# 内衣品牌督导工作总结范文(共24篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-03-07

*内衣品牌督导工作总结范文1一年即将过去，一份年度工作总结是对一年工作的最好总结，那么，怎么写好导购员年度工作总结呢?下面来看一篇导购员年度工作总结范文，希望对大家有帮助。20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一...*

**内衣品牌督导工作总结范文1**

一年即将过去，一份年度工作总结是对一年工作的最好总结，那么，怎么写好导购员年度工作总结呢?下面来看一篇导购员年度工作总结范文，希望对大家有帮助。

20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静.理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在新的一年里我们将如何取得更好的成绩呢?针对未来，我专柜将重点放在以下几个方面：

a:积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b:充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c:提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d:完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

f:提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取取得更好的成绩。我相信自己一定能做好!

**内衣品牌督导工作总结范文2**

1、售后服务工作要得到公司领导的足够重视和支持；市场是一个公司的生命线，但是售后服务，是决定这个生命线是否存亡的重要因素；

2、定期组织售后人员培训，及时掌握新技术，新产品；同时加强售后人员的沟通及经验交流。

转眼间，x月过去了。回顾这几月来的工作，我在xxx服装店内作为一名服装导购努力的完成自己的工作职责！为来来往往的顾客推荐我们xxx品牌的各式服装。作为一名导购，在这几个月来的工作中，我也累积了不少的经验和想法。如今，我对自己这x个月来的工作情况总结如下：

**内衣品牌督导工作总结范文3**

现在导购员的工作强度大是公认的事实，而强度大，主要大在了导购员帮助商场完成非自己品牌产品的工作，也就是说厂家的导购员身不由己，20%的时间给厂家工作，其余至少80%的时间为商场工作，商场为的是给自己节省人员开支，这样一来，商场每日盘点，每周盘点，每月盘点，每个季度大盘，都是导购员极其不愿意上班的时间，因为在盘点期间，基本上都是通宵达旦，且商场不给导购员任何加班费和补贴，甚至有些商场连到了凌晨的夜宵费用都没有，导购员的工作强度可见一斑，平时商场动不动就要调整货架布局，这也是导购员最害怕的一件事，商品需要搬来搬去，价格便签需要重新打印张贴……

很多新上岗的促销员，往往工作不到3天就因无法忍受巨大的工作压力而提出离职，这也是导致其频频跳槽的主要原因之一。

工作强度过大，因为自己的学历低等客观原因，自己也愿意忍受，可是有些导购员就是无法忍受商场那些正式员工对她们的那种态度，在很多商场里面，商场的正式员工往往不把导购员当人看，把导购员唤来唤去的，稍不顺从就破口大骂，甚至有些会被投诉到厂家，或者要求你离职……在这种情况下导购员也会选择从事其他行业。而这样一来就造成了现在导购员频频跳槽，工作极其不稳定的现状。

20xx年是比较忙碌的一年，也是动荡的一年。xx内衣在王总和徐总及各部门领导的带领下，贯彻公司文化及理念，开创行业重大创新，为我们共同的目标去奋斗。回顾这一年的工作历程，作为xx内衣x品牌的销售人员，没能完成公司的既定目标，工作中存在不少的问题，希望公司能给于指正。为了来年更好的完成xx的营销工作、实现既定目标，特对阶段性的销售工作进行总结，让初入内衣行业的我有史可鉴。

刚进公司那会，什么都不懂。公司本着培养的目的把我招至xx的大家庭，通过近一年的学习及摸索，我主要从以下两方面来总结与展望未来。

**内衣品牌督导工作总结范文4**

大部分公司对优秀导购员最多也是给予适当的物质奖励或者精神奖励，但是很少给予导购员一个发展或者提升的机会，这就会造成了导购员在一定程度上不思进取，做一天和尚撞一天钟—得过且过。导购员说的好听些是企业/公司在终端一线的销售人员，但是很多企业/公司根本就没有把导购员当成是自己公司的正式在职员工，基本上都是委托第三方进行管理和考核的，这一点就注定了导购员的职业发展没有太大的机会，而作为导购员，其实她们也很清楚公司都没有把她们当成是公司的正式员工，或者至少和负责她们的公司销售人员的隶属性质一样（都属于公司的正式员工），所以她们从一进入该公司就没有考虑过自己的长远发展规划，而是能做就做，毕竟自己的学历，自己的家庭出身（相当一部分来自农村，都是出来短暂打工的）也注定了公司不会给自己太多的机会和发展空间。

