

橱柜销售年终总结 橱柜销售工作总结(汇总10篇)

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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

橱柜销售年终总结 橱柜销售工作总结篇一

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。

橱柜销售年终总结 橱柜销售工作总结篇二

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必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明年的工作做的更好。

我是今年x月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。

所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。

本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在市场上渐渐被客户所认识。

部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资

料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。

团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。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。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

销售部是今年x月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xxx个，加上没有记录的概括为2xxx个，几个月的时间，总体计算x个销售人员一天拜访的客户量x个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

橱柜销售年终总结 橱柜销售工作总结篇三

厨房设计是现代家庭设计的重点之一。厨房空间虽然不大，但对整个家庭的重要性不言而喻。整体橱柜因其时尚的外观，卓越的品质，逐渐被大众装修时选择，而橱柜设计师也于近年应运而生。下面是本站小编整理的一些关于橱柜设计师个人工作总结及计划，供您参考。

本人入行整体厨房设计已有8年多，目前供职于凯诚橱柜，已设计橱柜近千套。在日常工作中会经常出现有些问题，想与各位新房业主探讨一下，业内同仁如有不同看法欢迎批评指正。有关门板、台面、五金配件等材料或报价问题请查阅其它文章或向商家咨询。

一、关于订做橱柜的流程

1， 订单：您通过店面考察或亲朋好友介绍，或从媒体资料、

网上查询，经过对品牌、材质和配件的性能价格对比，选中了厂家，在展厅与销售人员签一份意向订购单。上面注明你选择的款式，门板、台面材质、品牌，五金配件及报价。在您最后到建材城签定正式合同时你如果变更款式(主要是门板的变化)，可以根据不同的搭配从新确定每延米的价格。订金一般200元，签合同同时归入货款，如果设计师上门测量出图了就不退啦，因为他已经付出了脑力和体力劳动。

这里单独说说报价，当前好多橱柜厂家是按平均每延米来报价(有的台面单独报价)，但是到最后设计师给您报价时是按您家的具体情况来计算，地柜、吊柜、台面和包管柜是拆开了分别单算的，应为上下一边齐的厨柜很少。比如您用的是欧式油烟机或台面上有窗户，那上边的吊柜就不计价，如果您主下水管要包上就单独计价，展厅里的样柜都是少有包管柜的。如果厚度与吊柜相同就按吊柜计算，如果厚度与地柜相同就按地柜计算。如果不要活门用死板包上就按平米计算，包括顶封板和外露装饰面板。

2，初测：上门最好在装修工长和业主都在场，因为您有什么想法，设计有什么建议，装修队根据场地条件好不好施工，三方在一起便于沟通，最晚在贴墙砖之前初测。初测主要是根据厨房布局和您的要求，确定好水路、气路、电器插座、煤气表和烟口的预留位置。装修队自主留的位置不一定合适，贴完瓷砖后就不好改拉，本人就遇到过这种情况，到时我们不便多说，只能顺其自然啦，当然会影响到使用。初测时您要说明要安装什么电器，油烟机是中式还是欧式的，这牵扯到插座和烟口的预留位置。初测后次日设计师应当把图纸传给你(邮箱或传真)，您有什么意见应尽快与设计师联系并将图纸打印交给工长。此间如变更方案要与设计师沟通，以免造成遗憾。

3，复尺：在铺完地面、贴完墙砖后按说就可以二次上门复合尺寸啦。这里有个问题，如果在地柜和吊柜之间没有活门包管柜的话，就不影响复尺。设计可以根据现场情况估计房子

的吊顶高度，再留出适量的顶封板高度，中间包管板就下料长点现场适当锯短。但是如果中间是活门包管柜的话就最好吊完顶子再去复尺，因为现场不太好改装。复尺时您应当提供油烟机、消毒柜等电器的尺寸及水盆和燃气灶的开孔尺寸。

4， 签单：复完尺后设计会根据您最后确定的方案调整图纸，并给出报价。签合同一般要到展厅来签，因为最后落实的板材、颜色、配件和有些细节问题都要当面说清楚，最好用文字落实在设计说明上，这样出现问题后便于查清责任。

5， 安装：厂家会提前通知您安装日期的，如果您是自购的油烟机、消毒柜、小厨宝等电器，那就通知他们在安装当天下午到现场，以便配合安装。安装完后再在做保洁，现场台面是要粘接打磨会有粉末的。安装完毕后在厂家的验收表上添上您的意见和对遗留问题的认可。收好包修卡，以便将来联系。

二、设计理念

有关部门确定了整体厨房的概念是：一种融橱柜、厨房电器以及相关用品为一体的组合和使用方式。整体橱柜进入我国市场十几年来方兴未艾，一些五金电器也层出不穷，但它毕竟属于家具类的一部分，我们不妨借助家具设计中的思路来探讨一下整体厨房。

1， 实用(功能)性：应当放在首位。大家知道我们最少花几千块钱做橱柜就是为了减轻体力劳动，操作顺手，便于清洁。

目前有些厨房的布局设计很不合理，有的还会发生位置冲突。造成这种矛盾是建设部门各管各的，或为了给开发商省钱，也为了他们自己好干活，省工省料，没有融入人性化设计。主体结构和管道我们改变不了。这种情况下设计师的任务就是根据他的经验和您协商怎样把不利因素降到最低点，因地制宜地充分利用您每平米花几千元买的厨房空间，达到您的

满意。

2， 艺术性：随着人们欣赏水平的提高，人们也注意到厨房的观赏性啦，有些业主也许不经常在家做饭但有时会邀请朋友们来家做客，愿意把厨房当作一个沟通的场合，调剂一下心情。有的爱和邻居朋友家对比，满足一下虚荣心，这无可非议。当然，商家展厅里的样柜很好看但不一定适合于您家，这就要求设计师根据您的职业爱好、年龄和现场环境选择适合的色彩搭配和款式。

