致毛孔的等等。所以我只要找准了客户的产品需求，这个销售就是真正的开始了。首先，我一直学着说话要温和、委婉一些。因

为女性比较细腻，所以从语言上要亲切些，切不可生硬，如果不够温和的话很容易产生傲慢等感觉。在这个互联网信息技术普及的时代，我还通过网上来寻找目标客户，很多的客户是通过相关的关键词来的，比如祛斑用什么好、妊娠纹怎么去除等等。通过这些关键词就能大概猜到客户的一些信息，比如年龄以及购买意向，妊娠纹都是生育过的人才有的，年龄也是大概可以猜到了。其次是购买意向，通过妊娠纹和妊娠纹怎么去除这个两个关键词的话，我想后者购买的意向较大些。

在与客户交流的过程中我一直很主动的引导客户，因为客户来看我的产品，首先是不了解的，当然我也是不了解客户的相关信息的，只有主动的去问，才能够拉近关系，比如询问客户的年龄多大呢？用化妆品多长时间了？之前有没有使用其他品牌的产品呢等等，尽可用些语气词。化妆品销售工作总结然后根据客户的信息分析，为什么使用其他的产品无效或者效果不大等等。然后开始介绍自己的产品有哪些优势。效果怎么样等等。在与客户交流到现在销售已经进行了一半了。很多客户是不会立马就订购的，都会考虑一下。这个时候不能放松，因为说明还是有强大的购买意向的，不然的话客户聊到这个时候肯定就关聊天框走人了。这个时候要进行的是心理攻势。说说使用产品之后的效果和—些客户的评价，再者说说自己的产品的售后服务。售后服务是很多人关注的。

每天要和顾客、商场人员、其他品牌的人打交道，如果没有—定的表演天份，想卖好产品是会有些难度。表演能力、交际能力强的人总能左右逢源，使困难迎刃而解。人都喜欢和积极主动热情大方的人打交道，你的热情和积极总能感染着周围的人群或顾客，得到意想不到的收获。

要推销出自己产品首先要懂得自己的产品，以及竞争品牌的产品，产品的优劣势，产品的技术含量，产品生产流程，产品的独特卖点，懂得越多，越容易使顾客信服。

要把郁闷的推介工作变成一种乐趣,变成发自内心的一种快乐的销售行为怀着感恩、愉快的心情去经营你的顾客。我们不要因为顾客的责难,而迁怒顾客,对顾客不礼貌,影响品牌的形象。要时刻记住:好心好意好心情也是促销力。

在实际生活中,一个优秀的销售是综合运用这些“卖点”的,抓住顾客心理看中的需要,再重点突出在某方面的介绍。好的销售不仅自己为自己建立了品牌,而且更为企业的品牌和形象宣传扩大了影响。

我们要有一个明细的帐目,让商场知道你销售的东西不仅没亏,而总利润还增加了。作为一个销售要清楚产品的销售额,为卖场创造的利润,促销活动的投资额、利润点、效果,以及别的品牌具体销售状况、利润,活动成本,来分析我品牌在该商场的优劣状况,帮助业务员做好在该商场的销售、回款、谈判工作。

销售是卖场工作的第一责任人,直接和卖场管理者、顾客、竞品打交道,是信息来源切入口。我们在日常工作中所收集的市场信息,是企业掌握市场发展变化的最佳资料。

要想到人总是对事物或他人的第一印象比较深刻,所以你的展位、产品形象要设法摆设得让顾客一见钟情,过目不忘。我们在日常终端维护工作中最好能用5s管理方法要求自己。

在上半年的工作中我发现自己也有不少缺点,如耐心不够,在以后的工作中,不断学习,取长补短,做出更好的成绩。

化妆老师年终总结篇三

第一,店面的整体形象就是店铺的脸面,要让它每天给顾客干净整洁得体吸引的感觉,从它的前面路过就不想错过的感觉;具体的工作是:开门的第一件事是先站在店铺的外面仔细观察一下整体的感觉和卫生,包括门两侧和门玻璃,自己

如果看着舒服了，顾客才会舒服。

第二，店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。具体的工作就是每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客从哪个角度看展示品都有舒心的感觉。擦好地面，给顾客整体的整洁感。

