

2023年鞋类销售督导工作总结报告(实用5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

鞋类销售督导工作总结报告篇一

我虽然在苏宁工作两年多，但我对如何成为一个合格的督导还是知之甚少，这次华中区储备督导培训让我对如何成为一个合格的督导有了更深一层的认识。通过培训，学习到了一些新的营销管理知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍对企业来说是多么的重要。而我的思想也有了很大的转变，这可以说是我工作中的一个转折点。

利润结构改良，库存结构的改良。资源的有效分配和资源的控制在我们的日常工作中经常性用到，无外乎蓝a[]有函优惠券、赠品、经理卡、非标2非标1、返券、电子礼金券等降价方式。市调是我们学习的重点，俗话说“知己知彼，百战百胜。”在我们的日常工作中市调是经常要进行的，可是我们每次市调都是马马虎虎的，没有用心去做。记得孙子兵法里讲过“多算胜，少算不胜”。不打无准备之仗，“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事先作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步工作具有较强的针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售。

最后也是最重要的独到的角色认知。在我司的组织结构中，

我们认为督导为基层管理者，从事更多的是领导职能，同时也担负作业类职责，其次是组织，计划和控制职能。日常生活中，督导主要负责品类销售、服务、人员和环境的管理。督导的岗位职责主要从销售管理、服务管理、人员管理、环境管理四个方面展开。

首先销售方面主要为销售任务分解、销售管理、滞销机管理、限价管理、商品协调、促销管理、市场调研；服务管理包括区域管理、客诉处理、四项服务旗本原则（三米原则、阳光服务原则、首位负责制原则、区域负责制原则）；人员管理包括营业员培训与指导、营业员激励、营业员评估与指导；环境管理方面包括卫生、店面美陈、店面硬件设施等。

通过本次的学习让我对督导这一职务有了更深的认识，同时也明白了要想成为一名合格的督导就必须不断的学习新知识，不断的学习。同时还要把我们所学到的知识应用到品类的销售和管理中，就像本次督导培训的很多内容我都不是很了解，都是通过这次学习才有了认识。但如果就这样结束了，那我这次培训就失败了。因为它没有给我品类带来好处。所以现在我不能结束我的培训，而是把我所培训的知识和技巧应用到品类的日常工作中，并结合我品类的现实情况进行调整，真正做到为我所用。提高本品类的销售、管理和服务水平，我也将会不断的学习提高自身的销售能力和管理水平。

鞋类销售督导工作总结报告篇二

我来天成家居担任一名督导已经有一段时间了，感谢公司给我一个创造提升自我机会的平台，作为一名督导主要责任是维护商场正常经营秩序的有序运行。

反馈。

回顾工作中的不足：导购迎送宾情况时好时坏；在卖场违纪现象也时有发生；违规使用pos机，私单现象也时有发生；为此要对导购以劝解和沟通为基石，打动他们内心，促使改正缺点发扬优点，不能以罚单为目的。另外自己和各部门之间的协调工作能力不足，处理和商铺之间的关系能力也有待提高，这明确了我来年的学习方向。

俗话说，隔行如隔山，如何做好督导，对我来说依然是一个全新的课题。为此，我要不断学习，充实自我，做到干一行，爱一行，专一行。还得虚心向领导、同事、导购学习。学习他们的专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事艺术等。同时在日常工作生活中坚持“多看、多听、多想、多做。”通过学习与实践的有机结合，逐步提高自身理论和业务素质。

总之，在这段时间的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。我会珍惜这次机会，在公司这个大舞台上充分发挥自己的才能，为公司的发展竭尽全力。

年 月 日

本人xxx□xx年毕业于xxx大学xx专业，本科，中共-党员□xx年7月至xx年6月在xxxxxx村任村委会主任助理（大学生村官□□xx年x月x日加入北京xxxx有限公司，现在xxxx店任电脑部门见习督导。

入司三个月的时间里，我先后经历了xx店开业，中秋节、“十一”国庆三个大忙时期□xx店作为新开门店，我参与了整个筹建过程。那段时间虽然辛苦，但是我真正得到了锻炼学到了很多宝贵的经验。筹建期间下小区宣传，联系厂家业务督促促销员到岗，对促销员进行相关培训；开业前期进场装修、上报品管施工进度，要货、出样、摆货架、打价签、美陈布展、商品入库；试营业时发现问题，解决问题；开业