3， 经济性：大部分业主贷款买完房子再装修，到订做橱柜时已经囊中羞涩啦，但厨房在生活中的重要地位又不能低估，这使得他们不得不考虑一下自己的承受能力。现在大部分通过网上销售订橱柜的年青人也都是这种心态，既要材料环保，款式前卫又不能太贵。

4， 工艺性：指的是您在某部位有一些特殊要求，但是根据现场条件或工厂设备达不到您的要求，或者按您的要求去做会影响到橱柜的使用安全及寿命。再者就是会造成材料成本加大，增加您的开支。这时设计师就要把问题说透，讲清利害关系，跟您协商、否则就属于失职。

总之，整体厨房设计是一个既有技术性又有艺术性的工作，您找一个既有经验又有责任心的设计师很重要。

三、不同功能的柜体

1， 洗涤柜

大家知道，洗涤柜是洗涤水果蔬菜的地方，除放水盆外还可以安放水表、小厨宝、小型净水器、碎渣机等，是厨房的主要功能区。它连接着上下水，最容易返潮造成柜体变形开裂或孳生细菌。如果说放东西的话，只能放塑料油桶等。正因为这一点，好的厂家都在底板上铺一层铝铂纸，柜上边前装

防撞铝横梁。水盆柜一般是不放背板的，应为有上下水管不便安装，即便安上受到侵蚀也用不了多长时间，讲究一点的柜门可设计成透气的。

如果安放水表，高度应在距地面300mm左右，便于读表插卡和维修。冷热水端口在柜中间距地面400mm左右，最好接两个八字阀门。如安装小厨宝、碎渣机，为了安全电源插座要高出出水端口并错开100mm左右。碎渣机插座由一个开关控制，安装在水盆上方右侧距地面1200左右墙上，开启方便。有的客户喜欢在柜门上安装垃圾桶，充分利用空间，就是夏天爱返味。

厨房中最不好改造的是下水管，如果您想改变洗涤区域的位置，上水好改，下水远离主下水管道或地漏，过长或有拐角，都会影响水路通畅，管内如堵塞也不便疏通。下水管从其他柜体后边走，也会影响到该柜体的近深，不好安装抽屉或拉篮。从踢脚板下边走(10公分高)水的落差小会长期存水。

双盆柜体一般900宽，单盆大于600宽。不光水盆能放进去，在水盆柜紧靠旁边包管柜或墙体时，水盆开孔侧边与外边沿尺寸应大于80，否则台面过窄容易断裂。安装完洗涤柜后各上下水管件的连接禁锢应由有专业技术的水工来完成，安装不好同样会出问题。

2， 灶柜

也是厨房的主要功能区。一般用欧式油烟机时地柜900宽，上边用中式油烟机地柜800宽，这样上下对称比例协调。灶柜中一层隔板主要放些大的锅和盆用。有的客户喜欢把柜门做成抽拉式的，像展厅里的样柜一样显得美观大气，除安装抽屉外还可安多功能拉篮。在使用中取物方便，少哈腰。但是，当家中有小孩时要注意，有可能会把下边的抽屉拉出当台阶爬上去，此时如果燃气灶正开着就有危险啦。

灶台下如放嵌入式消毒柜时，在后面500高留插座，如果是烤箱就在旁边的柜子后面留插座，应为烤箱很厚，后边没空间。

燃气灶和水盆之间距离应大于200以上，应为台面两边挖去一大块又都承重，台面承受不了。况且中间作为料理区域也应该尽量大些。

3， 抽屉

如果厨房空间大应尽量多用抽屉，它可使餐具分装，便于清洁干燥，拿取方便。抽屉的样式多样，门板高度有2个或3个同大。可以两小一大或两大一小，其中下边的大抽屉可以放电饭煲等小电器，和办公室放文件要有所区别，看您的喜好。抽屉的宽窄有时是由地柜最后剩下的空间来决定的，因为现在的厨房都不大。抽屉的宽度500-600比较适合放刀叉盘等便于凉干。抽屉侧板材料最普通的是木帮，一般是的铁(钢)帮喷塑，好的用金属铝的较多，高度也有高低之分。抽屉滑轨品牌很重要，有半抽或全抽、半包或全包、带阻尼或带回弹等，有兴趣可参考有关资料。抽屉滑轨的近深是按50递增的，范围在250-500之间。

4， 拉篮柜

拉篮的材质常见的有镀铬、不锈钢和铝板，下边有塑料接水盘及滑轨。

调料拉篮柜体宽度一般在150-450之间，安装在灶柜一侧。看现场情况和您的习惯，主要放4个瓶子、调料盒和小餐具。还有一种放在灶柜里的拉篮，其中平底的放锅盆，多功能的放盘子碗，一般是两层上边放多功能篮下边放平底篮。使有方式两种：一种是柜门对开，开门后将灶篮拉出，一种是两层门板像抽屉直接拉出。还有一种碗盆架放在吊柜里，餐具之间有缝隙便于凉干。

如果橱柜做成L形，拐角没有管道并有一定的空间可以充分利用起来，安装转篮或小怪物。小怪物篮是先拉出一个转90度后带出里边的另一个。

5, 角柜

当橱柜做成富有人性化的L形时，拐角处一般是根据现场情况取一侧做一柜体，靠里侧(另一边柜体压挡的部分)做成死门，外则做成活门同时注意避让里边的管子，使用时手伸进去向旁边掏物。再一种才是真正的角柜，就像我们在展厅看到的台面拐角处斜边，下面是斜柜门(460宽)里面空间大，两边必须有900的可用空间，墙角不能有烟道或下水管道。

6, 煤气(天然气)表柜

按照过去的建筑施工规范，煤气表都装在距地1.4米左右，伸手就能关抬眼就看到，现在已经不适合客户的要求啦，有的直接设计在灶台下。如果您的厨房大最好改在旁边一个单独的柜子里，不影响灶柜的使有。如果煤气表高度在墙中间建议您改到上边吊柜里，因为吊柜近深浅放不了大东西，将表底改到距地1.6米。如果主煤气管道立在厨房中间，煤气表应尽量靠近煤气管。思路就是把不可用的东西集中在一起，扩展可利用空间。

