# 促销员年终总结范文

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-07-04

*促销员年终总结范文（精选12篇）促销员年终总结范文 篇1 一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的一年在和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，。回顾过去的一年，现将工作总结如下...*

促销员年终总结范文（精选12篇）

促销员年终总结范文 篇1

一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的一年在和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一. 工作中取得的收获主要有：

1, 在商场开业前夕,跟进商场开荒工作,并初步熟悉商场物业基本知识.努力为商场开业做前期工作.

2, 配合其他同事开展日常工作、服务和卫生、方面的检查工作，并实行每日跟进商场,办公室等卫生.进行与监督.

3, 在上级领导的指导下,负责跟进商场开业后每个工作.令活动顺利完成.

4, 与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5, 根据上级领导工作,努力完成上级领导的内容

二. 工作中存在的不足当然我还有很多不足，处理问题的方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续以提高自己各项能力。

综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

1, 缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常生涩，甚至有时还觉得不知所措

2, 对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

3, 对管理商场物业还不够成熟,这直接影响工作效果

4, 工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏

5, 办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等

三. 管理、服务与效能相统一原则:

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去问题。通过及时的现场，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线的现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

四, 加强企业建设，努力提高服务平。

1, 针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量:

2, 对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规, 树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象

3, 弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物 明年工作计划: 20xx年，是全新的一年，也是挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为的发展尽一份力。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的心和心，争取在各方面取得更大的进步，一定能在20xx年做出更好的工作成绩。

促销员年终总结范文 篇2

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾x年的工作,在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就x年的工作情况总结如下：

一、在x年的工作中努力拓展自己知识面

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位;另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在x年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论

买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说 no 时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质,加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!

促销员年终总结是不是很好呢?在作者眼中工作总结是一种知识的积累，在大家的眼中工作总结又是怎样的呢?

促销员年终总结范文 篇3

在各种促销员中，我认为数码电视类的促销更具有挑战性，也可以更好的展示个人的能力。在去年寒假期间我曾给一家国际著名品牌做过电视促销员，在此期间吃了不少苦头，但也学到了很多东西。

首先我来说说做兼职的最好时间和找兼职的最佳途径。大学生做兼职的最好时间是大一下学期到大三的上学期之间，这段时间学业不是很重，又不会面临考研和找工作的压力，只要合理安排好时间，对英语和计算机的考级不会有太大的冲突。找兼职的最佳途径是通过同学或学长的介绍，找中介公司时一定要找正规的(90%的中介都是骗人的，所以一定要搞清楚公司是否正规在交中介费)。

在做促销员的过程我们需要注意以下几点：

1勇于自信。大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞;相貌不好，不敢尝试;担心能力，患得患失;自尊心过强，害怕失败……。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种.种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信(尤其是内向的同学)，我想找工作过程中也是差不多的吧!

2学会忍受。作为85后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是“小皇帝”“小公主”，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误;在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里跳骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

3注意细节。我们大学生在刚接触社会的时候经验不足，很多人大大咧咧的，不注意细节，这会给公司的正式员工留下不好的印象。因此在上班的时候不要经常的接发短信，在给顾客介绍产品的时候最好不要接电话，如果是非常重要的电话，一定要给顾客解释清楚，给予他们足够的尊重，否则这个顾客十有\_\_会立刻转身走人。其它的如促销员一般的情况下在上班的时候是一直站着的，大家也要注意一下，不要没顾客时就坐在沙发上，而且很没有坐姿，被公司检查的人发现了，可能你离走人已经不远了。

4努力学习。作为临时促销员，无论是对产品性能的了解，还是应对顾客的技巧经验，都会有很大的不足。这时，我们应该积极的想向正式的促销员学习，即使站在你面前的是一个高中生，甚至是初中生小学毕业生，也不能因为对方的学历比你低而不愿请教他。任由自己不懂的问题积累起来，使得自己的能力的不到提高，时间长了你很可能被其他人给挤掉。我有同学就因为这样被挤掉了，把一天八十的工作(在武汉一般的临时促销员在35-50之间)拱手让给了他人。我们也应该积极了解各个商场的工作程序，如怎么开发票、做售后安装、做优惠单、做预约送货单、给顾客调试机器等等。这样一旦正式促销员有事离开柜台或上中班上午不上班或过年时需要你顶班时，你就能马上顶上去，这时你的价值就会大大的增值，对于你长期在这个公司做很有好处。

