

2023年手机导购工作总结 导购的工作总结 (优秀8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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

手机导购工作总结 导购的工作总结篇一

一个人的力量十分有限，当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性。就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。

服装导购员的实习业务流程：佩带工牌，专卖店流程：营业前准备—换工作服。检查仪容仪表—打扫卫生整理货品货架—参加晨会—营业开始—准备营业—陈列组合规划—接待顾客—迎接顾客—留意顾客—展示商品—介绍商品—核实开标—核对单据—包装商品—交付商品—其他配套产品介绍—送客致谢—营业后—账目稽核—环境卫生—例会组织—环境清场。

- 1、精神状态的准备。
- 2、身体的准备。
- 3、专业知识的准备。
- 4、对顾客的准备。

一个人的力量十分有限，当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性。就因为凝聚和团结了所有员工的力量，

才能创造出更好的业绩。磨练了自身的意志，得到真正的锻炼。学到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，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，要不断地学习新的知识，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。

最深切的感受就是无论从何处起步，此时此刻；即将面临毕业。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。后面的想写就写，没时间就把前面的写完）

导购员的职责：但成就一个好的导购员决不只是把商品卖出去这么简单。销售既然是涉及到买卖双方的事，把商品卖出去是导购员的天然职责。因此，站在顾客与企业的角度，导购员的职责包括以下方面。导购员的工作就是帮助顾客在购物时作出明智的选择。因此，站在顾客的角度。导购员的工作职责包括两个方面：为顾客提供服务；帮助顾客在购买商品时作出最佳的选择。所以导购员礼貌热情地对待顾客变得非常重要了。一是为顾客提供服务。由于顾客能在多个品牌中挑选到需要的商品。对商品的优点、利益并不了解，二是帮助顾客作出最佳的选择。顾客不是专家。并且顾客面对众多商品，不知道哪一个商品最适合自己。导购员在解顾客需求心理的基础上，使顾客相信购买某种商品能使他获得最大的利益。导购员是顾客购买商品的导师、顾问、参谋。顾客能否买到合适的商品，很大程度上取决于导购员。

导购员如何帮助顾客呢？

- 1) 询问顾客对商品的兴趣和爱好；
- 2) 帮助顾客选择最能满足他需要的商品；

- 3) 向顾客介绍商品的特点;
- 4) 向顾客说明买到此种商品后将会给他带来的利益;
- 5) 回答顾客对商品提出的疑问;
- 6) 说服顾客下决心购买此商品;
- 7) 向顾客推荐别的商品和服务项目;
- 8) 让顾客相信购买此种商品是一个明智的选择。

手机导购工作总结 导购的工作总结篇二

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，在一次次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。

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。

e□提高，定期让公司对导购进行专业知识培训，增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！

手机导购工作总结 导购的工作总结篇三

进入x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x品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品特点、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x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x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x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x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x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x同成长！

手机导购工作总结 导购的工作总结篇四

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！

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。

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。

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，多了解这个

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。

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”！

手机导购工作总结 导购的工作总结篇五

首先自我能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而到达销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自我的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这一年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能够列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，

往后他们走的量也是比较可观的。

每一天主动进取的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情景，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，并且因为人与人都是有感情的，仅有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，可是他们会一向记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺必须能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的办法。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，可是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

其次是学习沟通技巧来提高自身的业务本事；

再有时间还能够学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解此刻市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。仅有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的确定，遇到问题才能随机应变。

在一年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我仅有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，可是大家应对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距仅有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每一天都明确的明白自我的任务，才能明确自我拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是异常熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最终我要感激我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮忙，期望往后经过大家一齐努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

手机导购工作总结 导购的工作总结篇六

农畜产品质量安全检验检测站在上级业务部门的精心指导和大力支持下，为确保农产品安全生产，人民群众消费安全，按照《农产品质量安全法》的要求，进行了一系列扎实工作，做到了以安全为核心，多方位进行管理，现将半年工作情况总结如下。

分别与各苏木镇农畜产品质量安全监管站签定农畜产品质量安全责任书，落实了苏木镇农畜产品属地责任，切实强化工作职责，明确工作重点。紧紧围绕农产品质量安全开展了春节前农畜产品质量安全联合专项执法检查，制定了六项治理行动(农药及农药残留专项整治行动、“瘦肉精”专项整治行动、兽药(抗菌药)专项整治行动、生猪屠宰监管专项整治行动、生鲜乳质量安全专项整治行动、农资打假专项治理行动)，截止5月份共出动执法人员98人次，发放1100份，查办案件4起，结案4起。

