# 新产品总结范文200字精选10篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-03-31

*新产品总结范文200字 第一篇化妆品导购员销售心得中国化妆品市场是一个充满活力的市场。你知道化妆品导购员销售心得怎么写吗?接下来就是为大家整理的关于化妆品导购员销售心得，供大家阅读!化妆品导购员销售心得篇【1】打造鲜明的服务品牌，是提高核心...*

**新产品总结范文200字 第一篇**

化妆品导购员销售心得

中国化妆品市场是一个充满活力的市场。你知道化妆品导购员销售心得怎么写吗?接下来就是为大家整理的关于化妆品导购员销售心得，供大家阅读!

化妆品导购员销售心得篇【1】

打造鲜明的服务品牌，是提高核心竞争力的有效手段，是化妆品销售工作总结的一部分内容，特别是在商品同质化的今天，顾客的购买行为更受到以品牌、质量、价格、服务、功能、形象等为核心的商品的综合实力的影响，化妆品连锁店不仅要使顾客满意，更要取悦于顾客，打动顾客，发挥顾客口碑传播的最大效应。那么根据化妆品销售工作总结，如何来提高顾客的满意度呢?

1。根据化妆品销售工作总结得出预测顾客需求的发展趋势。预测顾客需求的发展趋势，可以为化妆品连锁店的经营者们提供借鉴，以保证化妆品连锁店能在现在以至将来都能为顾客提供让他们满意的服务。根据化妆品销售工作总结得出当前顾客的消费需要主要有以下几种趋势。

(1)根据化妆品销售工作总结得出追求心理上的自我满足。经济界曾经分析顾客的需求并将其发展大致分为三个阶段：

①数量满足阶段，这一阶段消费者追求的是拥有商品。②质量满足阶段，这一阶段消费者追求的是拥有优质的商品。

③感情满足阶段，这一阶段消费者追求的是拥有商品所带来的心理上的满足。

目前，中国各行业终端的顾客已从质量满足阶段跨向感情满足阶段，中国消费者已经开始看重商品和服务的心理价值。化妆品销售工作总结得出这种趋势表现在中国的消费文化上，如衣、食、住、行等各个领域中，更多地用饮食文化、茶文化、服饰文化、居室文化等全新的概念来理解消费。消费的品位已向更高的层次提升了，因而对于终端经营者来说，也要适应这种提升，为创造各种文化而提供不同的优质服务。

(2)化妆品销售工作总结向提高消费质量和水平靠拢。当前中国的消费者，已开始由过去的那种生存型消费向享受型消费转化，表现为不满足于生活现状，而追求吃要营养，穿要漂亮，用要高档。

在商品方面的消费质量不断提高，化妆品连锁店品牌消费已成为大众化的消费需求，一切都在向国际化看齐。在这方面所表现出来的是，一方面各种中高档化妆品连锁店消费品越来越受到消费者的青睐;另一方面，各种物美价廉的护肤品店商品仍然具有广阔的市场。

(3)根据化妆品销售工作总结得出消费向个性化、多样化发展。有人说：当今的潮流就是没有潮流，这话一点不假。中国消费者在经过了十多年的逐波追潮之后，已经开始向个性

化和多样化迈进，追求与众不同已成为新的潮流。根据化妆品销售工作总结得出这主要表现在以下三个方面：

①追求品位，根据化妆品销售工作总结，消费者已开始追求与自己的身份、地位、生活习惯、文化修养相一致的化妆品连锁店商品，把它视为个性的延伸，以体现自己的生活品位。

②追求个性，根据化妆品销售工作总结，消费者在选择商品时，越来越多地揉进自己的个人风格，对那些可以展示自己个性、表现自己价值的商品情有独钟。

③追求过程，一位日本专家曾经提出，在成熟的市场上，消费者的消费行为已经由目的消费转为手段消费。尽管就目前国内化妆品连锁店市场本身状态而言，还谈不上成熟但是就一些正在形成的消费观念和提升的欣赏水平而言，国内消费者已经开始懂得消费过程本身的价值及心理意义。追求优雅的购物环境，安然舒适的购物氛围，热情周到的化妆品连锁店导购服务，已经成为人们在消费中努力追求的必然部分。

总之，根据化妆品销售工作总结，对顾客需要及发展趋势的了解，还有顾客心理分析，将是终端化妆品连锁店提升服务质量的契入点和前提。只有全面掌握顾客的心理需求和需求趋向，才能及时地推进令顾客满意的服务。

化妆品导购员销售心得篇【2】

卖化妆品六年多了，学习别人经验精髓的同时，自己也在不断总结经验，改进不足。我觉得只要用心的做好了每天必做的工作，我们就不愁没生意的。那么每天必须做的工作是什么呢?我大概的总结了以下几点。

 一：店面的整体形象就是店铺的脸面，要让它每天给顾客干净整洁得体吸引的感觉，从它的前面路过就不想错过的感觉;具体的工作是：开门的第一件事是先站在店铺的外面仔细观察一下整体的感觉和卫生，包括门两侧和门玻璃，自己如果看着舒服了，顾客才会舒服。

 二：店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。具体的工作就是每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客从哪个角度看展示品都有舒心的感觉。擦好地面，给顾客整体的整洁感。

 三：产品的摆放要美观，这样会不知觉的提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。具体的工作是每天调换产品间的位置和颜色的搭配，品系的搭配。

 四：店员的个人形象妆容要得体，因为好的形象妆容销售的过程中更有说服力。尤其是漂亮的彩妆更能助彩妆品的销售。具体的工作是大家精致妆容，相互检查仪表妆容。五：我们热情的服务加上专业语言都很重要。没有什么人会拒绝你的热情的，即使她们今天不买，因为你很热情，很专业，相信有一天她还再来。具体的工作是微笑服务每一位顾客，用最专业的知识去讲解销售，给顾客宾至如归的感觉。

**新产品总结范文200字 第二篇**

尊敬的领导：

至今我已在公司整整工作了一年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售经理。这一年里，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，以下是我的总结。

一、销售经理职责与管理能力

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

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着\_\_\_\_规定的制服，佩戴工牌及\_\_\_\_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。

将不要的东西立即处理。功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。一定要培养成良好的工作环境。作为销售经理，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

**新产品总结范文200字 第三篇**

各位领导、各位员工：

一年来，在公司党政的领导下，我认真履行销售经理的工作职责，较好的完成了上级领导交给的各项任务，现将我一年来的工作情况进行述职，请各位领导和员工评议。

一、攻坚克难，煤炭销量在困境中凸显

\_\_\_\_年是我们煤炭销售储运公司煤炭经营在低谷中徘徊的一年。同时也是两年来煤炭销售量同比增长。一年了，我们在公司的领导指挥下，在公司员工的共同努力下，煤炭发运困境中有了一定的起色。

大家都知道，我们煤炭销售储运公司煤炭发运使用的是集团公司大照，走的是龙煤大本计划。在我们的积极努力争取下，前几个月发运的是\_\_\_\_等\_\_\_\_市场户。

进入8月中旬，由于用户煤炭需求量、资金等因素的影响，现已停发。为了解决员工开资问题，在公司领导的指导下，试图通过地煤或汽运实现销售，但都以我们不具备应有的条件而放弃。像我们这种经营体制的部门，在用户的选择上，发电煤根本就没有利润而言，龙煤市场户是我们唯一的选择。

造成经营状况难以扭转的原因，我们认为既有我们自身的经营体制与煤炭市场不相适应，缺乏足够的经济实体，致使煤炭经营发展后劲不足的因素外，更有各种客观因素影响。

面对经营体制和经营环境带来的不利因素，面对不利的生存条件，我们没有退却，在公司杜经理的带领下，积极采取应对措施，以龙煤市场户为煤炭销售主攻方向，利用短平快、时间差等方式，积极抢占市场份额。7月份发运煤炭533车，35579吨创出公司煤炭发运史上最好记录。今年1-11月份主要指标是：外销量万吨，与上年同期相比多发运\_\_\_\_。

