

# 最新售货员工作计划通用

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 最新售货员工作计划通用篇一

我在家乡的佳和超市二楼商场部做了一个小小的销售员。虽是一次短短的暑假社会实践，却让我收获良多！

1月08日上午我到人力资源部报名，1月09日上午我到人力资源部领取了工卡，第二天我们所有的实习生接受了一个简短的培训，大致内容就是有关我们的管理制度和服务态度问题，因为我们都知道佳和超市是非常注重服务的。至此我正式开始了我的工作生涯。

虽然以前经历过类似的销售，有些工作经验，但是面对一个新的工作岗位，我的内心还是有点忐忑。而且刚开始时发生的调岗事件，更让我对自己失去信心。由于岗位的需求我由女装部调到男装部。不过我还是很快的接受并且让自己适应了这个岗位。接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

在服装部每天都要清理许许多多的货物，都需要仔细的清理，否则就会有失误，清理失误是件很麻烦的事。货物有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心、细心是不可或缺的条件。来说，上午是清

闲的(体力上)。下午就不同了，下午的繁忙是够想象的!这里的工作到了晚上九点就结束了。

不过临近过年时的工作真是让人吃不消啊，为了能够让百姓有足够的购物时间，我们几乎是所有的员工加入了全天班的队伍之中，当然我也是和老员工们在一起为百姓热情的服务。在上的上班时间是八点半，下班时间为晚上九点半。更为忙碌的时候我们的午饭几乎是和晚饭一起吃。这种状态一直持续到大年二十九。每次结束一天工作后，回家后洗漱完就躺在床上舒舒服服的休息回味的所有事并在心里小小总结一下。当然过完年之后就相对比较清闲一点，每天八个小时的工作时间我很快就适应了。

只是短短的一个月，但却让我过得无比的充实。累和苦并存着。但苦中的乐却无比的甘甜，让我甘之如饴。这短短的一个月，让我感觉到是真真正正的长大了。看着用百分百二十的努力换来的订单真的很快乐!艰辛的路是漫长的但欢乐的汗水浇的花却是无比的娇艳!尝试和努力付出的人是体会滋味的。每天我学会的还真不少呢，比如说与客商的换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流必不可少的经验，这贸易太了。你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学习!的。好像可以看见的成长呢，从心底里高兴为高兴呢!

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货.....我相信我的努力错可以改掉并且的。在未来的学习中相信我能够学到更多的知识，努力的理论知识面和动手能力。让二者有机的起来，锻炼的能力，相信我会优秀并且对社会和有的人!

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多;而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今

后的生活学习中去。

## 最新售货员工作计划通用篇二

嗨，我是东方巴黎的小小销售顾问，今年九岁，口才好，仪表过得去，也很熟悉这的地形，是经过七七四十九天“打磨”出来的，今天刚上任，如有不便之处，敬请谅解！

上天真是眷顾我，今天刚上任，就有顾客了，那个顾客还是一个富婆哩，年纪那么大，还学人涂口红，啧啧啧，一看就是个老巫婆！不过人家挺有钱的，还带着好几个秘书，趁这个机会，好好捞上一大笔！

我带着职业性的微笑像这位老巫婆走去，深深地鞠了一个200度的躬，说：“您好，尊敬的顾客，您要购买什么楼呢？”没想到，富婆没说话，她的秘书却说：“有什么房？”我不假思索地回答：“有单身公寓，单身公寓是专门为单身汉们准备的，单身公寓已是装修好的，您不必为装修而烦恼，而且，还有一个空中花园，空中游泳池等优质设施，单身公寓的面积一般为41平方米——88平方米。还有一个户型是住宅，它可以家人一起住，面积一般为114平方米和193平方米，很大。2、3、4、5号楼是住宅区尤其是3号楼的c□d座，4号楼的a□b座之间有一个小花园，花园里有漂亮的喷泉，郁郁葱葱的树木……”“说那么多干吗？还不带我去看看！”顾客大婶说。

我把客户带到了沙盘面前，说：“这是我们的沙盘，请随意选购！”顾客大婶说：“这个……那个……到底买什么好？要不，你推荐一套住宅？”我看了一会沙盘，对顾客说：“要我选，我就选3号楼□d座的17楼。那儿正好对着小花园，早晨一起床，走到阳台，就可以聆听鸟儿的歌唱，看郁郁葱葱的树木、纯蓝清澈的喷泉，呼吸清新的空气，多么美呀！这种生活太惬意了！……”我滔滔不绝地说着，完全没注意到唾沫多都像喷泉似的喷在了顾客大婶的头上。

或许是我的诚信打动了上帝，顾客说：“行，你的房，我买了！”我高兴的一蹦三尺高。“一共193平方米，总共是770000元，首期交23万1600元，月供是5100元！”我说。

## 最新售货员工作计划通用篇三

本节课是老师在幼儿玩积木的时候，无意中发现几名幼儿不是拿积木搭建什么楼房，而是有的幼儿拿的三角形的积木，有的拿的是正方形的积木，有的拿的是梯形的`积木，这样就及时的进行了这一节课的教学。