煤气表、煤气管(包括燃气热水器的硬管)改装，都必须要有资质证明的专业人员施工，装修人员不能动。建议煤气改造在贴墙砖前完成，因为固定煤气管的卡子长会影响到地柜背板的近深。

7, 消毒柜

这里指的是放在地柜里的嵌入式消毒柜，柜体宽600左右，机器放入后上下会有几公分的空档。有两种安装方法：一种是在下部安装一块固定托板，使机器门上边与左右柜门平齐，

下边露出部分安一块横板(门板色),与柜体底边平齐。另一种方法是将机器落在柜体底板上,上边露出部分加一横板,与左右柜门平齐。

前一种方法美观,后一种方法在机器和燃气灶之间有几公分的空间,易于散热。消毒柜没有门板(0.36m²)应减少相应的费用。

壁挂式消毒柜可在墙上留出高度400的空间,上边可做一低吊柜,宽度与消毒柜一样,插座放在上边吊柜内。

8, 普通吊柜

对(平开)开门,内置一层活隔板,三个高度可调,方便实用。

上翻门吊柜比较时尚美观,打开门后不会碰头,如果不安装气压支撑(靠铰链连接),只能一手开门一手取物不太方便。也可以下边安支撑,把不常用的餐具放下边。

玻璃门如果是木边基本不会增加多少成本,要换成铝框的就要增加一定的费用。

在厨房如果巧妙地设计一个开放格柜或装饰隔板也可以赏心悦目,但不宜过多。因为中国厨房的油烟大、灰尘多,不好搞卫生。

9, 微波炉柜

微波炉柜占用空间在600x400左右。专用吊柜下部分没门,底板向前探出几公分,两角圆弧,上部分门板上翻,插座安在上边柜内。这种方法如果与旁边吊柜一边高时,会感觉不太方便,可以将该柜下延200左右,上边长高,就方便啦。

如果放在地柜里,上部分空出600宽没门,下部分可安一抽屉

或下翻门。如果厨房台面比较长，可将微波炉直接放在台面上，也可以买专用金属架放在墙上，不占地方。

10，燃气热水器柜

为了美观，有的客户想把燃气热水器放在吊柜里，那就近早把尺寸确定下来。该柜无顶无底无背板，上下四秤，门板要内置铝框散热。在它的偏上方距地2.2米留一插座打火用。

11，包管柜

在厨房现场的一则都会有上下水主管道，有的好几根很不美观，如果追求视觉效果，可以做通体柜包上。最外侧管子近深浅就在台面上做，厚度最好与旁边吊柜平齐。最外侧管子近深厚就直接做成与地柜厚度一样，管子小靠里墙，放上隔板还能放东西。

如果管子很多放不了隔板，里面不可利用，建议您让装修队用瓷砖包上，留出检修口，下边露出上下水口将他们引导到旁边的洗涤柜中。这样施工在水盆旁边是瓷砖要比是柜体板的耐水性强多啦，而且费用也低。

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念□20xx年11月19日，我到基鸿总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“大榭青岛”。我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的了解了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并

不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动结束后，我被安排到电销，电话组的20天是最难熬的日子，每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。

“大榭青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。

20xx接近尾声就意味着20xx年的开始，无论20xx年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年里保证不犯同样的错误。基鸿的20xx年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

1、熟练掌握20xx之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是基鸿设计必备的软件。第一步先把硬件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升cad制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档次。

2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严

格，设计师不再是单纯的设计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，每一种板材的参数，包括台面等分类，做到客户问的都能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既然公司要培养多方面人才，那么基鸿就给了我更大的吸引力。20xx年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中，基鸿不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以20xx年，不只是小区业务要走出店面，设计师也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。

5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。

20xx年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到基鸿时间不久，但我选择了这里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的突破。

做橱柜展厅设计这个业务很久了，也和很多有相关需求的橱柜老板交谈过，大家的想法都不太一样，有人认为要物尽其用，也就是自己有橱柜设计师不用白不用，反正橱柜设计师设计几套橱柜是小意思；但也有老板的想法恰恰相反，他认为术业有专攻，做专业事找专业人。我们有个客户，他曾经在金牌橱柜做了8年，金牌是全国顶级的橱柜品牌，该客户拥有的精湛的设计水平我们丝毫不用怀疑，可他仍然找到我们，要我们帮他设计店面。也许正是因为橱柜行业久了，他更能了解行业状况，更知道一个好的橱柜展厅形象多重重要。（该客户橱柜展厅装修详细跟踪报道已记录在我博客上）。

可是，不是所有的橱柜老总都分析的这么清楚。

我很能理解作为一个橱柜展厅老板的心态，现在的橱柜竞争如此激烈，利润并不像没入行的人想的那么好，什么暴利行业，什么40%左右的回报啊，那都是不真实的，开一个橱柜店面开销是很大的。所以在老板们准备做装修时他们会考虑很多，该花多少钱装修呢？投入的装修费用什么时候能赚回来呢？装后有没有效果呢？担心的很多，主要是成本问题吧。

有一句俗话说的好：舍不来孩子套不来狼。也许比喻的不是很恰当，但道理是相通的。舍不得花钱搞好橱柜展厅设计，没有良好的店面形象，吸引不了客户，就换不来以后的高销量，高回报。当然这也不是说要牺牲自己的孩子来套一匹狼，在套狼之前我们要做充足的准备工作，以确保孩子的安全。在你需要重新装修橱柜展厅，需要橱柜展厅设计时，要做好事前的调查准备工作，了解橱柜展厅设计单位的实力情况，包括可以从初期的展厅平面布局图就可以看出你所找的人有没有实力，有没有用心帮你做设计。如果担心，那就事先多沟通多了解吧，谁也不会轻易做没有把握的事情。