二、锲而不舍，经营观念在实践中转变

为了早日摆脱公司经营困境，我们在调整煤炭采购管理的基础上，把增加煤炭销售量作为提升经济运行质量的突破口。

首先，我们不等不靠，公司主要领导靠前指挥，亲自挂帅，组织煤炭销售团队，往返龙煤营销公司，掌握煤炭市场信息。在龙煤调运以及驻外公司的相应部门中做耐心细致的工作，力求在探索中寻求煤炭发运新的经济增长点。

其次我们活化经营策略。近个时期以来，为了抢占煤炭市场份额，尽管煤炭购销利润价差小，但是我们还是在增加发运量，薄利多销的营销策略上做文章，着力增加发运量，1—5月份煤炭发运量有了较大增长，经营环境有了明显的改善，共发运煤炭940车，与上年同期相比增加811车。

三、率先垂范，信心在逆境中坚定。

煤炭市场的千变万化和我们特有的经营体制，给我们煤炭销售工作带来了巨大的挑战。在我们自身条件和市场经营环境十分不利的关键时刻，是自暴自弃的等待，还是迎难而上，我坚定选择了后者。

首先我把在煤炭市场中了解的情况及时向公司领导汇报，与公司班子成员共同商讨解决销售困难的方法和措施。

其次，积极响应公司领导班子的号召，把各种经营措施坚决执行到位。一年来，我积极发挥一名党员干部的先锋模范作用，对公司各项经营决策自己首先坚决执行，不管有任何困难也要完成。

三是坚定同公司员工共度难关的信心，做为一名领导干部，做为公司班子成员，我没有任何理由在公司遇到困难的时候畏缩不前，既然我选择了这个单位，就要与这个单位共度难关，坚决不做一名逃兵。对此我充满与广大员工共同战胜困难的信心和决心。

四、清正廉洁、行为在工作中规范

做为党员领导干部和公司班子成员，做好廉政工作是首要前提，在廉洁自律我主要：

一是抓好个人的思想政治学习，提高自身抵御腐败现象侵蚀的免疫力。通过自学和积极参加组织学习，我对腐败现象对党的事业造成的危害认识更加深刻，坚定了做好个人廉洁自律工作的信心，也坚定了同腐败做斗争的决心。通过学习纪检部门下发的各项廉政规定和相关文件，自己夯实了拒腐防变的思想防线，不给腐败思想滋生的任何条件。

二是在行动中做到清正廉洁，做廉洁务实的领导干部。在工作中，我时刻把企业的利益放在工作的第一位，处处以企业的利益为重，正确行使广大员工和上级给予我的权力，严格按照各项规章制度办事，自觉接受广大员工监督，一心为企业的创效发展尽职尽责，为维护党员干部的声誉尽责。

一年来，我在工作中也有一些不足之处：主要是对销售工作业务还不够完全精通。不能在新的煤炭市场环境下，使公司销售工作再有新的突破，对销售困难局面缺少有效的应对措施。

我一定在今后的工作中刻苦学习和请教，不断增强自己的专业知识，把煤炭销售储运公司的销售工作做到最好。

以上是我一年来的工作述职，有总结和表达不够准确的地方请领导和员工同志批评指证。

**新产品总结范文200字 第四篇**

我毕业后的第一份工作就是在x公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。以下是我今年的工作总结。

一、具体工作情况

电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

二、工作心得

电话单上的东西，有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼命的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

三、工作成长

通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。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。

希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在明年甚至更长一段时间里，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。

**新产品总结范文200字 第五篇**

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。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。xx年让我有点依依不舍，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.

**新产品总结范文200字 第六篇**

论创新与科技作文200字

【作文1】

一直很难忘记这样一个例子：说一位当教师的爸爸突然有一天让其读二年级的女儿比划一下1米有多长，女儿不会;又让其量一下书桌长多少，结果连尺都不会用，可是她会做1米=100厘米，而且连续两次期末考还都是100分。另外，我们同学中也经常遇到这样的作业：小明身高1。5厘米，爸爸体重60克，一支粉笔长8米，一棵大树高12分米……对于这样的答案，老师们表现出来的很多是摇头叹息，认为现在的学生真是不可理喻，一点生活常识都没有，简直无可救药。真的是这样吗?显然不是。我想那是因为在传统教育教学中，生活化教育还没有被提到日程上来，或者只是停留在口头上，学生都是一味地坐在教室“啃”书本，没有生活的经验、没有实践的体验，他们只有唯一的标准，固定的格式，没有独特之个性的张扬，智慧之树的生长，想像之鸟的高飞，创新之花的绽放。这是我们日常学习过程中缺乏了体验式教育的不良后果。

江苏科技馆举办的科普互动剧展演活动正好弥补了这方面的缺憾，把我们的生活中常见的一些科学问题，采用多媒体方式集中地予以展现，让学生在生活中亲身体验，寓教于乐。科普互动剧是在国内外新兴的独特、新颖的科普形式。它以多个原理简单、现象明显的物理、化学实验为基础，配以相应的剧情，通过艺术表演的形式向孩子们传授科学知识，弘扬科学精神。是将科学知识、实验、戏剧情节等以舞台表演剧的形式展现出来，使青少年学生观众感受和体验科学知识，激发青少年对科学的兴趣。科普互动剧拉近了枯燥的科学知识与孩子们的距离，以奇幻的实验效果和幽默有趣的表演形式给孩子们留下难忘的记忆。

十一长假期间，我和爸爸妈妈一起走进了科学的殿堂。在国庆节的当天下午，我去参加了江苏科技馆举办的科普互动剧展演活动，欣赏了由南京芳草园小学表演的《魔盒》。真实不看不知道，一看吓一跳。《魔盒》介绍的主要是一种新型环保溶剂，可以把平常非常难以处理的泡沫包装材料直接溶解，化于无形，很有意思。后来芳草园小学的同学又介绍如何把一杯清水变成一杯“牛奶”，把一杯“牛奶”又变成一杯“橙汁”，把一杯“橙汁”变成一杯“西瓜汁”。看上去很神奇，听爸爸讲解了之后，我终于明白原来是化学的力量在起作用。

我本来觉得科学离我们生活很遥远，实际上，在学习和生活过程中，我们处处都会遇上科学的例子。除了化学反应以外，物理学、仿生学、气象学等方面的知识，我们也随处可见。如我们乘坐电梯下降的时候瞬间失重，电梯快速上升的时候还有些感觉超重，实际上都是物理力学的反应;看到蜻蜓飞翔和蓝鲸在海上浮出水面的情形，原来与飞机飞行的姿势和潜艇的出没水面的姿态并无二致，实际上这些都是科学家们在研究了昆虫和海洋动物以后，利用仿生学原理的发明和创造。

因此，我觉得，在学校学习期间，如能够将生活与科学有机的结合起来，融为一体，真正体现学生是学习的主人，注重学习科学的过程与方法，使学生在活动过程中，自觉的学科学、用科学，不但能够开阔我们作为新世纪学生的视野，丰富知识结构，巩固科学技能，而且能够培养我们新世纪学生的创新意识和创造能力，张扬我们这个年代学生的活泼个性，促进学生的全面可持续发展。

生活处处是教育，生活中的学生是一星星需要点燃的火种，是一颗颗需要激活的苞芽。在日常的生活之中孕育着无数个科学真理，需要我们细心的学生去发掘、去发现。伟大的物理学家牛顿就是看到了苹果掉在地上，才发现了影响人类历史进程的万有引力定理。

同学们，不要轻视生活、不要小看生活，我们要在生活中学习科学，在学习过程中细心体验科学，在前人研究成果的基础上不断创新，不断完善。

让科学走进生活，让科学走进校园!