- 1、通过观察比较，学习按物体的某种相同特征(用途、颜色、大小、形状)的东西可以归成一类，培养幼儿分析、比较、综合的能力。
- 2、培养幼儿的观察力、判断力及动手操作能力。
- 3、引导幼儿积极与材料互动，体验数学活动的乐趣。
- 4、发展幼儿逻辑思维能力。
- 5、引发幼儿学习的兴趣。
- 6、培养幼儿相互合作，有序操作的良好操作习惯。
- 7、乐意参与活动，体验成功后的乐趣。

幼儿能按大小、颜色、形状进行分类，注重幼儿在对物品进行分类的同时，理解物品的用途。

实物：苹果、梨子、香蕉、皮球、玩具、树叶、篮球；积木若干。

- 1、教师出示教具：苹果、梨子、香蕉、皮球、。（教师问：

小朋友，我们要把这些东西分别放进两个篮子里，可以怎样分?)

2、幼儿小组讨论。

可能的分法有：

(1)按用途分类。

(2)按形状分类。

引导幼儿说出：我是把形状相同的放在一起：苹果、皮球是圆形的，梨和车不是圆形的；我是把用途相同的放在一起的：苹果、梨、香蕉是水果，皮球、车是玩具。

3、以拾落叶的情节出示树叶，树叶大小、颜色不同。

问：我们要把这些树叶分别放进两个篮子里，可以有几种分法？

幼儿讨论可能的分法有：

(1)按大小分类。

(2)按颜色分类。

引导幼儿说出：我是把颜色相同的放在一起，或者我是把形状相同的放在一起。

4、操作活动。

分积木：启发幼儿按积木的大小、颜色、形状进行分类。

5、活动延伸：

1、幼儿继续在其他领域中渗透分类的意识。

2、教师可利用日常环境让幼儿学习分类，比如：可以对秋天的落叶按照颜色、形状等进行分类，还可以对水果、蔬菜按照颜色、形状等进行分类。

通过对中班幼儿上的这一节课，该班幼儿基本能掌握对物体进行分类，以及进行分类的方法，在颜色、大小上分类掌握较好，但是在形状、以及用途上掌握较困难。在以后的教学中可通过其他的领域来巩固对物体的分类，也可在幼儿一日活动中进行学习。

## 最新售货员工作计划通用篇四

今年寒假，我在\_\_超市担任售货员。刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一

项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形色色的人沟通。所以，我不断的克服自己，磨练自己，像现在这样暑期实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了许多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期20天的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。

## 最新售货员工作计划通用篇五

本人姓名\_\_\_，年龄\_\_，籍贯\_\_\_省\_\_\_市\_\_\_县，社会实践职业：销售员。由于全省实行的素质教育改革使我们高中生有充足的时间深入社会进行实践活动，我心想春节快到了，我家经营的钟表灯具厨具店那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知之甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，



不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过这次实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

为了让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个机会，好好的大干一场。

但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有

经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些！

2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

言归正传，记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

第一我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。比如，我是酒水这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们酒水这边。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们没一个人都有销售任务和自己负责促销的产品，你走开了你的产品就没有人介绍了哦！同样你走到别人那里抢了别人的商品不是更不好了吗？这也是我们常说的“锹货”。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人给顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原

因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但使用不能过于频繁。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

第二不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱酒的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

第三如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事

做，在混时间!毕竟是老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行!

## 最新售货员工作计划通用篇六

在当下社会，报告的适用范围越来越广泛，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。我们应当如何写报告呢?以下是小编帮大家整理的大学生售货员寒假实习报告，欢迎

大家分享。

从校园走出来的那一刻，我们便肩负着这样或是那样的责任和重担，这是我们这个年龄该有的一样东西。

有一句名人名言这样说道：“在学校能学到的只是人生知识的5%，而另外的95%则完全依靠我们去在社会中去实践。”的确，我们可以想想，学校的书本上有讲到我们应该如何在错综复杂的社会洪流中如何处理好人际关系、如何做好待人待物吗？没有！是的，我们要想在日后的生活学习和工作中立足于不败之地，必须去亲身努力实践，感受到在劳动的过程中我们可以感受的到的那种不一样的崇高。

在冷瑟的寒风中，便开始了我的寒假实践之一：在我们家乡，有着一年一度在正月十五闹红火过“社火节”的传统。正直今年是猴年，全县的人们在体育场里，举行声势浩大的节目表演。主旨在于报告全县人民，各镇各乡在这一年里的丰硕成果。由于参演人数众多，所以每乡镇都需要较多的劳动力去帮助他们抗旗头和标语。这看似简单的工作，做起来并不是那样的一帆风顺。早晨8点准时集合，然后便是在县城主干道上抬上旗头和标语一直到体育场。由于那天的风比较大，大家都是面红耳赤的直哆嗦。我们扛的是4人一组的旗头，但是竹竿较细，在风大的情况下可以把竹竿压弯，这便需要我们去用外力把它扶正。这样的天气，这样的场面，是我近几年没有遇到的。冷风刮的面颊像刀割一般，手则是冻的麻木没有知觉，眼睛里基本都是黄色的被风刮起来的尘土，简直跟挖土窑洞的人差不多了。

