# 橱柜导购年底工作总结1000字

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-07-04

*当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。为你准备了《橱柜导购年底工作总结1000字》希...*

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。为你准备了《橱柜导购年底工作总结1000字》希望可以帮到你！

>【篇一】橱柜导购年底工作总结1000字

　　进入\*\*橱柜从事导购工作已经有一年多了，在这一年时间里，通过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售能力有了较高的提升。现在就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

　　我们每一天都在面对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应该给自己的定位要高，我们是\*\*橱柜品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品的特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客提供良好的服务、建议和帮助，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。

　　同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的建议和希望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的责任更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才可以和消费者之间建立良好的沟系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好橱柜”的理念通过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者!

　　就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

　　1、对产品和自己要有高度的自信心。对产品及自己强大的自信心，将我与顾客之间的关系建立得更加美好。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托\*\*橱柜这个平台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满激情的心态对待每一位顾客。

　　2、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不同的客户，为他们提供适合的\*\*橱柜产品是我一直坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客的信任，让顾客接受并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们必须对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不同款式，不同功能的产品中选择我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

　　3、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，保持好心态，永远用最真诚的态度去面对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同时快乐地营销!心态决定成败，时刻保持一种积极向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标努力。

　　4、具备良好的学习能力。我们要具备良好的学习能力，只有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司提供的培训机会。橱柜行业里竞争激烈。

　　我比较喜欢学习和反思，我觉得一定要多学习，多了解\*\*橱柜品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

　　我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜欢的工作才会有热情，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件\*\*橱柜的产品时，都会有一份成就感。我会一直从事这份我热爱的工作，通过自己的努力，使\*\*橱柜\*\*橱柜年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”!愿与\*\*橱柜同成长!

　　以上是我20XX年的工作总结。

>【篇二】橱柜导购年底工作总结1000字

　　今年，我在我们门店领导的关心、关怀下，在各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，尽职履责，较好的完成了自己的本职工作和领导交付的其它工作任务。

　　通过一年来在橱柜展列的学习与工作，我的岗位技能有了新的提高，服务水平得到进一步提升，工作方式更加全面和完善。现总结如下：

　　一、严格要求自己，争取做到

　　一年来，本人严格做到按时上下班，从不迟到，不早退，敬岗爱业，工作积极主动，坚决服从领导安排，无论是外跑团购、单位送书，还是对工作中的加班加点，从来都是主动承担，无怨无悔。同时在与同事们相处的这一年里，得到了大家无微不至的关心、支持和帮助，我们共同塑造了门店良好的工作氛围。

　　一年中，为完成全年销售目标我们精诚团结，共同奋斗，在这个集体中工作我感到既温暖又舒心。

　　二、坚持以热情、周到、细致的服务对待每一位进店顾客

　　在岗位工作中，我坚持以热情、周到、细致的服务对待每一位进店顾客，以顾客的需求作为自己的工作追求，以累为荣，以苦为乐。

　　每一次轮换门店，我总是争取在最短的时间里熟悉本门店的展台布局、分类方式、上架位置等业务，同时岗位不同服务对象有学生和小孩，有老人和青年人，有农民和知识分子，有普通工人和白领，在与他们的沟通过程中我总是以诚相待、以心换心，并主动分析和掌握他们的需求动向，在为顾客的服务中争得主动。

　　我深刻认识到我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。每次看到他们满意的笑容和给予我服务的肯定，我也体会到了工作带来的快乐和成就感。

　　三、认识不足，积极改正

　　回顾xxxx年的工作，还存在很多不足之处，在崭新的xx年，我想我应努力做到：

　　第一，加强营销、布展、导购技能技巧的学习，向领导学习，向同事学习，进一步丰富自身的业务技能和工作方法，积极向公司优秀员工靠拢；

　　第二，进一步强化和提升与顾客交流沟通的能力，为顾客提供质的服务；

　　第三，严格遵守公司规章制度，维护和发扬门店良好的工作氛围；

　　第四，服从领导安排，与同事精诚团结，为门店再创营销佳绩作贡献。

>【篇三】橱柜导购年底工作总结1000字

　　从年初我便明白需要开辟新的家具销售渠道才能帮助自己在工作中获得更多业绩，其中除了部门领导给予的部分线索以外还需要自己去发掘新的客户才行，尤其是在同行竞争较为激烈的情况下更应该明白新客户对于自身发展的重要性，所以今年我除了在网络平台收集相关资料以外还会利用出差的时机寻找线索，所幸的是经过不断的探寻与尝试终于使得自己获得了新的客户并与之建立了固定的合作方式。

