

2023年导购转正申请个人总结(优秀8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

导购转正申请个人总结篇一

尊敬的领导：

你好，我叫xx□目前在任职xx实习导购。一个月的试用期转眼就过去了，在这短短的一个月中，我慢慢的适应了新的工作，融入到了xx这个大家庭。让我感受到了公司宽松融洽的工作氛围。这虽然不是我的第一份工作，但我还是全身心的投入其中。

与之前的工作相比，虽然都是销售，但是因为销售的商品和面对的客户不同。所以在这里的工作，我一直严格要求自己，认认真真的向领导和同事学习。从服装的面料、款式、价格，每一个细节都不可忽视。一开始，向顾客推荐服装时总是扭扭捏捏，不能准确的给顾客介绍所需要的商品。经过几天的努力，很快对公司的服装有了初步的了解，对顾客的需求也有了大概的定位。在剩下几个星期的实践中，我学到更多的是诚信经营和换位思考，作为导购要认真的和顾客交流，从顾客的角度看待商品。

一个月的时间下来，自己努力了，也进步了很多，接触了更加丰富的事物。现在的工作慢慢地变得顺其自然了，但是感觉自己还存在一些缺点和不足，总结了一下主要有以下几个方面：

- 1、对公司商品的了解还不够透彻，有时想法和现实有点不协调。
- 2、虽然在全力以赴的工作，感觉还是离目标任务很远。
- 3、个人管理店铺时，还是有点力不从心，面对顾客有些手忙脚乱。

我认为作为一名服装店导购，我们不仅是要将服装展示给顾客，而且还要向顾客推荐服装推荐的同时要注意这几项：

- 1、对公司的商品要有信心，这也是公司所强调的，只有这样才能增加顾客对我们的信赖。
- 2、在顾客挑选衣服时，要根据顾客的实际条件推荐适合的，这样才能增加回头率。
- 3、每款服装都有不同的特点以及适合的人群，在对顾客推荐时一定要详细透彻的说明。
- 4、向顾客推荐服装时，要细心的观察顾客的举动和反应，投其所好。
- 5、认真听取顾客的意见，遇到问题及时向上级领导汇报。

现在的我是个有家庭的人了，作为一名母亲，我更能理解我所肩负的责任，不只是对家庭对孩子要负责，更要对自己的'公司工作负责。未来这两年的工作计划是继续跟xx这个团队，努力工作。

我深深的体会到有一个和谐共进的团队是非常重要的，有个积极向上的公司和领导是员工前进的动力[]xx能给我这样一个发展的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。在试用期即将结束之际，我特向公司领导提出申请转为正式

员工。希望得到领导的批准，我将以更加饱满的热情投入到工作当中，以回报公司领导对我的信任。

申请人□xx

20xx年x月x日

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

导购转正申请个人总结篇二

□

我于20xx年10月24日进入xxx集团旗下品牌之一的xx门店，做一名导购员。在进入贵店之前我从未接触过服装之类的事，所以就缺乏服装行业销售技巧，不过我相信在接下来的时间内我一定会学到更多的销售技巧，掌握更多的销售经验，争取做好销售。

起初我对海澜集团并不是很了解，我只知道爱居兔也是海澜集团的品牌之一，经这次由公司组织去总部培训了之后我才知道我们的海澜集团规模是如此的庞大，公司的实力与地位

都是遥遥领先。虽说爱居兔是个新打出来的牌子，但在不久的将来我们爱居兔的牌子定会打的更加响亮，让更多人熟知。让我们拭目以待吧。

首先我为我自己能进入爱居兔门店工作而感动骄傲，这份工作我很喜欢，因为它会改变我以后的人生，让生活更加充实，同时也让我的世界充满了更多快乐，而且更大的惊喜就是有这么多家人，我们一起销售，一起学习，还在一起娱乐。尽管我不知道为什么每次提起这我都会情不自禁的笑。但我相信在我们大家共同的努力之下，我们的销售业绩定会铸造辉煌，因为我们是相亲相爱的一家人，相互团结，所谓团结就是力量，那我们的业绩还会差吗。

要想做一名优秀的导购员就必须拥有一流的`口才，在日常生活中，我们每天都会与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业，不同的层次，有不同的需求和不同的心态，如果我们让他们满足了，在这种交流和介绍产品中久而久之我们的口才和技巧会有很大幅度的提升。正是因为这样，我才选择这个行业，它会不断的锻炼我的口才以及提升能力，引领我走向成功之路。

