# 刚进入金店工作总结(合集18篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-07-26

*刚进入金店工作总结1上半年来在公司领导的带领和支持下，在马经理的鼎力指导和帮助下，立足本职工作，恪尽职守，任劳任怨，(含xx地区)xx年上半年完成销售额2512235元，销售单机1740台，小装5台，完成全年销售任务的109%，货款回笼率为...*

**刚进入金店工作总结1**

上半年来在公司领导的带领和支持下，在马经理的鼎力指导和帮助下，立足本职工作，恪尽职守，任劳任怨，(含xx地区)xx年上半年完成销售额2512235元，销售单机1740台，小装5台，完成全年销售任务的109%，货款回笼率为99、75%，销售数量和货款比去年同期增长了73%，小型装载机实现零的突破，现将半年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

>一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、积极广泛收集市场信息并及时整理每月上报领导;

4、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

5、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

6、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

>二、明确任务，主动积极地工作

工作中自己时刻明白自己是为公司服务为经销商服务为用户服务的，只要不损害公司利益能让经销商多赚钱，无论是份内、份外工作都积极主动去做，对领导安排的工作更丝毫不马虎、不怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善;对经销商要搞好关系，不只是业务关系，要上升到个人关系朋友关系。还要和二级批发商处好关系，做到可以掌控二级批发商。

1、xx年初，通过竞岗，我取得了榆次市场这个岗位，任务不去年增加了20%身感任务艰巨和责任重大，山西晋北市场是个小市场，当地盛产煤炭，靠资源吃饭，不重视农业，又因气候干旱严重缺水山地和丘陵都不种植，大田地用大型拖拉机，手扶拖拉机销量一直不高。和经销商韩经理商量决定：还是印制挂历等纪念品一方面走访老用户，为老用户解决问题，让他们转介绍，另一方面开上车带上挂历，图片等去我们产品空白的市场开发新的批发商，经过努力，新增加忻州地区批发商3个，每个的销量都在50台以上。也为xx年的总任务的完成打下了基础。

2、借政府补贴契机xx年是政府补贴购置手扶拖拉机的第一年，年初我们得到消息后，就及时整理资料参加了山西农机局机型评选，通共同努力我们的sh101-1和sh111-3两种常用机型成功进入省政府农机购置补贴目录，但因经验不足，我们的报价太低，给中间环节的操作造成一定难度。鉴此，我们有不失时机的与省局和各地各县局做了沟通，成功补贴销售近400台，这也是上半年任务完成好的主要原因。

总之，上半年任务的完成主要是不懈的努力，不断开发新市场而实现的。

>三、正确对待售后服务及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而再好的产品不可能100%的不存在缺陷，所以正确对待售后服务，视售后服务如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，对客户提出的问题和意见及时解答解决，不能解决的汇报领导及相关部门，直至客户满意。xx年我的主要精力放在了市场开发上，但又不能忽视三包服务工作，为此我们委托了韩经理和程师傅帮我完成三包服务工作，尽管需要三包的数量比以往增加了很多，没有出现投诉情况。

>四、产品市场分析

晋北市场虽然市场总量不大，但品牌众多，我们的产品品牌和品质已经在市场上形成口碑，有固定的用户群。但是我们面临的`对手却是潍坊的一些小厂家，他们依靠极低的价格(到货价1100元)赢得了客户，因为手扶拖拉机作为成熟产品，它的产品质量在短期内、三包期内一般不出现问题，特别是晋北地区一年就种一季，使用频率低，这样经销商为了利润为了市场竞争，纷纷经营低价产品。给我们造成一定威胁。千里牛在整个晋北xx年销量约100台，主要是晋中地区的政府补贴行为。长江只在我们以前断绝业务的太谷、忻州销售，今年销量大副下滑，特别是忻州地区因我们在下面县级市场的进入，销量下降三分之一。模仿我们的各个小品牌此起彼浮，总销量还不少。我们的打假力度还不够。

>五、xx年下半年市场工作设想

总结半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，下半年自己计划在总结工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)依据区域销售情况和市场变化，计划将再争取忻州地区长江的市场，至少再进入一个县级市场

(二)继续做有可能补贴手扶拖拉机项目工作的几个县区农机局长的，争取让他们选择沭河品牌

(三)做好宣传，让”沭河——中国中国驰名商标国家免检”深入人心

(四)为积极配合经销商销售，做经销商的服务员。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)继续学习小装载机等工程机械知识，考察分析其市场，力争下半年销售小装20台。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在公司领导的英明领导下，和各位同仁的帮助支持下，我相信我会在销售这个行业中做得更好，明天会更好!