如果想搞好橱柜展厅的装修，又确定好了设计单位，就不要犹豫了，必要的核实情况是应该的，但前怕狼后怕虎也是做不好事的。

橱柜销售年终总结 橱柜销售工作总结篇四

一、对集团多个品牌的掌握，提升综合设计能力

1. 掌握多个品牌形象规范，拓宽设计知识面。

通过工程部组织对各品牌形象知识培训，结合实际经验，对品牌的道具结构、施工工艺、品牌形象有了深入了解，这能拓展专业视野，为将来应对复杂的品牌环境提供有利条件。

掌握了___的品牌规范，共完成103家铺设计，30家设计图纸审核，20家_橱窗设计，保证集团品牌开店需求。

2. 掌握综合店设计技巧，提升综合设计能力与创新能力。

参与集团总部与全国各地关于综合店发展研讨会，对综合店发展的必要性、可行性有了深刻认识，关于综合店发展历程与发展方向有了全面了解，认真学习了20__年综合店发展战略和 workflow。通过会后对各区综合店现有状况及原因进行了分析，为综合店工作的开展指明了方式方法。

积极参与综合店项目工作，协助完成了10家综合店项目，通过实际工作，掌握了综合店的设计规范、设计理论。这个过程是艰辛的，对于一个新型理念的接收完全是从零开始，只有通过自身在实际工作中不断的与理念磨合才能了解其中的奥义，同时对自身能力有了较清晰的认识。

二、“优四跟五”，协助处理好_新旧形象各阶段工作任务

1. “新环境，新要求。” 树立全局意识。

小组在分析了新 workflow 与形式后，结合相关工作经验，整理出一套适合事业部开展工作的方法。首先整理各区相关工程跟进人员、品牌负责人、各道具供应商通讯录，建立专业

通讯通道。其次根据市场反馈对_各工程资料实行规范管理，包括道具规格标准化、货架陈列空间优化、增加道具元素满足市场需求、加强供应商管理力度、改良道具工艺结构、规范制图要求提高图纸质量，保证工作优质高效。最后将相关内容整理为“关于进一步规范和优化_四代形象推广工作的通知”发送相关领导、地区、供应商及工程部门，同步各方资讯。通过参与这些工作，了解工作方式方法的重要性，对全局观与统筹性有了进一步认识。

2. 参与新形象设计过程，掌握项目开展流程。

第二、协助上级完成“_五代新形象市场调研分析表”，配合设计调研；

第三、参与跟进设计进度工作，协助相关交流会议的召开；

第四、协助设计方完成设计提案，提供相关资料；

第五、配合深化设计方案，制定“设计系统si设计明细表”，明确设计项目内容。通过对项目全程跟进，了解市场调研的重要性，脱离了市场的设计方案是没用的方案，需以终为始，结合“五位一体”全面考虑。与设计方交流沟通，拓宽专业知识面，提升对项目分析能力。

三、组织相关工程会议，协调系统内部资源

为更好开展_事业部工作，按照上级领导指示与要求，组织召开：

男鞋形象推广工作会议：加强各合作部门工作交流，落实_男鞋推广流程。会议达成完善si形象规范、明确工作职责、优化管理流程，实现高效优质的工作共识。

与虎门道具部工作交流会议：第一，对_事业部与虎门道具部

现阶段工作合作进行了分析总结。也是各区意见在四代形象优化得到解决的见证;第二,对20__年以往投诉分析表明道具部在管理和监督上有了新的提升;第三,双方就工作存在的细节问题进行了交流。第四,对_五代新形象推广工作合作意见初步沟通。

四、换位思考,当好引路人

如何带好新员工是组织交给的责任与信任,也是一种考验。作为一个在本岗有着丰富经验的设计师来说这是一次很好提升个人能力的机会。

1. 制定新员工入司指引工作计划表,有计划、有目标完成工作安排;

根据实际情况分月制定计划表,按照岗位具体需求引导新人,提供相关专业资料与介绍提升新人专业素养。

2. 树立新员工企业认同感,尊重企业文化,融入团队生活;

新员工对企业文化、品牌文化的认可是工作开展的前提,通过组织新员工培训与团队文化生活增加认同感与归宿感。

3. 针对新员工本岗技能的不足,有方向的提供指导,完善专业技能;

根据试用期间对新员工专业技能与业务能力的深入了解,结合实际工作需求,制定分阶段有目标性的任务安排,达到在工作中提升目的。

4. 发扬“比、学、赶、帮、超”的优良传统,认真对待,虚心接受。

引导人只是某些方面超前,充分认识到这点才能不断进步,

发扬“学、帮、带”的同时也要能虚心接受新人意见，这是成为一名合格引导人的素养。

工作上的不足

回想20__年经历的大小事，现在太多的是对过往不足的认识。第一性格上不温不火，遇事没有时间概念，多次会议的召开将这一陋习暴露无疑。正所谓态度决定结果，今后的工作中树立正确的责任感与时间观是要努力的方向；第二工作方法上缺乏全局观念，计划性不强，做事之前欠缺思考，错误容易出现反复，导致效率无法提升。应加强计划与统筹能力的锻炼，培养遇事冷静思考和解决突发问题的能力，培养系统思考问题和逻辑分析能力。掌握审时度势，培养判断力与决策力；第三创新思维不足，知识陈旧单一，应增加相关专业知识学习积累。

20__年工作计划

14年是一个沉甸甸的年份，太多的希望与愿景将在这年实现。为更好开展工作，顺应集团、部门、个人发展，不断加强学习，拓宽眼界，提高职业道德修养和专业技术技能，做到完善、更新自身知识结构。找出自身不足，提升自身高度。

一、理清思路，加强自身能力锻炼

思想水平是一个人综合素质和能力的集中体现，在一个人的成长进步中具有根本性、长远性的作用。

1. 工作态度决定高度。

端正工作态度，遵守公司、部门各项规章制度与纪律，贯彻“服务中服务部门”、“责任赢得信赖”的指导思想，坚持“事无大小，认真完成。”的积极工作态度。保持一颗空杯心，善于学习与总结。2. 合作赢得辉煌。

