

## 定制家具销售顾问年度总结（精选3篇）

### 篇1：定制家具销售顾问年度总结

加入维意到现在也有四个月了,感觉时间过的特别快,虽然我以前有过销售成品家具的经验,但是不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围,定制家具与成品家具都有很大区别.说实话刚来的第一个月自己没有进入状态,对产品不熟悉,找不到方向,感觉压力特别的大,一度曾想过要放弃,幸亏在赵总多次的鼓励和家人们的帮助下让我找到了方向感,慢慢融入到了这种工作环境与工作模式,后面的工作时间里我每天都过得很充实,虽然有时付出的劳动没有得到结果,但我相信,付出总会有回报的.努力了就会有希望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人。

在赵总及家人们支持帮助下,我不断学习加强工作能力,本着对工作精益求精的态度,认真地完成了自己所承担的各项工作任务,为今后的工作打下了良好的基础,现将我的一些销售心得与工作情况总结如下:

销售心得:

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳,对客户予以肯定态度,学会赞美客户。
- 2、向客户请教。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼,扬长避短
- 5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要清晰,注意语气,语速。
- 6、站在客户的角度提问题,想客户之所想,急客户之所急。
- 7、取得客户信任,关心客户,学会感情投资。
- 8、应变能力要强,反映要敏捷。
- 9、相互信任,销售产品先要销售自己,认同产品,先人品后产品。
- 11、注意仪表仪态,礼貌待人,文明用语。
- 12、心态平衡,不要急于求成,俗话说:心如波澜,面如湖水。
- 13、不在客户面前诋毁同行,揭同行的短。

14、学会“进退战略”，以退为进！

15. 以上这些的重中之重就是多加微信，多发朋友圈，我一直要求自己坚持每天至少发一条有关维意的朋友圈，这段时间以来收获不小，现在是一个新媒体时代，我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化。

工作总结：

### 一、认真学习，努力提高

因为我以前就是在成品家具行业做销售，所以在工作初期我也比较了解家具的结构及尺寸，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习定制行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

### 二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具顾问，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、对已定货客户没有做到及时跟踪与回访，在今后的工作中必须改变；二，对已订货却未下订单的设计师没有及时催促下单，以至于延误装货时间，既对顾客无法交代，又影响品牌形象，这点在明年一定不允许出现：

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

## 篇2：定制家具销售顾问年度总结

弹指之间，x年已接近尾声，一年的工作转瞬又将成为历史，20\*\*年即将过去，20\*\*年即将降临。新的一年意味着新的起点。新的机遇。新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在20x年，更好地完成工作。

机遇和挑战是我们家居人20x年工作的主题，也是家居行业在严峻房产调控下的主题。在x各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所担负的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作打下了良好的根底。

一、首先在x车间学习家具知识：

1)产品知识方面：加强熟悉实木家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号(包括原材料料和产品等)、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况;

2)公司知识方面：深入了解本公司背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3)客户需要方面：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4)市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，开展不同区域市场分析。

5)专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的\_\_\_\_\_。

## 二、自身销售修养方面：

1)在蓝天木业领导的带着下，开展加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为是你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，x领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2)职业心态的调整。每天早上我都会以精神充分、快乐的心态迎接一天的工作。

3)签单技巧的培养。“拿到客户 跟踪客户 业务谈判 方案设计 成功签单 售后安装 售后维护 人际维护”等这一系列的流程。

4)自己工作中的缺陷。业务经验不够丰富，业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的缺陷，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好根底，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

20xx年时间转瞬已经过去了，在公司的领导和同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习家具知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项工作中。20x年是质量超越年，我将迎接挑战;众人划桨开大船，万众一心成大业!

## 篇3：定制家具销售顾问年度总结

各位领导大家好!

2015年已经过去,在这一年的时间中通过努力的工作,也取得了一点收获,临近年终,对之前的工作做一下总结。目的在于吸取教训,提高销量,以至于把工作做的更好,以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的不足之处进行简要的总结。

第一:沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁,说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二:针对已经有合作意向的客户后续跟踪不到位。自己谈的快要有合作意向的客户,就感觉已经是板上钉钉子了,跑不掉,慢慢的就放松了交流与沟通,以至于眼看就要下单的客户就这样的有了转换念头或给别的同行抢走的机会,最后白白的辛苦一场。

第三:做报价的速度和效率差。对于我们这个行业来说,报价的速度有很多时候会决定订单的成功率。但我这方面做的很草率,而且缺少积极性。

第四:开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过客户主动到店闲逛才找到的,而自己真正找的客户很少,这点值得自己好好的深思一下。

第五:当遇到不懂的专业或者业务知识时候,不善于主动请教领导,并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现,我会在今后的工作当中加以改进,有句话说的话:聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人,所以同样的错误我不会再犯,并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕,怕的是不知道改正,而我就要做一个知错就改,并且从中把缺点变成自己的优点。

临近过年之前我也要好好的思考一下来年的工作计划,如下:

第一:每周每天都写工作总结和工作计划。一周一小结,每月一大结。这样工作起来有目标,不会盲目。并且把今天工作思路理清了,工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂,要及时向公司领导和同事请教,并且加以改进。多加以动脑思考问题。

第二:每天做好客户订单跟进情况。做好详细而又明了的客户跟进情况,以及下一步的跟进计划。同时每天早上来公司,第一先大概浏览一下昨天的客户报表,然后对于今天的客户电话拜访有针对性,有目的性的进行沟通。同时把已下单的客户所定的产品做到和种程度做一个很好的归纳。

第三:每周给自己订一个目标:争取每天至少联系一个意向强烈客户,每个月合作成功2/3/4/5个客户以此类推。每天不断反思和不断总结。

第四:加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候,少说多听,准

确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化的建议。

第五：每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系搞好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这半年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在年后更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

总之，四个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

以上就是我今年的工作总结。