

# 家具配送工作总结 家具工作总结(通用9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 家具配送工作总结 家具工作总结篇一

xxx销售任务38万，实际完成13万。2销售业绩分析

1) 2011年4月下旬开业，店里无培养意向顾客。

2) 商场客流量较小，分流严重。特别是实木、红木家具层。今年5.1家具城实木家具整体销售均不好□xx等一些商家销售均不过20万 3□xx销售价均比其他商家销售价高，在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售上的一个大关口。同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

4) 个人还存在很多不足，要不断学习，提高销售业绩，加强服务意识，具有急迫感和危机感。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积极和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、做出自己应有贡献。

## 家具配送工作总结 家具工作总结篇二

### 1、激发学生兴趣，让他们体验到学习的快乐。

劳技学科在学校历来是次科，因此学生的基础也比较薄弱，普遍不感兴趣。为了纠正这一观点，提高学生对这门学科的认识，我先从培养学生的认知能力入手，通过对身边环境的感触以及对美好生活的向往，进一步了解到学生的思想现状，以及一些学生的知识缺陷所在，逐渐摸清了每个学生的基本特点。接着，根据学生的特点，开展一些丰富多彩的活动，如四季的花卉分别有哪些等等，努力营造一个的良好氛围，使学生从思想上逐步扭转对劳技的枯燥印象，激发学生学习的兴趣。最后，我利用各种机会，经常给不同层次学生以成就感，让每一位同学都能体验到学习的成功与快乐。

### 2、认真钻研业务，努力提高课堂xx分钟的教学效率。

通用技术教学工作总结在业务上，本人从不以自己多年教学的“丰富经验”自居。本人积极利用各种机会，学习教育教学新理念，钻研教材教法，坚持不懈地进行“自我充电”，以提高自己的业务理论水平\*。课堂上，我把学到的新课程理念结合实际，努力贯彻到课堂教学中去，以提高课堂xx分钟的效率。课余，我经常与同事们一起探讨教学过程中遇到的各种问题，互相学习，共同提高，从中，我更是感受到了学无止境的道理。要充分发挥课堂教学这个“主阵地”的作用，提高课堂xx分钟的效率，我们要与时俱进，坚持不懈地学习探究教学新理论新实践。

亲其师，才能信其道。在\*时与学生接触的过程中，我不以“师长”自居，尽量与学生\*等交往，建立“朋友式”的深厚友谊，努力关爱每一位学生的成长。与学生多谈心，帮助学生解决学习上与生活上的各种困惑。同时，面对个别调皮的学生，也实行严格要求、正确导向的办法，让他们树立起正确的荣辱观。面对各层次的学生，我既要关爱大部分学生，

又要面对个别不守纪律的捣蛋分子实行严格要求。课堂上，我尽量做到分层施教与个别辅导相结合；课余，我让优秀学生与“待进生”实行“一帮一”结对子，互帮互助，共同提高。一年来，学生们原本薄弱的基础知识有了稳步提高。

部分学生多年来形成的一些不良学习方法和习惯，还有待进一步规范和引导；今后，本人将继续本着“教到老，学到老”的精神，不断探讨提高学生兴趣、促进学生全面发展的有效机制；继续保持与学生家长的紧密联系，共同配合，把我们的下一代教育好，培养好，争取个人成长与学生成长实现双丰收。

## 家具配送工作总结 家具工作总结篇三

一年到头了，家具厂的工作差不多也要结束了，那么在这一年当中，你会有怎样的工作总结呢？下面是由小编为大家整理的“家具厂年终工作总结20xx”仅供参考，欢迎大家阅读。

xx家具有限公司位于xx市东南四公里处，距xx公路、铁路仅一公里，紧邻xx集体公司，地理位置优越，交通便利，环境优美。公司始建于20xx年，至今已发展成为一个集专业设计、生产、销售、安装、售后服务为一体的现代办公家具企业。公司资金力量雄厚，专业设备精湛、齐全，现有生产厂房4600平方米，企业员工160多人，其中专业技术人员20人，高级工程师2人，具备制作各种规格、型号的钢制办公家具的能力。

