# 有关周大福实习月工作总结(推荐13篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-06-29

*有关周大福实习月工作总结120xx年x月x日、18日及12月x日，中国地质大学长城学院地球科学与资源系09级宝石及材料工艺学专业四、五班在学校组织带领下前往北京万特等珠宝一条街、潘家园古玩市场、红桥市场、红桥天雅珠宝城及国际珠宝展进行珠宝商...*

**有关周大福实习月工作总结1**

20xx年x月x日、18日及12月x日，中国地质大学长城学院地球科学与资源系09级宝石及材料工艺学专业四、五班在学校组织带领下前往北京万特等珠宝一条街、潘家园古玩市场、红桥市场、红桥天雅珠宝城及国际珠宝展进行珠宝商贸实习。每位同学都仔细得了解了各类珠宝玉石的品质及价格，并虚心的向各个商家请教。最总达到珠宝玉石商贸实习的目的，把理论知识与市场结合起来。这次实习对于我们以后学习、找工作都是受益菲浅，在短短的三天中让我们初步让理性回到感性的重新认识，也让我们初步的认识这个社会，对于以后做人所应把握的方向也有所启发!

20xx年x月x日前往万特等珠宝一条街，北京万特珠宝国际饰品交易中心是一家大型珠宝饰品批发交易中心,打造北京珠宝饰品第一家，成为我国北方最大，设施最好，功能最全的批发零售兼营的珠宝交易中心。北京珠宝一条街各家店里的顾客都不多，店员也只是简单招呼后就不再过问，“随便看，看好了哪个就给您拿出来。”只有一些店铺后面的加工区比较忙碌，钻石加工的师傅都在忙碌，可以看出生意不少。

20xx年x月x日前往潘家园古玩市场、红桥市场、红桥天雅珠宝城，北京潘家园旧货市场位于北京三环路的东南角，是中国最大的旧货市场，市场经营的主要物品有仿古家俱、文房四宝、古籍字画、旧书刊、玛瑙玉翠、陶瓷、中外钱币、竹木牙雕、皮影脸谱、佛教信物、民族服装及“”遗物等。 还有许多少数民族在此经营本民族产

品，吸引着大批中外游客。潘家园的珠宝玉石具有品质中下等，价格低廉等特点。红桥市场位于东城区天坛东路，与天坛公园仅一路之隔。目前的红桥市场已经成为了一个以珍珠为龙头的国际化旅游商品市场，被称为“京城珍珠第一家”。

天雅红桥珠宝城坐落于天坛东门，是北京传统八大商圈之一。大厦一层，大厦二层为国内最大规模和最高品质的台湾珠宝城及北方最大的半宝石批发和银饰批发中心。大厦三至五层以黄金、钻石、珍珠、翡翠、水晶及各类珠宝玉石为主，产品涵括数百个宝石及半宝石品种。地下一层经营工艺礼品;地下二层经营仿真花卉。天雅红桥珠宝城拥有戴梦得、芳华珍珠、千足珍珠、红珊缘等众多知名珠宝品牌，还有一大批未来的珠宝品牌正在天雅红桥珠宝城茁壮成长。为了保证所有商户诚信经营，让消费者放心消费，大厦五层设有国内最权威的国家珠宝玉石质量检测中心，免费为顾客检测和评估珠宝玉器，普及珠宝知识，传播珠宝文化。大厦七层桑杰文化公司给我留下了很深的印象，这家文化公司铺着厚厚的红色地毯，大部分陈设的物品都是文物，多以鎏金佛，包括智慧佛、文殊菩萨、白度母、绿度母、八大财神、玛哈嘎拉及十八罗汉等。

20xx年x月x日前往中国国际珠宝展，这场国际珠宝展于12月x日在北京国际展览中心拉开帷幕，来自17个国家共20xx余家企业参加了本次展会。并吸引了大量专业人士和普通观众到场参观。本届展览由中国珠宝玉石首饰行业协会和\_珠宝玉石首饰管理中心联合主办，展出面积达万平方米，来自数十个国家和

地区的知名珠宝制造商、销售商、珠宝设计师带来了数量众多的名贵珠宝展品。

展览现场，价值不菲的钻石和首饰吸引了不少参观者的目光。此外，设计精美的翡翠、玉石、水晶等饱含中国文化元素的珠宝品种也成为本次展会的一大亮点。不少设计师表示继承传统技艺，结合中国文化元素，是未来珠宝设计的一个重要方向。

之后，文化大发展，文化大繁荣。传承继承，就是把最传统的技艺继承下来，传承与发展。海派玉雕以灵秀为特色，北派以磅礴为特色，结合起来。中国做玉，几千年下来了，吉祥的图案，吉祥的寓意比较多一点，比较受人欢迎一点，还有就是传统的仿古的图案也可以，受人欢迎的就是集合西洋画，中国画，画艺结合进去多一点。另外因为翡翠这种原料比较珍贵，设计的方向应该结合中国的文化，创作出使人们看了以后，使人心情平静下来的感觉的作品。水晶这个材质有别于其他的玉石，最主要的区别是它的折射力，它对于光的折射，对光学效果的运用。还有一个呢，它的可塑性比较强，质地比较均匀。

据介绍，本次展览期间还将举办“天工奖”作品展示、中国珠宝年会等一系列相关活动，为业界和广大消费者搭建一个珠宝品鉴和商贸洽谈的重要平台。

本次实习，不算长。虽然我所学的专业知识并没有完全用上，但我还是有很多的感悟。我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，还更需要市场的实战经验。剩下的时间，我只能是做

的更好，学的更多，让自己的砝码更重，最总能够找一份更好的工作。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富!

总的认为，作为一个大学生，主要的任务是学习，所以，在学校首先必须学好理论知识，结合实际，培养各种综合能力，特别注意提高自己的实干能力。还有一种重要的素质是学习能力，树立终生学习的思想观念。然而，要想在大学把学业搞好，一定还有好的学习方法。首先，除了把功课学好之外，还多阅读大量的课外书籍，扩充自己的知识面。其次，参加实践活动，如果可以的话尽量进一家正规的公司。把自己学到的知识放到实践当中去，在实践当中学习知识，优化知识。养成良好的学习习惯。然后，还要参加集体活动，加强沟通交流能力，培养自己热情、乐观的品质。最后，自己平时还要善于观察，多留意多思考身边的事物，注重细节。

**有关周大福实习月工作总结2**

\_月份是公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给\_\_公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，\_\_公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为\_\_分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销：

针对今年公司总部下达的经营指标，结合\_\_总经理在20\_\_年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

一、加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化。

2、日常工作表格化。

3、检查工作规律化。

4、销售指标细分化。

5、晨会、培训例会化。

6、服务指标进考核。

二、做好销售工作计划，细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据\_\_年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了\_\_出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传\_\_品牌政策。

平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年\_\_市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展\_的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化。另外我们和\_\_市高校后勤集团强强联手，先后和\_\_理工大后勤车队联合，成立校区\_\_维修服务点，将\_\_的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。做好个人工作计划，增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在\_\_市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成\_\_任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额\_\_万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

**有关周大福实习月工作总结3**

在校的两年时间里，我们学习了很多关于宝石、矿物的理论知识。对于宝石专业来说，需要理论与实际相结合。所以学校带我们到石家庄进行了实习。

怀特国际商城项目简介河北怀特集团公司位于河北省会石家庄东南新兴商业区，是石家庄较大的珠宝市场，国内一些很大的珠宝品牌，如周大福，周大生，周生生，金伯利都在怀特广场设有专柜。我们跟着老师在商城里看着琳琅满目的珠宝首饰，通过老师的讲解我们了解了铂金，钻石，翡翠，水晶，琥珀，锆石，碧玺的价格和鉴别方法。

