# 最新导购工作心得体会感悟 导购员工作心得(优秀12篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-02-08

*心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。导购工作心得体会感悟篇一进入xx从事导购工作差不多有两年...*

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**导购工作心得体会感悟篇一**

进入xx从事导购工作差不多有两年多了，在这两年时刻里，经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。如今就我自身的销售经验及销售心得与大伙儿做个分享。

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，因此我们首先应该给自己的定位要高，我们是xx品牌的代言人，惟独充分地了解我们所销售的产品的特点、使用办法、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，才干压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。并且，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翼反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品当然重要，但我们肩负的责任更重要，因为产品自身是别能与消费者沟通的，惟独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，把好屋子，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、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，针对别同的客户，为他们提供适合的xx产品是我向来坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观看消费者的需求是什么，然后寻机会向顾客推举自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，别要急于求成，从心理上赢得顾客的信任，让顾客同意并信赖我们的产品。因为作为导购员算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，让顾客在比较别同款式，别同功能的产品中挑选我们的产品。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，惟独别断坚持学习熟悉产品知识、别断创新，并可以掌握现代营销技能，才干树立品牌形象，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，也能使自己的工作干得更好。关于学习，我们别仅要学习自己品牌的产品知识、特性，并且，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，如此在导购过程中就可以知己知彼，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、执着是我能在导购那个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托xx那个平台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地点。并且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，永久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，就可不能懊悔，并且欢乐地营销!心态决定成败，时间保持一种积极向上的心态，设定时期性目标，并为达成目标努力。

我坚信惟独多点付出，才干多点收获。惟独从事自己喜欢的工作才会有热情，而做导购算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。我会向来从事这份我热爱的工作，经过自己的努力，使xx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!

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**导购工作心得体会感悟篇二**

首先，作为一名导购员，荣美大家庭的一员，非常感谢荣美管理层能给我这次珍贵的工作机会，从事导购员这个职业一段时间了，我更加的明确了自己的工作职责。顾客至上的理念更加的深入我心，我们作为商场的导购，要时时刻刻从顾客的角度做好本职工作，增强这方面的意识，态度要诚恳，严格遵守商场的行为规范。

其次，人有两种思维，一种是积极思维，另一种是消极思维。积极的思维会产生正面的效应，而消极的思维会产生负面的效应。这句话提醒我，在日常的销售工作中，要充满热情，面带微笑，用诚挚的服务态度去影响顾客，用积极的心态去影响周围的同事，努力营造一个积极向上，服务至上的氛围。

再次，要想成为名副其实的优秀导购员，除了良好的心态以外，还要注重学习：向同事学习，向竞争对手学习，向顾客学习，要学会超越自我，态度要谦虚永不满足，通过量的积累，必定会实现自我超越，成为王牌的导购员，实现自己的\'社会价值。在工作中学习其乐无穷!

关于售后服务方面，我们要跟在销售的时候态度一致，要耐心的跟顾客沟通，找出问题的最佳解决本着锻炼自己，不落人后的想法，我也定下了暑期打工自己赚钱旅游的计划，能到伊利这种国内有相当知名度的企业当一名临时的促销员我觉得相当幸运。不知不觉在伊利公司做临促员已经临近一个月了，这期间我学到了很多，成长了很多。

看过一个报道，财富榜上百分之九十的富豪都从事过促销的职业，当促销员说来人人可做，却也并不是人人都能做得好。在家润多千禧店第一天做事，怀着满腔热情，急功近利的我就做错事了，把赠品送错了出去，遭到长促的狠批，这是第一次被除家长、老师之外的人骂，心里着实不是滋味。但我知道长促周姐其实是个心地很好的人，虽然她每天都会骂我。做伊利促销真的难啊，被长促监督得丝毫不能偷懒，也担心出点差错幸苦赚的钱就给扣掉了，我也体会到什么叫管理严密了。一个好的企业，就是要员工从上到下的一条心。

