# 最新化妆品销售个人总结(大全11篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-07-06

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**化妆品销售个人总结篇一**

xx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10月份，我走进了，截至到在，已经在公司沉淀4个月了，对于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4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：

工作经历

我进入公司后，在公司内部接受到了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贵州，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。

一、年终答谢会

初到贵州，我的心情期待而忐忑。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xx年11月30开展了xx年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到人人换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由中国台湾教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。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能力。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，碧恩彩妆品牌为主打，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。

二、市场服务

我在贵州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，、碧恩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积极性，帮助掌握、碧恩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，但基本还是可以保持每个店家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。

工作感想

在这份工作，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。不过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直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢!

在过去的这四个月里，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4个月里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选择适合的产品。、碧恩的彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费能力，从而为其选择适当价格的产品。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，为以后我自己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4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。

**化妆品销售个人总结篇二**

时光转瞬即逝，不知不觉地到了年底。但是我依然清晰的记得，当xxx产品刚刚打入xx市场，要让xxx在xx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xxx最大的xx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xxx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xxx，使我特别开心。让我看到了xxx会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

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始了。首先，我一直学着说话要温和、委婉一些。因为女性比较细腻，所以从语言上要亲切些，切不可生硬，如果不够温和的话很容易产生傲慢等感觉。在这个互联网信息技术普及的时代，我还通过网上来寻找目标客户，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大概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，年龄也是大概可以猜到了。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。

在与客户交流的过程中我一直很主动的引导客户，因为客户来看我的产品，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。然后根据客户的信息分析，为什么使用其他的产品无效或者效果不大等等。然后开始介绍自己的产品有哪些优势。效果怎么样等等。在与客户交流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，因为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肯定就关聊天框走人了。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须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,如果没有一定的表演天份,想卖好产品是会有些难度。表演能力、交际能力强的人总能左右逢源,使困难迎刃而解。人都喜欢和积极主动热情大方的人打交道,你的热情和积极总能感染着周围的人群或顾客,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,越容易使顾客信服。

销售技巧:快乐使者

要把郁闷的推介工作变成一种乐趣,变成发自内心的一种快乐的销售行为怀着感恩、愉快的心情去经营你的顾客。我们不要因为顾客的责难,而迁怒顾客,对顾客不礼貌,影响品牌的形象。要时刻记住:好心好意好心情也是促销力。

销售技巧品牌大使

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传扩大了影响。

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,为卖场创造的利润,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,帮助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,是企业掌握市场发展变化的最佳资料。

销售技巧:装点师

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最好能用5s管理方法要求自己。

在本年的工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

**化妆品销售个人总结篇三**

回顾20\_\_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。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，20\_\_年我们店专柜也较20\_\_年的销售业绩有了较大突破。现将我们专柜的情况总结如下：

一、销售方面的情况

截止到20\_\_年\_月\_日，店专柜实现销售额\_万元，与20\_\_年同期相比，上升\_%。本柜台共计促销\_次，完成促销任务达\_%。

二、会员拓展

1、新会员拓展

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

2、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\_、\_、\_等竞争对手，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\_%。

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、20\_\_年工作的展望和20\_\_年工作如何开展

20\_\_年即将过去，在未来的20\_\_年工作中，本柜台力争在保证20\_\_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\_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20\_\_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。

**化妆品销售个人总结篇四**

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了20x年。但是我依然清晰的记得，当初x产品刚刚打入x市场，要让x在x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的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。半年后，看到越来越多的顾客认可了x，使我特别开心。让我看到了x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，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在4500~8500元之间。要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。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。

第二、察言观色，因人而异，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。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。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：

耐心不够

销售技巧和美容知识欠佳

在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

20x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!

**化妆品销售个人总结篇五**

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\_\_产品刚刚打入\_\_市场，要让\_\_在\_\_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\_\_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\_\_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\_\_，使我特别开心。让我看到了\_\_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，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在4500~8500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。

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！

**化妆品销售个人总结篇六**

我作为商场化妆品专柜的`销售人员，我对我这段时间的工作成绩非常的满意，还是也存在着一切不足的地方，为了我能再接下来的工作的发挥的更加出色，使自己的销售成绩更上一层楼，我有必要对我这段时间的工作做一个个人工作总结，这样我才能更清晰的知道自己在工作中存在的优势和不足之处，也能更加清楚知道自己接下来的工作发展方向。

我是三个月前来到xx商场的，在这之前有着非常丰富的工作经验，之前在xx商场化妆品专柜、xx化妆品公司等等地方都有待过，但是我由于个人原因都没能一直在之前的单位长期发展下去，但是也让我累积了对化妆品的丰富经验。在我进入商场专柜的这段时间里，我充分的利用了之前所累积的经验，对我的新工作有着极大的好处，我几乎都没有花任何的时间去适应这份工作，也因为自身基本功够扎实，让我直接跳过了专柜人员的岗前培训。

