

2023年导购工作总结简单(模板10篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

导购工作总结简单篇一

进入xx从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，透过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售潜力有了较高的提升。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，所以我们首先就应给自己的定位要高，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特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客带给良好的服务、推荐和帮忙，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推荐和期望反馈给企业，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，只有我们才能够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”的理念透过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！

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，为他们带给适合的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，我们务必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取我们的产品。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、具备良好的学习潜力。我们要具备良好的学习潜力，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带给的培训机会。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，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅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，透过自己的努力，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！

导购工作总结简单篇二

刚来到这里的时候我工作的时候并没有特别的认真的学习，这导致我在为顾客导购的时候在遇上一些偏门的问题的时候，显得像个外行一样。这样也导致在我的手上流失了很多的顾客。

我的主管看到了这样的情况，将我叫到了一旁狠狠的对我教导了一番。听着他对我的种种责问，可是我却没办法反驳，因为这确实都是我的问题。最后，他给我说的一句话终于让我醒悟，也是我记的最深刻的一句话：“成功与否在于自己，正真热爱工作的人无论做什么都是最好的！”听了主管的一番话，我才恍然大悟，在今后的工作中，我开始改观，开始努力的做好自己的事情。

在服装导购上，最重要的就是“服务”，作为导购，我们的目的就是为了将产品推销出去，而我们的服务就是为了衬托商品的存在。

在我改善后，我每天都在不断的努力磨练和学习自己的导购技巧。观察各位老同事的工作，看看他们是如何打动顾客的心。经过不断的努力实践和学习，我终于成功的在最后的业绩考核中达标，成功通过了试用期！

到了现在，我已经彻底的改变了当时那个自大的我，人外有人，我只有不断的虚心学习才能不断的进步。在未来我追寻自己的目标之前，我还将在这里继续工作一段时间，在这里，我还能学的还有很多。

通过前期的不断策划宣传，以及活动中各部门，各商家的全

力配合，汇通金港品牌特买会圆满落下了帷幕。本次活动基本达到了预想效果，但也出现了不少问题，先就童装部在本次活动中的表现做出总结，为下次会展打下基础。

一. 时间□20xx.6.26—20xx.6.29

二. 参与品牌及展位：

三. 销售情况：总计：64500元。

四. 各品牌情况：

1. 唔格格：主要经营0到3岁儿童的内衣和外出服，本次活动参展货品在1500件左右，老板陈辉全程陪同参与。其在金谷六楼经营面积在1000平米左右。旗下有六个不同的品牌，经营的产品结构基本相同，都是0到3岁儿童的内衣和外出服。本次参与活动积极性极高，其对六楼的经营商户都比较熟悉，本次参展是自己找到项目部，要求参与，想联合金谷六楼商户整体搬移至本项目的想法。可作为童装部招商的一个跳板，通过其引导其他品牌。其本人对本次活动组织和成果都比较满意。不足之处：其展位布置比较简单，人员不够，货品比较单一，杂乱，经营随意性比较大。

2. 牧羊娃：主要经营0到3岁儿童的内衣外出服，以及婴幼儿用品。旗下品牌有10几个，在株洲经营超过15年，在金谷六楼的经营面积超过20xx平方，人员超过15人。属于童装婴幼儿产品经营最好，最大的一家。本次会展有衣服，用品，玩具等。在几家童装中布置效果比较好，产品结构比较丰富的，经营效果也最好。派出了固定营业员4名，最多时达7人。足以表示其对本次活动的重视。牧羊娃可作为我们招商部重点招商对象，如果完成对其的招商会带动其他童装商户的积极性。不足之处：销量没有达到预期，没有形成标杆的作用。

3. 星天下：主要经营3到10岁的儿童外出服，以裙子为主，其

品牌和货品都属于自己创立和组织。品牌成色不够。但其活动力度比较大，价格优势比较明显。明天固定5人的销售团队，配合比较默契，老板亲力亲为。由于其产品及品牌的不太成熟，本客户不应作为招商开发的重点客户。不足之处：产品及品牌不太成熟。

