# 最新导购工作心得 导购工作心得体会(优秀14篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-02-07

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。导购工作心得篇一作为一名导购员，我在过去的一...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**导购工作心得篇一**

作为一名导购员，我在过去的一段时间里积累了一些宝贵的经验和感悟。通过与客户的互动和自身的不断努力，我逐渐成长并获得了一些关于导购工作的心得体会。

首先，作为一名导购员，最重要的是要具备良好的服务意识和沟通能力。在进行销售过程中，与客户的互动是至关重要的。要尽可能了解客户的需求和期望，并主动提供帮助和建议。通过与客户的积极沟通，我发现大多数客户在购买产品前都需要一番解惑和疑问的过程，因此我将一直站在客户的角度，用简单明了的语言解释产品的特点和优势，从而帮助客户做出明智的购买决策。

其次，专业知识的掌握是提升导购能力的重要因素。作为导购员，我们通常需要掌握一定的专业知识，以便向客户提供准确和丰富的产品信息。为此，我利用业余时间阅读相关书籍和学习产品知识，不断提升自己的专业水平。在与客户的交流中，通过丰富的专业知识，我能够更加自信地推荐产品，并回答客户的问题，从而提高客户对产品的认同感和信任度。

第三，善于利用销售技巧和销售方法能够帮助我更好地完成导购任务。在销售过程中，我发现购买决策往往受到客户的情绪和心理因素的影响。因此，我学习了一些销售技巧，例如即时反馈、巧妙引导和积极倾听等，以更好地与客户建立连接和沟通。同时，我也学会了灵活运用不同的销售方法，例如产品介绍、试用和陈述等，在不同的场景和客户需求下选择最适合的销售方式，提高销售成绩和满意度。

此外，我也意识到导购员在销售过程中需要保持积极向上的心态。在开展导购工作过程中，必然会遇到各种各样的挑战和困难，例如客户的质疑、竞争对手的压力以及销售目标的压力等。要面对这些挑战，我学会了保持乐观和耐心，不断调整自己的思维和态度，以积极的心态迎接挑战，并寻找解决问题的有效方法。并且，我坚信，只有积极向上的心态才能持续激发自己的潜力，并为客户提供更好的服务和购物体验。

总之，作为一名导购员，我通过不断地努力和实践，逐渐积累了一些关于导购工作的心得体会。具备良好的服务意识和沟通能力、掌握专业知识、善于运用销售技巧、保持积极向上的心态，这些都是提升导购能力的关键要素。我相信，在不断的学习和实践中，我将能够不断提高自己的导购技能，并为客户提供更加优质的产品和服务。

**导购工作心得篇二**

进入xx从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，经过公司的培养及自我努力的学习，使自我的销售本事有了较高的提升。此刻就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在应对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应当给自我的定位要高，我们是xx品牌的代言人，仅有充分地了解我们所销售的产品的特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客供给良好的服务、提议和帮忙，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的提议和期望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的职责更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，仅有我们才能够和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念经过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

1、对产品和自我要有高度的自信心。对产品及自我强大的自信心，将我与顾客之间的关系建立得更加完美。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托xx这个平台来发挥自我的专长，让自我的工作成为自我的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满活力的心态对待每一位顾客。

2、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不一样的客户，为他茅给适合的xx产品是我一向坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客范本自我的产品，突出自我产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客的信任，让顾客理解并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们必须对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不一样款式，不一样功能的产品中选择我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

3、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，坚持好心态，永远用最真诚的态度去应对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同时欢乐地营销！心态决定成败，时刻坚持一种积极向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标努力。

4、具备良好的学习本事。我们要具备良好的学习本事，仅有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司供给的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜欢学习和反思，我觉得必须要多学习，多了解xx品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自我的工作干得更好。对于学习，我们不仅仅要学习自我品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

我坚信仅有多点付出，才能多点收获。仅有从事自我喜欢的工作才会有热情，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件xx的产品时，都会有一份成就感。我会一向从事这份我热爱的工作，经过自我的努力，使xxxx年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”！愿与xx同成长！

