

珠宝店市调报告范例 珠宝店述职报告 告(大全7篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

珠宝店市调报告范例篇一

光阴似箭如梭，转眼年20xx年即将过去，来x金店半年多了。在过去的半年里，我从懵懂期到现在一个专业的首饰顾问。有过高兴也有辛酸，总体来说，我经历了一次蜕变。

来到x金店这个大家庭，可以说句夸张的语气来表达我现在的感受[x金店就像我的父母一样，给我温暖，给我关怀，给我不一样的惊喜，也改变我身上所有不足的缺点，也让我从一个腼腆的女孩子变成现在活泼开朗的一个女孩。

曾经的我，是个非常腼腆的女孩，遇到了生人都会脸红，不敢跟陌生人聊天，性格很内向，很安静，跟我以前的工作也有一定的关系，从毕业之后就去了药店上班，在店里见识了以前都不了解的中草药跟一些稀奇古怪的西药名，每天都接待不同的病人，只需要给不同病人搭配不同的药方，或者偶尔给顾客介绍药，除了这些，每天都重复着一样的事情，没有什么新鲜感，整天不需要说什么话，可以用这样的话来表达“生活得头脑简单，四肢发达”，这样的日子久了，就想要去外面见识，后来朋友就介绍来x金店了。。。

因为朋友的介绍，所以就来到了x金店这个大家庭，从来没想到过做销售这一行业，更没想到过会接触珠宝这一行业[x金店改变了我的

刚开始对这个行业非常的陌生，从四月二十六去公司面试，面试通过了，二十九号就开始来x金店接受新的挑战，一大早起床就起来学化妆，因为这是我人生的第一次化妆，来x金店有了很多第一次，早上就开始了新的面貌，上班，紧挨着五一劳动节，面对人流量那么多，顿时让我不知所措，这时，领班王娣教了很多方法怎样叫顾客，应该怎样把顾客引到柜台，我开始的放开了这种紧张感，大胆的叫起了顾客，但还是很不习惯上班需要这样的方式，叫了很久，终于接到了一位顾客，可是我不知道怎么介绍产品，当时完全不知所措，这时同事就过来帮忙了，看着她怎样给顾客介绍首饰，当时我完全听入迷了，觉得她说得好好，超棒的，突然间觉得x金店的女孩做销售很厉害，都是我的榜样。

过了几天，我还是没开单，我很焦急，因为同事说销售都是个人，每个人都是有目标的，看到同事们个个都开了很多个单，就我没有，我开始的激情起来，拼命的叫顾客，终于我接到了一位很有购买欲望的顾客了，经过同事跟我的配合，成交了，这让我无比的激动，甚至使我开心了一整天。

每天背三道题，背不出来罚抄或者是留下来背熟在下班，那时真的觉得好委屈，就这样每天我都会要求自己去做背资料。

刚开始就教我一些简单的常识，应该怎样介绍首饰，平常上班时应该注意哪些细节的地方，又应该怎样去接待每一个顾客，应该怎样去跟一个顾客聊天。突然我觉得我要学的东西好多好多，一下子接受不了这么多。不过，有个师父真的很幸福，很开心。当我每次接完顾客都会跟我分析我哪里需要改进或者哪里需要注意的地方，给了我很大的帮助，让我从一个对工作陌生的变成了一个很熟练的工作。慢慢得，一个月过去了，我开始自己可以慢慢的一个人销售了。因为现在每天都会背资料来提升个人的专业度。

有一次，我接了一个顾客，师父过来配合我，因为顾客是个性格很安静，很冷场的人，在整个销售过程中我始终调动不

了顾客的氛围，整个氛围都很冷。因为本身我就是个性格很安静的人，再接到这么个比我很安静的顾客就更安静了，下班后，师父找我谈话，教怎样更好的调整氛围，让我以后多去配合其它同事，这样才能更快的让自己学到更多的知识跟工作的熟练。就这样，我每次看到同事接顾客，我都会第一个过去配合，看同事怎样成交，怎样跟顾客聊天沟通。我发现到每个同事接顾客的方式都不一样，不同顾客用不同方式来接，这让我学到了很多。

珠宝店市调报告范例篇二

尊敬的领导：

您好！

来到我们xx珠宝店工作也已经有xx个多月了，在这xx个多月里，我得到了店里其它同事的无私帮助，我非常感谢店里各位同事。在这里我体会了工作的各种酸甜苦辣，总的来说收获很大。门店轻松平等的人际关系和开明的工作作风，一度让我找到了依靠的感觉，在这里我能快乐地工作，快乐地学习。或许我应该就这样顺着这个轨迹发展下去，由此我开始了认真的思索。

最近我感觉自己真心不适合这份工作，也想换一个工作环境体验一下。我也很清楚这个时候向店里提出辞职于店里于自己都是一个考验，正是考虑到xx珠宝店发展的'长久性，本着对店里负责的态度，为了不让xx珠宝店因为我而有任何损失，我郑重地向公司提出辞呈。

我希望在此辞呈递交之后能尽快有新人填补我离职造成的空缺，同时我也可以协助您对新人进行入职培训，让他们尽快熟悉工作。

能为店里效力的时日已不多，我定会接好最后一班岗，做好

交接工作，尽力让项目做到平衡过渡。离开店里，离开曾经一起奋斗打拼的同事，很舍不得，舍不得领导们的谆谆教诲，舍不得同事的友善与帮助。

短短两个多月时间里，我们珠宝店业绩斐然，深感遗憾不能为店里辉煌的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝福门店的业绩一路飙升！领导及各位同事工作顺利！

辞职人□xx

20xx年xx月xx日

珠宝店市调报告范例篇三

尊敬的领导：

您好！

来到我们xx珠宝店工作也已经有x个多月了，在这x个多月里，我得到了店里其它同事的无私帮助，我非常感谢店里各位同事。在这里我体会了工作的各种酸甜苦辣，总的来说收获很大。门店轻松平等的人际关系和开明的工作作风，一度让我找到了依靠的感觉，在这里我能快乐地工作，快乐地学习。或许我应该就这样顺着这个轨迹发展下去，由此我开始了认真的思索。

最近我感觉自己真心不适合这份工作，也想换一个工作环境体验一下。我也很清楚这个时候向店里提出辞职于店里于自己都是一个考验，正是考虑到xx珠宝店发展的长久性，本着对店里负责的态度，为了不让xx珠宝店因为我而有任何损失，我郑重地向公司提出辞呈。

我希望在此辞呈递交之后能尽快有新人填补我离职造成的空缺，同时我也可以协助您对新人进行入职培训，让他们尽快

熟悉工作。能为店里效力的时日已不多，我会接好最后一班岗，做好交接工作，尽力让项目做到平衡过渡。离开店里，离开曾经一起奋斗打拼的'同事，很舍不得，舍不得领导们的谆谆教诲，舍不得同事的友善与帮助。

短短x个多月时间里，我们珠宝店业绩斐然，深感遗憾不能为店里辉煌的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝福门店的业绩一路飙升！领导及各位同事工作顺利！

辞职人：

xx年xx月xx日

珠宝店市调报告范例篇四

尊敬的领导：

很遗憾在这个时候向店里正式提出辞职。

来店里工作也已经有两个多月了，在这两个多月里，我得到了店里其它同事的无私帮助，我非常感谢店里各位同事。在这里我体会了工作的各种酸甜苦辣，总的来说收获很大。公司轻松平等的人际关系和开明的工作作风，一度让我找到了依靠的感觉，在这里我能快乐地工作，快乐地学习。或许我应该就这样顺着这个轨迹发展下去，由此我开始了认真的思索。

但是最近我感觉自己真心不适合这份工作，也想换一个工作环境体验一下。我也很清楚这个时候向店里提出辞职于店里于自己都是一个考验，正是考虑到xx珠宝店发展的长久性，本着对店里负责的态度，为了不让xx珠宝店因为我而有任何损失，我郑重地向公司提出辞呈。

我希望在此辞呈递交之后能尽快有新人填补我离职造成的空

缺，同时我也可以协助您对新人进行入职培训，让他们尽快熟悉工作。

能为店里效力的时日已不多，我定会接好最后一班岗，做好交接工作，尽力让项目做到平衡过渡。离开店里，离开曾经一起奋斗打拼的同事，很舍不得，舍不得领导们的谆谆教诲，舍不得同事的友善与帮助。

短短两个多月时间里，我们珠宝店业绩斐然，深感遗憾不能为店里辉煌的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝福公司的业绩一路飙升！公司领导及各位同事工作顺利！

此致

敬礼

申请人□xxx

2016年x月x日

辞职报告表格 | 辞职报告模板 | 辞职报告如何写 | 辞职报告
书 | 辞职理由

辞职报告表格 | 辞职报告模板 | 辞职报告如何写 | 辞职报
告书 | 辞职理由

珠宝店市调报告范例篇五

尊敬的公司各位领导：

现在我的在珠宝公司已经两个月了，在刚来到公司的时候，我对公司的发展前景和前途非常的看好，我觉得我终于找到以及适合的工作的地方了，我终于可以凭借我的能力在一加公司供职了。

不过现实总是那么无情，才两个月，我的一些想法和观点都发生了改变，我开始对我之前的想法产生了怀疑，直到现在我做出我的决定。

真的很遗憾，匆匆两个月尚未度过，居然要和各位说再见。

近两个月来，受到公司的礼遇及重用，主持公司市场策划部的日常工作，从而使自己拥有了一次难能可贵的学习机会。策划人不是文员，其功能定位决定了他们必须企业中成为核心决策的技术参谋。一个不能与企业主同声共气的策划人是不能完成他的职业使命的。

一直以来，我从不怀疑自己的专业精神以及对工作成果的高标准要求，工作中的一切障碍对我而言只能算是一次全新的磨砺。但是，策划人毕竟也有弱点的，过于感性的思维、追求完美的表现以及职业特征所需要的与公司最高决策者直接沟通的欲望等等等等，这一切似乎都成了鄙人工作中不可逾越的鸿沟，始终游离于固有企业文化所构筑的壁垒之外，这些都是我始料未及的。工作热情就这样被一次次的熄灭，几经努力下成效甚微。

我始终认为，企业的运作是以构建适合发展的市场平台为基础，获取有效利润为最终目的，而策划人就是为企业主实现这一目标而努力着。

我要走了，我相信我在过去的表现虽然不错，但是远未达到公司缺我不可的情况，所以我的离去不会给公司带来多少的损失，公司的人才有很多，随便找出一个人就能够顶替我的空缺，所以我想领导也不会难为我。

我走了，但根据企业的长远发展战略规划以及现实经营状况，公司仍然需要其他的策划人，希望在我身上发生的事情不要再一次发生。给策划人多一些空间，甚至于对某些关键事务的决策权，是比薪酬待遇更能留住策划人的极佳方法。

但是我想我在公司才待了两个月就要走，真的是非常的遗憾，但是人各有志，我也不知道我是怎么想的，不过在公司我感觉我们有什么发展的前途，我只好离开。我对自己的举动也感到非常的无奈和自责！

最后，我想说的是，我从未低估过公司的发展前景，因此，让我在此衷心的祝愿公司的明天更美好！

此致

敬礼

申请人□xxx

20xx年x月x日

珠宝店市调报告范例篇六

实习对于每个大学生来说都不会陌生，因为通过这次的实习，可以给自己来一个检验，看看自己还有哪些不足，在实习的过程中，也可以增加对社会工作和自己所学的专业，有了更深层次的了解。最主要的应该是掌握了一定的工作技巧和工作经验，这些不管对于什么职业来说都是很重要的，实习也是为以后参加工作做准备，为以后的工作打打基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在学校的安排下我到一家商场的珠宝店进行实习，珠宝首饰我想对于任何人来说都不陌生，而且都非常的喜欢，买珠宝首饰一般都是要求婚或者要结婚了。所以这些对人们来说是很喜庆的东西，而且珠宝首饰对于女人来说有着很大的杀伤力，有那个女人不喜欢珠宝首饰呢？所以珠宝店里的顾客可以说是络绎不绝，但是观看者居多，要买的还是很少的，因为这些都是拥有不菲的价格。在经理的安排下，我来到一个档口和一位姐姐一起工作，以后的日常工作都由她来安排了。第一次来到这里工

作，这里拥有非常严格的规章制度，所以一时还不习惯，再加上第一次参加社会实践，所以自己都不知道做什么，在姐姐的安排下，我开始打扫卫生，卫生很简单，就是柜台这一小块地方，所以很快就打扫完了，然后姐姐就教我她的工作经验，还有一些平时的注意事项等等。然后就让我对这些首饰进行了解，免得有顾客来问起，连自己都不知道还怎么推销，还有就是注意这里的活动，做活动的时候是一个价钱，没有做活动的时候又是另外一个价钱，相隔还是有点大的，所以工作的时候绝对不能马虎。刚开始我就看着姐姐向顾客介绍，和销售的一系列流程，然后就教导我开始销售，在销售的时候，我学到了很多的东西，这就要谢谢姐姐的鼓励和细心指导了。慢慢的我也可以独当一面，成为一名正式的销售人员，进步还是很大的。

经过这段时间的实习，我知道了待客之道，顾客就是上帝。我们尽力满足他们的要求，销售成功的几率也大很多。在实习的这段时间中，我知道了工作的辛苦，知道了金钱的来之不易，父母为了我们在外拼命打工挣钱，而我们这些子女有没有真正的孝顺他们，只知道伸手向他们要钱，打个电话回去说点好听的，那边父母会说“这次要多少”原来我们是这么的一无是处。所以在以后的工作中我会好好努力，我会努力赚钱来孝敬自己的父母，他们辛苦了这么多年，是该休息一下，享享福了。

珠宝店实践报告

珠宝店市调报告范例篇七

时光飞逝，光阴似箭。转眼之间xx年度的工作已经步入尾声。随着新年钟声的敲响，我们辞旧迎新，步入xx年度的美好时光，开始了新的工作历程。回首xx年度的工作，我们虽历经心酸，但却也收获成功。在这新春到来之际，为进一步提升销售业绩，我南宁新世界hk珠宝店特根据公司要求，对xx年度的工作进行了归总与分析，并制定出了xx年的工作规划。

现将工作述职如下：

由于南宁新世界商场是新开设商场，我店各项建设还不够完善，商场周边市场发展还不够突出，因此，我店在季度之初的销售绩效并不理想。为此，我店在未来一年度将及时的分析我店内的各类珠宝销售数据，整理各产品销售情况，据此做出销售战略调整，并实际进行落实，以保证我店的销售情况得到明显提升。