4. 杰米熊：杰米熊包括杰米熊和杰米小熊。为福建品牌，其老板对杰米熊品牌的广告投入和品牌的建立，拍摄了动画片，在几个大的电视平台有定时的广告。在湖南品牌运营超过了10年，湖南旗下品牌加盟专卖店超过70家。主要经营0到14岁的儿童服装、鞋类、内衣等产品。现在银谷旗舰店两家，金谷写字楼。本次会展货品1500件，销售700件左右。销售成员4名，多时达7人。其准备参展时间只有2天，货品组织及布置都不够理想。对本次会展效果不太满意，主要原因是天气太热。对我们提供的服务以及推广及人员还是比较满意的。如招商其对我们的位置过于远离服装城有担心。不足之处：货品比较单一，陈列比较简单。没有大型特卖会经验。

5. 米拉熊：福建品牌湖南省代，其代理了3个品牌。在湖南经营超过10年。在银谷和金谷都有旗舰店和写字楼。旗下主要经营婴幼儿和儿童服饰。在湖南有40多家加盟店和专卖店。本次活动销售情况不太理想，跟其老板目前不在株洲有一定的关系。货品组织和人员调配不够。但此品牌可以作为招商重点客户。

6. 迪斯尼：属于自己强烈要求增加进来的品牌。其品牌名气跟其销量不成正比。在湖南经营10年左右，旗下品牌包括宝洁等婴幼儿服饰。但所属不同经营人。销售情况不理想，抱怨比较多。由于是零时摊位货品表现杂乱无章。

五. 童装部表现

1. 本次招纳品牌成色不够，服装圈几家真正的大品牌并没有参与如：巴拉巴拉、青蛙王子、力果等。

2. 销售情况不理想，这个跟布展，货品展示不到位有关系，本部人员没有监督到位。没有督促商家积极布展和组织货品。

3. 邀请参观商家不够，本次来展会现场观摩的童装品牌商家在20家左右。不足商圈经营品牌的三分之一。

4. 没有成交，在展会期间没有一家童装商户明确表示愿意来我们项目落户，这些都需要我们后期跟进服务解决。

通过本次活动我们队童装品牌经营的状况和布局有了个整体的了解，对以后招商有了更深一步的把握。株洲童装品牌经营状况整体属于家长式的经营，目前公司化经营模式的比较少，思想观念都相对比较落后。通过本次活动，我们建立了良好的关系，在以后招商中应该利用好这些关系，顺利完成招商的任务。吸纳成熟的品牌，知名度高的品牌，为汇通金港的发展做出自己的贡献。

导购工作总结简单篇三

第一、认认真真，做好本职工作。

1、要么不做，做就做好。

2、勤快，团结合作。

导购工作是一件很琐碎和繁琐的工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给差错的呈现留下隐患。一个订单往往是由许多部门来配合完成，一个人的力量在整个工作中显得异常渺小，只有人人团结合作精心互助能力包管订单的顺利完成。

3、认真细心，服务居心。

这样能力避免本身犯差错，能力发明客户可能存在的差错，把一些差错杜绝在源头上，削减人工和财物的挥霍。如果这

些差错能实时发明并处置惩罚的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我感觉作为我们导购只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯差错，但只要你认真工作，对每个细节都分外注意就会避免这些差错的发生。

4、吃苦精神。

做导购员必然要有吃苦精神，贩卖是一件容易的事更是一件艰苦的事，想做好它便是一件不容易的事。所以我们要做的不仅是款待客户学好产品知识这么简单。要依据客户的要求和本身的经验为客户做出完美的计划和完美的产品，如果有可能的话，我们应该去厂里参看学习，了解生产历程，便于本身工作更好的开展。

第二、处置惩罚好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处置惩罚好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和对头，只有永久的利益。从本色上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于互助可以或许跟两边带来各自必要的利益，才会产生两边的互助关系。作为贩子，追求的最直接的器械便是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当低落。认清了这一点，在处置惩罚与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回想曩昔，自我觉得还算取得了一些微不够道的造诣，当然，这些造诣的取得无不包孕着领导的不懈关心和同事的鼎力大举帮忙，但同时我也深刻地认识到本身在工作中也还有许多不够之处，必要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步增强向领导、向同事、向客户学习的力度，赅续完善本身。学无止境，分外是对付我们年轻人，要时刻保持着一颗客气上前的心。