【作文2】

创新是什么?创新就是做别人没做过的事，走别人没走过的路，敢于打破思维定式，开辟新市场，新领域。在这大千世界里，形形色色的人中不乏泛泛之辈，当人们惊羡他们现时的成就时，更应该看到他们成功背后的创新。那么，我们要怎样做到创新呢?

首先，创新需要有超前意识。黄汉清教授说过：“只有先声夺人，出奇制胜，不断创新新的`体制，新的产品，新的市场和压倒竞争对手的新形势，企业才能立于不败之地。”其实，不仅在企业中，在生活中，在日常身边的小事中，这句话也同样有道理。在美国诺伊州的哈佛镇，有些孩子经常利用课余时间到火车上买爆米花。一个十岁的小男孩也加入了这一行列，他除了可在火车上叫卖外，还在爆米花中掺入奶油和盐，使味道更加可口。当然，他的爆米花比其他任何一个小孩都卖得好——因为他懂得如何比别人做的更好。这个男孩就是摩托罗拉公司的缔造者保罗·高尔文。他的成功秘诀不正是在别人面前抢占了先机吗?他的创新精神不正是他成功的前提吗?所以创新需要有超前意识。

其次，创新需要模仿加改良。创新需要模仿不等于完全照搬照抄，而是根据前人的经验，通过改良，通过自己的思考来改进。所以说，创新不能完全抛弃传统，要有所扬弃，有所继承。中国最年轻的全国性寿险公司的带头人，现任泰康人寿保险股份有限公司董事长兼首席执行官陈东升关于创新说过：“很多人把违背规律，按照自己的意志行事标榜为创新，结果是头破血留，这种案例太多了，所以我觉得还不如老老实实照葫芦画瓢。”他的这番话正是他的成功之路所总结出来的。当初他是一个怀揣着武汉大学经济学博士文凭的普通人，尽管嘉德拍卖三年的创业历程已经使他从一个学者成功转型为一个商人，但1996年他站在保险业的大门口，陈东升还只是一个没有任何实践经验的学生，因此他决定把国外保险巨头书包年积累的先进做法先照搬过来，几年时间里，陈东升先后走访了21个世界顶级的跨国保险金融集团。达到公司架构，营销模式，小到公司的装修风格，服务设施等，都被陈东升从国外带了回来。模仿让泰康站在了高的起点上，也让陈东升站在了中国保险业的制高点，所以有时候，创新是站在前人的肩膀上前进一小步，这一小步就是你的改良，你的创新，你的特点。

但是，创新不等于盲目尝试，其也要追寻规律。当代著名作家李开复说过：“创新并不重要，有用的创新才重要”。一个很有哲理性的寓言：一个猎物被抓住了，狮子还没有吃，狐狸如果想吃就得考虑考虑：狮子为什么不吃?是肚子不饿，不合胃口，猎物太小不屑一吃，还是这个猎物有毒，根本就不能吃?如果是狮子嫌猎物太小不屑一吃，狐狸才可以上去饱食一顿，否则，后果只能是被毒死或被狮子吃掉。这个小小的寓言，不正寓意着如果创新不好就是自掘坟墓吗?所以，在我们创新的过程中，一定要遵循规律，量力而为，不可盲目。

所以说，创新并不简单，但有两点是至关重要的：一是不要囿于别人的成就，二是不能怕犯错。在现在这样弱肉强食的社会中，只有想在人先，做在人前，以变应变，一物降一物才能掌握胜机，立于不败之地。

**新产品总结范文200字 第七篇**

化妆品销售心得体会

结合化妆品零售终端导购出现的一些问题认真总结和查阅了相关资料设计出一套化妆品销售话术话术是在与顾客沟通时所用到的一系列说话技巧但是要达到成交的目的顾客来之前的准备工作和顾客走之后的总结工作对销售人员的提升大有帮助在此一一列举希望对销售人员的销量提升有所帮助

一、顾客来之前

熟悉产品：要真正熟悉公司产品规格、产地、价格、促销政策、性能、消费者定位、卖点做到烂熟于胸

了解公司：熟悉公司的历史、规模、组织、人事、销售政策、规章制度必须熟悉以便能回答顾客可能提出的有关问题对答如流可以消除顾客疑虑使客户对企业产生信任感

形象要求：淡妆上岗、发型得体、站姿端正、衣装整洁、口齿清晰勤刷牙口里无异味影响顾客情绪给人一种专业（佩戴胸牌）、亲切（微笑服务牌）、整洁、舒服等感觉整体上给人一种信赖

二、见到顾客时

1：话术前奏让顾客产生对我们的信任

自信表现：面对顾客时声音不要发抖腿脚不要哆嗦语言要有力度具有震慑力眼睛正视顾客这不仅是对顾客的尊重更是自信的表现换句话说就是“销售等于销售你的自信”自信建立在你的专业知识上对产品性能、使用方式等细则了如指掌 微笑服务：尽量保持亲切大方的微笑态度热情切记以貌取人服务周到体贴（如果微笑起来不好看可以使心情快乐起来）把一个顾客服务好了实际上等于打了一期形象广告她很有可能转告身边的朋友介绍公司的服务为公司做的口碑宣传

主动接待：“欢迎光临靓佳人”迎门接待语要主动为顾客服务顾客带小孩时要帮忙照顾；顾客拎大包时要提示她可以把包先放下；“现在搞活动呢比如\*\*\*\*”用真诚的诉说大方得体的站姿赢得顾客好感

用心沟通：“姐需要点什么”一句问候拉近与顾客的距离尽量像谈恋爱一样把自己最好的一面留给顾客仔细倾听顾客讲话适时对其进行赞美与点头微笑表示认同

2：话术开始与顾客沟通达成这笔交易

问题：你们这里有没有\*\*\*\*化妆品

分析：顾客兜里有钱就是来买化妆品的要想法设法留住她

不好意思我们这个店暂时没有其它分店有如果您需要的话我可以让公司抓紧时间送过来（可以记录下来有的话打电话通知）

不好意思这个牌子的化妆品没有不过我们这里有和它一样功效的化妆品现在有很多顾客都在用这款

姐不好意思没有我们公司的产品比较齐全一定有适合您的有这一款卖得很快回头客很多（这样说更加认同了顾客的观点实际上等于赞扬了顾客的选择）

有这一款卖得很快而且正在搞促销呢（诱导顾客进行购买）姐很抱歉没有您可以试试这个产品这个产品也很适合您的肤质在北京、石家庄、邯郸卖得都挺好

问题：我考虑考虑吧或者直接说这产品有点贵了

分析：顾客说出此类话可能是嫌产品太贵超出了自己的支付能力

（嫌价格贵但是很爱美）这款产品虽然价格有些高是因为所含的营养成分高它可以使用3个月一共180多元一天只花2元钱就可以让你变地漂漂亮亮您说值不值

（嫌价格贵但确实有消费能力）现在这款产品正在搞促销过几天他就要恢复原价了（或者说没有买赠活动了）

（对产品不放心）这是大公司生产的产品在我们店已经卖了\*年了质量很有保障\*\*\*明星做的代言人\*\*\*电视台做的广告（转移策略）您可以看看那款产品也挺适合您皮肤的价格没有这款高属于性价比较高的产品

