# 最新促销员工作总结(模板15篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-08-20

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!促销员工作总结...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**促销员工作总结篇一**

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好。

**促销员工作总结篇二**

在各种促销员中，我认为数码电视类的促销更具有挑战性，也可以更好的展示个人的能力。在去年寒假期间我曾给一家国际著名品牌做过电视促销员，在此期间吃了不少苦头，但也学到了很多东西。

首先我来说说做兼职的最好时间和找兼职的最佳途径。大学生做兼职的最好时间是大一下学期到大三的上学期之间，这段时间学业不是很重，又不会面临考研和找工作的压力，只要合理安排好时间，对英语和计算机的考级不会有太大的冲突。找兼职的最佳途径是通过同学或学长的介绍，找中介公司时一定要找正规的(90%的中介都是骗人的，所以一定要搞清楚公司是否正规在交中介费)。

在做促销员的过程我们需要注意以下几点：

大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞;相貌不好，不敢尝试;担心能力，患得患失;自尊心过强，害怕失败。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信(尤其是内向的同学)，我想找工作过程中也是差不多的吧!

作为85后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是小皇帝小公主，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误;在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里跳骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

我们大学生在刚接触社会的时候经验不足，很多人大大咧咧的，不注意细节，这会给公司的正式员工留下不好的印象。因此在上班的时候不要经常的接发短信，在给顾客介绍产品的时候最好不要接电话，如果是非常重要的`电话，一定要给顾客解释清楚，给予他们足够的尊重，否则这个顾客十有八九会立刻转身走人。其它的如促销员一般的情况下在上班的时候是一直站着的，大家也要注意一下，不要没顾客时就坐在沙发上，而且很没有坐姿，被公司检查的人发现了，可能你离走人已经不远了。

作为临时促销员，无论是对产品性能的了解，还是应对顾客的技巧经验，都会有很大的不足。这时，我们应该积极的想向正式的促销员学习，即使站在你面前的是一个高中生，甚至是初中生小学毕业生，也不能因为对方的学历比你低而不愿请教他。任由自己不懂的问题积累起来，使得自己的能力的不到提高，时间长了你很可能被其他人给挤掉。我有同学就因为这样被挤掉了，把一天八十的工作(在武汉一般的临时促销员在35-50之间)拱手让给了他人。我们也应该积极了解各个商场的工作程序，如怎么开发票、做售后安装、做优惠单、做预约送货单、给顾客调试机器等等。这样一旦正式促销员有事离开柜台或上中班上午不上班或过年时需要你顶班时，你就能马上顶上去，这时你的价值就会大大的增值，对于你长期在这个公司做很有好处。

做促销员本身就是一个很苦很累的活，做临时促销员因为开始没经验，更需要付出更多的精力。而我们大学生还有自己的学业，如果不能吃苦耐劳，最好不要找兼职。平时上班的时候可能会经常到不同的卖场，我们不能因为从学校到卖场需要坐一个多小时的公交车就晚到早退，由于临时促销员都是在销售旺季上班，有时候会晚点下班是很正常的。遇到这种情况不要抱怨，也不能影响工作时的情绪，否则你也可以另选东家了。

临时促销员工作的好坏都是正式促销员说了算的，因此，一定要与正式促销员搞好关系。对于他们的批评要虚心接受，产生误会时要尽量解释清楚，不要和他们争执，因为与正式促销员高不好关系而被辞退的人很多。而商场的经理、柜长和其他品牌的正式促销员也要搞好关系，这会使你在实际的工作得到很多的帮助。即使是和主要竞争品牌的促销员也要搞好关系，免得被给小鞋穿。

**促销员工作总结篇三**

我本人对工作勤勤恳恳、认认真真，从没有怨言，不管顾客如何刁难，我都会认真解释、笑脸相迎，虽然故意刁难的顾客很难对付，可用这样的方法却给顾客留下了很好的印象。

在工作能力上，我没有太多的特殊，虽然品牌是很主要的，但是促销员的促销技巧也是不可缺少的。在促销中怎样说服顾客买你的护肤用品，首先是要让顾客感受到产品品质的信心，其次让顾客感受到销售的火爆，这个时候购买物超所值，增加购买信心。这点在过节人多时特别管用。

我计划着多收集一些竞品信息和资料及时汇报公司，做出相应策略，观察其他促销员的情况学习他们的长处，弥补自己的不足，认真分析消费者的.心理，从谈话中发现顾客的意向，有针对性地运用宣传重点展开推销，并且争取在今年的春节中，一定争取上大班，精神头足一点儿，从气势上打败他们，让他们都心服口服，并尽我最大努力取得好的销售成绩。