期间，抓销量，跟进任务完成情况，解决售后。开业考核期内□xx电脑部门任务xx万元，实际销售xx元，完成率100%。紧接着又是中秋和“十一”双节销售，所有销售人员全体上大班。白天突击销售，晚上闭店后梳理库存和样机，探讨白天出现的问题，加强培训和整顿。中秋三天考核期内，电脑实际销售xx元，；“十一”考核期内，实际销售xx元，全店第一。取得这些成绩是我们电脑部门全体员工共同努力的结果。（详情表1）

（表1）9月我店电脑部门销售额xx元，占全店销售额15.15%；10月电脑部门销售额xx元，占全店销售额14.12%。（详情表2）

共 3 页

xx店是新开门店，主要针对开业至今的三个月进行分析。我店地理环境优越，跟xx商城合作，属于店中店，有免费停车场以及餐饮购物等，周边紧挨几所大学，有利于电脑品类的销售。所以电脑部门在全店销售占比上始终排在前三位。各项任务指标均能很好的完成，例如清华同方和宏碁的内购会，联想的全线主推，其他品牌每月主推，无线网卡等。就目前各项数据来说，9月份销售额占比稍低，主要原因是紧邻“十一”国庆，部分顾客购买欲望保留到了“十一”，致使9月销售额比10月逊色。而且我店机型种类不够多，一些高端机没有货源，导致了一小部分顾客的流失。

一、人员管理：

（一） 要求所有销售人员基础规范方面应该严格按照公司规定执行。

（二） 所有销售人员应该熟练掌握销售流程、退换货、调货及出样转库等。对销售人员做好“三包”政策等培训工作，并且定期检查考核。要求每个促销员对其他品牌也要了解，

做到岗位无空岗，顾客都能接待。其次让几个冲量品牌，占比前三的品牌相互竞争，刺激销售。还有形成一帮一，经验老道的促销员带新入司的促销员，传授他们销售经验，共同进步。

（三）了解每个销售员的脾气性格，工作状态，以及销售业绩等，做好沟通管理工作，尤其是思想方面，及时发现问题，找出问题。因为部门的销量大部分靠他们完成，好的销售人员可以带动周围的人一起进步，形成良性竞争，反之，则影响他人的工作积极性。

（四）基本确定每个销售人员的工作职责，责任到人，提高办事效率，避免出现互相推诿。

二、抓紧完成每月任务和考核：

保证主推任务和考核任务的货源充足，抓销量，跟进任务完成情况，制定奖罚措施，督促销售人员完成任务。争取在每月中旬完成任务，就不会在月末时工作那么被动。

三、商品梳理及销售：

作为部门督导要熟知每个品牌及每个型号的机型特别是畅销机型，主推型号。

（一）有样机无库存的、有货无样机的、有样有货的。

（四）有货有样的利用好现有资源做好产品销售工作。

四、宣传和市调：

共 3 页

保证每星期有两到三天小区宣传时间，及时宣传我司的各种活动；还要了解竞争对手的动态，做好应对措施；做好网络

宣传工作，从多方面入手。

五、做好各部门沟通：

（一）做好与其他部门沟通工作，互利互惠，做好连带销售。

（二）学会尊重身边的每一个人，作为新人要多学、多看、多问、多做，每个人都有自己需要学习的地方，从他们身上发现闪光点，吸取有用的知识和经验。

（三）平时和采销品管多沟通，多学习，这样在做优惠单时就会方便很多，能及时发现问题。

六、客诉处理：

解决顾客投诉是销售督导平时必做的一项工作。我认为在解决客诉的时候，不能激化矛盾，要站在顾客的立场上尽量帮顾客解决问题，不违背政策的同时让顾客感到我们的真诚。我们可以制作《顾客满意度评价表》让每一位顾客在购买完商品后在销售人员的名字后打分（满意、一般、不满意），根据打分情况对销售服务评级别，不断提升每位营业员和促销的销售水平和服务质量，让每个顾客都放心在我们店购物不会有什么后顾之忧。这样也可以很好的提高店面的知名度和影响力，让更多的'顾客来我们店放心购买，回头客自然而然就会多了起来，销量自然就不是问题。同时做好定期回访工作，以便发现顾客需求和潜在销售能力。留好顾客联系方式，方便我司有活动的时候通知顾客，一传十，十传百，起到宣传作用，让顾客感到我司的真诚服务同时达成销售，互利互惠。