在这期间，我们几个人曾开玩笑说：“再也不干这事了，挣得这钱真是不容易”。的确是这样，等这一天的节目表演结束后，我回家洗头时，用了两遍洗头膏都没有起沫，可想而知这是怎样的艰苦。虽然这只是小小的一次锻炼，但是让我亲身感受到了钱的来之不易，这也只是表面的，物质上的。更深层次的我们可以想到如果我们不去做这些，我们在家里

可以舒舒服服的，那么肯定会有其他人去做，那我们就比别人幸运吗？也不是这样的。我们可以享受，但是我们必须要有基础，有一定的经济让我们可以奢侈那么一段时间。而今的我们大家，都是学生，经济也基本是父母，我们都20几岁了，在上个世纪已经可以独立了，在外国已经可以独自过活，但是，这里还是中国，教育方式和文化的差异让我们迟一步进入社会，去了解它。所以，在有限的的时间里，我们可以做的事情本来就不多，更需要我们去做，并且去做的好。

而在离开学还有一段时间里，做了自己在寒假里的第二次社会实践：我当了一次售货员。我们学营销专业的也就是去做销售，本来心里设想的面对顾客要微笑，然后利用所学的那些《消费心理学》、《公共关系学》里面的知识去应用于实际，但这也只是设想，等自己亲身去体验的时候，我们会发现梦想和现实的差距是多么的离谱。做的是零售，所以顾客也比较多，可以说是薄利多销。来来往往的不只是需要我们有冷静的头脑，更重要的还有一颗平常心态和热情心。

记得在一次销售过程中，由于顾客买的东西比较多，等卖完东西时顾客看了我一眼，我也同样用疑惑的眼神对视着，等待了两秒多钟，他说：“我需要一个塑料袋！”这时的我，突然有一种不适应的感觉，是自己的服务不周到，更是自己想的太少，没有急顾客之所急。如是在日后也出现这样的毛病，岂不是失去了一大批的顾客源？这是我对那件事情后自己的感悟，也是对日后工作时对自己的警示。应该为顾客多想，因为顾客就是上帝！还有一次由于顾客比较多，找零时，顾客买了1.5元的物品，给了我5元，我想的找3.5元时，顾客突然给了我5角，当时我便不知所措了，其实也蛮可笑的，只是小小的加了五角，我便不知道找顾客多少钱，我慌张了几秒。最后总算草草收尾。也许是我的第一次面对零售，也许是我对自己没有自信，但这也给了我很大的触动，我们可能在日后面临更多的复杂的情形，需要我们更加冷静的去思考，但这些都的前提，便是我们的基础知识很扎实，不要到那时才懂书到用时方恨少的道理。这件事让我以后对知识更充

满渴望了。

## 最新售货员工作计划通用篇七

这是我们在课堂上模拟的活动。

“现在开始发钱！”我们每人得到了100元“钱”。

“开始购物！”老师发话了。

一个身穿蓝白衣服的女同学来到我的超市，看中了一个洁白的小贝壳，我看她一直盯着贝壳看，所以我就说：“这是真卖的，只要1块钱！”她用吃惊地眼神看着我，我点点头，她放下钱，把两个洁白的贝壳拿走了，我在她的“钱”上记了账，心里美滋滋的。

“还剩两分钟‘钱’就作废了！”老师提醒大家，我赶紧去买东西，上学需要书包，对了，就去“东购”买一个书包，我挑的书包是粉色的，真漂亮！

时间过得可真快，一会儿，“儿童超市”就“下班”了。老师统计了我们买和卖的数额，我们卖的“钱”是班上倒数第二。我们很伤心，下次我要努力！当售货员真不容易，我以后要节约用钱！

## 最新售货员工作计划通用篇八

寒假是学习生涯中比较漫长的一个假期，想找点什么事情来充实自己原本可能日复一日空闲的生活，于是选择了在我家附近的沃尔玛超市当售货员，当然只是属于寒假打工类的。因为只是短期的，所以经理没有安排什么很需要技术的工作给我们这些没有经过专业训练的人。但一接手就发现了当售货员真的不是什么很简单的活。

在社会上，最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。所以首先必须要做到的就是遵守超市的上班时间。因为在学校也是差不多的时间，所以早上八点上班晚上五点下班可以接受。而且中饭可以在超市吃，不用特意回家吃，比较方便。不过比较耐不住的是工作时间一定要站着的，先前几天真的有点坚持不下去了，不过万事开头难，所以在朋友鼓励下还是坚持了，到后来习惯了些就好多了。