第三，产品的摆放要美观，这样会不知不觉的提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。具体的工作是每天调换产品间的位置和颜色的搭配，品系的搭配。

第四，店员的个人形象妆容要得体，因为好的形象妆容销售的过程中更有说服力。尤其是漂亮的彩妆更能助彩妆品的销售。具体的工作是大家精致妆容，相互检查仪表妆容。

第五，我们热情的服务加上专业语言都很重要。没有什么人会拒绝你的热情的，即使她们今天不买，因为你很热情，很专业，相信有一天她还再来。具体的工作是微笑服务每一位顾客，用最专业的知识去讲解销售，给顾客宾至如归的感觉。

第六，做好每天的顾客档案，坚持每天都办新会员，每天都回店老顾客。具体工作是：每天的新顾客都要仔细记录联系电话，年龄肤质和工作行业以便搞大型活动时准确通知，准确再次销售。每天联系几位老顾客，约她们回店派发新品试用装以便再次销售。

第七，虚心听取每个顾客的意见或者建议，那样有助于我们更好的完善店面。具体工作是：每天顾客的意见和建议要分类记录清楚，那是我们最宝贵的改进方案，而且还会给顾客很重视她的感觉。

第八，尽量每天多销售些。具体的工作是：向更多的顾客去销售产品，和向每个顾客销售更多的产品，积少成多。这点是提高销售的两种方法，如果你细心耐心的做了，顾客会感

觉得到很细心周到的服务了。

第九，每晚工作结束前要补全所缺产品。具体的工作是：清点账目上一天的销售品系，销售区所缺的就能及时补全，以方便第二天的销售工作正常顺利。

暂时就总结这些应做的正常工作，觉得还有很多不足，等待学习进步在更进。用心去做每件事，去工作，就会成功的。

化妆老师年终总结篇四

想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！

化妆老师年终总结篇五

__年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有化妆品行业销售经验的，仅凭对化妆品销售工作的热情，而缺乏化妆品行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教化妆品经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对化妆品市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于化妆品市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

一：店面的整体形象就是店铺的“脸面”，要让它每天给顾客干净整洁得体吸引的感觉，从它的前面路过就不想错过的感觉；具体的工作是：开门的第一件事是先站在店铺的外面仔细观察一下整体的感觉和卫生，包括门两侧和门玻璃，自己如果看着舒服了，顾客才会舒服。

二：店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。具体的工作就是每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客从哪个角度看展示品都有舒心的感觉。擦好地面，给顾客整体的整洁感。

三：产品的摆放要美观，这样会不知觉的提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。具体的工作是每天调换产品间的位置和颜色的搭配，品系的搭配。

四：店员的个人形象妆容要得体，因为好的形象妆容销售的过程中更有说服力。尤其是漂亮的彩妆更能助彩妆品的销售。具体的工作是大家精致妆容，相互检查仪表妆容。

五：我们热情的服务加上专业语言都很重要。没有什么人会拒绝你的热情的，即使她们今天不买，因为你很热情，很专业，相信有一天她还再来。具体的工作是微笑服务每一位顾客，用最专业的知识去讲解销售，给顾客宾至如归的感觉。

六：做好每天的顾客档案，坚持每天都办新会员，每天都回店老顾客。具体工作是：每天的新顾客都要仔细记录联系电话，

年龄肤质和工作行业以便搞大型活动时准确通知，准确再次销售。每天联系几位老顾客，约她们回店派发新品试用装以便再次销售。

七：虚心听取每个顾客的意见或者建议，那样有助于我们更好的完善店面。具体工作是：每天顾客的意见和建议要分类记录清楚，那是我们最宝贵的改进方案，而且还会给顾客很重视她的感觉。

八：尽量每天多销售些。具体的工作是：向更多的顾客去销售产品，和向每个顾客销售更多的产品，积少成多。这点是提高销售的两种方法，如果你细心耐心的做了，顾客会感觉得到很细心周到的服务了。

九：每晚工作结束前要补全所缺产品。具体的工作是：清点账目上一天的销售品系，销售区所缺的就能及时补全，以方便第二天的销售工作正常顺利。

暂时就总结这些一天应做的正常工作，觉得还有很多不足，等待学习进步在更进。用心去做每件事，去工作，就会成功的。

化妆品销售工作总结范文2

回顾这一年来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们一名化妆品的销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的