5吃苦耐劳。做促销员本身就是一个很苦很累的活，做临时促销员因为开始没经验，更需要付出更多的精力。而我们大学生还有自己的学业，如果不能吃苦耐劳，最好不要找兼职。平时上班的时候可能会经常到不同的卖场，我们不能因为从学校到卖场需要坐一个多小时的公交车就晚到早退，由于临时促销员都是在销售旺季上班，有时候会晚点下班是很正常的。遇到这种情况不要抱怨，也不能影响工作时的情绪，否则你也可以另选东家了。

6搞好关系。临时促销员工作的好坏都是正式促销员说了算的，因此，一定要与正式促销员搞好关系。对于他们的批评要虚心接受，产生误会时要尽量解释清楚，不要和他们争执，因为与正式促销员高不好关系而被辞退的人很多。而商场的经理、柜长和其他品牌的正式促销员也要搞好关系，这会使你在实际的工作得到很多的帮助。即使是和主要竞争品牌的促销员也要搞好关系，免得被给“小鞋”穿。

促销员年终总结范文 篇4

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在 超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼,学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自超市这个大家庭，为超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。现将自己XX年的工作总结如下：

1、积极主动学习业务知识

我今年工作调动后，更加认真熟悉百货每种商品的功能、价格，积极向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务能力，更好的干好本职工作。同时认真的参加超市组织的各项培训，深入领会，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

2、端正态度认真工作，积极做好本职工作

今年刚调到日化组的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报;从商品的促销到新品的开发 一点一滴的学，一点一滴的记。半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报 我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感

染周围的人，带动周围的人这是我在超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的在。日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细 。积极善于和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

3、认真参加超市组织的各类活动

超市工作繁忙，任务重。我努力克服种种困难，协调好自己的时间，积极参加知识竞赛、舞蹈比赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩。

XX年的工作将进一步加强和改进自己的工作，更好的完成本职工作。

1、严格遵守超市的各项管理制度

不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守的管理制度，积极努力工作。

2、进一步端正工作态度，认真完成本职工作

工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时勾通。尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，扎实工作。

3、努力提高业务能力

进一步积极参加超市组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的功能、价格，更加熟悉产品，提高服务质量。不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作。

4、团结同事，互帮互助

我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，超市是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为 超市的发展做出应有的贡献!

促销员年终总结范文 篇5

一、勇于自信。大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞;相貌不好，不敢尝试;担心能力，患得患失;自尊心过强，害怕失败……。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种.种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信(尤其是内向的同学)，我想找工作过程中也是差不多的吧!

二、学会忍受。作为85后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是“小皇帝”“小公主”，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误;在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里跳骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

在不知不觉中，忙忙碌碌地度过了20\_\_年。但是我依然清晰的记得，当时思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，则需要一个艰辛的过程。我感觉压力很大，要克服很多困难，需要付出更多的努力。公司安排我在海口最大的海秀超市，面对激烈的竞争，我有些怀疑，自已是否有能力挑起这幅重担。看到思娇产品包装新颖，品种齐全，心想既来之则安之。轻装上阵，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我将信心百倍地与思娇同仁一起并肩奋战。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在6000~9000元之间。

要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的.

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

促销员年终总结范文 篇6

在各种促销员中，我认为数码电视类的促销更具有挑战性，也可以更好的展示个人的能力。在去年寒假期间我曾给一家国际著名品牌做过电视促销员，在此期间吃了不少苦头，但也学到了很多东西。

首先我来说说做兼职的最好时间和找兼职的最佳途径。大学生做兼职的最好时间是大一下学期到大三的上学期之间，这段时间学业不是很重，又不会面临考研和找工作的压力，只要合理安排好时间，对英语和计算机的考级不会有太大的冲突。找兼职的最佳途径是通过同学或学长的介绍，找中介公司时一定要找正规的(90%的中介都是骗人的，所以一定要搞清楚公司是否正规在交中介费)。

在做促销员的过程我们需要注意以下几点：

1 勇于自信。大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞;相貌不好，不敢尝试;担心能力，患得患失;自尊心过强，害怕失败 。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信(尤其是内向的同学)，我想找工作过程中也是差不多的吧!

