

2023年卖鞋销售工作总结(精选8篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

卖鞋销售工作总结篇一

鞋类的基础知识培训

一、鞋的分类

皮鞋种类繁多，造型款式、结构、用料、功能等都在日新月异变化。下面仅就目前常用的几种分类做一大致介绍。

- 1、以穿用对象区分：可分为男、女、童、婴儿鞋和老年鞋。
- 2、从皮鞋结构区分：可分为筒靴、中帮鞋、低帮鞋、浅口鞋、透空鞋、拖鞋等。
- 3、从穿用季节区分：可分为棉、夹、凉鞋
- 4、按鞋跟结构区分：可分为平跟鞋、中跟鞋、高跟鞋、坡跟鞋、无跟鞋。
- 5、从制造工艺区分：可分为：缝制鞋、胶粘鞋、注塑鞋、模压鞋、注胶鞋、硫化鞋等。
- 7、以鞋底材料分类：可分为：天然皮□pvc鞋底、橡胶底、生胶底□pu底：

二、皮鞋的基本结构

皮鞋外型上分解，可分为鞋帮、鞋底、鞋跟和辅件。

鞋帮、鞋底、鞋跟是由若干个零部件组合装配而成。

1. 皮鞋的构成：皮鞋是由帮部件、底部件、鞋垫及辅件构成。

2. 生产流程：冲裁—针车—成型—包装

三、皮鞋的保养

一) 养护常识(现场模拟：给顾客讲解皮鞋如何保养)

面收缩变形。

2. 皮鞋被浸湿后，切不可在太阳光下直接照射，应在通风处阴干，以防止皮鞋老化。

3. 避免腐蚀性物质接触皮鞋，以免伤害皮质，减轻皮鞋寿命。

于通风处约15分钟，（如在冬季可放在阳光下或温度较高的地方，但一般不超过40℃

使鞋油深化，被皮面吸收，然后再用软布擦拭。

5. 漆皮、压花皮可用干湿布擦拭，磨砂皮不可用鞋油。

6. 最好以两双鞋轮换穿着，以缓解皮鞋抗张和曲挠的疲劳度，延长皮鞋的穿着寿命。

擦拭、晾干，然后再塑料袋封口装好，存放在干燥的地方。

二) 皮革常见毛病的处理：

1. 剩余的胶水：用生胶刷擦去。

2. 鞋面有痕印：加同色鞋油（不适用磨砂皮）。

3. 鞋面变色：避免长时间暴露于强光之下；轻微变色可用较重油份的鞋油使其还原。

4. 刮花、擦花：用鞋油使痕迹减轻。

四、如何选购皮鞋（指定专人回答）

为了使您的双脚舒适又安全，选择鞋子时要注意以下几点：

1. 鞋面要透气，最好是柔软的真皮。

2. 鞋底要具有吸震防滑功能。

3. 鞋垫要紧贴脚心，以使脚掌舒展。

4. 鞋跟高度要适中。

5. 试鞋时应选在活动后脚略为膨胀的时候（下午为好），这样才能有效预防各种脚疾的发

生。

五、鞋店待客技术

抱怨获得满意的处理，待客的要领，首在了解顾客需要的款式，而后尽快找出适合顾客的尺寸，让顾客试穿是否合意，正确的判断是否合脚，合脚是疏忽不得的，否则会伤害脚部，在力求合脚及处理抱怨时，不得急躁，方能让顾客也充分了解问题所在。

