# 最新装修销售工作总结简短(十篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-06-21

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**装修销售工作总结简短篇一**

xx-xx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。20xx年度老板给销售部定下xxxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxxx万元，产销率95%，货款回收率98%。

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-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最高领导者，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更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx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。

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，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

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。

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xx-xx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20xx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。

**装修销售工作总结简短篇二**

1、 对新销售区域的拓展。

以开发区市场为重点开拓市场，培养了多个新客户，到7月底止，虽店面装修，但还是与不同小区的客户建立了关系。

2、 注重品牌意识。

一个公司的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。近几个月成功品牌产品销售到各个小区，就目前来说，销售情况虽欠佳，但是我相信会在以后的销售历程上节节升高。

3、 对老客户的优质服务。

重点为开发区市场各小区客户的跟踪和服务。历时7个月，各式客诉问题得到了很好的解决，并积极的跟踪工地做好服务。

1、 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品还是畅销产品，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新客户的开发周期过长，就产生了老客户不成熟，新客户又不敢推荐的怪现象。

2、跟单工作的艰难。

按照公司以往的销售周期，一般为1--3天。以xx周来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到对客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每到发货时，不是这种型号少两片就是那种型号多两片，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

1、开拓

本开发区地区外市场的开拓没有终点，近几个月对于我们来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷。今年必将是我更加兢兢业业工作的一年。我坚信，在拓展外围市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品!

2、对待客户投诉并及时、妥善解决。

以前客诉问题虽得以解决，但销售是一种长期循序渐进的工作，而产品铺贴缺陷普遍存在，所以店面人员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导，在接到领导的指示后会同相关人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

3、产品认识

认真学习我店面产品及相关产品知识，依据客户需求 确定可销售的产品品种。 熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对店内生产的产品的基本知识能做到有问能答、必答，对产品基本能掌握铺贴知识。

**装修销售工作总结简短篇三**

我叫xx，毕业于xx大学，自xx年xx月入职以来已近一年，在这近一年的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。工作一年以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这一年来的思想、工作、学习情况作简要总结汇报。

在见习期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力；除此之外，在工作上尽心尽力的相互配合工作，以此来丰富自己的工作经验，通过每月培训，在一定程度上提高了我站员工的凝聚力。工作细节中，我看到公司正逐步做大做强，以目前的趋势，我可以预见公司将有一个辉煌的明天。作为新人，目前我所能做的就是努力工作，让自己在平凡的岗位上挥洒自己的汗水，焕发自己的青春与热情；使自己在基层得到更多的锻炼。

现在是我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我（此处回忆一下刚入职时）尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短一年中理论结合实践让我对公司有了真正的认识，这为今后的工作打下了基础。

作为见习生，我经常思考的问题就是如何相互配合，搞好管理工作，感谢领导的教导和同事们的帮助

在公司呆了一年，我接触了很多同事，就在接触他（她）们的同时，我才知道什么叫“人事”。无论是社会还是单位“为人处事”都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我这个门外汉只能说：“诚实做人、努力工作！”

一路走来，我前后参与了xxxxxxx等工作。在跟随负责人学习的过程中，深感自己技术的不足，同时也体会到了基层工作的艰辛！为了更好的适应本职工作，我已经xxxxxx学习

作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。而作为一名团员，入党是我一直以来的梦想。为此我将尽我所能地对我的工作进行开拓，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个的颠峰。

光阴似箭，人的一生在历史的长河中显得如此短暂，那么，人活一世究竟为了什么？我认为，是为了开创自己的事业！人们都说三十之后，事业冲天。我虽然还不到三十，但是为了事业，我愿终身奋斗！

**装修销售工作总结简短篇四**

时间如逝，加入xxxx公司快半个月了，在这段时间里感觉还是比较充实的。虽说我之前曾经做过装修行业，但是，因为春节放假在家里呆的时间过长，对行业信息掌握不是很充分，来到xxxx装饰也是带着一颗归零的心态，在这段时间里，确实学到、懂得了很多知识。因此感谢公司各位领导给我这次就业机会，在今后的工作历程中，进一步提升自己的工作技能，使自己全方位得到一个提升。