回想初进公司的我多么肤浅，如果说品牌的号召力是不可动摇的，那么促销员的能力更是重要的。所以我希望公司以后多对我们进行一些消费心理方面的知识培训。平常在销售中，除了能用赠品吸引消费者外，尤其是要能让我们抓住消费者爱贪小便宜的心理最大程度的发挥出赠送赠品的影响力。然后做好产品展位陈列，促销力度做到位。

有理想的人总是走在前边，有责任的公司总是引领行业。在这个品牌一流、质量一流的公司，我不是最优秀的，但我永远是最努力的。

**促销员工作总结篇四**

还没放暑假，我就参加了“tcl暑期促销活动——家电以旧换新”的临时促销员招聘，经过了一轮的简单面试，我便通过了。应该是我的专业以及我吃苦耐劳的性格，使他们留下了我。

保安对你放下戒备之心，就要各凭本事了。因为我是女生，所以出入一些小区都没有怎么被拦截下来，而且我尽量不打扰到民居。同组的男同学就没这么好运了，经常遭到保安的质问。但是能否说服保安，也是有技巧的。我的一个师兄就处理得很好，他抓住这次活动是“tcl联合广州红十字会、广州日报以及多家媒体举办的大型公益家电以旧换新活动”的主题，称自己为这次公益活动的宣传使者，希望大家都为社会的公益事业而努力。当然，前提是他很好的借势，使自己不陷入困境。

宣传期间，我们还换了店长，新来的店长是个严肃的人，不像之前那个那么和蔼，也比较尊重我们，很多事都与我们有商量。新店长比较计较，比较小气，也很神秘，很多事都不和我们说，只管自己安排我们去做，不懂发挥大学生的价值。他什么东西都不教我们，只懂得吩咐和监视我们，当我们在外面工作时，总是暗地里监视我们，一点都不信任我们大学生的素质。到后来，甚至有一些临促都不听他吩咐，以为和他唱反调，有因为那两个和他唱反调的临促是正促介绍的（不是大学生），店长都不敢对他们怎么样。所以我们几个临促都对他产生了敌意，而且也觉得在他身上学不到东西。在宣传结束后，我们几个大学生临促一点都不留恋这里了，所以店长留不留我们，我们也不是很介意。—号晚上，我意外地收到店长的信息，让我明天继续去参加活动。我们组就剩下我和一个同学校的临促和那两个非大学生的临促。

在店长这样的选人安排下，我和同学都是很不满意的，但是我们还是听他的安排。这次活动有业绩考核，就靠我们全组人员去努力，但是我们并没有把自己放在这次活动主人翁的位置。后来的合作中让我更确定店长不是一个好的管理者，因为他不懂得人力利用。当有客户需要我们帮忙送新机并去安装时，他总亲历亲为，这样就放下店面不管。我认为他可以在第一二次带我们组中的男临促一起去，然后教他操作技巧，凭我们大学生的智力，不至于学不会吧！所以当店面有一些决策性的事情是，总找不到他的人影。（之后在与其他店面的临促交流是，他们是有这样操作的，我一个师兄有去帮顾客安装电视机）但是在店面的销售工作中，他确实是一个很好的促销员，他总能说服有意愿买的顾客，所以在我的工作期间，大部分的电视机都是他销售出去的。这个也归功于他多年的销售经验吧！

这样，由于我们店长的领导能力有限，大部分临促的不配合，所以我们店的销售业绩并不理想，活动进行到第二天，店长去开了总部的店长会议，我们的业绩不理想，只好继续裁员，我终于被刷了下来。

其实，没有遗憾的。因为我觉我有学到东西，毕竟我参与了活动的各个部分，所以也了解了一个家电促销活动的一些步骤。这一些是我在课堂上学不到的。我也懂得去分析一个销售团队，一个领导者，这一些也是我在校园生活中未曾体会到的。我相信这些在我以后的工作中，必是经验教训。

**促销员工作总结篇五**

20xx年已经过去，新的一年又在展开，作为一名服装导购员，文章对一年的工作进行了两方面总结，现将自己的工作总结及心得总结如下，详细内容请看下文促销员年度工作总结。

导购员在服装销售过程中有着不可代替的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给客户介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，在推荐服装时，我们可以运用以下几点：

1、推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客饿推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点，对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

在工作能力上，我没有太多的特殊，虽然品牌是很主要的，但是促销员的促销技巧也是不可缺少的。在促销中怎样说服顾客买你的护肤用品，首先是要让顾客感受到产品品质的信心，其次让顾客感受到销售的火爆，这个时候购买物超所值，增加购买信心。这点在过节人多时特别管用。