第二、增强订单材料的整理，理顺文件夹中的订单材料。这一点在曩昔的不停都做得欠好，主要是没有从心底上彻底认识到其紧张性和没有养成优越的习惯。

第三、增强生产工艺、加工历程知识上的学习。这是目前我们导购员广泛欠缺的一块儿，也是异常紧张的一块儿知识。作为一名导购，如果短缺这方面的知识，那么其知识布局是不完整的，操作起订单来心里也不敷踏实。公司如果可以或许组织和增强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范本身的工作流程，增强工作的计划性。规范的工作流程可以大大削减失足的几率。在新的一年里要严格依照规范的流程操作订单，避免一些初级性的差错呈现，削减凌乱，养成优越的工作习惯。加强本身工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，削减丢三落四现象的呈现，并转变本身急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开拓客户，在贩卖上加强本身的才能，进一步的成长和完善各方面的才能。

第六、争取更多的机会，施展更大的作用，为公司各方面的成长做出本身应有的供献。

总之，我要从自身的实际环境出发，施展自身优势，有针对性的采取各类步伐补充自身存在的不够，赓续完善本身各方面的才能，抓住我们部门阔步大成长的大好机遇，尽力工作，积极朝上提高，与部门同事团队作战，共同尽力，尽我本身最大的尽力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速成长作出本身应有的供献。

导购工作总结简单篇四

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我的支持。其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我

的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。

几点不足，平常和大家在一起还不是很积极，可能是刚刚来公司没有多久的，跟身边有些家人还不太熟悉，我保证在今后的工作和生活中不断提升自身的各项能力。对客户了解得不彻底，在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结个人业绩令我本人感到汗颜。

回顾这些日子来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一。

在这里学到很多，很多欢乐，我愿与xx共同奋斗，一起成长！
奋斗！奋斗！坚持奋斗！

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xx服装超市的一名员工。我深切感到京华服装超市的蓬勃发展的态势□xx服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿xx服装超市20xx年销售业绩更加兴旺！

导购工作总结简单篇五

- 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，可能会促成一笔销售，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，我们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。我们不仅要去做他

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客相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客形形色色，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。

导购工作总结简单篇六

我认为做导购就好象在读免费的m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xxxx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。

在工作中每天都与形形色色的人打交道，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。

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。

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。

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！

为业，以此为生”！愿与xx同成长！

导购工作总结简单篇七

时间一晃而过，x年已渐渐离我们远去。过去的一年里我专柜历经了不平凡的一年，年初的人员变动。大型特卖活动。还有本人的《弟子规》演讲等等，一路数来有辛酸，有汗水，有泪水，但更多的是喜悦。

x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成功，在一次次的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《弟子规》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。在一次次的登台演讲中，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□提高销售技巧，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，再接再厉争取在xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好！

导购工作总结简单篇八

第一、认认真真，做好本职工作。

1、 要么不做，做就做好。

2、 勤快，团结互助。

导购工作是一件很琐碎和繁琐的工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。

这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们导购只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要认真工作，对每个细节都特别注意就会避免这些错误的发生。

4、吃苦精神。

做导购员一定要有吃苦精神，销售是一件容易的事更是一件困难的事，想做好它就是一件不容易的事。所以我们要做的不仅是接待客户学好产品知识这么简单。要根据客户的要求和自己的经验为客户做出完美的计划和完美的产品，如果有可能的话，我们应该去厂里参观学习，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第二、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。第三、加强生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们导购员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名导购，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在销售上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

南丽丽

20xx年12月29日

导购工作总结简单篇九

第一、认认真真，做好本职工作。

2、勤快，团结互助。导购工作是一件很琐碎和繁琐的工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得十分渺小，仅有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自我犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们导购仅有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每个细节都异常注意就会避免这些错误的发生。

4、吃苦精神。

做导购员必须要有吃苦精神，销售是一件容易的事更是一件困难的事，想做好它就是一件不容易的事。所以我们要做的不仅仅是接待客户学好产品知识这么简单。要根据客户的要求和自我的经验为客户做出完美的计划和完美的产品，如果有可能的话，我们应当去厂里参观学习，了解生产过程，便于自我工作更好的开展。

第二、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，仅有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱能够赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求能够适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就能够以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自我在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改善。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自我。学无止境，异常是对于我们年轻人，要时刻坚持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一向都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们导购员普遍欠缺的一块儿，也是十分重要的一块儿知识。作为一名导购，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好可是。

第四、进一步规范自我的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程能够大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自我工作的计划性，这样能够避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自我急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在销售上增强自我的本事，进一步的发展和完善各方面的本事。

导购工作总结简单篇十

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：

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。

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”！