无三金保障（养老/医疗/失业），大部分企业/公司都是委托第三方或者自己的经销商进行导购员考核和管理，根本不会给导购员缴纳相应的三金（社保等），这样对于导购员来讲就没有相应的保障。无用的培训。说这句话的时候我也是讲的相对，而不是绝对，因为大部分导购员对于公司各种各样的形式的培训不感兴趣，即使有一部分导购员培训时挺感兴趣的，过后也起不到相应的作用，非常简单，自己再怎么努力，再怎么进取，自己在公司没有发展前途，很少听说哪个公司给促销员设定了一个职业发展规划（如：导购员—理货员—销售代表—城市主管—城市经理—区域经理—大区经理—营销总监，至少作为笔者来讲，很少听说，讲的悲观一点，就从没有真正见到哪个公司有这样对导购员的职业发展规划。在这种情况下，导购员也都有自知自明，你公司再对我们进行培训，其目的也无非就是想让我们工作进取一些，销售多提升一些，即使有些培训对其人生态度/生活的启发进行专题培训，其实结合到她们自己现实的实际生活和工作，意义也不大，因为她们的很多自身因素和社会因素注定了她们不可能如培训师想象中的那样。

为什么这样说，因为笔者四年前也是这样认为：只要对导购员进行一系列的，系统的专业/专题培训（工作技能/产品知识/人生哲理/为人处世/生活态度等等），导购员一定会发挥巨大的效应，而经过近1年的无数次的，各种各样的培训，其效果还是不大，老的导购员按部就班，该怎样还怎样，新促销员可能会相对好一点，但是时间一长也和老的导购员一样。唯一的办法，就是让各企业/公司对导购员从本质上重视起来，给予其一个发展机会和合理的发展空间，再加上各种培训，可能才会有一定的效果。

当然了，也不是任何培训一点用途也没有，只是没有公司/培训师们想象中的那么好而已。对于导购员的考核和管理更多的也需要一个合理的制度来完善。

**内衣品牌督导工作总结范文5**

即使不迷信什么黄道吉日，但尽可能科学的选择开业时间是很重要，要尽可能通过目标群体细分及市场调查，知悉什么时段较休闲，从而网罗较多的顾客，造成轰动的效果；一般是选在周六与周日开业是的，因为一周当中这两天是人最有购物感觉的两天，也是人流量最多的时候；顾客是有从众心理，喜欢热闹的，喜欢人多的。就像有的终端商说得那样，甭管今天做了销售业绩有多高，看着人多就舒服，有了人气，将来必会带来兴隆的生意。

**内衣品牌督导工作总结范文6**

1、工作中，对一些日常管理方面出现的问题尚未进行及时的总结和归类，特别是在现场货品管理方面做得还很不够，仍待向其他领导、经理、主管学习。

2、对品牌特色的了解、对员工思想的了解、对专业知识的了解仍有待深入、细致，对现场管理的执行力都有待加强，自身管理水平有待进一步提高。

3、处理退换货时，有时心态不能平和，未能在感情方面让顾客感性理解未予以退换的原由，需要在今后的工作中认真修炼。

**内衣品牌督导工作总结范文7**

20xx年公司在产品上结构上进行了合理、科学的调整。根据xxx的市场定位风格，提升产品开发能力，优化产品结构。以系列化、主题化、时尚化、风格化的形式满足广大消费者不同季节的市场需求。产品从杯型结构不断丰富，增加了时尚元素。在上身舒适度上不断加强。产品工艺精益求精。公司董事长亲自带领产品开发部经理、营销总监下到市场终端，从黄河内外到大江南北六个省市走访市场。了解市场需求，分析产品结构，以市场需求为导向，不断听取、学习同行先进经验及工艺要求。在文胸花边辅料采购上严格筛选评估供应商，产品大量采用了天海花边、诺阳花边等高档面料辅料。对公司自身，对省级代理商严格要求以保证市场发展。

**内衣品牌督导工作总结范文8**

3个月来，本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合和现场部全体员工的通力协作下，依靠各个层次坚强的团队，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，尽力适应岗位需要。

本人是在学校刚毕业的一名学生，学的是软件，俗话说，“隔行如隔山”，如何做好服装的督导，对我来说，依然是一个全新的课题。为此，我不断学习，充实自我，以尽力适应岗位需要。通过学习与实践的有机结合，自身素质逐步得到提高，基本适应了本岗位的需要。