问题：顾客进店后不说话随处逛逛

分析：也可能是寻找特价产品不好意思说出口也可能纯粹是逛逛

姐要是方便的话我给你画画彩妆吧（顾客有时间逛当然就有时间画彩妆顾客试用的时间越长成交的机率性越大）

姐这是公司的宣传海报有很多产品正在搞活动您可以看看

您的包真漂亮、您的孩子真可爱或者说您的衣服真好看（想法赞扬顾客拉近与顾客之间的距离）问题：顾客犹豫不决时

分析：此时顾客处于徘徊期应假设成交引导顾客交费

我给您换支新的我给您包扎起来

这是给您的赠品

我给您再办一张会员卡以后有更多的优惠

问题：这款多少钱或者说打几折啊

分析：顾客询问价格有意购买其次就要看自己的服务了

这款\*\*\*元而且还有赠品相送赠送力度比较大

这款现在不打折不过有赠品相送相比较打折而言更实惠

姐这款会员\*\*折全场\*\*折

问题：再便宜点吧或者说\*\*\*元行了

分析：顾客讨价还价希望沾点小便宜

（想直接去掉几十元）这款\*\*\*元已经很便宜了平常不搞活动时是\*\*\*元（这时可以加送袋装产品）

（想去掉几毛钱或几块钱）这是电脑走账少了几毛钱不要紧我们店员就得往里垫

（说别的店便宜上次在别的地方买很便宜）姐品牌不同也有差异的像咱们的产品是获得河北省消费者协会认可的；质量绝对有保障

（说上次买很便宜）姐现阶段这价位是全国统一价您上次买可能是厂家搞活动促销我们真的无能为力了（笑着说）（说别的店便宜上次在别的地方买很便宜）姐一分钱一分货咱不能比价钱得比效果

问题：这个牌子样啊没听说过

分析：顾客不了解产品情况最主要的是不相信这款产品

这是\*\*明星代言（用实际顾客例子比喻谁用过此化妆品

我们店员\*\*\*就用这个牌子

“这是采用\*\*\*为原料可有效改善皮肤光泽给与肌肤充分滋润有效细致毛孔均匀肤色（切忌不要说新世纪也上着专柜也卖得挺好我们不要替新世纪做广告）

问题：这个产品用起来样啊

分析：顾客对产品功效缺乏了解希望更深入了解此品牌

这是国际品牌而且使用方便便于携带设计也挺精美（或者其他的产品独到好处）

这是采用\*\*\*为主要原料上市已经好几年了会员就有很多在邯郸市一直很畅销

这是大型企业生产的采用纯进口原料口碑很好的问题：这个产品打折有赠品

分析：顾客希望自己赶上搞活动的时候自己买的化妆品是最低最实惠的不希望自己吃亏

（产品不打折没有赠品情况）这是国际高端品牌全国统一售价在任何地方都没有打折这一情况购买这种产品可以办理会员会员积分实际上也相当于打折（产品不打折没有赠品情况）姐这是国际高端品牌一直都是进价销售

（不打折有赠品情况）现在不打折但是有赠品相送这种产品很畅销目前赠品已经不多了

（打折没有赠品的情况）现在正在搞活动可以享受\*\*折优惠目前这款是限量版销售”

问题：顾客面对两种化妆品不知道选择一种

分析：当顾客还没有下决心购买时销售人员就应临门一脚替顾客下决心

姐其实这款挺适合您的皮肤的用上效果一定好

（顾客在犹豫究竟是选择商品A还是商品B这时销售人员不能问顾客：您要这个而应该说）商品A的保湿效果好而商品B的功效主要是美白您是要个呢（把每个产品卖点说透）

（顾客在犹豫究竟是选择商品A还是商品B这时销售人员不能问顾客：您要这个而应该说）商品A的保湿效果好而商品B的功效主要是美白您也可以搭配使用效果会更好

问题：顾客听完销售人员介绍会对商品爱不释手但没有决心购买

分析：没有决心购买是价格原因还是质量问题

姐难道你不想给身边的人一个惊喜让他们眼前一亮（满足顾客虚荣）

我用的也是这一款皮肤改善了很多 这一款是昨天下午调过来的卖的很快经常出现缺货现象

问题：现在可以做护理

分析：很明了的询问希望店里可以及时给予服务

现在她已经下班了如果您没有什么急事得花可以坐下来等一会我马上通知她赶快过来可以

姐她已经调到别的店了我再安排其他人给你做吧她的手法也不错做护理服务很长时间了找她做的顾客也很多

姐\*\*\*没在我给您做吧

问题：多给点赠品吧又不值钱

分析：顾客想多沾点便宜觉得营业员可以给自己更多的实惠

姐真的不好意思试用装也有严格的管理条例这已经超出了我的能力范围

姐给您的已经可以了再给公司是不允许的（调节气氛微笑的说）买两样吧买两款再赠送你一份赠品（跟顾客开玩笑适合特别熟的老顾客）

（调节气氛微笑的说）姐赠品就是给顾客使用的但是已经超出我能力范围了您可以介绍朋友过来我赠给您一套（小样）（微笑的说）姐赠品是给不了啦不过我们会员持会员卡可以享受联盟单位超低折扣比如：木莎朗、冠冠体育、飘派造型等

（微笑的说）姐赠品真的不能给了不过会员生日当天有礼品赠送

问题：顾客走到前台开始付款 分析：顾客付款时心情可能高兴也可能心事重重我们的目的不仅仅销售了产品更应该提高顾客的满意度从而提高顾客对我们服务的忠诚度和依赖

（顾客高兴时）姐以后常来店里逛来经常有你意想不到的惊喜（顾客心事重重）姐您就放心用吧质量肯定没问题而且这个价位也不贵用完后您肯定还会再来（笑着说）3:话术后奏给顾客留下好印象

问题：你们这产品啊给我退换

分析：此时顾客情绪比较激动应缓和顾客情绪找到顾客为什么生气的原因

（买错了）姐是你买错了不是产品的质量问题这种情况公司是不允许退货的（检查她的产品如没问题可调换）

（过敏了）姐这是特价打折商品公司是不允许退换的而且在墙上也有说明（指引顾客向墙上贴有“打折商品不退不换”的地方看）

（过敏了功效跟导购说的恰恰相反）姐您是按照说明使用的这款化妆品很讲究使用方法的对手法涂擦轻柔程度要求很严（询问顾客即使她是按照说明使用的也要说她使用方法不对让顾客知道过敏不仅仅是产品的原因自己也有原因然后根据实际情况在不影响二次销售的情况下给顾客调换化妆品）

（化妆品真的量少了）姐这个真的不好意思给您拿的时候也让您看了不知道是谁把试用装放到里面了我给你换个新的（劝说顾客都要求退换的情况）给你退换我真的做不了主这是公司电话您可以拨打如果公司同意退换我也无话可说

（虽然公司不允许调换但也得调换的情况）这一款我自己要了我给你换款新的（让顾客觉得不好意思更加认同公司的服务）

（确实应该调换）姐真的不好意思是我们服务不到位希望您谅解我给你拿支新的（劝说顾客都要求退换的情况）我给公司问问说说情况可以的话您下午过来

问题：顾客没有买产品向门口走去

分析：此时顾客没有购买产品可能是产品原因也可能是服务不到位

姐这是公司的海报您可以拿回家看看

（主动拉开门）姐请慢走欢迎下次光临

问题：电话回访会员

分析：此时顾客已经使用产品对产品功效已经有所了解

姐我是靓佳人化妆品连锁机构的工作人员前几天您在我们店购买了一款化妆品现在您方便接受一下回访

（接受回访）谢谢您接受我的回访请问您在使用\*\*\*化妆品中遇到什么问题了有没有不舒服的情况（教顾客如何正确使用）

（接受回访并很满意）谢谢您对我们的支持现在公司这款产品正在搞活动您可以抓紧时间过来看看（告诉顾客产品正在促销诱导顾客进行第二次消费）（不接受回访）不好意思打扰您了再见

