# 沙发店上班工作总结(必备49篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-29

*沙发店上班工作总结1销售是一个过程，得到一个客户联系方式，意味着客户愿意把你纳入到他的选择计划之中，这样就增加了销售的可能。卖场是客户信息最重要的单位，要加强卖场信息的收集工作。现总结1)产品知识方面：加强熟悉办公家具产品的生产工艺、和材料...*

**沙发店上班工作总结1**

销售是一个过程，得到一个客户联系方式，意味着客户愿意把你纳入到他的选择计划之中，这样就增加了销售的可能。卖场是客户信息最重要的单位，要加强卖场信息的收集工作。现总结

1)产品知识方面：加强熟悉办公家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号(包括面料和产品等)、生产周期、付货时间。了解产品的、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况;

2)公司知识方面：深入了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3)客户需要方面：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4)市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5)专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同装饰设计公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。

6)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节(注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识)细心、认真、迅速地处理单据;有效运用身体语言(包括姿态、语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

**沙发店上班工作总结2**

为了创造一支以公司利益至高无上准则,建立高素质、高水平的团队,更好地服务于每一 位客户,公司制定了以下严格的管理规章制度,望各位员工配合遵守！

首先，我们要遵循三个核心：即沟通、团结、礼貌！把三个核心运用起来，我们的团队 就是一支优秀的团队！

一、 上班时间整理着装,必须做到整洁干净；女员工需画淡妆,精力充沛着；不能披头散发，头发最好统一盘在脑后，刘海不能遮眼。

二、 遵守公司的上下班时间，不得迟到、早退；违者十分钟以内按十元处理，旷工者一天按三天处理。

三、 不得在上班时间高声喧哗、嬉戏打闹、睡觉、赌博喝酒等影响公司形象，违者一次按二十元处理。

四、 不得在商场和仓库内吸烟，违者一次按五十元处理。

五、 上班时间手机一律静音或震动，跟单期间不得接听私人电话，违者一次十元。

六、 工作期间面带微笑，不可因个人情绪影响工作。

七、 上班时间未经允许不得擅自离开岗位。

八、 区域商品完整度检查，破损或缺少配件的及时上报处理。

九、 上班时间不做与工作无关的事情。

十、 责任到人，区域划分，管理好自己区域商品的卫生，开单工具放在抽屉，保持店内商品的整洁。

以上制度为暂时实施制度，希望各位能够鼎立配合，如有不足之处请各位同事谅解和指点。

**沙发店上班工作总结3**

加入xx家具公司也有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，从xx公司到现在本公司感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。现对这一年工作总结如下。

>一、工作不足

不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。来本公司的前三个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，但是我每天都会拿着公司的产品画册去拜访陌生的客户，拜访的客户多了总有需要我们的＇产品，一开始做了不少的方案总是一次次的失败，不过在领导的多次单独谈话和会议中，经过相互讨论与仔细的听取讲解，针对具体细节问题找出解决方案。

>二、培训与操作

通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，几乎每天拜访客户是陆续不断，虽然有时附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

>三、建立工作中的优势

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

>四、工作心得

勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。学会“进退战略”。

**沙发店上班工作总结4**

销售是一个过程，得到一个客户联系方式，意味着客户愿意把你纳入到他的选择计划之中，这样就增加了成功销售的可能。卖场是收集客户信息最重要的单位，要加强卖场信息的收集工作。现总结如下：

>一、在家具专业知识方面：

1）产品知识方面：加强熟悉办公家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号（包括面料和产品等）、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况；

2）公司知识方面：深入了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3）客户需要方面：了解家具购买者（包括潜在客户）的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4）市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5）专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同装饰设计公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。

6）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节（注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识）细心、认真、迅速地处理单据；有效运用身体语言（包括姿态、语言、动作等）传递信息是获得信任的有效方式。

>二、自身销售修养方面：

1）工作中的心里感言。在庞总和耿乐二位领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后

背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。在我拿高薪的时候我肯定会想到你们，我一定会用行动感谢你们。都是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，二位领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2）职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3）重点客户的开展。我在这里想说一下：我把客户都已分类；有AB等客户，我要把B类的客户当成A类来接待，就这样我们才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4）签单技巧的培养。“怎么拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的流程，虽然来了公司三个月了，但很遗憾的没有签过一单。对这样的一个流程需要加强认知。

5）自己工作中的不足。业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

家具行业工作总结2

自进入商场从事家具导购员工作以来，转眼间已经在商场工作11个月的时间了。转眼今年的工作，我收获很大，总结如下：

>第一、将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。

这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

>第二、关注客户，真诚表扬客户。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

>第三、报价过程当中的计算器使用技巧。

家具导购员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

>第四、愉快的.接待心情。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

>第五、不断更新自己的问候方式。

很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

以上就是我近一年来的总结，在以后的工作中我一定会不断加强自身专业知识和导购技巧的学习，成为一名优秀的导购人员。

家具行业工作总结3

在家具店各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

>一、认真学习，努力提高职业素养。

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

>>>二、脚踏实地，努力工作。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

>>>三、存在问题。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

>>四、个人感受及心得。

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

最后，祝家具店在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升！

家具行业工作总结4

作为家具店的店长，就今年店内的工作情况作如下总结：

>一、精神

一个优秀的店长必须具备强烈的敬业精神，热爱本职工作、精力充沛、勇于开拓。

>二、知识

这方面的条件决定了店长的销售能力，是做好销售工作的基础。包括以下几个方面：

1、商品知识。要熟悉商场所有商品的生产工艺、质量特点（包括面料、材料、油漆等）功能（适合在何种环境和条件下使用）、规格型号（包括面料和产品等）、生产周期、付货时间、库存情况：了解商品的使用方法、保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况；

2、企业知识。要掌握本公司的历史背景、经营理念、生产能力、产品结构、品种系列、技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。了解公司的销售情况及在各地区的销售网络。