销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们妮薇雅化妆品店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们的优质服务品牌。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

化妆老师年终总结篇六

一、工作完成情况总结：回顾，分析，总结这一年的各项工作的完成情况，总结成绩，简单明了的官方话。

三、分析工作中的存在的问题和链条衔接问题。认真客观的分析问题，通过分析问题，查找原因，认识不足，提供问题

解决，不要一味的只提，不提供解决办法。

四、做任何事情都需要有目标有计划，因此也在总结范文中详细说明在20xx年的目标和展望，让领导看到希望和你的雄伟大志，并计划如何安排，如何实施我们的工作。

时光流转，历史前行，沧桑砺洗春华秋实，转眼20xx年即将结束了，在某某婚纱影楼也将近1年了，万分感谢各位领导和同事的帮助照顾，是你们让我们在这里收获和喜悦。通过在某某美婚纱影楼这将近1年的工作中，我主要学习到了新娘化妆、盘发，如何与顾客交流，并通过几次的专业培训课，更加深刻认识到做化妆也是一门很深的学问，从之前的到现在的专业，我都要感谢某某婚纱影楼的所有同事和领导的帮助。在这一年中，有进步但也有不足，目前对于和最新化妆方面的流行趋势，还存在很多不清楚，所以为了能够成为一名化妆师，我坚持每天都要看一本时尚杂志或浏览潮流化妆技巧。目前化妆师这个岗位竞争越来越激烈，为了能够让自己在这个行业站稳脚跟，我除了通过自我努力刻苦学习外，还会报名参加一些知名化妆师的培训，以便收获更多的专业技能。

化妆老师年终总结篇七

时光转瞬即逝，不知不觉地到了下半年。但是我依然清晰的记得，当xxx产品刚刚打入xx市场，要让xxx在xx扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。公司安排我在xxx最大的xx超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这幅重担?看到xxx产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了xxx，使我特别开心。让我看到了xxx会有很好的发展前景，使我对未来有了更

大的目标。

化妆品，一般女性使用的比较多，所以从整体来说更多的要考虑的是女性的心理。比如说祛斑的、祛痘的、去妊娠纹的、去皱的，还有祛疤痕的。当然还有一些美白的、精致毛孔的等等。所以我只要找准了客户的产品需求，这个销售就是真正的开始了。首先，我一直学着说话要温和、委婉一些。因为女性比较细腻，所以从语言上要亲切些，切不可生硬，如果不够温和的话很容易产生傲慢等感觉。在这个互联网信息技术普及的时代，我还通过网上来寻找目标客户，很多的客户是通过相关的关键词来的，比如祛斑用什么好、妊娠纹怎么去除等等。通过这些关键词就能大概猜到客户的一些信息，比如年龄以及购买意向，妊娠纹都是生育过的人才有的，年龄也是大概可以猜到了。其次是购买意向，通过妊娠纹和妊娠纹怎么去除这个两个关键词的话，我想后者购买的意向较大些。

在与客户交流的过程中我一直很主动的引导客户，因为客户来看我的产品，首先是不了解的，当然我也是不了解客户的相关信息的，只有主动的去问，才能够拉近关系，比如询问客户的年龄多大呢？用化妆品多长时间了？之前有没有使用其他品牌的产品呢等等，尽可用些语气词。化妆品销售工作总结然后根据客户的信息分析，为什么使用其他的产品无效或者效果不大等等。然后开始介绍自己的产品有哪些优势。效果怎么样等等。在与客户交流到现在销售已经进行了一半了。很多客户是不会立马就订购的，都会考虑一下。这个时候不能放松，因为说明还是有强大的购买意向的，不然的话客户聊到这个时候肯定就关聊天框走人了。这个时候要进行的是心理攻势。说说使用产品之后的效果和一些客户的评价，再者说说自己的产品的售后服务。售后服务是很多人关注的。

每天要和顾客、商场人员、其他品牌的人打交道，如果没有一定的表演天份，想卖好产品是会有些难度。表演能力、交际能力强的人总能左右逢源，使困难迎刃而解。人都喜欢和积极主

