# 化妆品销售年终工作总结(优秀9篇)

作者：心灵之源 更新时间：2024-01-20

*总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。化妆品销售年终工作总结篇一时光转瞬即逝，不知不*

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**化妆品销售年终工作总结篇一**

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了20xx年，但是我依然清晰的记得，当初x护肤产品刚刚打入x市场，要在x市扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。公司安排我在x超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自已是否有能力挑起这幅重担？看到x产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。一年后，看到越来越多的顾客认可了x产品，使我特别开心。让我看到了x产品会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在x月和x月份分别完成了x元销量。除x月份外，其它月份销量均在xx~xx元之间。要做好促销工作，我体会深刻有三点：

比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

对不同顾客使用不同促销技巧，例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的`工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

20xx年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！

**化妆品销售年终工作总结篇二**

20xx年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。今年的xx月份，我走进了xx，截至到在，已经在公司沉淀xx个月了，对于xx彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这xx个月的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。让我颇有心得，做出了如下总结：

我进入公司后，在公司内部理解到了xx彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体验到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是xx，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

初到xx，我的情绪期盼而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于20xx年xx月xx开展了20xx年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到xx换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由xx教授讲解了人体排毒，在听了不一样讲师讲课后，感受到了不一样的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮忙。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持潜力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约200万，由于不是以xx，xx彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

我在xx市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，xx、xx彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习用心性，帮忙掌握xx、xx彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是能够持续每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

在xx这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。但是更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一向很愉快，让我对公司和我自我充满信心。这是一个温馨的大家庭，那里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。那里的氛围我很喜欢！

在过去的这xx个月里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这xx个月里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选取适合的产品。xx、xx的彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费潜力，从而为其选取适当价格的产品。慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。在贵州出差的期间，协助了年终答谢会的开展，从而了解到了终端会议的筹备和开展，为以后我自我筹备终端会议打下了扎实的基础。从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。这些都将成为我实现梦想的垫脚石，让我的人生更加丰富。这xx个月时间里，有太多的事情让我不能忘记，有太多的感动让我铭记。

**化妆品销售年终工作总结篇三**

时间转瞬即逝，不知不觉地到了年底。但是我照旧清晰的记得，当产品刚刚打入xx市场，要让在扎根落脚，经受了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。公司支配我在超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自已是否有力气挑起这幅重担?看到产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了，使我特别欢乐。让我看到了会有很好的进展前景，使我对将来有了更大的目标。

化妆品，一般女性使用的比较多，所以从整体来说更多的要考虑的是女性的心理。比如说祛斑的、祛痘的、去妊娠纹的、去皱的，还有祛疤痕的。当然还有一些美白的、精致毛孔的等等。所以我只要找准了客户的产品需求，这个销售就是真正的开头了。首先，我始终学着说话要温顺、委婉一些。由于女性比较细腻，所以从语言上要亲切些，切不行生硬，假如不够温顺的话很简洁产生傲岸等感觉。在这个互联网信息技术普及的时代，我还通过网上来探寻目标客户，很多的客户是通过相关的关键词来的，比如祛斑用什么好、妊娠纹怎么去除等等。通过这些关键词就能或许猜到客户的一些信息，比如年龄以及购买意向，妊娠纹都是生育过的\'人才有的，年龄也是或许可以猜到了。其次是购买意向，通过妊娠纹和妊娠纹怎么去除这个两个关键词的话，我想后者购买的意向较大些。

在与客户相互沟通的过程中我始终很主动的引导客户，由于客户来看我的产品，首先是不了解的，当然我也是不了解客户的相关信息的，只有主动的去问，才能够拉近关系，比如询问客户的年龄多大呢?用化妆品多长时间了?之前有没有使用其他品牌的产品呢等等，尽可用些语气词。然后依据客户的信息分析，为什么使用其他的产品无效或者效果不大等等。然后开头介绍自己的产品有哪些优势。效果怎么样等等。在与客户相互沟通到现在销售已经进行了一半了。很多客户是不会立马就订购的，都会考虑一下。这个时候不能放松，由于说明还是有强大的购买意向的，不然的话客户聊到这个时候确定就关闲聊框走人了。这个时候要进行的是心理攻势。说说使用产品之后的效果和一些客户的评价，再者说说自己的产品的售后服务。售后服务是很多人关注的。总的来说作为销售员必需会揣测顾客的心理活动，从具体的细节动作，穿着、举止、眼神、表情等，感知顾客的消费习惯，感知顾客的需求层次。下面我就总结下一些小技巧：

销售技巧：表演家

每天要和顾客、商场人员、其他品牌的人打交道，假如没有确定的表演天份，想卖好产品是会有些难度。表演力气、交际力气强的人总能左右逢源，使困难迎刃而解。人都宠爱和主动主动热忱大方的人打交道，你的热忱和主动总能感染着四周的人群或顾客，得到意想不到的收获。