近年来，在各部门的协调配合下，我们紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面工作都取得了显著成绩。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“热情、顽强、向上”的企业精神，大力倡导和践行适应时代发展的经营管理理念，同心同德、真抓实干，全面完成了年度生产经营计划，企业各项主要经济指标均达

到了历史最好水平。

20xx年，公司全年完成产值x万元，完成销售收入x万元，实现利税近x万元，职工人均月工资x元，各项生产、技术、经济指标得到全面落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

企业要发展壮大，只有在党组织的直接正确领导下，才能保持在激烈的市场竞争中站稳脚步、夯实基础、常立于不败之地，企业的决策者、领导者只有在党的直接正确引导下，才能时刻保持清醒的政治头脑和廉洁自律的工作态度，才能保证遵照相关法律、法规引领企业走向持续、健康发展的正确轨道。

因此，我们从公司创建的第一天开始，就坚持紧紧依靠党组织，按照上级党组织的要求开展各项工作。20xx年，在办事处党工委的正确领导和直接指导下，在我公司的积极努力下，终于创立了商贸企业联合党支部，现有中国共产党正式党员三名，隶属xx办事处党工委管辖，这在我们xx市xx家具有限公司是件大事，这使公司的管理体系得到进一步充实、完善和加强。

坚持制止各种违章行为；

坚持加强员工安全教育，提高员工们的安全意识；

生产部坚持每周例行的检查以及日常巡查工作，同时公司也坚持定期不定期的抽查跟踪，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，安全事故得到了有效的遏制。

(1) 节能减耗降成本，狠抓质量上台阶

我们公司面对生产原材料价格不断上涨和产品销售市场价格

下压的双重挑战，着力于节能减耗降成本，努力克服资金困难。因此下半年，我们在公司内大力开展励行节约活动，并成立一个“励行节约领导小组”来全面组织和指导这项工作。从节约一滴油、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心计算，从而有效的减少了原材料浪费和资金流失。

## （2）完善制度建设，加大执行力度

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。近年来，公司结合经营管理实际，动员中层以上管理人员在每次例会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。

20xx年新制订了设计开发、生产管理和采购等三个操作规范，修订了《过程检验制度》。在执行制度上坚持人人平等、奖惩都硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

## （3）加强财务监督，保障资金需求

二是加大了对应收账款的清收力度，坚持督促销售人员对到期货款的回收，使应收账款降到最低水平，行使法律程序减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。三是加大财务监督力度，严格控制人为失误，减少资金损失。在这个问题上，我们的财务人员在相关部门的配合下，取得了一定的成绩，也积累了一些经验。

在新经济背景下，企业要在市场竞争中生存和发展，必须拥有学习能力，一个比竞争对手学得更好更快的学习能力。建

立学习型和创新型的员工队伍是企业人力资源开发的重要途径。20xx年公司制订了后备力量和骨干培训计划，并结合公司发展的实际需要引进了部份专业人员，认真组织开展了管理人员综合素质培训、质量管理基础知识培训，对一些特殊工种委外进行了培训，尤其是着眼企业未来的发展，在待遇上不能让他们与一般的徒工相比，否则你就留不住人。通过培训和引进，既提高了公司员工的综合素质，又实现了企业人力资源的不断增值。

提倡员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。通过这些活动，对外树立了良好的企业形象，对内极大地增强了员工对企业的凝聚力，同时极大地鼓舞和调动了员工生产积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

今后，公司将以务实、创新、服务、求进为理念，以过硬的质量、优秀的服务、合理的价格、诚实信用的商业保证为宗旨，努力搞好生产，为国家多创利税，为地方的经济发展、企业的繁荣昌盛做出更大的贡献。

20xx年，极不平凡。xx召开，国民生产总值持续增收，我厂在此大好形势下也取得了长足的发展。在总厂的正确领导下，我们齐心协力谋发展，勤勤恳恳攀高峰，可喜的是一座分厂正式运营，更可喜的是就在我厂附近。此时此刻，我们会记起过去的点点滴滴，是感动，或者是兴奋。以下，是我对本年度工作情况的总结。