然而在服装行业里我们每一天都在面对面的与消费者进行沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们应该给自己定位要高，我们自己就是品牌的代言人。不过潜在的顾客在我们的热情和微笑中诞生，同时我们又是企业与消费者之间的桥梁和纽带。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，以便于更好的服务与消费者。

转眼间一个月的试用期到了，听店长说要给我们转正了，可以成为爱居兔的正式员工了。我就特别期待，希望可以在这个店继续做下去，学习自己渴望的东西，端正心态，努力工作，积极向上！

最后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。当我每卖出一件衣服时，就会有一种成就感。我会一直从事这份我热爱的工作。做到以此为乐，以此为业，以此为生。

申请人：

xx年xx月xx日

导购转正申请个人总结篇三

尊敬的领导：

您好！

我叫□x年x月x日来到美邦，成为一名导购。到美邦这个大家庭中半年多了，在这半年的时间里，让我学会了很多服装销售的专业知识。

首先，作为一名合格的导购，除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。向顾客进行推荐需要注意以下几个方面：

- 1、向顾客推荐服装时要有信心，让顾客对服装有信任感。
- 2、对顾客提示的服装进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、每类服装有不同的特征，如设计特点、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 4、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。

5、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，作为一名合格的导购员还应该具备以下能力：

1、明确的目标。成功的导购首先要有明确的目标。导购需要知道如何接近潜在顾客，充分了解顾客喜好，常常能给顾客留下最好的印象，而且在最短的时间之内说服顾客购买服装。需要在应该细致接待的目标群体，最佳接近时间、贴近顾客的方法，甚至提供推销的解说技巧和推销的解决方案，帮助顾客解除疑虑上下功夫，让其快速做出购买决定。

2、开发顾客能力强。只有找到合适的顾客，服装导购才能获得销售的成功。

3、强烈的自信。只有充满强烈的自信，导购才会认为自己一定会成功。心理学家研究得出，人心里怎么想，事情就常常容易按照所想象的方向发展。当持有相信自己能够接近并说服顾客、能够满载而归的观念时，导购接待顾客时，就不会担忧和恐惧。成功的服装导购的人际交往能力特别强，导购只有充满自信才能够赢得顾客的信赖，顾客才会产生与其交流的欲望。

4、找出顾客需求。优秀的服装导购能够迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得更多的销售业绩。

5、解说技巧。在做商品说明解说时，善于运用简报的技巧，言简意赅，准确地提供顾客想知道的信息，而且能够精准地回答顾客的问题，满足顾客希望的答案。

随着时间的推移，我对公司也有了很深的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结上进的企业文化，使得我在工作中干劲十足。在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，不

断的学习与积累,不断的提出问题,解决问题,不断完善自我,使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会作好工作,成为优秀中的一份子,不辜负领导对我的期望。

这半年以来,我学到了很多,感悟了很多,看到公司的迅速发展,我深深地感到骄傲和自豪,有更加迫切的希望成为一名正式导购人员,实现自己的奋斗目标,体现自己的人生价值,和公司一起成长。在此我提出转正申请,恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会,我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作,为公司创造价值的同时实现我自己的人生价值,同公司一起展望美好的未来。

申请人□xx

20xx年x月x日

导购转正申请个人总结篇四

尊敬的领导:

你好,我叫xx□目前在任职实习导购。一个月的试用期转眼就过去了,在这短短的一个月中,我慢慢的适应了新的工作,融入到了这个大家庭。让我感受到了公司宽松融洽的工作氛围。这虽然不是我的第一份工作,但我还是全身心的投入其中。

与之前的工作相比,虽然都是销售,但是因为销售的商品和面对的客户不同。所以在这里的工作,我一直严格要求自己,认认真真的向领导和同事学习。从服装的面料、款式、价格,每一个细节都不可忽视。一开始,向顾客推荐服装时总是扭扭捏捏,不能准确的给顾客介绍所需要的商品。经过几天的努力,很快对公司的服装有了初步的了解,对顾客的需求也有了大概的定位。在剩下几个星期的实践中,我学到更多的是诚信经营和换位思考,作为导购要认真的和顾客交流,从

顾客的角度看待商品。

一个月的时间下来，自己努力了，也进步了很多，接触了更加丰富的事物。现在的工作慢慢地变得顺其自然了，但是感觉自己还存在一些缺点和不足，总结了一下主要有以下几个方面：