**刚进入金店工作总结2**

美国证交所黄金板块指数(HUI)近以来一直下跌，我听到各种各样的理由来解释这其中的原因，包括中央出售储备金等等，。的确，在过去两个月中，西班牙中央央行抛售了80吨黄金，因为他已经大量地降低了外汇储备资产，当然这其中又有另外一个了。 但是，我对黄金的宏观因素是非常看好的，尽管目前金价走势是不温不热的，甚至还有些下滑。事实上，相比短暂性的中央银售金而言，美元走势对金价得影响更有分量。40吨黄金确是也是很多，但相对于大规模的美元而言，这好像就是九牛一毛、沧海一栗吧。 目前助推金价走跌主要的因素是美元开始了短期性的升势行情。而3周以前我就已经将这些写给我的客户。举一个例子，我在上周就已发出金价有望下探660美元的警告，并有可能会进一步走低。

两天以后，金价果如预期下破，而目前金价在650美元附近整理。 自从美元指数从点低位反弹上行以来，是什么促使美元进入这波升势行情的呢？而在此以前美元已经下跌了一个多月，其间金价两次上试挑战700美元大关。 但是，现在对美元指数来说80点是个强劲的支撑点，在几周以前，我已经预期到美元可能会开始它的上扬行情，现在看来这种预期是正确的。我预期金价将在700美元下方筑顶，自从预期发出后，金价到目前为止下跌至650美元附近。 在世界的金融中，美元的分量是极其大的，那么美元的任何趋势性的改变将对金价构成极大影响。既然如此，目前美元短期的上扬趋势已是非常得清楚，因此我们很少能够看清楚金价的短期趋势——主要是基于此时美元处在逆转的上扬行情中。由于国际炒家主要是在盯着美元的趋势是在向上，金价因此便经受苦难。 现在而言，金价和美元的走势也不总是相反，但是，某些时候他们会是这样。原油价格对金价也有一些影响，还有就是最近伊朗核问题尔造成的地缘紧张局势已减弱(该形势每周都有新)，这些因素联合起来将金价从一个月以前的接近700美元的高位打压下来。 宏观经济因素方面 简而言之，我所关注的是，宏观经济因素对金价有推动的那些方面，而其它对金价也构成影响的典型性因素，如中央银行售金，黄金操纵等等，只是一些短期性的影响因素。他们不够成推动金价的根本性因素。我也不会去做过多的技术性分析，因为一些关联市场，如美元、原油和铜价的走势，对金价的指引更显重要。当然同样一个因素也不总是都对金价构成抑制或提振，某些时候会转变。既然这样，我试图关注的就是，它们正在转换变吗？ 相比我集约化式的宏观经济的研究而言，有些时候，技术图表的分析显得更耐看。我相信，技术分析生来就是一种过时的分析方法，但它也有一些优点。但是，尽管我有一个的学士学位，并且也是一个非常好的技术分析师。但我还是比技术分析远远困难的宏观经济研究方法。

黄金和铜 继续目前的金价，另一个十分重要的因素铜就不得不提了。最近美国证交所黄金板块指数(HUI)与期铜价格走势紧密。目前有报道称，制造业正在减少对铜的储备。另外一个原因是因为价格比较高，而且新的供给正在上市。此外，更为重要的就是，中国铜储备的减少预示着中国制造业对铜的需求可能会下降。这是我们所要密切关注的。 首先，我不指望从金融中听到有关中国的工业部门发展将放缓的消息。我指望看到的数据，如铜的库存告诉我们一个，以前任何人都了解的：中国的经济统计是非常落后的，在许多下，没有不对正在发生的`事有一些详细的感识和真正的了解。我们只有在中国已经发生了什么以后才知道这个事实。这意味着，如果中国有任何的迹象显示，经济增长正在放慢，可能首先要的数据是就是对工业(如铜)的需求。 在大多数情况下，金价和美国证交所黄金板块指数(HUI)与期铜的走势是相近的。

我估计，金价和铜价正在预测世界经济放缓的事情正在发生，现在，与此种看法意见相左, 有一些狂妄的态度，就是世界金融的压力来自于国内和国外股票市场的未来前景。除了众人皆知的事实——市场失控，每似乎都认为我们正处在一个的全球性的股市大繁荣当中——也许要一个小的修正后. 但我必须说的是，我不认为是这样。也许另外一些事实能更客观的来说明这一切，像一些关键的基本金属(比如铜)价格的下跌。铜几乎被用在每件事物的假想中，并被认为是一个领先的经济指示器由于其自

身的属性。依我看来，目前的令人倍感乐观的金融消息面和市场情绪只是一个大的烟雾，我们应该超越这个去看待一些问题。 我长期看好金市——但目前有些客观的 我长期看好金市，但另一方面，我坚定地认为，我们将需要用黄金来阻止在未来数年内一个美元危机的发生。但是，我也对黄金复杂的属性进行着冷静客观的分析。并使用宏观经济的分析方法来支持的想法。谨慎的行为，使我为客户们已经很好的意识到了黄金近一个月的下跌之，并通过提前一周或者几天用我写出的电子邮件来告知它的未来走势，如果需要的话。

**刚进入金店工作总结3**

时间一晃而过，20xx年已经悄悄的从我们的指间溜走了。转眼间，我在XXXXX工作已经两年零七个月了。可以说，每年都有不同的感受，不同的感慨。

但是20xx年对我来说是非常有意义的，从自己熟悉的采购工作岗位调到完全陌生，富有挑战性销售助理工作岗位，由于工作性质的不同，工作内容的不同，以及没有这一方面的工作经验等诸多因素，使得刚接手销售内勤这份工作很吃力，有时一件事情不知从何开始下手去做，不知道工作如何开展，但是慢慢的从一个完全陌生的过程到一个慢慢熟悉的过程到自己能够得心应手的去处理一件事情的时候，觉得自己成长了，也逐渐成熟了。