**导购工作心得篇三**

瓷砖导购员是商场中的重要角色之一，他们不仅需要了解市场上的瓷砖类型和品质，还需要具备一定的销售技巧和服务态度。从事瓷砖导购员这一职业已有一段时间，我总结了一些工作心得体会，希望能够对同行有所帮助。

第一段：了解市场，掌握瓷砖的质量和样式。

作为瓷砖导购员，首先要了解市场上的瓷砖种类，了解不同厂家的品质和价格，这对于客户选购瓷砖非常有帮助。同时，熟悉各种瓷砖的特点，了解其差异，可以更好地为客户提供服务。因此，我们要通过各种途径了解瓷砖市场的动态，了解时下的瓷砖流行趋势，帮助客户找到最适合自己的瓷砖。

第二段：建立良好的客户关系。

瓷砖导购员的销售工作需要面对各种类型的客户，以及他们各种不同的需求，因此我们需要学会通过与客户建立良好的沟通与信任，帮助客户找到最适合他们家的瓷砖。建立良好的客户关系，可以让客户更愿意为我们提供推荐服务，为我们带来更多的客户资源。

第三段：精心制定营销策略。

当客户来到瓷砖店寻求帮助时，我们需要为他们提供专业的建议，同时也需要灵活运用各种销售策略，吸引客户的注意力，让客户更容易选择和购买我们的产品。在制定营销策略时，应遵循市场需求，以及客户的喜好和特点，同时也要注重时机和方式，形成完整的营销策略体系。

第四段：提供周到的售后服务。

对于瓷砖导购员来说，售前服务也非常重要，但售后服务也同样重要。提供优质的售后服务可以让客户对我们的服务更信赖，帮助我们树立品牌形象。在客户采购瓷砖之后，我们需要为他们提供详细的安装方法和注意事项，如果客户在使用过程中遇到任何问题，我们要给予及时的解决方案和回应，确保客户对产品的满意度。

第五段：持续学习和提升。

任何一个职业都需要不断学习和提升，上传瓷砖导购员也不例外。我们应该时刻关注市场变化和客户需求的变化，保持敏锐的市场洞察力和较高的销售水平。同时，我们也要持续学习新技能和新知识，加强自身的职业素养和能力，让自己更好地适应市场的发展和变化。

总之，瓷砖导购员是商场中的重要角色，为客户提供优质的服务和产品是我们永恒的追求。只有通过不断学习和提升，精心制定营销策略，建立优质的客户关系，提供周到的售后服务，才能更好地吸引客户，让客户满意，更好地推动企业的发展。

**导购工作心得篇四**

自从我大学毕业后，我就开始进入服装导购员领域，这是一个完全不同的世界，充满了挑战和机遇。在这篇文章中，我将分享我的工作经验、学习心得，以及对未来的展望。

首先，我的导购员工作经历始于一个相对小的服装店。在这个环境中，我学会了如何与顾客建立联系，了解他们的需求，并帮助他们找到最适合他们的服装。我了解到，导购员不仅需要了解产品，还需要了解客户，以便提供个性化的服务。

在这个岗位上，我遇到了许多挑战。例如，有时候顾客会非常挑剔，这让我感到压力。但是，我学会了如何处理这种情况，通过积极的沟通，最终都能达成一个双方都满意的解决方案。

在这个过程中，我也学到了很多关于人际交往和沟通的技巧。我开始明白，良好的沟通不仅仅是信息的传递，更是情感的交流。我开始关注每个顾客的需求和情感需求，尽力为他们提供最好的服务。

在学习和成长的过程中，我也发现了一些有用的工具和技巧。例如，使用数据化管理工具可以帮助我们更好地跟踪销售情况，预测趋势，以便更好地调整商品策略。此外，了解基本的销售技巧，如如何处理客户的异议，如何给出合理的价格，也是非常重要的。

回顾我的工作经验，我深刻地意识到，良好的服务态度和专业的产品知识是赢得客户信任的关键。同时，持续学习和适应变化也是成功的关键。

展望未来，我希望能够在服装导购员的领域继续发展，提高自己的技能和能力。我也希望能够探索更多的销售技巧，更好地服务于我的客户。同时，我也希望能够学习更多的产品知识，更好地理解我的产品，以便更好地推销它们。

总的来说，我的服装导购员工作经历是一次宝贵的经历。它让我学会了如何与客户建立联系，如何满足他们的需求，如何处理挑战，以及如何持续学习。我相信，这些经验将对我未来的职业生涯产生积极的影响。

**导购工作心得篇五**

优质服务是服装企业的永恒主题，那么如何成为优秀的商场导购员?今天本站小编就为大家分享一些关于商场导购员工作。

心得体会。

希望可以帮到大家!