在怀特茶城我们看到了很多中国传统的手工艺品，其中主要是经营翡翠玉石的批发和零售，在老师的带领下通过和店主交谈，我们进一步了解了宝玉石的识别和销售问题。

下午我们参观了石家庄经济学院的地球科学博物馆，在这里我们不光了解到了有关宝石和矿物的知识，还从各个方面了解了地球的发展和演变。 宇宙与地球厅：重点展示宇宙与地球的起源和组成;以声、光、电和模型、图片，展示了我们生存的家园——地球由地壳、地幔和地核组成的结构。宇宙方面介绍了宇宙的起源和太阳系等，地球方面介绍了大气圈、水圈、岩石圈和生物圈，地球的内、外动力地质作用，以及大陆板块、漂移学说等。

岩石与矿物厅：展示三大岩石类型——岩浆岩、沉积岩、变质岩等岩石标本和矿物标本;各种名目繁多的岩石标本，琳琅满目。有我们熟悉的石灰岩、花岗岩、砂岩等岩石及石英、长石等矿物，还有许多不熟悉的各类岩石。在博物馆里都能从专业角度得到重新认识，了解它的成因、性质及价值。厅中还展出有\_赠送的、采集于祁连山的珍贵矿物标本。

宝石与矿产厅：展示天然珠宝玉石、人工宝石和各类矿产资源;珠宝玉石展区陈列的三块天然海蓝宝石个体之大，在国内外均属罕见。馆内还珍藏了世界稀有宝石、我院镇馆之定——塔菲石(重克拉，为世界第二重量)，是世界仅存为数不多的几枚之一，极其珍贵;详细介绍了世界百枚名钻，具有极高的观赏和科学价值。展厅还设立有电子矿产资源分布图，利用光电效应，展示了我国主要矿产资源的分布。

恐龙厅：展出的“不寻常华北龙”体长20米、头高米、背高

米，非常壮观。华北龙是我院师生自己发现、自己挖掘、自己修复研究和复原装架的自主创新成果，其真骨含量达到70%以上，是目前我国及至亚洲发现的晚白垩世个体最大、时代最晚、保存最为完成的蜥脚类恐龙化石。展出的还有“杨氏天镇龙”、“程氏天镇龙”、“胡氏天镇龙”、“四川龙”、“单脊龙”、“满洲龙”、“霸王龙”、“鹦鹉嘴龙”等九条恐龙化石骨架，堪称“九龙厅”。厅内还展有恐龙蛋、恐龙脚印和其他恐龙化石及一些爬行动物的化石标本。

古生物厅：展示了生命的起源和生物进化各阶段的代表化石。

括无脊椎动物的珊瑚、腕足、软体动物;节肢动物的三叶虫、昆虫、叶肢介、虾、蟹;脊椎动物的鱼类——鲟和狼鳍鱼;两栖类的丽蟾和蝾螈;爬行动物的龟类——满州龟;海生爬行动物——鱼龙;离龙类的潜龙。特别是非常珍贵的早白垩世热河生物群的化石。其中有10余件极为珍贵的小型兽脚类、鸟龙和龙鸟化石;有多条鹦鹉嘴龙和多种鸟类、哺乳动物及植物化石。这些都具有很高的学术研究价值和观赏价值。

联盟路古玩市场 是一个集批发零售的玉石集散地，全国各地的珠宝玉石，在这里汇聚，然后销往全国各地。这里的珠宝玉石应有尽有，在这里我们通过老师了解到珠宝玉石的销售批发。

珠宝玉石学院，具有多个加工实验室，具有单独加工的能力，通过这里的学习，我们了解了宝石从原石到成品的全部加工过程。 总结：通过这次实习我从珠宝玉石如何从原石加工成成品，市场销售，市场价格，如何鉴别等各个方面学习到了很多。这次实习让我们不在仅限于书本上的知识，而是从另一个方面了解了我们所学习的专业，我们以后可能从事的行业。这样可以让我们在大学期间就对这个行业有较深入的了解，从而让我们可以先人一步。实习的日子我们收获了大学的课堂里没有的许多东西，学到了为人处世的许多道理与方法，学会了怎样学习，也学会了把一根警醒自己的惰性、使自己始终保持自强不息良好心态。

通过实习也让我认识到了自己的不足，让我知道了今后自己的努力方向，更加严于律己，努力做到理论与实践相结合，为我以后的工作和学习奠定了坚实的知识基础。

**有关周大福实习月工作总结4**

实习时间：

20\_\_\_\_-5-27日，20\_\_\_\_-6-3日，20\_\_\_\_-6-10日共三天。

实习地点：

20\_\_\_\_-5-27日，花鸟鱼虫市场，怀特古文化·茶城;乐摩珠宝商城;

20\_\_\_\_-6-3日，联盟路古玩市场，石家庄经济学院--地球科学博物馆;

20\_\_\_\_-6-10日，石家庄宝玉石专科学校。

实习目的：

宝石学是与市场结合的非常紧密的一门学科。对于学习宝石学各专业的我们来说，我们中的绝大多数将来毕业后都要进入珠宝市场。宝石学知识对我们来说固然是重要，这是我们从事任何与宝石业相关工作的基础，但仅仅学习宝石学专业知识是远远不够的，单单只是死记硬背书本上的知识，无异于中国人学英语只会写不会用。如果不带领学生把理论只是赋予实践，那么一切都是纸上谈兵。那么，当我们毕业之后走上工作岗位时，我们面对纷繁复杂的珠宝市场将会感到一片茫然。所以，学校领导为了使我们10级宝石专业的学生在校期间能够充分的将学习与实践相结合，特地为我们安排了此次的实习机会。

实习概况：

随着宝石学基础理论课的结束，初步了解了宝石的一些基本特征，对宝石的认知的迫切渴望，我们赢来了第一次的实习机会。

20\_\_\_\_-5-27日，早早的起了床，怀着激动的心情，踏上了去石家庄的路，两个小时后，我们到了怀特国际商城，老师带我们先去了怀特古文化·茶城，我们的目的地是里面珠宝区。在怀特古文化·茶城逛了好多珠宝店，因为我比较喜欢翡翠，所以专门看了下专柜翡翠的价格，并和之前看过的进行了下对比，发现价格相差不是一般的大。因为是第一次逛珠宝商场，没有什么经验所以也没有逛太

久。就简单拍了几张照片，接着就去了花鸟鱼虫市场。

在花鸟鱼虫市场的对街，一条街上全是卖古董玉器的。由于人数太多，大家都分头行动，我和同学进了一家卖翡翠的店，和老板的交流中，老板很快就知道了我们是实习生，但即使这样，老板仍然耐心的和我们交谈，和我们说翡翠。我们有看了喜欢的东西老板也会拿给我们看，并且告诉我们品质和价钱。据老板说，近年来，高档翡翠的产量越来越少，导致翡翠原料的价格猛涨;以前每一年以上才有大的行情变化，现在没三个月就会有一次价格的上扬;不同的季节，价格也有较大的差别。缅甸处于亚热带地区，每逢雨季，原石无法输运出境时价格就会上涨。还有特殊的时期，如非典的时候，进出口的管制导致翡翠市场原料供应短缺，翡翠价格大幅度上涨。还有就是货源不同价格不同，如在云南的瑞丽进货比昆明便宜，直接在缅甸进货比瑞丽便宜。老板人很好，和她的交流让我学到了很多东西。出了这家店我们又进了其他的店，其中有一家店里我看到了琥珀，里面的太阳光芒让我颇感兴趣。琥珀是数千万年前的树脂被埋藏于地下，经过一定的化学变化后形成的一种树脂化石。他的形状多种多样，表面常保留着当初树脂流动时产生的纹路，内部经常可见气泡及古老昆虫或植物碎屑等。在店里我见识到了金珀，血珀，蓝珀，绿珀，虫珀，蜜蜡等。老板还告诉我们简单鉴别的方法：未经精细打磨的琥珀原石，用手揉搓生热后可以闻到淡淡特殊的香气，真琥珀的质地、颜色深浅、透明度、折光率等会随着观察角度和照度的变化而变化。又一次受益匪浅，时间也很快流逝了，我们恋恋不舍的离开向我们下车的地方去集合，因为到下午还要去别的地方。

下午又去了乐摩珠宝商城，由于我跟同学还没吃饭就先去吃饭，完后时间也不多,再说上午也看了不少就简单逛了下就匆匆回学校啦!