1、严抓质量关。质量是企业生存之本，作为管理团队的带动者，我严格跟进产品质量监督，仔细地检查产品各个环节的质量，发现问题，及时处理，对相关责任人给予处罚，让员工真正认识到质量的重要性。

2。20xx年是我厂的第二个工作年，质量有所增长。我们吸取前年缺少经验的教训，定时请总厂质量部门的相关人员来交

流学习，提高我们质量监督和检测方面的能力，使部门各人员都掌握多种质检技能，从而使我们在质检工作中，能及时、有效的进行判断，弥补了工作量大人力不足的缺陷，保证了部门工作的正常运转。

3、工作更加细致化。在每周的工作例会中，我都会积极的提出自己在工作中发现的问题和对质量要求的意见，并且在产品的每一个环节，我都力求做到了然于胸。平时，也会向其他同行和同事虚心的学习工作和管理方面的经验，借鉴好的工作方式，增强自己的责任意识，从而更好的提高自己完成工作的质量和标准。

4、在生产流程的控制方面，我严格地控制原材料、半成品、成品的检测标准，注重过程体系的监控，在产品检验工作的具体过程中，对流程的控制，主要采取全面的质量管理方式，包括工作质量，以及全面的过程管理和全员参与的方式。由于我们产品比较特殊，一旦做成成品之后才发现有质量问题，会给公司带来很大的损失，为避免此类情况的发生，在每天下午，我积极召集后工段和前工段的组长主管，一起看试装产品，共同研讨产品生产过程中可能存在的问题。

5、发扬民主，公开，公平的决策，及时和一线员工进行沟通，了解他们的困难，尽可能地予以解决。在例会中，都会给他们安排一定的发言时间，共同分析问题，解决问题，这有利于公司各部门的通力合作。效果很显著，员工流失现象也得到有效控制。

1、继续维持生产队伍的稳定。因为员工队伍的稳定是企业开展正常生产经营活动的关键因素。

2、重视安全生产。增强员工安全生产意识，加强员工消防知识的培训工作。

3、进一步加大和总部的交流力度，实现高效、有序的发展。

1、质量是企业的`生命，所以为了保证产品的质量，我每天都会去车间三四次，仔细的检查产品各个环节的质量，如果在某一环节出错或有问题的话，会督促他们尽快想出解决问题的方法，情况严重的则会要求及时返工，以避免给公司带来不必要的损失。

2、因为我们这里是新开的厂，在质量监督和检测方面缺少经验，也存在很多不足的方面，为了改变这种情况，我们会定时请总厂质量部门的相关人员来交流学习，来提高我们质量监督和检测方面的能力，使部门各人员都掌握多种质检技能，从而使我们在质检工作中，能及时、有效的进行判断，弥补了工作量大时人力会不足的缺陷，保证了部门工作的正常运转。

3、在每周的例会里，我都会积极的提出自己在工作中发现的问题和对质量要求的意见，并且在产品的每一个环节，我都力求知道明白，平时，也会向其他同行和同事虚心的学习工作和管理方面的经验，借鉴好的工作方式，增强自己的责任意识，从而更好的提高自己完成工作的质量和标准。

4、在生产流程的控制方面，严格的控制原材料、半成品、成品的检测，注重过程体系的监控，在产品检验工作的过程中，对流程的控制，主要采取全面的质量管理方式，包括工作质量，以及全面的过程管理和全员参与的方式，因为我们产品特殊，一旦做成成品才发现有质量问题，会给公司带来很大的损失，为了避免这种情况的发生，在每天下午三点，我回召集后工段和前工段的组长主管，一起看试装产品，共同交流学习产品生产过程中可能存在的问题的地方。

5、虽然在工作中，能有效积极的完成检验任务，但是自身仍然有许多要不断的改进和完善的地方，例如在工作中由于经验不足，对待一些问题的分析方法过于单纯等，因此，在工作之余，我还会虚心的向有经验的人员学习，并与同质检室的其他同事在工作协调上，做到互相理解、互帮互学。一年