第二天工作的时候，就被蒙牛的促销员给呛声了，\"你站过去点\"蒙牛的促销员用狠不好的口气说。我又想着做伊利的临促真艰难啊，不仅要被长促使唤，还要被蒙牛的促销员排挤。同是国内两大奶业，在超市的位置也只一米相隔，竞争是理所当然，总觉得蒙牛和伊利的促销员随时都可能吵起来。这期间也让我学会了如何做人，协调与对手的关系。

就家润多千禧店来说，我觉得蒙牛牛奶摆放的地理位置要比我们的好，客人从楼道出来或进去第一眼看到的一定是蒙牛的牛奶堆，伊利的儿童奶旁边是日用品，也就是说通常买日用品的人会常经过，而不是专门想买食品的人买牛奶的人。这几个周末来看儿童奶的顾客不太多，可能是天气热的关系吧。

在做促销员的这些日子里，我学会了察言观色，与人沟通，遇事要常保乐观心态，冷静平和的面对。不光如此，与超市里许多同龄的大学生同事都结成了君子之交，受益匪浅。现在我做促销做得是越来越顺手了，也褪去了初有的羞涩，我想我会更努力的，让暑假过得充实，让人生活得有意!

**导购工作心得体会感悟篇三**

导购工作是一项需要综合素质和专业技巧的职业。作为一个导购员，首先需要具备良好的沟通能力和亲和力。与客户进行有效的沟通，倾听客户的需求和问题，并提供专业的建议和解决方案，是导购员必备的技能。此外，在商品的了解和推荐方面，导购员需要不断学习和了解市场动态，掌握产品知识和销售技巧，以提供最专业的服务和最准确的信息。然而，导购工作也面临诸多困难和挑战，例如激烈的市场竞争、客户的多样化需求和负面情绪等。因此，作为导购员需要具备耐心、细心、乐观和灵活的心态，以应对各种情况和解决问题。

二、积极的沟通和服务态度。

作为导购员，在与客户沟通时，积极主动地倾听和洞察客户的需求是非常重要的。了解客户的喜好和购买动机，可以为客户提供更准确、个性化的商品推荐和服务。此外，导购员还应该通过清晰与准确的表达来解答客户的问题，提供专业的意见和建议。同时，导购员还应积极提供咨询和售后服务，以增加客户的满意度和忠诚度。总之，积极的沟通和服务态度是导购员工作的核心要求。

三、提升专业知识和销售技巧。

导购员需要不断学习、掌握和提升专业知识和销售技巧，以应对不断变化的市场需求和竞争。导购员应了解所销售商品的品牌、特点、使用方法和价格等信息，并及时更新自己的知识。同时，掌握销售技巧，如销售沟通技巧、销售演示技巧和销售礼仪等，以能够更有效地与客户互动和推销商品。此外，导购员还需要学会观察客户的购买意向和行为，从中获取销售机会，并采用合适的销售策略和方法，提高销售转化率。总之，不断提升专业知识和销售技巧是导购员成长和发展的关键。

四、面对困难和挑战要保持积极态度。

导购工作不可避免地会面临各种困难和挑战，如客户的拒绝、抱怨和挑剔等。在这些困难和挑战面前，导购员需要保持积极的心态和态度。首先要具备耐心，不要因为困难就放弃，而是要寻找解决问题的办法和思路。其次，细心和乐观也是解决困难的重要因素。细心能够帮助导购员更好地观察和洞察客户的需求和行为，乐观则能够帮助导购员保持积极的工作心态，找到解决问题的策略。最后，灵活的心态也是面对困难和挑战的关键。灵活应对，与客户合作和协商，解决问题，并从中学到经验和教训，持续提升自己的能力和素质。