3、用户知识。了解家具购买者（包括潜在客户）的消费心理、消费层次、及对其家居环境布置的基本要求。

4、市场知识。了解家具市场的环境变化、顾客购买理满足。因为你在与顾客交流时，有效运用身体语言（如眼神、表情等）传递你的诚意。而且在介绍商品时，以攻击其他同类产品的方式获取顾客对我们商品的信任，其结果只会适得其反，甚至使顾客产生反感的情绪。最后在谈问题时，尽量站在其他人的角度设身处地考虑具有很强的说服力。

>三、了解顾客

店长在与顾客交谈时，可以其购买动机、房屋居住面积、家庭装修风格、个人颜色喜好、大概经济情况等方面着手了解客人的选择意向，从而有针对性的介绍商品。

>四、抓住时机

根据顾客不同的来意，采取不同的接待方式，对于目的性极强的顾客，接待要主动、迅速，利用对方的提问，不失时机地动手认真演示商品；对于踌躇不定、正在“货比三家”的顾客，店长要耐心地为他们讲解本商品的特点，不要急于求成，容顾客比较、考虑再作决定；对于已成为商品购买者的顾客，要继续与客人保持交往，可以重点介绍公司的服务和其他配套商品，以不致其产生被冷落的感觉。

>五、引导消费

在顾客已对其较喜欢的产品有所了解，但尚在考虑时，店长可根据了解的家居装饰知识帮助客人进行选择，告知此商品可以达到怎样的效果，还可以无意的谈起此类商品的消费群体的层次都比较高，以有效促成最终的成交。引导消费最重要的一点是店长以较深的专业知识对产品进行介绍，给顾客消费提供专业水平的建议。

>六、处理意见

在销售工作中，经常会听到顾客的意见，一个优秀的店长是不应被顾客的不同意见所干扰的，店长首先要尽力为购买者提供他们中意的商品，避免反对意见的出现或反对意见降低至最小程度，对于已出现的反对意见，店长应耐心地倾听，如顾客所提出的意见不正确，应有礼貌的解释；反之，应有诚恳的态度表示感谢。

>七、抓好售后

售后服务是一个比售货还重要环节，是企业与顾客处理好买家关系的很重要一环，他能建立消费者对企业的信任感，不但可以加强商家与已购买物品的顾客间的联系，促使他们成为“回头客”，同时老顾客也能影响到顾客，开拓更广市场，抓好售后服务可从以下几方面着手。

1、联系客户、保证服务。产品售出后，并不意味着买卖关系的中断，店长应继续定期与顾客接触，保持联系并为其服务。如果顾客对产品表示满意，店长还要充分履行组装、维修和服务等方面的保证，对于顾客的意见，店长应表示愉快接受，并及时采取改进措施。

2、记录、保存信息资料。企业销售部门通过建立客户档案，做工作记录来了解产品销售市场的变化，为分析和开拓市场提供有益的借鉴和参考，为完善售后服务提供宝贵的资料。店长应保存、记录的信息包括：客户的姓名、住址、联系方式、所购买的产品的名称、型号、规格、购买量、成交金额及顾客交谈的过程中其他有价值的信息（竞争对手投放市场的产品及其市场营销特点等），销售过程中顾客购买和不购买和原因，对企业的产品提出了何种意见。

3、分析、管理关键客户。关键客户是所有顾客的核心部分，是那些在商场全部销售利润中占较大比例，在一定社会层面中具有代表性和影响力，在家居选择方面具有品味、崇尚潮流的客户，这些客户可从工作记录和客户档案中选出，店长在售后工作中将这类客户作为重点公共关系对象，是一种重要的营销手段；根据经验，有些在将来某一时间可能成为的客户，且具有关键客户的特征，可认为是潜在关键客户，这类客户也必须引起店长注意。

这就是我在今年学习到的家具销售方面的知识、心得，包括一些销售技巧。希望在明年，家具行业能迎来一个新的春天。

**沙发店上班工作总结5**

一、认真学习，努力提高职业素养

因为我毕业就是在xx家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

>>二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

>>三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

>四、个人感受及心得

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20XX，展望20XX!祝xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

**沙发店上班工作总结6**

家具工作总结

家具展会工作总结

紧张而忙碌的家具展览会即将结束，由于次参加展销会，内心颇有感触。看着周围的领导和同事个个都瘦了一圈，虽然没人叫嚷但我知道大家共同的感觉都是“累”，因为我也深有同感。每个人在尽力做好本职工作的同时，都在积极配合团队的工作，虽然不够尽善尽美，依旧展现出一个富有凝聚力且高效能的团队。作为其中的一员，我感觉很开心。功夫不负有心人，相信一直以来大家的努力一定会有丰硕的成果。

在此期间，我主要作为一名后勤保障人员，负责客户酒店入住及接待工作。看似容易，实则繁琐。在最大限度满足客户需求的同时，又要坚守节约原则不浪费酒店资源。16号东莞家具展正式开始，在此之前一两天已又零散的客户来厂参观考察，刚开始两天有点丈二和尚摸不着头脑。我就提前拜访木兰酒店何经理询问一些细节，以便更合理的安排客户酒店入住问题。最初感觉整天紧张兮兮的就怕出错，渐渐的熟悉整个流程后才感觉轻松许多。但让我清楚的明白“台上一分钟，台下十年功”的道理。不管多么简单的工作，做到极致就是不简单。在自己努力付出完成工作的同时，也让我更加懂得团队协作的重要性，更好的理解尊重与支持同事的劳动成果。我认为这些是我工作过程最大的收获，并将受益。

欢迎下载

提升品质、节省空间等的深层次功能设计上，在新材料新工艺的应用领域大放光彩；另外一方面，对环保的追求也逐步深化，企业开始逐步由追求小环保（材料的环保），上升到办公理念的大环保（关注健康的办公形态及办公家具的循环利用）。

对于主管区家具：

诸多品牌开始探索非物质层面的设计，再逐步尝试完成完全复制——风格符号——内涵神韵的设计升级，虽维持在与前两年相近的水平，但已经有部分企业脱颖而出。

对于公共区家具：

办公企业开始探索设计的本土化，而非直接照搬国外的造型设计，取得一定突破。

重新审视整个办公行业的激烈竞争，一方面办公企业开始寻求新的发展路径，如销售渠道的拓展，开发B2C市场，开发设计师市场等，另一方面办公企业开始向横向领域拓展如：酒店行业和民用行业等。

