

# 最新家具完工个人总结 家具公司工作总结 (优秀10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？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。

## 家具完工个人总结篇一

### 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xx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店张蕊 张青青以逐渐成熟，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店李美霞：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的最高销售人员。所以xx年我强力推荐李美霞担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

## 家具完工个人总结篇二

### ——设计公司年度销售计划

班级： 组号

一、销售计划内容构成 第一部分：销售计划的目的是作用；第二部分：销售计划的组成部分； 第三部分：制定销售计划的步骤； 第四部分：上年度销售工作总结； 第五部分：综述公司swot□ 第六部分：销售stp分析； 第七部分：制定销售渠道及销售价格； 第八部分：本年度的销售计划与预测； 第九部分：半年度销售评估与财务目标； 第十部分：权变、备注。

二、设计公司年度销售计划 根据本公司情况设计年度销售计划 做出销售计划文本

三、销售计划的审查与修订 提交第三方审查销售计划的可行性 根据出现的问题进行计划修正 成文、打印、归档 盈光家具公司销售计划书、促使企业得到更广阔的发展；、提高企业市场占有率；、提升企业市场敏感度；、提升企业竞争力。

销售计划组成部分、销售计划的目的是作用、第三部分：制定销售计划的步骤、上年度销售工作总结、公司swot分

析stp分析，与相关人员的讨论座谈，或是进行相关的咨询，用资料说话，这样才有实际指导意义，有了具体的数字就可以，但不能过于夸张。

便于阅读者使用。即总结上级

因此，科学、合理的是顺利实现企业销售目标的有力保障。

户主年龄、家庭人数以及

将品牌定位为为大众提供买得起的家具，针对这种市场定

此渠道过滤了中间很多渠道的复杂性，在利润、创造品牌但在交货期、家具品质、合同履行上有着严格的也会把家具推荐给消费者。在现今家可以和传统渠。篇二：家具经营计划书 xxx家具城管理工作计划书（以下简称计划书），主要是对2012年整体工作做统筹安排，计划书的制定旨在为2012年冲刺1000万销售，完成基本目标800万，为此，我们的根本方针是分品牌宣传与推广；基本战术是小区团购为重点，小规模、多批次、深挖掘、2012年度经营工作计划书 品牌轮流的方式；同时需要不断优化组织结构，简化流程弱点，销售更加快速化，需要对导购员不断强化，提高其专业知识，丰富其销售技巧，最大提高销售率！

