

眼镜店年度工作总结 眼镜工作总结优质

当工作或学习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，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

眼镜店年度工作总结 眼镜工作总结优质篇一

营销部认真贯彻酒店领导关于重点保障xx系统接待的指导思想，同时加大系统外会议的促销和开发，在每月初及时了解本月的会议信息，注重加强与xx单位的联系，定期拜访，对会议的各项要求进行落实，与相关部门进行及时沟通、协调，认真接待好每一次大中小型会议，精心细致地做好每次会议的接待工作，得到了领导的一致好评。在系统外会议市场的开发上，加大信息捕捉，量身度势，加大会议接待的宣传力度，上半年逐步开拓了一批新的商务会议客源，同时注意加强了与会展酒店、会议代办机构和旅行社会议接待中心等的合作，充分利用他们的会议接待平台和业务销售，进行宣传自己，同时争取了一定的会议客源。

在过去的半年里，通过严谨细致的市场调查后，结合酒店的实际情况，制定了相应的接待价格政策和接待方案，加大了与协议旅行社的回访和联络，提高了客房入住率，弥补了酒店在会议淡季的客房闲置，带来了一定的经济效益。同时，使酒店的知名度也随团队的大量入住而提升。

协议单位市场一直是酒店的一个销售弱点，近些年□xx酒店业市场的迅猛发展，可以说已经到了一个群雄逐鹿的局面，“僧多粥少”的现象更为严峻，为开发这一市场，销售人员通过登门拜访、传真等方式进行了宣传工作，特别是对

现有协议客户的维护和管理方面，通过对客户档案资料的整理，销售人员定期对客户进行拜访，一方面加强联系，另一方面及时掌握客人反馈信息和客户的消费动态，争取更多的客房入住。

面对较为频繁的销售人员流动，我们有针对性地对新任人员加强了培训工作，使他们能最快的速度进入角色，同时也加强了内部员工的学习与交流，使团队的战斗力得到了一定的提升。

销售队伍不稳定，由于种种原因销售人员紧缺，特别是有销售经验的人员，而且对销售人员的培训力度也亟待加强。信息的捕捉和处理能力有所欠缺，缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有一些有效的信息在我们身边流过，但是我们没有抓住。缺乏信息的交流，使很多有效的信息白白流失和工作的被动。在今后的工作中，应采取有效的措施，发挥信息的作用，加大信息的交流，提高信息的处理能力，强化内部信息的沟通。宣传力度不够大，有待提高。市场营销策划活动较少，特别是针对性的节假日、重大活动等期间的策划。

在充满挑战的下半年，营销部全体员工在酒店领导的正确领导下，立志以前瞻的视野，超前的营销，勇于创新，迎难而上，勤勉工作，全身心投入酒店的经营发展，在确保完成酒店下达的目标任务的前提下，塑造营销部的新形象、新境界！

眼镜店年度工作总结 眼镜工作总结优质篇二

xx年即将过去，在工商联的正确领导下，在眼镜商会全体会员大力支持和配合下，商会的领导奋力开拓，勇于创新，做出了一点成绩，基本上完成了xx年的工作计划，但也还存在不足之处，现就商会一年来的工作向大会作汇报。

眼镜商会的工作每一年都从制订一个完整的工作计划开始，

历年商会的工作都以抓住三个主题活动为主线即消费者权益保护日、6月6日的爱眼日和9月10日的教师节。在此基础上，商会在“服务立会”的宗旨下，适时开展活动。

一、3月15日消费者权益日，我们配合市、区两级工商部门，在文峰大世界门前举行的大型主题活动中，制作了大量的宣传牌，进行现场宣传和咨询服务，受到了市民和有关部门的一致好评，起到了很好的社会效果。