2、注重规范管理，提升员工整体素质。

20xx年来，营业人员调动频繁，针对新员工对公司纪律和经营业务不够熟悉的状况，我在平时工作中，能利用各种机会，在员工间进行专业性商品常识、销售技巧、商品陈列的交流，并在日常巡视中加强了监督与执行力度，提高了员工的纪律意识，使部分新员工较快地进入了工作角色，并养成了良好的职业习惯。同时在规范化管理的过程中，本人自觉遵守公司的各项规章制度，要员工做到的，自己首先做到，要求员工不做的，自己首先不做，在管理中发挥了表率作用，促使自己加深了对管理、对自己的进一步了解。

3、加强现场巡视，保证经营秩序良好。

督导的工作场所就是卖场，工作内容非常具体、琐碎，这就要求本人必须具备较强的责任心，保证在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便、舒适的购物空间。

4、坚持公正合理，灵活商品退换管理。

配合柜组和营业员做好商品退换管理工作是本人的一项重要职责，三个月来，我认真学习并灵活运用商场在商品退换方面的相关办法，对每一起退换货的处理都努力做到有章可依，特别是依据公平、公正、合情合理的原则保护消费者的合法权益，维护公司在消费者中良好的口碑，就上个月本人每月的冲红数都在33起以上。

5、了解员工状况，努力打造和谐团队。

3个月来，本人注重了解员工的自然状况和思想状况，坚持多与员工进行沟通、交流，同时，善于通过日常口头表扬和鼓励来保持员工较高的积极性、稳定性，尽自己的努力，带动更多员工，形成一个和谐的工作团队。

**内衣品牌督导工作总结范文9**

在帮助销售的同时，认真教会门店店员关于金立机型的独特卖点和销售技巧。通过这样的培训，店员如果能够按照教授的方法卖出机器，肯定在内心有一定的成就感和满足感。这样，在再一次向客人推荐金立的机型时，在信心上都会有一定的提高。

通过多次的成功，很容易就会形成：某些店员专会推荐xx品牌，而且成功率非常高；以后有客人上门，都会主动的推荐xx的款式。这就是成功的惯性推销，这对于我们xx服装在终端门店冲量是很有效果的。

**内衣品牌督导工作总结范文10**

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20xx年秋冬和20xx春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在20xx年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解。

3、在公司的组织下，在20xx年9月份的xx市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、20xx秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务（长销款）简约办公（畅销款）时尚商务（新潮品）等，使我们的产品定位更贴近市场。

5、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

6、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

**内衣品牌督导工作总结范文11**

内衣店铺开业一定要有开业的气氛，要让顾客知道你是新开业的店铺，说不定有便宜可占哦！我虽不勉强一定要放什么烟花，但一定要想办法搞些花蓝，而且越多越好，太少了不行，没有气氛；当然如果条件允许，也可以配备彩虹拱门，加之搞些乐队之类，但这都不重要，重要的是要有开业的气氛；开业气氛的营造可以增加进店率，有了进店率才可以有成交率。

此外店铺播放音乐也是非常重要的，而且是有动感的音乐，没有音乐的店面是沉寂、可怕的，开业时当你试着把音乐停下来，人们说话的嘈杂声一下子就凸显出来，大家会一下子显得不知所措；音乐声掩盖了人们的嘈杂声，同时也增加顾客的安会感。静悄悄的内衣店让女性顾客缺乏安全感，不敢去试身，也不利于放松心情购物，最终导致不能成交。

**内衣品牌督导工作总结范文12**

同时，20xx年公司在终端形象建设上加大了投入市场力度，对一些没有品牌形象的省代、终端专卖店进行了逐步淘汰。公司从20xx年6月份开始每个月对客户的月度销售进行分析、评比，有的客户已经提出限期改正。20xx年上半年公司将坚决导入订货套餐制定，其目的是帮助客户规划货品结构，优化终端网络，加强品牌化管理及执行力度，突出品牌形象和产品风格。因此，20xx年下半年开始。公司将对每个省代要求：要做xxx品牌，必须配备一个品牌小组，其组织架构为业务主管一名，文胸培训督导一名，客服专员一名。没有配备以上人员的省代，公司限期在20xx年10月底以前必须人员到位，否则将取缔其代理xxx品牌资格。

**内衣品牌督导工作总结范文13**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾过去一年的工作，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20xx年的工作情况总结如下：

一、在20xx年的工作中努力拓展自己知识面。

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20xx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。

二、在工作中培养自己的心理素质。

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、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“NO”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的`朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。

我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

20xx导购员个人年终工作总结

xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名专柜导购员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予在指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，导购员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为导购员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。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，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着导购员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便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，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业工作做到最好。

