

最新鞋店销售员月工作总结共 销售鞋子 培训总结(实用7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

鞋店销售员月工作总结共 销售鞋子培训总结篇一

在为期近xxxxxx天的培训中，我的收获真的很大。以往自己也买过鞋子，也和卖鞋子的店员打过交道，没想到这样一个看似简单的过程，却蕴涵着一个经久不衰的道理：顾客就是上帝。

我更认为，我们应该把顾客当成皇帝，因为皇帝决定了你的生存，你的服务才是真实的、有效地、客观的。

通过捕捉客户面部表情、仔细倾听顾客的声音、对每一位顾客都要热情、巧妙地与“沉默”的顾客沟通、记住顾客的名字等沟通技巧来与顾客进行沟通，努力为顾客做好服务，总之，让他们觉得在我们这里消费有安全感，而我呢也要通过主动热情的精神面貌，来给客户提供服务。在销售过程中，不管顾客出现任何错误，作为员工，我都要勇于承担承误，不要责怪顾客。和顾客建立密切关系，理性的对待客户的投诉。

产品销售培训心得体会

首先是产品方面的培训，产品的培训包括以下几个方面：产品的品牌、产品的价格、产品的概念、产品的包装、产品的服务等方面的内容，我们的企业要拿这些内容和消费者的需求进行对接，让消费者感受到你产品和它的需求之间的联系。

其次要谈的是推广方面的培训，推广培训是第二个大的内容，因为，你把产品包装好了之后，要解决的问题就是把这个产品如何介绍给消费者的问题，而这种如何介绍正是我们要说的推广问题。

“品牌世界没有真相，只有消费者的认知 消费者相信就是真相”

- 1、转换位势
- 2、信息情报
- 3、类型判断，需求分析
- 4、塑造卖点，提升价值
- 5、沟通客情，拉近关系
- 6、异议处理，解除抗拒
- 7、成交与售后

这7点销售培训写起来字是不多 但要真的做好了，做全了可是比较困难的，比如说信息情报来说要完整的收集正确的情报就要相当多的时间去了解。去寻找罐水的时机。以上几点是销售成功的大流程：而做为业务员，如何去提高“罐水”能力，这是一个很重要的而且急需提高的能力。

这方面销售培训的舒老师给我们很好的答案，如何提高业务“罐水”能力：

- 1、如何做正确的事———思考力
- 2如何把事情做正确———执行力
- 3修炼建立陌生关系———自信力

4发现和满足客户需求——理解力

5让客户说“是”——影响力

6持续的愉悦服务——取悦力

7让我们和客户走得更近——沟通力

8如何应对变化——应变力

做到这些你的“罐水”能力将会大增，而这些是一个销售员必备的能力。这次销售培训对我来说提高我的“罐水”能力有明确的指导方向。这是我对这次销售培训感触最深的一点。

公司销售培训心得体会

一、换位思考

在我们向顾客推销任何产品的时候，我们首先要从客户角度考虑为什么要买我们的产品以及买了之后会起到什么样的作用，简言之就是“换位思考”，以此来与客户成为朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他的失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样将又会有新的客户出现。

二、共赢目标

这次培训给我的一大体会是要与客户有共赢的目标，只有这样才能与客户建立长远的合作关系。

顾客只要来奥龙堡都是有需求的，要通过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你独一无二的特点，

无微不至的服务让顾客产生加入奥龙堡的欲望，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

三、要有行动力

作为一名销售人员，一定要有严格的行动力，凡事力求尽自己最大得努力。销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。

四、注重团队建设

专业素质。公司这次通过聘请专业的培训队伍对员工进行了系统的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

通过这为期三天培训是我懂得：销售人员就需要坚强的意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

鞋店销售员月工作总结共 销售鞋子培训总结篇二

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一

步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远的不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百

分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

鞋店销售员月工作总结共 销售鞋子培训总结篇三

本站发布销售主管销售工作总结，更多销售主管销售工作总结相关信息请访问本站工作总结频道。

这篇关于《销售主管销售工作总结》的文章，是本站特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

我于xxx进入市场部，并于xxx被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20**年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 的方式来解决。

20**年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的'领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液

