# 销售个人工作总结范文

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-04-21

*销售个人工作总结范文（七篇）你知道销售工作总结怎么写吗？总结不是文学作品，无需刻意追求个性特色，但千部一腔的文章是不会有独到价值的。今天的小编给大家分享了销售个人工作总结范文（七篇），希望能帮到你。销售个人工作总结范文【篇1】不知不觉，新的...*

销售个人工作总结范文（七篇）

你知道销售工作总结怎么写吗？总结不是文学作品，无需刻意追求个性特色，但千部一腔的文章是不会有独到价值的。今天的小编给大家分享了销售个人工作总结范文（七篇），希望能帮到你。

**销售个人工作总结范文【篇1】**

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为\_公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，\_\_公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我\_\_年的个人工作情况进行如下总结：

一、\_\_年销售情况

我是\_公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进\_区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。\_\_年，我积极与部门员工一起在\_地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。\_\_的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的\_带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着\_产品在\_地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据\_市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。\_\_年度，我销售部门定下了\_的销售目标，年底完成了全年累计销售总额\_\_，产销率\_%，货款回收率\_%。\_\_年度工作任务完成\_%，主要业绩完成\_%。

二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于积极拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为\_公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在\_\_年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好\_\_年度的销售工作，要深入了解\_的动态，要进一步开拓和巩固\_市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们\_公司在\_\_年的销售业绩上更上一层楼，走在\_行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**销售个人工作总结范文【篇2】**

按照宁蒗县人民政府工作的安排，3月8日至18日，由农业局、质监、工商、畜牧局、农机、能源、种子站等部门共同组织综合执法检查队，认真开展了20\_\_年农资执法打假。

此次执法打假工作，针对辖区实际情况重点检查群众反映问题多的化肥、农药、农膜、农机销售企业；重点检查城乡结合部以及无证照生产经营问题突出的区域。共出动执法检查30车次，90人次深入宁蒗县15个乡镇供销社及门市部进行了全面大检查。

综合执法检查队坚持“四到位”开展农资打假，有效保障了春耕生产安全。

一是坚持农业法律、法规宣传到位，将《关于进一步加强农药管理的通知》等资料发给所有农资经营户，约束其经营行为，同时刊登《农资识别技巧》，提高农民辨假识劣能力；

二是坚持农资质量监督抽查到位，对市场上主要农资产品进行了抽检，截至目前，由农业局抽取农资样品15个；

三是坚持农资市场监管到位，建立了以乡镇农技站长为农资监督员、村主任为协管员的县、乡、村三级监管体系；

四是责令企业制定召回制度，坚持对已售出的可能对人体健康和生命安全造成损害的产品，坚决责令企业召回。

通过打假活动，有效的保护了广大农资经营者和农民的合法权益，净化了我县农资市场。但我们还将继续强化大农资市场的质量监管，为我县春耕工作的有序进行保驾护航。

**销售个人工作总结范文【篇3】**

六月，对于我们伏岩人来说是充满希望的，然而也是艰难的！我们走过了从建设走向转产的艰难历程。面对重重困难，我们没有退缩，在公司党政班子的正确带领下，在全体干部职工的共同努力下，我们看到了新的希望。本月，我机运队全体人员，坚决服从上级的安排，圆满完成了工作任务。

在皮带运输方面，我们完成了对一、二级皮带的维护与保养，比如一级皮带加带100米，更换其刹车电机，完成二级皮带打扣20余副等。此外，我们对主井皮带进行了前期的保养和维护，确保在运转是不出现安全隐患。在猴车管理方面加大了安全管理力度，确保运输安全。

在建设任务方面，我们主要完成了对3000皮带巷的地面硬化工作，并做了水沟，确保巷道整洁。此外我们还完成了走向鉴定正巷风桥底放顶出渣任务，完成了倾向副巷闭贯4道的建设任务，配合综掘队完成了千米转机的搬迁任务等等。在完成以上任务的同时，我们还完成了3000轨道巷的接管任务，对所接的管全部打钩安装，确保其平直安全可靠。