合脚的关键（提问：不合脚有哪些方面？）

?跟部周围是否适合，鞋子是否贴合脚部

?鞋幅是否太松或太紧

?趾尖是否碰到鞋面或鞋头

?趾的重心位置是否正常

?脚不踩地部份与鞋腰弯曲形状是否一致

?鞋口会不会张开

?脚型的配合

?尺寸的选择

六、抱怨种类与处理方法

抱怨的原因：

(1) 责任属于工厂者

(2) 责任属于鞋店者

(3) 责任属于顾客者

污染等等，这些原因都可请工厂修理，而满足顾客。

店购买人的错误，故应更换一双较适合的鞋给顾客。

破，或是使用鞋油时，直接涂在鞋面造成污点。

护缺乏常识，在购鞋时，店员应予说明以减少日后的抱怨。

处理方法：（现场模拟：解决鞋子开胶问题）

1) 客抱怨时，店员应先说一声抱歉。因为顾客是对鞋子不满，

而拿到鞋店时，一定是满腹

不快，有了一句抱歉可使气氛缓和很多。

2) 在顾客讲完话以前绝不开口，无论顾客的话有道理或没道理，中途插话反而使顾客情绪

昂愤，增加解决的困难，同时也使店中其它顾客受到干扰，所以，店员应保持冷静及耐

性，等顾客全部讲完时，再尽量以客气的语气慎重地检查出原因所在。

可做冷却整型，同时应处理抱怨，须能使顾客充分了解不满的原因，愉快地接受解决方

法，无经验的店员，尤其不宜急躁，最好先请示上司再做解决，不论顾客要求修理也好，

前来抱怨也好，应付两者的共同要点，就是不当场予以拒绝。使顾客体会鞋店的诚意。

处理抱怨，须能使顾客充分了解不满的原因，愉快地接受解决方法，无经验的店员，尤

其不宜急躁，最好先请示上司再做解决，不论顾客要求修理也好，前来抱怨也好，应付

两者的共同点，就是不当场予以拒绝。

（请一位同事回顾前面的内容）

七、策乐休闲鞋特性

一）结构功能：

1. 使用高级牛皮：采用经苯胺的高级皮革而成。充分体现了皮的特性，表现出策乐独特之处。

2. 充分吸收冲击力的底部：从解剖学的角度出发，以达到保护足部的目的。

鞋垫采用真皮制成。

更安全可靠。

5. 多功能的充气系统：鞋内的小孔能利用步行时鞋的内部压力，通过小孔形成空气对流。

谨防假冒。

八、鞋类商品“三包”规定

根据《中华人民共和国消费者权益保护法》等有关规定，约定鞋类的“三包”办法如下：

一、“包修”“包换”“包退”

1、售出7日内出现质量问题（装饰物除外），由消费者选择修理、更换、退货任一方式；

期）。

二、“包修”“包换”

择修理，更换任一方式。

三、“包修”

由厂家负责修理，包修期扣除修理时间后顺延。

2、3个月以内装饰物脱落，由厂家负责修理。

3、厂家负责修理后，在购物凭证背面做维修记录，包修期内经两次修理后又发生质量问题，顾客可选择换货、退货。

四、下列情况不承担“三包”责任

1、明示“处理品”的商品；

2、超过“三包”有效期限的；

3、无购鞋凭证或其他有效证据。

将依据鉴定予以解决。

九、核心——服务

因而销量也会大不一样。

（一）顾客服务标准

1. 何谓顾客（提问：什么是顾客？）

—不是我们业务的局外人，他/她是其中一部分；

—是我们商店最重要的人物—无论是个人、书信或电话的接触；

—不是要依赖我们，而是我们要依赖的对象；

—不是冰冷的数据，他/她是一个有血有肉，有感情和情绪的人，和你、我一样。

—顾客是我们工作的目的，他的来临是给我们提供了服务的机会，我们应该感谢他们。

—顾客是带给我们购物信息的人，我们应尽力满足他/她，以求达到互惠的目的。

—顾客不是我们争执的对象，因为我们永远无法取得全面胜利。

2. 顾客服务的基本原则

- 1) 对顾客一视同仁；
- 2) 以顾客要求为出发点；
- 3) 待客出于诚意；
- 4) 要深切体会到营业员的服务就是代表公司整体形象；

3. 顾客的权利

- 1) 有权随意选看货品，无须承受从营业员而来的购买压力。
- 2) 有权得到关于该商品的正确资料。
- 3) 购物时有权得到营业员的帮助。
- 4) 顾客购物时付出每分金钱，都有权获得品质良好的商品。

