# 内衣导购员工工作总结(必备9篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-05-16

*内衣导购员工工作总结1为了考虑驾驶员疲劳驾驶的原因，工程车辆是人停车不停的原则；每天早晨4点工地上就已经能听到发动机的轰鸣声，夏天的气温能达到30度，车里的温度能有40多度，这也是考验我们驾驶员队伍，在条件艰苦的情况下是否能够完成任务。我们...*

**内衣导购员工工作总结1**

为了考虑驾驶员疲劳驾驶的原因，工程车辆是人停车不停的原则；每天早晨4点工地上就已经能听到发动机的轰鸣声，夏天的气温能达到30度，车里的温度能有40多度，这也是考验我们驾驶员队伍，在条件艰苦的情况下是否能够完成任务。我们全班同志能够发扬连续作战，不怕苦不怕累的思想，完成任务。仓库改建，绿化库区，植树种草，浇水拔草等一系列的工作。同志们还是能够战胜一切的困难完成上级交给的任务。这一点，我觉得全班同志是做得非常好的，工作上可以说是叫得响的，拿得出蝗，在参加车队去挖树坑中，我班同志能够积极涌跃的参加，并且完成任务圆满。

**内衣导购员工工作总结2**

记得有一次，一名男顾客急急忙忙的走到我们精品羊毛衫厅，我急忙走过去向他打招呼，你好，过来啦，看看相中那个款我给你找一件你试试，他说“我前几天在这买的这个衣服缩水，你看怎么办？我忙问：你是不是放在洗衣机里洗啦？他严厉的说；没有，这是你们的质量有问题。他说话的语气很不友善，我忙说给你换一件新的吧。他说不会再像这个一样吧。我微笑着说：你放心，穿着那不舒服你还拿来，他满意的笑了，7月3号，我又看到他我以为他的衣服又出现什么质量问题啦，走过去说：你好过来啦？看有我帮忙的吗，他说你们的衣服穿上很舒服我过来帮别人带一件，和我的尺码一样，我高兴的点点头，他说：不合适我来调换，你们这的服务真好，在这买衣服有一种亲切感，就像到自己家一样，感觉很好，我下次还来买。我欣慰地笑啦。

微笑是一种精神状态，这种状态来源于上级对员工的尊重、关心和爱护，来源于对岗位的热爱，来源于对工作的激情。

服务行业的管理者，大凡都会教导自己的员工：优质服务是从微笑服务开始的、微笑服务是服务员的基本功。

让我们永远记住并付诸实践那句名言吧：“你今天对客人微笑了没有？”你做到优质服务了吗？”

我从XX年进入服装店工作以来，虚心学习，认真对待工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装导购员工作，要对自已有严格的要求。特此，制定我的20xx年工作计划，以此激励自我，取得列好的成绩：

第一， 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。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，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。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的万的营业额任务，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。

我认为我们男装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。

“冲锋在前、稳重敬业”是某某镇半个店村党支部书记某某同志的标签。这位基层女书记，真抓实干，用无私的情怀给每一位需要关心的群众带来温暖和慰藉。

扛起责任，把初心写在抗疫一线

对待疫情，她雷厉风行，动员取消了13家红事宴会，劝阻了一家因为丧事的聚集。1月30日正值大年初五，板桥组村民因癌症不治去世，该村民四世同堂，亲戚朋友众多，按以往惯例肯定会敲锣打鼓，亲朋聚集。梁书记在得到他去世消息后，第一时间打电话叮嘱其家里主事人要按照规定办理丧事，一切从简。通完电话，某某立刻赶到现场对其家人进行劝导，再三强调只能至亲送别，并且要戴好口罩，做好防护工作，详细说明了此次疫情的严重性，疏导前来看望的亲邻，消除聚集带来的感染风险。第二天一大早，某某带领村医赶到办丧现场，对参加丧礼的至亲人员逐个进行体温检测。在某某的努力下，在村民的配合下，这场丧事没有造成聚集，梁书记悬着的心终于放了下来。