20\_\_\_\_-6-3日，大概九点多我们到了联盟路古玩市场，在外面看觉得还不如保定的古玩市场，同学们都议论纷纷。进去之后才知道里面别有洞天，不过感觉里面的东西太多啦，又太过凌乱，给人一种眼花缭乱的感觉。简单的逛了下，偶尔跟老板聊几句，可能老板觉得我们年龄小吧，不不太搭理我们，最后在卖字画那看了会书法。由于时间不太多，转眼间就到了集合的时间。

下午参观了石家庄经济学院--地球科学博物馆，馆内展区根据建筑楼层分布，一层为宇宙与地球展厅，重点展示宇宙与地球的起源、组成以及地球的内外动力地质作用。二层为岩石矿物展厅，主要展出岩石矿物标本。三层为宝石与矿产展厅，主要展示天然珠宝玉石、人工宝石和各类矿产资源;

展厅北半部分展出珠宝玉石标本。四层展示了石家庄经济学院师生自己发现、自己挖掘、自己修复研究的晚白垩纪(9600-6500万年)一个新的恐龙动物群，是自主创新的一项集体科研成果，开创了我国同类高校恐龙研究的先河。五层古生物展区展示了生命的起源和生物进化各阶段的代表化石。其中宝石厅熠熠生辉,璀璨夺目。该宝石厅主要介绍珠宝玉石知识,分区展示了常见宝石、常见玉石、有机宝石、稀少宝石、具特殊光学效应的宝石、水晶类宝石等，让我们大开眼界。在矿物展厅，我们看到了各类矿物、各类宝石原矿、世界各大名贵宝石仿制品、各类宝石饰品戒面、各种成品雕件等。解说员告诉我们该馆的两大镇馆之宝分别是恐龙化石和塔菲石。

据解说员讲这是世界上第二大塔菲石

据解说员讲这里的恐龙化石达到80%以上

20\_\_\_\_-6-10日，又是一大早就起床踏上实习之路。不过这是最后一次，比第一次还要兴奋。又是两个小时的车程，这次在车上居然睡着了。到那之后居然是三十六中里面的一个宝玉石专科学校，不过到里面才发现别有洞天。首先老师带我们大致参观了一下，然后学校的老师跟我们大致讲了下加工宝石的一些过程和知识。当我看到那些加工宝石的工具时，当时感觉那叫一个悲剧啊，难道这就是以后我们要面对的么?!难道我们以后要跟这些东西生活在一起吗?不过后来还是接受了这个残酷的现实，也没办法，只能选择接受!吃过饭后我跟几个同学们就开始了捣鼓那些机器，开始还不能完全掌控，慢慢地熟练后发现也没什么技术难度。主要还是熟练问题，俗话说熟能生巧么!当

然这是不谦虚的说法，实际上我们离那些顶级的珠宝大师还有很长的路要走!

虽是最后一次实习，不过回来后没有超然解脱的悠然，也没有不舍得情怀。可能是跟看到那些工具有关系吧!

实习总结：

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，对实际操作有了更多的了解，增强了专业知识的感性面及认识面，对所学的专业有了新的认识。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的技能是不能在书本上彻底理解的。短短的实习，让我大开眼界，也学会了不少东西，也让我对自己今后要从事的行业有所思考。

这次实习让我深刻体会到读书固然是增长知识开阔眼界的途径，但是多一些实践，畅徉于实践当中接触实际的工作，触摸一下社会的脉搏，给自己定个位，也是一种绝好的提高自身综合素质的选择。

**有关周大福实习月工作总结5**

一、社会实践目

实践是检验真理的唯一标准。作为珠宝首饰工艺及鉴定专业的当代大学生，社会实践活动可以说是每个珠宝首饰工艺及鉴定专业学生假期的必修课。随着时代发展，珠宝首饰工艺及鉴定专业与时俱进、日新月异。为了更好地了解珠宝首饰工艺及鉴定专业在社会实践中的应用，更好地理论联系实际，我特地参加了珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位的实践活动。

珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动可以充分检验自己大学珠宝首饰工艺及鉴定专业的基本理论掌握情况和珠宝首饰工艺及鉴定专业知识应用能力。通过珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动，也让我们在假期中摆脱计算机网络、青春偶像剧的诱惑和束缚，让我们珠宝首饰工艺及鉴定专业的大学生走出自己的小天地，去熟悉社会上珠宝首饰工艺及鉴定专业的实际应用情况，了解珠宝首饰工艺及鉴定专业自身发展趋势与积极意义，并发现国内时势及身边热点话题，关注周边地区的经济发展。

在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动探索的过程中，肯定也会遇到困难，那么利用珠宝首饰工艺及鉴定专业相关知识处理并解决困难的同时，我们珠宝首饰工艺及鉴定专业的实际应用的能力也在不知不觉中提高。不仅如此，我们在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动也会让我们学习到在珠宝首饰工艺及鉴定专业课本上没有的知识与技能，让我们清楚的了解到珠宝首饰工艺及鉴定专业背后一些用书本无法获取的知识财富，如值得每一位珠宝首饰工艺及鉴定专业学生思考并能反映珠宝首饰工艺及鉴定专业发展中所存在的不足，这些都会帮助珠宝首饰工艺及鉴定专业的我们从更新更高的层次去了解社会、锻炼自己，促进自身世界观、人生观、价值观的良好发展。

二、社会实践内容

大学第一年的学习生活很快就结束了，通过在大学一年的学习我了解到了许多珠宝首饰工艺及鉴定专业的相关知识，掌握了珠宝首饰工艺及鉴定专业的实践技能，也知道了不少课本中所没有的知识。“求实、创新、严谨、勤奋”的校风让我更是明白在以后学习、生活过程中用该怎样去做;培养“高水平、高素质、高技能”的珠宝首饰工艺及鉴定专业人才要求一直鼓舞并促使我想这样的高度去进发，去努力拼搏。 因此，配合好、落实好、实施好关于这学期大学生假期社会实践活动，让自己的珠宝首饰工艺及鉴定专业知识得到更好的应用和延伸，我有幸参加了珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位的见习。

我在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位见习任务有：

①负责单位珠宝首饰工艺及鉴定专业相关资料的整理;

②利用大学珠宝首饰工艺及鉴定专业知识和计算机知识帮忙策划珠宝首饰工艺及鉴定专业工作简报、拟写见习单位报告或季度总结、并利用珠宝首饰工艺及鉴定专业知识撰写各类公文文件以及工作电脑维护与管理等。

③利用大学珠宝首饰工艺及鉴定专业知识，协助解决单位珠宝首饰工艺及鉴定专业相关方面遇到的问题。

三、社会实践心得

通过次珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动，我以“善用珠宝首饰工艺及鉴定专业知识，增加珠宝首饰工艺及鉴定专业经验，提高珠宝首饰工艺及鉴定专业实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动，接触珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位，了解珠宝首饰工艺及鉴定专业发展趋势，从珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动中检验自我，这次珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动收获不少，我认为这以下几点是在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动中不可缺少的。

第一、在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动要善于与别人沟通，我们在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位上都要与其他人合力完成任务，同事给你意见，特别是珠宝首饰工艺及鉴定专业资深前辈的意见，要认真听取，耐心、虚心的接受，这样会使我们珠宝首饰工艺及鉴定专业知识得到更好提升、事半功倍。

第二、在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位要有自信。没有珠宝首饰工艺及鉴定专业岗位工作经验没有关系，重要的是你要相信的你的珠宝首饰工艺及鉴定专业能力不比别人差，社会珠宝首饰工艺及鉴定专业工作经验也是积累出来的，如果没有一次，那又何来第二次，第三次呢?有自信心才能使我们珠宝首饰工艺及鉴定专业学生更要活力，更要精神。

第三、在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位工作中过程要不段丰富珠宝首饰工艺及鉴定专业知识，知识犹如我们人体内的血液，如果我们缺少了血液身体就会衰竭，作为珠宝首饰工艺及鉴定专业的大学生缺少了珠宝首饰工艺及鉴定专业知识，头脑就会枯竭。

