# 2024年销售主管年度述职报告总结 销售主管年终述职报告(六篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-09-11

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。销售主管年度述职报告总结 销...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**销售主管年度述职报告总结 销售主管年终述职报告篇一**

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业责任和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试想，一个没有责任心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自己的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自己的事业去做，把公司当成我自己的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起责任，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是秀的，但是我敢说我是最努力的。从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此。我做的合格了，做的优秀了，我就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承担的工作责任，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺。

其次，我一边学习品牌知识，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顾客研究针对性策略，对每一位顾客所面对的问题总结，研究每一位顾客的消费心理，尽努力满足顾客特定消费购物需求，均取得了良好的效果。因此对市场的认识也有了一个比较透明的掌握。在不断学习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的提升。在此，我总结了一下，共得出以下几点技巧：

在销售过程中，导购除了将服装展示给客人，并加以说明外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，导购本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。

2、适合于客人的推荐。对客人提示商品进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向客人推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质、等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

接着就是重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使客人的心理有比较过渡到信念，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，我认为是销售中非常重要的一个环节。我总结出重点销售有下列原则：

1、从4点上面着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。裤子最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：这条裤子好，这件衣服你最适合等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。在导购员做服装销售过程中，导购员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客人推荐服装，引起客人的购买欲。

最后是回答的.技巧。回答的技巧主要是指针对顾客对某一商品提出的疑问，导购员所做的解释说明的技巧。其主要目的是说服顾客买此商品，却又不能露出说服的痕迹，这就要求导购员以语言的艺术提高顾客对商品的兴趣，化解其疑虑，使顾客最终购买。

销售主管年度述职报告范文2[\_TAG\_h3]销售主管年度述职报告总结 销售主管年终述职报告篇二

各位领导、各位同事：

大家好!

我是来自富甲天下福郡项目的置业顾问，我叫\_\_\_\_，很荣幸能有一次这样机会与各位领导分享我在福郡的工作历程。

我是20\_\_\_\_年9月21日进入到颐中公司的，到现在已经300天了，时间过的真快。回顾这近10个月的工作经历，作为颐中公司的一名员工，我深深感到受到我们颐中公司蓬勃发展的朝气和拼搏精神。还记得刚进入到福郡项目的时候自己在这还是一个新人，从沙盘说辞到户型到整套销售流程都是重新学习整理一遍。经过经理和同事们的帮助，终于让自己在各个方面有了一定的进步。刚开始工作的两个月其实自身是特别的不适应，从普宅项目到高端项目所要掌握的一切都是那么的不同。突然找不到方向感了，后来在王楠总的启发和经理的鼓励下终于有所突破，找到了方法知道应该怎样去做才是正确的。也让我的日常工作渐渐步入正轨。

一转眼新的一年来了我们又有了新的销售任务，但是由于当时开发商和客户直接的一些误会没有洽谈成功，导致很多已购房的业主情绪特别激动，并且做了很多的过激行为。以至于对销售员的情绪都有很大的影响。毛总亲自到售楼处来给予我们问候，和安慰。心理即感激又温暖，有这样的一位好的领导人我坚信，以后一定会非常的美好，问题都可以解决，所以我们不会放弃。大家在王楠总和经理的带领下努力前行，我们的业绩不是的但是大家都在努力迎头追赶。到了第二个季度的时候大家终于摆脱了环境的影响，可以正常接待客户了，大家很高兴，都在互相扶持，努力拼搏着。6月份我留守在售楼处帮助其他伙伴们办理剩余客户的其他手续。一干就是一个月，说实话真的很累，每一天一个人要干好几个人的活，有时客户到售楼处不明分说的就是对我一顿吼，那时心理是满心的委屈，有些坚持不住了。但是我一想到领导给予我的信任，伙伴们寄予我的期望，我必须要坚持住。每当受委屈累的时候我都会想起我们颐中公司的九大精神，有一句话说的特别好，凡事的发生必有其因果，必有助于我，