作为百货大楼专柜的一名导购员，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年更上一层楼，更加兴旺。

**内衣品牌督导工作总结范文14**

这里引用牛根生的一句话“企业80%的矛盾和误会都来自于沟通不畅”。一家企业的发展20%靠战略，80%靠执行，执行的80%在于充分的沟通，而企业80%的矛盾和误会也基本都来自于沟通不畅。那么怎样做才能达到一个充分的沟通效果?xx内衣加盟xx店的店长林x被她的员工和她身边的朋友们称作“史上最会沟通的店长”，她会想很多方法来增加沟通的渠道和效果，减少上下级之间的隔阂，使信息能在最快的时间内被大家共享。

>1、写工作派遣单。

林x在让员工去执行一项比较重要的工作之前，都会写工作派遣单，讲工作的内容清楚的写在上面，在什么时间，要完成到什么程度，而不是口头的给员工交代一下。工作派遣单一式两份，林x和员工各留一份。有了书面的派遣单，就可以确保信息的正确和有效，将工作中因信息传递失误造成的执行错误降低到最小。

>2、短信沟通。

短信沟通方便快捷，老板出差或不在店面的时候，林x每天晚上都会把店面的经营情况以固定格式的短信给老板发过去，同样，她本人和员工出差的时候，林x也会要求每晚以短信形式互通工作进展。

>3、开展沟通日。

每个月林x都会抽出一天时间，安排员工进行无距离无障碍的沟通。这一天林x和老板什么都不做，就是听员工说，等着解决所有员工的问题。开展沟通日能使企业的透明度不断提高，大家敞开心扉把一些事情说开，就便于管理，是一个良性循环。

>4、举办活动，增进沟通。

通过辩论赛、讲故事、生日晚会、年会等活动，达到公司与员工之间，员工与员工之间信息的传递。

>5、学习企业报刊和杂志，并写读后感。

除了企业内部刊物外，林x还订了很多专业类的报刊杂志，每星期都会组织员工开阅读会，亲自给员工念文章，并让大家写文章读后感。通过企业内刊能充分了解公司高层的思想和企业的目标方向，通过行业刊物则能了解行业的发展和最新动向。

总之：内衣店店长要做的事情，不外乎做好产品和文化、做好员工培训和管理、做好顾客的服务和营销、增加营业额和成本控制。但店长不是一个颐指气使的管理者，而是身先士卒的领头人，所以真正要把店长做好并不容易。通过文中这些店长的故事，我们也许能找到成为优秀店长的秘密。

**内衣品牌督导工作总结范文15**

我从年月进入商场从事家具导购员工作，转眼间已经在商场工作1年6个月时间了。转眼今年上半年的工作，我收获很大，总结如下：

第一，将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。

这是我家具导购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。 第二，关注客户，真诚表扬客户。

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。

第三，报价过程当中的计算器使用技巧。

家具导购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导购员。

第四，愉快的接待心情。

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。

第五，不断更新自己的问候方式。

很多时候，导购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。

一.工作中取得的收获主要有：

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内容

二.工作中存在的不足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：

1,缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，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。

三.坚持管理、服务与效能相统一原则:

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。

四,加强企业精神文明建设，努力提高服务水平。

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环境 明年。

xxxx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，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，为公司的发展尽一份力。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责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，一定能在xxxx年做出更好的工作成绩。

**内衣品牌督导工作总结范文16**

我也很清楚自己还存在很多的不足与缺点，自我的总结和领导同志们的批评和指导，对我今后的提高是十分必要的，我的缺点与不足自己总结可有以下几点：

1、在协助管理工作过程中，缺乏大胆管理的主动性，今后我应加强学习不断提高自己的管理水平，工作中不断总结经验。

2、与同志交流少，关心同志不够。

具体表现：

（1）同同志们的联系不够，缺乏交流；

（2）工作中对同事们的关心不够。我这方面的缺点，同志们曾给我指出过，但自己也注意改正自己的不足，但还需进一步努力。

3、我在，也就是现在的，工作的时间比较长，与新同志相比有一定的工作经验，特别是对区域现状和规划情况的掌握上，但在对新同志的“传、帮、带”方面做的还十分不够。

回顾这一段时间的工作，我基本完成了本职工作，这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的，在此对局领导和同志们表示衷心的感谢！以上是我对半年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。在以后的工作中，我将做好个人工作计划，使自己的工作做到更好。