1. 对公司商品的了解还不够透彻，有时想法和现实有点不协调。

2. 虽然在全力以赴的工作，感觉还是离目标任务很远

3. 个人管理店铺时，还是有点力不从心，面对顾客有些手忙脚乱。

1. 对公司的商品要有信心，这也是公司所强调的，只有这样才能增加顾客对我们的信赖

2. 在顾客挑选衣服时，要根据顾客的实际条件推荐适合的，这样才能增加回头率。

3. 每款服装都有不同的特点以及适合的人群，在对顾客推荐时一定要详细透彻的说明。

4. 向顾客推荐服装时，要细心的观察顾客的举动和反应，投其所好。

5. 认真听取顾客的意见，遇到问题及时向上级领导汇报。

现在的我是个有家庭的人了，作为一名母亲，我更能理解我所肩负的责任，不只是对家庭对孩子要负责，更要对自己的公司工作负责。未来这两年的工作计划是继续跟这个团队，努力工作。

我深深的体会到有一个和谐共进的团队是非常重要的，有个

积极向上的公司和领导是员工前进的动力。嘻嘻哈哈能给我这样一个发展的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。在试用期即将结束之际，我特向公司领导提出申请转为正式员工。希望得到领导的批准，我将以更加饱满的热情投入到工作当中，以回报公司领导对我的信任。

申请人□xx

20xx年x月x日

导购转正申请个人总结篇五

尊敬的领导：

本人，年龄xx岁，于xx年x月x日加入本公司予以实习。曾有过一些不成熟的销售经验，个人也做过服装行业，但进入本公司后，发现了很多自身的不足之处。个人销售经验不正规，不成文本；服装方面专业知识的缺乏；既身上的一些坏毛病等。使得自己刚进去公司时跟不上步伐，幸亏店长和同事们不厌其烦的教导及帮助。使我更快的融入了这个集体，知识得到了丰富，自身得到了锻炼。在面料的特性优点上、服装的工艺特点上和销售的专业技巧上都得到了知识及经验。而且更加进一步的了解了公司的独特设计理念和风格，“诚于中而行于外”大气中带着细腻，使男人的魅力自然流露。对公司的深层了解，这将使我更坚定了加入本公司的信念。这将是我人生的一次重要历练。因为在每一天的紧迫工作中，我的各方面都得到了提高。使我的生活有了更多的奋斗目标。大家的帮助让我感觉到了集体的温馨，我很荣幸自己加入了这个集体，给了我一个学习和进步的平台。

我相信以后的日子，我在这个集体中的生活将更有激情。我本着进入一个集体，就做好一切准备。不怕严厉的批评和教导，力求一切做到最好。用积极的态度去迎接每一天的工作，为集体创得业绩，为自己争得光荣。导购虽然是一个小职业，

但却是一个充满挑战的职业，对个人将是一种历练。在接触不同的人时要用不同的方法，去处理不同的人际关系，最终将自己销售的东西成功的卖出去。这是一件相当有成就感的事情，是一种对自我的挑战和完善，也是对人生的挑战。

因此我本人很期盼能正式地加入公司这个大集体中，希望公司领导能给与批准。

申请人□xx

20xx年x月x日

导购转正申请个人总结篇六

一个月的试用期转眼就过去了，在这短短的一个月中，我慢慢的适应了新的工作，融入到了xxx这个大家庭。让我感受到了公司宽松融洽的工作氛围。这虽然不是我的第一份工作，但我还是全身心的投入其中。

与之前的工作相比，虽然都是销售，但是因为销售的商品和面对的客户不同。所以在这里的工作，我一直严格要求自己，认认真真的向领导和同事学习。从服装的面料款式价格，每一个细节都不可忽视。一开始，向顾客推荐服装时总是扭扭捏捏，不能准确的给顾客介绍所需要的商品。经过几天的努力，很快对公司的服装有了初步的了解，对顾客的需求也有了大概的定位。在剩下几个星期的实践中，我学到更多的是诚信经营和换位思考，作为导购要认真的和顾客交流，从顾客的角度看待商品。

一个月的时间下来，自己努力了，也进步了很多，接触了更加丰富的事物。现在的工作慢慢地变得顺其自然了，但是感觉自己还存在一些缺点和不足，总结了一下主要有以下几个方面：

1. 对公司商品的了解还不够透彻，有时想法和现实有点不协调。

2. 虽然在全力以赴的工作，感觉还是离目标任务很远

3. 个人管理店铺时，还是有点力不从心，面对顾客有些手忙脚乱。

1. 对公司的商品要有信心，这也是公司所强调的，只有这样才能增加顾客对我们的信赖。

2. 在顾客挑选衣服时，要根据顾客的实际条件推荐适合的，这样才能增加回头率。

3. 每款服装都有不同的特点以及适合的人群，在对顾客推荐时一定要详细透彻的说明。

4. 向顾客推荐服装时，要细心的观察顾客的举动和反应，投其所好。

5. 认真听取顾客的意见，遇到问题及时向上级领导汇报。

与xx接触短短的一个月，我感觉xx的未来是一片辉煌，她所面向的消费群体是越来越多时尚的年轻人。所以我决定凭借自己的努力在xx坚持做下去。现在的我是个有家庭的人了，作为一名母亲，我更能理解我所肩负的责任，不只是对家庭对孩子要负责，更要对自己的公司工作负责。未来这两年的工作计划是继续跟xx这个团队，努力工作。