和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

我的发言完毕，谢谢！

鞋店销售员月工作总结共 销售鞋子培训总结篇四

某某先生您说考虑考虑，除非对我们的产品真的感兴趣是吗？那你是考虑哪方面的问题呢？是考虑产品的价值还是它的价格或是对我的不信任呢？如客人说怕没有效果或是太贵了请参照下面答案，如是对我的不信任，就说那可能是我介绍的

不太清楚，我在为你详细介绍一遍好吧？（一遍不行两遍直到客人了解清楚为止）。

2、我没钱

3、太贵了

4、怕没有效果

某某先生\小姐，这个问题问的好！但我认为您无需担心，因为第一、我公司承诺只要按照说明书正确使用，无效退款，这是给您的最大保障。第二、我公司使用该产品至今已有十多年历史，买我们公司产品的客人也有千千万万个，但至今为止还没有因无效回来退款的客人，还有很多老顾客都会再次回来够买我们的产品，作为礼品送给亲朋好友，这说明了什么问题呢？肯定是他们使用以后觉得效果很好啊！不然我们也不可能在这里一做就是12年对吧？所以您只需考虑今天带几瓶就好了，其它的交由我们来处理。

5、我没时间

（1）、今天购买可以给您什么优惠。

（2）、是还有什么顾虑吗？还是我刚刚介绍的不是太清楚，那我在跟您详细介绍一下吧！

7、包装盒上的日期已快过期

您想啊！中草药肯定是泡的越久药效越好，就好比您家里泡的药酒也是一样啊！只是国家规定必须要有保质期，而且最长只能3年，所以您可以放心使用，它不会有任何副作用。

8、客人不相信产品，因为没有药字号和准字号

(1)、我公司产品申请的是‘‘妆’’号,有生产许可证、卫生许可证符合国家一切标准,(2)、服务场所不能卖药字号和准字号产品,所以我们注册妆字号。

9、顾客疑问效果那么好为什么不在药店里卖?

我公司的销售渠道定位,就是只在服务场所销售,因为我们要教您如何使用才能达到最佳效果,这样才能保证产品信誉。

10、这次我没时间,下次吧?

11、我们是集体活动,不能搞特殊。

如果您是真为您的身体着想的话其他的一切都不是问题,您可以自己付费啊!

12、同样产品,两个厂家

我们是一个公司,只是注册了两个名称,天河云舟做服务,桂昌科技做产品。

13、为什么网上只卖10块钱

那是诚信通批发网,做我们的省级代理,一次进货10万元以上就可以享受这个价格。

14、我以前使用过很多药,都没用

15、我都老了,不用了

16、我家里有别的药,不用了

您家里的是什么样的药呢?使用后效果怎么样呢?当然您家里的药可能也有一些效果,可针对每一种症状都应该找对方法用对药,才能有效治疗,我们这种产品就是专业针对您

这样的情况有非常好的治疗效果。

17、客人说他离这里很远

这个您完全不要担心，现在的运输行业是如此发达，所以距离完全不是问题，有任何问题您可以通过快递或其它途径退换货。

鞋店销售员月工作总结共 销售鞋子培训总结篇五

续保，保险没到期

这好办，我们会按期给您续上去的，绝不浪费您的一分钱！且现在续好您也省心，不用再挂着这个事了嘛。

您现在续三点好处，一个按期续不浪费钱的基础上让您早点省心，二个所有的救援服务即刻开始享受，三个也是因为怕您像其他车主一样，中途再来个违章或出个险什么的，结果一下子保险费用就上去了，白白浪费几百块呢。所以我趁您现在价格最低的时候帮您办好了，这样最划算。（显得专业且切实为客户考虑，排比的手法更具有说服力）

哎呀，早办晚办都要办嘛，现在办还省心了。您看去年您不也这个时候就买好了嘛。（跟客户较熟了或坚持一次以上处理还以同样理由拒绝的客户）

您看时间应该不是您真正的问题吧，您是不是还觉得哪里不合适呀？是价格还是服务问题呢？（暂停等客户反应，判断真假异议）要是担心价格/服务问题就真没必要，因为。。。 （替含蓄委婉不愿直说真相的客户把问题挖出来，提到桌面来解决，更有针对性，此类客户一般以此为借口拒绝。