办公行业的发展何去何从，笔者愿还原真实的20XX年办公家具展会现状及潮流信号，供业内人士参考交流。

职员区家具潮流趋势:

A。摒弃浮夸设计，更加重视实用性和功能性设计

20XX年以前，办公企业为展示企业实力，多从高科技角度出发，推出“自动开关”、“升降技术”、“智能插座”。

欢迎下载

秉承“赢在空间”设计理念，通过360°通透开放、持久耐用、可灵活定制、可升级、可重复利用的钢木组合办公家具，为企事业集团提供现代极简、独具特色的商务空间系统解决方案。

a5。回收利用

百利重新审视办公市场竞争格局，主动转型为上市公司企业集团提供办公环境整体解决方案，并获得业内认可：今年展会百利首次大规模推出互联智能办公系统，100%可带走的工业化装潢备受关注，百利回归理性设计，主动响应企业群体采购办公家具的需求，实现完美转型。

B。新材料、新工艺呈现多元化

b1。新材料多元化

屏风材料的多元化：刨花板+玻璃、胶合板+布艺、亚克力、静电喷粉中纤板、毛毡、钢板等被广泛应用。

b2。新工艺多元化

材质混搭，挑战超薄18mm屏风系统设计：

在产品造型设计上突出小巧、纤细但稳固的特征（面板采用45度切削工艺、推出超薄屏风）

产品功能上与钢板进行结合，利用钢板的支撑功能，满。

欢迎下载

“去风格化设计”；

相反，侧重文化符号或意境的设计我们称之为“风格化设计”一般分为：欧式、中式、混搭（中西合璧）风格。

A。“去风格化设计”：

a1。以直线为主，摒弃浮夸设计更加轻盈、国际化

典型品牌是冠美家具，重视材料混搭的应用，充分发挥钢板的支撑作用，使得产品尽可能的轻盈化。

a2。追求环保是永恒的潮流趋势

长江推出不释放甲醛的家具定向刨花板（秸秆板）的应用。

SEO（森意欧）推出纯实木办公家具，家具主材不含其他任何非实木材料。

b。“风格化设计”

大部分企业停留在完全复制、符号设计阶段，缺乏设计章法，少部分优秀企业追求文化神韵的设计，开始脱颖而出，其中典型品牌是上海雅风。雅风推出“桥”系列：

以桥为设计元素，融合中西方知名的桥梁设计精髓（中国赵州桥和西班牙阿拉米罗大桥），高度抽象化桥的外观造型，嫁接桥“稳固坚挺，跨越障碍”的非物质层面涵义，整个系列没有具象的符号化元素，却传达出东方文化的神韵。

公共区家具潮流趋势：

公共区家具分为前台接待区和等候洽谈区，其中大部分。

欢迎下载

板、纯实木等）

大环保追求环境的友好设计，强调办公家具的100%回收利用

3。办公理念系统化

各品牌逐步追求办公理念的系统化：

建筑设计、室内设计、家具设计几方面共同承载着企业主甚至更高层次的厚望，各品牌在此背景下逐步探索系统化办公理念，更有部分企业已经开始立足本源，从根本上研究办公形态，为消费者提供人性化整体办公环境解决方案。

4。市场细分化和渠道多元化

猫王家具聚焦到高端SOHO群体办公家具；森意欧（SEO）只做纯实木商务家具；黎明定位北方最大低价零售批发家具；中泰龙定位全国规模最大政府采购品牌等等，市场逐步细分，竞争逐步开放。

办公企业还在探索混合渠道的模式以扩大市场，实现资源最大化：由传统B2B模式转向B2C、B2D2C（设计师渠道）、B2B混合模式并存的企业有：迪欧、黎明、东港、中泰等；由办公领域逐步向民用领域拓展的品牌以猫王和圣奥为代表；由办公领域向酒店领域拓展的品牌以圣奥、百利、国林系统、冠美为代表。

20XX年办公家具展会呈现出诸多亮点，由于市场竞争的逐步开展，有部分企业被竞争淘汰，有部分优秀企业脱颖而。

欢迎下载

出，希望此次的办公潮流趋势分享能给业内同仁带来新的思考和启发，让我们共同关注办公行业的发展及动向。家具店长年终工作总结

20XX年，在不知不觉中就过去了，佳荣家具的业绩也又一次定格在了持平状态，连续3年的持平，与其他的团队已经拉开了距离。反思去年的工作失误，结合今年工作的整改，有以下几个方面：

一、对团队培养方法欠缺。其实很早就知道今年家园要开业，也早就知道会提拔一大批管理人员。可当需要的时候，直接入职还是会出现岗位与经验衔接不上的问题，特别是调换部门的管理者，适应需要时间，这对于销售肯定是有损失的。我感觉，以后这项工作要主动，提前入手，应该提前2个月，开放一个管理人员培训班，从专业，语言表达，公司理念，甚至具体事务处理等各个方面，虽然前期有些长，但是入职后损失是小的。2个月毕业后，根据成绩，安排入职顺序，其他合格者等待下一次的机会。

二、对团队业绩目标关注不够。目标制定出来后，不能先分析完成的可行性，而是要分析怎样去完成。今年一年有些安逸，缺乏狼性。没有对最终销售起到引导，带领的作用。对不起团队的兄弟姐妹们，大家对我非常信任，要向团队有狼性，领头人必须首先具备狼性。今年，我会把全年任务分解到各部门，再分解到每一天每一个人。每一天对应销售的欢迎下载。

问题，让大家随时随地的提出，只要是有利于销售的，必须时间解决。

三、对于人人头上有指标这个说法，执行的不够彻底，其实经常提起，但是具体的办法没有落实到其他部门。今年，物流，财务已经有了返单，这是好的现象，我一定会坚持下去，让公司，员工都受益，一定会有很大的收获。