2 学会忍受。作为85后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是 小皇帝 小公主 ，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误;在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里跳骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

3 注意细节。我们大学生在刚接触社会的时候经验不足，很多人大大咧咧的，不注意细节，这会给公司的正式员工留下不好的印象。因此在上班的时候不要经常的接发短信，在给顾客介绍产品的时候最好不要接电话，如果是非常重要的电话，一定要给顾客解释清楚，给予他们足够的尊重，否则这个顾客十有八九会立刻转身走人。其它的如促销员一般的情况下在上班的时候是一直站着的，大家也要注意一下，不要没顾客时就坐在沙发上，而且很没有坐姿，被公司检查的人发现了，可能你离走人已经不远了。

4 努力学习。作为临时促销员，无论是对产品性能的了解，还是应对顾客的技巧经验，都会有很大的不足。这时，我们应该积极的想向正式的促销员学习，即使站在你面前的是一个高中生，甚至是初中生小学毕业生，也不能因为对方的学历比你低而不愿请教他。任由自己不懂的问题积累起来，使得自己的能力的不到提高，时间长了你很可能被其他人给挤掉。我有同学就因为这样被挤掉了，把一天八十的工作(在武汉一般的临时促销员在35-50之间)拱手让给了他人。我们也应该积极了解各个商场的工作程序，如怎么开发票、做售后安装、做优惠单、做预约送货单、给顾客调试机器等等。这样一旦正式促销员有事离开柜台或上中班上午不上班或过年时需要你顶班时，你就能马上顶上去，这时你的价值就会大大的增值，对于你长期在这个公司做很有好处。

5 吃苦耐劳。做促销员本身就是一个很苦很累的活，做临时促销员因为开始没经验，更需要付出更多的精力。而我们大学生还有自己的学业，如果不能吃苦耐劳，最好不要找兼职。平时上班的时候可能会经常到不同的卖场，我们不能因为从学校到卖场需要坐一个多小时的公交车就晚到早退，由于临时促销员都是在销售旺季上班，有时候会晚点下班是很正常的。遇到这种情况不要抱怨，也不能影响工作时的情绪，否则你也可以另选东家了。

6 搞好关系。临时促销员工作的好坏都是正式促销员说了算的，因此，一定要与正式促销员搞好关系。对于他们的批评要虚心接受，产生误会时要尽量解释清楚，不要和他们争执，因为与正式促销员高不好关系而被辞退的人很多。而商场的经理、柜长和其他品牌的正式促销员也要搞好关系，这会使你在实际的工作得到很多的帮助。即使是和主要竞争品牌的促销员也要搞好关系，免得被给 小鞋 穿。

促销员年终总结范文 篇7

我本人对工作勤勤恳恳、认认真真，从没有怨言，不管顾客如何刁难，我都会认真解释、笑脸相迎，虽然故意刁难的顾客很难对付，可用这样的方法却给顾客留下了很好的印象。

在工作能力上，我没有太多的特殊，虽然品牌是很主要的，但是促销员的促销技巧也是不可缺少的。在促销中怎样说服顾客买你的护肤用品，首先是要让顾客感受到产品品质的信心，其次让顾客感受到销售的火爆，这个时候购买物超所值，增加购买信心。这点在过节人多时特别管用。

我计划着多收集一些竞品信息和资料及时汇报公司，做出相应策略，观察其他促销员的情况学习他们的长处，弥补自己的不足，认真分析消费者的心理，从谈话中发现顾客的意向，有针对性地运用宣传重点展开推销，并且争取在今年的春节中，一定争取上大班，精神头足一点儿，从气势上打败他们，让他们都心服口服，并尽我最大努力取得好的销售成绩。

回想初进公司的我多么肤浅，如果说品牌的号召力是不可动摇的，那么促销员的能力更是重要的。所以我希望公司以后多对我们进行一些消费心理方面的知识培训。平常在销售中，除了能用赠品吸引消费者外，尤其是要能让我们抓住消费者爱贪小便宜的心理最大程度的发挥出赠送赠品的影响力。然后做好产品展位陈列，促销力度做到位。

展望未来，在各位英明领导的带领下，我将以更加积极的姿态投身于一线的销售工作中，并且我一定能做出更好的业绩来迎接我们整个商场更加辉煌灿烂的明天!!!

