# 化妆品销售年终工作总结(5篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-09-18

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**化妆品销售年终工作总结篇一**

公司安排我在xx最大的xx超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自已是否有能力挑起这幅重担？看到xx产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。

放下包袱，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了xx，使我特别开心。让我看到了xx会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有x个月，在x月和x月份分别完成了x万元销量。除x月份外，其它月份销量均在xxx元之间。

要做好促销工作，我体会深刻有三点：

比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

20××年上半年有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！

**化妆品销售年终工作总结篇二**

每天都在忙碌，每天都在奔波，偶然间缓下脚步的时候才发现，时间居然已经过去了半年！虽然说主管是让自己总结一下这半年间的工作，可一开始是我却感到没什么可写，在这一路走来我也没怎么注意自己究竟发生了多大的变化。直到我翻开了我在刚进入公司的时候，也就是半年前写下的总结。看着当时还略显稚嫩的经验，还有那什么都不会一穷二白的工作经历，现在倒是确实感觉到了自己在工作和生活中的一些成长。看来有的时候写下一篇总结，确实能在需要的时候看清自己，也能方便自己在过了一段时间后更清楚的看到自己的成长。对比着之前的总结和现在的经历，我写下了自己在这半年来的工作总结，不得不说，光是简单的对比下我就已经感觉到，自己还有很多需要改正的地方。我的工作总结如下：

对比起自己在之前没有经验的工作，只会在各个地方到处乱跑，现在的我更加专注于培养人脉，慢慢的发展自己的圈子。

在上班年前辈的带领以及自己的努力下，我慢慢的自己建立了一个自己的群组，在不断的实地推销的时候，也邀请客户进到自己的圈子里。虽然一开始还有点困难，但是后来慢慢的发展起来也就比较好做了。

还有就是在实际给客户推销的时候，过去我都是只会背书似的给客户推荐，虽然都有好好的根据客户的体质和问题去推荐产品，可是却没有得到太大的收获。现在我稍微学的聪明一点，先和顾客搞好关系，更加委婉的向她推荐和表达。但如果和比较合拍的顾客就可以比较直接一点推荐。而且在推荐自己的产品的时候也不在那么唯唯诺诺，变得更有底气了，因为这样才能让客户更加信任自己的产品。

本来我是那种比较少和同事们说话的类型，但是因为自己是在是没什么经验，只能和同事询问。在这时倒是发现同事们其实都非常的热情。在互帮互助下，我们都得到了不少的收获，而且也多了很多的好友。

总结之后，发现自己虽然改变很大，但还是有许多没有改变过来的错误，这些问题如果不好好的去正视，那就永远是我成长路上的阻碍。如今看到一次总结能看到自己的这么多错误，我也了解到了及时总结的好处，接下来我会更频繁的对自己的工作做总结，让自己能好好的看清自己的错误，好好的改正。

**化妆品销售年终工作总结篇三**

20xx上半年的时间过去了，看着自己在这上半年的业绩，就算是我，嘴角也不禁微微上扬。本来按照我的性格，一般都喜欢在最后再看自己努力的结果，但是在销售这个行业的工作彻底改变了我的习惯，毕竟市场是多变的，可不能在“失败”了才发现自己最后走错了路！

在上半年的工作中，我又好好的开拓了我的顾客人脉，让自己的上半年的工作也算是小有成就。总之，既然已经看了自己在上半年的成绩，那么就好好的总结一下，规划下之后的工作方案吧！我的20xx上半年销售总结如下：

化妆品销售的业绩，除了要有一个过硬的产品以外，有几个属于自己的化妆品圈子也是非常重要的。无论是在人际交往、产品销售、产品反馈、产品推荐……等多种多样的事情上都能起到用途。

在今上半年的工作中，我也一直在努力做好在这几个群组中的工作。相比在现实中自己去寻找新的顾客，我在这片网络的区域能做的更加如鱼得水。通过上半年的努力和投入，群组的成员和顾客有增加了许多，这就是网络人脉的好处，传播的非常快，非常远，能为自己招来许多意想不到的收获或者是潜在的顾客。

就算我比较擅长网络销售，但是作为一名销售人员，脚踏实地的工作也是我们不能忘记的！我可不会忘记现在这么大的群组在当年是我如何一步一步在销售中邀请顾客建立起来的。

在现实的销售中，我在xxx街的一家分店中工作，每天来往的客流量也是非常不少，但是无论是新老顾客我都会仔细的区分开，新顾客要给予好的服务和推荐。老顾客要像朋友一样去和她聊天，多去夸赞，细心观察亮点。在工作中越是对顾客了解，就越是能得到顾客的信赖，成为朋友是扩展人脉的第一步！