三、送走顾客后

不管成交与否都应提前一步给顾客开门并微笑说：“慢走”如果没有销售成功但是顾客确实很有消费能力可以赠送她一些试用装或杂志让她回去试用或阅读（我们应尽量的挽留高端顾客增强公司的美誉度）

送走顾客后要先记录好顾客的信息方便以后查阅主要包括以下几条：会员姓名、会员编号、联系方式、购买金额等等

然后发现产品缺货及时做好记录向公司配送中心要货

其次打扫室内卫生擦拭化妆品专柜时刻保持化妆品表面的整洁卫生

最后店内无消费者光顾时和同伴一起站在门口迎接顾客的到来

**新产品总结范文200字 第八篇**

化妆品个人销售心得

化妆品如何销售最好？中国化妆品市场是一个充满活力的市场，你知道化妆品个人销售心得是什么吗?接下来就是为大家整理的关于化妆品个人销售心得，供大家阅读!化妆品个人销售心得篇【1】

现在我们来谈谈化妆品，这是今天题目上的第二个信息，化妆品的概念在今天已经深入女人心了，且不说男士，对于从事这份工作的我们来讲，更是家常便饭般平常，可是化妆品里细分，又分为护肤和彩妆，现在大街上随便找10个女孩，有几个是会护肤的，又有几个会化妆的，这就需要大家都考虑这个问题了，换了10年前，护肤的概念刚刚给中国的女性一点新鲜感，彩妆的出现变大大了的改变了女孩的审美观和消费倾向，这里包含着无数的化妆品BA每每不倦的引导和灌输，才改变了广大女性护肤彩妆意识，今天的我们也同样在做这件事情，不同的只是怎么样在众多化妆品牌里脱颖而出，怎样成为行业的精英?不管你是因为在家无聊打发时间，或者为了生计进入了这个行业，这些都不重要，重要的现在请思考这样一个问题!再来说说销售，什么是销售?这已经蔓延到社会的每个角落里，是人的一种很重要的生存能力，我们可以记住一句话，销售很生硬，人可以灵活，说白了，是人与人的沟通交流，其实是件充满艺术和有趣的事情，从小到大，我们每天都在和人打交道，说话也像吃饭一样平常，这么熟悉的事情何难只有?

最后讲到心得，心里的真实感受便是得。前面为了写心得做了很多铺垫，其实就是想说明一个问题，任何结果都不是偶然的，成功也好，失败也罢。没有前期的经验积累，便没有心得之谈了。

现在我可以和大家分享一下我个人的一些趣事，喜欢微笑，关注细节，也追求完美，发现这都是我们做化妆品行业很需要的!并且在这行业工作时间不长，一年时间，真正在柜台做销售的时间很短，不过没有关系，和大家一样，从新人开始培训产品知识，学习护肤化妆技巧....这些都是非常基本的，时间久了慢慢融会贯通，其实最重要的一点就是学会怎样快速高效的与人沟通?有句话说的好，沟通从心开始!那么这颗心从你自己开始吧，让你的顾客看见你的真心，并真切的感受到，想从别人那里得到，便要先自己付出!这里是一个很简单的做人道理，生活当中，大家对家人对朋友相信都是非常的友好真诚，那么能否在工作中角色转换一下，将顾客当成你下一个好朋友来对待呢?我们平常出去逛街是不是也和大部分顾客一样，希望被关心被重视!每天都能正确的意识到这一点，并且积极的落实到工作当中，你的销售就成功了一半!这里我不就说工作当中要如何的要求自己的着装，易容仪表，举止言谈等，这些都是最基本的素质，不需要谁来要求，一切为了给他人优雅上品的感觉，赏心悦目不只是对异性，对同性也是相当有好感的!讲到这里，我们再回头来看看，话说起来真是非常简单，真的做起来，结果却很难? 难在哪里?好，有个人肯定要说了，有的顾客比我还懂护肤化妆?有个顾客看起来很严肃，都不敢多和她讲话，或者我看她样子就是没有心要买的，还有什么

好说的呀?等等，，更多的问题不好解决?这就延伸到了另外一个综合素质提升的问题了，提升从哪里来，每天除了工作，你的生活也应该充满情调和艺术，不要放弃任何学习增长见识的机会，关注新闻也好，历史典故，旅游，娱乐，名人，体育，护肤，彩妆等一切自己不懂的东西，让自己接触面变得宽广，不要局限于自己小小的空间!争取做个优雅自信的女人，工作上更是不成问题了!化妆品个人销售心得篇【2】

卖化妆品六年多了，学习别人经验精髓的同时，自己也在不断总结经验，改进不足。我觉得只要用心的做好了每天必做的工作，我们就不愁没生意的。那么每天必须做的工作是什么呢?我大概的总结了以下几点.一:店面的整体形象就是店铺的脸面，要让它每天给顾客干净整洁得体吸引的感觉，从它的前面路过就不想错过的感觉;具体的工作是:开门的第一件事是先站在店铺的外面仔细观察一下整体的感觉和卫生，包括门两侧和门玻璃，自己如果看着舒服了，顾客才会舒服。

 二：店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。具体的工作就是每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客从哪个角度看展示品都有舒心的感觉。擦好地面，给顾客整体的整洁感。

 三：产品的摆放要美观，这样会不知觉的提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。具体的工作是每天调换产品间的位置和颜色的搭配，品系的搭配。四：店员的个人形象妆容要得体，因为好的形象妆容销售的过程中更有说服力。尤

其是漂亮的彩妆更能助彩妆品的销售。具体的工作是大家精致妆容，相互检查仪表妆容。

 七：虚心听取每个顾客的意见或者建议，那样有助于我们更好的完善店面。具体工作是：每天顾客的意见和建议要分类记录清楚，那是我们最宝贵的改进方案，而且还会给顾客很重视她的感觉。

 八：尽量每天多销售些。具体的工作是：向更多的顾客去销售产品，和向每个顾客销售更多的产品，积少成多。这点是提高销售的两种方法，如果你细心耐心的做了，顾客会感觉得到很细心周到的服务了。

 九：每晚工作结束前要补全所缺产品。具体的工作是：清点账目上一天的销售品系，销售区所缺的就能及时补全，以方便第二天的销售工作正常顺利。暂时就总结这些一天应做的正常工作，觉得还有很多不足，等待学习进步在更进。用心去做每件事，去工作，就会成功的。化妆品个人销售心得篇【3】

XX年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。今年的10月份，我走进了xx，截至到在，已经在公司沉淀4个月了，对于xx彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这4个月的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。让我颇有心得，做出了如下总结：

工作经历

我进入公司后，在公司内部接受到了xx彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体验到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是贵州，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。 一、年终答谢会

初到贵州，我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于XX年11月30开展了XX年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到人人的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由台湾教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约200 万，由于不是以xx，碧恩彩妆

品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。 二、市场服务

我在贵州市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，xx、碧恩彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握xx、碧恩彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

工作感想

在xx这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢!在过去的这四个月里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这4个月里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选择适合的产品。xx、碧恩的彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消

费能力，从而为其选择适当价格的产品。慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。在贵州出差的期间，协助了年终答谢会的开展，从而了解到了终端会议的筹备和开展，为以后我自己筹备终端会议打下了扎实的基础。从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。这些都将成为我实现梦想的垫脚石，让我的人生更加丰富。这4个月时间里，有太多的事情让我不能忘记，有太多的感动让我铭记......新年计划

新的一年对我们来说是充满挑战、机遇、希望的。新的一年，我一定要努力打开一个工作新局面。为了提高工作效率，我制定了以下的新年计划：  一、在销售方面，要努力加强自己对产品的专业度，提高自己的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自己赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

 二、在讲课方面，要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自己独特的讲课风格。

以上就是本人XX年度的年终总结以及新年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我一定会努力配合、虚心求教、善于发现并积极面对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。