四、带团队想得简单。优秀团队的标准是：有激-情，相互信任，服务型，学习型。在这一个环节上，我平时很少考虑怎样去带，怎样去考核。基本上是有问题谈一谈，苗头不对沟通一下，不能彻底的解决团队整体的问题。今年年初，我彻底的思考了这个问题，特别是对于现在团队新人比较多，正是树标杆，讲标准的好时候，等到养成习惯，就更难了。关于这个问题，我是有所考虑的，标杆就是完成业绩，标准就是顾客满意。

五、对于提升销售的办法想得少。今年的销售有很多失误的地方，比如说小区推广，小区服务，老顾客跟踪等，这些直接与顾客沟通的机会，今年有所忽略，更是让周边的家具城趁虚而入。今年我们单独拿出2个人专门跑小区，负责推广，试行提成制，相信一定会有大的突破。

六、业绩提升的渠道制定。净利润=销售额×毛利—费用。根据今年市场竞争的情况，我感觉，今年净利润的提升，主要依赖大幅度提升销售额。毛利率有可能会在去年的基础

欢迎下载。

上降低，这个因素要靠销售额大幅提升来弥补，另外，在销售额大幅提升的同时，我们的费用并不是成正比增长，反而会降低我们费用占比。因此，今年销售的关注点在销售额提升上面。

七、关于员工培训，去年有些呆板，单一，缺乏针对性。今年重新制定培训办法，增加管理人员比拼，考核，快速提升管理人员销售技能，让管理人员从基层销售做起。打造一支销售过硬的管理团队。对于带教代练，月训，内训等，严把质量关，实现提要求，缕流程，做到细致耐心，切实把培训质量提上来。每日下班后增加工作分享环节，做到当天的销售当天总结，当天的事当天提，当天的事当天解决，当天的事当天沟通。保证工作衔接顺畅。争取20XX年各管理人员都有突飞猛进的发展，为公司输送更多的管理人才。

还有很多的问题需要慢慢梳理，今天就写到这里吧。20XX年的工作对自己的要求太低，留有很多遗憾。20XX年我要带领我的团队迎头赶上，努力超越，不打折扣。绝对相信：有志者，事竟成，破釜沉舟，完成销售皆大欢喜;苦心人，天不负，卧薪尝胆，佳荣家具必创佳绩。

欢迎下载。

**沙发店上班工作总结7**

不知觉已经来公司差不多一个月了，下面我将一个月来的工作、学习情况汇报如下。

首先很荣幸能加入到大集家私这个大家庭，作为一个初来公司的新人，虽然有两三年的采购经验，但因为没有沿海地区工作经历，也没有本行业的工作经验，所以也很担心不知如何做好本职工作，但是公司融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，以及看到同事们积极的忙碌状态与敬业精神，给我了我很大的震憾，也促使我必须快速进入工作状态。在工作的一个月当中，我学到了很多，也感悟到了很多；看到公司正值快速发展时期，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长，为公司的长远发展做出自己的贡献。

初到采购部在张主管的安排下，首先对公司的企业文化进行了一个了解，知道我们公司主要的客户群体为房地产公司、个私商户及品牌专卖店，公司的主要方向为客户群体的定制家具，虽然方向相对不广，但是市场前景还是非常理想的，这也印证了一话句，更专业就是精品！其次就熟悉了一下我们采购部主要的工作内容及工作流程，了解到我们主要的申购物料均是仓库这边提供申请清单，经审核后再到采购部执行采购流程。同时也了解到虽然我们公司的物料类型虽然有19种之多，但是我们常规采购的并不是很多，主要有板材类、不锈钢类、玻璃类、灯具类、油漆涂料类及五金劳保类等6大类，由于我们的产品基本上都是单一生产，所以所需要的物料也相对更少，这就要求我们在采购的时候一定要注意质量，否则就会造成断货或影响出货等情况。对于项目部接到单，我们要积极配合寻找物料供应商，并提供一个合理的报价。第三，熟悉了下各主要物料大类的具体物料，如板材类里的西南桦、水曲柳等的识别与特点；不锈钢挂杆的不能有焊点、裂痕、刮伤、颜色不一等质量要求；玻璃尺寸要相对准确，同样也不能有刮伤等现象等内容；第四，在同事蔡永明的帮助指导下，知道了采购订单制作的流程，平时报报价的处理和报表等资料的整理，以及知晓了各物料供应商的主要联系人。第五，通过多次去工厂及参加工艺讲解会，基本上了解了我司产品的主要生产工艺流程，以及主要用到材料。特别是9月12日与部门主管张师傅一起去东莞采购了一批实木，通过此次现场采购，知道了东莞木材市场的地理位置，在选购实木时的一定也要多挑多选，因为一捆木材里面夹着许多有节眼有裂纹等现象的不良品，同时也知道了如何测量木材的方数。第六，在本月实习期间，还收集了一些玻璃加工商的名片，一定程度的了解了玻璃行业的相关知识；经过多次沟通了解和比较，也备选了一家相对有意向的玻璃协作商。与此同时，还积极地通过网络寻找和采购了一些特殊物料。

在本部门的工作中，我虽然勤奋工作，认真学习知方面相关的知识，积极配合同事们的工作，但在工作中我也有许多不足之处，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。在此，我要特地感谢部门主管张师傅和同事蔡小明对我的入职指引和帮助。

综合来看，我认为自己还有以下的缺点和不足，一定在今后的工作中加以改进。一、工作状态还得积极的转变过来，还有一点不太适应这种上班节奏；二、看问题不够透彻，容易把问题理想化，如有时候下单，总以为人家能看懂注意事项，不用打电话再详述，他们都会如期以我司规定日期交货等；三、有时办事不够干练，言行举止没注重约束自己，略显青涩，如上次通过网络寻找到了一家油漆供应商，于9月13日上午来到公司洽谈合作事宜，但是由于自己的准备不充分导致并没有得到很理想的效果；四、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离，如已订物料基本上都是同事提醒跟催一些已订物料；五、对岗位专业知识的掌握还不够，如在开项目研讨会时，对于涉及要采购报价的物料时提不出一些细节上要注意的问题，待供应商报价时又得重新询问，对此今后会多多学习采购方面的知识；六：业务知识方面特别是与供应商的谈判经验还不够丰富，如在当时去布吉市场寻找玻璃供应商时，均以本公司用量小，质量要求高等为由拒绝与我进行进一步洽谈等。