现就这一年来的具体工作情况总结如下。

>第一：以踏实的工作态度，适应销售助理的工作特点

我们公司是以销售为主的公司，一切工作都是围绕销售在运转，而作为销售助理，是公司内外联接的.一根纽带。对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了销售内勤的工作繁杂的特点。每天除了计划内的工作外，还经常有计划外的事情需要处理，而且通常都是非常紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了大部分工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做，但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他的工作需要去处理，因此，我经常只能把一些计划的工作(标书、档案建立归类、资料、文档工作)利用休息时间来进行“补课”。

销售部门内勤人员少，工作压力大，特别是公司业务繁忙时，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，我都积极配合各部门做好各种工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把各项工作做的圆满，顺利。

20xx年，是XXXXXX的效益与服务年，而销售助理最重要的工作职责就是服务职责，服务于客户，服务于销售经理。我认真做好服务工作，以保障工作的正常开展，以一颗真诚的心去为大家服务。

>第二：完成本职工作

销售助理是一个非常讲究责任心的岗位。一笔销售从报价到确认签合同到出货，到货款收回一系列程序，都严格遵守公司制度。珍惜每一次与客户接触交流的机会，认真处理每一位客户的来电，来函，积极配合销售经理工作，做到报价及时，发货及时，以最大程度保证公司的信誉，在这一年中，完成200多份合同的制订，800多笔货物的销售手续，尽最大能力没有出现工作失误。

文档的建立及制度的制订;由于刚开始接手销售助理这份工作，没有做好交接手续，销售文档资料及工作流程都是乱的，经过几个月的工作实践和熟悉，逐渐将客户合同按年分类整理归档，电脑资料分门别类整理归档，销售单据按单位归档。协助副总经理修订完善公司制度及工作流程。

>第三：一年来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了很大的进步，但是自身的差距和不足还是有的。

1、工作总体思路不清晰，不能积极主动发挥自身特长，而是被动适应工作需要，公司交办的事能够完成，但自己不会主动牵着工作走，缺乏认真钻研，开拓进取的精神，忙碌于日常工作，工作没有上升到一定高度，造成工作上的一些被动状态。

2、业务知识的贫乏，给平时的工作带来了很大的障碍。

最后，非常感谢XXXXX在20xx年给了自己这么大的一个工作空间和发展平台，感谢同事、领导在过去一年工作中给予的支持与帮助。

20xx年是我们公司“二五”计划的最后一年，是给我们要以扎实的脚步迈向“三五”计划的最后一年，是让我们每位员工迈向小康生活，实现价值的一年。希望在20xx年大家更好的合作，以新的气象，面对新的任务新的压力，以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在工作岗位上发挥更大的作用，为公司的发展尽一份力。谢谢!

**刚进入金店工作总结4**

光阴似箭，转眼间我在老凤祥金店又一年了。做为老凤祥的一分子，首先感谢老板，店长，以及各位同事对我帮助和支持。在过去的时间里，有得也有失去，现将20xx年的工作予以总结。

一， 提高自身素质

履行自身职责在20xx年，我经历了更大挑战和考验。我明白，为了适应当前的工作学要，必须把学习黄金和钻石的知识放在首位，提高自身综合素质，增强销售方面的知识。尽快转变角色，尽快做一名合格的导购。态度决定一切，我深刻体会到学习销售不仅是一份任务，更是一种对工作的责任。几年来，我来到金店坚持学习专业知识，向同事虚心请教，努力提高了自己的销售知识和对黄金和钻石的了解。用理论联系实际，用实践来锻炼自己。通过学习我认识做为一个优秀导购应具备有优秀的销售能力，协调能力，沟通能力。不断强化服务意识。培养及时发现，解决问题的能力，准确分析，判断，预测市场的能力。为我店创造更好的经济效益。

二， 对自身职责

切实负责在店长的正确指导和同事的帮助下，通过自己的努力，克服了对市场的不熟悉，对客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。一年来我对工作尽职尽责，销售中做到手勤，最勤，不怕苦，不怕累。在业务工作中，首先从每件首饰特点入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息适时制定具体的销售计划；其次经常与同事勤沟通，勤交流，分析市场情况，存在的问题及应对方案，以求共同提高。

三， 销售经验总结

通过20xx年的工作，我总结经验如下：首先，面对顾客，要多观察，多思考，多分析，适时向顾客介绍产品，给顾客创造轻松的环境。其次，充分展示顾客所选中首饰的特点，以亲人般的态度和顾客交流首饰的特点，教他选购首饰的方法，挑选首饰注意的问题，在交流中拉近与顾客的距离，刺激顾客购买欲望。顾客所了解钻石的知识越多，其买后感受就越得到满足。比如一位女士带了一枚钻戒去上班，总是希望一起同事的注意，当别人看到这枚钻戒后，她会把他所知道关于钻戒的知识滔滔不绝的讲一变，充分得到一份拥有钻戒的精神享受，同时她也为金店做了广告。