在本月，我们还接受了由单位组织的安全培训，让我们进一步的认识到了安全工作的重要性，特别是对瓦斯的管理有了进一步的认识。

六月，亦是全国第十一个安全生产月，我们加大了安全管理的投入，参加了了全矿的安全宣誓，端正安全工作态度，牢记安全工作责任，确保安全生产顺利进行。

在下月的工作中，我们将继续发扬刻苦钻研，不怕苦，不怕累的工作作风。坚决完成上级安排的各项工作任务。

**销售个人工作总结范文【篇4】**

七月份，我队所定任务为原煤13万吨，5—1051巷起底更换皮带。预计到月底我队能生产原煤\_万吨，5—1051巷起底已完成。下面将我队七月份工作进行如下总结：

一、生产指标及完成情况：

到月底我队能生产原煤\_万吨，5—1051巷起底已完成，5—1051巷皮带机头能安装完成。

二、各小排安全、出勤情况及排名：

本月我队达到了安全生产，顺利完成了矿领导交给我们的任务，并在两个班生产的情况下，通过采取各种措施，顺利完成了原煤产量\_万吨的任务。截止7月28日，一小排共割煤59刀，查出隐患68条，全部处理；出勤率74%；共得工分101365分，共扣工分5650分，得分95715分；7月4日中班起底后内侧不齐扣2份；7月7日中班正巷班中班后抬棚不及时支设一梁三柱扣2分；7月11日早班80#—65#架采高高扣2分；7月13日早班起底一半未起够3.4米扣2分；7月16日早班副巷两排超前没有打扣2分；7月21日夜班一部皮带喷雾架子坏，下班机组差5架没有入道扣2分；7月23日夜班班中小分队查出正巷不及时支设封口住，工作面不使用前探梁，工作面采高低扣5分；7月24日夜班转载机浮煤没有清扣2分；7月28日夜班回采后电机高速无电流，自移机尾后压带与偏带筒不转扣2分；得分79分；二小排共割煤61刀，查出隐患63条，全部处理；

出勤率76%；共得工分100268分，扣分5640分，得分94628；7月二日早班工作面偏帮大扣2分；7月3日早班下班机组停在前半刀顶板破碎处扣2分；7月4日早班9#架处回采哑铃销子坏槽子错口，正巷丢铁鞋一块扣5分；7月5日早班68#架十字头拉坏，51#架处通讯线挤破扣5分；7月6日早班2、3#架前梁不接顶，回采大链有2个掉头刮板扣2分；7月\_日夜班副巷丢小梁一块扣2分；7月16日机头封口柱内网破，有一根帮锚未卸扣2分；7月19日夜班1、2#架间网挂破，50—70#架采高高扣2分；7月25日中班浇灌处第一块模型未支好，底部鼓起扣2分；得分76分；三小排共割煤57刀，查出隐患65条，全部处理；出勤率78%；共得工分1\_850分，扣分8190，得分106660分。7月3日夜班工作面支架部分倾斜未靠正扣2分；7月5日夜班坏护帮板一块扣2分；7月8日夜班正巷封口柱滞后一排扣2分；7月10日夜班坏舌板一块扣2分；7月12日中班接班不认真检查皮带头子造成班中断带扣2分；7月20日中班5—1051巷安单轨吊，螺丝没上紧造成单轨吊掉道扣10分；7月22日早班机组后滚筒少一个截齿扣2分，7月23日早班副巷单轨吊座2个没有卸口扣2分；7月25日早班83、78、79#架上无网，工作面平整度差扣2分；7月28日早班工作面支架不直扣2分；得分72分；检修排7月3日检修班没按规定悬挂数瓦检测仪、氧气检测仪扣5分；7月7日用皮带拉管子扣5分；7月10日检修质量低影响生产扣5分；7月12日检修皮带不认真，皮带断扣5分；7月18日至7月20日连续三天没有完成挂电缆任务扣5分；得分75分。

