

灯具销售顾问个人工作总结

篇1：灯具销售顾问个人工作总结

从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情

这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切时机吸引你的顾客

销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的时机也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，比方餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到时机的场合。

3、做自己的时间的主人

灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的参谋

灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使自己成为顾客的参谋。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的时机也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音

在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客说明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的效劳总有顾客中意的理由

要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与效劳的情况保持一致。

7、成为所灯具门市效劳的真正内行

这样的话，门市人员就能够对疑问和异见做出适当的答复，将不同的看法和猜疑转移到效劳对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为

切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经说明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要

要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的参谋形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单时机，比方顾客以后再买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。

门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比方，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

篇2：灯具销售顾问个人工作总结

8月份即将过去，在这一个月的时间中，我感觉有须要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下个月的工作做的更好。下面我对8月份的工作进行简要的总结。

在客户报价过程中，我们需要精确的把握客户的要求，良好的与客户沟通，因此渐渐取得了客户的信任。经过前几个月的努力，也取得了几个胜利单子，一些客户也渐渐积累到了肯定程度。在不断的学习产品知识和积累阅历的同时，自己的技能，业务水平都比以前有了肯定的提高，但是还是存在许多缺点。

存在的缺点：对于产品了解的还不够深入，对产品的技术问题掌控的过度薄弱，不能非常清楚的向客户说明，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

在将近几个月的时间中，经过打电话，报价，回访，在湖南市场上慢慢被客户所认识，做的还可以，也取得了一些胜利的客户单子。这是我认为我们做的比较好的方面，但

在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是这个月总的销售状况：

广西玉林XX元，云南文山XX元，湖南郴州XX元，广西钦州XX元，湖南浏阳XX元，湖南衡阳XX元，湖南衡阳XX元，总金额XX元。

从上面的销售业绩上看，我的工作做的是不好的，可以说是销售做的非常的失败。在广西市场上，业务员是去了许多次的，也是有许多大单子的，但是没有产生多少粮食，做的不是很好。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

〔1〕销售工作最基本的客户访问量太少。

〔2〕沟通不够深入。在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况非常清楚的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某些东西不能做出快速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

〔3〕每个区域的开拓不够，有的地区都没有接到单子，业务技能还有待提高。在工作中，应当对工作充斥热忱，抓住一切机会，即使由于其它的事项或状况，导致心情不佳，但是与顾客进行接触时，都应表现出耐烦、热忱以及易于沟通。愿意使前来报价的客户了解他们需要了解的东。不要把不良心情也带给客户，觉得不耐烦，不要埋怨。

篇3：灯具销售顾问个人工作总结

从开厂以来截止2016年1月1日，东南亚地域共有6个国家(XX)共个客人有合作往来，总销售额约：

1：客户共个(2016年新客户x个，从前的老客户2016年未返单的共x个)，总销售额约RMB;

2：客户共个(2016年新客户个，从前的老客户2016年未返单的共个)，总销售额约;

3：客户共个(2016年新客户个，从前的老客户2016年未返单的共个)，总销售额约.00RMB

4：客户共个(2016年新客户个，从前的老客户2016年未返单的共个)，总销售额约.00RMB

5：客户共个(2016年新客户个，从前的老客户2016年未返单的共个)，总销售

额约.00RMB

6：客户共个(2016年新客户个，从前的老客户2016年未返单的共个)，总销售额约.00RMB

按以上数据，东南亚地域国家，市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较小。和市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁琐。但是也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作时机，提高销售额。

忙碌的20xx年，由于工作经验不足等原因，在工作中出现了不少大问题：

1：2月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，致使我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生;10月份，又因环电镀厂问题，致使客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司实时查出致使产品出现各种质量异常的根根源因，实时向客人解释，重新将出现质量异常的产品补偿给客人，并向客人承诺我们在今后努力完善工作，以保证产品的质量不再出现更多的问题，进而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部补偿新的灯杯给客人，但客户最终仍是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人取消了与我们长久合作的念想，使得我们失去了一个理想的大客户。

2：9月份，客人，由于客人支付货款不实时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，进而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资本不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题获得解决为止。

关于20xx年发生的各种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了难得的工作经验。在今后的学习中我将努力学习,以取得更多的工作经验，使得犯错的机率渐渐降低。

1.关于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;

2.在拥有老客户的同时还要不断挖掘更多高质量的新客户;

3.挖掘东南亚地域目前还没有合作关系往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更加广泛;

4.加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与沟通技术结合;

5.熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;

6. 试着改变自己不好的办事方法以及不爱与别人沟通等问题。

相关建议：

1. 建议公司生产的所有产品能拟订产品详细资料，一方面可对灯具的所有详细资料进行记录，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力；

2. 适应东南亚地域国家的新产品开发较迟缓，建议每个月开发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间；

从20xx年9月到现在，我接触LED照明行业已有三个月之久，跑了几个月的市场，感想很多，有收获，有遗憾，有喜悦，有失意，有微笑，有泪水，五味俱全。作为一个初涉LED照明行业的我来说，在开发客户、跟进客户和维护客户的问题上走过不少弯路，一方面是我不够专业，一方面是我能力有限。丢单的原因很多，主若是客户在价格和售后两方面有所忌惮，迟迟不愿成交。我知道客户对产品价格和质量是特别着重的，他们都心仪物美价廉的商品。所以今年我不会只在一些只看价格而对质量没要求的客户上面下时间，而应将重心转移到对我们的产品真切有需求的客户上面。没有要求的客户不是好客户！

根据几个月的业务情况，本人制订20xx年的工作计划如下：

一，关于老客户和固定客户要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，以此稳定客户关系。

二，在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道中获得客户信息，建立新客户档案。

三，要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与沟通技术相结合。

四，今年对自己有以下要求：

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有1个潜在客户。

2、一周一小结，每个月一大结，看看有哪些工作上的失误，实时改正，下次不要再犯。

3、见客户从前要多认识客户的状态和需求，再做好准备工作，这样才有可能不会扔掉这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺诈，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们沟通，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要同样，但不能太低三下气，给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能充耳不闻，一定要尽全力帮助他们解决。

8、要先做人再经商，让客户相信我们的工作实力，才能更好地完成任务。

9、和公司其他员工要有优异的沟通，有团队意识，多沟通，多探讨，这样才能不断增长业务技术。

10、为了今年的销售任务，每个月我要努力完成达到XX万元以上的任务额，为公司创立利润。