人都是要在不同环境，不同的事情中不断的磨练自己才能成长。这是对于我的一次锻炼的机会，我得好好把握让自己快速的成长起来。

20\_\_\_\_年9月21日到12月个人销售3套，20\_\_\_\_年1月到7月份个人销售洋房13套，共计：16套。总销售额10291581元，回款：7619136元。我知道这还远远不够，以后要更加的努力才行。那天王楠总找到我说由于你的表现公司毛总决定给予你提升的机会。我内心特别的激动，我特别感谢王楠总在我来的这段时间每当我迷茫的时候，她都在她繁忙的工作中抽出时间来帮助和开导我，让我很快能摆脱烦恼，努力工作。也特别感谢毛总能给予我这次能够提升的机会，在以后的工作中除了把成交客户的催款和善后工作做好，还要协助好高经理工作，把前台管理好，以下是我的工作方案。

1、严格遵守并执行公司各项规章制度，起到以身作则的带头作用。

2、协助经理搞好工作安排，制定值班人员安排表。

3、自觉遵守作息时间，协助经理搞好考勤，考核制度，严禁迟到，早退现象发生。

4、严格要求销售人员的仪态，仪表，言谈，举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立公司形象。

5、爱护公物，带头做好售楼处前台的清洁和整理工作。

6、统计日常的来电来访量，晚会分析当天接待客户情况，找出客户问题所在并解决，尽可能促进成交。

7、培养集体协作精神和工作默契，其他销售员接待客户时应积主动给予配合，对于不能成交的原因，进行分析，总结，及时的给予配合，把握机会达成成交。

8、对于新加入的成员准备项目资料，给予培训，考核，考核合格者正式上岗接待客户。

9、对于已成交的客户要跟踪客户的补定，首付，签合同，帮助客户办理好贷款以及进户的相关手续。

10、要了解周边竞品项目的情况，信息随时更新，让销售人员掌握。

销售主管的责任是要起到带头作用，要多配合经理和公司的安排工作，要团结销售人员，要有凝聚力，执行力，创新力，组织能力和指挥能力，从今天开始要更严格的要求自己，认真做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导的帮助和同事的支持。希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩，不断的提高自我。

销售主管是一段新的工作历程，是一个新的平台。充满了全新的机遇和挑战，坚持与努力会让我学习到更多专业技能。我会充满责任感的去工作，怀着感恩的心去面对接下来的日常生活。无论是从工作方面，还是为人处事，都将学习的更加成熟。

最后我想说作为颐中公司的一名员工我感到无比的骄傲和自豪。

**销售主管年度述职报告总结 销售主管年终述职报告篇三**

尊敬的各位领导、同事们：

自从年1月3日市汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢!能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理能力

(一)展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。3、管理所有展厅环境及其活动。4、要致力于销售部的盈利。5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外 地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。 展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”!无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是。车辆配置信 。 息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

(四)展厅经理的5s现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的\'放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务,促进公司发展做出自己应有的贡献,同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

述职人：\_\_\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**销售主管年度述职报告总结 销售主管年终述职报告篇四**

\_\_\_\_\_\_年已经过去，新的一年已经跨入，回顾过去的一年，在公司领导的指导下，通过全体售后人员的齐心协力，我们取得了一定的成绩，完成了20\_\_\_\_年公司下达的任务指标，公司的业绩在持续稳步增长，所有成绩的取得都倾注了我们售后全体同仁们的心血，是他们在岗位兢兢业业，一丝不苟，对客户用心服务，在这里对他们表示衷心的感谢。

20\_\_\_\_年是及不平凡的一年，公司年初制定的产值目标任务为1200万，通用下发配件指标为700万。鉴于2024年我们完成产值为907.5多万，产值指标提升幅度较大，全体售后同仁心里感到压力，但都有一股不服输的冲劲，大家都想放手一搏，在经历诸多欢乐与无奈之后，我们终于以产值1300万以超额8.3%完成了任务，配件任务基本100%的完成了通用下发的任务，并取得了通用公司的奖牌。

