# 珠宝店店员每月工作计划怎么写

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2025-02-26

*珠宝店店员每月工作计划怎么写精选9篇月工作计划的制定需要考虑到市场环境的变化、公司或组织的总体目标、内部资源、人员情况等因素，以确保制定的计划符合实际情况。需要明确任务的时间安排、资源配置和风险管理等重要因素，以避免无计划的资源投入。现在随...*

珠宝店店员每月工作计划怎么写精选9篇

月工作计划的制定需要考虑到市场环境的变化、公司或组织的总体目标、内部资源、人员情况等因素，以确保制定的计划符合实际情况。需要明确任务的时间安排、资源配置和风险管理等重要因素，以避免无计划的资源投入。现在随着小编一起往下看看珠宝店店员每月工作计划怎么写，希望你喜欢。

**珠宝店店员每月工作计划怎么写（篇1）**

为加强对店面、店员有效管理，使店长工作正常、有序的履行，避免出现无章可循的状况，特制定此计划。

一、早班：按店规规定穿制服上班，早八点半开门后，安排一人打扫卫生，一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不超出五分钟)，后轮换。八点四十五分安排早班工作，具体为根据店内圈圈账制定配货清单，交给业务经理，整理样面(橱窗模特、灯模三日一换)。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店员和负责人之间出现扯皮、推诿状况，二人应分清所负责片区。

注意要点：因早班相对客流较少(除节假日外)，将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流(但不影响销售)、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

二、午间交接：下午班店员\_\_点进店后，店长和副店长进行现金、账目的交接，店员进行货品的交接，交接后店长和副店长在工作日记上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕，应协助店员点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存，另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

三、下午班：下午接班后，主要注意四个问题，应于店堂无人时逐次检查。

销售灯光卫生样面

至晚七点整，开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点：下午班时，由于工作时间较长，顾客流为时断时续，必须注意调节好本人和店员的精神状态。临下班时，同中午交接班一样，必须要四十五分钟内独立完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

四、月末盘存：每月最后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作，第二日作好盘存报表交给会计。

五、整店销售：不要把视野局限于个人利益或只思考为老板创造多少利润上。

**珠宝店店员每月工作计划怎么写（篇2）**

在这短短的培训几天中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧，

珠宝销售培训心得体会。周老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个导购员应能完全了解店里的所有货品，销售也是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做倒的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最的服务态度来对自已的上递，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式，之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

这是我在培训中的感悟：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

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,不管做那一行，是不可少的，所以这也是对顾客的一种的礼貌，当他/她看到你的笑可以给他一种轻松购物的心情。

2展示珠宝饰品

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，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，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

珠宝销售员工作计划表格

⑴正式进入公司之后，首先要了解公司。我将用两到三天的时间了解和熟悉公司的产品运作方向、经营模式、主打产品和各部的人事情况等。

⑵从第三天开始，我将多看其它公司的网站产品的个性说明和文字资料比如钻石小鸟等。将这些信息变成自己思想的一部分，加以融会贯通，变成自己的东西，近而写出更好的个性说明和文字资料。

⑶从第六天开始，定时每一个半月做一个市场调查。因为珠宝行业里，几乎每家公司都会定时做市场调查。市场调查的内容是：

①各公司0.1ct以下、0.1~0.2ct、0.2~0.3ct、0.5ct、1ct钻石珠宝的市场零售价。

②各相应重量钻石的颜色、净度、切工。

③有什么样的打折促销活动。

④各节假日期间，有什么样的独特促销活动。

⑤了解别的公司有什么新款钻戒出现在市场上，进而掌握钻戒市场的动态走向。

⑷在做好了市场调查之后第二天，进一步要做的就是产品的规划。以以往我在周六福和IDO的工作经历，再加上现有的市场调查。对现在市场上我们需要什么样的产品进行一个规划。产品规划的内容：

①什么样的款式能让大众型客人和时尚型客人喜爱;

②我们的产品要把价位定在什么位置才有竞争力;

③我们可以做一些什么样的打折促销活动(比如愿意花钱买钻石珠宝的人，什么样的礼物和活动对他们有吸引力。)

⑸在和总经理到实际的珠宝批发市场调研之后(时间是一周之后开始)，就做一个产品供货方案。

举例说明：像我们这样的公司，在起步阶段，以拿货为主。当我们发展到一定程度之后，可与工厂合作。最后，当我们要走品牌路线的时候，可建立自己的工厂。用一句话概括就是先生存，后发展。我建议：我们先和珠宝批发市场上的商家谈，找到合我们要求的商家，谈定一家，长期合作，签订合同。