XXX

XX年XX月X日

一、督导工作总结

1、培训。新店员工开业前培训，三天的脱岗培训，对于新导购员来说是上岗前一次对我品牌文化、企业文化了解的过程；是对服务礼仪、销售技巧再次巩固的过程；是对陈列准则、陈列技巧、搭配技巧学习的过程。而开业后实地培训：边销售边针对各员工、店长培训，这是员工对于产品卖点和销售技巧及服务礼仪的再次温习。

半年来，我一直到每个店铺进行培训，也深有体会，两种培训方式都各有千秋。岗前三天封训，因为没有跟实际结合，我们的导购员往往会忘记培训时所说的礼仪和技巧，而实际培训时又碍于时常有顾客走动不能很系统地培训，所以根据这半年的培训经验，我的心得是：两者一定要相结合，以系统培训为前提辅以实际培训来加深记忆。这需要督导从开业前封训完一直跟踪店铺开业后两到三天时间，才能完成一整套培训课程。

2、开店工作指导。新店从量尺寸开始、后装修、招人、铺货直至开业，整个程序需要各个部门的全力配合，发现问题，解决问题，最后将最好的形象展示在顾客面前。几家店铺开张，虽然问题不断，但最后都顺利开业了。对于开业工作流程，我的心得是：跟各部门全力配合，大家一条心把事情做好，无论争吵有多厉害，最终只要是为了店铺开好，其他一切都不重要。

二、工作中发现的问题及针对诸类问题提出的建议方案

现在回想起去年的那一系列问题，很多基本已经解决，以下有几

点我想要再次提出来，希望以后的工作当中这类的问题不要再出现。

1、装修。我们品牌是以一流品牌的标准来要求自己的，所以装修不仅要有整体的美感，细节方面一定不能被忽视。比如唐山迁安加盟店门头字母间隔太开；比如永康店经过整修，不锈钢毛边仍然将店内一件衣服刮破、又比如西湖银泰店沙发质量太差以至于现在不能坐人等等诸如此类的细节问题，本身就给现场造成了很多不便，且也影响了我们品牌的形象。建议：2011年狠抓装修细节，一点都不能放松，一定要让装修公司精益求精，装修到位！

2、人员招聘。虽然现在公司将导购员的年龄标准定于20—30岁之间，但实际招聘起来还是遇到了一些难题，比如永康市本身招工就非常困难，所以根本就没有选择的机会，而我们目前的工资水平也并不比别的品牌高，所以这一年龄段我建议：适当放宽至20—38岁之间，有一定工作经验者优先。

共 6 页

另一方面公司需增加仓库整理员，杜绝再次出现一个吊牌两种价格的问题！

4、道具铺货。我们品牌道具中有历史相框、工艺品等均属于易碎品，而我公司的包装实在太不完整。据我半年来到各店铺开业观察，历史相框几乎都会碎掉好几个，永康店连工艺品都碎掉一个。这样一来实在是影响了相框的美观，也会给加盟商造成我们物流不专业的印象。建议：仓库重新包装这些工艺品，玻璃制品应该有专业的包装，这样才能在托运时不被打碎。

5、开业活动及店铺日常活动。在商场内开设专柜，如果只有我们一家单独开业，除非有大量以前积累的vip顾客，不然我们品牌单独做活动是没有太大效果的。比如芜湖店之前开业

满送活动，效果并不好。所以建议：应该以商场的大体活动为主，店铺不宜脱离商场而做太低折扣的活动，这样会起到反效果。

店铺日常活动则多种多样，建议以后能针对vip客户单独做一些赠送活动，比如公司可定制一批有纪念价值的礼品（如抱枕、陶瓷套装等）来赠送给vip客户。

以上是我本次提出来的所有工作中的建议，以前所做的报告当中也针对每次的店铺发现的问题而提出来的，我认为那个更具有针对性！所以请领导关注我日常的信息反馈报告！

a类店铺：新款为主，折扣稳定在7折以上，辅以少量旧款予以支持节日商场大型活动。

b类店铺：新款、旧款都有，折扣稳定在5折以上，辅以特卖货品作为支持店铺日常的销售业绩。

c类店铺：旧款为主，折扣基本在3折左右，以特卖为主，处理滞销货品，为公司减轻库存压力。

2、关于销售业绩，所有直营店铺2015年度销量居第一位的是：温州丹璐店，一年总销售额为1037435元，共销售3284件。但该店铺面临的问题仍然是商场大环境没有改善，人流量日渐变少，目前只能是卖一天算一天，明天没有保障的现状在维持着。相比09年总销售额是呈下降趋势！建议该店铺2011年还是以特卖为主，定格为c类店铺，如果销售较2015年继续下滑，那么应该撤掉该店铺，以免得利润不抵房租！