20\_\_\_\_年售后一块由于公司没有全部按通用公司总部的要求进行人员配备，制度还不够尽善尽美，关键岗位员工配备不足，实践操作经验不够，各部门配合不到位，培训力度不够，部分员工的责任心、专业心，工作效率不达标，导致我们在前三季度在客户满意度一块处于整个区域的落后状态。后来我们意识到了问题的严重性，在通用公司区域经理的指导下，我们对关键部门进行了完善，人员进行了配备，同时出台了一系列有利于客户满意度的优惠政策，四季度我们的客户满意度成绩有了明显的起色

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\_\_\_\_\_\_30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的经理

其工作职责就是开拓市场和\_\_\_\_\_\_公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于\_\_\_\_\_\_形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把\_\_\_\_\_\_建成在平谷地区规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

谢谢大家。

述职人：\_\_\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**销售主管年度述职报告总结 销售主管年终述职报告篇五**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家上午好!众所周知，销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的工作都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面，我就自20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至今，我出任某某饲料公司销售经理以来的工作开始述职。

作为销售部经理，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解：

职责阐述：

1、依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作。

2、管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。

3、主持制定销售策略及政策，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。

4、主持制定完善的销售管理制度，严格奖惩措施。

5、评定部门内工作人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。

6、货款回收管理。

7、促销计划执行管理。

8、审定并组建销售分部。

9、制定销售费用预算，并进行费用使用管理。

10、制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。

11、对部门工作过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正确指导下，撤某某区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的工作做一个小结。

一、培养并建立了一支熟悉市场运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面!

我代表公司感谢你们!

二、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强起来!

三、敢于摸索，胆尝试，不断改进新的营销模式，并且程序化。

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难!在这样的情况下，销售部在宋总的力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡!

众人捧柴火焰高!

四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究。

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障。销售部已经出台的销售部管理制度，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准。在这个基础上，

首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到\"事事有标准，事事有保障。\"

第三，形成了\"总结问题，提高自己\"的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，地提高了工作效率。

制度是标准，执行力是保障!

力德船已经起航，为了它的安全，力德人行动起来!

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这是也是我的严重失职。

**销售主管年度述职报告总结 销售主管年终述职报告篇六**

斗转星移，日月转变，转眼间我来到\_\_\_\_这个大家庭近一年时间了，在这近一年时间里我从一个从未涉足过销售行业的女孩慢慢成长为了一名还算合格的销售人员，这中间充满了领导的悉心教导和关怀，及同事们的理解关心与帮助，对此我深表感谢，现在我已经成长为我们公司一家分店的店长助理了，这更少不了同事们的支持和领导们的期望，这是对我个人的考验，更是公司对我个人的认可和信任，对此我深受感动。借着这个机会以我愚昧的思想和不成熟的表现来和大家分享我个人对导购这份职业的几个观点与技巧。

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业责任和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试想，一个没有责任心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自己的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自己的事业去做，把公司当成我自己的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起责任，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是秀的，但是我敢说我是最努力的。从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此。我做的合格了，做的优秀了，我就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承担的工作责任，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺。

其次，我一边学习品牌知识，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顾客研究针对性策略，对每一位顾客所面对的问题总结，研究每一位顾客的消费心理，尽努力满足顾客特定消费购物需求，均取得了良好的效果。因此对市场的认识也有了一个比较透明的掌握。在不断学习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的提升。在此，我总结了一下，共得出以下几点技巧：

在销售过程中，导购除了将服装展示给客人，并加以说明外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，导购本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。

2、适合于客人的推荐。对客人提示商品进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向客人推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质、等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

接着就是重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使客人的心理有比较过渡到信念，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，我认为是销售中非常重要的一个环节。我总结出重点销售有下列原则：

1、从4点上面着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。裤子最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：这条裤子好，这件衣服你最适合等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。在导购员做服装销售过程中，导购员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客人推荐服装，引起客人的购买欲。

最后是回答的.技巧。回答的技巧主要是指针对顾客对某一商品提出的疑问，导购员所做的解释说明的技巧。其主要目的是说服顾客买此商品，却又不能露出说服的痕迹，这就要求导购员以语言的艺术提高顾客对商品的兴趣，化解其疑虑，使顾客最终购买。

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