# 2024年门店销售工作总结报告 门店销售工作总结和计划(10篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-06-20

*门店销售工作总结报告 门店销售工作总结和计划一xx年即将过去，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，临近年终，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...*

**门店销售工作总结报告 门店销售工作总结和计划一**

xx年即将过去，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，临近年终，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。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

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。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**门店销售工作总结报告 门店销售工作总结和计划二**

今年，销售部在公司的正确领导下，及公司各部门的鼎立支持下，开拓市场，以市场为导向。面对建材市场竞争激烈，原材料价格节节攀升的情况下，销售部全体人员抓住机遇，团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，为了更好地掌握一年来的工作经验不足，便于下年度销售工作的开展，特将本年度工作总结如下：

1、一二线: 实发：----------吨， 实收：----------吨， 磅差：-------吨

2、三线 ：实发：------- 吨 ， 实收：---------吨， 磅差：-------吨

3、合计 ：实发：----------吨， 实收：----------吨， 磅差：---------吨

4、外购 ：实发：-------- 吨， 实收：----------吨， 磅差：--------吨

5、总计 ：实发：----------吨， 实收：---------吨， 磅差：---------吨 其中一二线比xx年增长-------吨，同比增长率达-------%

6、xx年全年资金回笼----------元。

销售部肩负公司产品全部的销售工作，责任重大，任务艰巨，销售部又是我公司企业文化窗口，建立一支能征善战的高素质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”加强优质的服务，牢固树立以客户为中心的服务意识，全心全意为客户服务的经营理念，及时了解市场行业动态，诚实.守信对待客户，就必须加强业务水平的学习，提高自身素质的规范。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们销售部人员的监督.批评和专业指导，为公司创造最大的价值和自我的增值。

销售形势的好坏是直接影响公司经济效益的高低，一年来，销售部坚持巩固老市场，开拓新市场，发展市场空间，挖掘潜在的市场，利用我公司--品牌著名度带动产品销售，建立了以150公里销售半径为主体，辐射到200公里至300公里为半径的销售网络格局。

随着建材行业之间日趋严酷的市场局面，信息在市场销售过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益，销售部将密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集.分析.整理工作化，规范化，经常化。销售部通过市场调查.业务洽谈.走访客户等方式与途径建立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，根据市场情况积极派驻人员对市场动态跟踪把握。

在平时的日常工作中，销售部要加大对经销商的产品流向，公司的产品质量以及库存的数据。在保质保量供应的前提下，最大限度的减少库存降低企业的风险。加强与客户的沟通联系，先做朋友，再做生意，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理，将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强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，集中精力做好售前.售中.售后服务，把业务巩固下来，越做越大，积极参加与新业务的开拓，加大资金回笼的力度，回避企业风险。

回首一年来，我们销售部全体人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作起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。我们销售部全体人员一致表示，一定要在xx年发挥公证的积极性.主动性.创造性，履行好自己的岗位职责，全力与赴做好xx年的销售工作，深入了解行业动态，进一步开拓和巩固市场，为公司创造更高的销售业绩。

虎去犹存猛劲，兔来更传捷报。祝我们-----有限公司xx年销售业绩更上一层楼，走在同行业的尖端，把---的著名品牌发扬光大，更创辉煌!

祝大家在xx年：突飞猛进，勇往直前!合家欢乐，万事如意!

**门店销售工作总结报告 门店销售工作总结和计划三**

大家好！

我于去年12月入职公司，到2月24日试用期已满，现就试用期间的情况述职如下，请予评议，并提出意见和建议！

我于20xx年12月23日被公司录用，并于12月24日正式上岗。能被公司录用我感到很荣幸！对我来说，即是个机遇，也是个挑战！我是销售“科班”出身，在大学里所学的专业是“市场营销”，进入公司从事一线销售，正好给我提供了一个展示所学的平台。但另一方面作为应届大学毕业生来说，以前在学校接受的都是理论知识，怎样将理论更好的和实践结合，对自己也是一个挑战，这在另一个侧面也是全面提高自身的过程。

因此，从进入公司一开始，在“苹果”产品没上货这段时间，在门店一线我积极的向主任及其他同事等学习销售各个环节的流程及相关业务知识。期间参加了“总部”的“苹果销售顾问”面试与考试，“分部”的“业务培训”和“新员工培训”，进一步提高了自身的产品知识和业务能力，也对公司有了更深更全面的了解，尤其是公司的“企业文化”。公司那种“追求卓越、要做第一”的“闯”字精神给了我在工作和生活中以很大鼓劲和鞭策，很给力！