二、6月6日爱眼日，商会组织了包括四县、区几十家的会员单位，在市农行门前广场举行了大型的全国爱眼日现场免费咨询活动，我们结合今年爱眼日的主题“预防近视，珍爱光明”，制作了大型的宣传画牌为背景并印制了大量的宣传彩页向市民散发。特别是由几十家经理举行诚信经营的宣誓把整个活动推向了高潮，宣誓结束后大家在诚信经营的条幅上郑重的签上了自己的名字，市电视台和报社也对这次活动作了相关报导。活动中咨询人员不厌其烦的向市民讲解如何正确使用眼镜、如何保护眼睛、如何配戴保养眼镜，从很多专业方面向咨询者讲解相关的知识，充分展示了眼镜行业从业人员的专业素质和对社会的奉献精神。

三、9月10日教师节，我们商会专门制作了精美的贺卡，结合新浦区教师节的表彰会，在会场门前派人给老师赠送贺卡，并对在教师节受表彰的新浦区老师赠送礼品，受到了区政府、区教育局和老师的高度赞扬。教师节期间我们冒雨组织商会领导班子成员到南城小学为全体老师验光并免费为全体戴镜老师配镜，更是让他们感动不已，平时的老板此刻全成了服务员，验光、登记、修理、咨询整个教室里充满了激动和热情，当我们把三十几副眼镜交到校长的手里时，感觉到了校长眼里的盈盈泪光。教师节在全体会员的心目中早已成为自己的节日了，为回报老师和提高整个行业的形象，我们将一如既往的把这项活动开展下去。

商会在做好以上三个主要工作的基础上，坚持“服务立会”

的宗旨下，服务本会的会员，维护会员的合法权益。

今年商会为一些经营规模较小的眼镜店，也成功的申办了生产许可证。特别是今年工商部门对隐形眼镜市场进行检查时，商会在得到信息后，第一时间赶到了现场，和检查人员进行协商，并及时和上一级工商管理部门负责人取得联系，争取了宝贵的延缓查处期限，商会在短短的半天时间内通知了全体会员结合自己的情况进行整改，避免了损失服务了会员，商会以后的工作中还将继续努力，为维护会员各方面的权利尽心尽力。

今年商会还联系和联合劳动和技术监督部门，邀请省内知名的视光学专家为会员授课，通过理论和技术的考核后，所有会员都获得了相应的职业资格证书，受到了会员的热烈欢迎。因为我们知道商会生命力在于活动，活动的内容在于服务，商会只有在坚持“服务立会”的宗旨下，才能永葆青春。

xx年眼镜商会将围绕继续抓好三个主题日即消费者权益保护日、全国爱眼日和9月10日的教师节活动在提高从业人员自身素质，扩大商会社会影响，健全建立协调机制上开展工作。

一个行业只有所有从业人员的素质提高，才能提高整个行业的威望，做好会员的培训工作，邀请视光学专家为会员授课，提高眼镜从业人员的业务技能是我们商会今年急需做的工作。

二是在依法经营、诚信经营方面，我们将邀请技术监督、药监、工商、劳动等相关部门就进一步规范行业经营等方面进行一系列的培训，商会也将进一步加强和这些部门建立良好的关系，在次基础上建立健全一个成熟的协调机制。

三是继续发展新会员，提高他们对产品质量和服务质量的认识，加强会员间交流，积极的鼓励他们参加商会的各项活动，加深对商会的理解和认同，从而自觉的为社会作出更大的贡献。

四是扩大对外交流活动，商会计划组织会员赴外地参加眼镜行业展示会，到外地组织学习和交流，拓展会员的视野，为我市眼镜行业能和国内外同行业保持同步发展，做出应有的贡献。

在这二十天下，我主要进行的是眼镜销售工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实习活动我总体表现尚可，基本能达到实习的预计目的。但由于以前缺少工作经验，实习机会少，在实习的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜的知识了解很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感确良好。

绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂的说了些什么天书，而且往往事倍功半，磨破了嘴还是无功而返，为了搞好销售我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格，性能与及一些销售的基本常识之外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志，到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道。在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好！