其次，这是我的第一份工作，对此我是投入了满腔的热情，但是事实并没有像我预想的那样。因为以前一直以为作为售货员只要站在货柜边上，如果顾客询问就回答一下就好了，在其位才发现没有那么简单。不仅要站着，还要打标签，查价，看看有没有什么涨价降价的商品需要及时改价。当有新货进来时我们也要帮忙，分类然后放上货架。在超市里并不是每个人做好自己的就可以了，他们每个人涉及的工作都不是只有一项。只有各部门之间互相帮助才可以使人力资源不浪费，也可以使工作效率达到最大化。工作期间不仅体会到了团结在一个团队中的重要，也在工作中认识了更多的人，虽然他们中有很多年纪多块赶上我父母辈的人了，但是朋友是没有年龄界限的，所以和他们在一起还是很开心的，他们不仅会和我开玩笑，还会将他们的一些经验总结教给我。认识他们这些人，真的是一件很好的事。

这是一份在大多数人看来很简单的工作，但在经历过后我真的从这么一份简单的工作中学到很多。比如，每天都会碰到很多人，各行各业的人有他们自己不同的交际方式，而我在与他们的交流沟通中锻炼了自己的交际能力，这是花钱买不来的。另外，这样一份工作也让我对底层的一些工作人员产生一种崇尚之情，若是没有他们在自己的岗位上坚持着，那我们在超市购物所享有的那些便利还会存在吗。最后就是从工作经验中学到的处理事情的能力，当很多事充斥在你面前的时候，紧张是无效的，最先要做的是分清事情的轻重，紧急不紧急，然后再根据结果安排好各件事情的先后，再全身心地投入到某件事上。书上常说想要一件事最高效率完成的



最好办法是全身心投入，努力完成它，以减少所需要的时间，正所谓磨刀不误砍柴工嘛。

当然在工作期间不只是得到了一些收获，还发现了一些超市里的问题，其实也是属于人们的一些不良习惯的问题。比如很多顾客的态度比较差，觉得售货员是拿工资干事的，所以在购物时对售货员的态度比较差。其实应该将心比心一下，谁不是在收获中为别人服务呢，既然所有工作的最基本的本质都是这样的，那么又还有谁可以对别人不尊敬呢。想要获得别人尊重的同时要懂得尊重他人。

当然这种不尊重也并不只是顾客对工作人员，有些工作人员的态度也很恶劣，原本对顾客应该保持的超市良好的服务形象，而有的售货员会对一些比较挑的顾客发表不满，甚至有的售货员会将生活中的情绪带到工作中，带着情绪上班是作为一个工作人员很不应该的事。所以一些超市可以设立一些奖励设施。通过顾客在购物后对售货员的服务态度做出评价，以此通过一些经济物质上的奖励来奖励一些认真负责的售货员，惩罚工作态度不好的售货员。

另外就是大家购物时经常拿了一些商品，走到另外一处货架时觉得这个商品不需要，于是就顺手随便放了，就这么一件对顾客来说简单的事对工作人员确实一项比较艰巨的任务，因为要在原有的工作量上再把乱放的货物放回原处。所以有时候对这样的顾客实施监督也是必须的，在一些比较人流集中的地方设置一些醒目的标语提醒人们只拿自己需要的，不要乱挪商品。诸如此类事情，等等。

总之，这将近一个月的社会实践体验给我带来了许多，有快乐，有辛苦，有付出，有收获。作为大学生，不再应该只是呆在温室般的教室里享受知识的熏陶，听着老师教导我们社会是怎样的，当我们涉入的时候该怎样，而是应该真实地适时的接触社会，对社会多一些了解。任何理论的只是不通过实践是无法真的理解，并完全掌握的。我想这应该就是学校

要求我们参加社会实践活动的最初目的吧，所以以后有机会我会多参加社会实践活动的。

## 最新售货员工作计划通用篇九

超市营业员工作总结

按时提前上班，营业员一般需在规定的时间内提前半个小时上班，以做好全卖场的清洁工作。

保持点铺、层板、层架、地 整齐清洁。

老板开早会，总结昨天的工作情况，以及在销售过程中遇到的问题，并将当天的工作计划交待清楚。

整理货架的商品。

检查店铺区货品的质量，确保无次货，无打错价。

将补充款按陈列方式摆置到相应的位置。

进入销售工作状态，并随时整理货架上的物品。

认真开出销售小票，确保内容准确无误。

按要求认真填写各种表格与单据。

收集顾客的提出的意见与建议信息，以归纳汇总上报。

协助处理顾客投诉及工作范围内的特别要求。

交接-班时要将当日发生的事情交待清楚，并清点货品。

## 做好一位营业员

首先要有积极的服务意识，顾客的光临不一定是需求的，有可能只是随意逛逛。这时候不能因为顾客不购物就对其不理不睬，应该将每一位来到金花的人视为购物顾客，然后热心服务。一部分可能不购物的顾客也会因为热情周到的服务而变为潜在的顾客。有些顾客比较挑一些，对这些人要有耐心，不能因为顾客多试几台机而不满，更不能出口伤人，彻底失去顾客。这样的事在其它的购物中心是存在的，很多人也亲身经历过。一线岗位，与顾客面对面打交道，代表着金花的形象，所以时刻保持服务意识，主动吸引顾客。