严格遵守工作流程，注意工作时效性，确保高质优效完成本职工作。“众人拾材火焰高”，大力协助同事工作，提供有价值的帮助，促进团队发展。加强与地区沟通协调，强化自身责任，提高工作质量，保证地区有效业绩。贯彻上级领导思想，加强设计制作、道具安装、物流运输、造价核算、营销策划间的合作沟通，实现五位一体高效运作体系。

3. 审时度势，善于解决问题。

不管是生活还是工作中，经常遇到“是什么”“为什么”“怎么办”。通过表面现象看到内部原因，从了解原因到解决问题再到找到规律，这是一个我们要学习的过程。这个过程要求保持冷静的头脑和清晰的思路，找出问题的特征，抓大放小，先解决急需要解决的问题保证结果良好性，再解决难度较小的问题达到结果最佳性，最终对相似问题能找到规律加以解决。审时度势，培养善于解决问题的方法与能力。

二、敢于提升“领导意识”，承上启下只有明白领导战略意图办事才能得心应手，换位思考决定要做好上级交代的工作就必须“思领导之所思”。

3. 端正心态，统筹安排相关工作项目及监督工作完成情况。修身养性，厚德载物。提升职业修养同时，也注重品德修养。

三、_五代形象道具打样跟进与推广工作

1. 落实_五代新形象系统设计明细；

2. 跟进实体店铺新形象道具生产安装进度，把控好开店时间；

3. 与各供应商沟通工作流程开展情况及相关管理机制；4. 与各地区就新形象推广知识交流学习，同步资讯。

这年来，有成功也有失败，有经验也有教训，不管遇到的工

作多么困难，仍然努力做到最好。这年是成长的一年，过去是今后的基石，在以后工作中以最有价值的表现做最有价值的事。真诚希望领导和同事们能多给予我帮助，多方督促，使我取得更大进步。冬去春来，20__的过去就让它过去，翘首以盼20__的辉煌。

橱柜销售年终总结 橱柜销售工作总结篇五

橱柜设计师工作总结(二)

1、掌握多个品牌形象规范，拓宽设计知识面。

通过工程部组织对各品牌形象知识培训，结合实际经验，对品牌的道具结构、施工工艺、品牌形象有了深入了解，这能拓展专业视野，为将来应对复杂的品牌环境提供有利条件。

掌握了xxx的品牌规范，共完成103家铺设计，30家设计图纸审核，20家*橱窗设计，保证集团品牌开店需求。

2、掌握综合店设计技巧，提升综合设计能力与创新能力。

参与集团总部与全国各地区关于综合店发展研讨会，对综合店发展的必要性、可行性有了深刻认识，关于综合店发展历程与发展方向有了全面了解，认真学习了20xx年综合店发展战略和 workflows。通过会后对各区综合店现有状况及原因进行了分析，为综合店工作的开展指明了方式方法。

积极参与综合店项目工作，协助完成了10家综合店项目，通过实际工作，掌握了综合店的设计规范、设计理论。这个过程是艰辛的，对于一个新型理念的接收完全是从零开始，只有通过自身在实际工作中不断的与理念磨合才能了解其中的奥义，同时对自身能力有了较清晰的认识。

1、“新环境，新要求。”树立全局意识。

小组在分析了新工作流程与形式后，结合相关工作经验，整理出一套适合事业部开展工作的方法。首先整理各区相关工程跟进人员、品牌负责人、各道具供应商通讯录，建立专业通讯通道。其次根据市场反馈对*各工程资料实行规范管理，包括道具规格标准化、货架陈列空间优化、增加道具元素满足市场需求、加强供应商管理力度、改良道具工艺结构、规范制图要求提高图纸质量，保证工作优质高效。最后将相关内容整理为“关于进一步规范和优化*四代形象推广工作的通知”发送相关领导、地区、供应商及工程部门，同步各方资讯。

通过参与这些工作，了解工作方式方法的重要性，对全局观与统筹性有了进一步认识。

2、参与新形象设计过程，掌握项目开展流程。

第二、协助上级完成“*五代新形象市场调研分析表”，配合设计调研；

第三、参与跟进设计进度工作，协助相关交流会议的召开；

第四、协助设计方完成设计提案，提供相关资料；

第五、配合深化设计方案，制定“设计系统si设计明细表”，明确设计项目内容。

通过对项目全程跟进，了解市场调研的重要性，脱离了市场的设计方案是没用的方案，需以终为始，结合“五位一体”全面考虑。与设计方交流沟通，拓宽专业知识面，提升对项目分析能力。