四，20xx年展望

在即将步入新的一年，我给自己制定了明年的销售计划

（1）产品策略：当顾客来购买钻石时充分利用钻石的金刚光泽和强烈的火彩，在金店灯光的配合下利用钻石强折射率和高色散值的特点，刺激顾客更大购买欲。充分给顾客讲解颜色分级，净度分级，切工分级的标准。让顾客对所购买产品有更多了解，有更多的向往购买性。

（2）价格策略：当金店定下价格后，把有折扣的首饰放在价格居中的商品附近，让顾客看到所喜欢的首饰与折扣首饰的不同风格。促进顾客对所选首饰的购买欲。

（3）服务策略：当顾客对所挑选的款式出现挑花眼的情况时，应及时推荐两款反差比较大且顾客选择观察时间较长的首饰来描述两款所代表的\'不同风格，这样锁定和缩小顾客选择的风格和范围，在选择时遵循猛上慢下的原则为顾客介绍，让顾客对所选产品有“得到”的向往性。

（4）数据库营销策略：通过各种方式获得忠实顾客的资料，包括姓名，住址，职业等，分析这些资料，将新产品及特别说明宣传给他们，让他们成为金店的“回头客”。随着经济的发展和消费者购买力的增强，钻石销售市场也将不断增长。我将以一个合格的员工身份来根据自己的实力来整合自己所掌握的知识和资源，获得更多为金店销售的市场信息，并以依据自己的信息和知识更加有效的为金店贡献一份微薄的力量。

**刚进入金店工作总结5**

为了扎实推进我校教育教学的步伐，促进我校教育教学工作，提高我校教师的专业水平和素养，切实做好校本教研工作，进一步贯彻落实县教研室开学初提出的教研工作要求，我校根据实际情况，自20xx年实实施新课改以来，我校积极开展校本培训工作。现就将我校的一些做法做个总结。

一、认真对待，积极参与

磨课活动已经进行了好一段时间，对于教师们来说已经不是陌生名词，但是，要深刻掌握磨课的精髓，从根本上提高教师们的整体素质，还需不断的努力。因此，学校的每一位教师都认真对待每一次的校本教研活动；开学初，学校出台校本教研方案后，学校没有满足在已积累的一些磨课经验上，继续组织教师深入地学习有关磨课的要求，力争使每一位教师都能成为教学水平较高的精品课。9月——10月中旬，利用网络教研和现有的教育资料等教育资源，组织教师观看先进地区教师们上的优质课，从中对比、感悟、吸收，并模仿，博采众长，丰富了教师们的学识了教学方法。一年级语文老师\_军通过观看优质课，对比自己平时上课时的不足之处，学习到了许多新鲜的教学方法，把新的教学手段运用到磨课上，自己的教学水平有了明显的提高。一年级数学老师牛瑞红，善于模仿优秀教师们的精品课，把学生带到电视机前，让学生听了优秀教师们上课，使学生们初步了解先进的教学手段和新的教学理念，回到教室后，她再把优秀教师的课重现给学生，取得了一定的学习效果显著，自己的教学水平也明显提高。她深有感触的说：“优质课毕竟是优质课，同样的课题，同样的内容，人家该讲的就多讲，充分讲，引申讲，不该讲的少讲或不讲，不拖泥带水，集中充分，开拓性强。”10月下旬到12月底，进入磨课的实质阶段。这一阶段，学校根据中心学校的方案，派出有关人员到东金店中心学校观摩、学习取经，回来后进行移植示范。我校常金营教导，语文组长\_军老师，数学组长常金营老师带头上移植示范课，全校14位教师把自己选好的课题，按照他们的做法纷纷仿效，有计划有组织有目的的完成这一轮的磨课教研活动。赖怀森是一位临近退休的老教师，身体不好，但他不甘落后于年轻老师，虚心向年轻老师请教，积极参加每一次的教研活动。他运用音像资料声情并茂的朗读，把《美丽的小兴安岭》的美丽和富饶展限在学生面前。在上课中，合理引导学生在研究摸索过程中主动地获取知识、解决问题的能力。高素玲老师也是一位凭着长期上高年级语文的经验，把学到的新的教学理念，把《少年闰土》上的有滋有味，有板有眼，把少年闰土勇敢机智，聪明能干的形象带到了学生中间。数学老师王洪欣，利用学校现有的设备，把学校搁置多年的幻灯机带到了课堂，因材施教，有机的创设情景，激发了学生的求知欲，使学生在掌握《长方形面积的计算》中起到事半功倍的教学效果。

**刚进入金店工作总结6**

今天，20xx年即将进入了尾声，“温故而知新”!在此就过去的两个月的工作进行一下回顾和总结。在这里我们回顾一下刚刚过去的两个月里精彩难忘事迹。 襄阳分部珠宝部银泰周大生珠宝专柜12月份销售突破 万。这些都是值得可喜可贺的事情，是全公司都值得学习和总结的。

开创了全新的市场营销模式。在公司全体员工的努力下，在公司各个部门的通力配合下，公司首届新品展销会暨精英店长培训会取得了圆满的成功。这次展销会的成功，开创了公司市场营销的新模式，是对公司原有的营销模式进行的一次大胆的创新!

公司通力合作谱写新篇章。公司物流部全体员工在时间紧，任务重的情况下，无怨无悔，兢兢业业的投入到展销会的货品包装和分发中，公司各个部门发扬了通力合作的精神，全体员工奋力投入到了这次艰巨的任务中，谱写了一曲大合作，大团结的壮丽凯歌。为公司的企业文化注入了强大的精神力量!

1 2 3圣诞促销全员参与引爆销售热点，无惧风雪铿锵玫瑰写新篇!

平安夜圣诞节，雪花寒风，你们无畏无惧，坚守工作岗位，\_红颜娇美承受雨打风吹拔剑扬眉豪情快慰风雨彩虹铿锵玫瑰芳心似水激情如火梦想鼎沸!\_董姗，刘晓芳，江添，赵娅，蔡琳，金映红，张金燕，惠熊齐，魏丽，张欣，肖双红，徐艳琴等等，你们用你们的热诚为圣诞节的促销，为20xx年划上了完美的句号。

5.公司团购取得新进展!机遇总是青睐有准备的人!在公司六渡桥店全体员工和店长陈玲的努力下，抢抓一切机会，顺利促成今年冬天的第一笔团购业务，完成二次销售，取得了销售110根银条的良好的成绩!因为是今年的第一笔团购业务，所以意义重大!值得表彰!

6、积极引进风险投资，为公司的发展作出了”打基础，管长远”的工作，龚总不遗余力，不顾身体生病，为引进风投不辞辛苦，作出了有益的尝试和探索!这是一件具有重大战略意义的大事情!引进风投，必将为公司的发展打下坚实的基础，推动公司的各项工作朝着“百年品牌，千店连锁”的发展愿景向前一大步。

7.公司的知名度得到了极大的提升!正是因为有公司全体员工兢兢业业的努力工作，正是因为有一大批员工多年来的\'忘我付出，才铸就了熊银匠在今日的市场地位，我们的努力得到了社会的肯定，得到了社会的认可!近期我公司荣获了“20xx年最具成长力50强”的荣誉，这是对我们几年来的工作的肯定和鼓舞!使得我们公司能够有机会和九州通这样的行业巨头同台的获奖的荣誉!

荣誉属于过去，未来等待我们开拓!新年新起点!新年新希望!

现在我就20xx年的工作进行一下布置：

1.年会准备各项工作要抓抓实实的落实，分解到各个部门，每一个人，大家的年会大家办!希望全体员工积极参与。

2.抓好年终工作总结，店长以上人员要在明年1月10日前完成。

3.继续全力支持配合 正在进行的品牌提升工作。

4.全力支持配合公司启动的人力资源项目工作。

5.提前做好春节和情人节销售筹备各项工作。做好春节值班人员安排各项工作。

总结过去是为了更好的面向未来!让我们全体团结起来，向着更加美好的未来前进!

**刚进入金店工作总结7**

为确保人民群众安全出行，为全镇经济社会发展提供和谐保障，根据市委、市政府工作部署，结合我镇实际，我镇对辖区内的道路交通安全开展了专项整治活动，整治重点是公车治理和校车安全，专项整治活动取得了一定成效。现将活动情况总结如下：

一、 基本情况

大金店镇位于登封市西南12公里处，辖区面积112平方公里，辖34个行政村,1个高新技术工业园区，134个自然村,251个村民小组,总人口62625人。交通区位优势明显，国道207和豫323线在镇区交汇，少洛高速、登封地方铁路穿境而过，是登封市西部农业大镇、经济重镇。全镇公路通车里程100多公里，拥有机动车4568辆，其中，运输车1500辆，小型车1168辆，摩托车1900辆。

一、主要做法

1、统一思想，加强组织领导。镇党委、政府十分重视交通安全工作，针对交通安全专项整治活动，我镇成立以镇长郭建刚为组长、副镇长高战伟为副组长，交警四中队、中心学校、公路站、安监站等部门负责人为成员的领导组，下设办公室在交警四中队，切实加强对交通安全尤其是公车治理和校车安全整治工作的领导。

2、加大宣传力度，营造良好氛围。为使交通安全整治活动取得良好成效，我们利用多种形式加大宣传力度，共发

**刚进入金店工作总结8**

光阴似箭，日月如梭，转眼间半年已经过去，回顾本年度我的工作，可以说是取得了一些成绩，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，现将我的工作总结如下：

>一、工作回顾

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，按时上下班，遵守各种规章制度。前三个月工作积极主动，认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。但在后三个月的工作中比较消极，任务完成的不好，只完成了百分之八十的任务。

>二、工作中的不足

1、营销力度薄弱，没有充分发挥个人能力。

2、工作积极性不高，缺乏主动性;有时候销售不好思想就消极，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。服务质量有待进一步提高。