以来成绩的背后有我们质检室全体人员的共同努力和辛勤的汗水。

产品质量是一项长抓不懈的工作，只有具有良好质量的产品，才能经受住市场的考验，在新的一年里我会继续积累经验，学以致用，提高自身的技术，多角度的分析可能影响产品质量的原因，从而更好的保证产品的质量。

20xx年我们加强了对员工管理，减少员工流失。但工作上有所摩擦是正常的，关键是如何带动好组长之间的沟通理解，这样更有利于工作的开展。每当激烈争论之时，我都会要求他们冷静沟通，注意反省自身情况，分析好问题所在，归谁的错，就归谁返工，不可把工作情绪发泄到对方身上。例会时，都会安排他们互相提出意见观点，大家一起分析问题，这也有利于各组之间更好的沟通和了解。

1、维持生产队伍稳定，员工是企业生产经营活动中最主要的因素之一，员工队伍的稳定会影响到企业能否开展正常的生产经营活动。因此，一批稳定的员工队伍对企业的经营者来说非常重要。

2、安全生产，加强员工安全生产主动性，明显指出安全盲点，培训员工消防知识，正确使用消防器具。

在这里，谢谢xx董事长□xx总监，和在座的各位领导，同事，一年来的支持。在崭新的一年里，预祝xx厂在各位的带领下，越做越辉煌。

## 家具配送工作总结 家具工作总结篇四

刚到xxx时，对xxx方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快了解到公司的性质及其房xxx市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一

行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个xxx市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

针对今年一年的销售工作，从四个方面进行总结：

xxx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，今后会通过对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。

## **家具配送工作总结 家具工作总结篇五**

第一，将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。

这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

第二，关注客户，真诚表扬客户。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、

商场在客户中形成良好印象。

第三，报价过程当中计算器使用技巧。

家具导购员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

第四，愉快的接待心情。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

第五，不断更新自己的问候方式。

很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

以上就是我近一年来的总结，在以后的工作中我一定会不断加强自身专业知识和导购技巧的学习，成为一名优秀的导购人员。

## **家具配送工作总结 家具工作总结篇六**

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听

取客户的要求与他们所做的工艺。

3、 实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、 知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、 勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、 站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、 取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、 应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、 相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

11、 注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

### 一、认真学习，努力提高

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，及销售人员的相关知识，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，唯一的方式就是加强学习。

### 二、脚踏实地，努力工作

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。

### 三、存在问题

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：一、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。二、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。

## 家具配送工作总结 家具工作总结篇七

张董事长强调：在过去的一年里，公司没有受到国家宏观经济的影响，以逆势增长的势头赢得了市场的肯定，赢得了客户的认同，赢得了消费者的口碑，赢得了美誉的传递，赢得了员工的信任。张董事长亲切称赞广大营销人员，“你们实在太可爱了”，并代表公司对全体市场人员以及后勤人员一年来的辛苦付出表示衷心的感谢和崇高的敬意，同时对在此次大会上受到表彰的先进集体和优秀个人表示热烈的祝贺和诚挚的谢意。

最后，张董事长深情地说：亲爱的同仁们，爱能战胜一切困难，创造无限生机。爱是信心，是希望；爱产生智慧，催生和谐，升华团队，凝聚激情，促进执行，推动创新，驱动超越。爱，让我们永争第一，用不放弃。在新的一年里，我们将以更加开放的姿态，拥抱变化，积极创新，务实推进，抓住一切可持续发展的机遇，绽放更大的'辉煌。

此次营销年会，公司总裁办主任代表公司作了《科学规划、精准定位、创新领航、跨越前行，为开创20××年营销工作新局面而努力》的营销工作报告。报告回顾了xxxx年取得的辉煌业绩，分析了全友家居取得成绩的基本经验，指出了全友家居经营和管理中存在的问题，深刻地解剖问题的原因，全面确定了营销工作的总体思路，工作目标和措施。

总裁办主任指出：全体营销将士要牢记使命，聆听教诲，按标照做，务实前行，做一个有担当的全友勇士，借助公司为我们搭建的宽广平台，营造良好的工作氛围，不辜负公司及董事长的重托。希望全体营销战士们，务必要认真学习会议报告，层层分解宣讲，处处进行落实，让大会报告精神根植于心，发扬于行。愿在公司的统一部署下，全体营销将士敢于承诺，乐于行动，为圆满完成20××年年度经营目标而共