名列第二位的是嘉兴天虹店，总销售额为799162元，1593件，销售以特卖商品为主，也有部分正价商品，一般以5折左右销售。建议该店铺2011年新、旧货一起铺，定格为b类店铺。

对于新开业的芜湖侨鸿店，从9月5日开业以来，销售呈明显

上升趋势，2015年4个月销售374163元，204件，该店折扣较为稳定，这与侨鸿整个商场的的环境息息相关。建议该店铺2011年以新货为主，辅以少量旧货予以支持商场大型活动，定格为a类店铺。

2015年4个多月，仅销售249406元，258件。人员问题是很重要的一部分，加上该店铺管理一直很混乱，托管商加入其中，给公司后期营运管理造成很多不便。建议2011年能将该店铺收归公司管理，并派我现场培训指导一个星期甚至半个月，直至改好它为止，我将调查该店铺销售不好的原因到底归结于哪里，并且尽全力整改该店，将其面貌焕然一新。2011年建议将此店定格为b类店铺。

铺。

至于萧山开元店、长沙百联东方这两家店铺因为商场原因销售额极少，2011年建议直接撤柜。

其他各店铺不一一分析，2011建议对直营店铺作以下分类：

a类店：芜湖侨鸿、永康太平洋

b类店：嘉兴天虹、武汉武昌、武汉徐东、西湖银泰

c类店：温州丹璐、长沙百联、萧山开元、海口紫荆

以上据为店铺提供的销售数据，而并非回款数据，如领导需要查看更为精确的数据，可直接让财务提供报表。

通过近期对我所负责卖场的了解，发现多数区域人员对于销售工作仅仅停留在单一的送货售后回款的工作方面。工作非常被动，不能主动的找出问题、优化环节，缺少了最重要的客户掌控、渠道掌控和终端拉动。部分销售人员对于自己的工作职责含糊不清，只做了最表面的基本工作。根据一些实

际情况，我冒昧阐述一下市场督导岗位的工作职能。督导工作不能仅仅局限于促销员管理方面，一方面督导要提高自己的素养，包括对于销售技巧和手段的认识，处理促销员在销售工作中出现的难题；另一方面提升自身的管理能力与协调能力，善于处理促销员与门店负责人、促销员与其他公司促销员、促销员与店员之间的种种或大或小的矛盾。

我作为一个市场督导人员，下面谈一谈本人的工作体会及经验总结：

（1）帮助销售

市场督导应该连同培训师一起，对于无促销员渠道的店面，进行简单有效的销售技能培训。要让经销商和终端门店负责人认识到，我们不仅仅是机器上了柜，同样我们一直关注、关心他们的整体销售。对于销售技能方面，我们给他们进行帮助培训，让他们对我们公司的形象、人员素质留下好印象，并让其感受到我们是实事求是地在帮助他们。同样，他们的感激心理能帮助整体的销量提高。对于合作方面，这些都是保持良性发展的必要条件。

（2）惯性推销

在帮助销售的同时，认真教会门店店员关于金立机型的独特卖点和销售技巧。通过这样的培训，店员如果能够按照教授的方法卖出机器，肯定在内心有一定的成就感和满足感。这样，在再一次向客人推荐金立的机型时，在信心上都会有一定的提高。通过多次的成功，很容易就会形成：某些店员专会推荐金立的机型，而且成功率非常高；以后有客人上门，都会主动的推荐金立的机型。这就是成功的惯性推销，这对于我们金立手机在终端门店冲量是有效果的。

（3）灵活促销

目标专一、灵活促销。也就是根据不同情况，在不同场合，用不同方法对待不同的顾客，达成销售。

第一，确实是来买手机的。这个时候，往往要采取先势夺人，以最直接和最有效的方式来吸引顾客的注意，从而达成向他推荐手机的目的。

这里的灵活促销，体现在促销员及督导员如何通过对顾客的第一眼观察并迅速准确地对观察信息作出相对准确的判断，或者根据顾客的信息反馈迅速通过口头语言消除他的一些心理障碍，清除他的一些心理干扰，拉近顾客与手机柜台的距离，进一步打开顾客信与不信的心扉。综上所述，就是巧观顾客，当机立断。