第三，要注意自己的仪表。因为这样一个购物中心，会吸引很多顾客，也包括中外游客，自身的形象都不注意，怎么能更好地为顾客服务呢？所以斜靠柜台，扎堆聊天，吃东西等等都会影响到金花的形象，是要不得的。

## 超市销售员工作总结

钱不是万能的，但是没有钱万万不能。”我们每天忙忙碌碌为了什么？为了养家糊口，为了住进高楼大厦，为了小车。总结不就是为了一个简单而又复杂的字“钱”。

讲到投资，说到销售，就能免要谈到金钱。“钱”这个字眼也太过于庸俗了。但是，我们对待金钱一定要用正确的态度。做为一个销售人员要有这样的思维，不能把“挣钱”当做我们个人最重要的价值。

却又能让他人觉得温暖热情。

恩，这位小姐说的很对，每一位走进消费场所的人都是我们的客户，这是我们做销售人员的原则。做为销售人员，为客户介绍自己的产品是他最基本的义务。并热情的对待他人，用心去激动他人。让他人感到快乐。那么我们都会得到一群

属于我们的客户。

“顾客就是上帝”。在销售过程中，即使顾客用不当的态度对你时，做为销售人员，不管怎样，都要用正面积极的的办法来响应，如果你选择用愤怒的方法回应，那最终的结果可能会两败俱伤。只要一个人有耐心，想办法改变回应的方法，完全是可以改变两者的情绪的。反正不管在任何时候任何情况下都要控制自己的情绪，“顾客就是上帝”。不管他是对还是错，做为销售人员都要学会理解他人，原谅他人。

做为一个销售人员他一定是个善良的人，诚信的人，懂得一诺千金。他不会让客户感觉失望。有些人买的是商品的实用性，有些人买的是商品的价格，有些人买的是商品的价值，有些人买的却是你这个销售人员的服务和态度。

超市营业员工作总结

慰。

望xx超市xx年更比xx年强！篇三：超市员工培训心得体会范文

超市员工培训心得体会范文

首先，我非常感谢公司给我们新进员工的集体培训，我也很荣幸参加了这次培训，作为公司的第一批员工，我深感荣幸与骄傲??这说明公司对我们员工岗前培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于刚介入服务行业的我，也非常珍惜这次机会。经过半个月的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的的行业，而且与生活紧密联系。 半个月的培训内容主要是：军训、相关的企业文化以

及公司的基本运作情况介绍，特别是听了汪总的讲解，让我们大家都受益匪浅，课程内容生动有趣，讲解企业文化的同 时，还掺杂了许多广泛性知识，都与我们的工作和生活息息 相关，使我们在短时间里了解到公司的基本运作流程以及司 的企业文化，企业现状等等、让我们对公司有了更深刻的认 识与了解，从而能更快地适应自己的工作岗位，更了解自己的 职责，让我们对未来的工作充满信心，充分发挥自己的主动 性，利用好公司的优势资源最大效果为公司创造效益，公 司的快速发展也是我们个人发展。

对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作开展以 及个人的发展都是非常有好处的。

超市是个大众化服务行业，之前的我只认为只要能把商品销 售出去，那么就好ok[]经过培训强化了我们的服务意识，因为 现在的超市竞争不再是商品价格之间的竞争，而是看你的服 务态度，服务现在也是一门学问，其中也有许多技巧与方法， 怎样服务好顾客呢？尤其是汪总所讲到微笑服务，我们一定 要落实下去，我们公司员工要有团队精神，我们处事的一举 一动都是代表着公司的文化与形象而不是个人。在职业态度 方面，让我们明确：我们不是在为公司工作，更不是在为老 板工作，我们每个人都是在为自己工作。

刚来的时候，我怕与顾客讲话，我很担心与顾客如何交流， 不过熟能生巧，我努力向老员工学习，进步神速。

我刚开始做的时候，业绩做得很差劲，我却跟自己解释 说：“我不会，因为.，我的计划没完成，因为”我总是在找 借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已 经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变 也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启 发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力 才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候， 我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定

会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

心得一：顾客第一，合理安排时间，做有价值客户的生意 做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

心得二：知彼解己，先理解客户，再让客户来理解我们

的成功率，但我们经过一些方式的努力后，我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

心得三：用积极的情绪来感染顾客

心得四：不断更新，不断超越———不断成长，蓄势待发

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，

百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

虽然只有一个月的时间，我真的成长了许多，也收获了许多，对社会、对人生又有了新的认识。我会在以后的人生道路上，不断学习，不断努力的。

## 销售心得体会

我用暑假放假时间去了成都，成为了一名玉制品销售员，我们的销售模式主要是以抽奖的方式挖掘潜在的顾客群体。他们虽然不喜欢玉，不了解玉，在我们销售员的讲解下，他们对玉有了一定的认识，也愿意买玉。