目前的形势与我们的任务

目前的形势是什么呢？

销售指标

其他目标：

3、必须要完成对2012年入住的小区进行宣传布点，主要宣传xxx家具城；

## 组织架构的调整与工作流程优化

### （一）组织结构图

### （二）组织结构说明

3、营销人员主要是协助店长处理有关促销、商场形象管理、培训等工作；

### （三）岗位说明

1、主持公司大政方针工作，主持召开管理者会议，商讨战略方针和工作安排；

2、设置公司各项职能机构，制定各职能工作职责，设定工作指标；

3、全面监督指导财务、店长、营销工作，监督有关销售任务达成情况；

4、负责对公司各项事宜进行裁决，处理日常事务，员工培训、指导、激励等工作；

6、处理公司与外部环境的的关系；

1、处理公司相关文档与制度起草工作；

2、协助总经理完善企业文化；

1、制定全年营销工作计划（宣传方案、促销方案、销售达成措施等）；

2、负责具体营销工作执行（组织活动、协调公司资源）；

3、研究促销方案，并进行制定，调动人员进行宣传工作；

4、协助店长处理相关管理流程与导购员培训等工作；

1、参与家具城各项管理与营销谋划，对家具城制定的销售目标负责，并对目标进行分解；

4、组织导购员进行学习，并负责培训新员工，及时了解员工心理状态和与员工谈心工作；

7、全权负责客户定金、退货、换货处理、异议等客户问题，严重问题报总经办处理；

9、负责店内日常与活动时的后勤工作安排、紧急时候迅速召集人员进行解决；

2、店长有权对导购员工作进行分配，并监督执行；

3、店长有权对组装工作进行送货分配，并监督执行；

4、店长有权批准送货、换货、退货、以及售后等服务工作；

5、店长有权对临时性工作进行分配调整；

6、店长有权对所有员工进行效绩考核；

7、店长有权对公司整体运作提出建议并参与讨论和参与品牌建设与管理讨论；

8、店长有权决定员工去留；

家具城年度营销策略

家具城卖场调整计划

（一）中低端家具调整计划

中低端产品区指家具赶集超市，主要是针对乡镇市场（新民居）和县城低消费群体，该群体的消费特点有以下情况：

2、需求单一，对产品个性化与品牌品性要求不是太高，主要是注重产品价格与产品款式；

## （二）中高档家具调整计划

1、这部分人群占比稍小，但购买力大，一般的大单都出现在这部分人群中；

4、这部分消费者对于推销式的方式一般比较抵触，自我性比较强；

### 产品策略

1、在产品方面，样品管理非常重要，详情见《卖场分区样品管理》；

2、考察市场后，应该增加竞争对手没有的系列，增强家具城的利润点；

3、对于比较畅销的款式一定要放到最显眼的位置；

5、应该充实赶集超市的小件，选价位比较低的产品；

6、增加家具附属品（如：地毯、饰品等）

### 价格策略

2、对于赶集超市里的普货，统一按照定价销售，全场常年特价；

### 销售策略

3、重点拓宽办公家具渠道，寻找销售突破口；

## 活动策略

一、20xx年工作总结 业绩发展情况 营销工作回顾

一、20xx年工作总结 业务发展情况 营销工作回顾

二、20xx年工作计划 总体工作思路 团队建设 业务培

一、20xx年工作总结 业务发展情况 营销工作回顾

家具营销计划 我个人认为首先做一下产品定位和 market 分析，来确定可能的潜在客户有哪些。您代理的是一大品牌家具，价位属中高档，其消费群体必然有可观的收入和一定的经济基础。从整个家具市场来说，主要购买者包括以下几个群体：1. 购买新房者。新的房子自然要配新的家具，这是中国人的传统习惯。2. 新婚夫妇。很多新婚夫妇仍然是主要的购买力量。3. 因家具款式过于陈旧想更换家具款式的消费者。宣传是提高家具销售量的第一步也是非常重要的一步。做好宣传后，会吸引足够的人气和潜在客户的到来，还会为下一步消费者的购买打下良好的基础。

特性，品牌内涵，以科学的数据和品牌辉煌的经历来让消费者了解熟悉这个品牌，消除消费者猜疑、犹豫的购买心理。毕竟，家具这种东西属于大宗物品，需要经过认真考察和深思熟虑，特别是一个陌生的品牌，难免会产生不信任感，销售人员的一个重要任务就是通过介绍产品和品牌来让顾客产生信任感。除此之外，向顾客介绍时，应着重突出产品的差异性，你和别人的家具不同，顾客才来买你的，而不是仅仅因为价格。

消费者的购买热情。很多人逛商场是瞎逛，看到了喜欢的就买，女人尤其是这样，而女性往往是相信自己体验过，因此

千万不要“守身如玉”。

对待客户的态度一定要好，尤其是售后服务，作为一个新的品牌，前期是口碑形成的关键阶段，如果有一个顾客不满意，他所带来的负面效应可能是让你损失至少十个顾客。可以开展这样一个活动，让已有的顾客介绍新的顾客，如果介绍的顾客交易成功，可以赠送一份礼品给介绍他来的顾客。

## 家具完工个人总结篇三

第一、认认真真，做好本职工作

2、勤快，团结互助。导购工作是一件很琐碎和繁琐的工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们导购只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要认真工作，对每个细节都特别注意就会避免这些错误的发生。

4、吃苦精神。

做导购员一定要有吃苦精神，销售是一件容易的事更是一件困难的事，想做好它就是一件不容易的事。所以我们要做的不仅是接待客户学好产品知识这么简单。要根据客户的要求和自己的经验为客户做出完美的计划和完美的产品，如果有可能的话，我们应该去厂里参观学习，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。



## 第二、处理好跟客户和外部协作单位的关系

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们导购员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名导购，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，

这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在销售上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

## 家具完工个人总结篇四

店长对销售手段的运用和技巧的把握，是提高成交率、树立公司良好形象的关键。销售技巧包括以下几个方面：

### 1、引发兴趣

向预计购买者说明本商场商品能够满足他们的需要以及满足的程度使唤起注意。引发兴趣的主要方法：对商场的货品经常性地作一些调整并不断的补充的货品，使顾客每次进店都有鲜感；营造颖、有品味的小环境吸引顾客；当店内顾客较多时，选择其中的一位作为重点工作对象，并对其提问进行耐心、细致地解说，以引发店内其他客户的兴趣。

### 2、获取信任

对企业的产品和信任可进一步导致购买者作出购买的决策，店长为限得顾客信任，应从以下几方面入手：

1) 尊重顾客；把握其消费心理，运用良好的服务知识和专业使顾客在尽短的时间内获得作为消费者的心理满足。

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

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。

4) 产品售后问题的处理。企业应尽量保证产品质量，避免发生售后的质量问题，但如有此类问题出现，店长接到投诉后，

首先应诚恳的向顾客表示歉意，在最短的时间内至顾客家中了解情况后，及时与有关部门联系协商解决问题，并征求客户意见，直至客户满意，最后应对客户的投诉表示感谢。处理这类问题也应做详细的工作记录，以作为改善产品、提高质量的重要资料；同时妥善处理售后问题也是开拓市场、开发群体客户、树立企业良好形象的难得机会。