入职以来，在门店同事的配合和帮助下，苹果销售从零起步逐步成长起来，在分部考核中取得了靠前的销售成绩：

1.3—9日

1.10—16日

1.17—23日

1.24—30日

1.31—2.6日

2.7—13日

ipad

3988

5588

34304

44680

12764

3988

ipod

3596

8390

配件

776

98

98

98

98

合计（元）

4754

5588

37998

53168

12862

4086

周环比

17.6%

558.8%

399.2%

—75.8%

—68.2%

以上成绩的取得离不开“分部”“门店”领导的重视与鼓励。

1. 感受

试用期这两个月，经历了“圣诞”“元旦”和“春节”两大销售旺季，自己的业务知识及销售技巧由不懂到逐渐熟练。节后的销售淡季虽说平淡，也有许多细小的工作要做，如产品安全等。同时，怎样在淡季实现一个较好的销售，也是要提升的一个方面。

2.优势分析

自己所学的专业是“市场营销”，属“科班”出身，并且在大学期间担任“学生干部”，与人沟通这方面较擅长些，并且也喜欢社交活动。

3.劣势分析

对电脑的`技术知识掌握的不是很熟练，销售技巧方面也还有许多要改进和提高的地方。

“国美”，在我刚走出校园的起步阶段给我提供了一个展现所学的平台。门店一线销售是一个冲锋陷阵的前沿，我愿尽自己所能为公司的发展尽自己的绵薄之力，同时提高自己。

为此，我将从以下方面提高自身：

1.进一步提升自己的专业知识，多向他人学习

2.改进工作方法，加强自身的职业修养

3.加强与“门店”及“分部”其他同事的交流与配合，达成“分部”“门店”的任务

4.不断学习为自己充电，以最好的服务赢得和留住顾客，提高顾客的满意度和忠诚度

刚起步，自己明显感觉到许多方面需要提高，会多向其他同事们学习，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”！

**门店销售工作总结报告 门店销售工作总结和计划四**

xx年就要过去了，在居安逸的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到现在的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下总结。

一个店就像是一个家，店长就是这个家的一家之长。家长要管理这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全……各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者;是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。

外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户的了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到﹑懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

**门店销售工作总结报告 门店销售工作总结和计划五**

20xx年已过，又要有一个新的开始。回首这x个月，在上级领导的指导关心下，通过各部门的配合支持，还有我们全体店员的共同努力下，我们在20xx上半年取得了骄傲的成绩。

现在做一次网店销售店长半年工作总结如下：

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到一下几点。

1、始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

组织客服人员一起收集市场信息，对于价位上下的各种手机，以及市场上热销手机和店铺信息的收集，对于日后商城的运营有指导性的作用。

现在的千元手机市场可谓是群雄逐鹿，市场上卖爆了xxx，xxx，从xx与xx合作，到xxx一起推出千元手机，学习了大量手机的知识，对于更好得理解万事通，更好得认识手机都有积极的作用。

我对工作的态度较谨慎，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在以后的工作中我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

最后，我希望在以后的工作中，快乐着工作，全身心的投入工作，做出更好的成绩!

**门店销售工作总结报告 门店销售工作总结和计划六**

会议时间：

会议地点：

会议人员：

会议进程：1、店面xx年工作总结（每个人都要小结）。

2、工作安排（公布销售明星、评选微笑明星）。

3、人事调整。

4、新一年工作计划。

5、培训学习。

一、xx年店面工作总结：

20xx年是忙碌的一年，同时也是收获的一年。这一年中有过汗水、甚至泪水，但同时也有过欢笑和愉悦。在忙碌中，我们都不同的感受到了工作的充实，当然，也有在别人的忙碌中，有忙里偷闲打发了自己一年的时间。

20xx年，我们的任务由20xx年的15万上涨到了18万，店还是相同的店，人还是大致相同的人，不过有的伙伴离开了，有的伙伴进来了。我们总在进出、调整更新中缓步前行。