这三个月里，我结合了自己之前对化妆品的了解、对顾客消费心理的掌握、对销售工作流程的熟悉，让我在这三个月里销售成绩非常的让人羡慕和诧异。首先我来说一说对各种类型的化妆品的销售情况：

1、护肤品：化妆水、乳液、隔离、面霜等等，在这一块我个人销售金额高达3.4万元。其中卖的最多的就是乳液。

2、彩妆：眼影、口红、遮瑕笔、粉底液等等，在这一块我个人销售金额高达5.2万元。其中卖的最多的就是口红。

以上仅仅是我这三个月的所有成交额数据，都是由我个人统计出来的，目前我的个人盈利额还没有细算，不过我可以感觉的到，这并不是我最好的时候，我有信心做的更好，主要还是刚到这边不久，没有老顾客，大多都是第一次光顾我生意的人，能做到这样的成绩，我已经是非常的满意了。

化妆品这种东西，因人而异，每一个人的面部肌肤都是不同的，就跟每个人的指纹是不一样的是 同样的道理，可能那些非常贵的大品牌因为不合适，也会导致皮肤过敏的。所以我们做专柜销售的，最重要的一项技能就是能观察顾客的面部肌肤，从而给她们推荐最适合的产品，这样顾客使用起来才能知道我们的用心。我站在女孩子的角度上来想，我敢说99%的女生都是用到一款好的化妆品就不会随意更换了，这是绝对的。当然，去往的店也会因此固定，我们的回头客也会日渐增多，我一直坚持一点，绝对不为了销售额就牺牲顾客的消费体验，我会用心去打动顾客。

**化妆品销售个人总结篇七**

回顾x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，x年我们店专柜也较x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x年12月31日，店专柜实现销售额，于x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%。

截止到x年12月31日，本专柜新发展会员人。与x年相比，递增了x%。

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。

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)。

x年即将过去，在未来的20x年工作中，本柜台力争在保证20x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资生堂的优质产品。在20x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、亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

**化妆品销售个人总结篇八**

20xx年暑期八月七日至八月二十三日，为期三周的时间，我在xx化妆品店从事化妆品销售工作。

首先，通过招聘广告我联系到店主，面试后，店主接受了我的社会实践请求。

满足顾客需求。从价位、功效、质量及售后全方位服务。

起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。从这次实践结束我就要开始计划以后的实践规划，进而更好的丰富自我。挺高自身素质，做社会需要的有用之人!

化妆品销售年度工作总结 | 化妆品销售年终工作总结 | 化妆品销售个人工作总结

**化妆品销售个人总结篇九**

回顾20xx年的工作，我们x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x在“亚洲范围中压倒性的品牌地位”。作为x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，20xx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20xx年x月x日，店专柜实现销售额，于20xx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x%。

(一)新会员拓展。截止到20xx年x月x日，本专柜新发展会员人。与20xx年相比，递增x%。

(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。

面对x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)。

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x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x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x“源于、亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

**化妆品销售个人总结篇十**

我作为商场化妆品专柜的销售人员，我对我这段时间的工作成绩非常的满意，还是也存在着一切不足的地方，为了我能再接下来的工作的发挥的更加出色，使自己的销售成绩更上一层楼，我有必要对我这段时间的工作做一个个人工作总结，这样我才能更清晰的知道自己在工作中存在的优势和不足之处，也能更加清楚知道自己接下来的工作发展方向。

我是三个月前来到xx商场的，在这之前有着非常丰富的工作经验，之前在xx商场化妆品专柜、xx化妆品公司等等地方都有待过，但是我由于个人原因都没能一直在之前的单位长期发展下去，但是也让我累积了对化妆品的丰富经验。在我进入商场专柜的这段时间里，我充分的利用了之前所累积的经验，对我的新工作有着极大的好处，我几乎都没有花任何的时间去适应这份工作，也因为自身基本功够扎实，让我直接跳过了专柜人员的岗前培训。

这三个月里，我结合了自己之前对化妆品的了解、对顾客消费心理的掌握、对销售工作流程的熟悉，让我在这三个月里销售成绩非常的让人羡慕和诧异。首先我来说一说对各种类型的化妆品的销售情况：