化妆品个人销售心得篇【4】

回顾20XX年的工作，我们资生堂品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了资生堂在亚洲范围中压倒性领先的品牌地位。作为资生堂的一名员工我感到非常的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，20XX年我们店专柜也较\_\_\_\_年的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的情况总结如下：  一、销售方面的情况

截止到20XX年xx月31日，店专柜实现销售额，于20XX年同期相比，上升(下降)X%。本柜台共计促销次,完成促销任务达%。 二、会员拓展

(一)新会员拓展

截止到20XX年xx月31日，本专柜新发展会员人。与\_\_\_\_年相比，递增了X%。

(二)老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。 三、竞品分析

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。 四、柜台日常工作情况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。(可结合公司管理细则添加)。

 五、20XX年工作的展望和\_\_\_\_年工作如何开展

20XX年即将过去，在未来的\_\_\_\_年工作中，本柜台力争在保证\_\_\_\_年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们资生堂的会员队伍中来。

在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们资生堂的优质产品。在\_\_\_\_年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将资生堂的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现资生堂源于日本、领先亚洲的全球化企业的战略目标的目标而努力。

**新产品总结范文200字 第九篇**

化妆品培训心得体会

【篇1：化妆品销售工作总结】

化妆品销售工作总结（一）

卖化妆品六年多了，学习别人经验精髓的同时，自己也在不断总结经验，改进不足。我觉得只要用心的做好了每天必做的工作，我们就不愁没生意的。那么每天必须做的工作是什么呢?我大概的总结了以下几点.一:店面的整体形象就是店铺的脸面，要让它每天给顾客干净整洁得体吸引的感觉，从它的前面路过就不想错过的感觉;具体的工作是:开门的第一件事是先站在店铺的外面仔细观察一下整体的感觉和卫生，包括门两侧和门玻璃，自己如果看着舒服了，顾客才会舒服。

二：店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。具体的工作就是每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客从哪个角度看展示品都有舒心的感觉。擦好地面，给顾客整体的整洁感。

三：产品的摆放要美观，这样会不知觉的提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。具体的工作是每天调换产品间的位置和颜色的搭配，品系的搭配。

四：店员的个人形象妆容要得体，因为好的形象妆容销售的过程中更有说服力。尤其是漂亮的彩妆更能助彩妆品的销售。具体的工作是大家精致妆容，相互检查仪表妆容。

五:我们热情的服务加上专业语言都很重要。没有什么人会拒绝你的热情的，即使她们今天不买，因为你很热情，很专业，相信有一天她还再来。具体的工作是微笑服务每一位顾客，用最专业的知识去讲解销售，给顾客宾至如归的感觉。

七：虚心听取每个顾客的意见或者建议，那样有助于我们更好的完善店面。具体工作是：每天顾客的意见和建议要分类记录清楚，那是我们最宝贵的改进方案，而且还会给顾客很重视她的感觉。

八：尽量每天多销售些。具体的工作是：向更多的顾客去销售产品，和向每个顾客销售更多的产品，积少成多。这点是提高销售的两种方法，如果你细心耐心的做了，顾客会感觉得到很细心周到的服务了。

九：每晚工作结束前要补全所缺产品。具体的工作是：清点账目上一天的销售品系，销售区所缺的就能及时补全，以方便第二天的销售工作正常顺利。

暂时就总结这些一天应做的正常工作，觉得还有很多不足，等待学习进步在更进。用心去做每件事，去工作，就会成功的。

化妆品销售工作总结（二）1、只要人对了，世界就对了。

销售这个行业，一定要有积极向上的心态，尤其是对于每天要面对不同类型的客户的人来说，每天不吃维生素abc，长久以往，不是缺钙就是缺根筋。

2、是嘴巴甜赞美客户，哪怕是最难赞美的客户。推销技巧中用的赞美绝不是简单的拍马屁，赞美有四大原则：

第一：语调要热诚生动，不要像背书稿一样。

第二：一定要简要，白话，流利顺畅，要讲平常所说的话。

第三：要有创意，赞美别人赞美不到的地方。

第四：要溶入客户的公司和家庭。3、是腰要软。

都说谦虚使人进步，成熟的稻穗都是弯着腰，越成功要越谦虚，越是要向别人学习。

技巧是没有先后没有主次的，关键是看你怎么运用，怎么用最合适的手段来处理最糟糕的事情。

如果把专业化推销流程细分的话，可以画成这样的一张图：

无论是什么类型的销售，推销的流程总是一样的，但是并不是所有的推销流程都需要这几步，有些人就是不要你展示产品，有些人就是不用你促成。流程只是一个一般的武术套路，克敌制胜也许需要你把套路来来回回地演练上好几遍，但也许只要那么一两招。完全消化购买点是很重要的，这是销售的基础。清楚自己的产品有什么特色，能拿什么去吸引人这也就是所谓的产品的卖点。

化妆品销售技巧 纯熟的推销话术和动作做推销，就是要象一个专业的演员拥有着纯熟的演技，一场推销就象是一场秀。

化妆品销售技巧 销售人员还要有一颗善解人意的心，所谓入山看山势就是这个道理。销售人员要做推销原则的化身忘我和无我。不管你的客户要不要你的产品，你都要做你该做的推销的动作。拒绝是每个销售人员成长过程中几乎每天都要碰到的事情，但是，我们不能因为要遭受拒绝而不做销售的动作。

客户开发有所谓的缘故法、介绍法和陌生法。缘故法就是自己的熟悉人。

缘故法的好处是因为都是熟悉的人，比较容易接近，也比较容易成功，但是缺点是得失心比较重。在中国这样的社会，向熟人推销还是一件比较丢面子的事情，但是销售人员应该明确，我们的产品是为他带来益处的，是为他解决问题而来的，而不是杀熟。当你热爱自己的产品，完全消化自己产品的购买点的时候，这点顾忌就会烟消云散了。

介绍法是利用他人的影响力，或者是延续现有的客户，建立口碑效应。销售行业中有句名言每个客户的背后，都隐藏着49个客户。

陌生法将会使你的市场变得无限大任何人都是你的客户。但是，陌生法只能是以量取质的。没有被拒绝够以前，你就不会是一个优秀的销售人员。真正的top sales，都来自于这种陌生拜访的不断地被拒绝又不断地再去銷售!

化妆品导购战前准备::{ 微笑 }

第一、美容知识：导购员要掌握丰富的美容知识，包括皮肤的构造、皮肤的分类鉴别与护理及皮肤护理的程序和头发构造、发质的分类等美容美发护理知识。

第二、产品知识：导购员要娴熟自己产品的配方、成分、特点、规格、价格、使用方法、保质期限期，还要了解竞争对手产品的特征，要达到背诵的程度。

第三、基本销售技巧：销售技巧是导购员成败的关键因素，特别强调通过行之有效的方法将每个潜在顾客变成准客户。

通常培训销售技巧要分为五个步骤：

(1)迎接顾客;当顾客靠近时，主动与顾客打招呼，以温和微笑的姿态迎接，表达诚挚的善意的问候。

(2)了解需求;分析顾客的心理，提出相关的问题，了解顾客需求。(3)推销产品;推销顾客所需的产品。

(4)成交;达成销售，并尽可能地促成联带销售。如顺便说一句配合xx产品使用效果会更好，很多人都是这样买的多数消费者都会认同。(5)送别顾客;做好售后服务，为已购买的顾客包装产品，对于未达成购买的顾客以同样诚挚温和的态度对待，不可怠慢。

