# 珠宝销售员个人工作计划 珠宝销售员个人工作计划(三篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-08-18

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。珠宝销售员个人工作计划...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**珠宝销售员个人工作计划 珠宝销售员个人工作计划篇一**

一、要想做好珠宝销售首先要掌握好珠宝首饰的特点。要和你的货品谈恋爱，爱上你的货品，熟悉她的特点，把首饰细节化概念化，语言要丰富。例如：一件皇冠式的钻戒，在介绍时可以说这是一款经典的皇冠式镶嵌，7个精美的小爪紧紧的包围着这颗亿万年的结晶，更显得尊贵高雅。加上一定的修饰词更能突出首饰的精美。要把美描述出来。

二、要做到销售后移，售后服务延长，让顾客看到希望，先买东西再送东西，这次买了以后可以在以后的节日里得到赠品。把售后服务延伸到精神享受，让顾客得到精神享受。

三、培训顾客是的营销，让顾客了解专业知识，顾客买过以后能比别人知道得多，教会顾客怎样看钻石，让顾客在炫耀的时候能够说出自己买的首饰是什么品牌，含量是什么样的，有什么好处，钻石是什么级别，净度，颜色，重量，来自什么样的工艺。钻石真假怎么样去鉴定等等。让顾客在说是要让他感觉自己比别人懂得多。传出好的口碑，比做什么样的广告都好。

询问问题是采取主动，一般的人都会选择先回答对方的问题。提问技巧可帮助销售人员把握谈话方向，掌握主动权，激发顾客的购买欲望，在不利的情况下赢得时间。

我一般将问题分为两大类：一种特殊疑问句，为开放式问题;一种一般疑问句，为封闭式问题。一般疑问，回答“是”或“不”的问题，对于特别饶舌的和迟疑不决的顾客很管用。特殊疑问句一般含有疑问词，只要顾客讲礼貌，那么他的回答哪怕再短，至少是个完整的句子，方便从顾客那里获得详细的情况。

例如：您需要看哪方面的饰品?您想看看生肖挂件还是吉祥挂件?你心中有什么样的预定价位呢?喜欢简单些还是华丽些的样式等等

注意千万不要连续问超过三个以上的问题。当两个问题问完后要能接着话题自己讲，和顾客聊天。将问题间拆开，连续发问会让人有压力，甚至产生反感。中间可用赞美打破僵局，并加上穿插饰品解说。

饰品介绍之后，就要尽快了解到顾客究竟喜欢哪款，是当天就有购买意向还是先打听看看?……有哪些个人喜好?这样才能向他推荐最合适的饰品，帮助顾客作出明智选择。

向其推荐1-2件饰品，推荐过程中注意不能推荐过多的饰品，其中的问题也就不多说了。推荐完后观其反应，进一步了解愿望。询问分析并倾听回应。

**珠宝销售员个人工作计划 珠宝销售员个人工作计划篇二**

作为一个销售人员，我首先优化自身的销售能力，只有先把自身的的工作能力提升上去，才能=进行下面的工作计划，所以这也是我开展自己工作计划的第一步。

1、每天保证自己带妆上岗，化淡妆增加自己的个人形象是非常重要的，漂亮的妆容，整洁的着装等等，都是十分需要着重关心的。无论是那个顾客来到店里购买珠宝都不希望接待自己的销售是个不在乎自己个人形象的人，绝对不允许有一天落下。

2、保证自己在接待顾客的时候，微笑服务，作为一名销售，首先就是要有发自内心的自信，能够给顾客最为礼貌的接待，让顾客有种宾至如归的感觉，从而对珠宝店产生好感，甚至是对自己的印象极佳，一定程度上增加的回头客。

3、保证自己专业能力十分的有保障，能够准确的给顾客介绍他们看上的每一款珠宝，介绍它们的设计师、设计理念、是否属于新款，是否畅销、其中有不有存在什么特殊的含义等等。

4、保证自己思维能十分的活跃，能够从跟顾客的聊天中，或者是观察他们的气质，给他们推荐几款适合他们的珠宝，减少他们的寻找时间，能够一击即中的抓住顾客的消费心理。

要想增加珠宝店的人流量，开展活动就是一个十分不错的选择，珠宝一向都是由情侣或者夫妻一起来购买的，所以说珠宝店的活动也应该更加的趋向于这方面，但是更得结合当地人的思想观念以及地方文化，千万不要触及到让他们为之反感的地方了，现在正值辞旧迎新，新年的到来正好可以成为我们活动的主题。