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

服装店长对于一个服装店来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

好的服装店长要做到哪些呢？具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

自从xx开始招聘开始我就在那报名了，现在进入公司已级有x个多月了，在这期间，我作为现场部的一名督导真真切切的体会到公司给xx人民带来的各种好处，如：买衣服不要再东跑西跑、给人民带来了在家门口就业的机会等等，我也是一个刚从大学毕业的学生，一出来就能大家门口找到工作真的好开心。

现将本人20xx年的工作情况作一简单汇报，请大家批评指正。

**内衣品牌督导工作总结范文17**

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20xx年我参加了好几次组织的专业培训，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知识，这样才能让我表现得更自信，工作总结更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与其它部门的工作，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，让我成为销售业绩的导购之一。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。

**内衣品牌督导工作总结范文18**

xxx实业有限公司一直秉承商道酬信、天道酬勤、开拓创新、以人为本的经营理念。旗下的“xxx”内衣品牌营销团队20xx年上半年完成了20xx年全年销售任务，比去年同期销售增加超过了100%，基本达到了品牌效益和市场效益双丰收。现就“xxx”内衣品牌运营体验与内衣界新老朋友一起分享探讨。

>一、“xxx”内衣市场核心价值与市场定位：

一个品牌没有清晰市场定位，就等于没有目标。“xxx”内衣在确定做品牌的同时，公司董事长、总经理及公司领导就对整个内衣行业进行了系统分析评估，结合企业自身优势定位于做三线内衣品牌市场定位。

目前市场上讲的文胸牌子，价格段设定，以文胸单件为例，三线约定价格40—80元/件，这样价格段设定就基本确定市场网络的覆盖面很广，在地县级市场上产品性价比较高，市场网点存活率比较高，从而拉动品牌在以省为区域市场的发展，增加网络覆盖率，拉动三线市场发展及网络覆盖率。

A、市场网络定位：

省级：中心城市（Ⅰ级）建议省代设立自营店，以形象展示中心，培养客服专员，专业培训督导实战经理，形象推动三线网络销售。

地级：树立良好品牌形象。完善市场二线网络规划布置，提升品牌知名度。为客户赢得市场利润，培养客户终端零售能力（Ⅱ级网络）。

县级市：县城结合当地实际，树立品牌形象，实现网络覆盖率，良好展示和体验品牌个性与一级市场和县级市场形成良好互动。（Ⅲ级网络）。

三线内衣品牌市场定位：三线品牌消费能力与客户经济承受能力，完善网络规划要做到终端让客户买得到、买得起、方便买，体现终端专业服务价值。

三线文胸品牌的网络定位从价格上来讲消费群体市场覆盖面很广。市场网络到达率高，在县级市场上很容易形成良性补货。40—70元/件，在市场比较容易实现良性动销。

B、品牌风格:

xxx品牌风格：中国情、国际风、以具时尚中国元素的凤尾标识为核心记忆点，即品牌视觉DnA，来区别于其它品牌文胸，凸现品牌个性。

目前市场上三线文胸品牌也在形象上加大了投入力度，但是在整体考量，系统分析方面，从形象上可以很清晰地分别于其它品牌的不是很多。“xxx”文胸品牌从ViS系统上以明亮的视觉格调，清晰东方元素、凤尾标识以及系统展示时尚化体现了xxx品牌风格。

>二、强大的营销能力与产品开发能力是保证品牌发展的基础：

①20xx年初公司诚意聘请南海知名二线品牌资深设计师加盟xxx内衣事业。

②公司硬件投入：20xx年公司投入巨资引进了eRP数据管理系统。产品从原料检验，进仓，生产计划、排期成品进仓全部实行规范化、数量化管理。为20xx年xxx全面实行市场定货打下坚实的物质基础。

>三、系列化、品牌化、时尚化的产品定位是品牌发展的基础：

20xx年公司在产品上结构上进行了合理、科学的调整。根据xxx的市场定位风格，提升产品开发能力，优化产品结构。以系列化、主题化、时尚化、风格化的形式满足广大消费者不同季节的市场需求。产品从杯型结构不断丰富，增加了时尚元素。在上身舒适度上不断加强。产品工艺精益求精。公司董事长亲自带领产品开发部经理、营销总监下到市场终端，从黄河内外到大江南北六个省市走访市场。了解市场需求，分析产品结构，以市场需求为导向，不断听取、学习同行先进经验及工艺要求。在文胸花边辅料采购上严格筛选评估供应商，产品大量采用了天海花边、诺阳花边等高档面料辅料。对公司自身，对省级代理商严格要求以保证市场发展。