在今后的工作和学习中，我会时刻注重自身的不足，进一步严格要求自己，虚心向领导、同事学习，遇到问题要做到全面分析，工作更积极主动一些，主动多寻找一些供应商，真正做到货比三家，坚持先审批再采购的流程制度，即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则。我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正以上的缺点，争取在各方面取得更大的进步。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队的重要性，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。大集家私给了我一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

**沙发店上班工作总结8**

根据公司20xx年度xx地区总家具销售额1亿元，销量总量5万套，现就取得该成绩做个总结：

>一、市场分析

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。

20xx年度内销总量达到1950万套，较20xx年度增长。20xx年度预计可达到2500万—3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套—6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的家具销售目标约占市场份额的13%。

目前在深圳空调市场的占有率约为左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及20xx年度的产品线，公司20xx年度家具销售目标完全有可能实现。20xx年中国空调品牌约有400个，到20xx年下降到140个左右，年均淘汰率32%。

到20xx年在等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20xx年度lg受到美国指责倾销；遇到财务问题，市场份额急剧下滑。也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如等品牌在20xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

>二、工作经验

1、根据以上情况在20xx年度计划主抓六项工作：家具销售业绩

根据公司下达的年销任务，月家具销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的家具销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的家具销售任务。并在完成任务的基础上，提高家具销售业绩。

主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段的实际情况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在家具销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的家具销售促进活动，强势推进大型终端。

2、k/a、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期家具销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至20xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置（配合业务条线的渠道拓展）

根据公司的20xx年度的家具销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，（根据公司的展台布置六个氛围的要求进行）。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。（特殊情况再适时调整）

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在xx年04月8月家具销售旺季进行，第一严格执行公司的家具销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的家具销售促进活动，灵活策划一些家具销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

**沙发店上班工作总结9**

在当今严峻的房地产调控下，穿梭于复杂的高端家居市场，挑战和探索是我工作的主题，在领导的支持帮助下，我不断加强自己的学习，认真地对待自己的工作，工作能力和方法取得了一定的进步，为今后打下了良好的基础。现总结如下：

>一、专业知识方面：

1)产品知识：加强熟悉后现代家具的生产工艺、和部分材料特点、生产周期。了解产品的使用方法、保养及维修知识;初步了解本行业竞争产品的有关情况;

3)客户需求：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的造型、功能要求。

进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流。

>二、自身修养方面：

1)工作中的感言。在领导的带领下，进行加强自我认识、分析、客户分析、合作单位分析基本素质培养，为我在以后的工作中做更全面的准备。我一定用行动来作为感谢。

领导给了我机遇和一个发展的平台，在您身上学了不少的为人处事和谈判技巧。相信在以后的工作当中，我定能在岗位中独立成长起来。这些都是我个人无形财富的积累。

2)职业心态调整。每天，我都会从欢快激进的闹铃声中醒来，以精神充沛、快乐的心态去迎接工作。

>三、本月份的具体工作计划

1、落实三折页的制作及发放的方法。原则：发放精确定位，不能浪费资源。

2、紧跟高铁候车厅模特位的推进进度，寻求差异化的展示方法。

3、国际家居展览会，与会经销商的资料整理，细致地传递我公司的最近动态。详细记录每一位经销商的心理想法，和经销商的背景需求情况。

4、出租车车体广告的落实，价格谈判等。

5、地区电影院设立模特展示位的谈判

6、模块化小区活动物资准备及方案的落地。试谈判个别物业、广场、商场等人流密集场所，研究此方案的可行性。

7、电视、媒体作为备选投放媒体。

8、IPAD券抵活动方案的落实和推进。

9、慈善义卖活动的研究。

10、外商客户地保持跟进和联系。

11、积极去家居卖场熏陶自己的高端家居心态，进一步融入本行业的深层次领域去。与行业内竞争对手建立信息接收方案，包括人力资源信息、产品信息、营销方案信息、加盟管理信息等等。一句话--在不影响手头工作的前提下，多跑跑卖场，多发现发现问题，多学习学习竞争对手的处事方法和优秀案例。

12、研究同行业加盟整套管理运营办法，根据自身的优势和劣势，进行逐一节点论证。形成初步加盟办法，和内部管理控制系统。

自己在第一个月的工作中。感觉，行业经验远远不够，细致观察能力和业务谈判技巧有待突破。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的工作夯实基础，提高自己的自信心和工作技巧、工作方法。

我坚信在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习。敬请多多指导教诲!

**沙发店上班工作总结10**

>一、实习概况

一年前，我期盼着早日完成毕业实习，走进社会，以为这样不用每天对着课本，过着简单而重复的校园生活肯定会轻松多了，可如今真正实习了，才深深地体会到它并不是想象中那么简单，现实社会比起校园生活那是复杂多了，因为有了比较，才使我感觉到校园生活是那么的美好，那么的令人回味呀!也由此感到一种紧迫感。

今年我开始实习，不仅学到了很多课本上学不到的知识，还从中体验到人生的苦与乐。我在家乡的一个有限公司上班，该公司主要销售家具，套房系列，办公系列(包括办公台、会议台、电脑台、大班椅、办公沙发、茶几等)礼堂椅等产品。刚到公司我被分到销售部工作，为该公司联系销售业务，推销该公司的主要产品。因为刚开始工作的缘故，真的不太适应，对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看，从他们身上学点东西。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结出了自己的销售策略，学到了不少东西。而且通过自己的努力也成功做成了几笔生意，而且以后越来越熟练了，虽然很辛苦很累，但真的很开心!因为我做到了!

