

最新导购员述职演讲稿 导购员述职报告(优秀5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来了解一下吧。

导购员述职演讲稿篇一

xx营业厅是xx公司的窗口。在xx公司营业厅前台工作，接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用。

这一年来，各方面都有了很大的进步。在办理业务和解答客户问题方面积累了很多经验，能够及时准确的为客户提供满意的服务。工作中严格要求自己，保持很强的责任心，谨慎的工作态度和良好的心态。不断加强业务学习，努力提高业务水平和协调能力。工作中，热情服务，做到以诚相待、以心换心；靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。让所有人享受到快乐，是中国xx永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“红豆号”服务的理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户

的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。

爱岗敬业，爱护集体荣誉。有着很强的团队精神，跟同事关系融洽，得到了大家的信任。在公司的服务明查暗访中多次取得优秀的成绩，在市公司明列前茅为公司赢得了荣誉。积极参加公司组织的培训学习。刻苦钻研，努力提高业务水平。在公司组织的岗位知识竞赛和业务考试中也取得了优秀的成绩，收获丰硕。

在工作上，我给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么，干，就要干好，就要做到比别人优秀，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我一定能成功。

在工作中，还存在一些不足之处需要提高。以后还要加强学习，争取更大的进步，为公司做出更大贡献。

转眼间，两年过去了。在这过去的两年中，是中国移动选择了我，也是我选择了中国移动。从进公司的那一天起，我就不断地告诫自己，对自己一定要“高标准、严要求”。事实证明，在这极其充实的工作中，我即辛苦又开心，收获很大，感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。

我不仅对前台的业务流程有了提高，而且对前台工作人员的职责有了更全面、深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用；营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。

一、我的感受和体会

经过这两年充实、丰富、辛苦的工作后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、善于总结。总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在工作中，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是正确的，正因为有了总结，我才让自己对移动的业务有了更多的了解，更深的感悟。

2. 结合客户的消费行为，深入发掘增值业务的发展重点。由于客户群的特点，不同年龄段的人对新业务的喜好程度、喜好内容都有所不同，因此根据消费者的消费特点制定与他们相符合的业务显得至关重要。

3. 继续加强实体渠道、电子渠道的推广，并从多方面开展体验式营销。体验式营销是提高客户对新业务认识的最重要的感性渠道，但目前大部分客户的主动性不够，那么需要我们主动采取一些加强主动体验的措施，如开展娱乐活动、设立新业务促销员等。

以上工作是我孜孜不倦追求的目标，我将以此作为人生的一个新的起点，。

导购员述职演讲稿篇二

尊敬的各位领导：

我叫容勇。

200x年x月来本单位分管x任务至今。时间如梭，转眼间年关将近，回顾这一年来在各位领导的亲切关怀带和英明领下及同事们的大力配合下，通过自身的不懈努力和辛勤付出，能

够尽职尽责做好各项工作，较好地履行了自己的职责并能完成上级交给的各项任务。下面我将这一年来工作汇报如下：

1. 为了进一步做好安防工作，在上级领导对监控设备进行了更新改造的情况下，为能尽快适应新形势、新任务对本职工工作的要求。我结合实际工作不断的学习新知识新理论，丰富自己的实际操作能力，努力提高工作效率和实践技能，以便能更好的完成各项任务确保市场绝对安全。

2. 监控室作为市场的一个重要部门，对整个大厦监控设备的运转、监控设施的完整以及整个大厦的安全防卫系统的维护有着极其重要的作用。因此，我在工作中能够始终坚守岗位，认真履行职责，正确学习监控设备的各种理论知识，能熟练掌握监控设备的操作规程，并能积极做好设备的日常维护和保养工作，在发现问题能及时报告领导及有关工作人员并做好记录，保证监控设备的正常运行。

3. 在工作中能够认真学习岗位职责，积极遵守各项规章制度，工作期间认真注意监控屏幕上的情况并能仔细观察分析市场各类人员动向，发现异常及时通知相关工作人员圆满解决突发情况。在上级日常例行检查工作中能积极配合公安保卫人员查证监控录像等工作，保证大厦有一个良好的治安秩序和良好的购物环境。

在新的一年里即将到来，为使我能更好更出色的完成各项任务，我会努力做到以下几点：

1. 认真学习岗位职责和各项规章制度，认真履行职责做好本职工作。

2. 熟练掌握监控工作操作技能和相关的监控业务理论知识，拓宽思路开阔视野取长补短，不断提高自身素质。

3. 积极做好设备的日常维护和保养工作，发现问题能及时

报告领导及有关工作人员并做好记录，保证整个大厦监控设备的正常运行。

4. 尊重领导、团结友善、虚心向周围同事请教工作中不懂不会的问题，确保工作生活都能顺利圆满把工作做得更好。

以上是我的述职报告，能力有限，如有不周到的地方请各位领导能给予批评指正！

此致

敬礼

报告人：

导购员述职演讲稿篇三

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就的工作情况述职如下：

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。

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。

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。

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！

导购员述职演讲稿篇四

敬爱的各位领导：

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感骄傲的同时，也感到了肩上责任的重大：由于，我虽是一名一般的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外效劳的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：肯定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员简单，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的根底，但毕竟原来的工作量小、所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我明白，娴熟的业务学问、业务技能是衡量一个营业员是否合格的根底。为了尽快的熟识业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满意的目光，我也欣慰的笑了。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是崇高的，我热爱它。制造无限通信世界，提供崭新的生活方

式，让全部人享受到欢乐，是中国移动永远的. 追求，而营业窗口效劳是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“沟通从心开头”的效劳理念，热忱的、真诚的接待每一位客户，让客户快乐而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的效劳。

伴着通信业突飞猛进的进展，市场竞争也越来越剧烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要明白我们的每一张卡都是有本钱的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐烦的讲解我们##的品牌优势、网络优势、信誉优势，主动的推销新业务。有一些客户在我耐烦、细致的解释下，保存了原号码，满意的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。每天周而复始的工作，这样的事情常常会发生，但我一直牢记我们企业的效劳宗旨：“追求客户满意效劳”，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今日，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们消遣、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，按时的向公司反应信息，依据客户的需求，满意他们更高层次的需要。为此，我常常看有关##方面的信息，了解新形势，把握新动向，在业务不忙的时分，也和客户沟通，征求他们的看法和建议，按时反应给公司。

我明白，我到营业工作的时间短，虽然我努力了，但还有许多缺乏。假如这次我竞聘胜利了，在今后的工作中，我会更加努力，由于我热爱这项工作，爱岗敬业，是我一生无悔的追求；假如我竞聘失利了，只能说离一个优秀的营业员还

有差距。即使我离开公司，我仍然会关怀##事业的进展，由于这片蓝色的天空带给我无限的幻想。

我的述职报告结束了，希望领导们能给我一个时机。谢谢！

导购员述职演讲稿篇五

已经过去，新的一年又在展开，作为一名服装导购员，现将自己的工作具体述职如下，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，而导购员在给顾客介绍产品时，一定要耐心解说，因为顾客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。

导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，在推荐服装时，我们可以运用以下几点：

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，要想方设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。

其次，要注意重点销售的技巧。重点销售是指销售要具有针对性。对服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功，在极短的时间内让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节，重点销售有下列环节：

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，做到因人而异。

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。