有理想的人总是走在前边，有责任的公司总是引领行业。在这个品牌一流、质量一流的公司，我不是最优秀的，但我永远是最努力的。

促销员年终总结范文 篇8

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾x年的工作,在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就x年的工作情况总结如下：

一、在x年的工作中努力拓展自己知识面

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位;另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在x年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说 no 时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质,加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!

促销员年终总结范文 篇9

我本人对工作勤勤恳恳、认认真真，从没有怨言，不管顾客如何刁难，我都会认真解释、笑脸相迎，虽然故意刁难的顾客很难对付，可用这样的方法却给顾客留下了很好的印象。

在工作能力上，我没有太多的特殊，虽然品牌是很主要的，但是促销员的促销技巧也是不可缺少的。在促销中怎样说服顾客买你的护肤用品，首先是要让顾客感受到产品品质的信心，其次让顾客感受到销售的火爆，这个时候购买物超所值，增加购买信心。这点在过节人多时特别管用。

我计划着多收集一些竞品信息和资料及时汇报公司，做出相应策略，观察其他促销员的情况学习他们的长处，弥补自己的不足，认真分析消费者的心理，从谈话中发现顾客的意向，有针对性地运用宣传重点展开推销，并且争取在今年的春节中，一定争取上大班，精神头足一点儿，从气势上打败他们，让他们都心服口服，并尽我最大努力取得好的销售成绩。

回想初进公司的我多么肤浅，如果说品牌的号召力是不可动摇的，那么促销员的能力更是重要的。所以我希望公司以后多对我们进行一些消费心理方面的知识培训。平常在销售中，除了能用赠品吸引消费者外，尤其是要能让我们抓住消费者爱贪小便宜的心理最大程度的发挥出赠送赠品的影响力。然后做好产品展位陈列，促销力度做到位。

展望未来，在各位英明领导的带领下，我将以更加积极的姿态投身于一线的销售工作中，并且我一定能做出更好的业绩来迎接我们整个商场更加辉煌灿烂的明天!!!

有理想的人总是走在前边，有责任的公司总是引领行业。在这个品牌一流、质量一流的公司，我不是最优秀的，但我永远是最努力的。

促销员年终总结范文 篇10

时间过得真快，回望这半年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给办事处带来的效益却很少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

1、随岳南高速伸缩缝安装，在我们100多人的大团队共同努力下，经过3个月的时间，于2020xx年底圆满顺利完工，这也是我们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学会了很多，学会了基本交工资料的编写，还学会了计量资料的编写。美中不足的是，随岳南回款的力度不行，年前回款400万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

2、现在头疼的就是宜巴高速，初次去的时候，我们是以一个团队的形式准备参与。之前商量好的是，志建负责前面几个标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象的相差甚远，其他小单位在指挥部的关系大力度的对施工单位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理由是公司太大，价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒力通也造成威胁，老马不辞辛苦的奔波于31个标段，跟每个施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。

看到势头不对，我跟办事处领导(宋振旺，宋振辉)汇报并建议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们签不了多少合同，而且价格肯定不会太高，这样下去连我们的投入都收不回来。在领导们再三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。在办事处领导的力挺下，我开始和业主部分领导进行沟通说服，在以质量第一的条件下，业主基本接纳了我的建议，要求施工单位进行公开招标，把往日以最低价中标的模式转换为综合评标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小单位相差一半，我们的价格分也能拿到15分，但我们的设备，人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分我们应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给辛苦工作将近一年的老马和志健带来不小的打击，我也感到很不安，这也是没有办法的办法，希望能理解。

下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建在第一次公开开标时能拿下第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

3、对办事处团队的看法:我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分(尤其是我)，但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说: 大事化小 。为什么我们总是把 小事变大 呢?其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

促销员年终总结范文 篇11

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾x年的工作,在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就x年的工作情况总结如下：

一、在x年的工作中努力拓展自己知识面

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位;另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在x年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质,加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!

