# 珠宝销售月工作总结

来源：网友投稿 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-10-06

*你们的额珠宝销售月工作总结都写完了吗?下面是小编为大家搜集整理出来的有关于珠宝销售月工作总结范文，欢迎阅读! 珠宝销售月工作总结【1】 时间过的真快，转眼又过了一个月。 现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经 验教训以及九月...*

你们的额珠宝销售月工作总结都写完了吗?下面是小编为大家搜集整理出来的有关于珠宝销售月工作总结范文，欢迎阅读!

珠宝销售月工作总结【1】

时间过的真快，转眼又过了一个月。

现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经 验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下

>一、x 月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训

>㈠ 人员管理方面

1.爱店思想的树立 提出开展在本店人人都要树立 以店为家， 爱店视家， 建店胜家 的爱店思想教育活动至今， 每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。不论从每位店员平时 工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了店就是自己的家，所做工作就是自己的事业的思想认识。

x 月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八 天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、 秋冬产品上架的陈列布置、 春夏产品退 货数量的清点三个主要任务进行攻克， 所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮 忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们 以店为家，爱店视家，建店胜家的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力， 店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。

2.导购专业技能的掌握 x 月份进行的《体验式营销 6 步法则》的专题ѧϰ，在提升我们导购技巧能力方面取得了很 好的效果， 通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论， 并运用实践到现 时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购小技巧，小心得共大家一起分享，从 而使我们整体的导购技巧能力提高很大。

坚持利用每周一、 三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识， 并且组 织一些〈识别面料认识其特性，争做面料知识小能手的小评比〉小竞赛活动，也取得了 很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

>人员管理方面的不足

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

②处理店员违反规章制度问题时， 没能严格按照条令条例规定惩罚， 让有违反规定的员工可 能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。 ㈡货品管理方面 1.在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随 时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2.店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组(清点组、记录组、审核组)以一对一帮带制度中两人为一组， 并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。

现在盘点工作的效率、 准确性都有很大的提 高 3.强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收 银员操作的速度和准确度上也有很大进步。

>货品管理的不足

① 在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。

>二、x 月份工作的进展情况 本月工作量较大，围绕春夏季产品退货、秋冬新品上市进行换季上下架工作。现将本月重点 工作进展情况做简单总结

>㈠ 货品管理方面

1.春夏季产品的退货工作 春夏季产退货工作采取点面结合的方法，以秋冬新品的到店的种类、数量情况为参考， 组织人员对相应的春夏季产品及位置进行下架调整。在不影响店堂整体陈列效果的基础上对 秋冬新品进行陈列上架销售。至此春夏季产品退货工作已经完成结束。

2.秋冬产品的验收和陈列 秋冬产品的种类、系列、数量多，在进货验收时再三强调清点数量的准确度和重要性，发现 误差问题及时和仓库人员沟通处理。

秋冬新品的陈列出样按

运动家居休闲区、 婴幼童装区、 男女精品系列内衣区、男女基础内衣区进行明确划分，在不同区域采取不同陈列方法，运用 两个统一(统一店堂陈列服装的叠放方法，统一店堂挂衣架的间距)，来给顾客一种整体 的整洁、 层次感， 最终寻求整体店堂的陈列出样效果。

店内现有秋冬产品陈列工作基本完成。

>㈡ 掌握秋冬产品知识方面

1.熟悉掌握秋冬产品的价格、面料、特性、工艺方法。

结合所学面料知识及产品简介牌对今年秋冬新品的价格、 面料、 特性优点进行共同交流学习。并讨论出最能明确介绍每款秋冬新品优点的语言模块， 把我们的产品的优势清清楚楚的介绍 给我们的顾客。

珠宝销售月工作总结【2】

>1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如您好!欢迎光临。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

>2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

>3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是比利时切工，什么是火.营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

>4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道;满意的顾客是最好的广告，影响力最强的广告是其周围的人。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

>5、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质

>

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是VVS级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们可以先肯定说有(否则顾客可能扭头就走)，随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4C标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

>6、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句再转转看看而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