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。

微笑是最美好的语言。

心得体会。

积极主动，以诚相待。

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，来源于对工作的热爱。

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来。

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

2、适时地接待顾客。

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

3、充分展示珠宝饰品。

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”…….营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道;“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

5、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质。

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是vvs级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们可以先肯定说有(否则顾客可能扭头就走)，随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

6、促进成交。

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

7、售后服务。

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”此话立即引起顾客注意：“为什么?”“这是因为钻石的硬度非常硬，比红蓝宝石硬140倍，比水晶硬1000倍(这可能又是她办公室的话题)，如果堆放在一起就会损坏其他宝石”。……最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚钻石带给你们幸福一生”等等，要讲“情”字融入销售的始终。

8、总结销售过程和经验。

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行经。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自己。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自己。

时间一晃而过，弹指之间，xx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：

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计划内容。

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：

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。

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:。

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。

工作计划。

:

xx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xx年做出更好的工作成绩。

。

**导购工作心得篇六**

。

随着生活的质量越来越高，人们开始越来越关注生活的质量，于是衣服的时尚与质量也变得越来越重要，随之而起的是服装店像雨后春笋般大幅度的出现在马路两侧的商店中。开始，我和大部分的人想法一样，导购员就是想办法让进商店的顾客买东西，销售业绩高，是一个合格导购员的标准。然而，不经实际的经历，无法想象，一个普通的导购员也需要很多的技巧，尽管没有工程师所要求的技巧那么高，但是正如人们常常说的一句话，行行出状元，所以如果你没有掌握好作为一个导购员所需要的技巧，你就是一个不合格的导购员。那么先让我描述下这段期间我所学到作为一名导购员所需要做的事情。

每天的第一件事就是整理和清洁的工作。这项流程需要保证过道，货架，以及橱窗没有杂物。同时我们也要整理衣服，货品的陈列。一个整洁干净的店面会让顾客很自然的感觉到每件商品都是整洁，干净的，从而为衣服的质量在无形中加分。我所实习的这家服装店是九点刚开店，此时顾客不是特别多，所以店长把早会安排在这个时间。早会的内容首先报告我们每个导购员的昨日销售业绩，并表扬销售业绩最好的那位，同时也不会批评最差的那位，而是鼓励，因为我们店的主旨是推崇鼓励政策，认为批评不会起到很大的作用。然后我们每个人必须反馈在导购时出现的问题，以及顾客提的意见。最后店长给我提出今日的销售目标，让大家一起相互鼓励。就这样，早会就结束了。接下来，就是今天工作的重点：引导顾客消费服务。尤其是晚上，店里的生意会变得特别忙，因为这家店的衣服时尚又不贵，很适合县城大部分年轻人的需求。直到晚上10点，人慢慢变少时，店里开始结账，整理卫生。

以上就是我每天必须做的，当然有些事只要一个月做一次就行了。例如在月末时，我们需要库存盘点，这一天是最累的，我们往往忙到11点左右才能结束回家。同时第二天，我们也要马上库存返货，和补货。以达到店铺每个月都有新货。所以一个月总有那么几天需要整理到达的货物。

这就是我工作大致的概括。然而，在服务行业的大方面，如衣服的性价比，店员的服务。这些在每个服装店几乎都可以注意到，但是许多成功的服装店能成功就是因为他们注意到一个又一个的细节。

这是我在这次的社会实践中收获的。

第一点：加深了课本中经常提到的细节的重要性——细节决定成败。

所以，不管我们从事什么行业，要学会从细节入手，考虑细节，在企业竞争中，要想打败竞争对手，如果从细节的角度出发，也许会有意想不到的优秀的策略。无论大环节还是小环节，在我们生活中的点点滴滴，也别忽略细节，正所谓水滴石穿，持之以恒力量的强大，细节的叠加，会无形的铺下通往成功的梯子。例如我们平常的穿衣的细节。如果上课时，仍然穿着拖鞋，虽然很舒服，却为你的形象大打折扣。又如在计算时多个或少个0都会使结果错误。