以上就是我此次假期珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位的社会实总结，其中有许多见解还未成熟，特别是珠宝首饰工艺及鉴定专业知识有待进一步提高，还有许多偏激的观点，有什么不足之处，还请珠宝首饰工艺及鉴定专业老师批评指正。

**有关周大福实习月工作总结6**

部门：

实习岗位：珠宝首饰营业员

姓名：×××

指导教师： 杜青道

完成时间： 201×年5月10日

本范文适合所有珠宝首饰营业员相关岗位实习报告，首页不显示页码，正文部分的标题更改之后，在目录上右键->更新域，就会自动更新目录。正文内容根据自己需要修改。

目 录

一、实习目的 ............................................................................. 2

二、实习时间 ............................................................................. 2

三、实习地点 ............................................................................. 2

四、实习单位 ............................................................................. 3

五、实习主要内容 ..................................................................... 3

六、实习总结 ............................................................................. 4

（1）实习体会 ...................................................................... 5

（2）实习心得 ...................................................................... 5

（3）实习反思 ...................................................................... 6

七、致谢 ...................................................................................... 8

一、实习目的

实习目的是，通过珠宝首饰营业员相关工作岗位实习使我了解以后再珠宝首饰营业员相关工作岗位工作的特点、性质，学习体验珠宝首饰营业员相关岗位工作的实际情况，学习与积累工作经验，为以后真正走上珠宝首饰营业员相关工作岗位做好岗前准备。

同时通过珠宝首饰营业员相关工作岗位的实习，熟悉实际工作过程的运作体系和管理流程，把自己所学珠宝首饰营业员工作岗位理论知识应用于实际，锻炼珠宝首饰营业员工作岗位业务能力和社会交际实践能力，并在工作中学习珠宝首饰营业员相关工作岗位的新知识，对自己所学的知识进行总结并提升，以指导未来在珠宝首饰营业员相关工作岗位的学习重点和发展方向。

二、实习时间

201×年03月01日～201×年06月15日

(修改成自己珠宝首饰营业员相关工作岗位实习时间)

三、实习地点

苏州市经济开发区江南大道

(修改成自己珠宝首饰营业员工作岗位实习地点)

四、实习单位

江苏省苏杭教育集团(修改成自己珠宝首饰营业员相关工作岗位实习单位) 此处可以继续添加具体你珠宝首饰营业员工作岗位实习单位的详细介绍

五、实习主要内容

我很荣幸进入江苏省苏杭教育集团(修改成自己珠宝首饰营业员相关工作岗位实习单位)开展珠宝首饰营业员岗位实习。为了更好地适应从没有珠宝首饰营业员岗位工作经验到一个具备完善业务水平的工作人员，实习单位主管领导首先给我们分发珠宝首饰营业员相关工作岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老前辈对珠宝首饰营业员岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

在实习过程，单位安排的了杜老师作为实习指导，杜老师是位非常和蔼亲切的人，他从事珠宝首饰营业员相关工作岗位领域工作已经有二十年。他先带领我们熟悉实习工作环境和珠宝首饰营业员相关工作岗位的工作职责和业务内容，之后他亲切的和我们交谈关于实习工作具体性质以及珠宝首饰营业员相关工作岗位容易遇到的问题。杜老师带领我们认识实习单位的其他工作人员，并让我们虚心地向这些辛勤地在珠宝首饰营业员相关工作岗位上的前辈学习，在遇到不懂得问题后要积极请教前辈。

毕竟是人生第一次在珠宝首饰营业员工作岗位上，所以真正掌握

这一份工作是需要一个过程的。一开始我对实际珠宝首饰营业员岗位的工作内容比较陌生，都不太清楚自己的工作范围和职责，对实习单位的情况也不太了解，不过杜老师会告诉我该怎样处理自己在珠宝首饰营业员岗位上遇到的问题。慢慢的我也就熟悉了自己的珠宝首饰营业员岗位工作内容，在珠宝首饰营业员岗位上的一些棘手问题也能自己独立解决，每天把工作做得井井有条。

在单位实习期间，我从事的珠宝首饰营业员工作岗位相关的工作之外，还负责协助其他部门的日常工作，包括制定计划，利用新学习的珠宝首饰营业员相关工作岗位业务知识处理相关文书。

六、实习总结

对于第一次在珠宝首饰营业员相关工作岗位的的我来说，还没有足够的社会经验。经过了这半年来的珠宝首饰营业员相关工作岗位实习，我学到了很多，感悟了很多。特别是在实习单位领导和珠宝首饰营业员工作岗位的相关同事的关心和指导下，认真完成领导交付的工作，和同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦。在工作中积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，我学会了很多珠宝首饰营业员相关工作岗位理论实践技能，增加了珠宝首饰营业员相关工作岗位相关工作经验。现将这两个月珠宝首饰营业员岗位实习工作遇到的困难及心得总结如下：

**有关周大福实习月工作总结7**

随着中国内地经济的高速发展，居民消费取向发生显着变化，人们逐渐把目光从日常必需品转向高档消费品，更多关注高附加值商品的保值与收藏，珠宝首饰就是其中之一。珠宝市场调研报告显示，20\_\_\_\_年珠宝市场发展迅速，金银珠宝类零售额459。8亿元，较20\_\_\_\_年增长，20\_\_\_\_-20\_\_\_\_的珠宝市场发展年均增幅达到。中国珠宝市场发展保持旺盛的增长势头。南阳是中国玉雕之乡、四大名玉之一独玉山的原产地，包含和田玉、翡翠、玛瑙、水晶在内的各种玉石加工人员30多万人，全市玉雕业产值和交易量占全国三分之一以上，拥有雄厚的玉雕产业集群支持;南阳玉雕历史悠长、工艺高深，玉雕工艺大师云集;南阳玉器鉴定中心、宝玉石协会、玉文化研讨机构健全，玉器经销人员遍布天下。南阳历史悠久，山川秀丽，拥有众多具有深厚文化底蕴的人文景观和引人入胜的自然景观。南阳是中国首批对外开放的历史文化名城，现有国家级重点文物保护单位8处，省级64处，不同专题的博物院馆14处。南阳玉雕业是最为特殊的，因为我们去的镇平县以玉雕业而驰名国内外。这里早已是我国三大玉器加工基地，20\_\_\_\_年被国度命名为“中国玉雕之乡“。

玉雕业是镇平三大经济支柱产业之一，且所占比重最大，约占全县经济的五分之二，从事该产业的人数约23万人，占总人数的四分之一，间接从业职员约占5/6。镇平玉雕业历史长久。20\_\_\_\_--20\_\_\_\_年间是镇平玉雕业的“黄金阶段“，它的敏捷发展给当地百姓带来了很多财富。在此之后，人们应用雄厚的资金，进一步扩展再生产，形成了北方最大的玉雕贸易集散地，给镇平经济的起飞注进一次又一次的活气。

镇平县约有95%的乡镇都加工玉器，出现出近百个加工专业村，数千家加工专业户，石佛寺、晁陂等8个乡镇已具备必定的生产范围。目前，国有、集体、个人、中外合资等各种情势的玉雕加工企业约有1家，约12万玉雕雄师。全县玉雕业已形成加工生产摆件类、饰品类、适用保健类等产品达150多个种别，上千个品种。产品远销美、日、德、香港等50多个国度和地域，年产值达十亿多元，实现利税上亿元。镇平玉雕市场非常发达，既有玉器市场的龙头--镇平玉雕大世界，又有引进瞩目标玉雕湾，以及石佛寺玉2S街、晁驶玉器市场等，品种齐全，物美价廉，生意兴隆，同时交通便利，食宿实惠，服务热忱周密。之后由叔叔带我们逛了这里的玉器市场。现在我们总结为，这里的玉雕的确还真强大。我归纳了三大点。