>7、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。此话立即引起顾客注意：为什么?这是因为钻石的硬度非常硬，比红蓝宝石硬140倍，比水晶硬1000倍(这可能又是她办公室的话题)，如果堆放在一起就会损坏其他宝石。最后最好用一些祝福的话代替常用的欢迎下次光临，比如愿这枚钻石给你们带去美好的未来，愿这枚钻石带给你们幸福一生等等，要讲情字融入销售的始终。

8、总结销售过程和经验对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行经。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自己。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自己。

珠宝销售月工作总结【3】

本人来到公司就职已经近一年了，在这一年里，我从一个珠宝行业的门外汉，在同事和公司的帮助下慢慢跨进了珠宝行业的大门。珠宝在我以前的印象中是高贵的，神秘的，随着在公司工作时间的推移，慢慢的我开始熟悉这些珠宝，把它们真正作为职业生涯中的一部分看待。

在个人的职业素养上来讲，这一年我确实学到了很多东西，了解的东西越多，就越觉得自己还需要加深学习。在进入行业的初期，以为知道了钻石是什么，铂金是什么就很了不起了。但是随着对行业了解的加深，现在我深深的感觉到，要了解更多的专业知识，比如时下最热门的翡翠，销量很大的黄金，还有其他的彩色宝石等等。

在个人业绩上，负责的说，我对于这一年的销售状况我并不满意，销量不够理想，顾客临柜时间短。在卖场这个卖场中，我们虽然占据的位置相对还比较理想，但是却没有产生很好的业绩，对于这一点，我一直都有如巨石压背，一方面压力很大，另外也觉得辜负了公司对于我们的期望。

客观的分析业绩不佳这件事，我总结了三方面：

第一方面，我们的职业素养还有待提高，这里说的职业素养主要指的是专业知识和销售能力以及工作积极性上。不得不承认在这方面我做的都不够好，对于销售我很有热情，但是专业知识和珠宝的职业销售能力上，必须要提高。在这里，真心的希望公司能在新的一年里给我们更多的提高学习的机会，一方面可以增加我们的销售能力和热情，另外也可以增加我们对公司的归属感。

第二方面，商品的陈列上，对于主力商品和辅助商品的陈列没有做到绝对的完美配合，我觉得在商品道具上我们的道具情况还不错，主要是在布局上要再考究，对于顾客容易看到的位置，和站在柜台外的效果要更多的配合我们的主力商品来做陈列，也希望公司能给予我们专业上的帮助，帮助我们完善我们的柜台陈列。

第三方面，商品结构，本品牌珠宝专柜上的商品数量还不够，另外就是不够精致，商品结构上有很多漏洞，这就会造成两个严重问题，一个是绝大多数时候顾客不能在专柜上挑选到他们直接需要的商品，那么我们就需要花费更多的口舌来向其他方向引导顾客，但是这样显然是绕弯子的，效果也不好。另一个问题就是，柜台和背后展柜的陈列就会显得很稀疏，那么我们的柜台看相就会很差。所以我希望公司能在商品上给予一定的调整和丰富。当然不是说要把货上的很齐全，我觉得只需要针对这个市场的主流商品做出正确的调整，就可以事半功倍了。

以上三方面是我总结的今年业绩不佳的主要原因。总的一句话，销售是要围绕着顾客发生的，毕竟卖场及周围环境的竞争激烈，我们要尽可能的服务好顾客，才能建立一个我们自己的客户圈子，才会有良性的、持久的业绩产生。

我们要看到，卖场这个卖场的潜力是巨大的，我们的位置也是不差的，占据两条边，和一个转角，如果在主要层面上我们能有很好的调整，那么我还是对我们新年的业绩有很大信心的。

新的一年，我一定会把更大的热情都投入到销售中去，我也会把信息及时反馈给公司，希望我的不足之处，公司能及时的指出，并给我帮助和提高的过程。

人无完人，我相信，只要我们能真正以一个团队的心态来工作，相互支持，那么很多问题是可以很快解决的，我们是可以发挥出我们善于沟通，善于销售的优势的。

希望新年里，公司的业绩会更好，卖场本品牌珠宝专柜的生意会有一个质的突破。

>

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