促销员年终总结是不是很好呢?在作者眼中工作总结是一种知识的积累，在大家的眼中工作总结又是怎样的呢?

促销员年终总结范文 篇12

在各种促销员中，我认为数码电视类的促销更具有挑战性，也可以更好的展示个人的能力。在去年寒假期间我曾给一家国际著名品牌做过电视促销员，在此期间吃了不少苦头，但也学到了很多东西。

首先我来说说做兼职的最好时间和找兼职的最佳途径。大学生做兼职的最好时间是大一下学期到大三的上学期之间，这段时间学业不是很重，又不会面临考研和找工作的压力，只要合理安排好时间，对英语和计算机的考级不会有太大的冲突。找兼职的最佳途径是通过同学或学长的介绍，找中介公司时一定要找正规的(90%的中介都是骗人的，所以一定要搞清楚公司是否正规在交中介费)。

在做促销员的过程我们需要注意以下几点：

1勇于自信。大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞;相貌不好，不敢尝试;担心能力，患得患失;自尊心过强，害怕失败。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种.种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信(尤其是内向的同学)，我想找工作过程中也是差不多的吧!

2学会忍受。作为85后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是“小皇帝”“小公主”，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误;在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里跳骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

3注意细节。我们大学生在刚接触社会的时候经验不足，很多人大大咧咧的，不注意细节，这会给公司的正式员工留下不好的印象。因此在上班的时候不要经常的接发短信，在给顾客介绍产品的时候最好不要接电话，如果是非常重要的电话，一定要给顾客解释清楚，给予他们足够的尊重，否则这个顾客很有可能会立刻转身走人。其它的如促销员一般的情况下在上班的时候是一直站着的，大家也要注意一下，不要没顾客时就坐在沙发上，而且很没有坐姿，被公司检查的人发现了，可能你离走人已经不远了。

4努力学习。作为临时促销员，无论是对产品性能的了解，还是应对顾客的技巧经验，都会有很大的不足。这时，我们应该积极的想向正式的促销员学习，即使站在你面前的是一个高中生，甚至是初中生小学毕业生，也不能因为对方的学历比你低而不愿请教他。任由自己不懂的问题积累起来，使得自己的能力的不到提高，时间长了你很可能被其他人给挤掉。我有同学就因为这样被挤掉了，把一天八十的工作(在武汉一般的临时促销员在35-50之间)拱手让给了他人。我们也应该积极了解各个商场的工作程序，如怎么开发票、做售后安装、做优惠单、做预约送货单、给顾客调试机器等等。这样一旦正式促销员有事离开柜台或上中班上午不上班或过年时需要你顶班时，你就能马上顶上去，这时你的价值就会大大的增值，对于你长期在这个公司做很有好处。

5吃苦耐劳。做促销员本身就是一个很苦很累的活，做临时促销员因为开始没经验，更需要付出更多的精力。而我们大学生还有自己的学业，如果不能吃苦耐劳，最好不要找兼职。平时上班的时候可能会经常到不同的卖场，我们不能因为从学校到卖场需要坐一个多小时的公交车就晚到早退，由于临时促销员都是在销售旺季上班，有时候会晚点下班是很正常的。遇到这种情况不要抱怨，也不能影响工作时的情绪，否则你也可以另选东家了。

6搞好关系。临时促销员工作的好坏都是正式促销员说了算的，因此，一定要与正式促销员搞好关系。对于他们的批评要虚心接受，产生误会时要尽量解释清楚，不要和他们争执，因为与正式促销员高不好关系而被辞退的人很多。而商场的经理、柜长和其他品牌的正式促销员也要搞好关系，这会使你在实际的工作得到很多的帮助。即使是和主要竞争品牌的促销员也要搞好关系，免得被给“小鞋”穿。

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