化妆品导购销售技巧示例 化妆品销售技巧要掌握关键步骤，了解客户，引导客户很关键 1.了解需求: a.看眼神

b.掂量:竟品(前2位导购介绍产品的公司,人员大多会失败)c.看皮肤的类型

d.细心阅读宣传资料 e.很认真的提问

f.问价格和购买条件 g.问促销条件 h.与同伴商量

i.心情很好的样子

j.重新折回来看本公司产品 k.问公司产品技术性的问题, l.对公司产品表示出好感 m.盯着公司产品思考

2.满足需求具体购买动机有:

求实购买动机---价格实惠;

求廉购买动机----有特价,有促销;

求便购买动机---方便,省时;

求安购买动机----产品安全, 健康保障;

求美购买动机---包装漂亮;

求名购买动机---品牌;

嗜好购买动机---习惯购买

3.试用 注意方式方发共性特性优点特点 a.满足顾客需要 b.避免对顾客的皮肤说不是,可介绍我们的产品针对哪类皮肤能达到哪些效果.(针对问题皮肤,而不是针对个人肤质)4.进一步强调好处 a.使用好处(再次)

b.优惠形式:例如,特价 买增 力度 时间段;利用协助销售上升的工具:例如,pop dm 价签等促进成交机会.c.赠品: 限量 时间段 要有赠品的展示特点 进一步介绍公司产品,连带销售,分析价值.5.销售促进达成(成交技巧)临门一脚。7.我给您包扎起来 8.这是送给您的赠品 缓和 拒绝反对处理.抱欢迎的积极态度，先处理顾客的心情，再处理顾客的意见 9.重申顾客反对的原因

10.黄金之问----为什么? 除此之外 水落石出 二次促销 促销循环: 取得顾客购买信息rarr;假定同意,我帮(带)您去买单等。

启示：水没开,不是因为天太冷,而是火候还没到 a.看似简单 做起来不易 b.沟通困难价值高 c.熟能生巧 d.练习 练习 再练习

化妆品导购员的心理素质调整

导购的过程就是与顾客交流的过程，导购人员的心理素质直接影响销售的成败与否。这就更需要导购人员具备良好的心理素质。

1、保持乐观的情绪;你的心情直接感染顾客，进而影响她的购买欲望。如果你面若冰霜，顾客可能多站一分钟也不愿意。

2、要有真诚、热情的态度;你的真诚和热情证明你对顾客的重视，她会被你感动;而你的冷漠也一定会赶走顾客。

3、不畏惧顾客，不轻视顾客;顾客是上帝，一定要尊重，顾客再多的购买理由都会被你的轻 蔑所抵消。

4、认真，有耐心;认真帮助顾客选择和解释是我们的本份，顾客的要求和问题有时难免太多，但我们没有理由拒绝，只能不厌其烦，因为我们是在为她服务。

5、不卑不亢、落落大方;向顾客导购就是一种沟通和交流，不要拘束。其实顾客也希望能交流得轻松，我们不主张使用生硬的语言，不主张使用过分的奉承，因为我们把顾客当朋友。

6、对自己有信心;顾客来购买我们的东西，我们对商品的了解一定比她深刻，要相信自己是对的，敢于指导顾客。顾客希望你能教她更多的东西，若你自己对商品一无所知，她也不会买得放心。要向顾客表明你是行家，你的信心，其实也是顾客的信心。

7、敢于承认错误;与顾客的交流要坦诚大度，自己若出现了错误，要敢于承认。顾客知道的比自己多的，要虚心请教。

8、沉着冷静;遇到意想不到的问题要冷静，然后尽快想办法解决，不要手忙脚乱，绝对不要把自己的手足无措表现给顾客看穿

如何开展化妆品终端销售技巧培訓

化妆品零售商的价格现今已趋向于一致化，零售商之间的竞争也向软性的服务方面转化。所以，对销售人员进行销售技巧的培训学习、运用也就变得越来越重要了。那么如何有效开展终端销售技巧培训呢?

一、培训的对象

常规的理解是导购员或营业员，因为他们是一线的销售执行者，是直接与顾客打交道的，销售的促成与他们有直接的关系，所以他们就是销售技巧培训的对象。这个认识是对的，但不完整。

我们知道，对零售商而言，销售是其业务核心，所有人的所有行为都应该围绕促进销售这个目的而展开，从这个意义上说，零售商的所有工作人员都应该接受销售技巧的培训。只是不同阶层和职位接受的培训专业和深度不一样而已，一线的基层员工侧重学习的是操作类的技巧类的工具和方法，可以拿来就用，用了就有效的微观手段。而管理层的侧重学习应该是对一线的基层员工的管理、激励和控制上。毕竟，零售业是个很重视经验的行业，管理者在一定程度上体现为师傅的角色，所以，对销售技巧的培训应该是零售商全员参与的活动，而且，管理者要学会更多学得更好。

二、培训的内容

销售技巧培训的内容包括心理、语言、行为等多方面，具体来说，以下内容是必须要学习的：

1、商品专业知识。化妆品是专业性较强的商品，顾客会把销售人员的意见看得比较重要，如果销售人员自己对商品都不专业，很难取得顾客的信任，自然就很难达成生意。

2、顾客心理分析和掌握。到店里来的顾客形形色色，有的是有明确购买意向的，有的是随便看看的，有的是来探探路的，面对各种各样的客人，如何有效的分析和筛选有价值的对象，进而提供针对性的服务，是促成生意很重要的一环，这就对销售人员的观察力、分析力和反应力提出了要求，这也是销售技巧培训很重要的一个内容。3、语言能力。好的语言能打动客人，不合适的语言就得罪客人。从一定意义上说，所有的销售技巧都是要依赖语言体现出来的，做为最有效最直接的载体，语言能力对销售的影响是不言而喻的。销售人员也必须在销售技巧培 训的时候对语言能力的训练上下苦功。4、商务礼仪。在现代销售行为中，越来越强调礼貌礼仪，购买是顾客自发的行为，不是强买强卖就可以的，销售人员怎么让顾客感觉舒服，决定顾客掏钱的速度有多快。掏钱是买享受的，舒服当然重要。顾客受了气还掏钱买东西的，大概你也看不到。销售人员的礼貌礼仪直接给予顾客感官上的印象，所以，对此的学习也是不可放松的。

通常可以遵循以下几个问题展开：

1、销售是什么?是为了满足顾客需求还是赚自己的钱? 2、我们卖的是什么?核心是什么?与对手的区别是什么? 3、为了顾客的购买，我们在售前需要准备什么?

4、顾客为什么需要我们的产品?我们带给顾客的买点是什么? 5、怎样和顾客沟通?问什么?怎样问?怎样答?怎样引导?

6、怎样才能让顾客更加需要我们的产品?机会点在哪里?怎样让顾客相信我，而不是他!

7、顾客千差万别，形形色色，差在哪里?别在哪里?如何因人而异? 8、顾客为什么产生异议?都会产生什么样的异议?异议的背后是什么?怎么消除?

9、顾客为什么会婉言拒绝?怎么应对?

10、一锤子买卖还是再销售?怎样才能再销售?

三、培训的步骤和方法

所谓凡事预则立不预则废，培训要取得好的效果，也要经过仔细的准备和计划，断不能仓促行事。基本上来说，销售技巧的培训我们建议分为以下的几个步骤：

1、学员分类。这样做的目的是有利于了解学员的基本情况，在设计课程和分班的时候有参考依据。

2、培训需求调查。针对不同的学员做培训需求调查，有利于真正掌握学员的需求重点，制定针对性的培训内容，保证培训效果。3、培训内容设计。在了解培训需求的基础上做此项工作。

4、讲师安排。根据课程内容和讲师擅长的部分来做合理安排，才能保证学习的效果。

5、培训地点和时间安排。通常销售培训都是在岗培训，要充分考虑工作时间的关系，不要影响正常工作的进行。

6、培训考核。销售培训的结果直接反映在工作上，建议把培训前后的工作业绩做量化考核，这样能充分体现讲师和学员的培训用心度和接受度，同时数据化的考核更有说服力，不至于让培训落入空洞。

培训从前期的训前调研，到讲师安排、会场布置到最后的训后考核，都是培训的一个整体，其中一环出了差错，就会直接影响到最后培训效果。

**新产品总结范文200字 第十篇**

化妆品销售心得感言

在化妆品行业蓬勃发展的今天,渠道作为产品销售的一个重要环节,也越来越受到化妆品生产商的关注与重视。下面是为大家整理的化妆品销售心得感言，供你参考!