⑹网站在正式销售开始之前一周开始培训：首先对珠宝销售人员进行珠宝知识的一个培训，培训内容为钻石珠宝相关所有内容。因为在网上卖东西，销售人员一定要给人一种专业的感觉。之后是培训销售的话数，因为客人问的问题大致都是在一定的范围内。还有就是对后勤人员的培训，除了培训珠宝专业知识之外，就是培训他们如何进行钻石的日常维护和保养。

**珠宝店店员每月工作计划怎么写（篇3）**

这种传统文化因素决定了中国人在遇到各类重大节日、纪念日和商务交际时，会特别考虑赠送珠宝首饰。比如在订婚、结婚、婴儿满月、老人寿辰时，以及亲朋好友间馈赠礼物时都常常会选择一款精美的黄金、铂金或翡翠首饰。随着内地城市的居民消费水平不断上升，珠宝首饰已经越来越普遍地被用于日常装扮、佩戴，甚至在一些主要城市中，购买珠宝首饰已经成为一种即兴消费行为。如今我国已经成为世界上少数几个珠宝首饰年消费额超过300亿美元的国家之一，成为全球最重要的珠宝消费市场，一些重要珠宝产品的消费均居世界前列。而随着我国国内珠宝市场需求的逐步增大，居民消费欲望和能力也将显著增强，这也为珠宝市场的繁荣和产业发展奠定了坚实的基础。珠宝业的持续繁荣，也让我们对我们所要做的事业充满信心

我们要做珠宝事业不仅要钟情、还要热爱更要有一份执着而坚毅的心，不盲从更不要胆怯。开一家珠宝店不仅要有充裕的资金支持要还有一套完善的业务计划，下面就新开业的珠宝店做出一个较为详细的计划如下：

一、 了解本地市场状况

1、月计划实现营业收入万元，增长\_\_％，店营业额为\_\_万元，店日均营业额达到较上月同期增长

2、 经济状况：本地经济发展水平，人口数量收入水平。 消费习惯：当地居民对珠宝首饰的购买能力，购买习惯(是传统型还是开放型)。当地居民对珠宝首饰的购买地点和花费水平，影响珠宝首饰的风俗习惯等。

3、 商业环境：当地高档酒店、餐厅、银行的分布和百货商场的档次和经营状况。

4、 竞争水平：已有珠宝品牌数量，分布，销售状况，店面面积等。

二、 专家带队参观不同档次及风格的实体店

以专业的眼光对地理位置，店面装修，室内陈设布局，货品种类、质量、价位、款式，营业员素质，广告投放等，做出专业相对应的评价，知己知彼，取长补短。

三、 找房源

1、拓展销售活动：例如母亲节推出感恩活动

2、 房源要位于交通便利地区，或在主要车站附近。 接近人员聚集场所，公园、广场、商业街等，一方面可吸引出入行人经过，另一方面易于方便顾客记住。

3、 靠近人口会增加的地方，比如市政的发展改造具有发展潜力的区域。

4、 同类店铺聚集区，大量事实证明对那些选购耐用品的店铺来说，若能集中在某一地段，则更能招来顾客。

5、 高瞻远瞩选择将来会由冷变热的未被人看好的地点。

上述三点是确定珠宝店规模，经营方向及投资金额多少的重要条件，先确定经营场所，再确定经营范围、定位档次是较为正确的方式。

四、 找货源

1、 根据店面面积，地理位置和定位确定货品种类。（包括黄金、铂金、k金、镶嵌钻石、镶嵌彩宝，及翡翠玉器等。）

2、 综合性的珠宝店大都有直接供货的工厂，黄铂金首饰由于其国际价格透明等因素，国内大多首饰厂的拿货金价基本一致，无非在款式和工艺上有差别，导致首饰价格差异的基本都是款式和工艺费的区别。钻石类商品虽等级划分较细，但各类级别的钻石在国际上也是有相应的报价，价格差异无非也就是款式和工艺费用的多少。中国珠宝首饰加工基地基本都在深圳，品牌也众多，比如金叶、百泰、金龙、粤豪、吉盟、爱得康、星光达等都是知名的首饰加工厂。

3、 翡翠玉石比较特殊，玉石文化在中国有几千年的历史，君子自古爱玉。文化底蕴浓厚，传统文化和现代时尚相结合，铸造了现代翡翠玉石的工艺。由于翡翠是资源性的开采，所以近年来价格涨势十分明显。翡翠产自缅甸，盛行在中国，加工基地也在云南广东一带。由于翡翠自身的特点决定了它不能和黄金钻石一样有较为明晰的价格，所以翡翠的进货渠道尤为重要，能拿到质优价廉的货品，在翡翠销售上才会有优势。 货品的渠道很多，但需要去和有实力有信誉的厂家进行合作，做珠宝的就是做信誉。

