

# 母婴店工作总结新人(优质5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 母婴店工作总结新人篇一

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，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。下面是小编整理的关于母婴店营业员工作总结，欢迎大家参阅。

### 一、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不营销，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。

### 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、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，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。

四、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x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。

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，从没有想到我还能对未来做些什么准备。

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！

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。

20xx年已经过去，新的一年又在展开，作为一名服装导购员，现将自己的工作总结及心得总结如下，希望大家能够予以指导建议。

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给客户介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

1. 推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
2. 适合于顾客推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。
3. 配合手势向顾客推荐。

4. 配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。

5. 把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想办法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6. 准确地说出各类服装的优点，对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

1. 从4w上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2. 重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3. 具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”、“这件衣服你最合适”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式，对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4. 导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我这段时间做服装导购的总结，在以后的导购中，我将会及时做好计划及总结，以便更好地做好服装导购工作。

## 母婴店工作总结新人篇二

20xx年上半年，在局和所领导的领导、支持和指导下，职教室对照上半年制定的工作计划，组织落实，并根据具体工作

的需要，及时完成局和所有关领导交给的工作任务。具体做了以下几方面的工作。

1、开展南宁市职业教育教学改革项目研究工作。参照自治区的做法，积极探讨教改项目研究，对学校开展自治区教改项目研究情况的调研，开展南宁市中等职业教育教学改革项目研究启动的培训活动，组织发动学校教师申报立项市级教改研究项目。

2、参与南宁市六职校承担的广西“十一五”教改项目课题的结题鉴定工作，科室三人参与了2个课题的鉴定工作。

3、积极参与广西教育科学研究所的广西教育科学“十一五”规划20xx年度委托重点课题《初中生职业指导及初中学校评价体系的研究与实验》的研究活动，已经完成了我市子课题问卷调查、调查报告撰写、培训实验学校教师、编写课题成果之一的教材《初中人生规划与职业指导》初稿等的工作。

4、积极进行课题申报，向南宁市社会科学界联合会申报南宁市社会科学研究项目《南宁市初中生职业指导的研究与实验》和《广西北部湾经济区开放开发背景下南宁市中等职业教育的调查研究》两个课题。

5、在职校学科（专业）中心组活动和各种教研活动中，鼓励和指导职业学校教师申报南宁市教育科学“十一五”滚动课题。

1、指导市级各专业（学科）中心组开展教研工作。要求各专业（学科）中心组组长制定本学年的工作计划并报送我室。对各专业（学科）中心组的活动安排提出建议，并积极到活动现场进行指导。4月22日，召开南宁市中等职业教育专业（学科）中心组组长工作会议，对20xx年工作进行总结，讨论并指导20xx年各专业（学科）中心组的工作安排，进一步促进了我市职校的教育教学及教学科研活动。半年来，部分专业

（学科）中心组在我室的指导下，开展了教学观摩、教学交流、展示研讨等形式多样的教研活动，有效地促进了相关专业课的发展。

2、深入教学第一线听课、评课，指导教师教学。本学期初，我室教研员拓展听课指导思路，到市卫生局主管、位于黎塘的南宁市第二卫生学校听课、评课，是该校的首次市级教研部门人员到校指导。

3、举办西方国家职业教育发展形势专题报告会。3月12日，我室在南宁市六职校邀请广西教育科学研究所所长、研究员、博士袁旭做了《西方国家职业教育发展趋势及对我们的启示》的专题报告。专题报告活动帮助我市职业教育教师了解西方国家职业教育发展趋势，从中借鉴有益经验促进南宁市中等职业教育改革和发展，更好地完成南宁市职业教育攻坚任务。参会的全市各中等职业学校教师约300人。

导教师从以往单一的教案撰写转变为进行有意识的教学设计活动，帮助各专业（学科）教师通过教学设计研究，积极开展课堂教学改革，不断提高教育教学质量。

5、举办南宁市中等职业学校学生中文、英文演讲比赛活动□20xx年5月11~13日，举办了南宁市中等职业学校学生中文、英文演讲的比赛，共有181名选手参加，评出一等奖23名，二等奖30名，三等奖51名。通过比赛，展示了中等职业学校学生的精神风貌和口语技能。

6、组织开展南宁市中等职校优秀教案、教育教学论文评比活动。为进一步深化我市中等职业教育教育教学改革，树立现代教育理念，加强和促进职教理论研究，推广改革成果，提高办学质量，增强教师的科研意识，我室举办20xx年南宁市中等职校教师优秀教案、教育教学论文评比活动，目前为上交材料阶段。

7、举办一期部分出国培训学习的我市中等职校教师介绍国外职业教育的经验和出国学习培训的体会，拟于6月底举办。

8、加强教学常规管理工作。4月1日，召开全市中等职业学校教务主任会议，布置我室的今年的工作安排，使各项工作计划得到较好落实。继续要求各中等职业学校按照《广西壮族自治区中等职业学校教学工作规范》的规定，开展教学工作，提高职业学校教育教学质量。