人情保

x先生/小姐，保险确实是一个很好的行业，所以有很多人都在从事，因此多多少少都有认识的人在里面，所以x先生/小姐，相信您不会反对买保险最重要的不是在谁那里买，而是买的哪家公司的产品。假如我出险了，第一想到的不是保单在谁那买的，买时花了多少钱，而是想这服务好不好，能不能赔，赔得快不快，赔得足不足，相信这也是您最关心的问题，对吧？平安在第三届中国服务质量论坛上凭借多年来始终如一的优良服务品质获颁纪念金鼎，连续六年荣获“中国最受消费者喜爱品牌”及多年“最受尊敬企业”的殊荣，我想群众的眼睛是雪亮的，您今年就放心购买吧。每天十几元而已就可以享受到平安优质的服务，全面的保障，还有全国通赔，非常划算，您看没有问题现在就为您办理吧！（品牌效应□x元属数字极小化手法）

您还别说，我还真碰到很多车主遇到过跟您类似的难题，亲戚朋友的也有，邻居上司的也有，是挺为难的！不过呀，到最后还都在这买了！因为您也知道，朋友能给到您的肯定会尽量给到，但毕竟公司不同，条款、服务、价格都不同，所以他也会有很多力不从心之处，这些东西比如条款吧它是死的，朋友也爱莫能助啊。而在这边投保，一个是价格公道，最重要的是服务到位，毕竟要跟自己一年的时间，这个不能不考虑，是吧？前面跟您介绍的那么人性化的服务哪是个人能给到的呢！今年还是给您续上去吧。您看这地址还是去年的老地方吗？（出发角度：强调硬性条件不同，代理员给予有限）

哦，原来您下不了决心定是因为这个呀。我倒是很理解您的为难之处，不过车险是跟随自己一年的保障服务，不像吃顿饭买件衣服，就算吃亏了也就一次，损失不大，也没有后遗症，对吧！但车险却不一样！因为这边做得久了也就见得多了，就前不久我就遇到位雅阁车主，去年不好意思买了朋友的车险，结果出险的时候前前后后全自己弄的，浪费了整整两天的时间。心里气吧又碍于面子不好意思说，而且他还知

道自己买得还比人家贵了三百块，唉，真是“哑巴吃黄莲有苦难言”啊。所以今年他今年直接就过来续了保险，怕再遇到这尴尬事。我印象还挺深刻的，他说了句“车险这东西呀，还是得公事公办！”我想有了前车之鉴，您就别再自己亲身尝试一遍了。去年您的选择肯定没错，今年您的选择更加正确。您看险种如果不再改动的话，我就帮您续上吧？（实例法，这样让车主的从众心理发挥作用，较有说服力）

嗯，原来是这样啊，不过以我小x之拙见来看，这个车险是跟自己一年的保障息息相关的，不同与买件东西送个人情，这个人情可不好送。如果买对了，人家给您便宜了，您总归是欠人家个人情，总好像得再还人家似的；但如果买贵了，您又心里不舒服，还不好意思说什么。这还不算，万一服务还不到位，今年他怕看到您，来年您怕看到他，这样一来，还白白失去一位朋友，多可惜呀，您说是吧！所以呀，今年咱们这车险通过这正规渠道办理起来放心，理赔起来省心，一年下来开开心心，多好哇。您看就不用再犹豫了，就按期给您续上去吧！您看今年您还是刷卡还是现金呢？（从车主自身利益出发，进行场景假设，让车主看到选择个人的劣势及后果）

朋友办保险好是好，也许价格稍微便宜点，对吧？不过我倒是听很多车主跟我讲过，等真的出险的时候，特别是大问题的时候呀，朋友的手机要么关机，要么打过去人在外地，要么在为另外的车主服务，更有甚者再联系时居然已经换行了。我想，这倒也不能全怪人家，因为人家手机总有关机的时候，毕竟需要休息嘛，或许没电也有可能；去外地也很正常，节假日带着老婆孩子出去玩玩放松下嘛；至于为其他车主服务嘛，这也有可能，因为手上的单子多嘛，同时间出险的可能性不是没有；换工作在现在经济社会也是再正常不过的事了。理解万岁，但这却苦了车主自己呀，什么事都得自己来，和交警解释，和保险定损员协商，弄到最后自己还赔了几百块，唉，还真不容易。当然，我不是说您通过朋友办理后就一定会遇上这种事，但我想既然有那么多车主遇到过，就说明这

