

# 做导购的实践报告 导购员实习报告(大全8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?下面是小编帮大家整理的最新报告范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

## 做导购的实践报告篇一

### 第二篇：导购员实习报告

这个假期,我在一家cba专卖店做了一名导购员,当时我心情十分激动,自己赢得了一份工作,此时我明白了当年项羽为何要破釜沉舟,做什么事没有决心还是不可能成功的。

在做导购的过程中我学会了很多,通晓了很多人的心理,或许是很多人都有一种崇洋媚外吧,有很多东西我们选择用英语解释,其实也就一种国内比较普通的东西,在这种情况下还有很多人碍于面子不懂装懂,所以啊原来做一名导购还要讲技术,前几天我一直在一旁看别的导购们销售,也不断在思考,看见了很多种来买东西的人。

从整个社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一.在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好,这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多,使我与别人对话时不会应变,会使谈话时有冷场,这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中,人与人之间合力去做事,使其做事的过程中更加融洽,更事半功倍。别人给你的

意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二. 在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：勇气通往天堂，怯懦通往地狱。

四. 工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。既然自己不能改变社会那就应该去适应社会！

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

校园和社会环境存在很大差别，这就要求我们不仅掌握理论知识，更要重视实践，利用假期时间走进社会实践，锻炼、提高自己，积累经验。成长，是一种经历；经历，是一种人生的体验。人生的意义不在于我们拥有了什么，而在于从中我们体会什么。寒假社会实践活动给了我们一个锻炼自我的平台，让我们有所体会、有所启迪、有所感悟，让我们更好地成长。

### 第三篇：导购员实习报告

今年寒假，是我上大学以来的第一个寒假，我进行了人生中的第一份工作，对我来说，有开心也有痛苦。不过忙碌的日子里更能让人体会到求知的快乐！虽然这一个月的工作让我觉得很辛苦，但自己的能力锻炼了很多。并且学到了很多课本上学不到的东西。通过一个月的实践，使我有了一些关于社会基层的心得体会。这次的社会实践让我明白了很多做人与处世的道理。我想它将终身受用，是我一生中最宝贵的财富。

我深刻体会到了一个人在外面的不易。刚刚进入这个店，我是个新手。更何况还是一名在校的学生。店里面的导购和店长都是多年工作的人。这让我感到力不从心。刚开始上班，我先是被她们安排到一个高档次店。因为他们的店是全国连锁。这个大型超市有他们的两个店。刚好高档次店缺人手，所以我就被安排到这里做起可导购。也许是因为自己第一次做销售这行，所以一点点工作经验都没有。我开始向店里的其他导购学习。和我在一起上班的是一个广西女孩，她和我一样大。但是非常的会说话。知道什么场合说什么话。和她在一起工作了3天。又有新的人员来应聘。所以我就被调到另一个店。也是平价店。店里面来往的人相对多一些。忙碌了好几天。这几天的工作对我来说也是很有成就的。因为本身我是一个很内向的人，主动向其他导购学习。渐渐的，我可以主动的和客人问好，向他们介绍外面的产品。我走出了自己的第一步。

知道了店里面来人时，要怎样去招呼客人，接下来就是要熟悉店里面的产品和价位。更要知道每个产品的用途，懂得做广告。学着去给他们推荐。意见饰品也要知道它和服装要怎样搭配，还有色彩搭配。什么皮肤适合佩戴什么颜色的饰品。比较胖的或比较瘦的人又适合佩戴什么样的饰品？这次调到这个平价店里面，我真的能感觉到自己在一天一天进步，这让我非常的有成就感。周五，周六，周日这三天人比较多一点儿，店里面也忙的不亦乐乎。一忙就感觉时间过得很快。不知不

觉一天就结束了。打工的日子里生活充满了酸甜苦辣。依稀记得，一位阿姨在买发卡的时候我和她的交流，一对价值48元的发卡她最终狠下心买了。我和阿姨谈的很开心，最初的她不知道自己戴哪个发卡好看，让我给她介绍，我告诉她她的脸型以及她的短发适合戴那款发卡，我很耐心的向她介绍，虽然到最后，她有点儿舍不得，可能她嫌太贵了，我发自内心的赞美她，真的戴那款好看，阿姨看着我说：“好，就冲你这态度我就把它买了”。最后在结账的时候，她向店长夸起我“小姑娘真的不错！”走的时候我们微笑着挥手。心里面真的非常开心，从这件事中我也明白了：不管走到哪里，服务态度是第一。不管这个客人是否真的要买你的产品，一定要耐着性子向她介绍，推荐，更要发自内心的赞美她。其实自己也在进步。来往店里面的客人都是不同档次的人，在这里，我可以接触到形形色色的人。因为上海是一个国际化的大都市，所以，在这里会经常看到来自不同国家的外国人。在店里面，唯一让我骄傲的就是我能比其他员工懂一些英语。记得最初接触到的是一位美国女性，我很高兴的和她用英文打招呼，因为我的英语也只是皮毛，所以就仅能翻译的中文向他们用英文翻译过来。再就是用手比划着，从我们彼此的动作。发音。也就能渐渐明白对方的意思。其次还有菲律宾人，好莱坞的一对情侣，还有些许黑人，日本人，韩国留学生，和他们只是简单的英文交流，我也深切的感受到了英语的重要性。和外国人在一起，你会深切的感受到我们平时在学校里的发音，太不标准了！和外国人的交流让我下定决心：一定要学好英语！他们的友好真的让我很敬佩，很值得我去学习。

大学是一个教育我，培育我，磨练我的圣地。我为我能在此生活而倍感荣幸。能将学校里德知识联系与社会，社会是一个很好的锻炼基地，实践是学生接触社会，了解社会，运用所学知识实践自我的最好途径。社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层，了解基层的机会。

艰辛知人生，实践长才干。通过开展丰富多彩的社会实践活

动，使我逐步了解了社会，开阔了视野。增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置。发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自已有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。作为一名大学生，即将走上社会，更应该提早走上社会，认识社会，适应社会。

走出校园，踏上社会。我们书写了一份满意的答卷。虽然，这次的社会实践只是一些很简单的工作。对于我们这样的在校大学生，每个人都是可以做的。但在现实生活中，有很多具体的问题需要我们去面对，需要我们去处理。这些问题，其实也就是我们生活中常常遇到的问题。只是，以前在学校，这些问题有父母，有老师去帮我们处理。通过这次的社会实践，我知道了：在现实生活中我们要做的事情，不仅仅是我们能不能做这份工作，更是我们能不能用自己的一份热忱的心来面对这份工作。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓到，从不轻言放弃的品格。人要实现自身的价值一定要有顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

孟子曰：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤。所以我想这种经历正是我的财富，在以后的人生路上会一直受益。

## 做导购的实践报告篇二

通过导购这份实习工作来了解服装专卖店的销售流程，掌握相关的推销技巧，把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力，以达到学以致用目的。

## （一）实习单位基本情况

福建七匹狼实业股份有限公司属私营实体，创建于20xx年7月。集团固定资产8.5亿元，员工3800余人，目前已拥有1000多家专卖店（厅，柜）。该公司经济效益良好，在福建同行业居龙头地位，是福建服装企业唯一上市企业。从95年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。公司以服饰为主业，涉及香烟，酒，茶，皮具，房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而著名，主要为男士茄克，西装，恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以七匹狼茄克衫最为著名，素有“茄克之王”美誉。

## （二）实习岗位基本情况

在三个月的实习中，公司安排我在专卖店做导购员工作。服装导购员直接与顾客接触，其一举一动、一言一行直接关系到顾客对服装专卖店的感受。服装导购员的岗位职责有：

- 1、通过在货场与消费者交流向消费者宣传货品和专卖店形象，提高品牌知名度。
- 2、做好货场、货品的陈列以及安全维护工作，保持货品与助销用品的摆放整齐、清洁、有序。
- 3、时刻保持在货场良好的服务心态，创造舒适的购物环境，积极向消费者推介，帮助其正确选择满足他们需求的商品。
- 4、利用各种销售技巧，营造货场顾客参与气氛，提高顾客购买愿望，增加专卖店的营业额。
- 5、收集顾客对货品和专卖店意见、建议与期望，及时妥善的处理顾客投诉，并向主管汇报。

6、收集竞争对手的产品、价格、市场活动等信息，并向主管汇报。

7、完成日、周、月（如销售、补货、盘点）报表等工作，并向主管汇报。

8、完成上级主管交办的各项工作，并坚定执行专卖店的各项零售政策。

为了能够让我们了解整个服装销售市场和相关的流程，熟悉本品牌的最新款式与设计，我们每2个月调配一次店，前2个月我被分在泉州店；第3个月被分在厦门禾祥店。

### （一）泉州店实习

在泉州店的两个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间分为早班（上午8：40到下午5点），晚班（下午3点到晚上12）和c班（晚上7点到10点），迟到一分钟要扣掉1元钱作为爱心款。刚去店里报告，就马上开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，我对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。每天高峰期是下午交接班3点和晚上9点的时候。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。因此大家积极性都很高。每年过年前各专卖店店长都在拼业绩，我们一连上了十几天的全天班，每天十几个小时，元旦一二号也照常全天班。

那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，我将顾客分为三类：随意闲逛型、品牌信任型、比较购买型。能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。而且年前每个人都会购买新衣，进店的人，都不能错过机会，不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，这增强了我应对顾客各种疑问和要求的经验。

泉州店是当天的事情当天必须做完，所以经常性的下班都很晚，元旦后几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。过年前的这段时间里，店堂里每天像个菜市场一样热闹，当十二点的钟声响过，我们店这个月120万的业绩达标后，大家很欣慰，因为每天像打仗似的日子，终于有所回报。

两个多月没有休息过一天，虽然大家都十分辛苦，但都为自己取得的成绩感到骄傲。在泉州店我学会了顾客服务、店铺运作、账目和物品管理。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。在泉州店中我的销售业绩算是突出的，半个月卖了两万多，店长表扬了我，真是有种自豪的感觉。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，泉州店才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。

## （二）厦门店实习

在厦门店的时候新年刚刚过完，年后七匹狼全面推行“绿色卖场”及“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，服装也比泉州店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，厦门店还是处于销售难的困惑中……恰好是年后淡季，生意更冷淡。所以在厦门店的日子较空闲，我充



分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的3两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：

收银员每天必须打3t电话回访，做历史性消费记录；导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展vip客户；仓管每天要作明细3本账目，每天值日生记录ma7异动比（指最近7天内平均每天的销售业绩和当天的销售业绩之比）分析，通过对ma7异动比的分析可以看出周一至周五的ma7异动比明显地低于周末假日。在厦门店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作账。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作账增加了难度，我也能够做到准确完成。

厦门店每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。厦门店的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的'导购学习知识来充实自己。在得到公司允许后，厦门店每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。

## 做导购的实践报告篇三

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，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：

专卖店流程：营业前准备——换工作服，佩带工牌，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.

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在2次的实习中我总结出如下几条：

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。

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，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，得到了真正的锻炼。学到了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，了解到生存的艰辛，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，我们要不断地学习新的知识，在实习中合理的将其运用，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。

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

导购员的职责：

把商品卖出去是导购员的天然职责，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，因此，站在顾客与企业的角度，导购员的职责包括以下方面。

站在顾客的角度，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，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。

## 做导购的实践报告篇四

从学校回来以后，我在县城找了份工作，在一家衣服专卖店做导购员，虽然我学的是护理专业，可能用不上，但总觉得多尝试一些，多实践一些，多些经验总是对以后会有帮助的。

记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长是一个充满活力的小伙子，他给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好，还有小贝她们。详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。

其实作为一个护理人员也需要有这样的素质。

虽然我只是大一，但离真正参加工作也不远了，从我进大学以后，觉得时间过得真快，恐怕自己还趁早学就再也没有机会了，我的很多的同学有的已经踏入社会，有的结婚生子，有的还在复读，苦苦的熬。我深感到，我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦，才知道生活的艰辛，不易。虽然只是两个星期的短短的时间，我却觉得像经历数年，自己长大了许多。

## 做导购的实践报告篇五

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，也是我们走向工作岗位的第一步。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

来更好的实现个人目标和企业目标的契合。公司主营产品或服务：保健品；化妆品；护肤品；洗发水；洗面奶；香水；花露水；口红等。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

实习的内容主要是销售化妆品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。总结起来就是：

1) 向顾客介绍美容方面的知识及适合顾客需求的产品，在良好的沟通气氛中实现销售;2) 柜台环境的布置与保持;3) 培育会员及对会员的管理;4) 顾客的意见、需求收集及反馈。

20xx年3月1日到6月30日，我在百紫光都店进行了为期4个月的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的实际操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有4个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部等其他部的同事相处好，那样工作起来的效率才会更高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定能遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次实习的目的了。

实习虽然结束了，有许多让我回味的思绪，在这个春意盎然的`季节，伴随着和煦的春风一起飞扬，飞向远方，去追逐我的梦!

## 做导购的实践报告篇六

xx年8月至今几个月期间，我在宁波恒基漆业湖州办事处tcs小区推广部小区导购岗位实习，工作。

首先介绍一下我的实习单位的一些有关信息和简介：宁波市

江东恒基漆业有限公司，系专业从事销售和室内外装饰、装潢服务的公司。公司于1993年在义乌市创立。公司经营的“xx涂料”系列品牌名列全国、全省同行前列，公司涂料事业在浙江省分家具漆销售系统、家装漆销售系统，系浙江省众多家具厂的涂料供应商，同时以优良环保的“xx漆”产品，高效的服务给宁波市千家万户提供新居家装涂料。公司现有员工400人以上，本着以人性化管理、发展生产力，以不断满足客户需求为己任；秉承“不断创新，追求卓越”的理念将公司涂料产业作为主业，向其他产业发展。最终实现股东、合作伙伴、员工和社会的和谐发展，积极支持公益事业。

广东xx涂料有限公司，始建于1991年，是一家专业研发、生产、销售高档家具涂料、水性涂料、建筑装饰装修涂料和胶粘剂等系列产品的专业化、集团化高新技术企业。

成长于中国涂料之乡——顺德的xx涂料，多年来一直是中国涂料行业的领跑者。

xx涂料拥有亚洲最大、现代化程度最高以及采用德国全程监控技术的生产基地，产品产销量多年来一直位居国内同行业前列。

xx涂料汇集了国内行业顶尖科研人才，聘请了数名德国等国家的涂料研发专家，“用科技的飞跃帮助生活变得更安全、更健康、更美好”的科技开发理念促使xx涂料多年来一直站在国内涂料产品技术创新的前沿，公司每年均有多项技术、多个产品获得省级以上奖励或荣誉。

xx涂料在国内涂料行业内率先通过iso9001质量体系、iso14001环境体系以及中国环境标志产品等多项认证。xx年，“xx”商标被认定为广东省著名商标。xx年初，xx涂料成为首批获得“产品质量国家免检”荣誉的涂料企业之一。xx年，xx涂料行业首获“中国名牌”称号。

xx涂料在全国组建了拥有数百家经销商、数千家专卖店的销售网络，覆盖全国大、中、小城市。xx涂料以销售与服务并进的市场策略，为客户提供完善的售后服务，在全国二十几个主要城市建立了技术服务中心，拥有一支具有丰富施工经验的技术工程师队伍。

作为国家重点高新技术企业的xx涂料，与多个世界知名公司建立了长期稳定的战略合作伙伴关系，以确保最新的研发技术与优质原材料的供应。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

“在学校里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是小区导购一职（业务员），岗位性质是全面负责小区销售的工

作，几乎没用上自己所学的专业知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我每天就是一天到晚待在自己被固定的几个小区里，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。而象同公司的网络推广员每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉。如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。比如我们公司做小区推广的同事，他们很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而



偶尔的为同事搞一个生日party□生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

我是学电子商务的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，一直只是纸上谈兵，也许等到真正管理一个公司或小团体时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这两个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

为期四周的实习结束了，虽然实习的时间不是很长，但在这段时间中我学到了许多课本上学不到的知识，我是公司的形象，顾客乐意的到你这里来买东西很定是看重了货品的质量和你的服务。做为导购虽然只是公司最底层的员工，但我们也得努力去做好，只有把小事都做好了，才会有更好的机会等着我们。

通过这次实习工作，让我认识到在今后的的工作中必须得踏实很干，不能想当然，吃苦的精神还是必须得有的，对待自己的工作不论是大是小，都必须认真、仔细的去做好了，对自己认为很难的事情必须得有信心，有激情，在工作中还得不断的充实自己，不断的学习，处理好和同事、领导的关系，只有这样才能使自己在工作中不断的向前发展。

## 【精选】导购的辞职报告四篇

实习导购简历模板

服装导购辞职报告

导购的辞职报告三篇

实习导购个人简历模板

电器导购员述职报告

服装导购员的总结报告

关于导购的辞职报告四篇

## 做导购的实践报告篇七

每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的，因此药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机，才能向他推荐最适宜的药品。

观察+试探+咨询+倾听=充分了解顾客需求——药店营业员销售方程式

察颜观色透过仔细观察顾客的动作和表情来洞察他们的需求，找到顾客购买意愿产生的线索。

1、观察动作。顾客是匆匆忙忙，快步走进药店寻找一件药品，还是漫不经心地闲逛；是三番五次拿起一件药品打量，还是多次折回观看。药店营业员注意观察顾客的这些举动，就能够从中透视出他们的心理了。

2、观察表情。当接过药店营业员递过去的药品时，顾客是否显示出兴趣，面带微笑，还是表现出失望和沮丧；当药店营业员向其说药品时，他是认真倾听，还是心不在焉，如果两种情形下都是前者的话，说明顾客对药品基本满意，如都是后者的话，说明药品根本不对顾客的胃口。店员进行观察时，

切忌以貌取人。衣着简朴的人可能会花大价钱购买名贵药品；衣着考究的人可能去买最便宜的感冒药。因此，药店营业员不能凭主观感觉去对待顾客，要尊重顾客的愿望。

透过向顾客推荐一、两件药品，观看顾客的反应，就能够了解顾客的愿望了。例如：一位顾客正在仔细观看消炎药，如果顾客只是简单地应酬了一句，那么药店营业员能够采用下方的方法探测这位顾客：“这种消炎药很有效。”顾客：“我不知道是不是这一种，医生给我开的药，但已用光了，我又忘掉是哪一种了。”“您好好想一想，然后再告诉我，您也能够去问一下我们这的坐堂医师。”“哦，我想起来了，是这一种。”就这样，药店营业员一句试探性的话，就达成了一笔交易。顾客所看的闹表为话题，而是采用一般性的问话，如：“您要买什么？”顾客：“没什么，我先随便看看。”药店营业员：“假如您需要的话，能够随时叫我。”药店营业员没有得到任何关于顾客购买需要的线索。因此，药店营业员必须要仔细观察顾客的举动，再加上适当的询问和推荐，就会较快地把握顾客的需要了。

## 谨慎询问

透过直接性提问去发现顾客的需求与要求时，往往发现顾客会产生抗拒而不是坦诚相告。因此，提问必须要以有技巧、巧妙、不伤害顾客感情为原则。药店营业员能够提出几个经过精心选取的问题有礼貌地询问顾客，再加上有技巧的说药品和对顾客进行赞美，以引导顾客充分表达他们自身的真实想法。在询问时要遵循三个原则：

- 1、不好单方面的一味询问。缺乏经验的药店营业员常常犯一个错误，就是过多地询问顾客一些不太重要的问题或是接连不断的提问题，使顾客有种“被调查”的不良感觉，从而对药店营业员产生反感而不肯说实话。

- 2、询问与药品提示要交替进行。正因“药品提示”和“询

问”如同自开车上的两个轮子，共同推动着销售工作，药店营业员能够运用这种方式一点一点地往下探寻，就肯定能掌握顾客的真正需求。

3、询问要循序渐进。药店营业员能够从比较简单的问题着手，如“请问，您买这种药是给谁用的？”或“您想买瓶装的还是盒装的？”，然后透过顾客的表情和回答来观察决定是否需要再有选取地提一些深入的问题，就象上方的举例一样，逐渐地从一般性讨论缩小到购买核心，问到较敏感的问题时药店营业员能够稍微移开视线并简单自如地观察顾客的表现与反应。

## 耐心倾听

1、做好“听”的各种准备。首先要做好心理准备，要有耐心倾听顾客的讲话；其次要做好业务上的准备，对自己销售的药品要了如指掌，要预先思考到顾客可能会提出什么问题，自己应如何回答，以免到时无所适从。

2、不可分神，要集中注意力。听人说话也是一门学问，当顾客说话速度太快、或与事实不符时，药店营业员绝不能心不在焉，更不能流露出一不耐烦的表情。一旦让顾客发觉药店营业员并未专心在听自己讲话，那药店营业员也将失去顾客信任，从而导致销售失败。

3、适当发问，帮顾客理出头绪。顾客在说话时，原则上药店营业员要有耐性，不管爱听不爱听都不好打断对方，但是适时地发问，比一味地点头称是、或面无表情地站在一旁更为有效。一个好的听者既不怕承认自己的无知，也不怕向顾客发问，正因她知道这样做不但会帮忙顾客理出头绪，而且会使谈话更具体生动。为了鼓励顾客讲话，药店营业员不仅仅要用目光去鼓励顾客，还应不时地点一下头，以示听懂或赞同。例如：“我明白您的意思”、“您是说……”、“这种药很不错”，或者简单地说一声：“是的”、“不错”等等。

# 做导购的实践报告篇八

## 一、不能破坏商场的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，那么大的一个商场也有它自己相应的规定。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10：00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作人员对顾客的态度一定要亲切、诚恳，让顾客有如沐浴春风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能因为顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们面前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、班长询问。

二、永远都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

三、对于顾客，要永远保持微笑，要让顾客知道你很高兴为他（她）服务。

我是作为一名销售衣服的导购员，每一位顾客到这购买衣服，都是为了让自己开心，穿的衣服舒服。所以对于每一位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。四、对于顾客的要求我们要认真完成。

在每一个商场都有一个顾客服务中心，它帮助顾客解决各种烦恼，如要退货、投诉等。每天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会许多。自己要会说、会想、会思考；要懂得控制住自己的情绪，每天会遇到不同的人不同的问题，要学会冷静对待，以不变应万变；要多看新闻，多了解国家对个别商品的要求。

其实感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过去呢。在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难啊！

五、要充分了解顾客的消费心理。

我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结。

现在的大学生做兼职实习是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进入社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的！这次暑假实习，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的

佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才。