我计划着多收集一些竞品信息和资料及时汇报公司，做出相应策略，观察其他促销员的情况学习他们的长处，弥补自己的不足，认真分析消费者的心理，从谈话中发现顾客的意向，有针对性地运用宣传重点展开推销，并且争取在今年的春节中，一定争取上大班，精神头足一点儿，从气势上打败他们，让他们都心服口服，并尽我最大努力取得好的销售成绩。

回想初进公司的我多么肤浅，如果说品牌的号召力是不可动摇的，那么促销员的能力更是重要的。所以我希望公司以后多对我们进行一些消费心理方面的知识培训。平常在销售中，除了能用赠品吸引消费者外，尤其是要能让我们抓住消费者爱贪小便宜的心理最大程度的发挥出赠送赠品的影响力。然后做好产品展位陈列，促销力度做到位。

展望未来，在各位英明领导的带领下，我将以更加积极的姿态投身于一线的销售工作中，并且我一定能做出更好的业绩来迎接我们整个商场更加辉煌灿烂的明天！

**促销员工作总结篇六**

我做了二年的酒水促销员，当然要跟性格和相貌有关了，我的相貌不是很靓女但也不是很丑，我的身材相对来说是比较丰满，但是我的性格是特别特别的开朗，不管和什么样的人我和他/她都可以聊的来，我的一位表姐对我的评价是说我见到石头都要说三句话的那种人，我有时很庆辛自己有这样的性格，有时我自己都觉得我的\'话是不不是太多，正因为我的这种性格，我很快被上司提拔啦，我在一年前也是一名促销主管啦，在这里我要感谢我以前的那位上司红姐和我的一位好朋友李燕，因为是她们引领我走进销售行业的，也对我的工作指导与帮助了不少，再次表示我的感谢依我的经验，有的客人不冲着酒的好坏，而是冲着促销员的脸蛋来点酒的，就像酒店服务员一样，漂亮会说的服务员当然客人就愿意定他的包间了，唉，反正说白了就是靠脸蛋吃饭，不过促销员光有脸蛋还不行，还要会说，讲究促销方式，如果把促销员做好了，嘴皮子算是练出来了餐厅服务中常用的推销技巧推销是我们餐饮服务工作中重要的一环，能熟练掌握并运用推销技巧，对于餐饮销售可收到积极的效果。因此，我在餐厅工作中总结了一些方法，现和大家分享一下我个人的工作经验：

列：一般来说，家庭宴席讲究实惠的同时也要吃些特色，这时，我们就应把经济实惠的大众菜和富有本店特色的菜介绍给客人。客人既能吃饱、吃好，又能品尝独特风味，达到了客人来在酒店就餐既排场又实惠的目的。

列：而对于谈生意的客人，我们则要掌握客人摆阔气，讲排场的心理，无论推销酒水、饮料、食品都要讲究高档，这样既显示了就餐者的身份又显示了其经济实力。同时，我们还要为其提供热情周到的服务，使客人感到自己受到重视，在这里吃的很有面子。

例：要是接待有老者参加的宴席，则应考虑到老人一般很节俭，不喜欢铺张而不宜直接向老人进行推销，要选择健谈的客人为推销对象，并且以能够让老者听得到的声音来推销，这么一来，无论是老人还是其他客人都容易接受我们的推销建议，有利于推销成功。

二是;先生，您用什么酒水饮料?三是：先生，您用白酒啤酒，还是红酒饮料?

**促销员工作总结篇七**

年终岁末，紧急繁忙的一年马上过去，新的挑战又在眼前。深思回忆，在xx超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的学问，交了更多的朋友，积存了更多的阅历，固然也通过不少深刻的教训发觉了自身的种种缺乏。这一年是充实的一年，我的成长来自超市这个大家庭，为超市明年更好的进展尽自已的全力是义不容辞的责任。现将自己20xx年的工作总结如下：

我今年工作调动后，更加仔细熟识百货每种商品的功能、价格，积极向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务力量，更好的干好本职工作。同时仔细的参与超市组织的各项培训，深入领悟，真正把所需的学问消化贯穿再运用到工作中。

今年刚调到日化组的时候，一切对我来说都是新奇的，也是生疏的。很多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都认真的看，急躁的学，从商品的陈设到缺货的补报;从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作渐渐得心应手。