## 8、家具销售的开场白

推销员与顾客交涉之前，需要适当的`开场白，开场白的好坏，可以决定这一次销售的成败。推销高手常用以下几种创造性的开场白：

- 1) 金钱几乎所有的人都对钱感兴趣，省钱和赚钱的方法很容易引起客户的兴趣，如推荐特价、促销产品和参与活动。
- 2) 真诚的赞美每个人都喜欢听到好听的话，客户也不例外，因此，赞美不失为接近顾客的好方法。赞美顾客必须要找出别人可能忽略的特点，而且要让顾客感觉你的话是真诚的，赞美的话若不真诚，就成为虚伪逢迎的拍马屁，这样效果当然不会好。
- 3) 利用好奇心推销员制造神秘的气氛，引起对方的好奇，然后，在解答疑问时，很巧妙地把产品介绍给顾客。
- 4) 举的公司或人为例人们的购买行为常常受到他人的影响。推销员若能把握住顾客的这层心理，一定会收到很好的效果。
- 5) 提出问题推销员直接向顾客提出问题，利用所提出的问题来引起顾客的注意和兴趣。
- 6) 向顾客提供信息推销员向顾客提供一些对顾客有帮助的信息，往往会引起顾客的注意。关心顾客的利益，也获得了顾客的尊敬与好感。

7) 表演展示利用各种戏剧性的动作来展示产品的特点，是最能引起顾客的注意的。

8) 向顾客请教现在是个专业社会，推销员可以有意就顾客职业方面一些自己不懂的问题去向顾客请教，一般顾客不是会拒绝虚心讨教的推销员的。而在讨教与传授之间，融洽的气氛自然容易建立。

9) 换位方式站在客户的角度，向顾客提出申请中出肯的建议能得到意想不到的效果。

10) 利用赠品很少人会拒绝免费的东西，用赠品作敲门砖，既新鲜，又实用

## 家具完工个人总结篇五

作为家具的店长，就今年店内的工作情况作如下总结：

### 一、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。

### 二、知识

这方面的条件决定了店长的销售能力，是做好销售工作的基础。包括以下几个方面：

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。了解家具市场的环境变化、顾客购买理满足。因为你在与顾客交流时，有效运用身体语言（如眼神、表情等）传递你的诚意。而且在介绍商品时，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。最后在谈问题时，尽量站在其他人的角度设身处地考虑具有很强的说服力。

### 三、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。

### 四、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。

### 五、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。

### 六、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。

## 七、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。

这就是我在20xx年学习到的家具销售方面的知识、心得，包括一些销售技巧。希望在明年，家具行业能迎来一个新的春天。

## 家具完工个人总结篇六

加入x家具公司也有有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，从x公司到现在本公司感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。现对这一年工作总结如下。

不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。来本公司的前三个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，但是我每天都会拿着公司的产品画册去拜访陌生的客户，拜访的客户多了总有需要我们的’产品，一开始做了不少的方案总是一次次的失败，不过在领导的多次单独谈话和会议中，经过相互讨论与仔细的听取讲解，针对具体细节问题找出解决方案。

通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，几乎每天拜访客户是陆续不断，虽然有时附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

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。

勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量,注意语气,语速。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。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。应变能力要强,反映要敏捷,为了兴趣做事。相互信任,销售产品先要销售自己,认同产品,先人品后产品。意仪表仪态,礼貌待人,文明用语。心态平衡,不要急于求成,熟话说:心如波澜,面如湖水。不在客户面前诋毁同行,揭同行的短。学会“进退战略”。

## 家具完工个人总结篇七

### 1家具店长年终工作总结

20xx年,在不知不觉中就过去了,佳荣家具的业绩也又一次定格在了持平状态,连续3年的持平,与其他的团队已经拉开了距离。反思去年的工作失误,结合今年工作的整改,有以下几个方面:

一、对团队培养方法欠缺。其实很早就知道今年家园要开业,也早就知道会提拔一大批管理人员。可当需要的时候,直接入职还是会出现岗位与经验衔接不上的问题,特别是调换部

门的管理者，适应需要时间，这对于销售肯定是有损失的。我感觉，以后这项工作要主动，提前入手，应该提前2个月，开放一个管理人员培训班，从专业，语言表达，公司理念，甚至具体事务处理等各个方面，虽然前期有些长，但是入职后损失是小的。2个月毕业后，根据成绩，安排入职顺序，其他合格者等待下一次的机会。