动热情大方的人打交道,你的热情和积极总能感染着周围的人群或顾客,得到意想不到的收获。

要推销出自己产品首先要懂得自己的产品,以及竞争品牌的产品,产品的优劣势,产品的技术含量,产品生产流程,产品的独特卖点,懂得越多,越容易使顾客信服。

要把郁闷的推介工作变成一种乐趣,变成发自内心的一种快乐的销售行为怀着感恩、愉快的心情去经营你的顾客。我们不要因为顾客的责难,而迁怒顾客,对顾客不礼貌,影响品牌的形象。要时刻记住:好心好意好心情也是促销力。

在实际生活中,一个优秀的销售是综合运用这些“卖点”的,抓住顾客心理看中的需要,再重点突出在某方面的介绍。好的销售不仅自己为自己建立了品牌,而且更为企业的品牌和形象宣传扩大了影响。

我们要有一个明细的帐目,让商场知道你销售的东西不仅没亏,而总利润还增加了。作为一个销售要清楚产品的销售额,为卖场创造的利润,促销活动的投资额、利润点、效果,以及别的品牌具体销售状况、利润,活动成本,来分析我品牌在该商场的优劣状况,帮助业务员做好在该商场的销售、回款、谈判工作。

销售是卖场工作的第一责任人,直接和卖场管理者、顾客、竞品打交道,是信息来源切入口。我们在日常工作中所收集的市场信息,是企业掌握市场发展变化的最佳资料。

要想到人总是对事物或他人的第一印象比较深刻,所以你的展位、产品形象要设法摆设得让顾客一见钟情,过目不忘。我们在日常终端维护工作中最好能用5s管理方法要求自己。

在上半年的工作中我发现自己也有不少缺点,如耐心不够,在以后的工作中,不断学习,取长补短,做出更好的成绩。

化妆老师年终总结篇八

2020年时间接近结束，作为一名化妆品销售人员，上半年这个阶段是非常具有挑战的一个阶段，不管对于各行各业，都是充满了艰险的，但也是充满了各类契机的。在这里，我也想就上半年的工作好好的总结一次，为下半年工作的展开也进行一次计划和总结。

一、思想上的进步

今年对于我们销售行业来说，无疑是一次巨大的挑战。尤其是上半年刚开始的时候，我们步步艰难，但是好在还有一个网络平台可以去发展。当时公司拨下来的计划是，前几个月主要是通过网络进行销售，这是我们从未有过的冒险，所以我自己也是有一些害怕的。随着社会环境逐渐好了起来，我们公司也开始做一些推广活动，处理掉了一些低价商品，让公司得到了一些缓和。在这个过程中，我自己思想上是有了很大一部分的进步的，以前总想着一种工作方式，而现在，各类工作方式都是迎合这个社会的。所以作为一名销售，我们不能只看眼前，更要去多探索一些新的方式，开辟一些新的道路。

二、行动上的提高

随着局势慢慢的变好了，我们在销售上也得到了一些提升。这半年总的来说非常的忙碌，有时候也比较匆忙，一天一下子就过去了。所以在这样的日子里，把握好时间算是一件比较重要的事情了。而怎么去把握住自己的时间，也是提升我们行动能力的一个重要的阶段了。我再这样的历练中，也终于明白，一个对时间有严格把控的人，他的生活一定也是非常一丝不苟的，更不用说在工作上了。这样的人是值得我去学习的，而我也会继续做好时间管理，提高工作效率。

三、细节上的把握

在销售这份工作上，细节也是一个比较严谨的部分。很多人在做销售工作的时候都比较粗枝大叶。其实客户一般的心理都是比较细腻的，她喜欢通过你的表情你的肢体你的语气去判断你的真诚度，从而决定是否购买这一款产品。我们面对的大大部分都是女性客户，所以对于这些细节上的把控，是一定要多多注意的。想要真正的成长起来，则需要付出更多的努力和代价。这是我一直期待的方向，也是我一直不断努力前行的方向。所以面对接下来的这半年，我一定会拼尽全力，抓紧每个机会，努力往前，争取最大的胜利！