我的`工作于细节处见真功，所以必需仔细认真。因此，我仔细了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，准时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就肯定把它作好。对工作抱以热忱，对同事抱以关怀，用积极的行动来感染四周的人，带动四周的人这是我在xx超市感受到的，也是盼望我能够切切实实做到的在。日常的工作中，对工作仔细负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热忱积极，对工作团队严谨认真。积极擅长和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注意自己在工作中存在的缺乏，并积极改正。

超市工作繁忙，任务重。我努力克制种种困难，协调好自己的时间，积极参与学问竞赛、舞蹈竞赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩。

1、严格遵守超市的各项治理制度

不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴效劳证章，严格遵守的治理制度，积极努力工作。

2、进一步端正工作态度，仔细完本钱职工作

工作中能够听从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导准时勾通。尊敬同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益听从于集体利益的原则，扎实工作。

3、努力提高业务力量

进一步积极参与超市组织的培训，仔细学习，细致了解每种商品的功能、价格，更加熟识产品，提高效劳质量。不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务力量更是一个台阶，更好的干好本职工作。

4、团结同事，互帮互助

我始终坚持，做什么事情，做了就肯定把它作好。对工作抱以热忱，对同事抱以关怀，超市是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染四周的人，带动四周的人，一同积极做好工作，为xx超市的进展做出应有的奉献!

在不知不觉中，忙劳碌碌地度过了20xx但是我依旧清楚的记得，当时xx刚刚打入xx，要让xx在xx扎根落脚，则需要一个艰辛的过程。我感觉压力很大，要克制许多困难，需要付出更多的努力。公司安排我在xx最大的xx超市，面对剧烈的竞争，我有些疑心，自已是否有力量挑起这幅重担。看到xx产品包装新奇，品种齐全，心想既来之则安之。轻装上阵，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xx，使我特殊快乐。让我看到了xx会有很好的进展前景，使我将信念百倍地与xx同仁一起并肩奋战。

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6000~9000元之间。

要做好促销工作，我总结有三点：

第一、始终保持良好的心态。比方说，工作中会遇到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有胜利，我们很简单泄气，心情不好，老想着今日太倒霉等等。这样留意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信念缺乏，影响销售。反过来，略微想一下为什么一连推举失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新奇空气等，再连续努力。

其次、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比拟喜爱潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快承受我们所推举的产品较为困难，我们则需要有急躁。可先简洁介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么简单长痘痘和黑头，需要留意些什么问题等。讲这些使她觉得你比拟专业。再着询问她学什么专业等，可增加她对你的信任度。最终快速针对其推举产品，如此胜利率较高。

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，简单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，承受了你这个人，才会承受你所介绍的产品。假如简洁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，比方赞美顾客两句或问问顾客平常是怎样护理的。

在工作中我发觉自己也有不少缺点，如急躁不够，销售技巧和美容学问欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

**促销员工作总结篇八**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾x年的工作,在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就x年的工作情况总结如下：

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识,所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位;另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在x年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点,这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层时间过得真快，回望这半年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给办事处带来的效益却很少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

1、随岳南高速伸缩缝安装，在我们100多人的大团队共同努力下，经过3个月的时间，于20xx年底圆满顺利完工，这也是我们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学会了很多，学会了基本交工资料的编写，还学会了计量资料的编写。美中不足的是，随岳南回款的力度不行，年前回款400万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

2、现在头疼的就是宜巴高速，初次去的时候，我们是以一个团队的形式准备参与。之前商量好的是，志建负责前面几个标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象的相差甚远，其他小单位在指挥部的关系大力度的对施工单位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理由是公司太大,价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒力通也造成威胁，，老马不辞辛苦的奔波于31个标段，跟每个施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。

看到势头不对，我跟办事处领导（宋振旺，宋振辉）汇报并建议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们签不了多少合同，而且价格肯定不会太高,这样下去连我们的投入都收不回来。在领导们再三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。在办事处领导的力挺下，我开始和业主部分领导进行沟通说服，在以质量第一的条件下,业主基本接纳了我的建议，耍求施工单位进行公开招标，把往日以最低价中标的模式转换为综合评标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小单位相差一半，我们的价格分也能拿到15分，但我们的设备，人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分我们应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给辛苦工作将近一年的老马和志健带来不小的打击，我也感到很不安，这也是没有办法的办法，希望能理解。

下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建在第一次公开开标时能拿下第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

3、对办事处团队的看法:我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分（尤其是我），但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说:“大事化小为什么我们总是把“小事变大”呢?其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

在各种促销员中，我认为数码电视类的促销更具有挑战性，也可以更好的展示个人的能力。在去年寒假期间我曾给一家国际著名品牌做过电视促销员，在此期间吃了不少苦头，但也学到了很多东西。