第二点，在这里也加深了明白：学会欣赏。

在导购的开始，无论任何人在试穿黑色衣服时，我都会说对方很瘦，穿黑色让你的好身材完美地凸显出来，而且很时尚。然而遇到比较胖的人这句话他们听到就会有点不高兴。因为他们知道穿黑色仍然是偏胖的身材，且这样的赞扬让人感觉有点粉刺意味。渐渐地，逐渐意识到这样夸大的夸奖，会让顾客感觉我们在推销衣服，而不是服务——一种顾客至上，协助顾客找到适合，漂亮的的衣服服务天使。这样夸大的赞扬让有些顾客反感，拒绝你的挑选。于是经过思考后，开始针对不同人发出不同的赞扬，欣赏对方的优点。例如在一次为一个高中胖女生做导购，她希望可以选择一个显瘦，又漂亮的衣服。出于高中生的角度，一个阳光的季节里，我并没有给她挑黑色的，而是一款虽然有点亮色，尽管无法让她的身材显瘦，却把她的青春与活力淋淋尽致地显现出来，细心地从她角度和她的让人羡慕的地方出发，所以当她试衣服时，也特别满意。

所以，一个很好导购员，需要从顾客的角度出发，学会欣赏对方的美，这样，可以让顾客更容易挑到满意的衣服。我们无论在生活还是在学习中，都需要学会从对方的角度出发，与对方换位思考，学会欣赏对方的美，不仅可以让我们虚心学习他人的优点，而且可以让我们生活的氛围变得更加和谐。

第三点：开心的努力着。

爸爸经常会对我说吃得苦中苦，方为人上人。每次听爸爸说时，总会一直点头，但是心里却想，时代不同了，许多时候不需要那么累。所以每次听到这句话时是左耳进右耳出。然而，却没有真正体会这句话的含义。在21世纪，这句话已经赋予新的使命。但它的精华仍然存在。不劳而获是现在许多青年人的缺点，渐渐地出现了一些新的名词——啃老族。其实我们无论从事什么行业，要紧紧的掌握它的精华以及新时代所赋予新的含义，就是充满激情地努力着。

在店里，有几个导购员，总会发出很累的信号，经常坐在凳子上休息，聊天，叹息。然而她们劳累的表情，没有一个青春年龄该有的朝气。让人望而却步。而那些在店里充满热情，每天不停地坚持忙于顾客中，每天带着笑容，让人感觉很舒服，很有动力。让我不自觉地融入她们的努力当中。尽管我们有时的工作很枯燥，但是她们一直坚持，似乎这工作充满了激情。

所以无论我们生活有多么枯燥或乏味，如果我们充满激情地努力着，会比麻木机械式的努力更加让人幸福。以后我们会从事关于海洋运输服务的工作，一项繁琐，枯燥的工作。但如果我们在工作中找到热情，每天充满激情地努力着，我相信，生活会有很大的变化。

现在是一个信息爆炸的时代，一个知识爆炸的时代，对于一些认识与专业知识变得特别重要。中国是一个劳动力市场丰富的国家，然而，对于掌握高新科技以及高深的专业知识人才是极度缺乏的。所以，我们更应该掌握专业知识，从而可以更好地为社会服务。我们仍然在大学的校园，人们总说这是一个充满书香的地方，一个适合我们我们充分丰富自己的地方。图书馆就像一个宝库，里面充满了宝藏。所以我们更应该趁现在黄金时段，努力地掌握专业知识，不断扩张自己的视野，在吸取知识时不忘要注重细节，粗中有细，使学习更加完美;在学习的生活中不忘学会欣赏，让生活与学习的环境更加融洽和谐;在枯燥的学习中，不忘找到热情的支点，不停的开心努力着，日积月累，成为一个学富五车的人。从而可以更好地为我们国家贡献自己的一份力量。正所谓，活到老学到老，让我们在生活中，不忘学习，不忘领会哲学的真谛，生命的真谛。从而，让我们拥有一个不会让自己遗憾的一生。

**导购工作心得篇七**

进入\_\_从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，通过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售能力有了较高的提升。现在就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在面对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应该给自己的定位要高，我们是\_\_品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品的特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客提供良好的服务、建议和帮助，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的建议和希望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的责任更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才可以和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念通过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者!