首先，业绩方面来说。进入xxxx装饰以来，基本上与公司处于一个磨合期，对行业信息也在进行摸索状态，目前市场部无签单。在今后的时间里，我注意加强自身工作能力的提高，并注意搜集行业信息，以供公司参考。

其次，员工培训方面。

对业务人员的\'基本培训达成。在岗培训有待继续实施

再者，本部门的制度拟定完成，确定并实施。

最后，是市场部的日常工作基本上运作起来。但需要进一步提高工作效率。

由于经验方面的原因，在工作方面出现一些差错或是不足。主要体现在以下几方面：

1、本部门的管理控制力度不够，导致员工工作态度积极性不高。有待加强。

2、工作没有做到细节，需要以后改进。

3、要以身作则，努力提高自身的知识技能，补足欠缺的方面。比如有关工程工艺知识、材料知识及设计知识等。

4、客户要求看工地，看样板房的问题有待解决。

5、市场的开发深度和广度不够。

6、客户要求看展厅。

1、设计部：定期组织有关设计方面的培训课题。

2、工程部：把在建工地详细地址定及时通告，并说明工程进展情况。可以，通过qq群共享实现。

3、关于样板房，需要设计部和工程部共同完成，提供相关信息，便于更好地满足于客户的需求。

4、材料部：彭总展厅布置何时完成。

加强管理，努力提高业务水平抓管理，执行规定。提高业务质量的重要保证，离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：

1、加强业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。

2、提高市场资源管理。根据市场情况特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对道鼎装饰的信任度。

3、加强日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

**装修销售工作总结简短篇五**

20xx年个人工作总结是我来居尚这个大家庭工作的第一天，很荣幸的，我被分到电销组，这个新成立的部门，也是有无限可能的部门。主要工作职责是负责拨打电话把客户邀约到店面并进行商务洽谈，在领导和同事的共同帮助下，我逐渐的成长起来。

现在，20xx年的工作已接近尾声，在对前期的工作自我考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查。客观的评价自己的每一项工作和现实变现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项能力，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

1、完成情况综述：

2、未完成情况分析并说明：赵帅：丹轩坊小区，面积180平米，第一次到店未能抓住客户心理，不了解真正的客户需求，导致没有达到二次邀约。客户定了东易日盛。王向阳（王素娜）：嘉天smart小区，现已签单，但主要在后面会所及办公楼的项目，但前期嘉天项目的工地进程及服务跟不上，并且其他各大公司都在紧跟，所以这个项目必须严格管控。

贺凡：金地8号地小区，面积298平米，洽谈结果非常好，当天晚上莫名其妙不装。客户定了鑫杰装饰公司。

张晓东：金地8号地小区，面积204平米，第一次洽谈情况较好，二次见面参观样板间不太满意，对自己的户型结构不满意，不打算住那个房子了。

王震豪：金地8号地小区，面积350平米，第一次洽谈情况良好，现正在进行二次邀约。

1、工作中的收获工作效率的提高，在公司工作以来，公司一直执行电话销售时间与工作时间互不干扰，这就大大提高了自己的工作效率，集中拨打电话也使电话接通的有效率提高很多；加强了团队中及部门与部门间的沟通，团队中的每个人都互相帮助互相总结与学习，使自己在公司的成长很快，部门与部门间的合作也越来越有默契；自身素质及能力的提高，通过经常性的部门培训及对客户的现场洽谈，让自己的谈判能力得到长足进步。

2、工作中存在的不足虽然在近三个月的成长中进步了很多，但还是存在很多不足。例如，和同事沟通时，有时候太情绪化；洽谈客户时，技巧掌握不够；处理问题时，头脑不够灵活。等等。

