# 化妆品销售人员个人总结

## 篇1：化妆品销售人员个人总结

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，会上请到人人换购网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。

三、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

四、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：

1、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。

2、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。

## 篇2：化妆品销售人员个人总结

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。

## 篇3：化妆品销售人员个人总结

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)***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。老会员的返店率到达%。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、经典的品牌形象的根底上，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。大概比照下咱们产品的优势和缺陷。

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***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，让更多消费者参加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20xx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。

## 篇4：化妆品销售人员个人总结

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了xx年。但是我依然清晰的记得，当初思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。

公司安排我在海口最大的**超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自已是否有能力挑起这幅重担?看到思娇产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在45~85元之间。要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

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!

## 篇5：化妆品销售人员个人总结

卖化妆品六年多了，学习他人经验精髓的同时，自己也在不停总结概括经验，改进不足。我感觉只需专心的做好了每日必做的工作，我们就不愁没买卖的。那么每日一定做的工作是什么呢？我大体的总结概括了以下几点。

一、店面的整体形象就是商铺的"脸面"，要让它每日给顾客洁净整齐得体吸引的感觉，从它的前面经过就不想错过的感觉；详尽的工作是：开门的第一件事是先站在商铺的外面仔细察看一下整体的感觉和卫生，包含门双侧和门玻璃，自己若是看着舒坦了，顾客才会舒坦。

二、商铺内部的卫生很重要，展现品和货柜决不可以有尘埃，地板要光洁。详尽的工作就是每日坚持仔细搞好洁净卫生，让顾客从哪个角度看展现品都有舒心的感觉。擦好地面，给顾客整体的整齐感。

三、产品的摆放要雅观，这样会不知觉的提升了产品的品位，还会让顾客了如指掌。详尽的工作是每日调动产品间的地点和颜色的搭配，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。特别是美丽的彩妆更能助彩妆品的销售。详尽的工作是大家雅致妆容，相互检查仪表妆容。

五、我们热忱的服务加上专业语言都很重要。没有什么人会谢绝你的热忱的，即使她们今日不买，因为你很热忱，很专业，相信有一天她还再来。详尽的工作是微笑服务每一位顾客，用最专业的知识去解说销售，给顾客亲如一家的感觉。

六、做好每日的顾客档案，坚持每日都办新会员，每日都回店老顾客。详尽工作是：每日的新顾客都要仔细记录联系电话，年纪肤质和工作行业以便搞大型活动时正确通知，正确再次销售。每日联系几位老顾客，约她们回店派发新品试用装以便再次销售。

七、虚心听取每个顾客的建议或许建议，那样有助于我们更好的完美店面。详尽工作是：每日顾客的建议和建议要分类记录清楚，那是我们最可贵的改进方案，并且还会给顾客很重视她的感觉。

八、尽量每日多销售些。详尽的工作是：向更多的顾客去销售产品，和向每个顾客销售更多的产品，日积月累。这点是提升销售的两种方法，若是你仔细耐心的做了，顾客会感感觉到很仔细周祥的服务了。

九、每晚工作结束前要补全所缺产品。详尽的工作是：盘点账目上一天的销售品系，销售区所缺的就能实时补全，以方便次日的销售工作正常顺利。

临时就总结概括这些一天应做的正常工作，感觉还有好多不足，等候学习进步在更进。专心去做每件事，去工作，就会成功的。

文书吧
WENSHUBA.COM