其次，对销售有了一定的理解，掌握了一些基本的销售技巧：

良好的服务态度是销售成功进行的前提。

我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为在这前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老电员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜！这样到时间结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快！

沟通技术的应用，通过顾客需要调查，融及顾客的购买问题，顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的

解决需求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的。

看到别人如此上进，我确实觉得自己好差劲，这个社会有许多我们在课本里学不到的知识，要大胆去尝试，但不要盲目的去模仿别人走过的路！要走出一条属于你自己风采的路来，那样大家才会对你刮目相看！放手去做吧，你不再是父母怀里的小baby了，你会发现生活是如此美好的！

一、3月15日消费者权益日，我们配合市、区两级工商部门，在文峰大世界门前举行的大型主题活动中，制作了大量的宣传牌，进行现场宣传和咨询服务，受到了市民和有关部门的一致好评，起到了很好的社会效果。

二、6月6日爱眼日，商会组织了包括四县、区几十家的会员单位，在市农行门前广场举行了大型的全国爱眼日现场免费咨询活动，我们结合今年爱眼日的主题“预防近视，珍爱光明”，制作了大型的宣传画牌为背景并印制了大量的宣传彩页向市民散发。特别是由几十家经理举行诚信经营的宣誓把整个活动推向了高潮，宣誓结束后大家在诚信经营的条幅上郑重的签上了自己的名字，市电视台和报社也对这次活动作了相关报导。活动中咨询人员不厌其烦的向市民讲解如何正确使用眼镜、如何保护眼睛、如何配戴保养眼镜，从很多专业方面向咨询者讲解相关的知识，充分展示了眼镜行业从业人员的专业素质和对社会的奉献精神。

三、9月10日教师节，我们商会专门制作了精美的贺卡，结合新浦区教师节的表彰会，在会场门前派人给老师赠送贺卡，并对在教师节受表彰的新浦区老师赠送礼品，受到了区政府、区教育局和老师的高度赞扬。教师节期间我们冒雨组织商会领导班子成员到南城小学为全体老师验光并免费为全体戴镜老师配镜，更是让他们感动不已，平时的老板此刻全成了服务员，验光、登记、修理、咨询整个教室里充满了激动和热情，当我们把三十几副眼镜交到校长的手里时，感觉到了校长眼里的盈盈泪光。教师节在全体会员的心目中早已成为自

己的节日了，为回报老师和提高整个行业的形象，我们将一如既往的把这项活动开展下去。

商会在做好以上三个主要工作的基础上，坚持“服务立会”的宗旨下，服务本会的会员，维护会员的合法权益。

今年商会为一些经营规模较小的眼镜店，也成功的申办了生产许可证。特别是今年工商部门对隐形眼镜市场进行检查时，商会在得到信息后，第一时间赶到了现场，和检查人员进行协商，并及时和上一级工商管理负责人取得联系，争取了宝贵的延缓查处期限，商会在短短的半天时间内通知了全体会员结合自己的情况进行整改，避免了损失服务了会员，商会以后的工作中还将继续努力，为维护会员各方面的权利尽心尽力。

今年商会还联系和联合劳动和技术监督部门，邀请省内知名的视光学专家为会员授课，通过理论和技术的考核后，所有会员都获得了相应的职业资格证书，受到了会员的热烈欢迎。因为我们知道商会生命力在于活动，活动的内容在于服务，商会只有在坚持“服务立会”的宗旨下，才能永葆青春。

20xx年眼镜商会将围绕继续抓好三个主题日即消费者权益保护日、全国爱眼日和9月10日的教师节活动在提高从业人员自身素质，扩大商会社会影响，健全建立协调机制上开展工作。

一个行业只有所有从业人员的素质提高，才能提高整个行业的威望，做好会员的培训工作，邀请视光学专家为会员授课，提高眼镜从业人员的业务技能是我们商会今年急需做的工作。

二是在依法经营、诚信经营方面，我们将邀请技术监督、药监、工商、劳动等相关部门就进一步规范行业经营等方面进行一系列的培训，商会也将进一步加强和这些部门建立良好的关系，在次基础上建立健全一个成熟的协调机制。