种可能性还不算小，真遇到一次就够头疼的，您说是吧？谁买保险不是为了买个省心呀，所以我建议您还是通过这种管理严格，7*24小时轮流在线服务的正规渠道办理，万一有个事马上就有人帮助到您，真正的无后顾之忧！（指出价格便宜但有很多意想不到的隐患，让车主相信品牌的服务更好）

要礼品或其他优惠

价格公道，服务到位，这比什么都强，您说是吧。我不敢说今年我们是最便宜的，毕竟平安的服务摆在这，一分钱一分货，但与同水平的大公司比起来，我们的优势还是有的。但如果您老拿那些不太听说的公司与我们比，那我可没辙/办法，您想，如果连他们的价格都不比我们便宜，那人家公司怎么开下去呀？人家生存的唯一法宝就是价格便宜一点，总归人家也要吃饭嘛。不过，还是那句话，既然买了，就不如买个质优过硬的，以后好省心。您想现在便宜了两三百，以后出点事，赔不足或赔得不方便，恐怕到时倒贴本的钱也不止这点了。您也许不相信，但我这边可是见得多了，才会实话告诉您！

保费高（比去年贵，比其他公司还贵，续保没优惠）

我理解您！没有哪一个客户一听完报价就说：“哇，好便宜啊！”即使便宜了也不会说，对吧。不过，可以肯定的一点就是，今年您花的这点钱值，因为买到的不仅是一份保单，更重要的是一份方便，高性价比！去年您也许还不知道，我们现在基本实现了全市的直赔服务，如果您的爱车真的出了点问题，在及时报警之后，于48小时内送到我们直赔店去，那么您就可以享受一条龙的专业服务啦，包括定损、维修、理赔的各个环节您都不需要参与，修好后自然会通知您领车。至于修车费嘛，您也不用担心，平安公司会与直赔店进行直接结算的，这样，真的替您省去不少麻烦！您看，今年这个钱不是白花的，对吧。所以呀，今年您买的可以说是物超所值啦。您看要是没有其他问题的话，我就帮您办了吧。（说

出实在的优势，让客户觉得物有所值)

元, 每天也只花不到

元钱, 一顿饭钱而已, 花小钱可以省时省心又省钱, 车子还有及时的保障和完善的后续服务, 相信您的选择没错, 没有问题的话, 不如现在就为您办理, 您看被保人就写您的名字是吧? 我再比较下(考虑下)

现在保险公司五花八门, 估计都快让您挑花眼了吧? 不过去年您花了那么大功夫左挑右选保了我们平安, 今年难道您还怀疑起自己的眼光啦? :-d *先生/小姐, 地球人/大家都在说, 没有最好, 只有,,, “最合适”的! (制造幽默) 您说qq也能开, 您当初买这车的钱够买好几辆了都, 但您最后还不是愿意多花点钱买个性能好的嘛, 因为安全舒适嘛, 值得, 对吧! 那车险也一样, 您别以为现在多花的几百块钱就石沉大海了, 等您真遇到问题的时候, 您就知道了。我跟您说, 现在平安拥有80%的回头客, 里面又有占比65%是多少出过险理赔过的客户, 15%是严重出险今年涨了不少费用但还死心踏地跟着平安的, 谁不知道省钱啊, 但是他们赔过, 觉得值! (数字例证, 引发从众心理, 具说服力) 都说: 群众的眼睛是雪亮的, 前面已经有成千上万的车主帮您选择试验过了, 很多都出去踩过地雷回来的, 您就别再牺牲了, 今年就放心保平安吧, 平安是块肥沃的实验田, 您也会一路平安的! (进一步缓和气氛, 让车主从愉悦中享受购买) 像您这样的有车一族, 我知道, 一两百块钱根本不算什么钱, 不过就是想买个省心嘛, 您看我们连付款都是pos□够替您省心吧。

服务不好, 理赔不方便

哦, 是吧, 不过想请问下, 您是亲自经历过还是听别人说起过? (听车主描述) (自己亲历:) 哦, 原来是这样。我看了下, 那次事故是**时候发生的, 是吧, 都过去**久了。这中间我们已发生过几次变革, 理赔模式做了重大调整了, 这

个您肯定不知道！（从尊重开始，先认可事实，再讲述自己）假如您真下次再遇到，在拨打完112报警后，只要7*24小时把车和材料送到我们合作的直赔店里，那么，后期给保险公司的报案、定损、维作及理赔的事项，全由工作人员一条龙帮您代办了，最重要的是您不需要垫一分钱，这笔费用将由我们公司直接结算给车行，省得您到时两头跑了。这种人性化的调整，高速高效，您省心我们也省心，所以以后您就不用再担心这个问题了！