第二，可能是来买手机的。这里，又可分为两种，一种是想买，但没带钱的；另一种是带了钱，但不一定当下就买的。这里的灵活促销，体现在与顾客良好的互动过程中。构建与顾客和谐无障碍的沟通聊天平台，打开顾客情感的心扉，通过情感互动的方式，了解顾客的真实需求以及客观困难，促进这位顾客这一次或者下一次前来消费。简述之，即情感互动，和谐营销。

1：我在这一年中积极协调配合售后为顾客提供优质快捷的售后服务：

4：在做好商场的同时，自我学习 自我进步 进入到电器工程项目

努力争取开展新的业务途径

鞋类销售督导工作总结报告篇三

**省总人口9000多万，人口总数仅次于河南省，在全国居于

第二位。全省共设城市48个，其中地级市17个，县级市31个，县城60个，其广阔的市场空间是商家必争之地，现批发市场主要要下设四个地区：济南、临沂、荷泽和青岛，济南市场覆盖区域有：济南、泰安、聊城、德州、滨州、东营、淄博、莱芜、?易?和潍坊部分地区；临沂市场主要覆盖临沂地区三区九县；荷泽市场主要覆盖荷泽地区市场；青岛市场主要覆盖日照、烟台、威海等胶东半岛城市。现经营较好的品牌有：红蜻蜓、意尔康、蜘蛛王、澳伦、老鞋匠、金猴、孚德等品牌，主要销售渠道以本地鞋城和商场为主。

济南市场：现客户总数40多个，有效客户数15个，加盟店3家、商场专厅4家、商场、鞋城专柜7家。总库存2600双，有效库存1000双，需处理库存1600双，全年进货额250万，市场总欠款45万。

临沂市场：现客户总数20多个，有效客户数13个，自营专厅2家，加盟专厅4家，商场、鞋城专柜6家。总库存3300双，有效库1500双，需处理库存1800双，其中自营店1800双，全年进货额300万，市场总欠款26万(自营店除外)。

产品结构济南和临沂市场基本相同，批发价从90多到220，其中130左右的价格居多，款式以温州鞋为主，总体款式以正装鞋为主，约占60%，商务休闲占30%，纯休闲占10%左右。

1、代理商张老板经营皮鞋行业已有多年的历史，从最初的零售开始做起，逐步走向批发，品牌经营路线，对市场信息和市场状况撑控能力基本较好，但其落户于临沂，便更多的精力放在临沂市场，临沂所辖区的三区九县，现市场基本操作稳定，终端质量较高。其对库存和欠款把握也比较合理，再加上他本人的两个自营商场也在经营，对信息反馈和款式的把握上比较准确。

但要想发展**市场，就不能不重视济南市场，因为其省会城市必定覆盖九个地区市。从目前的运作来看，张老板基本上

把济南市场的运作交由他妹夫杨先生管理，杨原本在下面市场做服装零售，对鞋业的品牌操作没有实际经验，其人更不善于与人沟通，也很少去主动开发市场，从市场发展的角度来看，大大影响了本品牌在**市场的整体扩张。

2、品牌的档次和定位较低，这是**市场的基本情况，从以上代理商批发价的主线中也可以看的出来，其价格的定位基本同温州鞋意尔康、蜘蛛王相持平，但温州鞋在市场多年驰骋中已经占有一定的市场份额，我们要在同一水平线上与其竞争，实在太难。目前代理商利用本公司品牌的知名度而经营中低档的产品，意在提取“s”品牌的最后一点剩余价值。

3、代理商并没有对市场做远投和长期规划的打算，其过高的加价制约着在市场中的跑量，普遍加价在出厂价乘以1.4以上，部分产品利润甚至高达50%，这便是一种短期的索利行为。今年能多赚点便多赚点，确少对市场的培育和保护。

4、代理商因其没有对市场做长投的计划，以至对市场的支持和投入太少，认为赚到口袋里的再拿出去就不合算，市场便难以拓展开。就拿泰安的客户来说吧！泰安客户杨老板经营“s”品牌已有三年的历史，在所有客户中销售最好，泰安某商场的的一个专厅一年可以达到进货额100万。为了进一步拓展市场，杨老板便在另一条准商业街上开了一家“s”品牌专卖店，专卖店的货柜和门头都是在公司制作的，杨老板支付了货柜与门头总款的50%，公司按计划给予核报30%，那么代理商支付的是多少呢？一算便知1/6，对于杨老板这样的大客户来说是这样的投入，就更别说其他客户的支持与投入了。