三是继续发展新会员，提高他们对产品质量和服务质量的认知，加强会员间交流，积极的鼓励他们参加商会的各项活动，加深对商会的理解和认同，从而自觉的为社会作出更大的贡献。

四是扩大对外交流活动，商会计划组织会员赴外地参加眼镜行业展示会，到外地组织学习和交流，拓展会员的视野，为我市眼镜行业能和国内外同行业保持同步发展，做出应有的贡献。

又是一年过去了，飞扬迎来了第三个年头□xx年创店并实现年终盈利□xx年创办淘宝店，并引进天乐全套车边设备。如果说前两年都充斥着或多或少的好运气，或者说凭借着徐医生给遗留下来的好口碑，受益匪浅，那么xx年呢？xx年更多的是面临一系列的挑战和处理一系列的从未有过的难题。是的，飞扬挺过来了！

xx年春节过后，突如其来的“谈话”，飞扬无条件失去飞行员配镜这一块业务，在过去的两年里，这占据着相当一部分的比例。面对这一突发风波，飞扬只有选择无奈的接受。秀才遇到兵，有理说不清，自古以来，当商遇到官，从来都是吃亏的份儿。值得庆幸的是，飞扬拥有年轻的资本，年轻可以接受任何形式任何程度的失败，年轻可以在任何时候都百折不挠，年轻可以做到在哪里摔倒就在哪里爬起来的气度和魄力。飞扬没有去患得患失，相反，我把它当做是一种不可多得的历练和考验——只要度过难关，定能更上一层楼！从内部失去的，得从外面找回来，否则，拿什么去“可持续发展”呢？当时正值涛哥的深入贯彻落实“科学发展观”，虽然飞扬没有与党结缘，但很多道理是共通的，是值得大家共勉的。

近几年来，电子商务愈演愈烈，很多80后有志之士，不甘平庸，不畏艰难，敢于挑战“自主创业”一族，他们骨子里有着一种“不抛弃、不放弃、我不认输”的精神。我有幸置身

于他们的行列，有着同样的梦想，敢为天下先。“世上无难事，只怕有心人！”通过近两年来初入商道的积累，或多或少有一些切身体会，也有一些关于营销的灵感，这些创意也许不是十分优秀，不是十分前卫，但我坚持去实践了，这很重要。我不是一个伟大的空想家，而是时刻把自己的灵感和想法付诸实践的“冲动派”，是的，我感动于自己的灵感给我带来的财富，哪怕是一丁点儿，也会给我莫大的鼓舞和勉励！

眼镜店年度工作总结 眼镜工作总结优质篇三

转眼间20xx年就快要曩昔了，在眼镜店的六个月光阴里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的贩卖员到现在的店长，此中也阅历了各类各样的事情，有欢声笑语，也有徘徊迷茫。我们狐疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段光阴的工作心得和发明的一些问题进行一下总结。

一个店就如同是一个家，而店长便是这个家的一家之长。家长要治理和办理这个家的所有问题，人员、货色、卫生、陈设、设备、平安……各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节斟酌不周全，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的领导者，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者；是企业产品的代言人，是商号的核心。

因此，店长必要站在经营者的立场上，综合的、科学的阐发商号运营环境，全力贯彻执行公司做为一名店长不光是必要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标必要做什么，怎么做能力达到最佳的后果。每一位顾客的材料都不应该一成不变，而是要赓续富厚，要注意对每一个顾客细节材料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中能力让顾客真正感想感染到关心。此外，通过对同一名顾客花费材料的继续阐发，将为对该顾客制订有针对性的办事与贩卖策略提供最直接的根据。外出派单是得到新顾客材料的最直接有效的手段，分外是应该在客流不敷充沛时，将此作为一项日常工作，