首先我来说说做兼职的.最好时间和找兼职的最佳途径。大学生做兼职的最好时间是大一下学期到大三的上学期之间，这段时间学业不是很重，又不会面临考研和找工作的压力，只要合理安排好时间，对英语和计算机的考级不会有太大的冲突。找兼职的最佳途径是通过同学或学长的介绍，找中介公司时一定要找正规的（90%的中介都是骗人的，所以一定要搞清楚公司是否正规在交中介费）。

在做促销员的过程我们需要注意以下几点：

1勇于自信。大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞;相貌不好，不敢尝试;担心能力，患得患失;自尊心过强，害怕失败。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种.种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信（尤其是内向的同学），我想找工作过程中也是差不多的吧！

女,2学会忍受。作为85后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子

在家里是“小皇帝”“小公主”，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误;在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里跳骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

3注意细节。我们大学生在刚接触社会的时候经验不足，很多人大大咧咧的，不注意细节，这会给公司的正式员工留下不好的印象。因此在上班的时候不要经常的接发短信，在给顾客介绍产品的时候最好不要接电话，如果是非常重要的电话，一定要给顾客解释清楚，给予他们足够的尊重，否则这个顾客很有可能会立刻转身走人。其它的如促销员一般的情况下在上班的时候是一直站着的，大家也要注意一下，不要没顾客时就坐在沙发上，而且很没有坐姿，被公司检查的人发现了，可能你离走人已经不远了。

4努力学习。作为临时促销员，无论是对产品性能的了解，还是应对顾客的技巧经验，都会有很大的不足。这时，我们应该积极的想向正式的促销员学习，即使站在你面前的是一个高中生，甚至是初中生小学毕业生，也不能因为对方的学历比你低而不愿请教他。任由自己不懂的问题积累起来，使得自己的能力的不到提高，时间长了你很可能被其他人给挤掉。我有同学就因为这样被挤掉了，把一天八十的工作（在武汉一般的临时促销员在35-50之间）拱手让给了他人。我们也应该积极了解各个商场的工作程序，如怎么开发票、做售后安装、做优惠单、做预约送货单、给顾客调试机器等等。这样一旦正式促销员有事离开柜台或上中班上午不上班或过年时需要你顶班时，你就能马上顶上去，这时你的价值就会大大的增值，对于你长期在这个公司做很有好处。

5吃苦耐劳。做促销员木身就是一个很苦很累的活，做临时促销员因为开始没经验，更需要付出更多的精力。而我们大学生还有自己的学业，如果不能吃苦耐劳，最好不要找兼职。平时上班的时候可能会经常到不同的卖场,我们不能因为从学校到卖场需要坐一个多小时的公交车就晚到早退，由于临时促销员都是在销倍旺季上班，有时候会晚点下班是很正常的。遇到这种情况不要抱怨，也不能影响工作时的情绪，否则你也可以另选东家了。

6搞好关系。临时促销员工作的好坏都是正式促销员说了算的，因此，一定要与正式促销员搞好关系。对于他们的批评要虚心接受，产生误会时要尽量解释清楚，不要和他们争执，因为与正式促销员高不好关系而被辞退的人很多。而商场的经理、柜长和其他品牌的正式促销员也要搞好关系，这会使你在实际的工作得到很多的帮助。即使是和主耍竞争品牌的促销员也耍搞好关系，免得被给\"小鞋\'\'穿。

**促销员工作总结篇九**

我从20xx年x月进入商场从事家具促销员工作，转眼间已经在商场工作1年6个月时间了。

这是我家具促销员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

家具促销员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的促销员。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

很多时候，促销员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

**促销员工作总结篇十**

20xx年上半年已结束，为更好的开展各项工作，现对20xx年上半年各项工作总结如下：

三楼商场截止到20xx年xx月销售完成全年计划的xxxx%，完成同期的xxxx%，利润完成全年计划xxxx%，完成同期xxxx%。其中男装销售完成去年同期的xxxx%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降xxxx%，主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响；男装同期下降xxxx%，主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特价品，使xxxx品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的xxxx%，主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

鞋帽部销售完成去年同期的xxxx%，下降较大的品类是xxxx，同期下降xxxx%，主要原因一是去年商业公司xxxx元团卡取货集中在xx月份取货（今年没有），xxxx卡取货占的比重较高影响较大；%，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少，xxxx供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大；第三休闲鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅xxxx%，部分老顾客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的xxxx%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

