

鞋子销售工作总结 销售个人工作总结鞋子 (精选5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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

鞋子销售工作总结篇一

在繁忙的工作中，我们送走了2021年，不知不觉又迎来了新的一年。作为公司的一名销售经理，主要以人员的管理为核心。经过一年的摸索与总结，我将人员的管理分为两大类：

一、制度管理

顾名思义就是按照严格的制度执行管理来约束员工工作行为的一种管理方式，没有规矩不成方圆。短短的几个月内就发现了很多问题，所以新的一年里我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按制度行事。

二、目标管理

说白了就是所谓的任务，任务就是制定完就必须完成的，业务每个月都要给员工制定销量，其实这个数据是目标，结合这几个月终端的销量数据来看，能有几个月是达到这个目标的，这也是几个月来我一直在反省，一直在深思的一个问题，销量上不去的原因是什么，真的都是员工的原因吗？不完全是，难道我们存在的意义就是每天去找上级告诉他我应该做的都做了，但是员工有某种某种问题吗？那我存在的意义是

什么?考虑了这么久,我认为在员工看来业务每个月定的销量数据是目标,她们并没有将这个目标转化为任务,这也是销量上不去的原因之一,其实将目标转化为任务很简单,就是将目标计划分解到每个季度、每个月、每个数据、每个细节,并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标,目标分解了也就成了任务,也就是我们必需要完成的。

制度与目标共存是我明年的管理方向,由于内容比较琐碎所以就不一一阐述了,工作重点大致分为五个部分:

- 1、终端促销管理体系;
- 2、员工的招聘与培训;
- 3、员工的出勤与考勤;
- 4、员工的日常管理;
- 5、激励员工,达成目标。

在这里工作的这段时间里让我学到了很多,接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点,与大家共同交流和探讨。

1、在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难,当然这些都是不可避免的,但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题,态度决定一切。经常有人会这样说如果当初我怎样怎样,那么现在我肯定会,人们常常只停留在这样的说上,而不真正付诸行动,怎么会有好结果?白酒的竞争日趋激烈,不断会有新的挑战摆在你面前,你以一种什么样的态度去对待它,你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的,积极地工作才是我们最应该做的。

2、首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

3、关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在工作中同事们可以多多指点，只有群策群力才能取得成功，也希望公司在每一位员工的努力下，在新的一年里会有新的气象与新的突破。

鞋子销售工作总结篇二

《鞋子销售工作总结》是一篇好的范文，好的范文应该跟大家分享，希望大家能有所收获。

它要回顾的是过去做了些什么，如何做的，做得怎么样。

总结与计划是相辅相成的，要以计划为依据，订计划总是在总结经验的基础上进行的。

其间有一条规律，就是：计划——实践——总结——再计划——再实践——再总结。

一、总结有如下特点：、工作总结要求人们对以往做过的工作进行冷静的反思。

通过反思，提高认识，获得经验，为进一步做好工作打下思想基础。、强调科学性。

总结经验不能就事论事，跟着感觉走。

而要就事论理，辩证分析，力求得出科学结论，这样才能促进工作的转化。、表述上叙议结合，有评有论。

二、工作总结的种类：、按总结的时间分，有年度总结、半年总结、季度总结。

进行某项重大任务时，还要分期总结或叫阶段总结。、按总结的范围分，有单位总结、个人总结、综合性总结、专题总结等。、按总结的性质分，有工作、生产、教学、科研总结等。

二、总结撰写前的准备有人说过：要总结写得好，必须总结作得好；要总结作得好，必须工作做得好，立场观点对头。

这应该是写总结的经验之谈。

好的总结是在做好总结工作的基础上写出来的，更是人民群众在实际中干出来的。

在现实生活中，有的单位干得不怎么样，但总结时却喷香水，这对本单位的工作失去实际意义，不应该提倡。

鞋子销售工作总结篇三

在__年的12月19日我给自己做了一个正确的决定。放下一切事，做好当前的保险工作。在不停的学习和拜访中，我打破了我的“不能”在短短的48天，我创造了我有史以来业绩的最大辉煌。做到我公司的前三甲。在__即将落下帷幕的那一刻顺利进入市公司精英俱乐部。并在__年的开门红中做到名

列前茅，并拿下两个海南游的名额。我收获了个人展业的知识 and 技巧；同时也收获了太多难忘的美好。我领悟到了“工欲善其事，必先利其器”的真理；更深刻的理解了“天道酬勤，业道酬专，商道酬成”的道理。

冬天来了，又走了，也许明年它会更美。这篇保险销售员个人工作总结让你留住冬日美丽的瞬间。

鞋子销售工作总结篇四

第一，要让业务员熟悉dm行业，毕竟真正了解dm的人还少。dm对其他媒体的优劣势要让他们清楚，产品报价要熟练掌握。

第二、客户常问的问题，以及对这些问题如何解答，对这些问题的解答要有固定套路并能有效复制，不要东一条西一条。“首先……其次……再次……”条理清晰，让客户感到我们的专业。

第三，业务员新手可能专业知识不够，那么就要他做诚恳的人，我刚开始做业务时，经常因为我的真诚打动客户。

第四，新手谈业务，多数都会被拒绝，叫他们不要气馁，要越挫越勇，“拒绝再继续再拒绝再继续”勤奋可嘉，但方法不足。遇到挫折要善于总结，不要硬着头皮闯，要多想。

第六，新手即使敲不下单，也不等于没有贡献，要给他信心！跑业务时笔要勤，客户资料多记录和整理，即使效率再慢，一个月下来积累的资料也不少，整理后加以归类，对以后建立客户数据库很有帮助的，这是第一手、且是最真实的数据。