玉种全、工艺品种类多从明朝开端，镇平人就开始加工独五及大理石制品。随着时期的发展，对外接洽的增强，外地五料进入南阳市场，五种逐渐丰盛起来，从高级的翡翠、白玉到中低档的水晶、梅花五，从中国四大名五到巴西的玛瑙、阿富汗的白玉、俄罗斯的翠玉，以及澳洲翠、台湾软五等，一百多个五种应有尽有。同时，玉雕工艺品种一应俱全，且数目宏大!2玉器付格廉价南阳玉器产量在全国位居榜首，并形成一个个大的批发市场;市场内众多商户竞争剧烈;绝大多数玉器是自行加工自行出售，没有中间环节，人们可以将价钱压得很低;南阳经济相对落伍，劳动力富余价廉，尽大多数玉器出自农产，玉器生产本钱低;长期以来薄利多销的经营之道在玉器交易中比拟普遍，所以，形成了南阳市场上的五器在全国售价是最低的。这种广泛而又长期的现象，也吸引了四面八方的客商来此购进玉货。3玉器工艺粗糙，精品很少，固然南阳玉雕业历史长久，也不乏精品，但多年来整体上是雕刻工艺粗糙、格式陈腐。比如玉件粗制滥造，从不精雕细刻;或是加工中省往中间环节，象很多玉器不抛光，打上水蜡就完事;或是将极其低档的大理石、玻璃等加工成粗糙的玉器而大批低价抛售，等等。哈哈!看来还正需要我们这些首饰设计的人才来多奉献点力，让这些玉器更加的完善，达到精的效果，从而更广的把我们的玉文化推广出去。不过在我们一路走来也发现很多玉雕学徒。

自古以来，南阳玉雕人才的造就就遵守“徒从师艺“的模式，“一年苦工，二年上车，三年出师“，这样的师带徒的人才造就存在许多弊端：一是费时量小;二是守旧，素质低，帅傅传授啥徒弟学啥，路窄视短，墨守成规，艺术水准低。缺少创新精力;三是前程未卜出师的徒弟要另起炉灶，从置买加工工具，购入玉搁到加工出售，都必需从头做起，或亏本，或利润低，水平长期难以提高而困扰着他们。南阳玉器厂及镇平常家玉雕培训学校近几年有所提高，但整体还是难以大批培育高素质的玉雕人才。因而，南阳玉雕专业人才，特别是工艺大师级人才奇缺，玉雕精品就自然少之又少。再者，梆地的玉赡业的迅猛突起，掠夺了南阳原来就缺乏的玉雕人才，高工资、厚待遇、宽管理吸引人才的方法，造成南阳玉雕人才流失不少。荒了自家田而肥了人家地，由此，外地玉器加工厂越办越红火，而我南阳玉雕业则举步维艰。南阳二玉、三玉、镇子玉器厂等生计难保，就连南阳市玉器厂(一玉)也人才匮乏，后劲不足，部分依附镇平玉器及外地首饰、挂件过日子。缺少同一的“南阳玉器“、“独五\_\_等品牌形家时塑造固然“南阳玉器“和“独玉“在国内外有必定的著名度，但比起其它如和田五、岫玉等品牌而逊色了许多。这其中的重要缘由，一是政府没有足够的器重，将其视为主要的经济支柱产业，缺少同一的有力的支撑;相反，如辽宁岫岩县政府，通过大力扶持和形象有力的宣传攻势，硬是把低档的岫玉游说成中国国石十大候选石第一名，而奇特、独占的高档独玉则落个第九名的下场。二是由于南阳玉雕业中个体成分占80%以上，其力气单薄，加之守旧消极、管理艰苦，对外宣传处于劣势，从而影响了玉器品牌的塑造。三是由南阳宝玉石协会主办的在全国最早颇有影响的持续三届“全国宝玉石学术研究会和展览会“后，便销声匿迹了;“镇平国际玉雕节“从首届大张旗鼓到后来的一届不如一届，使“南阳玉器“品牌形象大打折扣。这里几乎都是玉石类，由于我们主要学设计的，所以我特别的关注了下个个玉件的花纹图式。

玉镯自古以来是人们最基本的腕饰之一，新石器时代墓葬中已见有出土，大汶口文化玉镯呈外方内圆形，春秋时期玉镯为扁圆形，唐代有镶金玉镯，发展至宋代玉镯呈圆环形，内平外圆，光素无纹，明清玉镯多见装饰，如联珠纹、绳索纹、竹节纹等。玉牌呈方形或长方形，器表浅浮雕或镂空雕刻各种图案与文字，有孔可穿绳佩系。玉牌在明代十分盛行，清代多有仿明之作，亦有刻”子刚”款的伪作。玉带钩是用于勾束腰带的器物，一般由钩首、钩身、钩钮三部分组成，钩首用于钩连，钩钮则起固定作用。形制较多，有龙首、鸭首、马首等，器身有琵琶形、螭形等，华贵者还镶嵌有各种宝石，历代都有精品玉龙的形象随时代而演变，新石器时代红山文化的玉龙，身躯作”C”字形，简练优美，极富特色。此后，玉龙呈现多姿多彩的风貌。历代带有各自鲜明的特征。玉动物取象于自然界真实动物，圆雕或片状雕均有，造型姿态多样，栩栩如生。玉动物一般作为佩饰，也有的可作为陈设品。玉动物主要有玉虎、玉象、玉熊、玉马、玉鹿、玉牛、玉猪、玉鹰、玉鱼、玉龟等，历代玉器中最为多见。玉人佩玉人是直接反映人类自身形象的作品，有全身、半身、人首和人面等，一般为扁平状，除可用以佩系外，大型的可作为陈设品，具有祭祀、辟邪的作用。新石器时代已出现玉人琢工带有明显的稚拙性，商代以后玉人形象多样，有站立、有跪踞、有全身、有人首、有男人、有女人、有圆雕、有片状雕，各个时代具有不同的形象特点。玉剑饰是用于剑上的装饰玉件，饰于剑首的称为玉剑首，饰于剑柄与剑身之间的称玉剑格。玉剑饰盛行于春秋战国至秦汉时代。

**有关周大福实习月工作总结8**

在HK香港珠宝控股有限公司实习的三个月时间内主要是以在商品部内部轮岗实习为主，以在营运部实习为辅的实习过程。从最开始的拿着公司流程图熟悉框架到自己参与到每一个流程，这个过程中学到了很多课本上没有学到的知识，对珠宝行业有一个全新的认识和了解，对珠宝首饰的价格感到敏感，这次实习还是感觉受益匪浅的。初入社会的我在公司结交到很多良师益友，他们即使我的同事又是我的朋友还是我的老师，他们教会了我很多做人、做事的道理，使我懂得怎么面对工作怎么面对生活。下面就让我介绍一下整个公司的情况。

一、实习说明

1、实习时间： 2x2月11日至 2x14年4月28日

2、实习单位：深圳市罗湖区田贝三路华盐酒店二楼“HK香港珠宝控股有限公司 ”

3、实习目的：了解珠宝企业的运作流程及各个阶段的进展。

二、公司概况 香港珠宝控股有限公司，股票代码为08048，主要股东有华成有限公司、长江实业（集团）有限公司。公司主要从事设计、研发、生产、销售以、HK香港珠宝品牌命名的名贵珠宝钻饰，千足金饰及企业礼品等。

1988年，公司初创，命名为志鸿科技国际控股有限公司，是一家在香港、中国大陆及东南亚国家为各大银行、金融企业及跨国公司提供企业应用软件方案的集团公司。 2x6月30日，公司在香港成功上市，上市代号：08048，从而获得了更大的发展平台。 2x9月，公司进行了资产整合与业务调整，将业务拓展到珠宝领域，创立了以HK香港珠宝命名的首席珠宝品牌，大举进驻黄金珠宝零售连锁，同时公司更名为“香港珠宝控股有限公司”。

核心产业一：黄金珠宝零售连锁产业

旗下子公司----HK香港珠宝有限公司，主要从事设计、研发、生产、销售以HK香港珠宝品牌命名的名贵珠宝钻饰、千足金饰及企业礼品等；并在香港、澳门和中国内地以自营、合营及特许经营模式建立珠宝饰品零售网络；目前已于深圳注资成立中国运营中心金香港珠宝（深圳）有限公司，并开设珠宝体验店、品牌展厅，全面负责HK香港珠宝品牌的市场拓展及整体营运。