销售技巧：产品专家

要推销出自己产品首先要懂得自己的产品，以及竞争品牌的产品，产品的优劣势，产品的技术含量，产品生产流程，产品的独特卖点，懂得越多，越简洁使顾客信服。

销售技巧：欢快使者

在实际生活中，一个优秀的销售是综合运用这些“卖点”的，抓住顾客心理看中的需要，再重点突出在某方面的介绍。好的销售不仅自己为自己建立了品牌，而且更为企业的品牌和形象宣布传达扩大了影响。

销售技巧：情报员

我们要有一个明细的帐目，让商场知道你销售的东西不仅没亏，而总利润还增加了。作为一个销售要清楚产品的销售额，为卖场缔造的利润，促销活动的投资额、利润点、效果，以及别的品牌具体销售状况、利润，活动成本，来分析我品牌在该商场的优劣状况，关怀业务员做好在该商场的销售、回款、谈判工作。

销售技巧：财务理手

销售是卖场工作的第一责任人，直接和卖场管理者、顾客、竞品打交道，是信息来源切入口。我们在日常工作中所收集的市场信息，是企业把握市场进展变化的资料。

销售技巧：装饰师

要想到人总是对事物或他人的第一印象比较深刻，所以你的展位、产品形象要设法摆设得让顾客一见钟情，过目不忘。我们在日常终端维护工作中能用5s管理方法要求自己。在本年的工作中我发觉自己也有不少缺点，如急躁不够，在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成果。

**化妆品销售年终工作总结篇四**

回顾xx年的工作，我们xx堂品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了xx堂在“亚洲范围中压倒性领先的.品牌地位”。作为xx堂的一名员工我感到非常的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，xx年我们店专柜也较xx年的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的情况总结如下：

一、销售方面的情况

截止到xx年12月31日，店专柜实现销售额，于xx年同期相比，上升（下降）x%。本柜台共计促销次，完成促销任务达%。

二、会员拓展

（一）新会员拓展

截止到xx年12月31日，本专柜新发展会员x人。与xx年相比，递增了xx%。

（二）老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。

三、竞品分析

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜（占有情况），洗面奶（占有情况），由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

四、柜台日常工作情况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。

五、20xx年工作的展望和20xx年工作如何开展

20xx年即将过去，在未来的20xx年工作中，本柜台力争在保证20xx年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们xx堂的会员队伍中来。

在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们xx堂的优质产品。在20xx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将xx堂的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现xx堂“源于日本、领先亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

**化妆品销售年终工作总结篇五**

自治区食品药品监督管理局:

根据自治区食药局《关于印发的通知》的要求，结合我县实际，20xx年x月x日期间，我局全面扎实开展了全县化妆品标签标识（含网络销售）专项整治工作，现将工作总结如下:

x县辖区现有在册化妆品经营企业x家，其中，专营企业x家、兼营企业x家。

1、高度重视、合理部署。我局接到此专项整治文件后，结合实际、全面部署、迅速安排，当即制定下发《20xx年x县化妆品标签标识（含网络销售）专项整治工作方案》，并召集辖区x个基层市场监管所的负责人召开了专题会议进行研究部署，会议学习了文件确定的整治重点和重点内容，提出了工作要求，为保证此项整治工作效果奠定了一定基础。

2、逐户排查、摸清底数。针对化妆品企业容易出现变更转让和歇业停业的行业特点，检查人员结合日常监管情况和台账登记，通过电话询问、逐户走访和现场检查等方式，对确定的检查重点对象逐一排查，着重检查辖区企业经营使用主体是否具有证照和范围，从业人员情况，建立健全企业台账信息，坚决纠正不合规定从业人员上岗现象，通过现场登记《化妆品经营（使用）企业现场检查记录表》统计，初步摸清了全县辖区化妆品经营（使用）企业的底数，明确了重点化妆品经营（使用）企业的`区域分布，达到了全县辖区化妆品经营（使用）企业底子清楚，情况明确，台账信息登记基本准确的目的。

3、集中检查、严格执法。结合前期摸底调查所掌握的情况，在底子清、情况明的情况下，集中安排执法人员开展拉网式的专项检查整治工作，重点检查各化妆品经营（使用）企业索证索票、台账建立、经营使用化妆品标签标识等合法性、是否存在无证无照经营、超范围经营和涉嫌夸大宣传等违法违规行为。依据《20xx年化妆品专项整治信息内容表》所列项目认真开展现场检查工作，并实地进行宣传普及《化妆品卫生监督管理条例》、《化妆品生产经营企业索证索票和台账管理规定》和《化妆品标识管理规定》的有关规定要求，着力规范经营使用企业要认真执行索证索票、进货查验、台账记录等管理制度，杜绝销售和使用假冒伪劣、过期失效和违规标识化妆品等违法违规行为。