3、对客户心理把握不够。

>三、今后努力方向

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。

**刚进入金店工作总结9**

自从转到销售部至今已经半年了，回想自己这半年来所走过的路，所经历的事情，已经没有了刚来时那么多的感慨，也没有了那么多的惊喜，而是罕见的多了一份镇定，多了一份从容的心态。这半年来在公司领导的带领下，加之部门同事的鼎力协助下，我一直立足本职工作，使得销售工作顺利进行着。

虽然销售情况不错，但是回款率依旧不是太乐观，原因在于集团总部款不及时。20xx年的下半年我会尽量克服这方面的因素，及时与公司协商回馈问题解决回款问题。

>现将销售工作的内容和感受总如下：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单;

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高;

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成;

公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通;、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦;、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析;、在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的\'任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足。在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，下半年自己计划在去前期工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

(二)努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;

(三)销售报表的精确度，仔细审核;

(四)借物还货的及时处理;

(五)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(六)努力做好每一件事情，坚持再坚持!

>最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

(一)仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

(二)采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。(这种现象非常严重)

(三)质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

最后，感谢各位领导能够提供给我这份工作，使我有机会和大家共同提高、共同进步;感谢每位同事在这一年来对我工作的热情帮助和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信xxx公司明天会更好!

**刚进入金店工作总结10**

20xx年年度总结

光阴似箭，转眼间来到朔州金店已经4个多月了。做为朔州金店的一分子，首先感谢各位股东，总经理，楼层经理及各位同事对我帮助支持与指导。在过去的时间里，有得也有失去，现将20xx年的工作予以总结。

一， 提高自身素质，履行自身职责

20xx年x月份，我来到了朔州金店，面对新的环境我面临 更大挑战和考验。我明白，为了适应当前的工作学要，必须把学习钻石的知识放在首位，提高自身综合素质，增强销售方面的知识。尽快转变角色，尽快做一名合格的导购。态度决定一切，我深刻体会到学习销售不仅是一份任务，更是一种对工作的责任。半年来，我来到金店坚持学习专业知识，向同事虚心请教，努力提高了自己的销售知识和对钻石的了解。用理论联系实际，用实践来锻炼自己。通过学习我认识做为一个优秀导购应具备有优秀的销售能力，协调能力，沟通能力。不断强化服务意识。培养及时发现，解决问题的能力，准确分析，判断，预测市场的能力。为我店创造更好的经济效益。

二， 对自身职责，切实负责

在楼层经理正确指导和同事的帮助下，通过自己的努力，克服了对市场的不熟悉，对客户的不了解等困难，较好的完成了工作任

务。一年来我对工作尽职尽责，销售中做到手勤，最勤，不怕苦，不怕累。在业务工作中，首先从每件首饰特点入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息适时制定具体的销售计划；其次经常与同事勤沟通，勤交流，分析市场情况，存在的问题及应对方案，以求共同提高。

**刚进入金店工作总结11**

胡金店明德小学绿化工作总结

校园绿化，是学校文化建设的重要组成部分。自建校以来我校始终以“创建绿色校园，优化育人环境”为目标，不断加强学校绿化美化建设，在上级有关领导的关心和指导下，在学校统一领导下，积极开拓财源，加大投入，全面规划校园绿化，使学校更具特色，树更绿、花更红、人更美，使我校师生在紧张的工作学习之余舒展一下精神，有一种回归自然的感觉。现在的明德小学已成为孩子学习的乐园、生活的阳光地带和健康成长的家园，优美的育人环境极大促进了学校的文明建设，也促进了教育教学质量的提高，促进了学校的内涵发展和特色发展。现将学校绿化工作总结如下。

一、校园概况

我校坐落在云梦县胡金店镇盛砦村的古寨子上，现有教职工25人，学生460人，由原龚砦小学、四新小学、竹排小学及盛砦小学四所村小合并而成，其服务范围为胡金店北部的九个行政村二十多个自然村。20xx年x月动工兴建，同年x月竣工并投入使用。学校占地面积19980平方米，建筑面积3000多平方米，绿化面积为120xx平方米，覆盖率达100%。今年我校在品种上也因地制宜，力争做到布局合理，层次合理，季节更替合理，新栽树200棵，花卉、树品种共达20多种，面积800多平方米。由于领导高度重视，并狠抓学校绿化工作，使校容校貌发生了日新月异的变化，我校已能做到四季长青，四季飘香到处郁郁葱葱，青翠悦目，为师生提供了优越的生活和学习环境，也为环境育人，陶冶学生情操作出了贡献。

**刚进入金店工作总结12**

对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来，xxx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

>一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的`一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xxx保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

>二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

>三、工作中的不足

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩!