>四、产品上市之前，屡次改良工艺，不断试身，从而保证了供应市场的产品的品质优良，有良好性价比。

同时，20xx年公司在终端形象建设上加大了投入市场力度，对一些没有品牌形象的省代、终端专卖店进行了逐步淘汰。公司从20xx年6月份开始每个月对客户的月度销售进行分析、评比，有的客户已经提出限期改正。20xx年上半年公司将坚决导入订货套餐制定，其目的是帮助客户规划货品结构，优化终端网络，加强品牌化管理及执行力度，突出品牌形象和产品风格。因此，20xx年下半年开始。公司将对每个省代要求：要做xxx品牌，必须配备一个品牌小组，其组织架构为业务主管一名，文胸培训督导一名，客服专员一名。没有配备以上人员的省代，公司限期在20xx年10月底以前必须人员到位，否则将取缔其代理xxx品牌资格。

>五、公司发展勇于面对挑战、面对市场、发现市场。

20xx年上半年对于xxx来说富有挑战性，我们将继续务实、高效开展各项市场工作。中国情、国际风将贯穿xxx品牌发展主题。xxx公司继续加强与广大客户、朋友的沟通与联络，加强品牌营运机制执行力度，不断学习、不断创新，提高市场占有率，共创品牌价值与市场价值双赢局面。

**内衣品牌督导工作总结范文19**

内衣产品特有的色彩、款式、质感、风格要素通过展示会能淋漓尽致地表达出来。

店铺视觉营销是以用户需求和店铺产品特色为依据的一种促销形式，促销形式上分为产品促销和形象促销，因此视觉营销一定是建立在店铺和产品二大基础之上。以上来自丹蓓姿内衣。

20xx年时间转瞬已经过去了，在领导下、在同志们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责，在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如下：

**内衣品牌督导工作总结范文20**

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的20xx春夏订货会样品开发工作。

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，xx男装的明天一定会更美好。

20xx年公司成立售后服务部，使得公司的售后服务工作有了很大的改观，客户的满意度也有了很大的提高。取得的这些成绩，首先感谢公司各位领导的正确领导和帮助；其次，要感谢各位同事的大力支持；最后，要感谢售后服务部全体员工的齐心协力的不懈努力。

我作为售后服务部的负责人，现将售后服务部工作总结如下>：

**内衣品牌督导工作总结范文21**

新店开业，顾客进店，顾客图的是新鲜，而我们则要让顾客有购物的体验；当顾客有了一次在店中购物的体验后，下次来，就有熟客的感觉，下次来，心情就会放松，下次来，就有机会建立友情逐步成为忠实顾客。这就是为什么我们常说有了第一次就有第二次；另外当顾客选购了第一件商品时，会大大增加购买其它商品的购买欲望；这就是为什么本来我们到超市只是为了买一瓶洗发水，最后搞了一大堆东西回来。所以准备一些价廉物美、物超所值，人人都可以购买，多一个不多，少一个不少的商品，是非常有必要的；例如超市常常会把鸡蛋、洗衣粉、食用油做为此类商品；我们37度内衣品牌内衣旗舰店开业时总是会多准备一些小耳环，小饰品之类，也是这种通过层层递进、逐步渗透的方式来发展一批又一批的忠实会员、使得我们在全国市场节节攀升。

以周到、细致的开业前期预备工作为刚开业的内衣店扩大宣传很多店在装修期间的促销是一片空白，十多天的装修期，店门口人来人往，白白浪费了，其实这时可以做一个显眼的大喷绘，一个临时性的广告，花费不是很多，百余元就可以，广告内容可以是即将开业的品牌形象宣传，也可以是开店促销的一点透露或让人惊讶、感叹的资讯，还有一种省钱的方法就是拉一个条幅，上写“距某某店开业还有多少天”，也是不错的，造成顾客的期待与好奇感，为即将开业造势。此外制作精美的内衣营销人员招聘广告也是新店开业很好的宣传策略，很多店只是简单的写个招聘二字或几句招聘要求；因为开店必然要涉及招聘导购人员，精美的招聘广告有时意义大大超过招聘本身，起到很好的宣传作用。其实我们以前也经常看到一些公司在报纸上通过整版的招聘广告以及巨资招聘某一职位来显示公司的实力，其目的和道理都是同样的。