三、核心业务

HK香港珠宝品牌，为香港珠宝有限公司旗下之首席珠宝零售品牌，致力于繁荣富有中国特色的黄金珠宝饰品产业，期望进一步引导时尚化和个性化的珠宝需求；致力于将中华民族的聪明才智、巧夺天工的传统技艺展现于世人，并将之发扬光大，成就“立足香港 服务华夏”的珠宝品牌大业。

HK香港珠宝品牌，风格琳琅满目，款式丰富多彩，是中西并举、古今融汇的全新珠宝品牌。产品品种以黄金、铂金、K金首饰及钻石饰品为主，并且依据地区市场的消费 需求定制其他种类的珠宝首饰，如翡翠、红蓝宝石、珍珠等；产品形态以项链、吊坠、戒指、指环、耳环、耳坠、耳钉、挂件、摆件、手链、手镯、脚链、头饰为 主，还包括具有浓郁地方特色的系列产品。

HK香港珠宝品牌，在货品风格类别的比例上有着自身独到的特色，即本公司独特专利款式占总比例的40%，中国流行款式与欧美经典款式各分占30%。我们将中西方 珠宝美学文化与现代高端工艺兼容并蓄，我们主张时尚与经典并举，质量与品位兼具，打造中西结合、古今融汇的全新珠宝品牌。

四、实习岗位介绍

作为HK香港珠宝控股有限公司的实习生，主要是商品部轮岗实习，熟悉商品部内部运作流程，熟悉各个岗位之间的流程。

五、实习内容和过程

初来公司的我们就如同是是一个新生儿一样，睁大双眼努力的放眼望着这个世界，对世界的一切充满着好奇，同时也充满着疑惑，想努力的寻找答案来满足我们的好奇心。我们刚从大学走入社会，工作经验几乎为零，这对我来说既是新的挑战也是新的磨练；因此如何抓住机遇克服困难，怎样以最快的速度融入新的集体，为公司创造最大的效益成为我的当务之急。

**有关周大福实习月工作总结9**

读了两年半的珠宝专业，然而大多数人对本专业的认识还是寥寥无几，在宝玉石鉴定和估价周围摸索，在大一暑假我也去市场调查过，但由于当时所学知识涉及本专业知识不多，所看到的东西与本专业根本就很难联系起来，要我心里面对于本专业一直很茫然。

我们都想知道生龙活虎的玉石石怎么雕刻出来的?宝玉石目前的市场价格是怎样的?为什么同一块玉石料雕出来的雕件价格相差这么多?低档宝石中水晶的优劣与目前的地域差价是多少?带着这些问题我们参加了这次认识实习。

本次实习由李立平老师和王雅玫老师带领， 30多个同学参加了本次的实习。7日至12日分别参观了广东省揭阳市阳美玉器批发市场、汕尾海丰县的可塘珠宝批发市场、广州市的荔湾宝石批发中心、平洲的玉器街了解了一些宝石加工的生产情况，与本专业有关的各种知识等等。第一次亲身感受了所学知识与实际的应用。这次实习对于我们以后学习、找工作也真是受益菲浅，在短短的一个星期中让我们初步让理性回到感性的重新认识，也让我们初步的认识这个社会，对于以后做人所应把握的方向也有所启发!

一、实习市场

第一站 有中国玉都之称的揭阳市阳美玉石市场

揭阳市的翡翠批发市场是我们实习的第一站， 这是响有“亚洲玉都”、“中国玉都“之称的玉石珠宝市场。位于粤东揭阳市区边缘的阳美村，距广州、平洲、四会都在400公里以上，是规模较少的一个。但专营高档的、顶级的玉器，a货占了绝大多数，但也有极少量的b货，成品和坯料基本相当，因此也吸引不少买家，当地人乱开价的现象很能普遍，通常只值一、两万元的货，开价几十万，过百万是极为普遍，炒卖也相当普遍。阳美村是玉器专业村，村里几乎家家户户都经营玉器，整个市场规模宏大、配套设施齐全，产品款式丰富，是目前亚洲规模最大，档次最高的玉器翡翠加工基地和贸易市场。

第二站 广东最大的水晶珠宝批发市场---海丰县可塘珠宝批发市场

新近在广东可塘应运而生。可塘珠宝交易市场，一个以水晶加工交易为龙头，各种半宝石为一体的产业园，素有“小金三角”之称。据了解，海丰县可塘镇有1000多家珠宝厂，以珠宝首饰加工为主的工业重镇，年加工各种半宝石超5万吨，产量占世界加工总量的70%，产品畅销港、台、欧美、东南亚和国内等地，已成为全球最大的水晶珠宝加工基地。

第三站 广州市荔湾广场

广州华林国际：

华林国际位于广州市康王路，毗邻华林玉器街和上下九商业步行街，是全球一流珠宝玉器贵金首饰专业市场。一层主要是玉器，二层由广州市台协荔湾联委会经营，以半宝石中高产品为主。

广州华林玉器街 ：

华林玉器街位于广州下九路旁，包括西来正街、华林新街、华林寺前街、茂林直街、新胜街等内街的玉器市场，聚集了广州八成以上的玉器商，占了广州玉器交易总量的九成以上。街道两旁的民居底层为一家家玉器商行，摆满了翡红、翠绿、紫黄、白灰、黛青等琳琅满目的玉器，美不胜收。 玉器街摆卖的玉器，既有十多元到几十元一块的玉器花件，也有一百多元到几百元、几千元乃至几万元一件的玉戒子、玉镯、玉坠和摆件等等。这里的商贩主要做批发生意，也做零售，常有海内外大买主成百上千件地购买。

现时，华林玉器街八成左右的商家出售自己加工的玉器。他们主要到云南采购玉石毛料，运回广州加工，不少商家在广州市郊或附近四乡设有加工厂，将玉石毛料加工成玉器，然后在玉器街出售。因为加工出售玉器一条龙，减少了流通环节，所以华林玉器街的玉器一般比别处便宜五成左右。因此吸引了成千上万的海内外客商前来淘宝。

**有关周大福实习月工作总结10**

1、在巩固已取得的成绩基础上，加强对珠宝首饰的了解，提高自己的销售技巧，借鉴他人成功的经验。总结失败原因，及时改正。

2、不断加强素质培养，进一步提高业务水平。

3、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，适时地接待顾客，对于顾客进行分析归类，与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

4、掌握客户心理、向先进的同事学习，向有经验的同事学习，端正服务态度，为不断提高珠宝销售额而努力，为提高珠宝品牌声誉和珠宝店的行业名声而努力工作。

过去的工作中，尽管有一定的成绩，但在一些方面还存在着不足，在今后的工作中我将认真学习业务知识，努力使工作业绩全面进入一个新水平，保证完成全年的任务。

翡翠的市场营销是一个专业性很强的工作，从某种意义上来说，它比钻石的营销更需要独特的营销技巧。而翡翠销售是一项艰苦而有意义的工作，需要销售职员不断地学习和不断地总结实践经验，才能成为一名合格翡翠销售职员。

在珠宝市场中，翡翠市场是最复杂、最混乱的市场，主要是由于有很多与翡翠外观特征极为相似的其它玉石品种以假充真、以及B货翡翠和C货翡翠以次充好给翡翠市场带来了负面影响。由于多数消费者对真假、优劣翡翠的识别能力有限，特别是目前翡翠价格一路高涨，让消费者或投资者不敢轻易相信。所以，从事翡翠销售的首要任务是让顾客消除这种顾虑，使他们相信本公司和本店的产品，让他们建立起购买本品牌产品的信心。

要以翡翠的文化内涵激发顾客购买翡翠饰品的爱好，如佩戴翡翠饰品可以作为护身符、可以健体强身等。作为一个普普通通的人，谁都希看一生平安，家庭幸福美满，身体健康，翡翠消费文化中的这些特殊功能一定会对激发顾客对翡翠饰品的爱好，进而产生购买行为。