**刚进入金店工作总结13**

胡金店镇明德小学今冬明春火灾防控工作总结

安全工作重于泰山，学校安全工作是学校工作的重中之重。今年我市学校共发生火灾1起，虽未造成伤亡事故，但也造成了一定的经济损失。为切实加强今冬明春火灾防控工作，坚决预防和遏制重特大尤其是群死群伤火灾事故发生，根据孝感市消防安全委员会《孝消防委[20xx]1号》及《孝感市教育系统今冬明春火灾防控工作方案》文件要求，我校防火工作方案，领导小组认真开展火灾防控工作，现将工作总结如下

一、工作目标

冬春季节是火灾事故的高发期，学校要以“安全第一，预防为主”为总体目标，结合我市学校实际和突出问题，组织开展有针对性和实效性的集中整治活动，进一步建立健全逐级消防安全责任制，加大火灾隐患排查整治力度，全面提高学校防控火灾能力，实现春节、元宵节等重大活动和重要节日期间不发生火灾事故。

二、工作时间

从20xx年x月x日开始至20xx年x月结束

三、工作内容

（一）落实校园消防安全责任制，切实做好校园消防安全工作。成立相应的领导机构，具体负责组织、指导本校开展今冬明春火灾防控工作。制定消防安全应急预案，分工明确，责任到人，要把教职工岗位消防安全管理职责落到实处。按要求定期排查消防安全隐患，填写消防检查记录，配齐消防器材，积极组织开展今冬明春火灾防控宣传教育活动。

**刚进入金店工作总结14**

今天，20xx年即将进入了尾声，“温故而知新”!在此就过去的两个月的工作进行一下回顾和总结。在这里我们回顾一下刚刚过去的两个月里精彩难忘事迹。 襄阳分部珠宝部银泰周大生珠宝专柜12月份销售突破 万。这些都是值得可喜可贺的事情，是全公司都值得学习和总结的。

开创了全新的市场营销模式。在公司全体员工的努力下，在公司各个部门的通力配合下，公司首届新品展销会暨精英店长培训会取得了圆满的成功。这次展销会的成功，开创了公司市场营销的新模式，是对公司原有的营销模式进行的一次大胆的创新!

公司通力合作谱写新篇章。公司物流部全体员工在时间紧，任务重的情况下，无怨无悔，兢兢业业的投入到展销会的货品包装和分发中，公司各个部门发扬了通力合作的精神，全体员工奋力投入到了这次艰巨的任务中，谱写了一曲大合作，大团结的壮丽凯歌。为公司的企业文化注入了强大的精神力量!

1 2 3圣诞促销全员参与引爆销售热点，无惧风雪铿锵玫瑰写新篇!

平安夜圣诞节，雪花寒风，你们无畏无惧，坚守工作岗位，\_红颜娇美承受雨打风吹,拔剑扬眉豪情快慰,风雨彩虹铿锵玫瑰,芳心似水,激情如火,梦想鼎沸!\_董姗，刘晓芳，江添，赵娅，蔡琳，金映红，张金燕，惠熊齐，魏丽，张欣，肖双红，徐艳琴等等，你们用你们的热诚为圣诞节的促销，为20xx年划上了完美的句号。

5.公司团购取得新进展!机遇总是青睐有准备的人!在公司六渡桥店全体员工和店长陈玲的努力下，抢抓一切机会，顺利促成今年冬天的第一笔团购业务，完成二次销售，取得了销售110根银条的良好的成绩!因为是今年的第一笔团购业务，所以意义重大!值得表彰!

6、积极引进风险投资，为公司的发展作出了”打基础，管长远”的工作，龚总不遗余力，不顾身体生病，为引进风投不辞辛苦，作出了有益的尝试和探索!这是一件具有重大战略意义的大事情!引进风投，必将为公司的发展打下坚实的基础，推动公司的各项工作朝着“百年品牌，千店连锁”的发展愿景向前一大步。

7.公司的知名度得到了极大的提升!正是因为有公司全体员工兢兢业业的努力工作，正是因为有一大批员工多年来的忘我付出，才铸就了熊银匠在今日的市场地位，我们的努力得到了社会的肯定，得到了社会的认可!近期我公司荣获了“20xx年最具成长力50强”的`荣誉，这是对我们几年来的工作的肯定和鼓舞!使得我们公司能够有机会和九州通这样的行业巨头同台的获奖的荣誉!

1 2 3 荣誉属于过去，未来等待我们开拓!新年新起点!新年新希望!

现在我就20xx年的工作进行一下布置： 2.年会准备各项工作要抓抓实实的落实，分解到各个部门，每一个人，大家的年会大家办!希望全体员工积极参与。

3，抓好年终工作总结，店长以上人员要在明年1月10日前完成

4.继续全力支持配合 正在进行的品牌提升工作。

5.全力支持配合公司启动的人力资源项目工作。

6.提前做好春节和情人节销售筹备各项工作。做好春节值班人员安排各项工作。

总结过去是为了更好的面向未来!让我们全体团结起来，向着更加美好的未来前进!

**刚进入金店工作总结15**

1:多和相关行业建立关系

解: 在实际销售中很多人喜欢单刀直入打电话说自己做什么什么的产品,有需要吗等.结果很多客户您一提到做什么的别人就怕了.说不要或什么.这个现象在销售中很多,往往是没有什么效果,那么怎么理解和运用我说的这个话呢?比方说我做碗面封口机的,我就跟做碗的和做面调料的建立关系,他们是前到供应商,提供的信息肯定准确,其他行业我想是一样的.