1、做好全市职教攻坚工作相关材料的撰写，如国家民族地区省会城市南宁市职教园区规划方案。

2、完成20xx年全区中等职业教育技能比赛暨全国赛广西区中职选拔

赛我市参赛工作。2月18日、19日，我市的20xx年南宁市中等职业学校学生专业技能比赛分五个赛点进行，共有六个专业的14个项目、227名学生参赛，共评出一等奖44名，二等奖66名，三等奖109名，并从一等奖的获得者中选拔了57名学生选手组成我市各专业项目的比赛队员参加自治区中等职业学校学生专业技能比赛。在自治区比赛中，我市共获得11个一等奖，22个二等奖，19个三等奖，取得突出的成绩。

3、完成华东师范大学南宁市中等职业学校校长高级研修班的组织协调工作。

4、完成我室主要负责的职业教育教学研究、师资队伍建设市级培训、师生技能培训训练的20xx年度工作计划和经费预算方案。

5、完成我市需上报的20xx年度中等职业学校教师自治区级培训□20xx—20xx年度中等职业学校校级领导培训□20xx年中等职业学校专业骨干教师国家级培训、中等职业学校紧缺专业特聘兼职教师资助人选等人员名单的筛选、上报工作。

6、转发上级相关部门的教研活动通知，如中国成人教育协会“十一五”成人教育科研规划第二批课题申报和第七届成人教育优秀科研成果评选活动的通知、中国职业技术教育学会教学工作委员会的全国中等职业学校教学说课比赛、全国中等职业学校学生“文明风采”演讲比赛等通知。

1、教育学会秘书处工作。一是按照广西教育学会、南宁市社科联、南宁市民政局等上级部门的工作安排，参与他们组织开展的各项相关活动。二是进行学会的年审工作。三是完成学会秘书处的日常管理工作。

### 母婴店工作总结新人篇三

接到区卫生局通知后我院领导十分重视此次宣传活动，把这次活动作为巩固爱婴行动成果，提高母婴保健服务水平的一项重要工作来抓。根据实际情况，于8月1日研究制定了“世界母乳喂养周”详细活动实施方案，力争将此次“世界母乳喂养周”的宣传办成群众受益、政府满意的活动；既要广泛普及母乳喂养知识，又要加强爱婴医院的管理，巩固爱婴医院的成果。

8月1日在医院门诊电子屏以“母乳喂养—生命之源”为宣传主题的字幕。在门诊大厅服务站健康小屋设置宣传海报、发放宣传单，大力宣传“母乳喂养好”、“母乳是婴儿最好的食品”、“母乳喂养，母婴健康”、“围产期保健”、“儿童期保健”等内容。共计发放宣传单500余份，宣传册170余份，接受咨询100余人次。

在母乳喂养周期间，我院积极推行以产妇为中心的服务模式，加强产时保健，提高产时服务质量，提倡自然分娩，避免人为干预，降低剖宫产率，从而保证母婴安全。提倡母乳喂养，严格执行《母乳代用品销售管理办法》，废除奶瓶、奶嘴安慰品，坚决抵制推销商推销母乳代用品，保证母婴安全。

利用孕妇学校、医护人员对孕、产妇进行专门的宣教指导，为准妈妈进行围产期保健、母乳喂养知识和技巧、儿童保健知识的讲解。并从源头抓起，对于来医院定点分娩的孕产妇，进行母乳喂养的宣传教育，抵制母乳替代用品。

在儿科病区为患儿家长行“母乳喂养”、“儿童保健”知识的宣传。

从8月1日至8月7日我院分批分次的为我院医护人员培训母乳喂养知识、围产期保健知识、儿童保健知识。为群众及患者做好宣教工作打好基础。

通过母乳喂养宣传周活动，使年轻的家长们获得更多的、正确的、全面的科学喂养知识，围产期保健知识及儿童保健知识。使母乳喂养率不断提高，使孩子能够在生命的早期就接受安全的呵护、均衡全面的营养、健康的成长。此次宣传活动在政府及各级领导的关心帮助下、在工作人员的努力下圆满结束了，此次活动覆盖面积广、内容丰富，不仅受教育的群众大大增加了，医护人员自身也得到了一次学习，使我院的爱婴行动成果得到了巩固，母婴保健服务水平得到了进一步提高。

## 母婴店工作总结新人篇四

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

### 一、市场调研

\_\_行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过\_\_行业、\_\_相关行业、\_\_口碑等信息中搜集。渠道包括：\_\_机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，\_\_市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

## 二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

## 三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：\_\_广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，\_\_宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

## 母婴店工作总结新人篇五

与店员进行沟通是店长的主要工作职责之一，也是必须掌握的一种沟通技巧。只有沟通得好，很多工作才能顺利展开，不断提升团队的凝聚力，提高销售业绩。

店长为什么要同每一个下属员工进行单独的沟通？单独沟通的好处是什么？

店长作为一名管理者，如果对自己的下属员工都不了解，不知道每个员工的能力特长，就没办法“因人设岗”。

就会造成员工在工作时很难最大化发挥自己的能力：事情做不好的同时，还会影响员工工作的积极性。时间一长，员工的工作兴趣和激情就会被消耗殆尽，然后是无尽的抱怨，或者直接辞职走人。

其次，单独沟通更有利于对每一个员工内心想法、需求、期望等信息的深度挖掘，因为单独面对面更容易说服和打动对方，是对方能尽可能的敞开心扉说出心里话。

只有员工愿意和你交心沟通的时候，从工作到个人再到家庭，你们无所不谈的时候，你才算是真正了解这个员工。