接手三楼工作后两个月主要做了以下几点工作：

1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩；

很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，组织厂商周活动折扣力度大，效果明显。xxxx节期间联系xxxx厂商推出了大型特卖活动，销售近万元；xxxx节期间举办了xxxx主题酒会，付xx万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长xxxx%。还有员工内购会期间xxxx推出全场xx折起特卖，xxxx折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长xxxx%。

2、加大活动力度，抓好节日经济；

xxxx节、xxxx节、xxxx节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在xxxx节和xxxx节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动，xxxx节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，%、%。

3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

针对今年市场不好个别品牌任务完成不理想的现状，部门积极与厂家联系，利用周末的时间搞外场促销，提升了销售。如金蒂贝尔、九牧王裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

1、强化服务措施，部门服务水平显著提高

服务工作是我们常抓不懈的一项工作，只有良好的服务，才能有好的销售。在硬件设施与竞争对手有悬殊的情况下，我们要从软件上下功夫。今年公司也对我们的服务现状加大了现场的巡视力度，部门也根据实际情况制定了购物中心三楼服务整改措施。

部门在服务方面加大了监督、检查力度，并以团队为单位每月进行评比，好的奖励表扬，差的团队进行劳动体罚。做到天天有暗访，次日晨会通报。在部门内推出结对子柜组互相检查制度，每天上岗前相邻的结对子柜组对仪容仪表、证章、卫生、劳动纪律等情况进行相互检查、提醒，将违纪杜绝在萌芽状态。

通过结对子柜组的相互检查，员工的自律性有了很大的提高，员工的服务意识也有了很大的提升，有效的提升了部门整体的服务水平。

2、加强商品价格、商品质量管理，杜绝不合格商品上柜

xx月份部门在做好销售的前提下，严把商品质量关。在部门内开展了商品质量、价格标示检查，首先柜组根据自己的实际情况对柜组品牌的证件及内外标示、价格标示进行检查，对查出的问题自己先整改。部门随后进行了复查，对查到的过期证件及证件不全、价格标示不全的柜组下达整改时间，确保商品证件有效、到位，杜绝了不合格品的上柜。

3、安全工作常抓不懈，时刻牢记安全是经营的基础。

部门定期利用晨会对员工进行消防培训，每天进行现场安全检查，每月组织消防演练，发现问题并及时整改。高度重视维修科及安管科检查出的问题，积极配合整改，安全第一。

1、对新引进品牌关注度不够，不利于品牌培养；

2、品牌储备不足，有品牌撤柜或需淘汰品牌时无有效候补品牌，影响调整进度；

3、员工主动服务意识需进一步强化。

20xx年下半年部门将重点从以下及各方面开展工作

（一）、做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作；

（二）、注意日常品牌储备，并与目标品牌保持联系，为以后的品牌结构调整打基础；

（四）、采取多种促销方式，分时段促销提升销售；

1、有针对性的联系大型特卖活动，如xxxx休闲鞋xxxx羊绒等；

2、联系品牌厂商周活动，做好淡季促销；

4、在xxxx月份组织羊绒节、靓靴节的活动拉动客流，提升销售。

（五）、加强与供应商的沟通，稳定品牌发展；

部门将不定期的加强与各个品牌供应商的沟通，特别是销售业绩不好的，要及时跟上沟通，给厂家多提合理性建议，确保供应商的稳定性。

（六）做好层级管理，培养员工的主动服务意识。

加强与各柜组长沟通，首先带动起组长的积极性，让部分服务好，销售积极性高的柜组组长利用晨会等形式与员工交流分享服务的乐趣，以此带动起全体员工的积极性，逐步培养员工主动服务的意识。

**促销员工作总结篇十一**

20xx年上半年已结束，为更好的开展各项工作，现对20xx年上半年各项工作总结如下：

三楼商场截止到20xx年xx月销售完成全年计划的xx%，完成同期的xx%，利润完成全年计划xx%，完成同期xx%。其中男装销售完成去年同期的xx%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降xx%，主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响;男装同期下降xx%，主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特价品，使xx品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的xx%，主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

鞋帽部销售完成去年同期的xx%，下降较大的品类是xx，同期下降xx%，主要原因一是去年商业公司xx元团卡取货集中在xx月份取货(今年没有)，xx卡取货占的比重较高影响较大;另外xx三个品牌比去年同期下降了xx。xx%，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少，xx供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大;第三休闲鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅xx%，部分老顾客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的xx%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

接手三楼工作后两个月主要做了以下几点工作：

1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩;