>二、实习总结

通过这次实习我对这个行业有了更深刻的认识，目前中国大约有x万多家家具企业，全国家具生产总值达xxxx亿元，显示了强劲的发展势头。根据不完全统计，全国新增的x万平方米以上的家具大卖场就在xx家以上。

从数字上看我国家具产业的发展还是很迅速的。但“品牌观念不强，设计能力不足，产品档次不高”是我国家具企业的现状。全国著名的家具品牌很少，国际著名的家具品牌几乎没有。中国家具出口在国际上很有竞争力，但只有量没有品牌。

家具业的产业本质是民生产业，所谓民生产业是解决人民的衣食住行的产业。家具是人们生活中必不可少的器具，在现代社会中更成为生活方式的载体。我们生产的家具怎样满足生活水平不断提高的人民的需求，它应包括物质和精神两个方面。前者要求有更完备的功能，有更环保的性能;后者要求有符合现代中国人审美需求的特征。因此，产品的开发要从这个基本点出发。根据中国国情，另一个十分重要的问题是，对中低端产品来说，产品开发的核心应是性价比，它是扩大内需的最主要的策略之一。而对中国这样一个现代化进程中的人口大国，由于城市化进程的加快，我国的消费层次出现了巨大的分层。如何适应不同经济发展水平地区、不同规模城市居民、小城镇和农村居民的需求，出现了更为复杂的情况。这些都是我们要进行重新定位的问题。

家具是直接面对公共消费和个人消费的终端工业产品，因此从整个行业来说，它构成了一条从原料采购到营销的产业链，包括产品开发、原料采购、订单处理、生产制造、物流配送、终端销售及服务。现代产业间的竞争已不再是产业链中单个环节的竞争，而是整个产业链的竞争。中国家具业从技术和生产能力已基本接近世界发达国家的水平，但是在产业链的其他环节仍有较大的差距，这使我们仍处于国际分工的中低端。因此，我们必须进行整个产业链的建设，特别在产品开发上如何掌握自主知识产权;在原料采购上，以国际的环保规则实施“产业链监管”;在订单处理上，采用个性化的设计服务和售前、售中和售后服务，提高外包的能力;在物流配送上采用信息技术，实施低成本、高效的配送方式;在终端销售及服务上，拥有自有品牌、实现快速及便捷的供货和负责任的售后服务等等。

三十年来，中国的家具流通业，这里指的是家具的批发和零售业取得了巨大的发展。这种发展在一定意义上说，是独享了“行业发展的红利”，也就是说，在家具制造业极为快速的扩张过程中，由于销售渠道的短缺，而为专业市场的生存和发展提供了机会，但是以专业市场进行批发和零售的现行运营模式存在着根本性的缺陷：

“经营模式以物业管理租赁和商业管理为主，销售手段以价格竞争为主”。一方面，由于经营者并不直接参与家具的销售，缺乏家具营销创新机制和动力;另一方面，由于城市商务成本的提高，经营者把这部分成本转嫁给经销商和制造商，促使交易成本上升，正面临着越来越大的风险，变革势在必行。

中国是一个幅员极为辽阔，经济发展水平极不均衡的发展中国家，在今后一段较长的时期内，由于东部经济发达地区与中西部经济欠发达地区民众的可支配收入水平及消费水准仍然相差甚大，即使在同一地区，中心城市和二、三级中、小城市及乡镇也相差较大。因此，家具消费呈现出一个呈垂直方向的多元化分布;此外，由于贫富不均，消费水准的较大差异，家具消费还呈现出一个水平方向的多元化分布;加上顾客需求个性化需求增长，使家具市场出现一个较为复杂的、多元化格局。中国经济的发展特点决定了中国的家具零售模式必然采取多元的形式，但是无论采取何种方式，必须适应这个急剧变化世界的要求。我们热切地期待着流通业的创新。

家具展会处于家具产业链的下游，即制造业的服务业，其关键是“服务”二字，例如，对产品的流行趋势是否能发布准确和权威的信息;对参展商的贸易业务是否能进行全套的服务;对产业发展中的战略、战术问题进行把握从而配套举办专题的研讨会;对展商和参观者所需要的技术和市场信息能否提供跟踪性的服务;网上虚拟展会与实体展会的结合以及电子商务的开展等。

当前国际国内经济形势极为复杂多变，中国家具业的前路在何方并没有一个确切的答案。世上本没有路，走的人多了才有了路。因此，需要全行业的人参与到产业创新中来，从变革和创新中找到我们的新路，实现中国从家具大国到家具强国的跨越，因为这是我们共同的梦想和理想。

实践出真知，通过这次实习，学到了很多东西，让我受益匪浅，不仅销售能力有所提高，人际交往和处理问题的能力也有很大提高，还培养了良好的工作作风和严谨求实的科学态度。社会不会同情弱者，更不会因个人的不适应而改变!我们要想立足于社会，就得学会不断的改变自己提高自己历练自己，积极主动的努力让自己去适应社会，即使有时候真的很难很辛苦也有自己很不想去做的事情，但是，机会是自己的，走过之后，你会发现自己变得更加从容自信!

人的每一步旅途中，总有一道无形的栏杆，每一次的跨越都需要很大的勇气与信心，还要有坚持不懈的努力和付出，但成功后的喜悦和甘甜却也是那么的美好，会让你更加自信!也不是每一次都能成功，失败是不可避免的，我们还要敢于面对失败承认失败努力克服失败，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏.，努力让人生无憾!

最后，非常感谢学校和实习单位给予我实习的机会，通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战!

**沙发店上班工作总结11**

回首今年，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，做员工的表率。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。

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。

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。

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xx店。

>面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**沙发店上班工作总结12**

光阴似箭，日月如梭。回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的一年里，首先感谢xx给予我们这样一个发展的平台，和用心培养；感谢xx给予工作上的鼓励和督促。现总结如下。

>一、在家具专业知识方面

加强熟悉办公家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号（包括面料和产品等）、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况；深入了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。了解家具购买者（包括潜在客户）的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同装饰设计公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。了解接待和会客的基本礼节（注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识）细心、认真、迅速地处理单据；有效运用身体语言（包括姿态、语言、动作等）传递信息是获得信任的有效方式。

>二、自身销售修养方面

进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。在工作过程中，二位领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

>三、自己工作中的不足

业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

>四、业务开展方面

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。无论在家具销售还是家具产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处！