20xx年，嘉禾市场的行业竞争同样残酷，不变的县城，摊薄的利润和不变而增强的对手，我们面临了更多的困难和挑战。我们业务员的`更换，今年可以用层出不穷来形容，这让对手抓住了不少的时机，逐渐蚕食了原本属于我们不少的客户，当然，这其中也有我们不少的自身原因。推销方式老旧、走访不到位、跟踪不及时、交接不到人、联系欠勤快，人情培养欠深入这种种原因都不同的制约了我们的发展。

20xx年，也是我们喜获丰收的一年，我们完成了2598000元的一年销售量，业绩实现了xx0%的增长。当然在成绩面前离不开大家的付出和努力，如果没有同舟共济我们完成的绝对没有如此精彩。作为店长和参与的一份子，我对大家的戮力同心感到由衷的欣慰和感谢。所以，20xx年，注定是属于我们不平凡并值得记忆的一年，因为我们在共同播种，共同收获。

20xx年，我们在看到成绩的同时，也必须审视这其中的得失，这时绝不是四海升平无所挑战的任可以马放南山放心睡大觉的时间。20xx年嘉禾的店子一家没少，依旧充满竞争和挑战，粥少了和尚依旧没有饿死。由此可见，没鱼仍旧有虾的存在，大家的竞争势必仍将长期持续。因而，鼓起勇气，打足精神这必须是我们每一位伙伴不能忽略和等闲视之的常态。我们要深入检讨自己的工作，自我寻找工作中的进退得失，总结经验，发现方法，要对得起自己，对得起自己所度过的时间。否则，得过且过，我们必将在浑噩和后悔中叹息自己的无所收获。

二、工作安排：

1.优秀员工：

三、人事调整：

1.办公区、体育区合并为一个区，由雷小沙代理柜长，曹玉娇为导购员，任务为14万。

2.学生区和生活用品柜，一楼展示柜台作为一个区，由钟露婷担任

柜长，周文静任导购员，任务为6万。

3.小店由李云、李海霞负责，任务2.2万元。

4.曾艳调入一楼并兼任促销员，负责引导、宣传和顾客入门接待。

5.全红兵、刘修兵共同负责一个业务群体，任务3.2万；刘晓东任务

3.2万，侯清华2万。

四、20xx年工作设想：

1. 区域年终奖让员工选择是否与店面挂钩，如果挂钩，那么就必须服从工作以外的安排，比如应酬，如果不挂钩，店面年终奖总奖金不变，分配奖励给参与的员工。

2. 严格实行三月未完成任务的奖惩制度，该降级就降级，给员工以紧迫感和责任感，让大家均摊责任和压力。

3. 为提升业务积极性和整个店面对外的服务性，优秀员工评选与工作外的付出挂钩，鼓励参与，奖励付出。

4常年招聘，保持竞争，提高员工的紧迫感和责任感，让流动成为有机。优胜劣汰，把握规律法则。

5.加强促销，多搞活动，让下面的点带动上面的面的销售。

6.业务上公司加大对业务的扶持，不管是培训还是经费，增强知识，加深底蕴。

7.加强对业务的监管和巡查，促使业务员真正到位的送货与回款及拜访跟进。加强对店面管理，对于工作串岗，接待不经心，服务不到位，要坚决予以处理。

8.客服员要及时建立客户档案，一月一次，公司加强监督。

五、培训学习：

有两个人在沙漠中行走，他们是很要好的朋友，在途中不知道什么原因，他们吵了一架，其中一个人打了另一个人一巴掌。那个人很伤心很伤心，于是他就在沙里写到：“今天我朋友打了我一巴掌”，写完后他们继续行走。他们来到一块沼泽地里，那个人不小心的踩到沼泽里面，另一个人不惜一切地拼了命的救他，最后那个人得救了。他很高兴很高兴，于是拿了一块石头，在上面写到：“今天我朋友救了我一命。朋友一头雾水，奇怪地问道：”为什么我打了你一巴掌，你把它写在沙里？而我救了你一命你却把它刻在石头上呢?”那个人笑了笑，回答道：“当别人对我有误会，或者对我有什么不好的事，就应该把它记在最容易被遗忘，最容易消失不见得地方，由风负责把它抹掉；而朋友对我有恩，或者对我好的话，就应该把它记在最不容易消失的地方，任凭风吹雨打也忘不掉。”