3、对自己的几点建议及自我督促

a、加强自训力度，对公司及本行业所有知识进行提升培训，梳理思绪，把所学的知识进行系统化的整理和转化，从而从基础上为自己树立信心，另一方面，加强公司企业文化培训，使自己对公司有信心，对自己的前景发展有信心；

b、小区开发方面，采取多种渠道同时

开发，电话营销、工地营销相结合，同时加强和二手房中介合作，采取利益引诱，及时消化信息客户，并大胆应用微信营销的方式邀约和开发客户，多开辟新的营销渠道；

c、对辖区内各半年内和近期要交房小区进行调，了解详细情况，及时跟踪，以便及时购买电话单进行拨打或确定开发方式及开发方案；

d、把自己当成一个专业的电话营销人员，总结提炼最有效的话术，进行实践。

20xx年工作重点：自身培训，积极调整每个阶段的状态，提高团队凝聚力，使自己能持续的鼓足干劲、积极冲刺，创造良好业绩；给自己树立标杆人物，进行良性竞争，冲刺优秀员工。业绩开发，重视每个小区拨打电话前的准备工作，包括小区地址、楼盘情况、户型采集、话术提炼等，转入短信营销为主、电话营销为辅的工作重点，针对每个小区制定相应的营销计划和电话拨打方案；

1、自身培训方面培训方式：公司培训和部门内部培训相结合。

培训内容：公司企业文化、专业知识、客户方法技巧

a电话邀约的流程与技巧；电话跟踪的流程与技巧。

实地洽谈客户时的语气、语调、语速及洽谈技巧。c合作营销——如何与物业及二手房中介打好关系。

d小区现场开发客户的方法技巧以及注意事项，样板间的讲解。

2、业绩开发方面（20xx年计划总表）

**装修销售工作总结简短篇六**

自从去年加入公司合作以来，我已经与公司合作超过半年时间，我施工队负责的项目已基本接近收尾阶段，现将这段时间的工作进行总结汇报如下：

20xx年8月，接到公司的任务，我开始开展组建施工队的工作，经过一个多月的努力，在公司的信任、重视和支持下，我组建的三支施工队分别承接了4个项目的施工任务，分别是广西百色项目、南宁淡村项目、岳阳泰和项目、台州项目，20xx年x月20日，我施工队第一次进场广西百色项目，展开了我施工队的施工工作，之后，南宁淡村项目、岳阳泰和项目、台州项目陆续进场。

1、广西百色项目

广西百色项目施工后一段时间内进展顺利，由于我个人管理上的疏忽大意和缺少经验，项目进行一个月后，暴露了施工队的一大堆存在问题，例如，施工队工人不服从现场管理人员的指挥，多次在施工现场与管理人吵架闹情绪，现场施工监理人员工作安排混乱，擅离岗位等严重影响施工工作顺利进行，给公司造成严重的损害，通过公司发来的邮件，我意识到问题的严重性，引起了我的重视，我通过与班组负责人，现场施工队监理人员的不断协调处理，严格对施工监理人员的管理，强化了进度款的结算安排，促使施工队的工作状态有所好转，但是由于曾经的管理混乱，也直接影响施工工艺的质量，导致了施工工艺合格率的降低，拖延了工程进度，给工程质量大打折扣。

2、岳阳泰和项目

岳阳泰和项目在20xx年12月初我施工队进场，由于我的失误，对施工队能力评估不足，施工人员缺少工程施工的经验，加上当时现场条件不完全具备的特殊情况，从该项目进场后就存在施工组织混乱，工序安排不合理，施工人员不能及时到位等现象，经过我多次与施工班组及现场监理人员协调未果，最终被迫退场。

3、台州项目

台州项目公司安排在20xx年12月进场，由于我的严重失误，未能认真谨慎的考察现场施工监理员的个人素质，导致施工队进场后，还未正式开展施工，施工现场监理员就擅自不辞而别，严重损害了公司形象，造在了极大的负面影响。

4、南宁淡村项目

南宁淡村项目于20xx年12月份进场，经过广西百色项目、岳阳泰和项目以及台州项目的教训，我总结经验，弥补不足，加强了施工队和现场监理人员的管理，及时掌握现场施工情况，理顺了现场监理人员与施工班组的协调沟通，严格了施工工艺标准，规范了班组进度款的结算管理，加强了施工过程中施工工艺的监督，合理安排施工工序，提前做好施工进度计划，从而提高了施工工艺的合格率，加快了工程进度，确保了工程质量。南宁淡村项目至今年3月底，已基本完工，经过我多次的检查，可以肯定南宁淡村项目的施工工艺可以符合验收标准，做到按时按质交付验收。而且，还得到了大地项目经理和公司有关管理人员的肯定，我希望公司陈总能抽出时间亲临项目现场检查，我施工队拟向公司申请优秀工程。