**化妆品销售年终工作总结篇六**

回顾2020年的工作，我们\_品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了\_在“亚洲范围中压倒性的品牌地位”。作为\_的一名员工我感到非常的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，2020年我们店专柜也较20\_\_年的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的情况总结如下：

一、销售方面的情况

截止到2020年\_月\_日，店专柜实现销售额，于20\_\_年同期相比，上升(下降)\_\_%。本柜台共计促销次，完成促销任务达\_%。

二、会员拓展

(一)新会员拓展

截止到2020年\_月\_日，本专柜新发展会员人。与20\_\_年相比，递增\_%。

(二)老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以可能提高回头率。

三、竞品分析

面对\_等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

四、柜台日常工作情况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。(可结合公司管理细则添加)。

五、2024年工作的展望和2024年工作如何开展

2020年即将过去，在未来的2024年工作中，本柜台力争在保证2024年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让消费者加入到我们资生堂的会员队伍中来。

在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们\_\_的优质产品。在2024年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将\_\_的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现\_“源于\_、亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

**化妆品销售年终工作总结篇七**

回顾这一个年来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的.方法技能与业务水平。

我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们一名化妆品的销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们xxx化妆品店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们的优质服务品牌。

其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

**化妆品销售年终工作总结篇八**

回顾xxxx年的`工作，我们资生堂品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了资生堂在“亚洲范围中压倒性领先的品牌地位”。作为资生堂的一名员工我感到非常的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，xxxx年我们店专柜也较20xx年的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的情况总结如下：

截止到xxxx年月日，店专柜实现销售额，于20xx年同期相比，上升（下降）%。本柜台共计促销次,完成促销任务达%。

（一）新会员拓展

截止到xxxx年月日，本专柜新发展会员人。与20xx年相比，递增了%。

（二）老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜（占有情况），洗面奶（占有情况），由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。（可结合公司管理细则添加）。

xxxx年即将过去，在未来的xxxx年工作中，本柜台力争在保证xxxx年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们资生堂的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们资生堂的优质产品。在xxxx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将资生堂的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现资生堂“源于日本、领先亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

**化妆品销售年终工作总结篇九**

卖化妆品六年多了，学习别人经验精髓的同时，自己也在不断总结经验，改进不足，化妆品销售工作总结。我觉得只要用心的做好了每天必做的工作，我们就不愁没生意的\'。那么每天必须做的工作是什么呢？我大概的总结了以下几点.

一：店面的整体形象就是店铺的＂脸面＂，要让它每天给顾客干净整洁得体吸引的感觉，从它的前面路过就不想错过的感觉；具体的工作是：开门的第一件事是先站在店铺的外面仔细观察一下整体的感觉和卫生，包括门两侧和门玻璃，自己如果看着舒服了，顾客才会舒服。

二：店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。具体的工作就是每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客从哪个角度看展示品都有舒心的感觉。擦好地面，给顾客整体的整洁感。

三：产品的摆放要美观，这样会不知觉的提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。具体的工作是每天调换产品间的位置和颜色的搭配，品系的搭配。

四：店员的个人形象妆容要得体，因为好的形象妆容销售的过程中更有说服力，工作总结《化妆品销售工作总结》。尤其是漂亮的彩妆更能助彩妆品的销售。具体的工作是大家精致妆容，相互检查仪表妆容。

五：我们热情的服务加上专业语言，请保留此标记都很重要。没有什么人会拒绝你的热情的，即使她们今天不买，因为你很热情，个人简历很专业，相信有一天她还再来。具体的工作是微笑服务每一位顾客，用最专业的知识去讲解销售，给顾客宾至如归的感觉。

六：做好每天的顾客档案，坚持每天都办新会员，每天都回店老顾客。具体工作是：每天的新顾客都要仔细记录联系电话，年龄肤质和工作行业以便搞大型活动时准确通知，准确再次销售。每天联系几位老顾客，约她们回店派发新品试用装以便再次销售。

七：虚心听取每个顾客的意见或者建议，那样有助于我们更好的完善店面。具体工作是：每天顾客的意见和建议要分类记录清楚，那是我们最宝贵的改进方案，而且还会给顾客很重视她的感觉。

八：尽量每天多销售些。具体的工作是：向更多的顾客去销售产品，和向每个顾客销售更多的产品，积少成多。这点是提高销售的两种方法，如果你细心耐心的做了，顾客会感觉得到很细心周到的服务了。

九：每晚工作结束前要补全所缺产品。具体的工作是：清点账目上一天的销售品系，销售区所缺的就能及时补全，以方便第二天的销售工作正常顺利。暂时就总结这些一天应做的正常工作，觉得还有很多不足，等待学习进步在更进。用心去做每件事，工作总结去工作，就会成功的。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com