同努力！

销售公司副总经理助理代表销售公司向大会作《全友家居20××年营销工作规划报告》。销售分会、商务分会等十个分会结合当前具体市场情况分别召开培训研讨会议，学习转化年度总结与规划报告精神。他们还就市场上常见问题作了典型案例分析和经验交流，并对xxxx年的工作进行了总结，同时展开了20××年年度经营规划及工作安排部署。

9日晚举行的20××战略起航盛典，对荣获xxxx年度最佳进步奖、年度优秀个人奖、年度服务标兵奖、年度优秀客户经理奖、年度销售标兵、年度销售标兵奖、年度优秀管理者奖、年度优秀团队奖、特别感动奖的单位和个人进行了表彰和奖励。

## 家具配送工作总结 家具工作总结篇八

销售是一个过程，得到一个客户联系方式，意味着客户愿意把你纳入到他的选择计划之中，这样就增加了成功销售的可能。下面是小编精选的关于家具销售工作总结范文，仅供参考，希望能帮助到大家！

作为xx家具的店长，就今年店内的工作情况作如下总结：

### 1、精神

一个优秀的店长必须具备强烈的敬业精神，热爱本职工作、精力充沛、勇于开拓。

### 2、知识

2) 企业知识要掌握本公司的历史背景、经营理念、生产能力、产品结构、品种系列、技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。了解公司的销售情况及在各地区的销售网络。



3) 用户知识了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对其家居环境布置的基本要求。

4) 市场知识1. 了解家具市场的环境变化、顾客购买理满足。2. 如实提供顾客所需了解的相关产品知识。3. 在与顾客交流时, 有效运用身体语言(如眼神、表情等)传递你的诚意。4. 介绍商品时, 以攻击其他同类产品的方式获取顾客对我们商品的信任, 其结果只会适得其反, 甚至使顾客产生反感的情绪。5. 谈问题时, 尽量站在其他人的角度设身处地考虑具有很强的说服力。

### 3、了解顾客

店长在与顾客交谈时, 可以其购买动机、房屋居住面积、家庭装修风格、个人颜色喜好、大概经济情况等方面着手了解客人的选择意向, 从而有针对性的介绍商品。

### 4、抓住时机

根据顾客不同的来意, 采取不同的接待方式, 对于目的性极强的顾客, 接待要主动、迅速, 利用对方的提问, 不失时机地动手认真演示商品; 对于踌躇不定、正在“货比三家”的顾客, 店长要耐心地为他们讲解本商品的特点, 不要急于求成, 容顾客比较、考虑再作决定; 对于已成为商品购买者的顾客, 要继续与客人保持交往, 可以重点介绍公司的服务和其他配套商品, 以不致其产生被冷落的感觉。

### 5、引导消费

在顾客已对其较喜欢的产品有所了解, 但尚在考虑时, 店长可根据了解的家居装饰知识帮助客人进行选择, 告知此商品可以达到怎样的效果, 还可以无意的谈起此类商品的消费群体的层次都比较高, 以有效促成最终的成交。引导消费最重要的一点是店长以较深的专业知识对产品进行介绍, 给顾客

消费提供专业水平的建议。

## 6、处理意见

在销售工作中，经常会听到顾客的意见，一个优秀的店长是不应被顾客的不同意见所干扰的，店长首先要尽力为购买者提供他们中意的商品，避免反对意见的出现或反对意见降低至最小程度，对于已出现的反对意见，店长应耐心地倾听，如顾客所提出的意见不正确，应有礼貌的解释；反之，应有诚恳的态度表示感谢。

## 7、抓好售后

售后服务是一个比售货还重要环节，是企业与顾客处理好买家关系的很重要一环，他能建立消费者对企业的信任感，不但可以加强商家与已购买物品的顾客间的联系，促使他们成为“回头客”，同时老顾客也能影响到顾客，开拓更广市场，抓好售后服务可从以下几方面着手。