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

1、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不同的客户，为他们提供适合的\_\_产品是我一直坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客的信任，让顾客接受并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们必须对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不同款式，不同功能的产品中选择我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

2、具备良好的学习能力。我们要具备良好的学习能力，只有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司提供的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜欢学习和反思，我觉得一定要多学习，多了解\_\_品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

3、对产品和自己要有高度的自信心。对产品及自己强大的自信心，将我与顾客之间的关系建立得更加美好。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托\_\_这个平台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满激情的心态对待每一位顾客。

4、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，保持好心态，永远用最真诚的态度去面对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同时快乐地营销!心态决定成败，时刻保持一种积极向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标努力。

我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜欢的工作才会有热情，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件\_\_的产品时，都会有一份成就感。我会一直从事这份我热爱的工作，通过自己的努力，使\_\_年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”!愿与\_\_同成长!

通过这次实习，使我认识到企业文化对于企业生命的重要性。企业文化是企业将从来没有过的人文理念以人性的方式融入经营体系，从而快速提升企业的凝聚力，并且增强了经营体系不断创新的能力。而创新又不仅是企业家或员工个人价值的体现，也是企业的一种超越传统的经济行为更是一种生命力更强的、创造价值更高的经营要素。

3个月的实习生活，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的服装专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态!这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻;即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

在新百实习的第二个月，我轮到了导购的岗位，起初并没有觉得这个岗位对我有什么挑战性，就是与顾客接触，介绍商品，然后努力成交。但当我切身的在导购这个岗位上的时候我才深切的领悟到导购的工作并没有我想象的那么简单。导购员在销售过程中有着不可代替的作用，其在一线与顾客直接接触，能够导向顾客的消费趋向。导购员在卖场里扮演的是个推销员的角色，但不仅仅是推销商品、统计销量，还要对消费者的行为进行观察、分析，对竞争对手进行信息反馈，给顾客优质服务等。而导购员的身份也不仅仅是一名导购，那是我们整个品牌的形象和代表。

在姬龙雪专柜近一个月的实习，基本熟悉了导购员的工作流程和店铺的运营流程。我所学习并感悟到的包括以下几个方面：

一，商品的基本知识。作为一名导购，必须对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，进一步才能察觉到顾客的购买欲望，最后达成销售;同样对作为一名商场的管理者来说，只有对商品知识有了熟悉的了解，才能有形成更为敏锐的市场嗅觉，才能在与供应商谈判的时候更有底气。商品的基本知识包括很多方面，如商品的价格、款式，商品的功能、设计、品质的特征，商品的面料以及商品的保养等。例如，姬龙雪专柜，箱包风格以时尚休闲为主，加上各种不同的皮革加工工艺，达到质量与外在的完美融合;针对皮革的保养，用专业的清洁膏清洁，并涂上适当的专业保护油，切忌储存前要将包用填充物撑好然后放入防潮袋保存。二，商品的陈列技巧。专柜内优秀的商品陈列，能够第一眼吸引到顾客，将商品的最佳效果展现给顾客，使消费者对商品产生印象，引导顾客消费，并让顾客顺利随意的观察到他所想要的商品;一个好的商品陈列也能让顾客清楚的看出店铺的风格主题，.同时还有装饰店面，美化卖场的作用.

通过这段时间的实习，我学习到很多臆想外的知识，也认识到什么工作都不是那么简单的，都需要有相印的专业知识，任何工作都容不得我们怠慢，我们要时刻有一颗谦虚求知的心才能不断取得进步!