1、现在临近过年，好日子会很多，也就意味着结婚的人也很多，要知道结婚可是直接跟我们珠宝挂钩的，我们可以推出结婚赢珠宝大礼的活动，当然参加的人员也只能是当天结婚的新人，具体的活动事由可以跟店长沟通商讨一下。

2、现在各大城市都非常火爆的一个活动，在店门口放一个计时器，能够让数字准确的停在8。888的可以入店领取珠宝礼物一份，这样的活动可以让所有往来的人流参加，就会引人注目。从而增加我们珠宝店的名气，这时候也会有很多的人会选择进店逛一逛。

工作计划的目的就是让自己的销售额能呈现上升的趋势，我相信我的这个工作计划能很好的达到这个目的。

**珠宝销售员个人工作计划 珠宝销售员个人工作计划篇三**

在这短短的培训几天中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧，

珠宝销售培训心得体会。周老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个导购员应能完全了解店里的所有货品，销售也是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做倒的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最的服务态度来对自已的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式，之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

这是我在培训中的感悟：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客,不管做那一行，是不可少的，所以这也是对顾客的一种的礼貌，当他/她看到你的笑可以给他一种轻松购物的心情。

2、展示珠宝饰品

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

⑴正式进入公司之后，首先要了解公司。我将用两到三天的时间了解和熟悉公司的产品运作方向、经营模式、主打产品和各部的人事情况等。

⑵从第三天开始，我将多看其它公司的网站产品的个性说明和文字资料比如钻石小鸟等。将这些信息变成自己思想的一部分，加以融会贯通，变成自己的东西，近而写出更好的个性说明和文字资料。

⑶从第六天开始，定时每一个半月做一个“市场调查”。因为珠宝行业里，几乎每家公司都会定时做“市场调查”。“市场调查”的内容是：①各公司0.1ct以下、0.1~0.2ct、0.2~0.3ct、0.5ct、1ct钻石珠宝的市场零售价。②各相应重量钻石的颜色、净度、切工。③有什么样的打折促销活动。④各节假日期间，有什么样的独特促销活动。⑤了解别的公司有什么新款钻戒出现在市场上，进而掌握钻戒市场的动态走向。

⑷在做好了“市场调查”之后第二天，进一步要做的就是“产品的规划”。以以往我在周六福和ido的工作经历，再加上现有的“市场调查”。对现在市场上我们需要什么样的产品进行一个规划。“产品规划”的内容：①什么样的款式能让大众型客人和时尚型客人喜爱;②我们的产品要把价位定在什么位置才有竞争力;③我们可以做一些什么样的打折促销活动(比如愿意花钱买钻石珠宝的人，什么样的礼物和活动对他们有吸引力。)

⑸在和总经理到实际的珠宝批发市场调研之后(时间是一周之后开始)，就做一个“产品供货方案”。

举例说明：像我们这样的公司，在起步阶段，以拿货为主。当我们发展到一定程度之后，可与工厂合作。最后，当我们要走品牌路线的时候，可建立自己的`工厂。用一句话概括就是“先生存，后发展。”。我建议：我们先和珠宝批发市场上的商家谈，找到合我们要求的商家，谈定一家，长期合作，签订合同。

⑹网站在正式销售开始之前一周开始“培训”：首先对珠宝销售人员进行珠宝知识的一个培训，培训内容为钻石珠宝相关所有内容。因为在网上卖东西，销售人员一定要给人一种专业的感觉。之后是培训销售的话数，因为客人问的问题大致都是在一定的范围内。还有就是对后勤人员的培训，除了培训珠宝专业知识之外，就是培训他们如何进行钻石的日常维护和保养。