总结：

异议处理再怎么变化，说到底就是以服务为中心进行组合，万变不离其中！在听并认可客户观点之后，转而推荐自己的产品的特色（注意有的放矢）。此过程，如同打太极，借力使力，先接住对方，再使出自己的力量+对方的力量，等于双倍的力量，超越了对方，自然也就战胜了对方的。形象地描述，就好像有了树干或素描中已画好了人物轮廓，即有了主方向（目标），而且接下来知道树将往什么方向伸展或人物需要什么表情一样，即知道如何用力达到自己的目的（方法），那么在实际运用的过程中，只要依照自己的用语习惯及性格特点，再添枝加叶进行修饰即可，让自己的异议处理变得丰满起来，而且可以灵活多变。

销售人员，要学会看到自己公司的优点，就好像看到自身的优点一样。这样，才会有自信，才会有底气，说出来的话才能真正打动人！优秀的销售人员，还要注重运用声音的技巧，掌握电话中声音的运用，产生无形的魅力，吸引客户。仅此不够，平时要多总结思考，善于从不同的方面吸收好的方法和字句，自己再加以锤炼并创新，定能一天比一天更好。要成为一名长期优秀的销售人员，就更需要耐心，永远能做到心平气和热心真诚地为每一位客户服务。相信拥有以上品质，成为一名出色销售人员，不成问题！

鞋店销售员月工作总结共 销售鞋子培训总结篇六

时间客户数量金额(rmb)评估备注

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进。。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

感谢公司的培养，感谢我的上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望!房价经历了由低至高,又由高至平稳的局面,令我记得房地产这个行业真是变幻莫测,很富挑战性。辗转间,又到了xx年底,对今年的销售和行业的看法,作了如下总结。

(一)市场形势分析由xx年10月4600元/平方的均价开售,客户当时反应还是觉得偏贵。随着市场的变化,土地资源短缺,土地价格随即飞涨,证券市场的全线飘红,加上外来投资者的追捧,令楼价在短短的半年时间里,升幅达到70%。购房者亦从开始的不接受到后期的抢购场面,可以说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长,由于全国范围的炒楼风气的兴起,令很多

真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。出现了有房没人住,有人没房住的局面,属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出现了天价房,每平方最高单价竟达到了1xx0元/平方,跟本无法想象。到了年底,国家为了防止经济过热,陆续出台很多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐,个别大城市更出现了不同程度的楼价下滑的情况,由于银行政策的收紧,证券市场的不稳定,很多投资炒房者也退出了市场,购房者的态度亦由热变冷,购房者亦持观望态度购房,希望楼价会有所回落。回望过去,展望未来,本人觉得xxx的房地产市场还是比较健康的□xx年的房地产市场,随着银行放宽资金政策,证券市场或会回升,必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展,楼价应该会逐步回升,公司在xx年亦会有新盘推出市场,应该会有比较好的发展空间。

(二)工作汇报xx年的销售业绩比xx年稍有上升,全年共销售单位107套,销售总额为31047344元,面积为9353.78/平方,可以完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下,同事的帮助下,工作能力也得了很大的提高。在实际工作中,我认真完成工作,虽然有时也会有出错,但我也能端正态度,诚心改正,工作亦得到了上级的肯定。我决心在xx年更加努力工作,积极思考,在销售方面加强自身的硬件,学习更好的销售技巧,令自己有更大的提升。

(三)小结总结本年的总体销售市场,对比上一年还是比较理想,发展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望xx年,本人要以更好的精神面貌去面对全新的挑战,为公司更好的发展作出贡献,为来年创造更大的利润。

营销部销售人员比较年青,工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力,但在经验上存在不足,尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作,销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高,今后会通过销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问

题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做自己的时间的主人

灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的顾问

灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使自己成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的'声音

在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的服务总有顾客中意的理由

要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，

应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行

这样的话，门市人员就能够对疑问和异见做出适当的回答，将不同的看法和

猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为

切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要

要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。

门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

鞋店销售员月工作总结共 销售鞋子培训总结篇七

一、20xx年销售情况

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。xx年度老板给销售部定下x万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额x万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市-xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，

利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃至全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2-x年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。