二、对团队业绩目标关注不够。目标制定出来后，不能先分析完成的可行性，而是要分析怎样去完成。今年一年有些安逸，缺乏狼性。没有对最终销售起到引导，带领的作用。对不起团队的兄弟姐妹们，大家对我非常信任，要向团队有狼性，领头人必须首先具备狼性。今年，我会把全年任务分解到各部门，再分解到每一天每一个人。每一天对应销售的问题，让大家随时随地的提出，只要是有利于销售的，必须第一时间解决。

三、对于人人头上有指标这个说法，执行的不够彻底，其实经常提起，但是具体的办法没有落实到其他部门。今年，物流，财务已经有了返单，这是好的现象，我一定会坚持下去，让公司，员工都受益，一定会有很大的收获。

四、带团队想得简单。优秀团队的标准是：有激情，相互信任，服务型，学习型。在这一个环节上，我平时很少考虑怎样去带，怎样去考核。基本上是有问题谈一谈，苗头不对沟通一下，不能彻底的解决团队整体的问题。今年年初，我彻底的思考了这个问题，特别是对于现在团队新人比较多，正是树标杆，讲标准的好时候，等到养成习惯，就更难了。关于这个问题，我是有所考虑的，标杆就是完成业绩，标准就是顾客满意。

五、对于提升销售的办法想得少。今年的销售有很多失误的地方，比如说小区推广，小区服务，老顾客跟踪等，这些直接与顾客沟通的机会，今年有所忽略，更是让周边的家具城趁虚而入。今年我们单独拿出2个人专门跑小区，负责推广，

试行提成制，相信一定会有大的突破。

六、业绩提升的渠道制定。净利润=销售额×毛利-费用。根据今年市场竞争的情况，我感觉，今年净利润的提升，主要依赖大幅度提升销售额。毛利率有可能会在去年的基础上降低，这个因素要靠销售额大幅提升来弥补，另外，在销售额大幅提升的同时，我们的费用并不是成正比增长，反而会降低我们费用占比。因此，今年销售的关注点在销售额提升上面。

七、关于员工培训，去年有些呆板，单一，缺乏针对性。今年重新制定培训办法，增加管理人员比拼，考核，快速提升管理人员销售技能，让管理人员从基层销售做起。打造一支销售过硬的管理团队。对于带教代练，月训，内训等，严把质量关，实现提要求，缕流程，做到细致耐心，切实把培训质量提上来。每日下班后增加工作分享环节，做到当天的销售当天总结，当天的事当天提，当天的事当天解决，当天的事当天沟通。保证工作衔接顺畅。争取20xx年各管理人员都有突飞猛进的发展，为公司输送更多的管理人才。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx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最好的，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30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的日子里，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。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

- 1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389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100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5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%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。

xx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xx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店张蕊张青青以逐渐成熟，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店李美霞：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的最高销售人员。所以xx年我强力推荐李美霞担任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:

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

#### 具体归纳为以下几点:

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。



## 家具完工个人总结篇八

1、客户咨询时，应首先向客户介绍公司的市场地位、工程特点（质量上乘）、分级报价（质量价格比合理）、施工流程。

2、咨询时，设计师应全面了解客户待装房间的基本情况，确定装修级别、设计风格、主要材料，做好客户登记，安排好量房时间。

3、根据客户的消费取向，主动为其推荐相应价位。

4、设计师应向客户准确解释公司不同、价位在价格、工艺做法、材料上的区别和共同点。

5、当客户要求做概算时，应严格按报价单进行（报价单上没有的项目须经公司技经部门认可）。

6、咨询时不得承诺客户改动暖气、煤气管线。

7、客户同意委托我公司装修后，收取500元量房服务费（工程尾款中扣除），并向客户开具公司收据，严禁打白条，否则由设计师承担一切责任。

## 家具完工个人总结篇九

20xx年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行

业中来，到公司之后，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，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对我们此刻处的市场有了一个大概的认识和了解，此刻我逐渐能够清晰、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，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，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，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是一线兼销售，一线的工作环节是十分关键重要的，在我们dfac销售的每台车都要经过一线的手。一线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在xx年里我在一线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来能够说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级xx公司进行据点销售和市场考察，在xx我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在xx年7月1日国家实施“xx”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也能够预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

对xx年工作中存在的问题进行改善的措施，对于车价差万元的情景我们在dfac第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大部分都能够理解。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情景，做一个准确的确定！减轻公司和部门的资金压力，让我们dfac人简便上阵，挑战下一个工作任务！

我在xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实！

我期望再xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自我的一些办法，我相信自我能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自我的销量和利润化。

已上是我在xx年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

## 家具完工个人总结篇十

在xx家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自我所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

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。

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。

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：

- 1、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。

- 3、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。

- 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。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，

但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首，展望20xx[]祝xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在在新的一年里业绩飚升！