**门店销售工作总结报告 门店销售工作总结和计划七**

我现将20xx年度x月工作总结做如下报告：

1、本月销售任务x元，实现销售x元,同比增长x，增幅为x，环比增长，增幅为x%。完成全年任务占比x%。

2、本月xx任务x元，实现销售x元,完成全年任务占比x%。

3、本月xxx任务x元，实现销售x元，完成全年任务占比x%。

1、本月创造毛利元,同比增长，增幅为x%，环比增长，增幅为x%

2、本月纯利润为元，环比增长，增幅为x%。

1、本月实际库存为x元。

2、本月过期商品x元

1、对以上数据的具体情况分析及说明（包括补充数据和内容）：

2、销售呈现，分析原因：

3、本月销售取得成绩：

1、本月门店管理过程中好的方法：

2、员工思想动态：

3、发现（解决）的问题

1、本月员工培训内容：

2、取得效果：

1、工作中存在误区：

2、工作中不足之处：

3、解决办法：

4、门店不能解决需提交公司解决的问题：

5、对门店（公司）运营中存在问题及发展提出合理化建议：

1、销售中要采取的措施：

2、销售中预计达到效果：

3、店内着重培训：

4、增加团队凝聚力要采取的措施：

5、实施门店管理采取的措施：

6、其它工作：

**门店销售工作总结报告 门店销售工作总结和计划八**

思考——进步

又一次门店实习结束了，就好像自己昨天还在颐高卖场是似的。实习的二十天，充实的二十天，不断思考学习进步的二十天。

实习主要的就是接触销售，销售电脑，推销自己。

第：销售

老大讲，门店实习销售是王道。

的确销售可以提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。销售的整个过程才是我们需要重视的。

在二十天的实习当中接待了很多客户，也不断地累积着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量。到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。

自己也慢慢地摸索出好多销售技巧：

“套近乎”就是跟他们讲自己也是学生，一般这样来讲最能夺得客户的信任。一般就说：“这好说，我们都是很诚恳地给你推荐了我们认为最合适的机型。我们都是学生，我知道学生买个电脑是件大事儿，我理解你们，所以我不想让你后悔。考虑好了来找我，我给你参谋参谋。”

其实我一直觉得硕市生在销售方面跟那些身经百战的销售员来比的话没有任何优势可言，但是可贵的是，我们硕市生都很真诚地去给每一位跟自己交流的客户介绍每一款产品，都设身处地地为客户服务。我想我没的真诚能打动那些同样善良的顾客的！

其实我们和客户之间的关系很微妙，需要我们用一些手法叩开客户的心扉，打消那一层隔阂。一般从刚开始打招呼就开始了。

我一般跟那些看起来像个学生并且性格比较开朗的客户打招呼都是：“兄弟，来瞅瞅华硕的笔记本？”语气较平常化,易打消客户对你的抵触情绪。

“嗯，我想看看五千以下的本儿。”

“看样子哥们儿你是学生吧，应该就是平时玩儿个小游戏，还要做做编程什么的吧。”

“是啊，主要是这些。因为咱们穷学生也没什么钱，所以我想的是还是弄个差不多的就行。”看出来他也基本上没打消了对我的界限了。“哥们儿战术”成功！

很多的客户本来经济实力就比较强，这些客户不一定喜欢“性价比”高的机子。这时候我们就性该给他们推荐比较高端一些的机型。比如k40系列和n80系列都有t6500的处理器的机子，但是价位却差了一千多元。这个时候就应该从模具到主板统统做一个比较。

“其实这个东西永远都是一分价钱一分货的。您看这个机子的做工（给他指一些耳机孔或者是其他细节处），n80的机子的细节处理非常得当，表面非常平滑，而k40的机子就略显粗糙了。这个耳机孔周围是紧紧贴在模具上的，根本没有松动的可能。还有这个主板，同样的配置，主板从400多到3000的都有，您说是不是一分价钱一分货啊。”

这样讲他就会非常情愿地多掏出一千多块钱了。

再不了解客户的购买意图的前提下不要随便给他们推荐机型，甚至不能使劲夸华硕电脑如何如何的好。因为他们很可能是任务你是老王卖瓜，自卖自夸。这样他们是不会相信你的。

“我给您买电脑的过程中提一些建议吧，这个电脑不想我们大家想得那么简单。不只是单纯的把一些硬件的塞进这个壳子里，注意，我说的是‘塞’！要考虑它们硬件设备之间的搭配问题的。像一款高端的显卡再配上一个高端的显卡，您看着这个机子的配置相当强，但是它不一定考虑到了这样搭配的合理问题。因为笔记本是个整体，配置高了，给其他设备的压力就增大了。要是他要选择降低成本的话，那么这个机子你看的好，但是用是上就不一定好了。所以选电脑，您要看好这个机子的整体。问的时候一定要问清楚一点。毕竟买电脑不是个小事儿嘛。”