我带领的施工队经过几个月的运作，从总体上看，表现不够理想，存在问题很多，给公司带来不必要的麻烦和不良影响，造成这样的局面完全是由于我个人的工作失误和缺泛工作经验所致，对此我对公司各位领导深表歉意，鉴于我糟糕的表现，公司不但没有嫌弃我，而且，还一如既往地在背后默默支持、关心和帮助我，让我倍受感动，借此机会向两位陈总和公司的领导表示衷心感谢。

做为一个装修行业的外行者，我能得到公司的信任，给我提供机会从事装修工作，我心存感激和感到责任重大，自接到公司交给我的任务之后，我一直都是以负责任的态度工作，丝毫不敢怠慢，服从公司的领导和指挥，认真配合公司工作，虽然在工作中出现严重的失误，但是，我能够吸取教训，总结经验，认真学习专业知识，提高自已的管理能力，特别是公司今年2月份举办的总结和培训大会，让我受益匪浅，通过在公司的培训学习，加深了我对自已所负责的装修工作的认识，强化了我的管理意识，弥补了我的不足，丰富了我的装修管理经验，我将在公司学到的知识和经验，运用到南宁淡村项目的管理中，效果显著，南宁淡村项目从天花、软包、步级灯、扶手、造型天花、贴砖、油漆、放映口、消防门等各个工序，进行严格把关，整个项目的施工质量极佳，整体效果良好。我个人认为，经过几个月的磨练，我和我带领的施工团队在不断地进步和成长，从南宁项目可以证明这一点。我相信我和我带领的施工团队在以后完全有信心和有能力出色地完成公司交给我的任务，争取做得更好，也恳请公司可以继续给予我和我的施工队机会，让我们努力表现自已，为公司尽力。

1、精简管理环节，提高管理质量，促进公司利润最大化。

根据我所了解，公司以往对每个项目的运作，基本上是配备有区域经理、项目经理和材料采购员。经过南宁项目的运作经验，可以看出南宁项目主要是依靠施工队的现场监理员在负责运作，包括与大地项经理的沟通、部分材料采购，施工工艺的控制与监督等，材料采购员和项目经理很少亲临现场。就是这样的运作，南宁项目反而完成得更好，鉴于这种情况，我认为每个项目的运作，在负责现场管理的岗位，包括大地项目经理，公司项目经理，施工队现场监理员中，施工队现场监理员角色最为重要，假如施工队现场监理员能力和责任心较强，整个项目就会完成得很好，为此，公司的项目经理的作用将大大削弱，所以，我建议公司可以考虑撤消项目经理的岗位，由施工队现场监理员取而代之，直接代表公司由区域经理管理。这样，既可以减少公司管理环节，运作更为顺畅，又可以节省成本，但前提必须建立起好的施工队和配备能力较强的施工监理员。如果公司对南宁的施工团队是给予肯定公司的，可以以南宁项目的施工队在新的项中做试点，不断物色新的工程队进行有序地推动。

2、配备项目预算员

公司每个项目的运作中，进度款的支付前提是必须先对整个项目做出预算总额做为进度款结算的依据，另外，在每个项目中由于场地情况和设计的不同，都有可能出现新的未有报价的制作项目，以上情况，如果没有专业的预算员做出正确的预算，预算总额定低了对施工队造成压力，定高了对公司形成风险，第二，新增加的未报价项目，如果没有专业预算员，做为公司不知如何向甲方报价，也不知如何向施工队报价，这样会形成较为被动局面。

3、合理安排项目开展的连续性

做为加入公司的施队，对公司的发展充满信心，正是基于公司的项目具有稳定性和长期性，站在公司的立场也应该是寻找能够有稳定性的良好合作施工队合作，如果施工队完成某个项目后不能接上另一个项目，施工队停留长时间没有项目开展，将会影响施工队人员的波动，打击施工队的信心，从而影响到公司的管理工作，因此，公司应考虑保持施工队开展项目的连续性。

**装修销售工作总结简短篇七**

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，20xx年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1)加入洪盛行这个团队已近半载,让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐,在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合,近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知,通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竟争的行业,对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解、

2)通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉),但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的,我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色,也深受设计师的欢迎,但是货源与质量让我们感觉很头痛、

3)对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作、

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题

1)加强对客源资源的整核与巩固,形成自已的一个客户圈、

2)对于强势的竟争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3)设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破、

4)自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的,“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的,但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑,甚至认为自己真的不适合做这份工作,但是自己一直是比较坚持、固执与不认输的,上天不辜有心人,慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我,久久不与我签单反到而来的大忽悠了,逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好!