1、作为一名优秀的珠宝导购员，要了解市场上众多的珠宝品牌，做到眼尖嘴甜，人的弱点就是喜欢听好听的，所以你要主动发现顾客的优点，及时的赞美顾客及陪同者。

2、要了解自己所销售的是奢侈品，而不是一般的损耗品，所以要有很强的观察能力，和很好的沟通能力，能在适当的时机去夸奖顾客，主动找话题来建立与顾客沟通的桥梁。

3、销售员最忌讳的就是把话说的很坚定，要始终给自己留条后路，如顾客在挑选饰品时，让你做参考，就要详细的将两件饰品的优点都说出来，引导顾客自己选择。

4、要开阔自己的视野，要了解目前市场上所销售的首饰价格、产地、特点、种类等，如：佛家七宝：砗磲、玛瑙、珊瑚、琥珀、水晶、珍珠、麝香;水晶的种类：白晶、粉晶、黄晶、茶晶、紫晶、紫黄晶，各色幽灵等等;只有知道了这些，遇到佩戴这类饰品的顾客，你就可以给顾客互动。

5、在遇到大单顾客时，导购员会发自内心的高兴，因为有不少提成，甚至有导购员会在偷偷算一下自己能拿多少钱，这就有可能会导致跑单。(实例：有位顾客来到一家眼镜店，与销售员沟通的很好，购买了一款15000的太阳镜，当顾客走出门后，回头看了一眼，发现销售人员在指着他笑，结果可想而知，眼镜退了。)接待大单时，两人接待就好，有些员工会好奇的看一眼，或者去说上几句话再走，这都是要避免的。

6、遇到不懂的问题要去问同事，如果找不到答案，的办法就是去问竞争对手。而且要多问几家，综合后分享给家人。

当柜台销售员面对一位有潜力的购买顾客时，每一位营业员都应该做到如下几点：

1、面带微笑

2、仪表整洁

3、注意倾听对方的话

4、推荐商品的附加值

5、需求消费者最时尚最关心的话题拉拢消费者

作为销售员，了解商品的基本知识的目的是为了帮助建立顾客的\'购买信心，以促进销售。

1、以商品的品质问题向顾客说明珠宝玉器的价值，全球第一家买卖包回收的保障性

2、就商品的特别之处作为顾客有价值的有点进行说明

1、顾客购买的主要障碍

（1）对珠宝首饰缺乏信心。

（2）对珠宝商缺乏信心。

2、顾客的类型：了解顾客是什么类型的人，是与顾客做成生意的基础。要了解顾客可以从这几方面着手：

（1）认真观察。

（2）交谈与聆听。

3、顾客的购买动机

4、顾客的购买过程：

（1）产生欲望。

（2）收集信息。

（3）选择货品。

（4）购买决策。

（5）购后评价。

作为珠宝行的员工，使用专业规范的销售常用语，不但可以树立品牌形象，也能建立顾客的购买信心。因此，要求每一位营业员使用一下常用语：

1、顾客进店时的招呼用语：您好！您早欢迎光临您想要些什么？我能为你做什么？请随便看看请您稍后对不起，让您久等了欢迎您下次光临，再见。

2、展示货品时的专业用语

（1）介绍珠宝的专业用语：abc货等等谁才增值。

3、柜台礼貌用语

（1）这是一件精美的礼品，我给你包装一下。

（2）这是您的发票，您收好。

（3）收您多少元，找您多少元，谢谢。

4、顾客走时的礼貌用语

（1）真遗憾，这次没有您满意的货品，欢迎下次再来。

（2）新货到了（指圈改好后），我们会马上给您电话。

（3）这里是一份介绍珠宝知识和珠宝保养得小册子，送给您。

1、顾客进店：不管手头有任何工作，都应该放下手中的工作。面带微笑，亲切的问候：您好（早上好，中午好，下午好，晚上好）您选点什么，请随便挑选，有喜欢的可以试戴一下。

2、当顾客显示兴趣时，要做到对货品的熟悉能马上拿出顾客所感兴趣的货品。

3、展示推荐

（1）轻拿轻放：可显示出的贵重与导购的素质，也可以让顾客试戴时小心注意。

（2）观察顾客：脸型手型皮肤的颜色着装习惯，有助于向顾客介绍款式并可以显示出导购的专业。

（3）推荐时要以顾客喜欢的款式为主，不能强行改变顾客的意愿这样很容易导致交易的失败，可以在销售过程中适当提出一些自己的意见和见解。

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