第七，多数新手上来就会跟客户切入正题。这种方法并不理想，首先要有针对性的恭维客户，让他从心里开心再切入正题，会比较容易接受。举例来说，到饭店了，首先夸店长：哎呀，一看咱们店面就觉得管理得特别正规，服务员的素质

也都很高。或者：哎呀，咱们家的菜让人看一眼就想吃，咱们家生意不火都不行！这些都属于业务员基本方法，到哪里都行得通。

第八，遇到年长的客户，新手可以适当的摆出学习的姿态，毕竟谁都喜欢谦虚的人。另外客户看见新手这么好学，对你的印象会很好，即使不谈业务，也愿意和你多说几句，对业务开展有好处。客户有时候对新手作出指点，我们要及时感谢，表示今天学习到不少，深切希望以后能有机会再学习，以此为下次拜访创造条件。

第九□dm业务员要准备好跑业务所需的资料：样刊、合同、收据等，如果能有读者数据库和详细的发行渠道就更好了，每一个广告商都希望自己的dm广告能送到最需要的人手里，光说没用，数据库是最有力的证明！

我们公司做的是综合性报纸类dm□有一次我去跑一家新开的美容院，院长说看不到效果(因为他在同行那做过)，我说我手里有周围四个住宅小区28——45周岁所有女性的电话号码，可以配合dm广告帮你做短信广告，院长二话不说直接拍单，可见数据库的重要!(精准营销的魅力)

第十，要让新手业务员多少知道些印刷常识、成本等。我一次我跑一个房地产客户，我的对手说他印4万份，整版xx元，其实一算就知道，4万份的话他肯定赔钱，傻子才信!我立刻指明这点，客户认为对手首先做人就有问题，直接选择跟我签单，这也告诫我们，做事一定要讲信誉，不要把客户当傻子，傻子当不了老板。

第十一，要尽量显得专业，当然这要努力学习。要尽量多得为客户提供附加值，让客户知道：我们卖的不仅仅是一份媒体，我们做的是一个产业，提供的是服务。广告的营销、策划等，尽量为客户提供好的方案。方案尽量要书面化，带封面和封底的那种，两张纸没多少钱，先不说内容怎样，首先

打眼一看就非常正规!而且这样也显得比较有诚意、也更专业!容易让客户信任,为我们的形象增分!最后,让业务员没事多来咱们论坛学习,我的dm之路,就是从这里起航的。

鞋子销售工作总结篇五

成功的业务人员首先要有明确的目标。明确的目标通常包括:确定每天要拜访的顾客,找出所需要的顾客属于哪一个阶层,即找到潜在顾客。顾客目标群定位的错误,会使服装销售人员浪费很多时间,却一无所获。此外,服装销售人员需要知道如何接近潜在顾客,充分了解顾客喜好,常常能给顾客留下最好的印象,而且在最短的时间之内说服顾客购买产品。

优秀的服装销售人员都有执行计划,其内容包括:应该拜访的目标群,最佳拜访时间、贴近顾客的方法,甚至提供推销的解说技巧和推销的解决方案,帮助顾客解除疑虑,让其快速做决定购买产品。

心理学家的研究证明,第一印象非常重要。由于推销工作的特殊性,顾客不可能有充足的时间来发现服装销售人员的内在美。因此,服装销售人员首先要做到的是具有健康的身体,给顾客以充满活力的印象。这样,才能使顾客有交流的意愿。

优秀的服装销售人员都具有极强的开发客户能力。只有找到合适的顾客,服装销售人员才能获得销售的成功。优秀的服装销售人员不仅能很好地定位顾客群,还必须有很强的开发顾客的能力。

自信是成功人员必备的特点,成功的服装销售人员自然也不例外。只有充满强烈的自信,服装销售人员才会认为自己一定会成功。心理学家研究得出,人心里怎么想,事情就常常容易按照所想象的方向发展。

当持有相信自己能够接近并说服顾客、能够满载而归的观念

时，服装销售人员拜访顾客时，就不会担忧和恐惧。成功的服装销售人员的人际交往能力特别强，服装销售人员只有充满自信才能够赢得顾客的信赖，才会产生与顾客交流的欲望。

销售致胜关键的第五个要素是极强的`专业知识。优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，在最短的时间内给出满意的答复。即优秀的服装销售人员在专业知识的学习方面永远优于一般的服装销售人员。

快速找出顾客的需求是销售致胜的第六个关键要素。即便是相同的产品，不同的顾客需求不同，其对产品的诉求点并不相同。优秀的服装销售人员能够迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得订单。

此外，服装销售人员优秀的解说技巧也是成功的关键。优秀的业务人员在做商品说明解说时，善于运用简报的技巧，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，而且能够精准地回答顾客的问题，满足顾客希望的答案。

善长处理反对意见，转化反对意见为产品的卖点是致胜关键的第八个要素。优秀的服装销售人员抢先与顾客成交永远快于一般服装销售人员。销售市场的竞争非常强烈，顾客往往会有多种选择，这就给服装销售人员带来很大的压力。

要抓住顾客，业务人员就需要善于处理客户的反对意见，抓住顾客的购买信号，让顾客能够轻松愉快地签下订单。

在开发新顾客的同时，与老顾客保持经常的联系，是服装销售人员成功的关键之一。服装销售人员能够持续不断地大量创造高额业绩，需要让顾客买的更多，这就需要服装销售人员能做到最完善的使顾客满意的管理。成功的服装销售人员需要经常联系顾客，让顾客精神上获得很高的满意度。

极强的收款能力也是销售成功的致胜关键之一，否则就会功亏一篑。优秀的业务人员在处理收款问题时，能比普通服装销售人员更快地收回货款。遇到顾客交款推托时(推卸责任，找各种借口或者拉交情的手段来延迟交款)，优秀的业务人员能有办法让顾客快速地付钱。