进入公司快半年时间，由最初的坐在办公室看文件，到现在东奔西走，我开始正式融入这份工作，也慢慢喜欢这份工作。现将过去的一年的工作作以下总结。

1、x月份刚进入公司，主要是对公司日常运作以及本职工作的一个了解阶段，通过查阅公司的各类文件和同事聊天了解公司情况和工作职责。

作为市场督导，首先要了解自己的货品，哪些畅销，哪些滞销都要清楚，同时还要具备一定的专业知识，演讲技巧。再者，要保持积极，持之以恒的工作心态。

2、x月份出差本省、xx等地，在这这段时间我第一次接触实体店铺。

在这过程中，也发现很多问题，包括货品，专柜形象，人员管理等方面都出现不同程度的漏洞，这也是我以后工作必须注重的，也深知市场督导作为公司与代理商的纽带，必须有专业的知识，良好的沟通能力、管理能力和十足的热情和责任心才能把工作做好。

3、x月份主要是订货会的相关事情，由前期的准备阶段到订货会结束，提升最快的是对货品的陈列方面。

通过市场部其他同事的指导，我对货品的陈列有了很大的进步，也分清三个品牌不同的陈列风格。但目前掌握的还是一些基本的陈列方法和局部的陈列方法，对整个卖场的陈列，和突显品牌风格的陈列方法还没能掌握。陈列没有固定的方法，需要不断去尝试不断去学习，特别是一些国际品牌的陈列更值得我去学习。

4、x月份出差xx，主要针对店员进行培训和协助销售。

x月份的出差可以说是对我前期知识积累的一次检验。心得体会在xx驻店期间，对员工培训了基础知识和服务礼仪，基本可以流畅地讲完课程，但这过程中发现自己对皮料的了解还不够透彻，包括皮料的种类和皮料的护理方法。

在驻店期间除了培训，大部分时间都是做销售，一方面可以让我更了解货品，了解陈列；另一方面增加销售经验和卖场管理经验。

对于我来说，这些经历对日后工作将会有很大的帮助，特别是做培训的时候，有相关的卖场经验会更容易让销售顾问去接受我的一些见解。

对我来说，服装行业了解尚浅，要学习的还有很多。正因为这样，我必须以十足的热情和努力，不断提升自己。

**内衣品牌督导工作总结范文22**

回顾这几个月，要说到自己的不足，最大的问题首先是在礼仪上。因为自身对礼仪方面的不够重视，只注重嘴上的功夫，却没能做好自身的形象管理，这让工作变的不够圆满。

其次，对于仓库货物的掌握不够到位！对商品的剩余不够了解，导致在导购途中经常要去确认！这总是会消耗顾客的耐心，甚至导致销售失败！

回顾了这段时间的工作，我对自己工作中的不足感到非常的惭愧。但是通过对自己的分析总结，我也更加明白自己该怎么去做好自己的工作，今后的工作中，我一定会更加努力，把自己的工作完成的更加完善。

一名内衣合格的导购员首先要做到以下基本几点：

1.微笑(微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的)

2.赞美顾客(一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情)

3.注重礼仪(礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员)

4.注重形象(导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉)

5.倾听顾客说话(认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一，同样顾客也很尊重那些能够认真听取自己意见的导购员)

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的注意事项，是必须做到的。

针对货品销售方面，我们导购人员还必须注意以下几点：

1，熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐对衣服，吃的准衣服类型风格。

2，掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。

3，专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要做他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。

4，增加自己的知识面，多掌握与自己工作有关或与顾群相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客有形形色色，想和他们能融入到一起，聊到一起，因此这方面也是相当的重要，否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍，从而也影响了销售。

5，建立顾客档案，留下顾客的资料，最好能记住顾客的姓名，记得他买过的衣服，也体现了我们这个品牌对他的重视，这样子他也感到很有面子很开心，他有了面子，我们就有了票子，票子的来源是顾客，因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使，即便有时天使也有不开心无理取闹，也许是我们的服务没有到位，也许是我们的沟通出现了问题，总之多从自身方面找原因，多问自己几个为什么，我相信世界上每个天使的心灵原本都是美丽的。

我们遐逸品牌衣服款式相当多，颜色也相当丰富，目前库存有约3000件，虽然货品让我们眼花缭乱，但是我们都要求自己尽量记得衣服的货号、色号和价格，在客人指向一款衣服的时候，我们以最快的速度从仓库拿出他所需要穿的号码，并引领到试衣间试穿，这也涉及到导购员的三厚之一，“脚皮厚”，不厌其烦的很客人试穿，当顾客定下几件要购买的衣服时，要以最快的速度把票开好，而不是将客人穿在身上的衣服吊牌从里面拉出来，这样对客人也很不礼貌，因此熟悉货品是非常重要的。

现在的生意真的都很难做，相对以前，现在的款式越来越多，品牌也越来越多，竞争十分的激烈，因此抓住每一位客人是相当重要的。顾客形形色色，有的客人性格比较开朗，也很容易接近，这些客人每个导购员都很喜欢做他们的`生意，但是一旦遇到比较“闷”的客人，主动招呼后看没什么反应就自动放弃或者是干脆直接放弃沟通的，有很多很多，这又涉及到另外三个字“脸皮厚”。下面可以提供一些我们在销售过程中总结的一些接近客人的方法：

一、提问接近法

您好，有什么可以帮您的吗?