通过这次实习，使我认识到企业文化对于企业生命的重要性。企业文化是企业将从来没有过的人文理念以人性的方式融入经营体系，从而快速提升企业的凝聚力，并且增强了经营体系不断创新的能力。而创新又不仅是企业家或员工个人价值的体现，也是企业的一种超越传统的经济行为更是一种生命力更强的、创造价值更高的经营要素。

3个月的实习生活，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的服装专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态!这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻;即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

在新百实习的第二个月，我轮到了导购的岗位，起初并没有觉得这个岗位对我有什么挑战性，就是与顾客接触，介绍商品，然后努力成交。但当我切身的在导购这个岗位上的时候我才深切的领悟到导购的工作并没有我想象的那么简单。导购员在销售过程中有着不可代替的作用，其在一线与顾客直接接触，能够导向顾客的消费趋向。导购员在卖场里扮演的是个推销员的角色，但不仅仅是推销商品、统计销量，还要对消费者的行为进行观察、分析，对竞争对手进行信息反馈，给顾客优质服务等。而导购员的身份也不仅仅是一名导购，那是我们整个品牌的形象和代表。

在姬龙雪专柜近一个月的实习，基本熟悉了导购员的工作流程和店铺的运营流程。我所学习并感悟到的包括以下几个方面：

一，商品的基本知识。作为一名导购，必须对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，进一步才能察觉到顾客的购买欲望，最后达成销售;同样对作为一名商场的管理者来说，只有对商品知识有了熟悉的了解，才能有形成更为敏锐的市场嗅觉，才能在与供应商谈判的时候更有底气。商品的基本知识包括很多方面，如商品的价格、款式，商品的功能、设计、品质的特征，商品的面料以及商品的保养等。例如，姬龙雪专柜，箱包风格以时尚休闲为主，加上各种不同的皮革加工工艺，达到质量与外在的完美融合;针对皮革的保养，用专业的清洁膏清洁，并涂上适当的专业保护油，切忌储存前要将包用填充物撑好然后放入防潮袋保存。二，商品的陈列技巧。专柜内优秀的商品陈列，能够第一眼吸引到顾客，将商品的最佳效果展现给顾客，使消费者对商品产生印象，引导顾客消费，并让顾客顺利随意的观察到他所想要的商品;一个好的商品陈列也能让顾客清楚的看出店铺的风格主题，.同时还有装饰店面，美化卖场的作用.

通过这段时间的实习，我学习到很多臆想外的知识，也认识到什么工作都不是那么简单的，都需要有相印的专业知识，任何工作都容不得我们怠慢，我们要时刻有一颗谦虚求知的心才能不断取得进步!

**导购工作心得篇八**

首先一名合格的导购员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，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，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。

以上就是我20\_\_年的工作总结及感想，我相信在未来的每一天，我一定可以做到最好!

。

**导购工作心得篇九**

我是一位服装店的导购员，这份工作不仅需要我了解潮流趋势和品牌信息，还需要我与客户建立良好的关系。通过这段时间的工作，我获得了不少心得和体验。

首先，作为导购员，我们不仅要懂得如何去推销我们的产品，还要懂得如何去了解客户的需求。只有了解客户的需求，我们才能更好地为他们推荐适合他们的产品。而这需要我们用心去观察，特别是在客户浏览商品时的一些微动作和表情。

其次，与客户建立良好的关系也是非常重要的。我们需要真诚、热情地对待每一位客户，无论他们是否购买我们的商品。有时候，客户需要的不仅仅是一件衣服，更是一种被尊重、被关心的感觉。

此外，作为导购员，我们还需要不断学习和更新我们的知识库。潮流趋势是不断变化的，我们需要时刻保持敏锐的洞察力，才能更好地为客户提供服务。

最后，我认为在导购员的工作中，最重要的是要保持自信和积极的态度。我们不仅要对自己销售的产品有信心，更要对我们的品牌和服务有信心。只有自信才能吸引客户，才能让客户信任我们。