(一) 农畜产品质量安全检测工作

1、农残速测：半年来对全旗范围内蔬菜种植基地、设施大棚、销售市场的11个品种，包括柿子、青椒、黄瓜、豆角、草莓、桃等，进行了220批次农残抽样速检，合格率100%。

2、例行抽检：

根据食安委下达的20xx年70批次例行抽检任务，其中蔬菜15批次、肉类54批次、鸡蛋1批次。目前正在申请检测经费。

农业部农产品质量安全例行监测在中旗蔬菜种植基地抽取4个蔬菜样品，客度超市抽取2个蔬菜样品。承担此次例行监测(风险监测)任务的是海南热带农产品质量监督检验测试中心，实行异地抽检，对抽取的样品全部进行打浆冷冻处理后运往海南进行农残检测。

自治区农产品质量安全例行监测在中旗蔬菜种植基地抽取10个蔬菜样品，6个肉样品。承担此次例行监测(风险监测)任务的是东盟农畜产品质量检测中心。

(二) “三品一标” 监管工作情况

1、今年主要以生产“源头”监管为重点，生产过程监管为关

键，证后监管为抓获手，推广质量安全标准，加强企业制度建设来增强监管时效。我旗现有16家“三品一标”认证单位，在1月我们对所有获证单位共开展了专项检查工作。重点检查获证单位产地环境管理、生产规程制定和实施、生产记录执行、投入品使用管理和包装标识等情况，并与企业签定了“三品一标”质量管理及标志使用承诺书，承诺书中明确规定用标期间，保证严格按照有关“三品一标”的技术标准、技术规范及标志管理要求组织生产、加工和包装、销售，同时严格按照认证证书所标内容，规范使用包装标识，此次签定承诺书为提高企业的质量管理水平，规范标志使用起到积极的作用。

手机导购工作总结 导购的工作总结篇七

guide在服装销售过程中起着不可替代的作用。它不仅代表了商家的外部形象，而且加速了销售过程。导购除了熟悉商品外，还要有足够的耐心，掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对产品有了很好的了解，才能向客户介绍产品。导购员在向顾客介绍产品时，一定要耐心解释，因为顾客也想买最合意的东西。同时，导购员还需要掌握以下技巧。

- 1、推荐的时候要自信。导购员在向顾客推荐服装时，要有信心，让顾客对服装产生信任感。
- 2、适合饥肠辘辘的顾客。在对客户进行产品提示和讲解时，要根据客户的实际客观情况推荐合适的服装。
- 3、用手势推荐给客户。
- 4、符合商品特点。每种类型的服装都有不同的特点，如功能、设计、质量等。向客户推荐时，要强调服装的不同特点。
- 5、关注商品。在向客户推荐服装时，要尽量将话题引入到服装上，注意客户对服装的反应，及时促进销售。

6、准确说出各种服装的优点。在向客户讲解和推荐服装时，要对比各种服装的差异，准确说出各种服装的优点。

1、从4w开始。从佩戴时间、佩戴场合、佩戴对象、佩戴目的等方面做好购买建议，有利于销售成功。

2、保持短焦距。向顾客解释服装特点时，语言要简洁明了，内容要通俗易懂。服装产品最重要的特点要先陈述，有时间再层层展开。

3、具体表现。根据客户的情况，要适应情况，不要千篇一律，就说：“这件衣服很好。这件衣服最适合你。”比如过于简单笼统的销售语言。根据不同的销售对象改变说话的方式，向不同的客户介绍不同的内容，使之适合人。

4、导购员要把握时尚潮流，了解时尚先锋，向顾客说明服装符合时尚潮流。

以上是我这段时间服装导购的总结。在以后的导购中，我会及时做计划和总结，以便更好的做好服装导购工作。

手机导购工作总结 导购的工作总结篇八

十二月份即将过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年x月x号来到xxx男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xxx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学x男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人

研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学x男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xxxx男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

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xxx□具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

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。

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的xx万的营业额任务，打好年底的硬仗，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xxx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。