综合排名：第一名：一小排；第二名：二小排；第三名：检修排；第四名：三小排。

三、综合评价：

本月我队按计划生产原煤\_万吨，5—1051巷起底完成，5—1051皮带机头安装预计完成，但是在起底期间，仍存在着质量问题和返工情况，需要我们在抓工程质量上下功夫。

我队在工作中存在的问题还很多，比如说单轨吊螺丝没上紧，支架倾斜，没按规定悬挂数瓦检测仪、氧气检测仪等诸多问题。这充分反映出职工在规范操作上、细节问题上、思想上、队干在业务管理等方面存在着问题。可是我们通过领导的指导，队干的抓安全、抓质量、抓考核、抓落实等方法，有效地克服了这些困难。在八月份的生产中，我们一定要加强小队长的管理，配合我矿抓好副队长的跟班，一步一个脚印地把工作干好，遇到问题，及时制定制度并严格落实。遇到内部解决不了的问题及时向相关科室汇报，对小队长要从严从细考核。在对职工的手指口述上继续深化，让手指口述落实到现场，真正从安全和质量标准化上对所有职工抓起。认真贯彻执行科室下发的相关规定，切实做到让我队在管理上有新的局面。

八月份，我队面临5—103工作面的末采，5—105工作面的安装，这使我们不得不更进一步加强管理。为使我队现场质量标准化水平、职工规范操作上有所提高，让我队在工程质量管理上有新的局面，全面实现我队安全生产的目标，我队做出八月份工作计划如下：

一、生产指标：

生产原煤13万吨，共割煤169刀，推进136米。每个小排4.34万吨，割煤57刀，推进46米。

二、重点工程：

5—1052巷，采区轨道巷钉道安装绞车，5—1051巷安装皮带。

三、重点工作：

本月我队以狠抓职工三违、工作面质量标准化、工程质量为重点，以从严从细考核班组长、副队长为立足点。着重从以下几方面进行落实考核：

1、狠抓采煤期间的安全与质量

（1）做好职工采煤期间的安全教育工作，将安全生产组织措施向职工贯彻签字，对《5—103综采工作面作业规程》进行贯彻考试。切实做好5—103工作面的生产工作。教育职工牢固树立“今天我遵章，今天我安全”的安全工作理念，真正让职工把生命看的至高无上。

（2）严格按矿规定程序召开好班前会、周一安全例会、周三理论学习会。开好现场交底会、班中会、班后会，对没处理完的、现场排除的安全隐患，确保先安全后生产，不安全不生产；开好班后会，让职工每次下班后就能知道自己本班所得所失。真正做到日清日结。

（3）当班所干的工程，干一项达标一项。在生产期间，安全与质量标准化是重中之重，任何时候都必须保证现场保持动态达标，副队长必须严格把关落实，抓好全过程的安全管理和细节的管理。

2、做好工作面的动态达标。

八月份，我们将严格按规程、措施施工每一个环节，如现场条件发生变化时，及时制定相应的补充规程及措施；加强现场管理，抽查各工种人员手指口述并现场进行帮教，让他们学标、惯标、达标。真正让工作面质量达到标准化，检查达到动态达标化。