为更好开展*事业部工作，按照上级领导指示与要求，组织召

开：

1、*男鞋形象推广工作会议：加强各合作部门工作交流，落实*男鞋推广流程。会议达成完善si形象规范、明确工作职责、优化管理流程，实现高效优质的工作共识。

2、*与虎门道具部工作交流会议：

第三，双方就工作存在的细节问题进行了交流；

第四，对*五代新形象推广工作合作意见初步沟通。

如何带好新员工是组织交给的责任与信任，也是一种考验。作为一个在本岗有着丰富经验的设计师来说这是一次很好提升个人能力的机会。

1、制定新员工入司指引工作计划表，有计划、有目标完成工作安排；

根据实际情况分月制定计划表，按照岗位具体需求引导新人，提供相关专业资料与介绍提升新人专业素养。

2、树立新员工企业认同感，尊重企业文化，融入团队生活；

新员工对企业文化、品牌文化的认可是工作开展的前提，通过组织新员工培训与团队文化生活增加认同感与归宿感。

3、针对新员工本岗技能的不足，有方向的提供指导，完善专业技能；

根据试用期间对新员工专业技能与业务能力的.深入了解，结合实际工作需求，制定分阶段有目标性的任务安排，达到在工作中提升目的。

4、发扬“比、学、赶、帮、超”的优良传统，认真对待，虚心接受。

引导人只是某些方面超前，充分认识到这点才能不断进步，发扬“学、帮、带”的同时也要能虚心接受新人意见，这是成为一名合格引导人的素养。

回想20xx年经历的大小事，现在太多的是对过往不足的认识。

第一，性格上不温不火，遇事没有时间概念，多次会议的召开将这一陋习暴露无疑。

第二，工作方法上缺乏全局观念，计划性不强，做事之前欠缺思考，错误容易出现反复，导致效率无法提升。

第三，创新思维不足，知识陈旧单一，应增加相关专业知识学习积累。

xx年是一个沉甸甸的年份，太多的希望与愿景将在这年实现。为更好开展工作，顺应集团、部门、个人发展，不断加强学习，拓宽眼界，提高职业道德修养和专业技术技能，做到完善、更新自身知识结构。找出自身不足，提升自身高度。

（一）、理清思路，加强自身能力锻炼

思想水平是一个人综合素质和能力的集中体现，在一个人的成长进步中具有根本性、长远性的作用。

1、工作态度决定高度。

端正工作态度，遵守公司、部门各项规章制度与纪律，贯彻“服务中服务部门”、“责任赢得信赖”的指导思想，坚持“事无大小，认真完成。”的积极工作态度。保持一颗空杯心，善于学习与总结。

2、合作赢得辉煌。

严格遵守工作流程，注意工作时效性，确保高质优效完成本职工作。“众人拾材火焰高”，大力协助同事工作，提供有价值的帮助，促进团队发展。加强与地区沟通协调，强化自身责任，提高工作质量，保证地区有效业绩。贯彻上级领导思想，加强设计制作、道具安装、物流运输、造价核算、营销策划间的合作沟通，实现五位一体高效运作体系。

3、审时度势，善于解决问题。

不管是生活还是工作中，经常遇到“是什么”“为什么”“怎么办”。通过表面现象看到内部原因，从了解原因到解决问题再到找到规律，这是一个我们要学习的过程。这个过程要求保持冷静的头脑和清晰的思路，找出问题的特征，抓大放小，先解决急需要解决的问题保证结果良好性，再解决难度较小的问题达到结果最佳性，最终对相似问题能找到规律加以解决。审时度势，培养善于解决问题的方法与能力。

（二）敢于提升“领导意识”，承上启下只有明白领导战略意图办事才能得心应手，换位思考决定要做好上级交代的工作就必须“思领导之所思”。

1、分析领导以往工作处事方式方法；

2、查阅相关书籍，积累自己的管理办法；

3、端正心态，统筹安排相关工作项目及监督工作完成情况。

修身养性，厚德载物。提升职业修养同时，也注重品德修养。

（三）*五代形象道具打样跟进与推广工作

1、落实*五代新形象系统设计明细；

- 2、跟进实体店铺新形象道具生产安装进度，把控好开店时间；
- 3、与各供应商沟通工作流程开展情况及相关管理机制；
- 4、与各地区就新形象推广知识交流学习，同步资讯。

这年来，有成功也有失败，有经验也有教训，不管遇到的工作多么困难，仍然努力做到最好。这年是成长的一年，过去是今后的基石，在以后工作中以最有价值的表现做最有价值的事。真诚希望领导和同事们能多给予我帮助，多方督促，使我取得更大进步。

冬去春来[]20xx的过去就让它过去，翘首以盼20xx的辉煌。

橱柜销售年终总结 橱柜销售工作总结篇六

作为一名合格的设计师需要对自己的工作做出工作总结，下面是本站的小编为大家精心整理的“橱柜设计师工作总结和计划”，供大家参考!希望能够帮助到大家!更多精彩内容请持续关注本站!

篇一：橱柜设计师工作总结和计划

“诚信赢客户，创新竞未来”这是xx给我的第一个理念[]20xx年11月19日，我到xx总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“xxxx”[]我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的了解了一下产品知识，起初是

想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动结束后，我被安排到电销，电话组的20天是最难熬的日子，每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。

“大榭青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。

20xx接近尾声就意味着20xx年的开始，无论20xx年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年里保证不犯同样的错误。20xx的20xx年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

1、熟练掌握xxx之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是xx设计必备的软件。第一步先把硬件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升cad制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑

出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档次。

2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严格，设计师不再是单纯的设计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，每一种板材的参数，包括台面等分类，做到客户问的都以能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既然公司要培养多方面人才，那么xx就给了我更大的吸引力□20xx年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中□xx不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以20xx年，不只是小区业务要走出店面，设计师也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。

5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。

20xx年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到xx时间不久，但我选择了这

里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的突破。

篇二：橱柜设计师工作总结和计划

做橱柜展厅设计这个业务很久了，也和很多有相关需求的橱柜老板交谈过，大家的想法都不太一样，有人认为要物尽其用，也就是自己有橱柜设计师不用白不用，反正橱柜设计师设计几套橱柜是小意思；但也有老板的想法恰恰相反，他认为术业有专攻，做专业事找专业人。我们有个客户，他曾经在金牌橱柜做了8年，金牌是全国顶级的橱柜品牌，该客户拥有的精湛的设计水平我们丝毫不用怀疑，可他仍然找到我们，要我们帮他设计店面。也许正是因为橱柜行业久了，他更能了解行业状况，更知道一个好的橱柜展厅形象多重重要。（该客户橱柜展厅装修详细跟踪报道已记录在我博客上）。

可是，不是所有的橱柜老总都分析的这么清楚。

我很能理解作为一个橱柜展厅老板的心态，现在的橱柜竞争如此激烈，利润并不像没入行的人想的那么好，什么暴利行业，什么40%左右的回报啊，那都是不真实的，开一个橱柜店面开销是很大的。所以在老板们准备做装修时他们会考虑很多，该花多少钱装修呢？投入的装修费用什么时候能赚回来呢？装后有没有效果呢？担心的很多，主要是成本问题吧。