坚守岗位，把使命抗在肩上

随着疫情的蔓延，全村6处路口实行了交通管制，许多村民不理解，某某一一解释，实行交通管制是为了减少接触感染风险，是为了保证村民生命安全。一开始村民的态度并不好，某某没有气馁，为避免人员流动造成交叉感染，她带领村干部和党员分为三班倒，带头值班，轮流值守，对来往车辆进行劝返，给他们测量体温，宣传疫情防控知识，并告诫来往人员疫情期间不要四处走动，保护自身安全。一天天的坚守，不断的宣传，让村民渐渐的明白了某某的苦心，都说交通管制好。

“疫情严重，我们都在家不出门了，你每天在路口值守，还到处去给大家宣传，不害怕吗?”一些群众不理解，反问道。

“我是村支书，就要把大家的生命安全当做自己的责任，只要你们待在家里保护好自己，我们做的事就是值得的。”某某这样说，让村民感动不已。

奋战到底，隔离病毒不隔离爱

新型冠状病毒肆虐，老年人成为高危人群，某某走遍了村里老人的家，劝说他们戴上口罩、勤洗手、多通风、不要聚集。吴康祥是村里的五保老人，又是贫困户，今年65岁，某某格外关注他。老人行动不方便，没人照顾，某某就隔三差五到老人家，还跟驻村工作队一起提供上门服务，又是送米又是送菜。老人家倔强，开始不肯戴口罩，认为这玩意没必要，还碍事，某某好说歹说，磨破了嘴皮子让老人戴上了口罩。

村里人都说：“我们劝不动这些老顽固，他们很倔，就听梁书记的。”某某却说：“这些话磨破嘴皮子也得说啊，疫情面前不分我你，只有人人安全，才是真正的安全。”

在她的带领下，全村干群的意识和积极性都大大的提升，越来越多的党员、退役军人、志愿者加入到了防疫一线，他们有的出钱，有的出力，短短几天，村里收集到防疫捐赠款18100元、防疫物资352件，他们中不乏建档立卡贫困人员、初中生、小学生、幼儿园学生。村里用捐赠款购置了202\_只口罩，发给了全村491户1526人，大大鼓舞了全村人民抗役胜利的决心。

在疫情防控战场上，这位“女支书”奋力作为，在这场没有硝烟的战争中展现飒爽英姿，她用柔弱的肩膀担负起了群众的生命安全。为了打好打赢这场疫情防控阻击战，守护当地百姓平安，她走遍了村里农户家，踏遍了村里每条道，用实际行动向党组织递交了一份特殊的“思想汇报”，为迎风飘扬的党旗增添了一抹亮丽的色彩。

**内衣导购员工工作总结3**

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。

**内衣导购员工工作总结4**

我本人自任副班长以来，管理能力一直是我工作的难题，虽说本班在各个方面比其它班好，但在管理的力度是缺乏经常。半年来，我在管理上能够按照条例条令和规章制度以及自己的职责去要求自己，堵塞了自身在服从管理上的漏洞，保证了管理的正规化。通过近半年的管理情况来看，确实也反映出自身的能力有待于进一步的加强，全班人员在服从管理上也是摆在我面前的现实问题，在全班人员的管理上引发了我个人的思考，针对人员思想消极悲观，干好干坏一个样，干与不干一个样的现象，我认为，我应该协助班长，要确实的把全班人员的积极性，创造性调动起来，使之更好的为仓库服务。

**内衣导购员工工作总结5**

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己;专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的导购人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识;如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训;确定培训目标。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

在东方商厦一年一度的优秀导购评选会议上，我很荣幸能被评为本年度的优秀导购员。

回想过去一年时间，我觉得这份荣誉是东方商厦对我这一年来的表现给予的肯定，它不仅仅是属于我个人的，也是属于我们整个集体的。今天我能获得这份殊荣，与领导的栽培、同事的帮助是分不开的。下面我就和大家分享一下我总结的一些心得与体会吧。