作为一个翡翠销售职员，首先，要对翡翠的专业知识有全面的了解。如翡翠的颜色、水头、质地、工艺评价等，这是从事翡翠销售的基础。很多顾客可能有购买翡翠的强烈欲看，但由于自身对翡翠鉴定知识的贫乏，面对混乱的翡翠市场而一筹莫展。有了这些知识，才能向顾客先容本企业的产品，才能取信于顾客，让顾客买得放心。其次，要对翡翠消费的历史背景和文化内涵有全面而深刻的熟悉。向消费者大力宣传中华民族的翡翠文化，激发他们的购买欲看。另外，还要把握顾客的购买心理，有针对性地进行引导和倾销，才能将顾客的购买欲看转变成实际的购买行为。

多数消费者对翡翠知识和翡翠工艺的熟悉是不专业的，或者是一知半解的。翡翠销售职员要以自己的知识和经验熟悉翡翠的品质、工艺和文化内涵。通过不同产品之间的比较，让消费者感受和熟悉什么是高档翡翠，什么是反映中华民族精湛的雕琢艺术的优质工艺；通过对翡翠饰品构成含义的讲解，让消费者了解每件翡翠饰品所代表的美好的寓意，对所选择的翡翠饰品产生拥有的期看，假如能起到这种效果，我们的倾销已经成功了一半。

自从本人20xx年加入周大福珠宝以来也有1年的时间了。

在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年的7月让我担任柜长一职，这是对我工作的最大肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一，品德素质修养及职业道德通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二，工作质量成绩，效益和贡献保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三，工作中的经验销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面；

1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道；“满意|”是顾客最好的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四，工作中的不足和努力方向总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰？等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。总之，在这一年里我工作并快乐着。

**有关周大福实习月工作总结11**

在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，现将我的一些销售工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高

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。

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。

祝公司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!

**有关周大福实习月工作总结12**

转眼之间，两个月的实习期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深，收获颇丰。这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社会见识。我将从以下几个方面总结珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

在珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我的感触就是：我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作的实际情况，认真学习的珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

在珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点，尽心尽力完成珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

三、转变角色，以极大的\'热情投入到工作中。

从大学校门跨入到珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

五、存在的问题。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

针对实习期工作存在的不足和问题，在以后的工作中我打算做好以下几点来弥补自己工作中的不足：

1、做好实习期工作计划，继续加强对珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作岗位各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解各种制度和业务。

2、以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

3、踏实做好本职工作。在以后的工作和学习中，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有只有更好”。

4、继续在做好本职工作的同时，为单位做一些力所能及的工作，为单位做出自己应有的贡献。

**有关周大福实习月工作总结13**

1.前言

在大学即将毕业之前，本人从20xx年x月x日到20xx年x月x日在凰金珠宝首饰有限公司参加实习，任营业员的职位。在实习期间，本人学到了一些与销售相关的基本礼仪与技能，使课堂上的一些理论知识得以实践和运用。通过这次实习，本人认为凰金珠宝首饰有限公司作为一家成立不久的新公司，在市场上的占有率及影响力还不够高。本人将根据自身的实习经历，结合课堂上的理论知识，对如何提升珠宝企业营业员的销售能力，提高销售业绩作简单分析。

2.实习情况介绍

凰金珠宝首饰有限公司位于新葡京娱乐场1楼和1楼U的高额投注区旁边。这里人流量较大，并且来往这里的人一般都具有一定的消费能力。本人在该公司任营业员一职，主要是向客人介绍简单的珠宝首饰知识，并最终促进成交。在这次实习过程中，本人对珠宝的一些简单知识有所掌握，学习了如何向客人销售珠宝首饰产品的一些技能，拓展了本人的知识面和视野。同时，作为一个被管理者，也学习到了一些管理的经验和方法，使理论知识得以实践和升华。

3.公司介绍

企业宗旨

顾客至上，服务至上，争做行业的领航者。

公司规模

凰金珠宝首饰有限公司于20xx年x月x日正式开业，公司门店面积约120平方米，现有员工17名，包括13名全职员工和4名兼职员工。公司有两位股东，作为整个公司的最高决策层和管理层，下设店长一名，负责门店日常工作的管理以及执行股东下达的政策和指令。整个公司人际关系融洽，氛围和谐，发展潜力较大。

公司SWOT分析

根据本人在凰金珠宝首饰有限公司的实习经历以及本人的一些所见所闻，对该公司的内部条件和外部环境进行分析，从而得出该公司面临的机遇和威胁。(见下表1)

表1 凰金珠宝首饰有限公司SWOT分析表

根据该公司以上的内部条件和外部环境，本人认为，公司目前的首要任务就是提升销售人员的销售技能，不断提高门店的销售业绩，从而创造更大的利润空间，保证企业持续健康地发展。

4.凰金珠宝首饰有限公司发展存在的主要问题及解决方案

存在的主要问题描述

当前，珠宝首饰公司的门店一般入驻在大型商场和相对繁华的地段，通常来说，这些地方的门店租金成本是比较高的，加上珠宝首饰门店的豪华装修，这几乎成为所有珠宝首饰门店主要的成本所在。然而，在这些高昂的成本面前，只有通过提升珠宝首饰公司门店的销售业绩，才能保证珠宝首饰公司的正常经营。显然，门店营业员的销售技能对提升门店业绩具有决定性的作用。从目前广大珠宝首饰公司的情况来看，大多数珠宝营业员存在专业知识不足、导购技巧不熟、导购礼仪生疏等问题，这也是影响销售业绩的主要原因。

凰金珠宝首饰有限公司作为一家新公司，也不例外地存在以上问题。举一个简单的例子，曾经有一位顾客来到公司门店，问：怎么识别琥珀的真假?营业员答：我们这里都是真的，又问：那怎么看嘛?答：用盐水，真的会浮起来，假的会沉下去，又问：放多少盐呢?答：那我们就不知道了。试问，这么简单的问题都回答不了，怎么能说服顾客掏钱购买呢?然而，营业员的产品知识的匮乏在珠宝首饰企业中具有普遍性。由此可见，对珠宝企业来说，做好营业员招聘和岗前的系统培训，打造一支金牌导购队伍，是企业突破销售业绩瓶颈，提升销售业绩“临门一脚”的关键环节。

原因分析

本人认为，导致凰金珠宝首饰公司营业员销售技能普遍不高的因素主要有以下几点：首先，营业员的招聘降低了门槛。根据本人观察，公司在招聘营业员的时候，对营业员相关的专业知识并没有引起重视，往往是根据应聘者的沟通能力、对行业的兴趣或者个人形象来决定是否录用;其次，缺乏对营业员的专业培训。在凰金珠宝首饰公司工作的营业员都知道，公司几乎没有为他们安排专门的培训，最多只是由门店的店长向大家简单的介绍一些产品知识和传授一些销售技能。最后，缺乏科学的激励制度。在公司内部，营业员的基本工资基本上是一样的，唯一的不同就是在销售业绩上有一定的差别，多劳多得向来都是销售行业的基本定律。由于公司对表现突出的营业员缺乏额外的激励机制，导致大多数营业员不愿意主动去学习产品的专业知识和销售技能，从而不利于自身综合素质的提升。

解决方案设计思路

客观来说，要想提升珠宝首饰门店的销售业绩，首先就要提高营业员的销售技能，培养营业员换位思考能力，站在顾客的角度为其提供专业化的建议和方案。此外，公司也要完善激励制度，促进员工的不断成长。具体来说，应该从以下几个方面着手。