很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，组织厂商周活动折扣力度大，效果明显。xx节期间联系xx厂商推出了大型特卖活动，销售近万元;xx节期间举办了xx主题酒会，付xx万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长xx%。还有员工内购会期间xx推出全场xx折起特卖，xx折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长xx%。

2、加大活动力度，抓好节日经济;

xx节、xx节、xx节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在xx节和xx节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动，xx节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，xx节及xx节销售分别增长xx。xx%、xx。xx%。

3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

针对今年市场不好个别品牌任务完成不理想的现状，部门积极与厂家联系，利用周末的时间搞外场促销，提升了销售。如金蒂贝尔、九牧王裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

1、强化服务措施，部门服务水平显著提高

服务工作是我们常抓不懈的\'一项工作，只有良好的服务，才能有好的销售。在硬件设施与竞争对手有悬殊的情况下，我们要从软件上下功夫。今年公司也对我们的服务现状加大了现场的巡视力度，部门也根据实际情况制定了购物中心三楼服务整改措施。

部门在服务方面加大了监督、检查力度，并以团队为单位每月进行评比，好的奖励表扬，差的团队进行劳动体罚。做到天天有暗访，次日晨会通报。在部门内推出结对子柜组互相检查制度，每天上岗前相邻的结对子柜组对仪容仪表、证章、卫生、劳动纪律等情况进行相互检查、提醒，将违纪杜绝在萌芽状态。

通过结对子柜组的相互检查，员工的自律性有了很大的提高，员工的服务意识也有了很大的提升，有效的提升了部门整体的服务水平。

2、加强商品价格、商品质量管理，杜绝不合格商品上柜

xx月份部门在做好销售的前提下，严把商品质量关。在部门内开展了商品质量、价格标示检查，首先柜组根据自己的实际情况对柜组品牌的证件及内外标示、价格标示进行检查，对查出的问题自己先整改。部门随后进行了复查，对查到的过期证件及证件不全、价格标示不全的柜组下达整改时间，确保商品证件有效、到位，杜绝了不合格品的上柜。

3、安全工作常抓不懈，时刻牢记安全是经营的基础。

部门定期利用晨会对员工进行消防培训，每天进行现场安全检查，每月组织消防演练，发现问题并及时整改。高度重视维修科及安管科检查出的问题，积极配合整改，安全第一。

1、对新引进品牌关注度不够，不利于品牌培养;

2、品牌储备不足，有品牌撤柜或需淘汰品牌时无有效候补品牌，影响调整进度;

3、员工主动服务意识需进一步强化。

(一)、做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作;

(二)、注意日常品牌储备，并与目标品牌保持联系，为以后的品牌结构调整打基础;

(四)、采取多种促销方式，分时段促销提升销售;

1、有针对性的联系大型特卖活动，如xx休闲鞋xx羊绒等;

2、联系品牌厂商周活动，做好淡季促销;

**促销员工作总结篇十二**

我在门店领导的关心、关怀下，在各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，尽职履责，较好的完成了自己的本职工作和领导交付的其它工作任务。通过一年来的学习与工作，我的岗位技能有了新的提高，服务水平得到进一步提升，工作方式更加全面和完善。

一年来，本人严格做到按时上下班，从不迟到，不早退，敬岗爱业，工作积极主动，坚决服从领导安排，无论是外跑团购、单位送书，还是对工作中的加班加点，从来都是主动承担，无怨无悔。同时在与同事们相处的这一年里，得到了大家无微不至的关心、支持和帮助，我们共同塑造了门店良好的工作氛围。一年中，为完成全年销售目标我们精诚团结，共同奋斗，在这个集体中工作我感到既温暖又舒心。

在岗位工作中，我坚持以热情、周到、细致的服务对待每一位进店读者，以读者的需求作为自己的.工作追求，以累为荣，以苦为乐。每一次轮馆，我总是争取在最短的时间里熟悉本馆书籍的展台布局、分类方式、上架位置等业务，同时岗位不同服务对象有学生和小孩，有老人和青年人，有农民和知识分子，有普通工人和白领，在与他们的沟通过程中我总是以诚相待、以心换心，并主动分析和掌握他们的需求动向，在为读者的服务中争得主动。我深刻认识到我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。每次看到他们满意的笑容和给予我服务的肯定，我也体会到了工作带来的最大快乐和成就感。

回顾的工作，还存在很多不足之处，在崭新的，我想我应努力做到：

第二，进一步强化和提升与顾客交流沟通的能力，为顾客提供最优质的服务;第三，严格遵守公司规章制度，维护和发扬门店良好的工作氛围;第四，服从领导安排，与同事精诚团结，为门店再创营销佳绩作贡献。