我们在卖玉给顾客时，就要揣摩顾客的心理，他担忧的是什么，如：玉的质量如何，玉的价格会不会偏高等等。为此我也制定了一系列的计划。

二、维护老顾客，开发新顾客

三、用积极的情绪来感染顾客

四、寻找准客户

大街上所有的人都有可能成为我们的顾客，但很大一部分最后不会成为你的顾客。顾客总是存在的，问题是你如何寻找这些顾客，方法是要求先求质后求量的。

五、了解顾客的需求。。

顾客只要来逛商场绝大部分都是有需求的，要通过察颜观色，

以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你的产品独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生购买的欲望，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

## 六、勤快，脸皮要够厚

第一要素就是要勤快。这就我们常说的要献殷勤，经常打个电话联络一下感情，增加顾客对你的印象。（当然不可以直奔主题，要先问候，关心他，在慢慢聊到产品，记得一定要把握好回访的技巧）

第二要脸皮够厚。遭到顾客拒绝是正常的，也是每天都可能在发生的，因此要想让顾客认可你和你所销售的产品，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，切勿灰心丧气，精神不振。要告诉自己：我的产品是最好的，无人能比的。其次就要心勤、嘴勤、腿勤。但是不要一味的死缠烂打，要讲究策略和技巧，如你一味地给顾客介绍产品，顾客会厌烦，你不如转变一下话，如夸奖夸奖他们的穿着，夸奖他们的外形等等都可以。爱美之心人皆有之，这样不仅不会让顾客感到厌烦，还会让你事半功倍。

会少走一些弯路。

## 销售心得体会

刚来的时候，我怕与顾客讲话，我很担心与顾客如何交流，不过熟能生巧，我努力向老员工学习，进步神速。

我刚开始做的时候，业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会，因为.，我的计划没完成，因为”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启



发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

心得一：维护老顾客，开发新顾客

心得二：用积极的情绪来感染顾客

心得三：顾客第一，合理安排时间，做有价值客户的生意

做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

心得四：知彼解己，先理解客户，再让客户来理解我们

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

以上便是我工作一月所得的心得，我真的成长了许多，也收

获了许多，对社会、对人生又有了新的认识。我会在以后的人生道路上，不断学习，不断努力的。

转眼间 到爱婴室上班已有一年多了，在这段时间里我从一个普通营业员，变成了一个组长，对于这种转变心有体会，营业员的我那时很自私心里只想着管好自己的事。别的与我无关，也不想管，就当没有看到一样。现在身为组长了那就不一样了店里的很多事情都要负责，还要了解每一个员工的心思，搞好团结，控制好自己情绪，做好榜样。现在才知道作为一个领导酸甜苦辣。

品知识，我们重点产品的卖点在哪里 我想这些知道的不是很多，重点商品销售不好,主要原因不在于员工不去推，没有人和钱过不去。主要是对产品不了解，我们都不了解产品客户又怎么去买我们推荐的产品，文明用语不是不去说是不知道该怎么说，还有价格牌摆放，就像贝亲那里都是粘在上面东倒西歪。这些问题也不是靠任何一个人就能解决的，要靠大家的努力和公司的支持。

对客户要长久，要真诚，不要将个人情绪带到工作中。

对客户来讲，他看重你的可能是你的产品、可能是你的品牌，可能是你的价格，可能是你的服务等等，当然最后是否选择你，还有很多其他因素.对客户要长期的跟踪，长期的保持一个非常良好的、互利互惠的关系，不要过于急功近利，过于看重眼前利益，拿下项目，大家都好；拿不下，对不起，拜拜，这样的人很难有什么大的作为！

对渠道，我们要以诚相待，以理服人！因为客户里面形形色色的人都有，有真心对你的，有存心来骗的，要有一双慧眼。但是我觉得对客户重要的是真诚，真诚的告诉他们你的优势、你的劣势，你能提供给他们的支持、服务，哪些是你做不到的，不要怕客户知道你的缺点，因为你不说他也会从别人那里了解到！因此对客户要真诚的合作，容忍客户的“小心

眼”、“小把戏”，相信绝大多数客户是好的，是真心和你合作的，“欲取之，先予之”，经过真诚的沟通和交流，客户一定会成为你的忠实伙伴的！

另外，做销售很重要的一点是不要将个人的情绪带到工作中。这个情绪指消极、悲观、愤怒的情绪。因为一个人在家庭、单位、组织甚至大街上都能碰上不愉快的事情，但是要自己能够很快的排遣不良的情绪，千万不要带到工作中，这样对你没有任何好处。总之要不断的总结和学习，将不好的改正，将好的保持下来，积累经验，取长补短。