我没有可以让他选择华硕的，但是他应该已经完全信任我了。这姑且叫做欲擒故纵吧。

关于“转机型”的问题。我想举个例子。

比如说，从k40e30in 1g 250g 带vista正版系统转到k40e30in 2g 250g 不带vista正版系统的问题。其实主要的争执还是在vista系统的问题。

我们可以针对不同的客户做不同的分析：对于很看重系统的人或者对于对电脑不是很懂的人（他们往往对于正版只是一味的迷信），就可以多宣传机子的原装内存上，对于它系统方面的缺点就可以忽略，甚至不提；或者是对于喜欢玩儿系统的客户（他们比较不喜欢vista，甚至根本不想用vista的系统）就可以跟他明明白白地讲这个机子在配置和系统方面的优势。

之后又了解到“转机型”的另外一个作用。

就是在客户在别处问到的机型，觉得价位不合适，还要去别的华硕店面问价格这个情况。其实这个情况是很常见的，而这个时候就可以给客户“转机型”了。因为很可能之前的推荐对于客户不是最合适的，而转到另外一个机子上（一般是比较便宜一点的机子）客户就会觉得很满意。这个时候就起到了“转机型”的作用了。

在销售过程中，不仅自己要牢记“转机型”这个技巧，还要想着千万别让竞争对手“抢”你的客户。要做到这一点就很难做到了，在考虑给客户推荐机子的同时还得想到竞争对手。

有时候在跟客户交流的过程中适当地开些玩笑是可以起到很好的效果的。

举个销售过程中的实例：

那次的客户是一个对电脑不是很懂的人。我感觉她对我说的东西有点一头雾水，她问了各种问题，比如“这个cpu到底是什么的好啊？”等等比较业余的问题，我就知道她对于电脑方面的东西理解比较模糊。我就说：“对于选电脑，应该先看的是它的处理器，因为这个处理器基本和人的大脑是一个作用的。你想啊，你问一个孩子怎么样，人家一定会先说，不错，挺聪明的。是啊，这个“聪明”在电脑里面主要就体现在这个处理器的处理速度上。所以您挑电脑还是主要看这个家伙，这个家伙要是好的话，那么您的电脑一定非常好用。而我给您推荐的这个机子是t6570的处理器，也基本处在一个中高档的这么个情况。”之后我又开始一一介绍显卡，内存硬盘。也基本上都用这种比较通俗易懂的话来说的，这种语气的有点就在于它有幽默感和易懂。

这样给客户的感觉就是你这个人比较可信，那自然在你这里买电脑的几率就要大很多。

又比如问“这个n卡和a卡到底是哪个好啊，它们是什么个意思。”我就说：“其实这两个显卡都差不多，不是很专业是分不出它们的差不多的。就相当于两个很聪明的孩子，都考了很高的分数，只不多一个在6-1班另一个 6-2班念书而已。”这么一说她就明白了很多了。

要是跟客户聊聊比较高雅的东西就会让客户对你留下比较深刻的印象。而且还能更好地跟客户交流。

有一次一个客户问到k40的机子。

她问道这个机子性价比挺高的，但就是长得又那么点难看。我就解释道：其实刚开始我也觉得这个机子不怎么好看，但是相处的时间久了，就发现它还挺内秀的。嗯……就相当于《红楼梦》里面的香菱，而你看那边那个f6，它长的好看但是太贵了，买上也不合适啊。那个f6就相当于那个晴雯。她听完之后觉得挺好玩儿的，还说，呦，你还看《红楼梦》啊，不错啊。我说还好吧，就是涉猎一点而已。

我们跟客户的交流也可以用一些平常生活接触到的东西说事儿，这样可以缓和现场气氛，也能消除客户对你的距离感。

举例：

客户是一对情侣，他们想买一个台五千左右的笔记本。我给他们介绍了f81e81的机子。因为这台机子的性价比算是最高的，因为它用了t8100的处理器，价钱只有五千出头。因为他也是个学生，应该稍微节省一下是可以考虑多拿出100块钱的。我也是学生，所以我也这么认为。所以我给他推荐了一个高配一点的机子。