导购工作是一项需要不断学习和提高的职业。通过对导购工作的思考和反思，我意识到导购员需要不断提升自己的专业素养和工作技能，以更好地服务客户和推广商品。在今后的工作中，我将继续不断学习和了解市场动态，积极参与培训和学习，提升自己的销售技巧和专业知识。同时，我也会更加注重与客户的沟通和互动，建立良好的客户关系，并根据客户的需求和反馈及时调整自己的工作策略和方法。最重要的是，我会保持积极的心态和态度，以面对困难和挑战，不断提高自己的综合素质和职业能力，为客户提供更好的导购服务。

总结：

导购工作需要导购员具备良好的沟通能力和服务态度，同时还需要不断提升专业知识和销售技巧。面对困难和挑战，导购员需要保持积极的心态和态度，以应对各种情况和解决问题。通过对导购工作的思考和反思，我意识到我还需要不断学习和提高自己，以为客户提供更好的导购服务。我相信，只有不断努力和提升，才能在导购工作中取得更好的成果和发展。

**导购工作心得体会感悟篇四**

毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有的体验，的经历。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。

不久，我在一家超市找到一份导购的工作，因为我的想法是先从小的事做起，第一天领导给我安排的工作是:。

1.熟悉自己所在的货品专柜的货物的种类，价格，和以后工作中应该做的工作，货物的摆放报单等问题。

2.严格遵守商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了.

3.做事勤快，不能偷懒，不仅要做。好本职工作，还要保持超市的卫生，

4.对待客人要面带笑容,耐心服务。

5.要与同事和睦相处.

就这样我开始了工作，由于自己平时也总是买东西，对这类工作一有一定的了解，所以工作还是很顺利的，虽然有些客人很叫真,很难缠,只要耐心解答就会解决问题;同事还是很友好的,也许是由于我的工作时间短,对他们没有竞争吧!

万事开头难，什么事都要有尝试，不然永远都不知道自己的不足在哪里，自己也不会很快成长起来。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

如果你真的想要成长，那就要把自己投入到社会的大熔炉中去，只有不断的磨练才能让自己变成一把好“剑”，锋利无比，成长是要一个过程的，学校教会了我们知识和做人的道理，而社会就是一个考场，考考你学的怎么样，在社会的大环境中所学到的东西可以让我终身受用。我会不断实习，在实习中锻炼，在实习中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

社会实习，让我们更多去关注社会，了解形势与政策的动态，认识自身，认识社会，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了学校这个象牙塔，来到了现实的社会中体验社会，体验生活，体验人生;社会实习，让我们更多贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。

通过这次社会实习经历,使我学到和懂得了许多,我懂得赚钱的艰辛,我想我以后花钱肯定会很俭省的;我在工作的过程中,我学会了很多，我想这对于我未来很有帮助。很多人的成功或许就是在这不经意的小细节上，因为有句话叫“细节决定成败”。我相信今天的经历就是明天不可多得的经验。

1、mmaster“精通”产品卖点：

2、oopportunity抓住现场“机会”：

作为一名导购员，每天面临的竞争是很激烈的，在一些品牌众多的大卖场更是如此。所以，如何在过客匆匆的卖场中“慧眼识真金”迅速识别哪些人今天一定要买，哪些是潜在顾客，哪些只是随便看看，哪些是其他厂家或经销商的“卧底线人”，都需要导购员日积月累，练就一身好功夫，然后果断地抓住机会，雷霆出击，针对不同的“顾客”(广义的，来的都是客)采取不同的应对措施，最终实现“既卖了货，又做了宣传，还打发了‘卧底’”的有效销售。

3、nneed找准顾客“需求”：

抓住了恰当的机会之后，接下来就是，针对真正的顾客，如何尽快地摸清他们的需求。同样是一种商品，就拿电饭煲来说吧，有人喜欢方便、图省事，就可能要电脑模糊控制的;有人喜欢实惠耐用、操作简单的，可能就要普通机械型的;还有人干脆就觉得大一点好，蒸馒头方便，于是就选择直筒锅;更有人追求时尚、享受生活，则选用液晶显示的。所以，电饭煲尚且有这么多种选择，事实上不论任何商品，只要导购员用心挖掘都能把它分出个abc，这样，在找准了顾客的真正需求之后，就能够做到“看菜吃饭，量体裁衣”，保证每位顾客都能满意而归。