4. 顾客类别（见附表1）

十、商品陈列货品陈列：按公司陈列指引的要求，结合本地区、本店实际情况做货品陈列。

搭配（前浅后深、左浅右深、上浅下深）目的：吸引顾客、引起购买欲、提高货品身价、维护提升品牌形象、提高营业额。方法：出门前9件事：

店员形象=品牌形象

十一、销售技巧

1、了解顾客一般购买心理

虽然购买心理也随着社会的变化，逐渐地改变。但一般而言，认可分为以下八个阶段：

- a.注意——吸引目光、注视、观看（可经由广告宣传、橱窗陈列、商品陈列法而达到效果）
- b.兴趣——突然产生兴趣，引发兴趣（也可经由广告宣传、橱窗陈列、商品陈列法而达成效果）
- c.联想——购买时的联想、购买后的联想（也经由广告宣传、橱窗陈列、商品陈列法而达成效果）
- d.欲求——想拥有、想购买（可经由广告宣传、商品陈列或店员的说明而达成目的）
- e.比较——与类似品或其它商品比较，且加以选择（经由商品陈列、店员的待客或销售技巧而达到目的）
- f.决定——决心购买
- g.实行——签订买卖契约或付款
- h.满足——顾客购买后感到满意

以上f、g、h三个阶段完全经由店员的待客礼貌或产品知识、销售技巧而达成目的，如果再加上丰富的库存量、适当的售价等，则成果将更加显着。

2、掌握销售的七个要点，即：

打招呼展示商品鼓励试穿克服异议促下决心成交

3、商品提示原则

a.让顾客明了商品的使用情形

b.让顾客触摸商品

c.让顾客了解商品的价值

d.拿商品给顾客看时，应多拿几样让他做个比较

e.拿商品给顾客看时，应先让他看便宜货，再让他看高级品。

4、探测顾客需要的原则

a.不要自说自话，应问问顾客的意见

b.询问顾客和商品提示应同时进行

c.询问时，要从一般性的原则开始，然后再慢慢地进行下去

d.和顾客一起想象使用某一商品的乐趣

5、劝说顾客购买的原则

a.店员向顾客进行劝说时所说的话一定要确实

b.视顾客的需要来进行劝说

c.让顾客看清商品的特征

d.向顾客进行游说时，要配合一些动作

e.让商品证实其本身的价值

f.让顾客将此商品与其它商品相比较一下，并且特别强调此商品的优点

卖鞋销售工作总结篇二

在鞋柜工作差不多快一个多月了.在这将近两个月里我从中学会了很多的东西.以前我对鞋店没有什么了解的,连鞋子的型体都不知道在那里的.在着一个月中我学会了很多很多的东西,虽然开始我们的业绩不是很理想还经常出错浪费了很多时间和精力,我们只能在错误中成长不段的学习,不段的培养自己在各方面的知识和技能尽快的让我们的销售提升上去.我虽然不是最好的但一定会做得更好.相信通过我们大家共同的努力一定会做到.

在鞋柜工作让我感受大家庭的温暖,同事之间的团结.店与店之间的互助.同时也让明白买鞋子也是那样的有意义,让我从中学到了销售的方法.了解顾客心理所需求的从而来销售鞋子.销售鞋子首先从鞋的优点说起,这款鞋的优点不同于其它鞋的优点.用我们鞋子所在的优点来吸引顾客.在工作中我学会了管理,一个门店要注意的问题,比如说,店面的清洁卫生,员工的仪容仪表,卖场和仓库的陈列,和dpos我们都会操作了一些店面的事情我们现在都会了.大家都积极的工作.