## 一、销售计划

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

## 二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

## 三、团队战斗力

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同

进步，共同收获。

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。二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多新客户信息。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，把学业务与交流技能向结合。四；今年对自己有以下要求1：每周要增加几个以上的新客户，还要有?到?个潜在客户。2：一周一小结，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。3：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。4：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。5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，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。7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。10：为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的业务额，为公司创造更多利润。以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

业务员首要任务是销售，如果没有销售，产品就没有希望，企业也没有希望。同时，业务员的工作还有开发市场的能力，只有销售也是没有希望的，因为你销售出去的是产品或服务，而只有不断开发市场，才能够建立起长期的市场地位，赢得长期的市场份额，为企业的销售渠道建立了重要的无形资产，

为自己赢得了稳定的业绩。

一个优秀的业务员至少应具备的条件

### 一、自信心

信心是人办事的动力，信心是一种力量，只要你对自己有信心，每天工作开始的时候，都要鼓励自己，我是最优秀的！我是最棒的！信心会使你更有活力，要相信公司，相信公司提供给消费者的是最优秀的产品，要相信自己所销售的产品是同类中的最优秀的，相信公司为你提供了能够实现自己价值的机会，相信你是能够做好自己的销售工作的。要能够看到公司和自己产品的优势，并把这些熟记于心，要和对手竞争，就要有自己的优势，就要用一种必胜的信念去面对客户和消费者。

在推销产品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心，只有把自己推销给客户了，才能把你的产品推销给客户。

### 二、诚心

凡是要有诚心，心态是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个业务人员，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。业务代表是公司的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，与消费者，与经销商的枢纽，你的言行举止会直接关系到公司的形象无能你从事哪方面的业务都要有一颗真挚的诚心去面对你的客护，你的同事，你的朋友。

### 三、有心人

“处处留心皆学问”，要养成勤于思考的习惯，要善于总结销售经验。每天都要对自己的工作检讨一遍，看看那些地方做的好，为什么？做的不好，为什么？多问自己几个为什么？

才能发现工作中的不足，促使自己不断改进工作方法，只有提升能力，才可抓住机会。

机会是留给有准备的人，同时也是留给有心的人，作为业务员，客户的每一点变化，都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人，不断的提高自己，去开创更精彩的人生。

#### 四、意志力

刚做业务其实很辛苦的，每天要拜访很多的客户，每天都要写很多的报表，有人说：销售工作的一半是用脚跑出来的，一半是动脑子的得来的销售，要不断的去拜访客户，去协调客户，甚至跟踪消费者提供服务，销售工作绝不是一帆风顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折不挠的精神，要有坚强的意志力。只有这样你才能做好销售工作。

#### 五、良好的心理素质

不管你干那行都要具有良好的心理素质，才能够面对挫折、不气馁。我们做业务要面对的每一个客户都有不同的性格，自己受到打击要能够保持平静的心态，要多分析客户，不断调整自己的心态，改进工作方法，使自己能够去面对一切责难。只有这样，才能够克服困难，同时，也不能因一时的顺利而得意忘形，要有一个平常心来面对工作。面对你的事业。

#### 六、要有执行力

一个优秀的业务员必须要服从上级领导的安排，认真的去执行公司的指令，有的业务员喜欢自搞一套，公司的指令当耳边风，自以为他是最好的，领导说话他不听，这样是做不好的业务的，尽管你的领导能力不如你，但他毕竟是你的领导，公司请他做你的领导肯定有比你强的地方，比你优秀的管理能力，因此我们做好一个优秀业务员就得执行公司的指令，服从领导的安排。一定要听从指挥棒！不要自己瞎搞一套，

最终吃眼前亏的是自己；说到了也就要义不容辞地去执行！

## 七、团队合作心

销售靠合作，业务员离不开业务部的英明决策，离不开销售处的运筹帷幄，离不开大区的科学规划，离不开各部门的支持配合，甚至离不开老天的恩典；但是仍需要销售人员的辛勤付出，“山不让尘乃成其高，海不辞盈方有其阔”，即使是一砖一瓦之力，至少敬业是销售人员必须具备的职业品质，个人英雄主义的业务员是做不好销售的。

## 八、要不断的学习

业务员要和各种各样的人打交道，不同的人所关注的话题和内容是不一样的，我们要具备广博的知识，才能与对方有共同话题，才能谈的投机。因此，业务员要阅读各种书籍，无论什么样的书，只要有空闲，就要去阅读它，必须要养成不断学习的习惯。还得要向你身边的人学习，要不断向你的同事请教，养成机会学习的能力，坚持每个月看一本好书。

一个业务员要养成勤思考，勤总结，要做到日总结，周总结，月总结，年总结的习惯，你每天面对的客户不同，就要用不同的方式去谈判，只有你不断的去思考，去总结，才能与客户达到最满意的交易。

销售不仅是买卖，更是一种交际。纯粹的销售，在现今这个社会是不存在的，毕竟人活在这个社会，就会有各种情感。在与客户沟通中，应尽可能保持一种良好的朋友关系，只有立足于平等的地位上，客户才会信任你，甚至是主动帮你完成这个项目。