4、eemotion触动心灵“情感”：

5、yyourself将心比心，想想“自己”：

常言道：“要想公道，打个颠倒”，兵法有云：“知己知彼，百战不殆”。当今社会物质的极大丰富使我们今天是一种产品的导购员而明天或许就是另一种产品的顾客。鉴于此类现象的广泛性，我们导购员在商品导购的过程中，将心比心，在内心中设想自己就是顾客，自己如果来买，会有什么样的问题，会关心哪些方面，会在乎哪些服务，真正做到这样的话，那么导购技巧必然会在潜移默化中提升，对顾客的亲和力会在不知不觉中增强，服务意识会漂亮地再上一个水准，销售业绩便耀眼地迈上新的台阶。

总结语：

这是我在导购员工作中的“偶有所获”，只是发现其他人目前尚未提及这种“money”法则，所以便拿出来与大家共飨。

。

**导购工作心得体会感悟篇五**

近年来，随着人们物质生活水平的提高，导购公司逐渐成为了现代商业一种不可或缺的组织形式，因为有了导购公司的帮助，商家才能更好地向消费者推销产品，满足消费者的需求。在这个快速发展的行业中，我也有了一些自己的心得体会，下面将就此谈谈我的经历。

第二段：工作内容。

导购公司的工作主要分为两个部分：一是对商家的推销服务，为商家提供商品的展示、讲解等服务；二是对客户的服务，为客户提供详细、专业的咨询和服务。在这个行业里，自己成为推销员不仅要掌握丰富的商品知识，还需要具备良好的服务态度和沟通技巧。在推销的过程中，需要给客户留下深刻的印象，这就需要我们积极主动地寻找商机，并建立沟通信任关系，同时在沟通、交流过程中要注意自己言行的得体。

第三段：学习与成长。

在导购公司工作期间，我们可以学到很多的知识与技巧。比如，我经常参加一些商品知识讲解会，获取更详细的产品信息，这对我更好地推销相关商品是很有帮助的。同时，我们还要学习与客户打交道时需要具备的技巧，如了解客户的需求，掌握与情况的沟通方式，才能让客户对自己留下更好的印象。

第四段：工作压力。

工作中，导购员们可能会面临各种各样的压力，如推销指标、客户抱怨等。尤其是推销指标，有时候与客户的需求并不能完全匹配，这就需要良好的心态调整、认真分析客户需求，以及通过诚恳的态度与客户进行交流，更好地解决问题。压力之下，要学会转换心情，以更加积极乐观的心态面对工作。

第五段：总结与展望。

通过这段时间的工作，我深刻认识到导购员需要具备的素质、工作职责和工作方法等。作为一个导购员，我们需要时刻关注客户的需求，帮助他们解决问题，同时更好地把握和掌控好商家提供的商品，这样才能满足客户的需求，让生意更加顺畅。展望未来，我希望能够在这个行业中不断学习、不断进步，将自己的工作表现做得更出色。

**导购工作心得体会感悟篇六**

昨天我在市的超市当了一天的促销人员，销售娃哈哈-c的新口味\"凤梨椰香\"。星期六超市人流量是很大的，所以我还是蛮满意自己的销售业绩的。

具体说说我兼职的感受吧，

第二，小孩姑且不论，他们还小，能够理解他们本能的贪欲。但是某些大人的行为就让人很无语。这些大人也以女人居多，并且总是一大群女人，因为她们才好为自己\"开脱\"。印象最深的是进来5个女人，我看他们穿着时髦，就把她们定位潜在的消费群体，向她们介绍我们的产品，但是她们似乎是直奔赠饮来的，很傲慢的叫我给她们倒上，并且还一喝就是几大杯，一瓶赠品就被她们喝完了，她们中有些人先是不好意思要来品尝，因为她们明确自己不会买，但是其中的两个女人就怂恿她们\"不要钱的为什么不喝啊?她们就是要让我们喝的，有啥不好意思的嘛。\"然后又转向我\"倒满，倒满，别人喊我喝我还不喝勒，我今天是给你面子你都不给我倒满点\"当时已经是第三杯了。喝完后，她们扔下杯子，转身就走，还一边说\"不好喝\"。她们总是一边喝一边为自己的不道德行为找藉口，不停的叨念，把不好意思通过一嘴的\"想挨打的话\"到处放肆!