1、护肤品：化妆水、乳液、隔离、面霜等等，在这一块我个人销售金额高达3.4万元。其中卖的最多的就是乳液。

2、彩妆：眼影、口红、遮瑕笔、粉底液等等，在这一块我个人销售金额高达5.2万元。其中卖的最多的就是口红。

以上仅仅是我这三个月的所有成交额数据，都是由我个人统计出来的，目前我的个人盈利额还没有细算，不过我可以感觉的到，这并不是我最好的时候，我有信心做的更好，主要还是刚到这边不久，没有老顾客，大多都是第一次光顾我生意的人，能做到这样的成绩，我已经是非常的满意了。

化妆品这种东西，因人而异，每一个人的面部肌肤都是不同的，就跟每个人的指纹是不一样的是 同样的道理，可能那些非常贵的大品牌因为不合适，也会导致皮肤过敏的。所以我们做专柜销售的，最重要的一项技能就是能观察顾客的面部肌肤，从而给她们推荐最适合的产品，这样顾客使用起来才能知道我们的用心。我站在女孩子的角度上来想，我敢说99%的女生都是用到一款好的化妆品就不会随意更换了，这是绝对的`。当然，去往的店也会因此固定，我们的回头客也会日渐增多，我一直坚持一点，绝对不为了销售额就牺牲顾客的消费体验，我会用心去打动顾客。

**化妆品销售个人总结篇十一**

三个月前，我怀揣着对青春的追梦来到xx化妆品公司，最先熟悉的是x姐，那时我还是一个督导。她为人随和体贴，就像我们工作和生活上的良师益友，工作不到一个月她没做了。接着熟悉了x总，一开始、我很怕和x总碰面交谈，可时间长了，感觉他很亲切，很有随和。他爱他的员工，爱他的事业，他愿意帮他的员工承担压力，是由于在我的概念中老总都是很严厉很自以了不起的人。可时间长了、他不是我以前上班的那些公司看到的很严厉自以了不起的领导。在他的强力重视中，我成为了一业务员，在他的领导下，我会学到很多的实战经验和快速完成公司分配工作的技巧，这些经验在以后的工作和生活中都很受用。在三个月里，我感谢这两位领导的支持和庇护。

记得四月份，我在xx卖场做补水站活动。那时卖场只有一个促销员，当然x总也从公司安排了一个人过来帮忙。这是我进公司中第一次担任补水站活动，紧张中有点害怕。紧张是由于这是我进公司来第一次接到的重任，害怕是由于没做到的成绩回到公司怕被批评。在这几天紧张和害怕的日子中我感到了快乐，应为每当我给自己的产品推出往后感到特别的欣慰和自豪。由于我自以为那几天的销售还算是很满足的。

做完了xx卖场的补水站活动又紧接着来到xx店做活动，至于xx店是个什么样销售的卖场我想领导自己心里是有底的。在xx卖场做活动只有我和一名促销员主持，很欣慰的是几天的活动下来在这样的卖场中销售能达到一万多。在我得知这个产品在这个卖场里还是第一次突破这个数字时，虽说在工作中的确是累不可言但我还是很兴奋。由于别人没做到的、我做到啦。

当然、有兴奋必有难过嘛。那是五一放长假，我也没被假期打乱方寸。我个人安排了在xxx店做起了店面小型活动，当然也只有一个促销员，我要求请了一个零促。零促只做三天接下来的两天里我和促销员两人主持，这个月来下来的销售虽说没有20xx年的十月销售好。在20xx年的十一我在xx公司也正在xxx店主持活动，那时xx也在做补水站活动而且还是在四五个人的主持下做了半个月的活动，当然销售是比20xx年十月的销售仅仅只高出两千。

自以为这次会在会议上被领导表扬两句的，可让给我失忘了，这份工作让我懂得了很多平时我没有学到过的东西。我想说的是我在公司工作的日子里我学到了很多，明白了很多，也知道了自己的很多不足。但不管怎么样都已经过往了，我要在接下来的工作中完成公司的各项任务，让我与公司的间隙越来越小，默契越来越高，这是我首先应该做到的，其次我会紧跟公司领导的步伐一步一个脚印的、脚踏实地的工作，让工作失误争取为零。

而我本身又是公司的一员，在工作中也经历了很多，公司所有的同胞姐妹们都是非常棒的，他们每个人都是那么的优秀，每个人身上都有那么多的闪光点，每个人身上都有我需要学习的地方。他们将来一定是xx公司的优秀，一定会创造了一个又一个的奇迹。做为他们的同事我很自豪，他们一直是让我布满了感动和学习的那群人。由于我们有着这么好的一个公司，有着这么好的一个和亲和蔼的领导，有着这么人性化的一个x总，我们公司一定会在未来的日子留下一个圆满的句号。

三个月的时光就这样匆匆而逝，在此我再次感谢公司里的领导和同事，感谢你们在这段时间的帮助，在今后的工作中，我将更加努力地工作，为公司尽自己的力！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn