

2023年导购的工作总结 导购工作总结(实用10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

导购的工作总结篇一

作为一名导购员，每一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“——迅速识别哪些人今日必须要买，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，针对不一样的”顾客“(广义的，来的都是客)采取不一样的应对措施，最终实现”既卖了货，又做了宣传，还打发了#39;卧底#39;“的有效销售。

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。

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日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，在内心中设想自我就是顾客，自我如果来买，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。

导购的工作总结篇二

光阴似箭，转眼间就这样过往了。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循序渐进的正常展开，现就的工作情况总结如下：

我们每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，所以我们首先应当给自己的定位要高，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，适当的为顾客提供良好的服务、建议和帮助，以优良的服务来服务顾客，才能压抑竞争对手。

潜伏的顾客在我们的热忱与微笑中诞生。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，另外一方面要把消费者对产品的建议和希看反馈给企业，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，由于产品本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，把企业的信息完全、正确的传达出往，把“好屋子，要配好厨电”的理念通过我们一线的销售职员更好地诠释给消费者！

就经验方面来讲，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，为他们提供合适的xx产品是我一直坚持的。我觉得做导购是有技能的，首先你要

观察消费者的需求是甚么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此进程中要仔细，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。由于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，不同功能的产品当选择我们的产品。作为一位导购，除要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在和谐的氛围中完成每笔销售。

2、具有良好的学习能力。我们要具有良好的学习能力，只有不断坚持学习产品知识、不断创新，并能够把握现代营销技能，才能建立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每次公司提供的培训机会。家电行业里竞争剧烈，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收获颇丰。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，对产品知识把握的越多就可以让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对学习，我们不但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，进行具体的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购进程中就可以够知己知彼，展开工作。

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，将我与客户之间的关系建立得更加美好。用自信及热忱往感染顾客，热忱、执着是我能在导购这个岗位获得一些成绩的内因。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，是我最自豪的地方。同时要用布满豪情的心态对待每位顾客。

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往面对工作和顾客，捉住每次机会，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。

回顾的工作，还存在很多不足的地方，在崭新的，我想我应努力做到：第一，加强营销、布展、导购技能技能的学习，向领导学习，向同事学习，进一步丰富本身的业务技能和工作方法，积极向公司优秀员工靠拢；第二，进一步强化和提升与顾客交换沟通的能力，为顾客提供最优良的服务；第三，严格遵守公司规章制度，维护和发扬门店良好的工作氛围；第四，服从领导安排，与同事精诚团结，为门店再创营销佳绩作贡献。

导购的工作总结篇三

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。本人姓名x□年龄22，籍贯河北省x市x县，社会实践职业：导购员。

由于经济原因我家在x年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想快到了，那时岂不更忙。于是我还是帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层

次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

今年x的是，上联：您的光临是我的荣幸。下联：您的满意是我的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

虽然x的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

导购的工作总结篇四

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。

导购的工作总结篇五

我自20xx年_月_号来公司以来，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下积极开展各项业务工作，虽然只有_个月的时间，但是让我学到很多东西，了解很多，收获很多，结识了一大帮朋友，根据这些日子来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作作如下总结：

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__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__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，__服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿__服装超市20xx年销售业绩更加兴旺！

导购的工作总结篇六

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：

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。

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。

导购的工作总结篇七

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

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。

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

童装部人员4名。由于童装部成立时间相对比较晚，所以招纳童

装品牌并不多。本部人员在本次活动中表现积极，负责，童装区没有出现重大异议的问题。不管是前期的准备和后期的服务本部门的同事都尽到自己的职责。现就本部发现的问题作出总结：

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。

导购的工作总结篇八

在当今严峻的房地产调控下，穿梭于复杂的高端家居市场，挑战和探索是我工作的主题，在领导的支持帮忙下，我不断加强自我的学习，认真地对待自我的工作，工作本事和方法取得了必须的提高，为今后打下了良好的基础。

3) 客户需求：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的造型、功能要求。

进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不一样的客户达成共识和业务范畴的交流。

1) 工作中的感言。在领导的带领下，进行加强自我认识、分

析、客户分析、合作单位分析基本素质培养，为我在以后的工作中做更全面的准备。我必须用行动来作为感激。

领导给了我机遇和一个发展的平台，在您身上学了不少的为人处事和谈判技巧。相信在以后的工作当中，我定能在岗位中独立成长起来。这些都是我个人无形财富的积累。

2) 职业心态调整。每一天，我都会从欢快激进的闹铃声中醒来，以精神充沛、欢乐的心态去迎接工作。

1、落实三折页的制作及发放的方法。原则：发放精确定位，不能浪费资源。

2、紧跟高铁候车厅模特位的推进进度，寻求差异化的展示方法。

3、国际家居展览会，与会经销商的资料整理，细致地传递我公司的最近动态。详细记录每一位经销商的心梦想法，和经销商的背景需求情景。

4、出租车车体广告的落实，价格谈判等。

5、地区电影院设立模特展示位的谈判

6、模块化小区活动物资准备及方案的落地。试谈判个别物业、广场、商场等人流密集场所，研究此方案的可行性。

7、电视、媒体作为备选投放媒体。

8 iPad券抵活动方案的落实和推进。

9、慈善义卖活动的研究。

10、外商客户地坚持跟进和联系。

11、进取去家居卖场熏陶自我的高端家居心态，进一步融入本行业的深层次领域去。与行业内竞争对手建立信息接收方案，包括人力资源信息、产品信息、营销方案信息、加盟管理信息等等。

一句话--在不影响手头工作的前提下，多跑跑卖场，多发现问题，多学习学习竞争对手的处事方法和优秀案例。

12、研究同行业加盟整套管理运营办法，根据自身的优势和劣势，进行逐一节点论证。构成初步加盟办法，和内部管理控制系统。

自我在第一个月的工作中。感觉，行业经验远远不够，细致观察本事和业务谈判技巧有待突破。期望能够尽快的提高自我的不足，发挥自我的优势，能更好的为自我以后的工作夯实基础，提高自我的自信心和工作技巧、工作方法。

我坚信在以后的工作中不断实践和总结，并进取学习。

敬请多多指导教诲！

导购的工作总结篇九

根据自己掌握的知识，寻找新项目。因为自己没有建材的销售经验，只能从零做起，一边学习产品知识，一边摸索市场。遇到销售和产品方面的问题，及时的请教领导及同事，一起寻找解决问题的办法和针对性的策略。到目前为止，我已经寻找新项目三十余个。但在跟进的过程中，有近一半的项目一个接着一个的丢失，从而感到干好销售工作真的不是一件容易的事情。

对于建材市场了解的不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释和推销我们的产品，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，

在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一些不良的反应。客户答应把xx品牌指定进去，疏忽防范竞争对手的动作，本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个前期的销售上面，对后期把握不牢固，客户内部客情工作做的不扎实，从而导致丢单。

本身所具有的知识结构，有关市场的、有关人文的、有关社交的、有关沟通的.技巧和学识必须要掌握。对自己产品的认识程度。专业的营销理论和技巧，所能够总结到的东西，而非书面化的东西。用坚强的理念来支撑对职业的认可。这个坚强的理念就是面对复杂的社会、面对复杂的人，所采取的一种对待方式与自己的价值观能否进行有效的吻合、兼容和融合。

当然，今年是忙碌的一年，但不是丰收的一年，是我打好基础的一年，为了明年更好的发展。

导购的工作总结篇十

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。

导购除了给顾客展示服装、讲解服装之外，还应向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣。推荐衣服的时候，可以用以下几点：

- 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。

其次，要注意重点销售的技巧。专注销售就是销售要有针对性。服装的设计、功能、质量、价格等因素要适合人，真正让顾客的心理从比较、超过、信仰，最后的销售成功，在很短的时间内让顾客有购买的信念，是销售中很重要的一个环节，重点销售有以下几个环节：

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。