这就是我昨天的感受，虽然都是不好的一面，这仅仅只是我的个人感受，也行作为消费者的我说不定也不会购买，因为太贵了，但是我会当一个文明的消费者，不会做的像她们一样的过!

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!

2学会忍受。作为5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。

在不知不觉中，忙忙碌碌地度过了2年。但是我依然清晰的记得，当时思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，则需要一个艰辛的过程。我感觉压力很大，要克服很多困难，需要付出更多的努力。公司安排我在海口最大的海秀超市，面对激烈的竞争，我有些怀疑，自已是否有能力挑起这幅重担。看到思娇产品包装新颖，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思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我将信心百倍地与思娇同仁一起并肩奋战。

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6~9元之间。

要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

。

**导购工作心得体会感悟篇七**

导购员工作心得要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的导购员工作心得样本能让你事半功倍，下面分享【导购员工作心得优秀3篇】，供你选择借鉴。

在\_\_服装店实习共计快两个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生.于是我从对的产品开始了解，现将我这两个月来的实习工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。

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。

2、身体的准备，

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

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。如，a.服务技能培训。b.商品知识与管理培训。c.店务作业技能培训。d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：a.顾客的表情和反应，察言观色。b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

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。

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!

从学校回来以后,我在县城找了份工作,在一家衣服专卖店做导购员,虽然我学的是护理专业,可能用不上,但总觉得多尝试一些,多实践一些,多些经验总是对以后会有帮助的.

么好怕的呢,但自己始终放不开,只好在门口招呼客人,以前逛街的时候,无数次经过专卖店,从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的,可如今自己站在这个岗位上,亲身体会工作的滋味,后悔自己的当初,幸运的是,同事们对我挺照顾的,店长是一个充满活力的小伙子,他给我讲解了许多招呼顾客的办法,有什么应付不了的,他总是和我配合,把工作做好,还有小贝她们,详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等.中间我学到了许多经验,譬如要有耐性,要学会随机应变,顾客是我们的上帝,顺随他们的脾气,像还价等不合理要求要婉言拒绝,作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等.其实作为一个护理人员也需要有这样的素质。

虽然我只是大一,但离真正参加工作也不远了,从我进大学以后,觉得时间过得真快,恐怕自己还趁早学就再也没有机会了,我的很多的同学有的已经踏入社会,有的结婚生子,有的还在复读,苦苦的熬.我深感到,我进入大学并不是人生的终点,只有多吃苦,才知道生活的艰辛,不易.虽然只是两个星期的短短的时间,我却觉得像经历数年,自己长大了许多.

店里各式各样式顾客,有有钱的,穿得很气派,也有一些贫寒的,进来看看.看到心仪的衣服,却苦于囊中羞涩,专卖店里的衣服一般价格不菲,像一般的人很难接受,但还是经常看到一些穿着简朴的父母带着孩子来买件新衣过年.曾看到一位贫穷的母亲在门前徘徊半天,在特卖的衣服堆中翻出一件处理的童装牛仔上衣欣喜的付了钱,只为上面也有oniy的品牌,看了很让人心酸.

店里的的士高音乐很大,年前的生意也特别好,整天送往迎来,推销自己的产品,口才,待客态度,还有热情的招呼都让顾客享受到了专卖店里专业的服务.店长曾经说,专卖店里不只是专门卖衣服,顾客来这是花钱买服务,买我们的信誉.我铭记在心,看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时,心中的无限的欣喜,骄傲,成功的喜悦难以言表,我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间,谢谢店长他们给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西，谢谢!

社会实践的时间并不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

。

。

**导购工作心得体会感悟篇八**

尊敬的公司领导：

在我们共事的时间里，我有幸加入了贵公司，担任导购一职。这次工作的经历让我进一步透彻地理解了“服务至上”的理念，并从多种层面上获得了收获和体会。在此，我想简要分享一下我的工作心得和体会，供领导和同事们参考。

第一段：工作初期经历。

当我刚开始进入导购工作领域时，我的工作主要以向顾客介绍商品、解决顾客问题为主。在工作初期，我发现自己对许多产品都不了解，这让我对这个工作产生了一定的压力和不安。然而，在工作中，我意识到了快速学习和适应的重要性。我不断问问题、借鉴同事的经验和诀窍，逐步适应了这个工作，并且不断提升了自己的技能。

第二段：创造愉悦购物环境。

不仅需要掌握商品知识，作为导购，更需要营造愉悦、舒适的购物场景，赢得顾客的信任，留下深刻的印象。因此，在商场接待顾客时，我尽力表现出热情好客的精神，并在交流中找出购买者需求的关键点，最大限度地提供个性化的服务。我努力从顾客的角度思考问题，并耐心回答他们的询问，为他们在购物体验中提供了更多的价值和意义。

第三段：提高个人服务水平。

在实践中，我逐渐了解到作为导购人员，需要精益求精地提高个人的服务质量。首先，必须认真对待对顾客的承诺，提高服务标准，尽自己最大的能力为顾客提供高效的服务。其次，理智地处理投诉和争论，提升个人的服务技能和情绪调节能力。此外，还需要借助各种工具和专业知识，继续扩大自己的知识面，保持学习的态度。只有不断提高个人服务水平，我们才能赢得客户的信任和友谊。

第四段：建立内部良好的合作关系。

导购人员不仅要与顾客有良好的合作关系，更要与同事之间保持良好的沟通和合作关系，建立内部良好的合作关系。在实际工作中，我努力与同事进行协作和互动，并且愿意伸出援助之手，获得不少同事的认可和尊重，这让我得到了更多的支持和帮助。

第五段：不断进步，升华服务理念。

总之，我的导购工作经历让我更加坚信，只有通过不断地学习和进步，我们才能在竞争激烈的市场中生存和发展。我们必须了解客户的需求，提供个性化的服务，以实际行动打造愉悦购物环境。随着不断的学习和提高，我们需要升华服务理念，扩大服务意识的深度和广度。我相信，在未来的工作中，我将继续不断突破自我，进一步提高自己的服务能力和技能，为公司和顾客贡献更大的价值。

治理好一个国家，就必须要加强综合治理，善于治理突出问题，现在的情况下，信息技术的发展给我们提供了一个更好的改变机会。接下来我们要集中资源，对信息技术进行应用，让它发挥巨大的治理、服务作用。谢谢！

**导购工作心得体会感悟篇九**

进入xx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xx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xx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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**导购工作心得体会感悟篇十**

第一段：引言（100字）。

导购工作职责不仅仅是向顾客推销产品，更重要的是要为顾客提供专业的咨询和优质的服务。作为一名导购员，我深深体会到这一点，心中有了一些体会和认识。

第二段：了解和分析顾客需求（200字）。

作为导购员，首先要了解和分析顾客的需求，从而有针对性的为他们提供服务。通过观察顾客的衣着、谈话和行为等方面，我可以初步了解到他们的喜好和需求。同时，与顾客进行深入的沟通，倾听他们的需求和意见，可以更准确地把握和满足顾客的期望。

第三段：建立良好的销售技巧（300字）。

导购员在工作中要具备优秀的销售技巧。通过分析产品的特点和优势，我可以向顾客清晰地传达这些信息，并且与他们建立信任和良好的沟通。在销售过程中，我会根据不同的顾客需求，灵活应变，给予恰当的建议和推销。同时，在谈判和促销时，我始终保持耐心和礼貌，以提升顾客的购买体验。

第四段：重视售后服务（300字）。

作为导购员，售前工作只是工作的一部分，更重要的是售后服务。在销售完成后，我始终关注顾客的反馈和需求，及时解决他们的问题和疑虑，保持良好的顾客关系。同时，我会根据顾客的反馈和不同的使用情况，提供相关产品的使用技巧和注意事项，使顾客能够更好地使用和维护产品，提高其满意度。

第五段：不断学习和提升自己（200字）。

导购员是一个不断学习和成长的职业。我时刻保持着对行业新动态和产品的了解，通过参加培训和学习，提升自己的专业知识和销售技巧。同时，我还积极关注顾客的反馈和建议，不断总结经验和教训，以改进自己的工作。通过不断地学习和提升，我相信我能够为顾客提供更加优质的导购服务。

结尾：总结（100字）。

通过这段时间的导购工作，我更加深入地了解到导购员职责的重要性和复杂性。了解和分析顾客需求、建立良好的销售技巧、重视售后服务和不断学习提升自己，都是导购员必须具备的能力和品质。我会持之以恒地努力学习和提升自己，为顾客提供更好的服务，同时也为自己的职业发展打下坚实的基础。

**导购工作心得体会感悟篇十一**

接近尾声，新的20\_\_年在向我们招手!想当初进入公司时的懵懵懂懂，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式。虽然付出的劳动有时候没有得到相同的汇报。但我相信，机会留给有准备的人。在此，感谢领导的信任和同事的热情帮助，现将本人20的网络销售工作做以下总结：

一、认真学习，不断提高业务能力。

我大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，一步一个脚印。

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、强化形象，提高自身素质。

为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，以诚待人。工作最大地规律就是“无规律”。因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业。

四、锤炼业务讲提高。

经过1年多的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用\_\_与各大网站传阅的资讯，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习和探索中使自身在销售领域上有所提高。

**导购工作心得体会感悟篇十二**

现代流行服装，各种美妆护肤，手机电脑配件等众多商品被公司制定了销售目标。为了实现目标，各种折扣活动、营销策略和服务标准被制定，而导购员就是公司营销商品的主要工具之一。

第二段：工作经验及存在的问题。

首先，导购员需要对商品有足够的了解和学习相关知识，例如：化妆品的成分、服装的面料或手机电脑的功能特点。其次，导购的服务态度十分重要，始终保持热情和耐心。但不免存在针对顾客买不买所做出的种种消费心理压力，这样也许会影响客观性；同时，导购员之间要合作，以确保顾客得到最佳服务——这也不是没有摩擦。当然，如果一名导购员业绩突出，那么他们的业务会受到公司帮助和更多的培训。

第三段：优秀的导购员特质。

优秀的导购员会更多地与顾客互动，关注最新的流行趋势和不断学习相关知识；他们会热情地欢迎顾客来访，并倾心解答顾客提出的疑问，以寻求顾客的信任和最终购买。最重要的是：他们尊重消费，不追求销售利润而超越了他们的表现。

第四段：导购员的发展前景。

随着新型电商平台的崛起以及无人店的兴起，导购员的职业性质、任务和需求也在发生变化。在这个快节奏、不断变化的时代，导购员的纯消费和销售技能的含义已发生了很大的变化，处理好顾客的反馈信息也成为重中之重。尤其是感知社会和时代的变化，对未来需要做好充分的准备和思考。

第五段：结论。

总的来说，导购公司的工作不仅关乎对公司的业务专业知识，更关心顾客的提问和答疑，营销策略、良好的服务、了解潜在的顾客需求和建立关系是能够确保公司长期健康发展的重要环节。

总之，导购公司的工作不仅是业务销售，也是顾客服务和了解潜在消费需求的好方法。同时也需要我们在工作中保持开放的发展思路，多角度分析问题并做好相应的面对未来准备的工作。

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！