在今后的工作中，我将加倍努力，建立更多的长期业务上的合作伙伴，为公司的业务拓展事业作出自己更多的贡献！在处理日常工作和事务上，以公司利益为出发点，服从公司领导安排，为明天公司建设的更加美好而努力。我相信，我坚信，新的一年我能做的更多、更好！希望大家彼此鼓励，一起加油！

**沙发店上班工作总结13**

首先我认为这些都是可以进步的，在工作当中我一直都是在进步，不管是什么事情都应该有一个稳定的状态，做销售的工作我保持一个初心，就是自己认可自己东西，一年的到现在我都非常相信我销售的家具是有市场的，是一个好的东西，我首先是给了自己足够的信心，现在我非常庆幸自己坚持了下来做好这些，我愿意花时间去掌握这些好的东西，在销售技巧方面我不是最优秀的，但是周围却是有一些学习榜样，对我来讲这些都是机会，学习的机会，学习的对象，其实每个销售的成长路上都是会有这么一段学习的经历，一年的学习积累我领悟到了很多，有的是真正的知识，有的是非常可贵的一些东西。

一年来我完成了自己工作指标，销售出去的家具也是在全年度考前的，这是让我非常满意的一点，首先我没有辜负了工作，没有让自己在这份工作当中挫败，这是非常难得的，这一年来我也有一些非常关键的心得，我认为只有迈出了自己第一步，自己没有迈出过的那一步那才是真正的成长，我想不管是在什么时候责任跟能力都是成正比的，当然我非常清楚自己能够做到哪些，在一些工作上面我绝对不比夸大，我自己能够做好的是一定会积极的做好，这是一定的，工作是只有进步，我也会以此为目标加油。

在个人不足的地方，我也会就正好，首先是肯定了自己，往后的工作学习会非常的多，一些有必要去纠正缺点就不能忽视了，这些都是非常有必要去做好的，我一定会打起精气神，接下来的家具销售更加用心。

**沙发店上班工作总结14**

>一、实践目的：

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现社会，招聘会上都总写着“有经验者优先”，可一直处在象牙塔的我们社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，我决定在假期内开展我的社会实践。作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，毕业之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。以后的人生旅途是漫长的，因此我们必须锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。而且，我深感到我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦才知道生活的艰辛不易。虽然只是短短的时间我却觉得像经历数年。增长了许多课本上没有的知识。记得曾看到过这样的话：知识犹如人体的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱;人缺少了知识，头脑就要枯竭。今年暑假没有提前去找工作，但我也积极的在找暑期工，暑期工多是辛苦而且少工资的，所以最后我还是经过同学的介绍在玛茜做一名家具销售员，家具销售员的工作相对来说比较轻松，而且又能够锻炼自己的口才。

家具销售是一项很锻炼人的工作，无论具体家具销售的是什么产品，都能提高一个人的能力，当然这也与个人在过程中的表现有关。20xx年8月份本人有幸进入一家家具店担任家具销售助理，10多天的工作时间下来，感觉无论在业务能力的提高上，还是在职场中与同事的相处中，都有所获益，现将这10几天做家具销售助理实习的工作情况作如下：

>二、实践内容：

1、实践概况：

暑假里从8月3号至8月16号这短短的13天时间里我到富尔玛家具城做家具销售助理。我所在的店是玛茜，玛茜主要经营软床、茶几。产品是面向中高层收入的人群。促销前的短暂培训，了解家具的名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上早上8点上班11点半下班，下午2点上班5点下班。到达店后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。

2、产品的熟悉：

家具家具销售在此前的工作中从没接触过，因而刚开始店里虽然安排了我做家具销售助理，但负责带我的领导还是让我先在公司熟悉一下店里的产品。产品以高档软床和茶几为主。我家具知识缺乏了解，这在面对客户时是大忌，卖家具时怎么向客户推销。为了尽快掌握家具知识，我找来了公司所有有软床茶几产品的说明，还通过网络查找相关资料，不明白的地方向老员工请教，不但了解了家具知识，还了解了一些实木的一些知识。通过学习，我很快熟悉了店里经营的产品，对产品基本上做到了如指掌，也大概掌握了市场上有关家具的信息。这些对之后的家具销售工作大有帮助。

3、学习业务流程：

做好日常管理工作。家具销售助理工作不但要参与家具销售过程，同时售后的很多管理工作也要跟上。作为家具销售助理，不只是在谈业务过程中做好领导的助手，还要能给领导提供有价值的参考，这种职能就体现在日常管理工作中。如做完一笔交易后进行客户信息统计，然后把这些提供给领导，这些工作看起来虽然琐碎，但在做的过程中却能锻炼一个人的统筹能力。

熟悉产品之后，我开始接触与家具销售有关的工作。当时带我的业务领导正和一个客户洽谈。为了谈成项目，领导不断向客户介绍玛茜产品，介绍产品在同类产品中所独具的优越性等等。经营家具有很多家竞争对手，每一次与客户接触都可能意味着成功或失败。因而，在与客户接触之前，除了向领导请示该如何进行，还在接触的过程中仔细观察领导如何与客户交谈，对客户的要求或者说苛刻要求如何回应。通过一段时间的努力。而我也感觉在做这个项目的过程中受益非常多，不但熟悉了业务流程，还学了很多在课堂上学不到的知识，如人际关系的处理，如何掌握分析客户心理等，当然也非常感谢带我的领导不吝指教。

>三、实践结果：

实践了一个月，对于家具销售家具的这块，我有了些想法。首先，大多数回答你“看看”的人基本上不是有意向买家具的人。当他们对你所家具销售的这个牌子的家具感兴趣的时候，他们会过来询问，此时，你再向他们介绍比较好。但是家具的价格往往是一个比较大的需要考虑的因素，它影响着消费者的购买。质量等综合因素与价格是成正比的。往往都有不少消费者介于喜爱款的价格偏高而转向别的稍微便宜点的品牌。众所周知，服务态度会影响消费者的购买力，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