**内衣导购员工工作总结6**

1、初步了解发电厂、变电站生产的全过程。

2、深刻了解发电厂、变电站主要设备；包括发电机、变压器、断路器、互感器、隔离开关、电抗器、母线的型式、构造特点、主要参数及作用，对其他辅助设备也应有所了解。

3、着重了解发电厂、变电站的电气主接线形式、运行特点及检修、倒换操作顺序。

4、了解厂（站）用电的接线方式、备用方式及怎样提高厂（站）用电的供电可靠性。

5、了解配电装置的布置形式及特点，并了解安全净距的意义。

6、了解控制屏、保护屏的布置情况及主控室的总体布置情况。

7、了解发电厂、变电站的防雷保护措施。

8、了解发电厂动力部分主要设备及形式、特点、参数，对电厂生产有完整的概念。

自20年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，提升服装品牌结构，合理利用平效……使得商场能够快步、稳定地发展。

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及20年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用平效，成果非常明显。特别值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾20年的工作，可以概括为以下几大方面：

一、适应市场需求升级改造，整体经营布局调整合理，品牌结构日趋成熟，经营成果喜人。

服装商场全年计划任务4400万，实际完成万元;毛利计划330万，实际完成万元，费用。

今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利7万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，年销售超百万的专柜有10余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，冯总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌20多家发展至61家，引进了培罗成、雅戈尔、九牧王、花花公子、哈雷纳·金狐狸等知名男装品牌30余家，国际运动品牌匡威、kappa入驻我商场;并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑布、贵人鸟、豪健等国内运动休闲品牌及威鹏、佩吉、劲都人、旗牌王、伊韵儿等中性休闲品牌20余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

升级改造后，男装、运动调整扣点，平均增长了2%--3%。租金、管理费、人( )员工资等增加纯利润11万余元，为提高销售业绩打下了良好的基础。

为适应商厦整体形象发展的需要，在兼顾本次经营布局调整重点的同时，采用末位淘汰制先后淘汰了销售业绩不好的女装品牌10余个，并引进了卡琪露茜、雅诺、芙奈尔、蒂澌凯瑞、热度、范奈沙、科尚等10余家女装品牌。顺利地完成了今年的升级改造任务，为计划明年女装品牌的再次升级奠定了良好基础。

改善不合理的经营布局，利用一切可利用的空间出平效，服饰区进行了小规模的调整，新引进了嘉得利、金鑫饰品、金雨绮、美甲、傲诗曼时尚女包等专柜，商场的年利润增加了14万余元。由于利用空间合理，得到了供应商和顾客的一致好评。

3、管理上精益求精，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案。

我们将实际工作中遇到的问题进行讨论，寻求解决方法并予以实施，逐步完善了商场的管理制度。今年升级改造后，商厦为集聚人气举办了多次大规模的促销活动。在工作中我们发现，每天中午和晚上5：00之后是双休日外的销售小高峰。针对这一情况，我们调整了收银员和导购员的作息时间，将早班下班时间由原来的下午1：30分调整至12：30。要求早班员工12：30分后去吃午饭，杜绝了因吃饭空岗现象。既避免了中午顾客购物交不上款，又因下午着急上班而跑单的现象，又避免了顾客购物时没有营业员接待而对商厦有不满现象，进而提高销售业绩。

要求柜长各负其责，每天记录本柜组的销售情况，月末进行汇总，计算出柜组本月的销售利润及费用情况，做到心中有数，商场无论需要哪个数据，柜长都能及时准确地提供出来。做到人人懂经营、会算帐，个个会管理。