1) 联系客户、保证服务。产品售出后，并不意味着买卖关系的中断，店长应继续定期与顾客接触，保持联系并为其服务。如果顾客对产品表示满意，店长还要充分履行组装、维修和服务等方面的保证，对于顾客的意见，店长应表示愉快接受，并及时采取改进措施。

2) 记录、保存信息资料。企业销售部门通过建立客户档案，做工作记录来了解产品销售市场的变化，为分析和开拓市场提供有益的借鉴和参考，为完善售后服务提供宝贵的资料。店长应保存、记录的信息包括：客户的姓名、住址、联系方式、所购买的产品的名称、型号、规格、购买量、成交金额及顾客交谈的过程中其他有价值的信息(竞争对手投放市场的产品及其市场营销特点等)，销售过程中顾客购买和不购买和原因，对企业的产品提出了何种意见。

3)分析、管理关键客户。关键客户是所有顾客的核心部分，是那些在商场全部销售利润中占较大比例，在一定社会层面中具有代表性和影响力，在家居选择方面具有品味、崇尚潮流的客户，这些客户可从工作记录和客户档案中选出，店长在售后工作中将这类客户作为重点公共关系对象，是一种重要的营销手段;根据经验，有些在将来某一时间可能成为的客户，且具有关键客户的特征，可认为是潜在关键客户，这类客户也必须引起店长注意。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的2019年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的2019年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成xx%销售单价虽然比去年是上升了xx%但整体条数只上升了xx%

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有xxx个，其中有xxx个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就

来消费一次的概括为xxx个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2)沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从x月x日开业---x月份女裤一直占比都比较高xx%男裤只占xx%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

## 20xx年工作计划

### 1)销售目标:

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销

售业绩。

## 2) 提高团队团结和配合：

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。所以2019年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3) 要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

## 4) 人员的培养：

6店xxx,xxx已逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店xxx对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的销售人员。所以2019年我强力推荐xxx担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

## 对公司的提议：

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要想保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工？以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

## 2) 公司知识方面：深入了解本公司和其他家具生产厂家的合

作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3) 客户需要方面：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4) 市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5) 专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同装饰设计公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。

6) 服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节(注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识)细心、认真、迅速地处理单据;有效运用身体语言(包括姿态、语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

1、价格差在终端零点对于销售的影响

2、广告劣势。

我在工作中逐渐了解到经销商为了赢取高额利润而截留政策，直接放弃二批直做第三批，而经销商自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，工作做得少反而钱赚得多了，但是我们的终端市场都丢失了，经销商用我司的利益换来了自己的经济收入，而且公司认为这种情况还不是少数!这也是有时候二批空仓而不愿接货、去接便宜倒货甚至宁愿做其他产品的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将无法得到提升(甚至下降)，影响我们的竞争优势。

所以我们必须认真调查，一旦发现这样的情况立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告

诉他，我们自己将开放的开户二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

制定合理的价差策略，调动各级经销商的销售积极性，目前我们的主流产品在消费者这块知名度比较高，像纯净水、奶饮料均是第一品牌，但连年旺销已造成各级经销商的价差不够、丧失积极性而影响了销售，导致其他公司的产品有隐隐赶超我们的趋势。

打个比方像我司x-x元这类的产品为我们业务员操作的产品来说，在于终端零点给予他们来说最多都只有x元的利润，这样的产品如果不是旺销产品老板凭什么卖我们的而不卖其他公司的畅销品呢？为了自己的利益那么他们的选择可见而知。因此个人觉得必须重视价差理顺价差，在于一些刚开始做的新品和非畅销品上给予终端零点一些价格差上的弹性。

个人觉得这一点康师傅公司在于他们的x销售上处理得非常好，有相当充分的弹性，如果我们有新品出来的时候如果也是这样的一种策略，我们业务员有信心在短短数月内消灭本区内同类竞品。给予价格上一部分的弹性，虽然这一说法可能会让公司领导觉得我们是降价销售损失了自己的利益，其实不然：我们可以采取开票价不变(甚至提高)方式以多畅销品带少新品甚至滞销品等一系列措施。