在这个竞争激烈的市场中，作为导购员，我们需要不断提升自己的专业技能和服务水平，才能更好地为客户服务，让我们的店铺更具有竞争力。

**导购工作心得篇十**

服装销售，简洁说来就是在卖场指导消费者购买服装的人，大部分服装销售工作不太稳定，具备短期性，而且难以管理。

此外，服装销售不仅是推销员，她们在卖场中不仅仅推销商品，统计销量，而且要对消费者的行为进行观看，分析，对对手的信息反馈，对客户的优质服务等。

所以，服装销售的力量提升直接关系着服装企业的进展，今日我依据自己的工作阅历为大家总结一下服装销售心得的思路，盼望对大家有肯定的关心：

由于许多服装销售工作存在短期性，做为公司应当对从事服装销售工作的伴侣就应当对他们今后的工作有长远的准备进行引导，服装销售工作兼容统计，推销，陈设，市调等，是复合性销售人才，服装销售工作是培训市场部经理最好的学校，有了明确的人生目标，对服装销售员来说就不是一份短期的工作了，通过从事服装销售工作，可以学习到许多的产品学问，行业学问。此外，你还会感受到企业文化，企业的历史背景，假如你是国际品牌的服装销售员，那样你还会学习到更多的学问，甚至于学习终端管理的科学方法，在你职业人生中会重重地写下一笔。

我们在许多卖场发觉，大多数企业在聘请服装销售人员时，都喜爱找年轻飘亮的女孩子来从事销售工作工作，这是不正确的，由于不同的服装类型需要不同性别的服装销售人员，包括年龄的选择。试想一下，假如让一个女孩去导购男式内裤。因此，企业要依据不同的服装品牌类型来选择不同的服装销售人员。如年龄段，性别等的选择。

(一)工作日报不能仅仅只记录一天卖出去多少，而是要特别细化的对卖场的人流量，服装的销量等进行记录，对来这里的人消费行为特点，风俗习惯，甚至于对消费者在购物前的心理变化的记录与分析，记录一切与销售与关联的事情，间接的与直接的都要记录，越祥细越好，这不但能准时反馈到公司，关心公司讨论开发产品，制定销售政策，就是对自己今后的职业生涯的提升也有着很大的关心，所以观看与分析对一名销售人员来说事关重要。

(二)一般在卖场我们看到的都是服装销售员对一天的销量的统计，由于这是与服装销售员有着直接的效益挂钩，但是做为服装销售员的\'工作日记应当进行更高的要求，统记工作它应当包含几个方面，不光是销量的统计，还要记录每天有多少位消费者光临这里，有多少消费者买了多少什么样的产品，有多少消费者摸过多少什么样的产品，有多少消费者来这里说过多少什么样的话，无论对产品的褒贬都统统记录下来。这些是特别宝贵的商业资料，是很有价值的。

(四)要有敏锐的观看力，要有火眼金星，一位优秀的服装销售员，它能对大部分来光临卖场的消费者做出很有效的推断，她可以通过消费的衣着，年龄，说话，行为，大致猜想到此消费者的文化层次，收入水平，以及他应当适合于消费什么样档次的产品，我们试想一下，一位开着“xx”车来购物的消费者，你向他推销10元钱5双的打折袜子，或者是向一位穿着工作服刚下班还没来得及换衣服的消费者去推销几千块一条的名牌皮带，这样能合适吗?观看与了解，这样才能更有效地做好导购工作。

以上就是我对服装销售的一些心得体会，盼望能关心到大家。

**导购工作心得篇十一**

导购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。

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最好机会。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！

**导购工作心得篇十二**

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。

微笑是最美好的语言。

心得体会。

积极主动，以诚相待。

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，来源于对工作的热爱。

**导购工作心得篇十三**

202\_即将悄然离去，202\_步入了我们的视野，回顾202\_工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我20\_\_进的公司一直到现在，已经工作有了x年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上x总和x经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有\_\_个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的\_\_。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

**导购工作心得篇十四**

随着期末考试的结束，期满已久的寒假终于到来了。回到了家里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里也出现了一些想法。思考着这个寒假干点什么，作为一名大学生，我希望大学的寒假能与以往不同，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，我哥便在他干活的家家悦超市帮我找到了一份短期促销员的工作，我促销的是红酒，上班时间分为早班和晚班，每天轮着上，名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，红酒由于各种原因卖出的很少，厂家推行的政策，超市的组长也不及时执行，只能我在两端受气，最后，由于家里有事，我辞职了，工资也没有及时要。

我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级压下级，老员工以大欺小的现象太普通了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值，人往往是很执着的。面对朋友，切不可以斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，也有苦累。也许，这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但是总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，4天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

文档为doc格式。

。

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！