2:多发信息和资料

解:这个可以通过网络和寄资料方式来完成,但是前提是一定要找对负责人,负责人你可以从很多途径来打听,第一说法就可以利用.

3:对自己的产品和相关产品要精通

解:我们自己也是消费者,也是客户,任何的客户在购买时都希望能从你口中知道,他买的这个产品各个性能.特性啊以及着边的信息,你对自己的产品和相关产品要精通话,给客户感觉是非一般的,这中现象在机械行业特别突出,我相信一个对自己的产品和相关产品要精通销售成功率是很高的

4:给人的印象要好,要稳重.可信

解:给人的`印象要好,要稳重.可信说白了就是对自己的言行负责,不要轻率.世界上的人都喜欢和这样的人打交道.做生意,你也不例外的.

5:谈的过程,要少说多听

解:走到这一步可以说你已经有成功的希望,谈的过程,要少说多听这个很重要,这个运用的好你可以知道你客户的需求.经济实力.以及他对这产品的了解和对这产品需求程度,这就是你谈的本钱,你不了解客户情况你往往把客户丢了,所以很多人说,我报过价什么的之后客户就没有消息了,原因就在这里.

6:价格浮动不要太大

解:各个公司都有自己的特点,千万不要碰到客户说你价格高,你就来个大降价,这样做你的可信度就已经降低了,即使再低他也不买你的,你只要把你自己的产品介绍透彻,能给他提供出一系列的服务,让他有物有所值感觉就好了

7:该坚持的原则要坚持

解:该坚持的原则要坚持就是说:价格.付款方式.交货时间等等,做为销售人员这要坚持的原则,很多客户一开始会叫你让让,这时候你不能轻易退步,不然给他的感觉就是不实在,不放心,即使你是亏本卖他也觉得还是太贵,这在很多销售人员中出现过.

8:多了解本行业的行情,才能取胜

解:只有多了解本行业的行情,才能取胜,我这话不是叫大家打听价格,而是要了解本行业的发展动态,别人的产品的优点和特性,以及发展的方向等等

9:不要急于求成

解:这就很容易理解了,不要催客户快点下单,有的变着花样说有什么优惠啊,其实这样是起反作用的,除非客户是个傻瓜

10:没有定单时,千万不要乱了分寸

解:这个在很多销售人员身上表现出来,没有定单时,就怨声四起,电话乱打,还有怪自己的产品价格太高,自己东西不如人家啊,一定要记得没有定单时,千万不要乱了分寸,没有定单说明你的工作做的不好,没有把握好客户,也可以说以上的几条你违规了.

以上是个人见解,有好的意见请留下好的见解.谢谢

**刚进入金店工作总结16**

短短的一周时间里，让我对百货行业有了初步的了解和认识，有了很大的收获，并对这份工作充满了期待和热情。

调查的内容是深入了解霍市的商业圈，详细的调查：品牌的分类 商品的结构 品牌档次 经营状况 设施配备 品牌风格 营销手法 经营方式及管理水平等

其报告如下：

（1）1牌男装：国内一线品3： （劲霸 、九牧王、才子、雅戈尔、柒牌、七匹狼、报喜鸟、鄂尔多斯 ）室内装修中高档，新款占60% 以上，无折扣 老款打九折 部分商品特作为鸿宇购物广场招商部的一名新员工，我的工作从市场调查开始，在这短价，面积：80-100平方米 ，陈列方式：新款陈列在明显区、颜色搭配合理、价格：300—5000元、适宜人群在：35岁以上

二三线品牌：（杉杉、步云、利郎、恒源祥、威尔浪、红豆 、德国宝马、袋鼠、老爷车、鹰大）室内装修中档、新款占50%左右、无折扣、棉服均有折扣6—8折，价格：200—20xx元 、面积：60—90平方米、适宜人群;30岁以上

（2）运动：国内一线品牌：（阿迪、耐克、法国公鸡）室内装修中高档、新款占50—80%、无折扣、陈列较好、颜色搭配合理、部分商品特价、棉服7—9折、适宜人群：25岁以上

**刚进入金店工作总结17**

在这近半年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是去年11月份到公司工作的，初来公司我是一个没有工程机械行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的热情，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。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。所以经过半年多的努力，也取得了一个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度。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。对于一个业务可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于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初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

下半年工作计划及个人要求：

个人要求：

1.对于老客户、重点客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;

2.在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

3.发掘南岸区域目前还没有接触过的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

4.加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合;

5.熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;

6.试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

下半年销售目标：

下半年的销售目标最基本的是做到部门经理下达的三台任务量。根据经理下达的销售任务，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潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

相关建议：

建议公司代理的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对竞争品牌产品的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍自己产品的各种的优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力。

以上是我对20xx年下半年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**刚进入金店工作总结18**

> 珠宝销售个人工作总结

转眼20xx年即将过去，我们将满怀信心的迎接20xx年的到来。在过去的半年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在xxx的三年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们xxx的销售，进一步提升品牌的知名度。在xxx这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。以下是我对xxx20xx年的总结：

> 一、认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在 时代的不断发展变化中，不被淘汰。

> 二、脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

> 三、存在的问题

通过这半年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。

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