有一句俗话说的好：舍不得孩子套不来狼。也许比喻的不是很恰当，但道理是相通的。舍不得花钱搞好橱柜展厅设计，没有良好的店面形象，吸引不了客户，就换不来以后的高销量，高回报。当然这也不是说要牺牲自己的孩子来套一匹狼，在套狼之前我们要做充足的准备工作，以确保孩子的安全。在你需要重新装修橱柜展厅，需要橱柜展厅设计时，要做好事前的调查准备工作，了解橱柜展厅设计单位的实力情况，包括可以从初期的展厅平面布局图就可以看出你所找的人有

没实力，有没有用心帮你做设计。如果担心，那就事先多沟通多了解吧，谁也不会轻易做没有把握的事情。

如果想搞好橱柜展厅的装修，又确定好了设计单位，就不要犹豫了，必要的核实情况是应该的，但前怕狼后怕虎也是做不好事的。

以下是我接下来的工作计划：

- 1、完善设计部日常工作规章制度
 - 2、讲解设计部制图标准
 - 3、规范设计部出图流程
 - 4、规范设计部工作流程
 - 5、建立和培养设计团队
 - 6、强化设计师设计方案所涉及的问题
 - 7、每月典型设计案例谈论会
 - 8、定期市场新型材料的认识及运用
 - 9、公司安排的其它培训计划
- 1.橱柜设计师工作总结
 - 2.橱柜设计师的工作总结
 - 3.橱柜设计师工作总结精选
 - 4.橱柜设计师工作总结(三)

5.橱柜设计师工作总结(二)

6.橱柜销售店长工作总结

7.橱柜销售顾问工作总结

8.行政工作总结和计划

橱柜销售年终总结 橱柜销售工作总结篇七

而去，盼望已久的20__世界末日，带着神秘的微笑正向招手！光阴似箭，岁月匆匆，伴的脚步急驰而去，穆然回首，才的一年并画上圆满的句号，内心感慨万千，新的一年又开始了，在昂首期待未来的时候，有必要对工作做回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年改进。感谢公司的各位和同事给予我信任和支持，在公司的指引下，在各位同事的协助下，工作上满意得。算不上骄人的业绩，但尽力地去把工作，开始搜集资料(艺术、色彩搭配、风格的设计图片等)，接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，痛苦煎熬，终于满意的创意时倍感轻松。每当艰苦的磨砺，的劳动大家的肯定时，便是工作中的快乐！充满了快意。工作中的痛苦与快乐要求有爱岗敬业的强烈责任感和事业心。

热爱的工作，精通本岗位的专业知识和技能，熟悉行业规范，关注行业的发展趋势。时刻强烈的创新意识。钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情全身心地投入到的工作当中去，加班加点，在所难免。的理解工作和责任，了岗位职责，能够高质、高效的本职工作。为本的工作了应。

工作回顾：每次任务大小不一，长短不同，我认真保质保量，按时(当然也有的)，尽我的努力每一份工作。的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，充满责任心。展望新的工作年度，希

望能够再接再厉，也需要再锻炼自身的设计和能Ⓐ力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多的工作性质，专业知识技能，吸收新的观念与设计理念，要在的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

着的心态，不怕苦不怕累，任劳任怨，多付出少抱怨，的本职工作。在以往的工作当中也着，改正以往的缺点，总结经验吸取精华，分析失败原因和工作当中的，为明年的工作战前的！

总结与反省，地鞭策并充实能量，自身设计与，以时代和企业的发展，与各位进步，与公司成长。在20__再创佳绩，迈上新台阶。

橱柜销售年终总结 橱柜销售工作总结篇八

做橱柜展厅设计这个业务很久了，也和很多有相关需求的橱柜老板交谈过，大家的想法都不太一样，有人认为要物尽其用，也就是自己有橱柜设计师不用白不用，反正橱柜设计师设计几套橱柜是小意思；但也有老板的想法恰恰相反，他认为术业有专攻，做专业事找专业人。我们有个客户，他曾经在金牌橱柜做了8年，金牌是全国顶级的橱柜品牌，该客户拥有的精湛的设计水平我们丝毫不用怀疑，可他仍然找到我们，要我们帮他设计店面。也许正是因为因为在橱柜行业久了，他更能了解行业状况，更知道一个良好的橱柜展厅形象多重重要。（该客户橱柜展厅装修详细跟踪报道已记录在我博客上）。

可是，不是所有的橱柜老总都分析的这么清楚。

我很能理解作为一个橱柜展厅老板的心态，现在的橱柜竞争如此激烈，利润并不像没入行的人想的那么好，什么暴利行业，什么40%左右的回报啊，那都是不真实的，开一个橱柜店

面开销是很大的。所以在老板们准备做装修时他们会考虑很多，该花多少钱装修呢？投入的装修费用什么时候能赚回来呢？装后有没有效果呢？担心的很多，主要是成本问题吧。

有一句俗话说的好：舍不来孩子套不来狼。也许比喻的不是很恰当，但道理是相通的。舍不得花钱搞好橱柜展厅设计，没有良好的店面形象，吸引不了客户，就换不来以后的高销量，高回报。当然这也不是说要牺牲自己的孩子来套一匹狼，在套狼之前我们要做充足的准备工作，以确保孩子的安全。在你需要重新装修橱柜展厅，需要橱柜展厅设计时，要做好事前的调查准备工作，了解橱柜展厅设计单位的实力情况，包括可以从初期的展厅平面布局图就可以看出你所找的人有没实力，有没有用心帮你做设计。如果担心，那就事先多沟通多了解吧，谁也不会轻易做没有把握的事情。