化妆品销售心得感言篇1

作为xx 的一名员工我感到非常的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，20xx年我们店专柜也较20xx年的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的情况总结如下：

 一、销售方面的情况

截止到20xx年xx月31日，店专柜实现销售额，于20xx年同期相比，上升(下降)X%。本柜台共计促销次，完成促销任务达xx%。

 二、会员拓展

(一)新会员拓展

截止到20xx年xx月31日，本专柜新发展会员人。与20xx年相比，递增了X%。

(二)老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到xx%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。

 三、竞品分析

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

 四、柜台日常工作情况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。(可结合公司管理细则添加)。

 五、20xx年工作的展望和20xx年工作如何开展

20xx年即将过去，在未来的20xx年工作中，本柜台力争在保证20xx年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们

xx的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们xx的优质产品。在20xx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将xx的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现xx源于日本、领先亚洲的全球化企业的战略目标的目标而努力。

化妆品销售心得感言篇2

大学这么长时间，自己也已经做过好几分工作了，大多是促销员的工作，比如维纳斯婚纱摄影，爱维利斯化妆品促销，美的微波炉之类的工作，一开始毫无经验，工作感觉很困难，但是经过多次的磨练与培训以后，自己收获了很多。不仅工作能力有了一定的提高，自己的意志力也得到了很大的锻炼，工作过程中，受到冷眼是很正常的，也就是说必须忍受!

我的第一份工作并不顺利，那时刚刚来到南昌，对这里的一切还都很陌生。第一次去面试，根据上面提供的信息我坐上工交车，一个小时过去了可还没到。电话得知我已经过了目的的!哎!第一次面试就这样流产了!

有了第一次的教训，第二次好不容易才找到公司所在地址。面试的人还是挺多的。看着这些陌生的面孔，心里有种不安的感觉，我是害怕失败吧!不管怎样，总要面对的!这是第一次参加这样的活动，不免有些紧张，台上没能完全的放松!经过漫长的面试，我还是满幸运的获得了我的第一份工作-维纳斯促销员工作时间是国庆三天。节假日，八一广场人山人海，我们的工作是负责招揽顾客到摄影电里拍照，对象是情侣，婴儿或是消费能力高的人群(那家的消费可真不是一般人所能愿意花费的}!手里拿着宣传单穿梭在人群里，寻找目标。漫长的一上午也没拉到几个顾客，这真的有点难，不免有些泄气，很想不干了!那时已经有几个中途逃离了!也许，是第一份工作不想就这么结束了，最终我还是坚持里下来!可是我的努力却只换的10块一天的工资，理由是我没拉到很多顾客!第一份 工作很失败

之后是美的微波炉的工作，这次面试相对前次好多了，没有了上次的怯场，痛快地表达自己!和以往不同的是，这次面试增加了辩论这一环节，所有人员分成两组进行辩论!所以，这次要求挺严格的，经验固不可少，更重要的是口才!两个多小时所有环节都一进行完毕，考官当场宣布录取人员名单，这次幸运女神还是照顾我的，我成功的通过了面试!在工作之前，我们进行了一天的培训，半天的实习，然后正式分配任务。对于微波炉的促销，首先必须了解相关产品知识，并掌握一些必要的解说技巧，这些在一天的培训里都已经有所领悟。白猫黑猫，抓到老鼠就是好猫!这次工作感觉还好，收获也不少，当然也包括money 了!

化妆品销售心得感言篇3

首先，从开头的我字说起，我作为社会的一个单位，永远只有一个，也许你和她都有无数个，我却是独一无二的，认清了这一点，接下去的话题就变得很有趣了，因为我们做再多的努力，学再多的东西，结果都是为了自己，也就是我，化妆品销售心得体会。学他人所长，为己所用。

现在我们来谈谈化妆品，这是今天题目上的第二个信息，化妆品的概念在今天已经深入女人心了，且不说男士，对于从事这份工作的我们来讲，更是家常便饭般平常，可是化妆品里细分，又分为护肤和彩妆，现在大街上随便找10个女孩，有几个是会护肤的，又有几个会化妆的，这就需要大家都考虑这个问题了，换了10年前，护肤的概念刚刚给中国的女性一点新鲜感，彩妆的出现变大大了的改变了女孩的审美观和消费倾向，这里包含着无数的化妆品BA每每不倦的引导和灌输，才改变了广大女性护肤彩妆意识，今天的我们也同样在做这件事情，不同的只是怎么样在众多化妆品牌里脱颖而出，怎样成为行业的精英?不管你是因为在家无聊打发时间，或者为了生计进入了这个行业，这些都不重要，重要的现在请思考这样一个问题!

再来说说销售，什么是销售?这已经蔓延到社会的每个角落里，是人的一种很重要的生存能力，我们可以记住一句话，销售很生硬，人可以灵活，说白了，是人与人的沟通交流，其实是件充满艺术和有趣的事情，从小到大，我们每天都在和人打交道，说话也像吃饭一样平常，这么熟悉的事情何难只有?

最后讲到心得，心里的真实感受便是得。前面为了写心得做了很多铺垫，其实就是想说明一个问题，任何结果都不是偶然的，成功也好，失败也罢。没有前期的经验积累，便没有心得之谈了。

现在我可以和大家分享一下我个人的一些趣事，喜欢微笑，关注细节，也追求完美，发现这都是我们做化妆品行业很需要的!并且在这行业工作时间不长，一年时间，真正在柜台做销售的时间很短，不过没有关系，和大家一样，从新人开始培训产品知识，学习护肤化妆技巧....这些都是非常基本的，时间久了慢慢融会贯通，其实最重要的一点就是学会怎样快速高效的与人沟通?有句话说的好，沟通从心开始!那么这颗心从你自己开始吧，让你的顾客看见你的真心，并真切的感受到，想从别人那里得到，便要先自己付出!这里是一个很简单的做人道理，生活当中，大家对家人对朋友相信都是非常的友好真诚，那么能否在工作中角色转换一下，将顾客当成你下一个好朋友来对待呢?我们平常出去逛街是不是也和大部分顾客一样，希望被关心被重视!每天都能正确的意识到这一点，并且积极的落实到工作当中，你的销售就成功了一半!

这里我不就说工作当中要如何的要求自己的着装，易容仪表，举止言谈等，这些都是最基本的素质，不需要谁来要求，一切为了给他人优雅上品的感觉，赏心悦目不只是对异性，对同性也是相当有好感的!

讲到这里，我们再回头来看看，话说起来真是非常简单，真的做起来，结果却很难?

难在哪里?好，有个人肯定要说了，有的顾客比我还懂护肤化妆?有个顾客看起来很严肃，都不敢多和她讲话，或者我看她样子就是没有心要买的，还有什么好说的呀?等等，，更多的问题不好解决?这就延伸到了另外一个综合素质提升的问题了，提升从哪里来，每天除了工作，你的生活也应该充满情调和艺术，不要放弃任何学习增长见识的机会，关注新闻也好，历史典故，旅游，娱乐，名人，体育，护肤，彩妆等一切自己不懂的东西，让自己接触面变得宽广，不要局限于自己小小的空间!争取做个优雅自信的女人，工作上更是不成问题了!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！