

影院售卖工作总结(通用5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

影院售卖工作总结篇一

不知不觉加入xx已经31天了，在这31天中，有苦也有甜！总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

一，业务开展的情况

在xx一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。在这两个星期当中我的主要工作情况如下：

1。 电话初次拜访客户75家。 2。 电话有效客户10家。 3。 实地拜访客户5家。 4。 要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，

到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高。但是缺乏销售方面的技巧与心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任！所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识！其学习方向如下：

(1) 了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳，争

取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训与咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理与励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情（重要的事情）提前完成□b类事情（相对重要的事情）及时完成□c类事情（琐碎的小事）选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

20xx□8~20xx□9□顺利通过公司对我的考核，真正成为xx的一员□ 20xx□8~20xx□9□能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力！

20xx□8~20xx□9□能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

月度工作计划

员工姓名： 所属部门： 起始时间：

如何完成任务：

二、工作计划及目标（日常时间安排、解决什么问题、解决效果）。

三、促销活动计划（内容包括商场或专柜名称、促销时段、促销商品名称、原价及现价、费用、所需资源或支持）。

四、新品推出（包括新品品牌、进入商场、进入时间、所需资源或支持）。

五、市场开发（包括开发地点、终端名称、计划进场时间、所需资源或支持）。

影院售卖工作总结篇二

忙碌的时候时间总是过得很快，转眼已是年底。回望20xx年的成绩，感觉在销售员工作上学到的东西不少，但给公司带来的效益却很少。下面针对20xx年的工作来总结之前得与失，为以后的销售员工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

初次去的时候，我们是以一个团队的形式准备参与。之前商量好的是，志建负责前面几个标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象的相差甚远，其他小单位在指挥部的关系大力度的对施工单位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理由是公司太大，价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒力通也造成威胁，老马不辞辛苦的奔波于31个标段，跟每个施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。

看到势头不对，我跟办事处领导汇报并建议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们签不了多少合同，而且价格肯定不会太高，这样下去连我们的投入都收不回来。在领导们再三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。在办事处领导的力挺下，我开始和业主部分领导进行沟通说服，在以质量第一的条件下，业主基本接纳了我的建议，要求施工单位进行公开招标，把往日以最低价中标的模式转换为综合评标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小单位相差一半，我们的价格分也能拿到15分，但我们的设备，人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分我们应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给辛苦工作将近一年的老马和志健带来不小的打击，我也感到很不安，这也是没有

办法的办法，希望能理解。

在我们100多人的大团队共同努力下，经过3个月的时间，于20xx年年底圆满顺利完工，这也是我们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学会了很多，学会了基本交工资料的编写，还学会了计量资料的编写。美中不足的是，随岳南回款的力度不行，年前回款400万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建在第一次公开开标时能拿下第一份合同，这样下面的销售员工作cn就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

我一直以销售员工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分（尤其是我），但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢？其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

总的来说□20xx年的收获不少，学会了很多销售员工作上的技巧，总结了很多经验，同时也发现了自身的不足。新一年到来之际，我会充分调整自己的状态，并做好详细的工作计划以求突破20xx年，达到新的高度。

影院售卖工作总结篇三

信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人

一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的投入到工作中去。

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、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

接下来的工作中我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括___，___还有___这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

影院售卖工作总结篇四

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识与了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定与谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导与同事的帮助下与公司共同成长；很感谢领导与同事无私的传授他们的经验给我，他们成功与失败的经验是我最好

的老师，通过学习他们的经验与知识，可以大幅度的减少自己犯错与缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导与同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流，每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验与阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

（1）养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识与知识分不开。有多大的见识与胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结与积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

（2）具有责任感；

不断锻炼自己的胆识与毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

(3) 善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩与欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛与毅力才能不断完善自我。

影院售卖工作总结篇五

20__年结束了，新年工作开始了。作为一名服装导购，我将一年来的工作经验总结如下，以便更好的面对新的一年的工作。总的来说，服装导购在整个服装销售过程中起着不可替代的作用。导购不仅代表了企业的外部形象，还起到了加速销售的作用。质量好的服装导购不仅要对商品熟悉，还要有足够的耐心，能够掌握一些好的服装销售技巧。

首先，吸引顾客的兴趣

服装导购除了向顾客赠送服装之外，还有一项工作就是适当地向顾客推荐其他服装，从而吸引顾客购买更多自己感兴趣的服装。鉴于这项工作，我总结如下：

- 1、推荐衣服的时候，你要自信、大方、诚实的给顾客推荐衣服，导购要耐心、细心，让顾客对自己有信任感。
- 2、推荐适合客户尺寸和口味的衣服，在选择衣服时给客户建议，提示相关细节，帮助客户选择。

- 3、结合不同风格的服装，向顾客解释每件衣服适合穿の場合。
- 4、根据服装特点推荐。每种类型的服装都有不同的特点，如功能、设计、质量等方面，应该适当地告诉顾客。
- 5、注意谈话中的技巧。向客户推荐衣服时，语气要客气，充分听取客户意见后，再向客户推荐。
- 6、观察分析不同客户的喜好追求，根据实际情况向客户推荐服装。

第二，一定要注重销售技巧

销售是有针对性的营销，关键在于掌握销售技巧。服装销售涉及到方方面面的知识，所以要充分了解服装的功能、质量、价格、季节、面料等因素，顾客特征，运用销售技巧来完成销售。主要关注以下几个环节：

- 1、注意思考。了解客户购买衣服の場合，购买衣服的目的和想法，帮助客户选择相应的衣服，促进销售成功。
- 2、用词简洁，用词表达意思。与客户沟通时，用词要简单易懂。说话不能太专业，尽量用通俗的语言向客户解释。
- 3、具体表现。根据实际情况，随机推荐衣服。必要时，不要打扰客户，让客户自己挑选衣服，客户咨询时耐心倾听，认真解释。

以上是我过去一年做服装导购工作的总结。在新的一年里，我会继续努力，学习，借鉴我的工作经验，改进我的工作方法，争取公司更辉煌的销售业绩。