虽然老顾客非常的重要，但是新顾客这样的资源我们也不能放弃，好好的将两边的工作都做好就是我现在的路线。虽然两边顾会让我感到很累，但是看着上半年的这些成绩，我相信这都是值得的。

工作没有止境，现在的成就虽然让我高兴，但是还并没有到让我满足的地步，我会在接下来的下半年里继续努力，维护好现在的人脉的同时，继续努力！

**化妆品销售年终工作总结篇四**

20××年上半年工作已经结束了，接下来下半年我一定会做的更好的一些。

化妆品，一般女性使用的比较多，所以从整体来说更多的要考虑的是女性的心理。比如说祛斑的、祛痘的、去妊娠纹的、去皱的，还有祛疤痕的。当然还有一些美白的、精致毛孔的等等。

如果一个客户进入你的聊天框开始打字交流。那么这个销售就是真正的开始。首先，说话要温和、委婉一些。因为女性比较细腻，所以从语言上要亲切些，切不可生硬。因为字打过去是没有声音的，所以单从文字上让客户理解你的意思，如果不够温和的话很容易产生傲慢等感觉。

如果聊天框可以记录客户找个网站的渠道的话是最好的，很多的客户是通过相关的关键词来的，比如祛斑用什么好、妊娠纹怎么去除等等。通过这些关键词就能大概猜到客户的一些信息，比如年龄以及购买意向，妊娠纹都是生育过的人才有的，年龄也是大概可以猜到了。其次是购买意向，通过妊娠纹和妊娠纹怎么去除这个两个关键词的话，我想后者购买的意向较大些。

在与客户交流的过程中要主动些，客户来看你的产品，首先是不了解的，当然你也是不了解客户的相关信息的，只有主动的去问，才能够拉近关系，比如您的年龄多大呢？多长时间了？

之前有没有使用其他产品来治疗呢等等，尽可用些语气词。淘宝上都是会用亲。化妆品销售工作总结然后根据客户的信息分析，为什么使用其他的产品无效或者效果不大等等。然后开始介绍自己的产品有哪些优势。效果怎么样等等。在与客户交流到现在销售已经进行了一半了。

很多客户是不会立马就订购的，都会考虑一下。这个时候不能放松，因为说明还是有强大的购买意向的，不然的话客户聊到这个时候肯定就关聊天框走人了。

这个时候要进行的是心理攻势。说说使用产品之后的效果和一些客户的评价，再者说说自己的产品的售后服务。售后服务是很多人关注的。

如果最后客户还是在考虑的话，你可以把你的qq、阿里旺旺等联系方式告诉客户，让客户考虑好了给你联系。这样也是最大程度的避免客户的流失。

如果最后购买的话，一定要记得说一些祝福语，这样也会更深层次的拉深客户的关系，也显得比较专业正规。比如祝您早日恢复，早日达到理想的效果等等。

**化妆品销售年终工作总结篇五**

20××年上半年x月x日至x月x日，为期x周的时间，我在xx化妆品店从事化妆品销售工作。

首先，通过招聘广告我联系到店主，面试后，店主接受了我的社会实践请求。

实践过程，采取倒班制，每天工作x小时，早晚班轮换制。由于我是新人，起初x天，有一个工作经验丰富的同事和我一起上班，教授我各种推销技巧以及各种注意事项，我在学习的同时，积极主动的熟悉各类化妆品的说明，牢记各项特性。我深信，过硬的专业知识是从事服务业的坚实基础。

再者，我便开始模仿同事的表情、语气以及面对问题敏锐的反应和解决问题的有序与从容，这是顾客可信赖我们的前提，饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚定的勇敢都是成功的诸多法宝。慢慢的，我开始主动上前推销，首先判断顾客的需求，小而言之，就是观察顾客的肤质从而做出准确的判断，哪类护肤品或者化妆品适合其肤质。从而进行推荐，引到其适用，耐心地最大程度的

满足顾客需求。从价位、功效、质量及售后全方位服务。

起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的x天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客。

营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。

从这次实践结束我就要开始计划以后的实践规划，进而更好的丰富自我。挺高自身素质，做社会需要的有用之人！

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