回首20xx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，做员工的表帅。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。

卖鞋销售工作总结篇三

月销售工作总结，时间比较短，一个月的时间也不会有很大的变化，因此，月销售工作总结的书写更注重对销售工作状况的理解与感悟。以下是小编整理的关于销售月度工作总结范文，欢迎大家参阅。

月销售工作总结，时间比较短，一个月的时间也不会有很大的变化，因此，月销售工作总结的书写更注重对销售工作状况的理解与感悟。

一、注意事项：

- 1、总结前充分搜集材料。最好通过不同的渠道，听取不同的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免导出观点，群众中找事实的写法。
- 2、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假，这是分析、得出教训的基础。
- 3、条理要清楚。总结写给人看，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。
- 4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

二、一般情况下，一个完善的月销售工作总结报告应当包括如下内容：

1、销售情况总结：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。

2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

3、市场情况总结分析，包括：

(1)市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少；

(2)产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期；

(3)经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样；

(5)市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

(6)市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。

4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的工作。

5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错。

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学

会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候,我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后,我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候,我学会了如何去维护;在被客户误解的时候,我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方,但这种突破并不意味着我就能够做好工作,在接下来的工作中我会继续完善自己,在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将十一月份个人工作总结报告如下:

一、工作方面:

1、做好基本资料的整理,及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;2、是做好订单跟踪:在下订单后要确认工厂是否排单,了解订单产品的生产进程,确定产品是否能够按期发货,最后还要确定客户是否准时收到我司产品;3、是货款回笼,与客户确认对帐清单并确认回传,及时将开票资料寄到财务处,做好开票的事项,最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;4、维护老客户,保持经常与老客户联系,了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品,确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强,一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求,货期一退再推,有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够,在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理,使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性,从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限,在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继

续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

在以后的工作中，我会更好努力，做好销售工作计划，争取将各项工作开展得更好。

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助下与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

(3) 善于总结与自我总结;

(本文素材来源于网络, 如有侵权, 请联系删除。)

卖鞋销售工作总结篇四

作为一名销售管理员, 自己的岗位职责是:

- 1、千方百计带领销售顾问完成区域销售任务;
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求;
- 3、负责严格执上级交给的任务;
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;
- 5、严格遵守各项规章制度;
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

卖鞋销售工作总结篇五

过去的xx年, 算不上精彩, 但足够让自己记忆深刻; 毕业已经三年有余, 在证券行业的发展不算长, 也不算短, 但面对过去的路, 有失败的泪水, 也有成功的喜悦, 以下是小编整理的关于: 电话销售工作总结范文, 欢迎大家参阅。

20xx年即将悄然离去□20xx年走进了我们的视野, 回顾20xx年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我20xx年6月24日进的公司一直到现在, 已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨, 并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解, 成功合作的客户也是日积月累, 同时每次成功

合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又具有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导 and 同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏

锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候□qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

过去的xx年，算不上精彩，但足够让自己记忆深刻；毕业已经三年有余，在证券行业的发展不算长，也不算短，但面对过去的路，有失败的泪水，也有成功的喜悦，记得在刚进入证券行业说的第一句话：三年，一定要混出个样子来。

如果说是拼搏的一年，是勤奋的一年，是转型的一年，那我的就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到庆春路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们团队最大的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没

有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理最好，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯；另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一

个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好；除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制，。通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和安吉营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到11月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在八九月份，那是考验最大的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是

一个健康的营销团队□xx年对团队的要求势必更加严格。

对于自身的发展来说□xx年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得xx年年初给自己定下了5000万的客户资产，最终在xx年初达到了，在xx年12月31日，看客户的资产损失将近1/3，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年最大的不足。如果说xx年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的，不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1. 我是xx年2月份到公司的□xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教

了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、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，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

2. 自xx年5月份月底到现在，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤！这几个月我完成的情况大概如下：

1) 财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录！上交总公司。应收账款，我把好关。督促销售员及时收回账款！财务方面，因为之前没接触过。还是有很多地方不懂。但是我会虚心讨教，把工作做得更出色！

2) 至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记！库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货。造成断货的现象，这点我会细心。避免再有零库存订货的发生！

3) 帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈。接下订单！（当然。价格方面是咨询过销售员的！）这方面主要表现在电话，还有qq上~！因为之前在国内担任助理时。与客户的沟通得到了锻炼。现在跟客户交流已经不成问题了！不过前几天因为我粗心。客户要货，我忘记跟销售员说。导致送货不及时。客户不满足！接下来的日子。我会尽量避免此类事情的发生。

4) 认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作！

3. 以下是存在的问题

1) 总公司仓库希望能把严点，. 自办事处开办以来，那边发货频频出现差错。已经提议多次了。后来稍微有了好转。但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号！

2) 返修货不及时. 给客户留下不好的印象. 感觉我们的售后服务做得不到位!