3、对制度汇编进行逐步学习，并根据队实际情况及矿相关要求，建立、汇编新制度。

严格按照制度进行管理，保证制度的真正落实。认真执行“你不落实制度，制度就落实你”的工作做法。

4、引深职工手指口述的培训。

继续严格坚持班前会提问十个人、交底会提问三个人、班后会提问五个人的方式来对每一位职工把关，让他们知道手指口述的重要性和队委、矿领导抓手指口述的决心。

5、紧抓职工的出勤。

在出勤上，对旷工人员，我们严格按制度执行，决不徇私情。

6、抓好5—103工作面的末采和5—105安装工作，制定好相关措施并贯彻到位，一切工程严格按照措施执行。

并及时制定工程质量验收表及相关验收标准。

7、明确队干分工：由刘队长和姚世平主管5—105工作面；

由马书记和李悦喜主管5—103工作面。

三、加强培训，提高职工素质

坚持优良的每日一题、每周一课、每月一考传统。重点对工作面作业规程、安全规程、必知必会、手指口述等进行学习，争取让每一个工人做到手指口述合格。

提高职工素质，是实现安全生产的有效途径。结合我队实际情况，我们制定了详细的教育培训计划，加强教育培训。在安全教育培训上，注意引导职工从思想上，行为上提高控制不安全因素能力。

在教育内容上，突出抓好职工“安全第一”的意识，突出提高职工“我要安全”的觉悟，突出掌握“我会安全”的技能，突出履行“我管安全”的责任，突出完成“我保安全”的任务。

副队长对各班组进行质量验收，在每班班后会上公开考核，对造成质量问题的责任人，按责任大小给予相应的经济处罚。

在班后会上针对“日清日结”考核表中出现的问题进行专项培训，使职工在逐步的培训当中达到“日学日高”。

四、采取的主要措施：

1、队内组织的会议一次不参加罚50元，副队长、小队长不参加罚100元。

副队长查出的个人三违一次扣本人200分，有关单位查出的三违人员，队内再对其进行罚款3倍的处罚，并连责副队长、小队长各100元。副队长、小队长违章指挥一次罚500元。

2、全队工人出勤达26个以上者，给予1500元的出勤奖。

3、小队经考核（严格执行班组考核表）排名第一的给予小队3000分的奖励，最后一名对本小队罚1000分；

副队长经考核（严格执行副队长考核制度）排名第一的给予副队长500元的奖励。

4、副队长考核不认真检查验收，查出一条罚50元，若被查出三条以上的，副队长当日没工。

副队长认真填写验收表，对本班的出勤、工程质量、材料管理、规范操作、产量进度负责全面验收，并认真核对不得随意涂改。当班验收表上如有漏洞或失误时，由当事人写出申请，队长及当班副队长、小队长签字后进行更改（超过三天后果自负）。现场交接班必须是双人汇报，不汇报当日无工。（其它方面执行副队长岗位责任制、验收制度）

5、所有职工请假以假条为准，否则视为旷工。

6、小队长批假权限为一天。

7、坚持队干跟班。

跟班期间必须处理实质性问题，坚持与工人同上同下。队内必须24小时有人（保证有一名队干）值班，及时了解工作面的情况，对于急需的生产工具或制约生产的突发问题，及时反馈相关单位，迅速解决，不能影响生产。

8、对副队长、小队长工资从隐患条数方面进行严格考核。

副队长、小队长每班最少查三条隐患，所查隐患必须处理，处理不了的及时汇报，对既不处理又不汇报的一条处罚200元，少一条罚款100元。副队长、小队长出井后及时填写隐患台账，每天所有人填的隐患不能重复。月底根据隐患条数、轻重程度对其进行适当奖励。

以上就是我队七月份的工作总结与八月份的工作计划。其中难免有想的不周到的地方，望领导批评指正并提出宝贵建议，以便于我队在以后的工作中逐步改进。

**销售个人工作总结范文【篇5】**

马上，春节假期就要宣布结束了，即将投入紧张的工作当中，在此，不得不对年前的工作再次做一个详细的总结以及年后工作有个明确的规划。

回想整个20\_\_年，整体感觉上似乎自己啥都没有做，具体总结还得从进入优思科技说起了。我是20\_\_年9月8号参加优思科技的面试，9月9号正式参加培训，开始了在优思的职业生涯。到目前为止，已经有5个多月的时间了，回想这五个月时间，除了在十二月份有点儿业绩外，前面三个月以及一月份业绩都是挂蛋，真实恐怖，看看身边的同事，其中部分同事，虽然业绩不是很多，但是能够坚持到每个月都有业绩，还有些同事能够连续数月都有很高的业绩，这些也是我必须向他们学习的。通过这个春节假期，也好好反省了下自己的不足和可以提升的一些地方，在年后的工作中一定得积极改进，早日突破。