虽然一开始我是比较木讷的，不过俗话说熟能生巧，经过一天的锻炼我慢慢适应了，往后就比较顺利了，我没有推销出产品，但我的工作态度还说的过去的。

>四、实践心得

1、在这次实践中，我的口才得到了提高。在与顾客交谈的过程中我十分注意语境及说话的口气，并且及时改正一些不得体的地方，使我说话比以前更大方得体了。我觉得对于口才的提高，多说很重要，要尽量动脑筋说，大胆地说，不能像我第一天上班那样，不知说什么好。我相信说的多了，能力在不知不觉中就提高了。

2、在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁。如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

3、在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴

4、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的最佳状态，办事效率就降低了。

>五、实践总结

实践中我学到了很多，也吃到了很多的苦，这些都是不能够对外人说的，我只好自己默默的承受，这些都是成长中的烦恼，只有经过了阵痛，经过了很多的事情，这样才会做到更好，也许自己还是对社会了解的太少，也许自己在经过漫长的时间后就会觉得，这样才是最好的!在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

**沙发店上班工作总结15**

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成xx%，销售单价虽然比去年是上升了xx%，但整体条数只上升了xx%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

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：

1、销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有xxx个，其中有xxx个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为xxx个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2、沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3、工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。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。

4、对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5、因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从x月x日开业---x月份女裤一直占比都比较高xx%男裤只占xx%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

20xx年工作计划

1、销售目标：

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计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。

2、提高团队团结和配合：

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。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，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店面的根本。所以20xx年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3、要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

4、人员的培养：

6店xxx，xxx已逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店xxx：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的销售人员。所以20xx年我强力推荐xxx担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

对公司的提议：

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工?以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

**沙发店上班工作总结16**

自从我来到公司，我学到了许多学校里学不到的知识。例如：产品销售技巧，销售过程中顾客的心理呀!还有公司独特的营销模式等。

每当我来到上班场所的时候，我才真正感受到了做为一名xx床垫销售人员是多么的自豪，但是我也同样有着很大的压力，因为我要为公司添砖加瓦，和其他同事一起和公司共同进步，共同创造辉煌!

当我每销售公司一样产品的时候，心里真是充满了成功的喜悦。在不断对顾客热情、耐心的服务中，也建立了一批自己的顾客群，这使我更增加了对工作热情的信心。同样，我也和其他同事一样，在工作中也遇到过困难和压力。但是我知道在种种困难中，只有把压力变成动力，才能获得真正的成功。

通过上司的细心教导使我丰富了专业知识、产品知识、如何分辨潜在顾客和潜在购买行为，如何通过转移产品来满足顾客的需要因为只有顾客认识到我们好的产品质量和好的服务质量才会有下一次销售机会。所以我们一定要赢得顾客的信任，掌握好工作技能才能和顾客沟通自如，让顾客买到自己所需要的产品。

在我出来工作的这些年里，我深深的体会到找一份有前途的工作不容易，但自从我进了本公司，让我觉得这是一份有前途、有挑战的工作，但是作为一名好的销售人员不仅自己的销售水平要过硬，更应该注重整个团队在销售过程中的分工合作!我深深的知道没有一流的个人!只有一流的团队!因此我打算在我以后的工作过程中，虚心向各位同事学习，全力以赴的去完成公司下达的销售指标，为这个团队贡献自己的一份力量!

**沙发店上班工作总结17**

在xx家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我在这一年的工作情况总结如下：

>一、认真学习，努力提高职业素养

因为我毕业就是在xx家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

>二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

>三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

>四、个人感受及心得

不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。实事求是。针对不同的客户才能实事求是。知已知彼，扬长避短。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

祝xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升！

**沙发店上班工作总结18**

现代企业的销售人员是开拓市场的排头兵，是企业形象的重要代表，必须具备良好的素质。

>家具销售人员应具备的素质包括以下四个方面：

1.精神

一个优秀的销售人员必须有很强的敬业精神，热爱自己的工作，精力充沛，勇于发展。

2.知识

这个条件决定了销售人员的销售能力，是做好销售工作的基础。包括以下几个方面：

1)熟悉生产工艺、质量特性(包括面料、材料、油漆等。)，功能(适合在什么环境和条件下使用)，规格型号(包括面料和产品等)。)，生产周期，交货时间，商场所有商品的库存。了解商品的使用方法、保养和维修知识；了解本行业竞争产品的相关情况；

2)企业知识应掌握公司的历史背景、经营理念、生产能力、产品结构、品种系列、技术水平、设备情况、服务模式及发展前景等。了解公司在各地区的销售情况和销售网络。

3)用户了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费水平和基本要求。

4)市场知识了解家具市场的环境变化和客户的购买力，根据销售过程中收集的信息和客户反馈信息进行市场分析。

5)专业知识了解家具相关的技术知识；了解家居文化和家具时尚趋势，从而根据与顾客交流中获得的信息，了解他们的文化素养和审美情趣，有针对性地介绍产品。

6)了解接待的基本礼仪(注意外宾的禁忌和有关民族、宗教的社会知识)，认真、认真、迅速地处理文件；身体语言的有效运用(包括姿势、语言、动作等。)传递信息是获得信任的有效途径。

3.修养

由于销售人员与客户直接接触，只有首先赢得客户的信任，他们才能成功地工作。因此，销售人员必须有良好的修养：大方的外表，得体的衣着，端庄的举止，谦恭的态度，合理的交谈，谦逊和谦逊，让顾客乐于与他们交流。

4.技能

销售人员要根据商场家具的特点，熟练运用各种技能。要熟悉客户的购买动机，善于抓住展示、介绍产品的机会，去接近、说服客户，创造交易机会，甚至与客户成为朋友，促进潜在客户的形成。

销售人员的销售方法:

>运用和技巧的把握，是提高成交率、树立公司良好形象的关键。销售技巧包括以下几个方面：

1、引发兴趣

向预计购买者说明本商场商品能够满足他们的需要以及满足的程度使唤起注意。引发兴趣的主要方法；对商场的货品经常性地作一些调整并不断的补充的货品，使顾客每次进店都有鲜感；营造颖、有品味的小环境吸引顾客；当店内顾客较多时，选择其中的一位作为重点工作对象，并对其提问进行耐心、细致地解说，以引发店内其他客户的兴

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