这样新老产品配合起来以一种以多带少、以老带新的方式在终端进行销售，给予零点一定的价差不但能提高他们的积极性更能提高我们的销量而带来利益，最终就能调动经销商、二批商的积极性。

相对于我们的第一竞争公司康师傅来说，广告宣传不到位，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。当然这个对于我们来说工作也主要是粘贴pop□而真正的广告也不是我们业务员的讨论范围了。不过广告对于销售的拉伸作用还真是有着无法估计的影

响，像是媒体、车身、广告牌、店招牌等一系列展现我司产品的载体上我们相对于第一竞争者都处于下风。

接下来总结下去年里自己的不足：

首先是工作态度，每天都只是想着完成公司的任务，没有自己个人的突破，工作积极性没有开动起来。

然后是工作方法，有些时候可以采取很多方法避免一些不必要的麻烦，甚至可以提高自己的工作效率改变一些结果。可惜由于经验的原因在当时没有想到事后才醒悟过来，我相信在以后的工作当中同类型的事情我将会处理得更好。

## 家具配送工作总结 家具工作总结篇九

今年的销售任务从年初的xx亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺。

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对市场的信息掌握，对竞争对手



的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退货的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业、非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了5本畅销书，为自己充电。向周围的领导、同事进行学习，尤其是xx老总和xx经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。

经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。

2、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

3、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

4、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

做一行精一行很重要

家具虽然在日常生活中每天都要接触，其实对它们的了解却很少。开始做销售工作，才知道家具有实木的、板式的等，实木的从材质上又分好多种，红木的，榉木的，水曲柳的等等，红木的大多都是高端产品，一般都是用来收藏观赏。这些还只是简单的分类，细分起来，更是不胜枚举。掌握了这

些家具行业的基本知识，接待客户才能应对自如，也才能更容易说服客户。如果客户问起家具知识，销售人员回答不出来，不但会让客人怀疑家具的品质，还会影响销售业绩。刚开始时，本人曾遇到过这种情况，客人询问一款核桃木餐桌，由于只知道该款家具材质是核桃木的，对核桃木品质特性，如何保养却知之甚少，让客户很是不满，幸好门店负责人对家具知识了如指掌，才让客户满意。有了此次教训，我开始留心有关家具的知识，通过各种途径学习，最终对各种家具的材质特点包括如何保养都很熟悉，再有客户来也能应付自如了。

## 了解产品

熟悉产品只是销售工作的一部分，做出好的销售业绩另一个重要因素是了解客户心理。由于所售家具分高档和中档，价格上自然也有差别，价格的差别在客户心理上会有微妙反应。在销售的过程中我发现，消费高端产品的客户很少会留意中档产品，既使观看也是浏览式的，不会细究，对高档产品却是品鉴式的，他们对产品的了解甚至比销售人员还深入，在这类客户面前切忌卖弄，否则有可能是班门弄斧，贻笑大方。中端产品的消费客户对中高端产品都会细细研究，客户对价格会很敏感，作为销售人员此时不能表现出因价格高客户不能接受产品的意思，不然客户可能因自尊原因拒绝消费。最好的方法是向客户介绍产品的优缺点，让客户自行选择。客户分很多种，一个出色的销售人员，不但要学会揣摸客户心理，还要有足够的耐心。

## 实习体会

家具实习时间虽短，收获却颇多，都是课堂上所学不到的。营销的理论知识无论多么丰富，也比不上实际销售过程中所学。学校里的人际关系相对简单，离社会生活较远，销售工作中要面对形形色色人等，在应对过程中，大大提高了人际关系交往能力。也让本人更深切体会到，学无止境，社会才

是真正大学堂。

销售是一项很辛苦的工作，不只是劳动强度大，因为一般情况下销售人员都要站立面对客户，一个工作日站下来，对行业新人来说，在体力上是一种考验，而接下来要面对各色人等，则是对心理上的考验。能够坚持下来，相信心智毅力都是出色的，日后无论从事什么工作，销售工作都会是一种值得记忆的宝贵经历。