**装修销售工作总结简短篇八**

20xx年是xx装饰实施企业三年发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，在广大项目经理的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面均取得了喜人的成绩。

根据公司20xx“经营年”的战略定位，我们采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽经营范围。

1、全面推行区域营销模式，实行区域市场责任营销

根据公司历史经营数据和市场发展潜力将全国市场划分为四个经营区域，其中重点、成熟市场划分为一、二、三区，由区域经理对其进行责任经营，明确责任与考核指标，按产值指标每季度对区域经理进行绩效考评，区域经理的绩效工资、奖金与工程产值直接挂钩，激发了区域经理的主观能动性，提高员工责任心和服务意识。

2、加大区域市场开发力度，完善分支机构经营管理。

公司进一步加大区域市场开发力度，根据公司的战略布局，xx先后在江苏南京、无锡，山东青岛，湖北武汉，江西南昌、天津等地设立了分公司，进一步完善公司市场营销网络，为下一步公司经营规模再上台阶打下了坚实的基础。与此同时，公司注重对各分支机构的支持、服务和管理，制定实施了《分支机构管理手册》。根据《管理手册》，公司先后与北京、上海、江苏、湖北、无锡、青岛、江西等分支机构签定了经营责任书。《管理手册》的实施对构建公司与各分支机构之间的良性运行机制、明确各分支机构的经营责任、增强各分支机构的经营效能等方面起到了巨大的推动作用。

3、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识，

为了更好地服务项目经理，提高工程中标率，我们制定了《客户管理制度》，针对项目经理的实际情况和工程的特点，从设计方案、标书评审、投标组织、预算报价、财务支持等方面给予专业的建议和相应的服务。

20xx年，公司合同总产值50261万元，其中设计合同1376万元，实际完成产值39646万元，较好地完成了公司的经营目标，取得了良好的经营效益。 在公司同仁以及广大项目经理的共同努力下，20xx年，公司精心打造了潮流前线地铁商场、大庆沃尔玛购物广场、成都sm广场等商城装饰装修工程;青岛奥运帆船中心、广西钦州白海豚大酒店、武汉珞珈山国际酒店等高标准星级宾馆装修工程;中国凤凰大厦、洛阳高新区火炬大厦、国务院国贸委青岛培训中心综合楼等办公楼精装修工程;集智大厦、国家体育总局湛江潜水运动员公寓等建筑幕墙工程及中国农业银行总部大楼、北京地铁五号线宋家庄站等公共建筑工程。

通过不懈努力，公司在高档商城和星级酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础;打开了建筑幕墙工程市场，形成了公司新的业务增长点。

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a、b、c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程;清晰岗位职责;量化、细化考核指标;明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好公司企划工作。通过努力，xx公司先后荣获xx年度“全国装饰百强企业”、“aaa信用企业”、 “全国信息化先进单位”、“20xxxx最佳室内设计企业”称号，共获得1项鲁班奖、2项全国装饰奖、4项省优、3项市优装饰工程奖，5个设计项目分别获得国家级、省级、市级的设计大赛的设计大奖，彭刚荣获 “全国优秀项目经

**装修销售工作总结简短篇九**

20xx年刚刚过去，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。年初，我感觉有必要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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，来了实习一个月才正式工作的，在没有来装饰部工作以前，我是没有过相关的装修经验的，仅凭对装修工作的热情，而缺乏装修设计施工经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习设计理论知识，一边去工地现场看着施工，遇到现场施工方面的难点和问题，我经常请教李经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，取得了良好的效果，也使我感觉到受益匪浅。