5、从以上的数据分析来看，济南市场对货源的配备严重不足，因其没有自营店作后备导致不敢备货，客户补单缺货断码现象严重，以严重遏致销售量的提升。缺少对终端市场的管理，济南市场经营几年来，其中也发展过不少的客户，但众多经销商经营一段时间后便放弃或经营不下去了。当一个品牌在一个市场经营不下去倒闭后，给下一次对该市场的拓展造成

了相当的难度。

- 1、加大对代理商加价的控制，即公司给予一定的加价比例，建立区域强制批发价，公司不定期对下面零售商调查，按此批发价执行的，便加大给予年终返利中补偿，并给予拟定额度的欠款支持。如发现违反以上规定擅自加价，降低对该市场的欠款支持和其它支持。
- 2、限定代理商在全年向公司核定的进货额中拿出一定比例的金额用于市场支持，包括门头、货柜、灯箱、宣传画、促销礼品等，同时公司加大投入对专卖店道具承担比例，强制代理商所做以上道具必须在公司制作，以便核算金核。为了鼓励济南市场多开自营店，公司加大对代理商自营店道具的承担比例。
- 3、公司和代理商联合加大对**市场的广告投入，可以适当的选招商旺季和销售旺季在电视媒体投广告，加强部分平面广告的投入，如路牌、高炮、车体、报刊等。
- 4、逐步提高**市场产品档次，加大休闲鞋在产品结构中的比例，产品的价格和档次要略高于温州鞋，渠道以二三线市场的主流商场为主，以避开同温州品牌的正面竞争。
- 5、针对济南市场目前的现状，公司应重新派驻区域经理对其市场全面监控和协助代理商工作，所不同的是公司承担区域经理在当地的食宿和下市场的出差费用，这样不至于区域经理有些工作落的很被动，涉及到代理商的切身利益时而不好的下手(现有些品牌采用如此办法)。
- 6、逐步改制代理商的夫妻批发档口，更新代理商的经营理念，逐步建立贸易公司的运作模式。
- 7、公司联合现有代理商或拓展新代理商在青岛设点，这样可以辐射胶东半岛市场，这样才能真正把**市场做开。

另：公司应加强产品的品质管理，现反应较多的是鞋底不耐磨，掉根的现象严重。

鞋类销售督导工作总结报告篇四

总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，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，不妨让我们认真地完成总结吧。那么你真的懂得怎么写总结吗？下面是小编为大家整理的鞋类销售员年终工作总结，希望对大家有所帮助。

我们知道，销售是电子（包括任何产品）商务的成功基石，是稳健市场、巩固绩效的最基本动作和条件，销售个人年终工作总结。只有通过成功的销售、超值的服务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之为我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的'成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解。

鞋类销售督导工作总结报告篇五

您好！

在销售工作方面，我确实也是落实好了自己的本职工作，去年一年一共完成了万的销售额，给我的感觉还是很好的，我希望能够让自己去接触了解到了这一点，对于自身的工作的提高，应该是要抱着好的态度的，我始终都相信这一点，销售这份工作，一直都给我的感觉非常的好，和周围的同事虚心请教，包括在和客户沟通的时候我是学习了很多，在这方面我还是清楚感受到了这一点，在销售工作中我尽职尽责，我相信这对我个人工作是一个很大的提高，现在我回想起来的时候，确实是应该要完善好的，在这方面我还是要认真去落实好的，销售工作当中我也在不断的在维持下去的。

回顾这过去的一年我确实感觉是比较充实的，在这方面我从来都是没有忽视的，除了对自身的严格之外，我对待工作从来都是非常认真的，我知道在这方面我应该对自身工作能力要做的更好一点，现在我还是在认真负责的处理好自己的工作，我希望自己能够在这个过程中得到更多的积累，这也是能够锻炼到我的，过去的一年虽然时间短暂，但是我还是深有感触的，对自己工作能力还是有着很多信心，这对我个人而言更加是一种提高，销售这份工作就应该要用心一点，在各个方面认真的去积累，包括和客户之间的沟通都是有技巧的，在全新的一年，我一定会让自己做的更好一点，这也是我对自身工作方面应该要有的态度，这一点上面，我也一定会做的更加到位的，这也是未来在工作当中，要去维持下去的，也希望能够得到更多的认可，销售这份工作我是比较喜欢的，也会对自己有着非常大的提高，现在我也是可以接触到更多东西。

新的一年当中，我会认真负责的去做好接下来的工作，做出更好的销售业绩，我会进一步去维持下去的，我也会端正好心态，做好工作，如有不足之处，请领导指正。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年月日