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, 主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的, 在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个, 加上没有记录的概括为20个, 6个月的时间, 总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结. 有不对之处, 还望上级领导指点!

卖鞋销售工作总结篇六

20__年x月本部全体业务人员在公司的领导下围绕当月的目标任务展开一切工作具体总结如下一、总体目标完成情况3月x日—3月x日销售总额3442868.3元销售重量796527.8斤398.26吨跟去年同期相比较分别增长58.7和36.9。20__年x月销售总额为2168774销售重量581646.1斤资金回笼3290736元资金回笼率为95.3。

一在销售方面主要受以下几方面因素影响

1、节后公司整体销售额相比较2月份有一定程度下滑。春节过后令人担忧的消费乏力后劲不足的问题现已经以公司销售额的下滑体现了。再加上天气的逐渐回暖因打火锅烧烤而购买中高档鱼丸制品的客户份额逐渐减少而工厂、学校等低端产品消费大户的节后复工、复课直接拉动我公司的低端产品销量还有就是经销商的部分产品进货量相比二月份也明显减少对我们公司销售额的降低有一定影响所以就出现了公司的3月份的销量略高于2月份但销售额却比2月份少将近20万。

2、高技津津等竞争对手加大节后市场促销力度部分产品以十送一二十送一抢占市场虽然公司在得悉竞争对手市场营销策

略后做出调整我部分产品如香葱鱼丸五彩鱼丸在3月x日起以二十送一的促销手段推出市场但在促销力度上的不足保证客户利润上的不足也使我流失部分客户。

3、受产量及交货达成的影响。部分产品的产量未能提升客户落单时无法及时交付使客户对我们的信心产生了动摇影响了部分的销售。二在资金回笼方面主要是纵海、顺记、阳西吴金等部分客户的资金未能及时回笼我部业务员也加大了对客户催款力度部分客户已经进入欠款大户黑名单对进入此名单的客户我销售部在发货前会加强与客户的沟通尽量在客户汇款后或承诺付款后再发货。另外受社会及市场环境的影响部分客户支付延期造成我们的回笼计划不准时影响了公司的整体运作。

二、主要做了以下几方面工作

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。针对本部个别业务司机组织纪律性差及工作效率低等不良现象一方面采取个别谈心另一方面我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度使业务司机的精神面貌有了明显改善工作效率提高了。同时我们及时地利用一些典型事例去教育和警醒我部人员养成良好的职业道德和素养并加大促进和监控力度防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、提高接单员及业务司机的服务质量和业务能力使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在平时的日常工作中我们要求接单员及司机必须做到以下几点1加强与客户的沟通联系多想办法建立起良好的合作关系2工作要到位服务要跟上及时了解客户的销售运作情况和竞争对手的情况发现问题及时处理不能处理的要及时汇报。

3及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门并加强与横向部门的沟通协作使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

5加大资金回笼的力度回避企业风险。在货款回笼方面整个部门都形成共识将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来本部两位接单员分工协作亲自督促和协助业务司机按计划去追收货款从没有松懈过到目前为止绝大多数的客户回笼是比较正常的个别客户由于某些原因回笼速度较慢。如纵海、顺记、阳西吴金等。

三、存在及需解决问题

- 1、部门的日常管理工作需要进一步加强。
- 2、整体的资金回笼不理想未达到预期要求。
- 3、个别司机的工作责任心和工作计划性不强业务能力还有待提高。
- 4、由于回款数额的差异导致销售部内部的猜忌及不信任。
- 5、与其他部门的相互沟通不够导致部分工作的滞留。
- 6、公司业务的市场开拓不够业务增长率局限在一帮老客户身上。
- 7、由于接单员李眉提出辞职申请4月x日前离职望人事部同事能尽快招收人员填补空缺。