如果想搞好橱柜展厅的装修，又确定好了设计单位，就不要犹豫了，必要的核实情况是应该的，但前怕狼后怕虎也是做不好事的。

以下是我接下来的工作计划：

橱柜销售年终总结 橱柜销售工作总结篇九

20xx年，我们按照集团公司的统一安排部署，围绕省公司的发展战略和总体目标，以体系建设为基础，以行业应用为突破口，以实施十百千万工程为奋斗目标，充分发挥全业务优势，突出业务重点，不断完善管理体系和营销服务体系，提升队伍素质和客户服务满意度，实现_集团客户业务又好又快的发展客户经理工作总结工作总结。

下发了《集团客户分级服务规范指导意见》、《集团客户服务联动机制管理办法》两份主要文件，建立、完善集团客户全业务服务体系。

- 1、建立集团客户分级服务体系，加强服务细分。
- 2、强化集团客户服务规范，提升服务水平。
- 3、建立服务质量监控机制，促进服务提升。
- 4、完善服务流程，提升服务响应能力。

实现服务带发展，发展促服务的良性循环。强化集团客户名单制营销服务制度，落实《关于实行集团大客户名单制管理的通知》的各项工作要求，对_家省级集团客户单位，做到每一个集团客户都有指定的客户经理负责其营销和服务工作，确保集团大客户服务，整理明确了省、市二级集团大客户、核心客户名单，实现了有系统支撑的集团客户服务管理。

按照客户类别属性(行业客户或商企客户)、业务属性(纯移动业务集团、纯数固业务集团、纯行业应用类集团和综合业务集团)、规模属性(按照集团客户收入和用户量规模分级)，建立多维度客户分层分级管理体系。

在此基础上，提出新的针对不同类别集团客户的标准化服务要求，整合集团客户俱乐部服务平台和客户服务热线，加强对俱乐部客户服务规范、客户经理服务规范以及客户故障响应绿色通道等相应流程的落实;要进一步加深集团客户的服务深度和广度，增强客户感知，体现服务差异化，提升集团客户的满意度和忠诚度，最终实现集团客户和企业的双赢。

继续利用好公司客户俱乐部这一平台，加强对各类集团客户关键人物的通信外服务，特别是有针对性地开展大客户行业推广、年会等客户关怀活动，达到持续提高大客户满意度的目的;面向中小企业客户拓宽服务渠道、完善集团客户积分体系、利用俱乐部资源支持客户的商业运作，以延伸服务为核心打造商务客户的特色服务。

完善行业客户的服务体系，加强客户经理服务规范以及行业故障响应绿色通道等相应流程的落实；客户需求结合为客户提供不同等级的服务，加深集团客户的服务深度，体现不同类别客户的服务差异化，增强客户感知，提升集团客户的满意度和忠诚度，最终实现集团客户和企业的双赢。

在此基础上，对存量的行业客户进行深度开发，通过行业解决方案的应用为客户提供一揽子的解决方案满足党政军机关和企事业单位对信息化和通信的需求。

橱柜销售年终总结 橱柜销售工作总结篇十

又到年底，写年终工作总结的时候，橱柜导购员也不例外，下面是出国为大家的：年橱柜导购员工作总结，欢迎大家参阅，更多资讯尽在工作总结栏目！进入**橱柜从事导购工作已经有一年多了，在这一年时间里，通过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售能力有了较高的提升。现在就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在面对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应该给自己的定位要高，我们是**橱柜品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客提供良好的服务、建议和帮助，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的建议和希望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的责任更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才可以和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好橱柜”的理念通过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！我比较喜欢学习和反思，我觉得一定要多学习，多了解**橱柜品牌理念和企业文化，对产品

知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜欢的工作才会有热情，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件**橱柜的产品时，都会有一份成就感。我会一直从事这份我热爱的工作，通过自己的努力，使**橱柜**橱柜年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”！愿与**橱柜同成长！以上是我年的工作总结。

一、引起顾客注意，吸引顾客到店里

抓住顾客的第一步就是要留住顾客，顾客在店里停留的时间越长，对产品、企业、产品优势、给他带来的利益点了解的就会越多，选择的可能性就越大，经过实践总结，通常有以下方法引起顾客注意并留住顾客：1、真诚的微笑，热情的态度，礼貌的接待用语，让顾客心情一下子舒畅起来。有到家的感觉；2、尤其是对于带小孩的顾客，需要准备一些小礼品、小玩具、气球等，让他们尽可能长的时间呆在店内；3、先不要着急谈销售的问题。比如：我遇到一位导购员，她的销售业绩非常好。她在店里养了几条鱼，当顾客来到店里后首先会被这些鱼所吸引，然后导购员就先从养鱼开始找到与顾客的共同话题，先解除顾客的戒备心理，与他在一种轻松的氛围下进行交流。4、温馨提示话语：可以根据时令季节张贴一些温馨的话语，如：“××整体橱柜提醒您：天冷了，请预防感冒！”等字样，体现出店内的温馨感。

5、店内若有空间，可以设计的具有文化气息，如：整体橱柜的保养使用小常识，企业的一些文化理念等。

8、店内的精心设计，布局安排能够吸引顾客。

我们都需用心接待每一位顾客，即使他们不买整体橱柜我们也会热情对待，让顾客有一种宾至如归的感觉，一杯水、一声问候，就是我们最基本、最真挚的服务。

- 1、微笑：真诚、热情微笑的周到服务，拉近与顾客之间的距离，不要冷冰冰的一副脸面，拒人千里之外，让人感觉好像欠你似的；
- 2、赞美：学会赞美顾客，善于发现顾客身上的闪光点，实时进行赞扬，满足顾客的虚荣心，尤其是对女性顾客，例如服饰、皮肤、气质等；
- 3、迅速找到与顾客共同感兴趣的话题，与顾客攀谈，由此也可以判断顾客所能承受的产品价位；

销售的成功是一个客户积累的过程，只有平时多积累顾客，多在顾客的心中打下一份信任，才能最终有所收获；只要有顾客进门，我们就要有一颗感恩的心，感谢顾客的到来，用我们的热心、诚心、耐心去对对待顾客，在顾客心中打下一份信任，一份美好，一份记忆。