目前发现自己亟待解决有主要问题有一下几点：

①工作的积极性不高，也就是他们常说的要性不强

②不是很有激情，缺乏主动性

③根本没做客户关系维护

就先提出这么几点，我想只要在年后的工作中好好把这几点做好了，改好了，工作也会大有起色的，其中我不得不重点强调下关于第三点：客户关系维护，我想在这一点上我真是犯了做业务的大忌，居然没有做客户关系的维护，这样下去必然不是长久之路，虽然出于我们工作的原因，感觉上似乎不是很好做这方面的维护，但是很多优秀的老员工都做得很好，这一点在年后的工作必须马上要有所体现。

对于年后的工作计划，我现在也不想计划得太远，就先锁定在2月份和3月份，2月份上班后就差不多只有半个月左右了，前期可能只能做些客户的维护，不知道会不会有活动的举行，不管咋样一定要把客户关系维护好，因为在年前的时候联系过好几个客户都有说年后有做推广方面的需求，一定好好把握，2月份拿不下来也要在3月份一定拿下。不说多了，3月份一定要完成5万的业绩！！另外一方面就是针对年后的工作，我一定要多尝试走出去，多见客户，这样才能有所成长，我想也只有这样才能把这份事业做下去了。

**销售个人工作总结范文【篇6】**

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它代表着商家的外在形象，更是加速着销售的过程，因此，对于服装导购员销售技巧的培训，提高服装导购员销售技巧，一直是商家必做的工作。那么服装导购员销售技巧都有哪些呢？服装导购员首先要做到以下几点：

1、微笑。

微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的。

2、赞美顾客。

一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情。

3、注重礼仪。

礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员。

4、注重形象。

导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉。

5、倾听顾客说话。

缺乏经验的导购员常犯的一个毛病就是，一接触顾客就滔滔不绝地做商品介绍（来自：业务员网：），直到顾客厌倦。认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一。顾客尊重那些能够认真听取自己意见的导购员。

下面是服装导购员接近客户的方法

一、提问接近法

您好，有什么可以帮您的吗？

这件衣服很适合您！

请问您穿多大号的？

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

二、介绍接近法

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

产品介绍：

1、特性（品牌、款式、面料、颜色）

2、优点（大方、庄重、时尚）

3、好处（舒适、吸汗、凉爽）

互动环节：介绍自己身上穿的衣服；注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答“不需要”或“不麻烦了”就会造成尴尬的局面。

三、赞美接近法

即以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

如：您的包很特别，在哪里买的？

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱！（带小孩的顾客）

俗语：良言一句三春暖；好话永远爱听。通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交流。

四、示范接近法

利用产品示范展示展示产品的功效，并结合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。最好的示范就是让顾客来试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。

试穿的注意事项：

1、主动为顾客解开试穿服饰的扣子、拉链、鞋子等。

2、引导顾客到试衣间外静候。

3、顾客走出试衣间时，为其整理。

4、评价试穿效果要诚恳，可略带夸张之辞，赞美之辞。

无论采取何种方式接近顾客和介绍产品，导购员必须注意以下几点：

一、顾客的表情和反应，察言观色。

二、提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

三、与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们平常所说的社交距离。

上面只是简单介绍了一些服装导购员销售技巧，导购人员要想获得更多的销售技巧就需要不断的从实践当中学习，总结，才能不断的进步。

女装销售技巧现在很流行，因为女装在服装类商品中销售最为活跃，而爱美是女人的天性，所以就注定女装销售市场，技巧竞赛会不断的飙升。女装市场，人群特定，市场容量很大，而因为类别不同，品牌不同，销售人群也就良莠不齐，要想在这块市场上夺得一杯羹，只靠大嗓门是不行的，要学会四两拔千斤的技巧，以静致动。这里面最主要的就是心态，销售人员的，客户的，还有你帮客户形成的。

销售人员的心态

态度决定一切，态度是一个人对待事物的一种驱动力，好的态度产生好的驱动力，注定会得到好的结果。

1、积极的心态

首先我们需要具备积极的心态。积极的心态就是把好的，正确的方面扩张开来，同时第一时间投入进去。积极的心态不但使自己充满奋斗的阳光，也会给你身边的人带来阳光。从而影响每一位进门的客户。

2、主动的心态

主动是什么？主动就是\"没有人告诉你而你正做着恰当的事情\"。在竞争特别激烈的时代，被动就会挨打，主动就可以占据优势地位。主动是为了给自己增加机会。

3、空杯的心态

人无完人。任何人都有自己的缺陷，自己相对较弱的地方。你需要用空杯的心态重新去整理自己的智慧，去吸收现在的、别人的正确的、优秀的东西。

4、双赢的心态

杀头的事情有人干，但亏本的买卖没人做，这是商业规则。

5、包容的心态

水至清则无鱼，海纳百川有容乃大。我们需要锻炼同情心，我们需要去接纳差异，我们需要包容差异。

6、自信的心态

自信是一切行动的源动力，没有了自信就没有的行动。如果你充满了自信，你也就会充满了干劲，你开始感觉到这些事情是我们可以完成的，是我们应该完成的。

女性客户的心态

要研究出一套接待客人，提供优质服务的标准流程和技巧，就有必要了解客人由其是女性客户购买我们服装时的心理流程。在不同阶段我们针对性的提供服务。

1、观察浏览两种客人：

没有明确的购买目的，遇上感兴趣的衣服也会购买；

闲逛为目的，消磨时间，漫步商场欣赏各色服装。

2、引起注意

客人发现自己要找的服装，或者某服装的款式、色彩等吸引了客人。

3、诱发联想

联想这件衣服穿在自己身上的感觉，马上会产生兴奋的感觉。“明天我穿上这条裙子去公司，同事一定会对我大加赞赏，太棒了，我非试试不可！”客人将眼前服装和自己的生活联系在一起，非常重要。决定她是否会进一步行动。在客人对我们某款衣服产生兴趣的时候，我们给她展示、触摸等都是最好的促使她联想更好、更多的手段！

4、产生欲望

美好的联想之后，就会产生有占有的欲望。相反也是经常。我们能成功鼓励她试穿，是最好的激发她占有欲望的手段。

5、对比评价

产生了占有的欲望，不代表立刻产生购买行为。客人会运用经验、知识等对不同品牌同类的衣服进行比较，对个人的需要和服装的款式、色彩、质量、价格等进行思考和分析。思考和分析不一定是理性的，也有非理性的。

这个阶段我们会处理她说出来的些对衣服的反对问题和疑义。

6、决定购买

对比评价之后，客人对我们的某款衣服产生信心，随即就会产生购买的行动；也会丧失信心，放弃购买的意愿。

客人产生信心有三个方面的原因：

a、相信导购的介绍

b、相信商场或品牌

c、相信衣服本身的款式、色彩等

客人失去信心的原因：

a、不是她真正想要的衣服

b、导购不了解货品知识

c、对质量、售后感到没有保证

d、同购买计划冲突

客人对某款衣服失去信心时，我们要求导购不勉强客人，马上转移到客人别的感兴趣的衣服上去，力求挽留，继续推荐。

加强客户购买的心态

重点就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。

从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。

对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品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。

要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“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。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

**销售个人工作总结范文【篇7】**

\_月份即将过去，在过去一个月了里，通过自己的努力，加上上级领导的正确引导，在销售的行业中，也获得了一点的收获。为了更好的从事接下来的一个月工作，下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年\_\_月1号来到\_\_专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到\_\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，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.客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装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幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：

销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个\_\_，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找