这件衣服很适合您!

请问您穿多大号的?

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

时间一晃而过，20xx年已渐渐离我们远去。过去的一年里我专柜历经了不平凡的一年，年初的人员变动，大型特卖活动，还有本人的《弟子规》演讲等等，一路数来有辛酸，有汗水，有泪水，但更多的是喜悦。

20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静、理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《弟子规》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20xx年里我们将如何取得更的成绩呢?针对未来的xx，我专柜将重点放在以下几个方面：

a：积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b：充足的货品，争取做货品的供应，以满足顾客的需求。

c：提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d：完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

f：提高销售技巧,定期让公司对导购进行专业知识培训，曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在20xx年里取得更的成绩。我相信自己一定能做!!!

谈起内衣店导购员（也称为促销员或者店内顾问等），所有的销售人员都不陌生，因为绝大部分企业/厂家/公司在销售终端都安置有相应的导购员，尤其是在KA卖场/超市更能体现出来，一个KA卖场/超市的导购员的数量远远超过该卖场/超市的正式员工，很多卖场的理货工作基本上就是各个厂家的导购员来完成的，而作为厂家的导购员，是厂家终端销售的一线销售人员，是直接代表厂家的，各厂家对导购员的培训也是很重视，导购员的重要性就不言而喻了，做销售的人员人人皆知。而就是这样一个目前比较庞大的且很重要的导购员队伍，她们/他们的工作现状让人担心让人忧。

**内衣品牌督导工作总结范文23**

除了企业内部刊物外，林x还订了很多专业类的报刊杂志，每星期都会组织员工开阅读会，亲自给员工念文章，并让大家写文章读后感。通过企业内刊能充分了解公司高层的思想和企业的目标方向，通过行业刊物则能了解行业的发展和最新动向。

总之：内衣店店长要做的事情，不外乎做好产品和文化、做好员工培训和管理、做好顾客的服务和营销、增加营业额和成本控制。但店长不是一个颐指气使的管理者，而是身先士卒的领头人，所以真正要把店长做好并不容易。通过文中这些店长的故事，我们也许能找到成为优秀店长的秘密。

俗话说：“万事开头难”，千里之行始于足下，良好的开端是成功的一半，对于目前内衣市场的竟争格局来说，通过开业前后有效的营销策略扩大店铺及品牌的知名度，对于该店后期的生存、发展无疑起到举足轻重的作用。本人通过长期的市场实践，认为以下几种策略、方法对于开业前期店铺的宣传具有相当的借鉴意义。

**内衣品牌督导工作总结范文24**

大部分导购员的学历只有高中学历，相当一部分只有初中甚至小学学历，这种情况，只能靠自己更多的体力来获取薪酬，当然了，这里讲的都是相对的，不是绝对的，也不是说低学历的导购员就没有前途，只是机会很小，且只有很少一部分人。这里谈的都是相对来讲的多数。

这部分导购员的特点就是学习能力差，公司对其培训的效果会大大折扣，这些人基本上对工作方面的文字总结能力较差，相当一部分人都不会对工作进行文字总结，这样就限制了其自身的发展。当然了若是能靠自己后天的努力勤奋刻苦的学习，善于总结，善于思考，还是很有机会的，但是这样的导购员少之又少。基于以上现状，导购员的薪酬一般都会偏低，拿不到好的薪酬，工作自然没有激情，没有激情就会陷入消极的工作状态，这样就导致了其工作的局限性。有一个厂家的促销员学历低，但是也在公司工作了3年多了，自己也没有什么追求，反正每个月都拿这样的工资，自己就慢慢的学会了耍“油条”，没事的时候就找很多理由向公司请假，甚至有时候欺骗公司（自己根本没有到卖场上班，而等公司打电话或者到卖场走店时问其他促销员时，其他人都会说该导购员去洗手间了等等诸如此类的借口），而该厂家的销售人员又很少到该门店去巡查，所以该导购员到现在还是这样情况，经常不来上班，欺骗公司。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！