**促销员工作总结篇十三**

时间一晃而过，弹指之间，20××年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

1、在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识。努力为商场开业做前期工作。

2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情况。进行考核与监督。

3、在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作。令活动顺利完成。

4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5、根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容

当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

3、对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果

4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏

5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线的.现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

1、针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量：

3、弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境

**促销员工作总结篇十四**

一晃而过，弹指之间，已接近尾声，过去的一年在和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

1、在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业基本知识、努力为商场开业做前期工作。

2、配合其他同事开展日常工作、服务和卫生、方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生、进行与监督。

3、在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个工作、令活动顺利完成。

4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置。

5、根据上级领导工作，努力完成上级领导的内容。

当然我还有很多不足，处理问题的方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续以提高自己各项能力。

综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

1、缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常生涩，甚至有时还觉得不知所措。

2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行。

3、对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果。

4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏。

5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去问题。通过及时的现场，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线的现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

1、针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量。

2、对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规，树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象。

3、弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物。

明年工作计划：，是全新的`一年，也是挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为的发展尽一份力。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的心和心，争取在各方面取得更大的进步，一定能在做出更好的工作成绩。

**促销员工作总结篇十五**

实习时间：09.7.25-8.25(其中7.26-7.31为培训时间)

实习地点：武汉内资超市”中百\"仓储-古田店、钟祥店

实习内容：卖场促销

武汉实习一个月在充实和辛苦坚持中很快过去了，从一开始对于卖场实习的好奇，跃跃欲试，到最后的熟悉，有感觉，一切都是在潜移默化，我们的能力在一步步的提升，社会实践经验一点点积累，迪彩武汉实习个人总结(王泽钿)。相对于能力经验的不可见性，武汉市场(内资)一个月超过30万的销售额是看得见的。数据，不管是整个市场的，或者整个卖场的，亦或是个人的，都在一定程度上说明了我们的努力程度和能力的展现。但是在数据的背后，在实习过后，我们得到的更多的是心理，精神，观念上的转变，这就是我们实习最宝贵的收获。

二、不认输：在团队里面，不认输，力争成为团队销量最高的人；在与其他门店进行比较中不认输，始终保持力争第一的斗志；在与外资超市互相较劲的比赛中不认输，是为了争口气也是为了促进良性竞争；在与其他品牌的卖场促销竞争中坚决不认输，在卖场充分展现迪彩人的精神，只为一个信念-创立中国头发护理产品第一民族品牌。

迪彩实习门店总结

三、促销：除了上述的价格和地点因素对于促销活动的影响外，赠品，优惠套装，免费体验，喇叭喧销，游戏抽奖等促销手段也是对于促销活动的展开有着或大或小的影响。此次武汉会战的赠品之多，创下迪彩会战的新纪录，也说明了公司对于武汉会战的重视程度，消费者受赠品影响而购买的情况很多，对于赠品的宣传、派送和控制成为了销售的关键环节；体验营销的卖场实施就是免费体验服务，对于护理类产品，未打特价产品以及高价位产品，通过免费体验常常可以打开销售的瓶颈，而且免费体验常常是连带销售最好的方法；喇叭喧销吸引的是人气，做的是气氛，喧嚣人员的语调，语速，语句和感染力都是喧销中要注意的细节，只有细节把握好了，喧销才能起到吸引顾客的效果，进一步推动销售活动的进行；游戏抽奖配合喧销一起进行是营造气氛的最好方式，对于喧销人员的能力，卖场的人流量等都有比较严格的要求，否则游戏抽奖只能是个摆设，工作总结《迪彩武汉实习个人总结(王泽钿)》。古田店和钟祥店在促销活动中，客观的条件古田店都优于钟祥店，因此也有利于喧销和游戏的展开，钟祥店则要抓住每个星期的周二周六日人流量较大的规律，重点通过赠品销售和喧销提升销量。

迪彩武汉实习，收获的、体会的、总结的不仅仅是工作方面的，在生活中，我们结识了一帮来自湖南的好队友，同为当代大学生，同为80后，让我们有了共同的话题，不同的省份和大学体验也让我们有更多的好奇心去主动彼此了解和认识，因此我们成为了可以交心的朋友。或许由于实际条件的限制，我们的联系会变少，即使我们成为了彼此人生中的过客，那也会是一份美好的回忆、宝贵的财富。而在对迪彩公司的认识上，也让我有了更深层次的认知，迪彩的人文关怀，迪彩人的精神，都在我心中打下深刻的烙印，为以后的工作选择提供了有力的参考标准。

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