五、 办理工商、税务注册

工商税务登记是成立公司进行运作的前提和基础，注册资金的多少，经营范围的划定，是决定珠宝店经营方式和后续发展的条件。包括税种的划定，税款是否可以抵扣，开具什么样的销售发票等等，需要专业会计人员，根据会计制度财税政策，合理进行计算后进行评估注册。

六、 店面设计及装修

珠宝店的装修不同于一般的店面装修，珠宝首饰毕竟是奢侈品，一个品牌的形象及实力，最为直观的就是店面装饰布局，和整体氛围的营造。既要能体现品牌的文化，又要能彰显顾客的品位和地位，既要给顾客温馨舒适的购物环境，又能让顾客体会尊贵与高雅。所以要找专业的设计团队设计施工。

1、 专业的珠宝装修队伍勘察测量，出具适合店面的装饰效果图。确定主题风格，店内灯光效果。

2、 根据前期自身品牌的定位，确定了货品，进而确定柜台、橱窗的布局及柜台和橱窗的尺寸样子等，（需专业团队进行设计）。柜台的布局要实现三个目的：一是让顾客在店内自然地行走，并且起行走的路线正是店方所期望的路线，即所谓顾客流动路线的控制；二是让顾客了解店内商品位置，便于选购；三是让顾客购物结束后感到满足并愿意再度光顾。实现上述三个目的要取决于以下几项技术应用：

（1）、顾客流动路线的设计符合展示需求。

（2）、通道的设计、特别是主通路的设计要适合柜台展示。

（3）、商品的分类，既反复购买商品、冲动购买商品、连带购买商品在店内的位置。

（4）、pop广告、灯箱、展橱、品牌形象logo。

3、 店面道具的设计，店面道具是摆放货品展示货品的依托，道具的设计要综合店面柜台及货品摆放位置来考虑，包括室内光线，顾客直观感受等等，道具的色彩搭配要和货品、店面形象相互匹配。比如钻戒，钻石是无色的，戒托一般是白色k金或铂金，所以灯光要选用冷光，戒托选用黑色色或对比色较为明显的深颜色能较好体现钻石首饰的美感。道具的设计要根据货品特点来分别对待，比如高端翡翠挂件柜台，设计要古典有韵味，数量不能太多，要个性鲜明，既能突出绿色挂件的鲜艳，又能体现无色种水挂件的水润。黄铂金柜台，既要有普通大众货品，又要有系列个性产品，普通商品可以摆放密一点，便于集中挑选，个性产品要突出与众不同，道具要鲜明有特色。道具的样式设计直接影响货品整体效果，道具的疏松与紧密直接影响到货品数量，进而影响投资金额的多少。 所以店面、柜台、道具的设计是相辅相成的，直接影响到店面的整体形象。

4、 珠宝店的安全，珠宝店里东西动辄几百几千实则几万几十万，所以珠宝店里的安防设备必不可少，也是关键中的关键。装修期间联络当地110联动，和装修队伍接洽，确定安装摄像头和报警器的位置。尽量不留死角，店内的位置应该全都在监控范围内。

5、 跟装修人员沟通设计金库，购买保险柜，设计收货盘及收货车。正常程序是：下班后把货品从道具上取下，放进收货盘，收货盘放进收货车，由收货车推进金库。贵重商品可放到金库内的保险柜中。

七、 货品配备

1、 柜台及道具设计完成，根据道具数量种类，由相关采购人员去工厂配货下单，配的货品数量要充足，除柜台内摆放齐全的还要有一定的`库存。以便开业销售火爆时有充足的货品补充。货品款式和种类要根据道具效果来精心挑选，货品要有特点，要有新意，要涵盖所针对的各个年龄段消费者。

2、 货品下单要及时跟踪，开业前10天左右所有货品需要配齐，并对相关货品进行检测，称重，打签，挂签，入库等工作。

**珠宝店店员每月工作计划怎么写（篇4）**

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。

**珠宝店店员每月工作计划怎么写（篇5）**

时间过得好快，转眼间我进入珠宝店已有1年了。也成为了珠宝店的店长。现在20\_\_年将结束，我想在岁末的时候写下了20\_\_年工作计划。

转眼间又要进入新的一年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、销量指标

上级下达的销售任务\_\_万元，销售目标\_\_万元，每个季度\_\_万元

二、计划拟定

1、年初拟定《珠宝年度销售计划》

2、每月初拟定《珠宝月销售计划表》

三、客户分类

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

四、实施措施

1、熟悉珠宝店新的规章制度和业务开展工作。珠宝店在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为珠宝店一名店长，必须以身作责，在遵守珠宝店规定的同时全力开展业务工作。

2、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面

充分发挥我司网站及网络资源，做好房源的收集以及发布，客源的开发情况。做好业务工作。

以上，是我对20\_\_年的珠宝销售的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责地去做工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20\_\_年新的挑战。

**珠宝店店员每月工作计划怎么写（篇6）**

店长是一店之长，是店铺最高的领导；店长是公司与店铺之间沟通的桥梁，店长必须站在公司的角度，带领店铺团队全力做好销售，将店铺做好做大。

（一）、店长必须具备的素质

1、有领导意识，敢于管理：处事公平、公正、敢于管理员工，敢于指出员工的机会点，使店铺以及人员不断取得进步；

2、有积极乐观的心态，始终传递给员工积极向上的心态：始终抱有“方法总比困难多”“我还能多做些什么”“责无旁贷”的积极心态，有助于一个积极高效团队的建立

3、拥有同理心：学会理解员工，给员工适当的关心与爱护，尽量少责骂或责怪，多给予激励和引导；在指出员工的机会点的同时，能协助员工改正错误，并给员工一个合理解决问题的方法，当事情发生时，最重要的是寻求解决问题的方法，并预防此类事件再次发生帮助员工成长

4、教练的能力：必须耐心的指导员工，必要时手把手的教导员工；学会高效的训练三部曲：呈现——试做——跟踪

6、坚持两个原则：“对事不对人的原则”，“严以待事，宽以待人”不能对员工恶言相向，不能用恶劣的态度和语气来对待员工，不能对员工进行人身攻击；

7、懂得聆听,懂得观察：利用耳朵和眼睛去及时发现问题，并及时改善

（二）店长必须具备的能力

1、专业能力：

1）产品知识：有丰富的产品知识，并定期更新信息与资料

2）销售技巧：有丰富的销售技巧，不断的提升自身的销售技巧

3）盘存：货品、物料

4）数据分析：分析店铺的各种销售数据，掌握销售动态

5）掌握市场动态：定期做市场调查，了解各竞争对手的信息，掌握珠宝市场的动态，了解珠宝的发展趋势，了解服装、发型、电子产品等潮流信息及本地区的销售信息等

2、管理能力：

销售目标：

a、销售目标的制定与分解：制定全年销售目标（包括销售额与销售的件数）----

b、销售目标的跟进：每天定期跟进同事销售任务的完成情况；是否有完成营业额

及件数；完成的同事给予鼓励，要求该位同事再接再厉；如未完成，给该位同事一些销售策略、方法，或直接给同事做示范，鼓励同事努力不放弃。

2）现场管理能力：

a销售“淡”场时的人手调配：

a）让组长打电话联系vip客户上店购买；给下定单的客打电话告知顾客到店提货，店员可作附加销售，提升营业额

b）安排人员到店门口派发宣传单张或小礼品等，吸引顾客入店选购

c）对导购人员进行销售技巧演练，提升销售技巧

d）安排人手整理库存货品、证书、物料，调整陈列，打扫卫生，清洁货品等工作 b正常销售情况下的人手调配。

**珠宝店店员每月工作计划怎么写（篇7）**

一、收卖不雅观念：

当柜台收卖员面对一位有潜力的采办顾客时，每位营业员皆应该做到以下几面：

1、面带笑颜。

2、仪表整洁。

3、重视凝听对圆的话。

4、举荐商品的附加值。

5、需供消费者最时尚最关心的话题拉拢消费者。

二、体会商品的特点：

做为收卖员，体会商品的基础知识的目的是为了协助建立顾客的采办决议疑念，以促进收卖。

1、以商品的品行结果背顾客声明珠宝玉器的价值，全球第一家买卖包支受接受的包管性。

2、便商品的特别的中央做为顾客有价值的有面中止声明

三、体会顾客。

1、顾客采办的主要故障。

（1）对珠宝首饰贫乏决议疑念。

（2）对珠宝商贫乏决议疑念

2、顾客的典范榜样：

体会顾客是什么典范榜样的人，是取顾客做成生意的基础。方法会顾客可以从那几圆面脱手：

（1）认真不雅观察。

（2）扳谈取聆听

3、顾客的采办动机。

4、顾客的采办历程。

（1）产生欲望。

（2）汇集疑息。

（3）遴选货品。

（4）采办抉择企图。

（5）购后评价。

四、收卖常常利用语。

做为珠宝行的员工，应用专业尺度的收卖常常利用语，不但可以树立品牌笼统，也能建立顾客的采办决议疑念。是以，恳求每位营业员应用一下常常利用语：

1、顾客进店时的号令用语。

“您好！”“您早”“欢迎光临”“您念要些什么？我能为您做什么？”“请随便看看”“请您稍后”“对没有起，让您久等了”“欢迎您下次光临，再见”。

2、展示货品时的专业用语。

（1）引睹珠宝的专业用语：ABC货等等谁才删值。

（2）煽动鼓励顾客试戴的收卖用语。

①那块玉佩是天然的A货，谁人价位特别相符 。

②那几个是本店新到的花样，您请看看。

③那几款是范例的结婚龙凤单喜佩，您可以试试看

④那种花样非常的适当您；E您的品味实没有错，那是本季最盛行的花样，您不妨试试看；F本店有上百种花样，只需您耐心遴选总有一款适当您。

3、柜台端正用语。

（1）那是一件粗彩的礼品，我给您包拆一下。

（2）那是您的支票，您收好。

（3）收您若干好多元，找您若干好多元，感激。

4、顾客走时的端正用语。

（1）实遗憾，此次没有您对劲的货品，欢迎下次再来。

（2）新货到了（指圈改好后），我们会登时给您电话。

（3）那边是一份引睹珠宝知识战珠宝保养得小册子，支给您。

五、卖中处事。

1、顾客进店。

岂论足头有任何义务，皆应该放脱手中的义务。面带笑颜，激情亲切的问候：“您好（早上好，中午好，下午好，凌晨好…）您选面什么，请随便遴选，有喜欢的可以试戴一下”。

2、当顾客展现兴趣时，要做到对货品的熟悉能登时拿出顾客所感兴趣的货品。透露表现为：

（1）走动时俄然停住。

（2）眼睛盯紧某一款。

（3）询问新款或某一款。

3、展示举荐。

（1）沉拿沉放：可展现出的名贵取导购的教化，也可以让顾客试戴时把稳重视。

（2）不雅观察顾客：脸型 足型 皮肤的色采 着拆风气，有助于背顾客引睹花样并可以展现出导购的专业。

（3）举荐时要以顾客喜欢的花样为主，没有克没有及强行窜改顾客的自愿这样很容易导致生意的失落败，可以正正在收卖历程中适当提出一些自己的定睹战观点。

**珠宝店店员每月工作计划怎么写（篇8）**

作为珠宝店店长，为了做好新一周的工作，特计划如下。

一、建立逐级管理，店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位

1、建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2、注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3、建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4、利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5、以\"为您服务我最佳\"为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

6、重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7、创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

二、经营管理

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3、抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

4、知已知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

5、尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

**珠宝店店员每月工作计划怎么写（篇9）**

一、每周总结、反思

我想了很久，如何提高大家的销售额，首先我们要从自己出发，先从我们身上找问题，然后再结合平时自己的表现和业绩找一找问题，我相信这样的话可能就会尽快解决掉一些问题，不至于去影响到自己平时的工作。所以接下来一年，我想为店内再赠一条规定，就是每周必须总结一次，反思自己一次，并且要提交自己的个人总结，而我也同样会在每周做一次总结，将大家的问题做一次总结，也为自己的工作做一次总结和计划。这条规定传达下去的话可能会引起一些不同的声音，但是我相信我们可以做到，也可以坚持下去。我会先做表率，带着大家一起实践。

二、定期组织集体活动

为了提高大家的激情，我会定期举办一些小活动，比如聚个餐等等的小活动，增进一下大家之间的感情，也希望大家可以通过这些活动，变得更加团结，也希望我们可以有更大的决心去工作。活动虽然不大，但是能够起到一些作用是非常重要的。作为咱们店的店长，我身上的压力很大，但是我也会定时调整好自己，尽量在工作上发挥出我百分之两百的力气，不浪费大家对我的信任和期待。我也愿意带着大家一同走向一条更加光明的道路。

三、制定业绩计划

每个周初要制定一个个人业绩计划，只有有了目标之后，我们才会有动力。我们是做销售工作的，最重要的就是要有个目标，有欲望，这样我们才会做好这份工作，也才会把店子越做越好。我希望自己可以在将来的时间里，不忘自己的职责，带着同事们一起往前冲，也希望大家可以与我一起，往前冲刺，取得一些不错的成绩。

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