　　完成了客户信息的整理并对潜在需求进行了相关探寻从而获得了不错的效果，今年我利用工作之余的时间对手头的客户信息进行了相关的整理，毕竟杂乱无章的客户资料有时也会干扰到自己在家具销售工作中的判断力，为此我不厌其烦地与每个客户进行联系并将无价值的信息进行剔除，资料库简洁一些以后再来进行拜访自然能够从中获得不错的效果，尤其是部分新买房或者家中家具老化的客户自然会想到添置新的家具，为此发掘出他们的潜在需求并给予适量的优惠便可获得相应的家具订单。

　　学习了新式家具的相关信息并在自身的语言表达能力方面获得了突破，为了增加与客户之间的谈资自然需要对家具信息进行系统化的学习，无论是家具的结构才是材质都是可以用来吸引客户购买的因素，只不过想要将这方面的优势通过自身的言语表达出来的话还需要长时间的锻炼，因此自己在今年的.家具销售工作中便有意识地锻炼这方面的能力并取得了相应的效果，至少通过今年工作中的学习使我成为了家具领域的半个专业人士。

　　老实说我在今年的家具销售工作中也存在着为了完成业绩而努力的现象，毕竟对于自身的发展来说完成家具销售的业绩仅仅只是工作中的基础罢了，若是以此当成自己的工作目标则很难在家具销售过程中提升自身能力，我应该继续培养对家具销售工作的热情并将其转化为不断奋斗的动力。

>【篇四】橱柜导购年底工作总结1000字

　　我今年30岁，从事厨卫销售已经8年了，作为资深人员，现做一份厨卫销售工作总结。做销售就是做人，只有让客户认可你这个人，下一步才好销售给他你的产品。然后寻找一个切入点进一步讲解厨房订购和使用中需要注意的细节。即使一个插座我们也要从使用中的舒适度来分析，为什么这个插座需要离地这么高，美观还是实用。

　　我们第一步要做的工作就是给用户信心，首批十环认证证书、国家住宅产业化基地证书、中国首批橱柜证书、数字化生产基地展示图、橱柜专业委员会会长证书等等，这些都是最能证明xx是中国最专业的集橱经销商之一。

　　其次是专业设计：从厨房开始，xx整体厨房是从实用美观舒适的角度出发，把橱柜与电器有序的结合，再配合人体工程学进行合理的开发和设计，从而能够为您量身定做一套舒适实用美观的整体厨房。以诚恳客观的角度介绍一下整体厨房的设计，给客户一种很专业的感觉，以取得用户的信任。先从厨房里的施工步骤说起，贴瓷砖之前应该先改造厨房水电布局。水电改造应该有专业橱柜公司设计好整体橱柜后，再按照设计方案改造水电路，以达到最理想的水电布局。以前厨房里都是用插线盘接出来，那样不但不美观，而且还留下了很多的安全隐患。

　　从户进店以后要想方设法的留住客户，拖延用户在店里停留的时间。我们可以引导用户到休闲区，给用户倒杯水好好的聊一聊。聊天的过程中套出用户的`职业和基本收入、房子地址，具体户型等，然后让设计师按照用户给的基本户型快速出一套方案。从厨房到餐厅、客厅、卧室、洗手间的设计风格如何界定，色彩与材料的选择和甄别;然后再从水路如何改造、强电和弱电如何布置到隐蔽工程的重要性等等。不要认为和用户聊这些是浪费时间，我们的目标就是让用户订购你的东西，而这些都是前提。如果用户有时间也有兴趣和你唠叨这么多，只能说明你是幸运的，他已经认可了你。

　　如果客户是位女士，除了分清楚客户的类型外，还要从用户的着装和化妆方面去分析用户的喜好、品味、审美观等。这样在讲解的时候就知道了从什么方面入手，实用性、可观赏性还是体现高品味等。如果用户对流行的元素比较感兴趣，我们就从客户身上的着装作为切入点，市场上流行的服饰、本届法国时装周上有什么新颖和创意的作品、瑞丽的那一期有好东东等等。

　　这就是我从业8年所做的厨卫销售工作总结，希望能给后来的你们带来便利。

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！