

2023年水管的销售方法和技巧 销售月度 工作计划(优秀8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

水管的销售方法和技巧篇一

在今天这个人才竞争的时代，各种计划开始成为在生活争夺战中取胜的另一重要利器。当然我也订立了销售工作计划书，以便使自己在新的时间段有更大的进步和很好的成绩。有了目标，才会有动力。

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作，积极配合销售部各项工作以便完成销售目标。

2、我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争配合好各位同仁赢得机会，去力争更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务。

3、当然在工作中可能还很多不熟的地方，在有时会遗忘一些问题和处理错误的情况，希望同仁们多给与及时指正和包涵。并希望我下单完成后能及时复核以便下一步的工作。

4、火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导给予正确引导和帮助。做好定期培训工作和鼓励机制。

计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。任

何目标，只说不做到头来还是一场空。

借此机会说明一下自己觉得有必要培训的产品知识：

1. 统计一次当月的销量。
2. 兑一次费(不带金销售的不在次列)
3. 排一次当月医生的用量，并重点维护。
4. 把同类品种做一次比较，找出差距。
5. 系统分析一次客户资料及竞争对手。
6. 制定一次针对性对策。
7. 开发一位目标医生。
8. 交一位医生做朋友。
9. 参加一次市场部每月例会。
10. 根据业务排名找一次不足。
11. 请教一次排名上升业务员的工作经验。
12. 参加或讲一次业务培训课，并做好记录。
13. 申请一次下月的维护费。
14. 细化一次经理下达考核目标任务。
15. 参加一次市场部娱乐活动，放松自己。
16. 交一位医药销售方面人士做朋友。

17. 认真做一次下月的工作计划。

水管的销售方法和技巧篇二

1、季度任务进度；

2、未按计划的客户网点列表；

3、特殊项目进度；

1、本月销量分解客户列表，并标注匹配的主要政策；

2、实地拜访客户类表，并标注主要工作；

3、促销活动安排及促销人员调用列表；

4、特殊项目销售分解；

1、问题的销售网点列表，并标注问题点及产生的；

2、对产生的问题有解决的办法；

3、销售环节的问题，及解决建议；

1、销量增长网点列表及措施；

2、新客户、新项目拓展地区网点类表及日程

1、对公司流程、制度的改进建议；

2、政策措施、资源调配的改进建议，

1，制度：严格执行所制定的关于考勤制度，车辆安全制度，车辆和装潢提成分配制度，招聘制度，值班制度等维护榆次网点保证正常运作和高效运转的制度。

- 2, 卫生: 展厅和车辆卫生一直长抓不懈。
- 3, 人员: 和成总, 人力资源部, 网管部商量合计, 把人员空缺填补满。
- 4, 库存: 和成总, 网管部郭经理以及各品牌经理合计库存结构, 以及制度相关应急办法。
- 5, 客户: 主要攻关xx大客户(目前进展情况, 将另表向公司相关负责人汇报)。
- 6, 销量: 至少完成xx台零售。
- 7, 配合: 配合总部组织的节油大赛活动。
- 8, 学习: 学习凯威的配置和价格, 以尽快实现凯威车型的销售。
- 9, 外拓: 重点对制药, 副食行业等大中型企业进行开发。争取开发xxc+客户, 并上报网管部备案。
- 10, 关怀: 给老客户以及重点客户发问候短信, 寄送凯威资料。

水管的销售方法和技巧篇三

工作事项销售任务重点工作销售回款服务意识客户沟通计划
完成工作标准(计划完成工作标准(例)本月完成*笔订单。

本月完成*客户的回款*元。

服务满意度100%, 有客户投诉此项为0分。

完成*个电话, *份资料发放, 建立*个/*楼盘客户档案。

时间□20xx年09月23日

本月工作计划

备注

公司一般工作给庆隆刘老师汇报方案并谈合同。联系美利山苏总并看方案和坡岭顿杨老师，跟踪一下老客户并谈下一步事项。一般工作不作为考核指标。

填表说明：填表说明：1、月度工作计划作为月度绩效考核数据主要来源，请详细填写；2、月度工作计划需经直接上级、副总经理、总经理审批通过后执行。

总经理： 副总经理： 直接上级： 员工签字：

水管的销售方法和技巧篇四

1、我们在保证第一现场到位率的前提下，进一步提高第一现场报案率，加大无现场自述案核查案发现场的力度，以减少假骗赔案的发生。我部出台拒赔案件奖励办法，调动全员工作积极性，进一步降低赔付率，增大利润空间，重点加强非车险和重大疑难案件的调查工作，抽调专业组进行非车险查勘和疑难案件的调查。