# 最新售货员工作计划通用篇十

编号：

甲方：

法定代表人：

乙方(应聘方)：

## 一、合同期限

1、合同履行期限为年。自年月日起，至年月日止，其中试用期为个月(自年月日至年月日止)。

## 二、工作岗位

1、乙方工作岗位为业务员，按甲方公司指定负责具体的销售业务。

2、甲方因生产和工作需要或根据乙方的工作能力和表现情况，可调动乙方的工作部门和工作岗位。

3、双方有关岗位聘用、解聘等事项按有关规定办理。

## 三、双方责任和义务

1、甲方应根据国家有关劳动保护、安全生产的法规制度，采取有效措施，为乙方提供良好的劳动环境和工作条件，加强对职工的安全、卫生和劳动保护。

2、甲方根据生产和工作需要，对职工提供必要的专业技术培训和业务进修条件，并进行业务学习、安全生产和厂规厂纪教育等。



3、乙方上岗后应按照甲方的生产和工作要求，掌握本岗位的工作技能和操作规程，按质按量地完成各项规定的生产和工作任务，并接受甲方职能部门的有关考核。

4、乙方在合同期内，应树有良好的职业道德和精神风貌，维护企业声誉，爱护集体财产。

5、乙方对于业务招待所需费用，应事先填写招待申请表，注明用途并由公司经理批准。报销时，原始凭证必须有经理、经办人两人以上签字并附清单，经财务部门核准后给予报销。当月发生的业务费用当月必须结清。

6、乙方不得以任何形式私自回扣、截留、挪用、侵占公司的业务款，否则将依法追究其法律责任。

7、乙方在业务销售过程中，不得私自压价或抬高价格，不得同其他客户、第三方串通、隐瞒、欺骗等一切有损甲方利益的行为，一经发现，即予开除。

#### 四、劳动报酬

甲方实行本企业的内部工资分配形式并根据“按劳分配”的原则，按照岗位的劳动技能高低、工作责任大小、劳动强度和劳动条件优劣情况，确定乙方的劳动报酬，并随着生产经营发展和经济效益增长情况，逐步提高乙方劳动报酬和有关福利待遇。

1、 业务员工资=底薪+岗位津贴+业务提成。

2、 底薪计算方法：业务员工龄一年以内底薪为 元；工龄二年底薪为 元；工龄三年底薪为 元；三年升为业务经理。

3、 岗位津贴计算方法：业务经理岗位津贴为 元；

4、业务提成计算方法：

5、业务员每月业务额定额为 元。完成定额可得底薪。超出定额部分的业务额，业务员按上述第4点方法进行提成。无法完成定额的，按完成定额的比例发放工资。（业务额以签约为准）

6、当月业务总额达到 万元以上或连续三个月业务总额累计达到 万元以上，则次月可享受业务主管待遇；当月业务总额达到 万元以上或连续三个月业务总额累计达到 万元以上，且业务总额为业务部第一者。则次月可享受业务经理待遇；业务主管和业务经理每三个月考核一次，考核不合格者取消业务主管或业务经理资格。（业务额以签约为准）

7、乙方在生产或工作中有突出贡献或特殊成绩的，甲方可给予必要的精神鼓励和物质鼓励或晋级工资。

## 五、劳动纪律

甲方为乙方提供必要的办公条件和环境，乙方应在甲方的安排下负责具体工作，勤勉尽职。乙方应遵守甲方的规章制度和劳动纪律，如违反则甲方有权作出相应的处置，直至解除本合同。

## 六、劳动合同的变更、解除、终止、续订

1、订立本合同所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本合同应变更相关内容。

2、订立本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更本合同相关内容。

3、经甲乙双方协商一致，本合同可以解除。

4、乙方有下列情形之一，甲方可以解除本合同：

(1) 在试用期间，被证明不符合录用条件的；

(2) 严重违反劳动纪律或甲方规章制度的；

(3) 严重失职、营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的；

(4) 被依法追究刑事责任的。

(3) 双方不能依据本合同第十一条规定就变更合同达成协议的。

6、本合同期限届满，劳动合同即终止。甲乙双方经协商同意，可以续订劳动合同。

## 七、双方需要约定的有关条款

1、乙方违反本合同约定的条件解除劳动合同或违反商业秘密的保守事项，给甲方造成经济损失的，应按损失的程度依法承担赔偿责任。

2、乙方解除本合同的，凡由甲方出资培训和招接收的人员，应向甲方偿付培训费和招接收费。

## 八、劳动争议处理及其他

1、因履行本合同发生的劳动争议，当事人可以向本单位劳动争议调解委员会申请调解；调解不成，当事人一方要求仲裁的，向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。当事人一方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。对裁决不服的，可以向人民法院提起诉讼。

2、本合同未尽事宜，以法律的相关规定予以执行。

3、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方：

法定代表人：

签订日期： 年 月 日

乙方：（签字）

签订日期： 年 月 日