4、全方位培养人才，关心员工生活，增强凝聚力和核心力。

xx月xx日，我参加了一次培训，这次的培训方式很特别，因为每个人都要xx，用一种特殊的方式介绍自己，坐在台下看见每个xx的人像疯子一样，在台上呐喊，暴发出自己的所有的潜在能力，按顺序一个一个的来。快到我了，我紧张的两腿发抖，很多人都被否定，然后一遍又一遍地拼命喊。来自\_\_\_的一位学员，实在喊不动了，站在台上望着老师，老师却严励地说：“你现在只有两条路，一条是发挥所有潜能喊出状态，一务是拎着行李走人。”那位学员又开始拼命喊，老师一次又一次的否定她，让她重来，最后她没能坚持下去，含着眼泪，拿着行李走出教室门，看着她走出去。我想如果就这样被淘汰了，如何面对所有姐妹，那时候我鼓足所有勇气走xx，使出吃奶的力气，闭着眼睛使劲喊，忘我地喊，直到老师说“通过”，我才停止。当时我真的很高兴，我高兴的不仅是我通过了这次测试，更高兴的是我超越了自我，战胜了自己，从这次的呐喊中，我深深感到，人的潜力是无限的，只要你勇敢地去做，相信一定会成功。

培训期间，我们每天都要读背产品知识，而且每天都要做对练训练，有时嘴巴都讲得不听使唤了，噪子都哑了，但是还要继续讲，继续背，我当时想，如果我们在店里，能像现在一样，每天学习产品知识，每天和同事做对练，那么无论什么样的顾客到店，我们都会以一个合格，专业的家居顾问出现，这样的话让顾客相信我们，依赖我们，那我们就会成为主动方，那我们就能为顾客解决的问题，真正成为销售中的“天使”。

有一句话说得好“付出就有回报”，在封闭学习的八天中，来自全国各地的精英们，让我和\_\_都非常有压力，为了能比她们讲得好，也为了能走在她们前面，每天晚上21：30下课后，别的学员都在看电视，睡觉，我们三个却在宿舍读背产品知识及应对话术。考试的那天中午，其他学员都去午休了，我们三个坐在艾力期特厂门口，一个一个轮流讲产品，然后再指出对方的不足，我们一遍一遍地讲，直到考试时间到了，我们三人才走进考场，面对所有专业人士及老师，我们压力非常大，每人要现场模拟讲产品知识，并逼单，最后成交。因为准备充分，我们三个人以优异的成绩结束培训，当我们看到成绩单时，我深深感到什么叫种瓜得瓜，种豆得豆的道理了。

在培训当中，团队的精神是非常重要的，如果一个团队心不能往一处想，劲不能往一处使，就好比拉车，如果大家不往一个方向拉的话，那车就会前进得很慢，甚至停止不前，所以工作中也是同样道理。如果我们团结一心，我想没有什么不能成功的，就像这次培训时，我们的团队一样，团里有二位王姐已经四十多岁了，我和于梅三十八岁，在培训中年龄最大，被称为“老龄队”，但就是这支不被大家看好的队伍，在团结一心，不懈的努力下，得了团队第一名。俗话说得好：一支筷子轻轻被折断，十支筷子牢牢抱成团，这就是xx人人要有团队精神的道理，只有团结一心，我们的工作才能做到最好，只有团结一心，我们的业绩才能达到最高，只有团结一心，我们的价值才能体现得更xx。

时间过的真快啊，眨眼间一年的时间过去了，在这辞旧迎新之际结合一年的工作，对这一年的总结和对新一年的工作做下奠定基础。

上半年的我，还是在兴辉做销售，也学会了一点点的东西，虽然不多，但也还好，年中7月出来了，不知去干什么，在家坐了一段时间，然后又到大润发做了一个月销售，之后还是出了，还是不知干什么好，每天都想到自己到底要去做点什么，可就是没有目的盲目的寻找着，就这样的来到下半年，在我这个年龄段的人，大家都在为自己的理想而奋斗，要靠自己的双手，靠自己的每日每夜积累的社会实践的经验，不能一味的盲目的空想，而我呢！工作到现在依然没有找到，今年总的来说是很龌龊。一事无成，悲哀……在这一年来认识的同事们对我也还好，很开心可以认识到你们，很感谢你们的关照，但是，我还是希望每个人都过得好。