在过去的一年里，主要做了以下的事情：

1、云海香都会所装修的后期现场监工，现场监工最主要的就是现场协调，因为会所的装修面积比较大，所以有很多需要协调的，虽然是第一次监工这么大的工地，刚开始没有什么头绪，但是在李经理的指导和同事的帮助下，还是顺利的完成了此项任务，于5月30日将会所交付使用。

2、云海香都会所的地下室装修工作，地下室装修是在会所都装完以后才开始装修的，主要参与的还是现场监工，处理一些现场的问题，协调下施工方的工期，对施工方的不足提出要求给予改正。

3、东海城售楼处装修的后期监工和收尾工作，主要是后期成品安装和软装修部分和两个样板房的装饰、室外的路面、洗车房的安装，以及交付使用以后的现场协调工作。

4、云海香都会所和东海城售楼处使用后的维修工作，主要对后期使用出现的一些装修问题和人为破坏，协调施工方过来进行维修和调换。

5、东海城小公寓4个户型的cad施工图和效果图的工作。主要对4个户型的方案设计，方案定下来后的cad施工图绘画，还有每个户型2张效果图。由于毕业以后很少做效果图，所以起初做的图很不理想，但是通过一段时间的练习和同事的帮助，后期做的效果图还可以，虽然不是很好，但是还是比较理想吧，以后会更加努力，争取做的更好。

6、东海城小公寓大厅的效果图和cad施工图，主要对小公寓大厅的方案设计和4张效果图的制作、施工图的绘画。

7、云海香都新物业前期的cad施工图、效果图，还有前期的隐蔽工程，主要对物业办公室的方案设计，安排工人进场施工，协调现场的工期，完成了前面的隐蔽工程。

8、金海城高层、别墅的cad水电图的绘制，前期把高层所有户型的插座、弱电、照明图都做了出来，主要是把插座和照明都按照装修的尺寸来做，这样在进去施工装修的时候就方便了很多，后来又到文登金海城的工地现场，去了做水电图，一边和张工交流着一边做cad施工图，这样在有些问题上就很方便的解决了。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

因为热爱自己的工作，所以必须要保持精通本岗位的专业知识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。为本部门的工作做出了应有的贡献。

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和现场协调能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

在以后的工作中要保持着良好的心态，不怕苦不怕累，任劳任怨，多付出少抱怨，做好自己的本职工作。在以往的工作当中也存在着不足，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好战前的准备！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战！我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与现场协调能力，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

**装修销售工作总结简短篇十**

20xx.10.23是我来居尚这个大家庭工作的第一天，很荣幸的，我被分到电销组，这个新成立的部门，也是有无限可能的部门。主要工作职责是负责拨打电话把客户邀约到店面并进行商务洽谈，在领导和同事的共同帮助下，我逐渐的成长起来。

现在，20xx年的工作已接近尾声，在对前期的工作自我考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查。客观的评价自己的每一项工作和现实变现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项能力，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

1、完成情况综述：

2、未完成情况分析并说明：

赵帅：丹轩坊小区，面积180平米，第一次到店未能抓住客户心理，不了解真正的客户需求，导致没有达到二次邀约。客户定了东易日盛。王向阳（王素娜）：嘉天smart小区，现已签单，但主要在后面会所及办公楼的项目，但前期嘉天项目的工地进程及服务跟不上，并且其他各大公司都在紧跟，所以这个项目必须严格管控。

贺凡：金地8号地小区，面积298平米，洽谈结果非常好，当天晚上莫名其妙不装。客户定了鑫杰装饰公司。

张晓东：金地8号地小区，面积204平米，第一次洽谈情况较好，二次见面参观样板间不太满意，对自己的户型结构不满意，不打算住那个房子了。

王震豪：金地8号地小区，面积350平米，第一次洽谈情况良好，现正在进行二次邀约。

1、工作中的收获

工作效率的提高，在公司工作以来，公司一直执行电话销售时间与工作时间互不干扰，这就大大提高了自己的工作效率，集中拨打电话也使电话接通的有效率提高很多；加强了团队中及部门与部门间的沟通，团队中的每个人都互相帮助互相总结与学习，使自己在公司的成长很快，部门与部门间的合作也越来越有默契；自身素质及能力的提高，通过经常性的部门培训及对客户的现场洽谈，让自己的谈判能力得到长足进步。