2、加强报价管理，做好价格本地化工作，挤压汽车配件和修理价格中的水分，切实做到同一车型，统一报价金额。

3、加强伤人案件赔偿的审核。

4、积极防范保险欺诈，做好疑难赔案调查处理工作。

5、规范未决赔案管理，严格执行总分公司未决赔案管理的各项规定，规范未决赔案的处理原则和操作流程，提高未决赔

案的估损准确性，尽量杜绝未决赔案零估损情况的发生。

6、加强内部信息反馈。理赔环节中发现的问题要及时向承保部反馈，以促进公司承保风险控制，监督承保制度的执行，从源头上遏制赔付率的上升势头，协调好业务发展和理赔管控的关系。

7、加强对保险理赔工作的管控与监督。我们公司各部门及下设各支公司收集在我部门从事保险理赔服务、管理过程中发现的问题及指导性的意见和建议，并对有帮助性的意见和建议予以采纳，进而对保险理赔服务、管理工作进行整改，全面提高保险理赔服务、管理质量与效率。

在接下来的时间里，我将以提高客户满意度为宗旨，以维护公司利益为目标，着力提高保险理赔质量与效率，提升公司的社会美誉度，树立公司品牌，展示我们公司的服务优势，力争通过服务促进效益，为把我公司建成为一流现代保险企业做出应有的贡献。

水管的销售方法和技巧篇五

1) 建立一支熟悉业务,而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源,一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员,建立一支具有凝聚力,合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐,具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度,建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题,销售人员出差,见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性,对工作有高度的责任心,提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题,总结问题,不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题, 总结问题目的在于提高销售人员综合素质, 在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议, 业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售, 服务网点。根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题, 约好的客户突然改变行程, 毁约, 车辆不在家的情况, 使计划好的行程被打乱, 不能顺利完成出差的目的。造成时间, 资金上的浪费。

5) 销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务, 把任务根据具体情况分解到每月, 每周, 每日; 以每月, 每周, 每日的销售目标分解到各个销售人员身上, 完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质, 公司的指导方针, 团队的建设是分不开的。提高执行力的标准, 建立一个良好的'销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

1. 市场分析。也就是根据了解到的市场情况, 对产品的卖点, 消费群体, 销量等进行定位。

2. 销售方式。就是找出适合自己产品销售的模式和方法。

3. 客户治理。就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们进步销售或购买; 对潜伏客户怎样进行跟进。我觉得这一点是非常重要的, 应在计划中占主要篇幅。

4. 销量任务。就是定出公道的销售任务, 销售的主要目的就是要进步销售任务。只有努力的利用各种方法完成既定的任务, 才是计划作用所在。完成了, 要总结出好的方法和模式, 完不成, 也要总结, 还存在的题目和困难。

5. 考核时间。销售工作计划可分为年度销售工作计划, 季度销售工作计划, 月销售工作计划。考核的时间也不一样。

6. 总结。就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上六个方面是计划必须具备的。当然, 计划也不是一成不变的, 要根据市场的情况进行调整。营销销售营销师销售培训营销培训电话营销更多。

水管的销售方法和技巧篇六

时光荏苒, 如白驹过隙, 转眼间一个月即将结束了。下面是由计划网小编为大家整理的“销售月度工作计划范文”, 欢迎大家阅读, 仅供大家参考, 希望对您有所帮助。更多文章在计划网工作计划栏目, 希望您关注与阅读。

销售月度工作计划范文【一】

上个月度的业绩还满意, 为了今后的销售工作更好地开展, 现制定下个月度的销售计划如下:

一、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、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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。

6、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。

7、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。

以上就是下个月度的销售工作计划，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。

销售月度工作计划范文【二】

一、数据分析：

1、 季度任务进度；

2、 未按计划的客户网点列表；

3、 特殊项目进度；

二、本月份销售业绩分解：

- 1、本月销量分解客户列表，并标注匹配的主要政策；
- 2、实地拜访客户类表，并标注主要工作；
- 3、促销活动安排及促销人员调用列表；
- 4、特殊项目销售分解；

三、问题分析：

- 1、问题的销售网点列表，并标注问题点及产生的；
- 2、对产生的问题有解决的办法；
- 3、销售环节的问题，及解决建议；

四、销售月工作计划中将六月配套工作项目计划及地区、网点、日程安排列表；

五、增长点：

- 1、销量增长网点列表及措施；
- 2、新客户、新项目拓展地区网点类表及日程

六、改进：

- 1、对公司流程、制度的改进建议；
- 2、政策措施、资源调配的改进建议，

1，制度：严格执行所制定的关于考勤制度，车辆安全制度，车辆和装潢提成分配制度，招聘制度，值班制度等维护榆次网点保证正常运作和高效运转的制度。

- 2, 卫生: 展厅和车辆卫生一直长抓不懈。
- 3, 人员: 和成总, 人力资源部, 网管部商量合计, 把人员空缺填补满。
- 4, 库存: 和成总, 网管部郭经理以及各品牌经理合计库存结构, 以及制度相关应急办法。
- 5, 客户: 主要攻关xx大客户(目前进展情况, 将另表向公司相关负责人汇报)。
- 6, 销量: 至少完成xx台零售。
- 7, 配合: 配合总部组织的节油大赛活动。
- 8, 学习: 学习凯威的配置和价格, 以尽快实现凯威车型的销售。
- 9, 外拓: 重点对制药, 副食行业等大中型企业进行开发。争取开发xxc+客户, 并上报网管部备案。
- 10, 关怀: 给老客户以及重点客户发问候短信, 寄送凯威资料

销售月度工作计划范文【三】

20xx年3月28日入职昆明xx以来, 已经一个月了, 一个月期间销售业绩方面虽然不明显, 但是工作方面的收获很多, 这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明xx的一个多月时间里, 生活紧张, 但又有秩序。刚进入公司, 一切都是陌生而又崭新的, 所有的事物都要重新去认识和了解;信心来自了解, 要了解电工和照明这个行业, 了解公司, 了解产品;朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优

势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了昆明红聚市场永聚照明店，西南建材城万家灯饰店，景洪孟腊店以及大理佳利三创建材店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一两家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 必须养成学习的习惯；

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见

识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

(3) 善于总结与自我总结；

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的`信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

销售月度工作计划范文【四】

炎热酷暑的七月已经过去，在看看自己的业绩，心里很不是滋味，仔细回想起来在这个月中自己还是有好多地方做的不足，加上死板的销售套路，我的业绩像是一滩死水，所以我认识到了自己在工作中的不足，没有打破传统的销售政策，以守株待兔的方式最终还是失败了。

结合七月份我的整车销售车台数是4台，有一台xx□两台森林人，一台傲虎，但这月只完成了两台森林人的数量，其他都没完成，我也反思了自己，觉得以后应该不段改善和完善自己，提高自己的专业知识，把现在的一种行业最终做成自己的专业。

这月的20号和21号两天我荣幸的参加了xxxxx赛，使得我受益匪浅。首先第一次面对面见了著名的韩寒，也是第一次和那么xxxx主一起参加活动。在此真的很感谢xxx各位领导给我这次机会。在刚到赛场的时候我心潮澎湃，和那么多车主出去做活动，我才感受到了团队的合作是多么重要，整个赛场就只有斯巴鲁这个团队六颗星的蓝色标志感染了全场的整个气氛，挥旗子的挥旗子，吹号子的吹号子，我真的为这只团队感到骄傲，也很荣幸能在这样一直团队中生活。