四、下月计划

- 1、销售部下月目标为340吨350吨与去年同期比要增加25以上销量。20__年x月销量为296吨。
- 2、锦湖专卖店下月将开展烧烤外卖业务也准备增加副食品种类以增加客户购买欲以期提高整个店面销售额。

3、东源及银湾专卖店要开展让利促销销售额要同比增长810。

4、开拓阳江酒店业市场带动专卖店高端产品消费。

卖鞋销售工作总结篇七

为贯彻落实《国务院关于煤炭行业化解过剩产能实现脱困发展的意见》（国发〔2016〕7号）和国家发展和改革委员会等四部委《关于进一步规范和改善煤炭生产经营秩序的通知》（发改运行〔2016〕593号）要求，按照国家煤矿安监局的统一部署，有效化解全省煤炭企业过剩产能，推动煤炭企业实现脱困发展，根据（川安监函〔2016〕105号）文件对化解过剩产能的工作要求，结合我矿实际情况，特制定本实施方案：

一、思想认识

积极响应党中央、国务院、省委、省政府采取的一系列关于化解过剩产能的政策措施，促进煤炭行业健康发展，要不断增强大局意识，把思想认识统一起来，了解煤矿行业现状发展困难，在不降低煤矿安全生产标准的前提下加强煤矿管理力度，认清煤矿行业当前形势，主动减量生产，杜绝超能力组织生产，保障煤矿行业趋势日益好转，推动我矿2016年安全生产目标，实现零死亡、少重轻伤。坚持矿领导下井带班制度，坚持落实新鑫煤矿“四级”隐患排查法，加强现场监管力，保证我矿长期安全生产发展。

二、产量核定

行业发展持续低迷和党中央、国务院、省委、省政府的要求，新鑫煤矿对2016年生产计划和放假计划作了新的调整，2016年后8个月放假和生产计划调整如下表：

三、工作安排

为保证放假期间我矿地面、井下的安全，不得降低矿井总风量，不得无计划停风停电，必须加强主要通风机的检查，保证主要通风机在10min内自动切换，若遇到雷雨天气必须停电的需制定停电安全措施（停电安全措施附后），每天必须有一名矿领导在地面24小时值班，每天安排2名瓦斯检查工下井巡查各作业地点的瓦斯、有毒有害气体变化情况，安排一名抽水工进行抽水作业。调度室、监控室人员必须24小时值班值守，不得擅自脱离岗位，有特殊事情必须向安全矿长请假，待安全矿长安排好替班人员后方准离开。相关矿领导手机必须做到24小时开机，保证随传随到、通讯畅通。连续放假超过3天的必须由矿长组织进行隐患排查工作，严禁隐患未排查整改组织施工作业，严格执行放假期间值班值守表内容。

卖鞋销售工作总结篇八

自20xx年六月到现在转入销售部已经一年半的时间了，回头看看自己这一年多走过的路，所经历的事，感觉自己成长了许多，在对待事情上多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的帮助下及同事的配合下，使得销售工作进行顺利。虽然说销售量非常不错，可是回款率稍有待提高[]20xx年我会尽自己最大的努力将这方面的问题减到最少，现将20xx年销售的工作内容总结如下：

平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在

工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

- 1 、 全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；
- 3 、 确度、仔细审核；
- 4 、 货物的及时处理；
- 5、 老客户的关系维系，并不断开发新的客户。

最后，总结下，这一年里自己总结的一些工作中存在的问题。例如：

- 1 、 库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。
- 2 、 回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）
- 3 、 对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。
- 4 、 应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

5、部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

6、派车问题。

7、品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决，不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远!在新的一年里，我会更加努力学习专业知识，让自己变得更加专业，更好的为公司贡献自己的一份力。