我跟他讲：“你会要是在吃米饭的时候吃吃馒头，就能把这台电脑省出来了！”然后这个客户就笑了，说：“我还是吃米饭吧。但是要是看到我喜欢的机子，就是吃米饭我也能把这台电脑买下来。”

第：推销自己

前面说过，实习一个是销售电脑，另外一个就是推销自己。不光是向前来买电脑的客户推销自己，也是向平时接触的任何一个人去推销自己。

一 实习让我们懂了更多的人情世故

记得有一次开会我说，你们说真心话，你们觉得实习累不。然后大家都说其实门店实习的确挺累的。光是在卖场站整整一天，更是因为别的因素的作用，挑战，竞争，适应和孤独。夏天说自己住在宿舍里面，整个楼层就她一个人；钟星说他所在的店里成天都不让他坐一小会儿；超建说他实习所在的店的店长整天不苟言笑；我还能看到我们的硕市生经常要去库房替店里拿货，扛着，提着，拽着……

我们的实习的确没有我们想象的那么美好，有时候我们甚至有点吃不消了。

但是实习就是一个接触社会的窗口，我们见到的仅仅是一小点。也许这就是这次实习教给我最多的东西——人情世故。

先说这样几个场景：

1、 地点：电梯口。时间8：25.

好多人在焦急着等着电梯，电梯们一开就蜂拥而上。然而终究还是有一部分人没上去，但是电梯里面的人却不耐烦的讲：别挤了，没地方了！

2、 地点：公交车站。时间19：00

为了在公交车上有个座位，我们特地多走了几步路到始发站去坐车。31路一来，一群人又是蜂拥而至。包括老人，小孩儿，妇女……

3、 地点：地下通道。时间18：30

一个学生模样的跪在地上，前面写几个字：求求好心人给1块钱买两个包子。有个年轻人看见了，说：大哥，你昨天不是在那边跪着呢么？

4、……

每天我们都能看到很多这种场景，不知道大家看到这些场景的时候心里面又什么感觉没有。冷漠？感慨？

我在公交车上就想，这些事情在这个世界上每天要发生多少？这个世界不会已经麻木了吧。说实话，这几天实习，每天都会遇到这些事情。而到最后我都已经不屑一顾了，

**门店销售工作总结报告 门店销售工作总结和计划九**

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到xx男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xx男装的技术问题掌握的`过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精

神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

**门店销售工作总结报告 门店销售工作总结和计划篇十**

工作一年来，我的感受很深，见到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。我在这几年过程中，更加成熟、自信，这一切离不开领导的信任，离不开家人的支持。30岁的我现在有很多角色：一个尽职的服装店长、一个孝顺的女儿、一个体贴的妻子、一个合格的妈妈。在同龄人中，我或许不是最优秀的，但我肯定是最用心最努力的。

回想几年前，由于刚生完小孩，整个心思都放在小家伙身上，每天的生活也是围绕着他，照顾孩子的过程辛苦忙碌，但是的时候，我还是觉得自己的生活单调乏味，离开工作的日子里，觉得自己离这个社会也很远……孩子慢慢长大，我终于又有机会重新回到忙碌充实的工作中。这样的机会我很珍惜，一步一个脚印，我由最初的一名导购员成长为如今的店长。

刚开始，我很担心自己是否有能力挑起这个担子，担心销售额上不去，担心工作太忙没时间照顾孩子……我甚至打了退堂鼓。可是领导却很信任我，相信我能行。我自己也开始鼓励自己勇敢地试试，看自己到底有没有这个能力。今天的我，很庆幸当初没有放弃。一路走来，我不断挖掘自己身上的潜能：与不同阶层的顾客交流，外出学习先进的经验，带领本店的员工搞好销售。

近一年来，我经常在工作中反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应服装店发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在服装行业立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟才三十岁，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让职工满意，我系统的学习了服装行业的相关知识，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的能力。

作为一名店长，我要引导员工按正确的方向进行工作。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。培养员工的心态应该以企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度;培养员工团队协助精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合;培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把这个品牌形象充分本土化，和当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。

就教师工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助;对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。

店长更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标;他更是一个中间人，是整个店铺的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决;他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工任务;他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

总结过去是为了更好地面向未来。在今后，我将继续克服困难，勇于开拓，把金利来的工作搞好，带领大家努力完成好公司下达的工作任务。

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