8月的号角已经吹响，在最困难的时候我们谁都不能倒下，我要冲刺，要努力，相信只要自己辛勤过，努力过，付出过，你不比别人差！说实话，在8月的进程中，我对自己的业绩没有多大把握，怎么样去突破，怎么样去提高，成了我最大的思考问题。

仔细回想7月的实际情况，我得出一些结论。一是进店量大大的减少，除非用一些做活动的形式来吸引客户，但往往效果不是很明显。二是在进店客户少的情况下往往有些客户是特别意向客户，看我们怎么去沟通与协调。这是考验我们能力的时候。三是我们没有主动和积极的心态，自暴自弃，想的这个月连人都没有怎么能买车，所以对自己的要求有所放松，其实越是在危难的时候越能体现出一个人的工作心态和状态。

我们按照常理的坐店守客户是不对的，在这种情况下我们还要有很好的市场拓展能力，也是在客户不多的情况下正是我们学习和提高自身专业知识的绝好时间，但是我们好多人都没有发现，错过良机，就包括我自己也一样，在事情过后才突然明白。

最后还是要感谢领导和同仁之间的相互支持，给我这个舞台，我会去努力，也请领导相信，在以后的日子里，我会不断改善，超越自我，用积极的心态去面对一切。

销售月度工作计划范文【五】

二、工作目标

- 1、抓好培训——着眼司本，突出骨干，整体提高。
- 2、老和潜在客户——经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。
- 3、开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。
- 4、周、月总结——每周一小结，每月一大结。

三、实施策略

- 1、坚定信念。静下心，快速、融入、学习、进步。先做自己该做的，后做自己想要的
- 2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验。利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握市场发

展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

3、客户资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

4、商业运作

找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

5、走精干、高效路线

做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战它。

水管的销售方法和技巧篇七

前厅部的每一位成员都是酒店的`形象窗口，不仅整体形象要能接受考验，业务知识与服务技巧更是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，必须抓好培训工作，如果培训工作不跟上，很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，因此，本计划每月根据员工接受业务的进度和运用的情况进行必要的每周一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟。同时在每月5日前向总办与人力资源部上交上月的培训总结与本月的培训计划进行监督。

酒店经过了十九年的风风雨雨，随着时间的逝去酒店的硬件设施也跟着陈旧、老化，面对江门的酒店行业市场，竞争很激烈，也可说是任重道远。因酒店的硬件设施的陈旧、老化，时常出现工程问题影响对客的正常服务，对于高档次的客人

会随着装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，作为酒店的成员，深知客房是酒店经济创收的重要部门之一，也是利润的一个部门，因此作为酒店的每一位成员都有责任、有义务做好销售工作。要想为了更好的做好销售工作，本职计划对前台接待员进行培训售房方式方法与实战技巧，同时灌输酒店*领导的指示，强调员工在接待过程中“只要是到总台的客人我们都应想办法把客人留下来”的宗旨，尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

节能降耗是很多酒店一直在号召这个口号，本部也将响应酒店领导的号召，严格要求每位员工用好每一张纸、每一支笔，以旧换新，将废旧的纸张收集裁剪成册供一线岗位应急之用。同时对大堂灯光、空调的开关控制、办公室用电、前台部门电脑用电进行合理的调整与规划。

计划每个月找部门各岗位的员工进行谈话，主要是围绕着工作与生活为重点，让员工在自己所属的工作部门能找到倾诉对象，根据员工提出合理性的要求，本职将员工心里存在的问题当成自己的问题去用心解决，做力所能及的。如果解决不了的将上报酒店领导。让员工真正感受到自己在部门、在酒店受到尊重与重视。

计划每个月对部门员工进行一次质检，主要检查各岗位员工的仪容仪表、礼节礼貌、岗位操作技能与综合应变能力。质检人由部门的大堂副理、分部领班、经理组成。对在质检出存在问题的给一定时间进行整改，在规定的时间若没有整改完成将进行个人的经济罚款处理。

水管的销售方法和技巧篇八

7月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。

下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年x月一号来到专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习xx品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习xx品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：

对于男装市场销售了解的还不够深入，对技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：

销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。