2、工作中存在的不足

虽然在近三个月的成长中进步了很多，但还是存在很多不足。例如，和同事沟通时，有时候太情绪化；洽谈客户时，技巧掌握不够；处理问题时，头脑不够灵活。等等。

3、对自己的几点建议及自我督促

a、加强自训力度，对公司及本行业所有知识进行提升培训，梳理思绪，把所学的知识进行系统化的整理和转化，从而从基础上为自己树立信心，另一方面，加强公司企业文化培训，使自己对公司有信心，对自己的前景发展有信心；

b、小区开发方面，采取多种渠道同时开发，电话营销、工地营销相结合，同时加强和二手房中介合作，采取利益引诱，及时消化信息客户，并大胆应用微信营销的方式邀约和开发客户，多开辟新的营销渠道；

c、对辖区内各半年内和近期要交房小区进行调，了解详细情况，及时跟踪，以便及时购买电话单进行拨打或确定开发方式及开发方案；

d、把自己当成一个专业的电话营销人员，总结提炼最有效的话术，进行实践。

20xx年工作重点：自身培训，积极调整每个阶段的状态，提高团队凝聚力，使自己能持续的鼓足干劲、积极冲刺，创造良好业绩；给自己树立标杆人物，进行良性竞争，冲刺优秀员工。业绩开发，重视每个小区拨打电话前的准备工作，包括小区地址、楼盘情况、户型采集、话术提炼等，转入短信营销为主、电话营销为辅的工作重点，针对每个小区制定相应的营销计划和电话拨打方案；

1、自身培训方面

培训方式：公司培训和部门内部培训相结合。

培训内容：公司企业文化、专业知识、客户方法技巧

a电话邀约的流程与技巧；电话跟踪的流程与技巧。

b实地洽谈客户时的语气、语调、语速及洽谈技巧。

c合作营销——如何与物业及二手房中介打好关系。

d小区现场开发客户的方法技巧以及注意事项，样板间的讲解。

2、业绩开发方面

时间如逝，加入xx公司快半个月了，在这段时间里感觉还是比较充实的。虽说我之前曾经做过装修行业，但是，因为春节放假在家里呆的时间过长，对行业信息掌握不是很充分，来到xx装饰也是带着一颗归零的心态，在这段时间里，确实学到、懂得了很多知识。因此感谢公司各位领导给我这次就业机会，在今后的工作历程中，进一步提升自己的工作技能，使自己全方位得到一个提升。

第一：汇报我这段时间所做的努力。

首先，业绩方面来说。进入xx装饰以来，基本上与公司处于一个磨合期，对行业信息也在进行摸索状态，目前市场部无签单。在今后的时间里，我注意加强自身工作能力的提高，并注意搜集行业信息，以供公司参考。

其次，员工培训方面。

对业务人员的基本培训达成。在岗培训有待继续实施

再者，本部门的制度拟定完成，确定并实施。

最后，是市场部的日常工作基本上运作起来。但需要进一步提高工作效率。

第二：工作中遇到的问题

由于经验方面的原因，在工作方面出现一些差错或是不足。主要体现在以下几方面：

１、本部门的管理控制力度不够，导致员工工作态度积极性不高。有待加强。

２、工作没有做到细节，需要以后改进。

３、要以身作则，努力提高自身的知识技能，补足欠缺的方面。比如有关工程工艺知识、材料知识及设计知识等。

４、客户要求看工地，看样板房的问题有待解决。

５、市场的开发深度和广度不够。

６、客户要求看展厅。

第三：请求其它协助的事项：

１、设计部：定期组织有关设计方面的培训课题。

２、工程部：把在建工地详细地址定及时通告，并说明工程进展情况。可以，通过ｑｑ群共享实现。

３、关于样板房，需要设计部和工程部共同完成，提供相关信息，便于更好地满足于客户的需求。

４、材料部：彭总展厅布置何时完成。

最后，感谢领导的器重和信任，在今后的工作中，尽自己所能做好工作。加强管理，努力提高业务水平抓管理，执行规定。提高业务质量的重要保证，离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的\'过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：

１、加强业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。

２、提高市场资源管理。根据市场情况特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对道鼎装饰的信任度。

３、加强日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找