一方面可以将人力资源应用得加倍充分，同时也可以通过这一工作加倍的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸办事的有效手段，对办事环境进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外统筹，鼓吹是带动店面成长的命脉，只有有了足够的新客户店面能力活起来。同时，办事质量和对客户了解也是不容疏忽的，否则之前的一切将会白搭，将是毫无意义的。

另外，店面的经营治理也要常抓不放，这是店面运营的根基。

第一要树立逐级治理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的呈现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、贩卖人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、贩卖人员充分施展各自的潜能，使之具有爱岗敬业、办事热情周到、懂业务、会治理的高素质人才。

第三要树立分明的奖惩制度，以鼓励和约束员工、贩卖人员的工作，使全店成为一支连合协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造优越的外围情况，和谐好与当局部门的互助关系，以削减不需要的麻烦。

一句话，市场是优越的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力施展店长的职能。在以后的工作中要尽力改进，在新的一年里我会更好的做好本身的本职工作，用责任心服务，用感德的心做人，让盛世的生意做的更大。

眼镜店年度工作总结 眼镜工作总结优质篇四

时光飞逝，转眼间在xx工作已经一年。驻足回望这一年里自己所得的成绩，只能是份合格的试卷。下面是我对这一年工作的小结与个人想法。

由于自己是外地人，刚刚来到公司xx眼镜上班，大部分精力是放在如何处理人际关系，怎样融入陌生而难以沟通的工作环境中，而暂缓学习专业知识。

在工作中，由于没有专业系统的学习与培训，专业知识很局限，所以工作基本是在医院(义诊)、眼镜的销售以及销售部流转，其中不免会有与同事工作上意见的碰撞。但面对工作，我个人认为，只要是身为公司的一份子，无论身处什么岗位，身兼什么职务，只要公司需要，就要尽自己的一份力。

我一贯坚持“专业服务、精益求精、优质服务、顾客至上”的质量方针，求实发展，不断进取。当你以真诚之心待人，当你用友善之心对人，并且总能站在他人的角度去理解和思考对方的感受和需要，你的真实与诚恳一定会为你带来信任和回报。作为一名视光的员工，“诚信”这两个字对我们是很重要的！

1、为自己订立循序渐进、切实可行的业务目标，好高骛远、急功近利，是不诚信销售的思想源头。

2、认真学习，全面掌握眼镜的材质等。

3、以严谨务实、认真负责的态度介绍产品，一是一，二是二，知之为知之，不知为不知。踏实诚信的人，更容易赢得户客长期的青睐，而业绩更是水涨船高。而夸大、失实的产品宣传，往往会吓跑你最有价值的顾客。

4、尊重客户意愿，聆听客户需求。客户是千姿百态的，其需

求也是千差万别的。

5、尊重其他竞争品牌的产品，彰显专业素养和气度。一花独放不是春，万紫千红才是春，只有竞争，才能让顾客更受益。

公司在不断成长，我个人的也要随着公司的成长节奏而不断提升自己。

眼镜店年度工作总结 眼镜工作总结优质篇五

丁零零！下课了，我像一头喘着粗气的牛一样冲回教室。正想找到我的心肝宝贝——眼镜，却发现我的眼镜莫名其妙地不翼而飞了。

我又想：完了完了，我竟然连眼镜都管不住，这会儿我要惨了！哎——

放学了，我带着这个疑问问郑哲凯。他回答说：“我没有拿你的眼镜，我在上体育课！”“对，他真的在上体育课，哎，这到底是怎么回事？我真弄个水落石出。

后来，又发生了许多类似的恶作剧，要是把这些“犯罪分子”一网打尽，那该多好！希望解老师和柳老师能大力支持。

眼镜店年度工作总结 眼镜工作总结优质篇六

20__年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚

开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何？面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

本人20__年的计划如下：

对于老客户，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，好稳定与客户关系。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

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，把学业务与交流技能向结合。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，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。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。