全面提升营业员的销售技能

营业员的销售技能是包括多方面的，包括沟通技能、交际能力、换位思考能力、反思能力等，但其核心的在于以下几个方面：

首先，准确把握顾客需求。一个优秀的珠宝营业员必须始终以顾客为中心，致力于顾客满意度的提高，而不是单纯地追求销售业绩，忽略了对顾客真实需求的把握。有些顾客之所以避开营业员的介绍，就是因为部分营业员的功利性太强，忽略了顾客真实的需求和感受，只顾着自己喋喋不休地推介产品，这其实是最让顾客反感的。促使交易最有效的方法应该是，你提供的由产品和服务组成的解决方案迎合了顾客的真实需求，满足了其期望。营业员在与顾客沟通的过程中，如果事先不了解顾客的真实需求，可以通过话题引导和得体的气场控制，努力让自己的每一句话都饱含附加价值，并能对顾客产生有积极意义的影响。沟通中尽量让顾客多说话，营业员每说一句话，一定要在得到顾客的回应之后再说下一句。通过把握关键问题，让顾客具体阐述，在销售的前三分钟内就要准确把握顾客需求，结合对顾客心理预期、性格特点、职位阅历的初步判断，迅速为顾客提供满足其需求的产品，并让他产生强烈的认同感。

其次，把握机会进行促成。在实习过程中，一些营业员在与顾客交谈的过程中，经常会出现冷落顾客或随便打断顾客说话等不礼貌动作，沟通时不是以顾客为中心，过于卖弄自己，甚至出现与顾客争辩的恶劣情况。在对营业员的素质的要求中，真诚、自信心和热情最为重

要。你可能因为过份热情失去一位顾客，也会因为不热情失去所有顾客。微笑、亲和力可快速拉近与顾客的距离，真诚、热情可以感染顾客，促成交易。此外，营业员要有足够的耐心，不能流露出对顾客不耐烦的情绪。通过细致询问和倾听，并鼓励顾客试戴，可以增加顾客对产品的好感，激发顾客的拥有感。实践表明，顾客对产品的热情越高，其关心价格因素的程度就越低。当顾客对产品爱不释手、仔细观察，并询问促销赠品、售后服务、保养等问题时，这是顾客有意购买的信号，这时候营业员应积极主动进行促成，但切忌急于求成。如果顾客有其他人陪伴，应该鼓励顾客与陪同人进行商量和讨论。

第三，在工作中不断提升自己。营业员的岗位充满着挑战，每天都要和不同的人打交道，且每个顾客的需求都不一样，所以客观上需要营业员全身心地投入，有不达目标不罢休的强烈自我驱动力。比如，每天下班后要进行深刻反思，试着问自己三个问题：今天我用哪句话成功打动了顾客?今天顾客用哪句话拒绝了我?拿下顾客前我还缺乏什么知识和技巧?久而久之，你就会在自己的岗位上逐渐脱颖而出。营业员上岗后，几乎每天都要面对顾客的拒绝，特别是对于刚走上岗位的新员工，很容易产生心理障碍和负面情绪，会片面、情绪化地将自己的处境怪罪于领导甚至企业，这对自己的发展前景是相当不利的。因此，营业员应该要有同理心，能站在顾客的立场上进行换位思考：我为什么会拒绝这种推荐?如果现在决定购买，我会如何决策?只有不断思考问题出现的原因和解决方法，才能把产品销售出去，体现自己的岗位价值。

站在顾客角度为顾客打造量身订制的解决方案

我们知道，珠宝首饰不仅具有很强的搭配效果，还能通过自身的独特色彩和款式，彰显佩带者的身份、气质与职业。因此，一个合格的珠宝导购除了具备基本的自身形象气质以外，还需要掌握以下五个方面的知识与技能：一要掌握丰富的产品专业知识，包括珠宝的材质、成色、工艺等，获得顾客的信任;二要掌握珠宝首饰的佩带技巧和流行趋势，为顾客提供专业建议;三要掌握基本的销售流程、话术、礼仪等，使顾客在购买过程中有如沐春风的感觉;四要掌握销售过程与售后服务的方法，让顾客感觉物超所值;五要掌握顾客的消费心理、消费行为与决策方式，能在与顾客接触与沟通的过程中把握顾客需求，做出准确的销售判断。 众所周知，一个珠宝门店要实现销售业绩的不断增长，必须提高以下几个指标：一是要提高顾客购买的成交率，二是要提高顾客的单次购买金额，三是要提高顾客的二次购买频率。这些都与营业员的工作效率密不可分。所以，营业员应该结合珠宝首饰的佩带特点，从以下几个方面进行考量，为顾客提供量身订制解决方案。

珠宝首饰与佩带者的脸型、颈型、指型、发型、肤色等有很大的关系。如长脸型的，选用圆形耳环，可以减少给人带来的纵向延展感;又细又长的手指，戒指的环最好选宽边的，可以使手指衬托得更加秀美。顾客的年龄也是一个重要方面，如年轻人肤色滋润，选用象牙、珍珠项链等，显得和谐、大方;年龄大的人选择翡翠、绿松项链等，显得得体、端庄。另外，营业员在销售过程中，要注重成套购买。戒指、耳环、项链是爱美女士的系列套装，设计师一般会成套设计。成套首饰由于风格一致，会与佩带者融合形成一个和谐的整体，否则风格的反差会给人一种突兀感。显然，顾客购买一件首饰与购买一套首饰在价格上的悬殊是很大的，成套购买对于提升门店业绩是至关重要的。

因此，为顾客量身订制个性化的解决方案非常重要。我们设想一下，如果顾客花了不少的钱，却选购了自己并不是很满意的款式，事后心情郁闷甚至后悔，这必然会影响下次购买。因此，当一个营业员为顾客提供满意的解决方案时，不但可以提升其个人业绩，顾客的满意度和忠诚度也会相应提高，甚至顾客的亲朋好友也会被推荐购买，如此一来，门店、顾客和营业员之间形成了以多赢为基础的良性循环。

完善员工激励制度

营业员在企业里属于基层岗位，普遍缺乏归属感，对身份和收入敏感，注重短期利益。

但他们是公司重要的一部分，处在与顾客接触的第一线，只有让营业员的需求，营业员才会做到让顾客满意。基于凰金珠宝首饰公司目前的状况，笔者建议从以下几点完善相关制度： 首先，建立科学合理的薪酬体系。目前，凰金珠宝首饰公司施行的是“基本工资+销售提成”简单的薪酬制度，明显过于粗陋。我们应该形成“基本工资+福利+岗位补贴+月度销售提成+年终奖金”全方位的岗位薪资体系，营业员的基本工资应保证每年均有所增长，增长幅度应不少于10%，月总平均收入应高于同行和当地的平均收入水平，这样才能建立营业员的职业安全感，使其敬业、乐业，保持整个团队的稳定性。

其次，建立完善的营业员培训体系，定期或不定期对营业员进行培训。培训的内容可以围绕产品知识、导购技巧、售后服务等方面进行反复指导，可以外聘讲师，也可以在营业员中培养内部讲师，并利用每天的早会和晚会进行案例分享。对发展成为内部讲师的营业员，公司应该给予一定补贴;有值得分享的经典导购案例，公司要及时给予嘉奖，可以从精神奖励和物质奖励两方面入手。

第三，定期和不定期举办形式多样的竞赛。这些竞赛包括产品知识竞赛、首饰佩带技能竞赛、销售礼仪竞赛，以及月度销售业绩大比拼等活动，确保每一位营业员的才能得到充分发挥。考虑到营业员的工作特点和收入水平，设置的奖品可以做到日常化，如电话卡、洗发水、牛奶、购物卡以及餐厅等的现金券等，规格高的销售比赛可以考虑设置高额的先进奖励。

最后，丰富员工业余活动。公司可以每年安排一次集体旅游活动和不定期的户外活动，通过集体活动，增进员工之间的感情，强化员工的集体协作意识，提升营业员对自身职业的认同感。此外，公司每年应组织一次对优秀营业员的评比活动，对表现突出的员工给予表扬和奖励，这样一来可以在企业内部树立昂扬向上的文化氛围，激发营业员对自身职业的荣誉感。

5.结语

通过这次实习，本人认识到作为一名珠宝销售人员，掌握专业知识和销售技能是多么重要。珠宝门店要想提高销售业绩，在激烈的竞争中脱颖而出，提高销售人员的综合素质是必然选择。在此，对凰金珠宝首饰有限公司能够为本人提供这次实习机会表示万分感谢，对公司全体员工给予的热心帮助和关怀致以诚挚的谢意。

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