总结完过去，我要开始展望未来了，在20xx年里准备找份稳定的工作，持续未来的生活，要努力、加油……想要改变就要靠自己的努力，我相信这一切都会成为过去的。

希望明年是个好的开始，希望爸爸妈妈身体健健康康，总之，大家都要平安，健康就好，其余的，都是次要的。

快要说再见了，我的20xx年，愿这一切都会变得更美好。

时光转瞬即逝，20xx年已经结束了，下面是我个人的工作总结和感想。

有时候真的觉得做导购员很辛苦，特别是做家电的导购员。在日新月异的产品更新变化中，有太多的知识需要学习，在竞争激烈的行业里，想尽一切办法达成销售，完成任务。似乎记忆中没有能静下来的时间，坐下来写点什么，此时此刻我提笔回顾我20xx年整个一年的历程，一种艰辛的感觉油然而生，虽然记忆中的自己总是忙忙碌碌的身影，但在我内心深处依然充满了浓浓的幸福和感激。在严峻的考验面前，我本着不服输不放弃的个性，一步步坚持下来，努力生存。在此形势下，我想到的是：我要做得比往常更好，用更优质的服务，优良的商品，优惠的价格去打动顾客，用激情去感染顾客，用真心去温暖顾客，让他们成为我的回头客和追崇者。

作为一名导购员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量，如何能在各个卖场销售评比中立于不败之地。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意其它卖场每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听培训师讲的每堂课，并做好笔记，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

我一直为我们这个优秀的团队而深深自豪，从我们这个团队走出去的人，在其它卖场都是起着领军人的作用，我从她们身上学到了每台必争，不放过任何一宗生意的敬业精神。大家都自觉自愿地利用倒班休息的时间来加班提高销量，每天如此！大家想的都是同一件事情，就是想方设法达成每一笔销售，巨大的凝聚力时常感动着我。每到节假日，店堂里每位员工的嗓音都是嘶哑的，但是每个人的面貌都是激情而主动的。

对于20xx年，我算是交了一份肯定的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我明年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

优质服务是服装企业的永恒主题。一峰企业积极推出新举措，把“微笑是最好的语言，优质服务从我做起”活动落到实处，为一峰购物中心增添一道靓丽风景。

为体现“顾客就是上帝”的服务理念，拉近与客户间的距离。 “站立式服务”体现尊重客户和平等待人的深刻服务内涵，体现了服务观念的转变。解决服务观念问题，服务人员在服务上会真正以顾客为中心，想顾客之所想、急顾客之所急，围绕顾客开展各种优质的服务，实现“优质服务从我做起”的服务要求。

**内衣导购员工工作总结7**

在销售的过程中，如果导购人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的导购人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的导购人员就是直接体现我们品牌形象的，所以导购人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的导购人员，成交的机率大很多。

**内衣导购员工工作总结8**

作为一名营销员，第一，我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。

第二，坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心，九月份我就取得了销售第一名的好成绩。

但离我心中的目标还差一些，我争取做到超出公司规定目标。融入了公司这个大团体，每个人都是尽职尽责的。在努力的同时，我们要有一些经验，尤其成功的、比较好的例子多交流，对我们的业绩会大有帮助。以下是我的销售工作总结：

第一，接待顾客时要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

第二，当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

第三，看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

第四，看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。[ ]

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我20xx年工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**内衣导购员工工作总结9**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为x企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气，x人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到内衣店时，对内衣方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮忙下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

内衣市场的起伏动荡，公司于xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我进取配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最终以xxxx个月完成合同额xxxx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自我各方面都所有提高。

下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，并且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

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！