我深深的体会到有一个和谐共进的团队是非常重要的，有个积极向上的公司和领导是员工前进的动力[]xx能给我这样一个发展的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。在试用期即将结束之际，我特向公司领导提出申请转为正式员工。希望得到领导的批准，我将以更加饱满的热情投入到

工作当中，以回报公司领导对我的信任。

导购转正申请个人总结篇七

尊敬的领导：

你好，我叫xxx□目前在任职xxxx实习导购。一个月的试用期转眼就过去了，在这短短的一个月中，我慢慢的适应了新的工作，融入到了xxxx这个大家庭。让我感受到了公司宽松融洽的工作氛围。这虽然不是我的第一份工作，但我还是全身心的投入其中。

与之前的工作相比，虽然都是销售，但是因为销售的商品和面对的客户不同。所以在这里的工作，我一直严格要求自己，认认真真的向领导和同事学习。从服装的面料、款式、价格，每一个细节都不可忽视。一开始，向顾客推荐服装时总是扭扭捏捏，不能准确的给顾客介绍所需要的商品。经过几天的努力，很快对公司的服装有了初步的了解，对顾客的需求也有了大概的定位。在剩下几个星期的实践中，我学到更多的是诚信经营和换位思考，作为导购要认真的和顾客交流，从顾客的角度看待商品。

一个月的时间下来，自己努力了，也进步了很多，接触了更加丰富的事物。现在的工作慢慢地变得顺其自然了，但是感觉自己还存在一些缺点和不足，总结了一下主要有以下几个方面：

- 1、对公司商品的了解还不够透彻，有时想法和现实有点不协调。
- 2、虽然在全力以赴的工作，感觉还是离目标任务很远
- 3、个人管理店铺时，还是有点力不从心，面对顾客有些手忙脚乱。

- 1、对公司的商品要有信心，这也是公司所强调的，只有这样才能增加顾客对我们的信赖
- 2、在顾客挑选衣服时，要根据顾客的实际条件推荐适合的，这样才能增加回头率。
- 3、每款服装都有不同的特点以及适合的人群，在对顾客推荐时一定要详细透彻的说明。
- 4、向顾客推荐服装时，要细心的观察顾客的举动和反应，投其所好。
- 5、认真听取顾客的意见，遇到问题及时向上级领导汇报。

现在的我是个有家庭的人了，作为一名母亲，我更能理解我所肩负的责任，不只是对家庭对孩子要负责，更要对自己的公司工作负责。未来这两年的工作计划是继续跟xxx这个团队，努力工作。

我深深的体会到有一个和谐共进的团队是非常重要的，有个积极向上的公司和领导是员工前进的动力。嘻嘻哈哈xxxx能给我这样一个发展的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。在试用期即将结束之际，我特向公司领导提出申请转为正式员工。希望得到领导的批准，我将以更加饱满的热情投入到工作当中，以回报公司领导对我的信任。

申请人□xxx

日期□20xx年xx月xx日

导购转正申请个人总结篇八

尊敬的领导：

您好！我叫谢静□20xx年xx月xx日来到美邦，成为一名导购。到美邦这个大家庭中半年多了，在这半年的时间里，让我学会了很多服装销售的专业知识。

首先，作为一名合格的导购，除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。向顾客进行推荐需要注意以下几个方面：

- 1、向顾客推荐服装时要有信心，让顾客对服装有信任感。
- 2、对顾客提示的服装进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、每类服装有不同的特征，如设计特点、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 4、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。
- 5、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，作为一名合格的导购员还应该具备以下能力：

- 1、明确的目标。成功的导购首先要有明确的目标。导购需要知道如何接近潜在顾客，充分了解顾客喜好，常常能给顾客留下最好的印象，而且在最短的时间之内说服顾客购买服装。需要在应该细致接待的目标群体，最佳接近时间、贴近顾客的方法，甚至提供推销的解说技巧和推销的解决方案，帮助顾客解除疑虑上下功夫，让其快速做出购买决定。
- 2、开发顾客能力强。只有找到合适的顾客，服装导购才能获得销售的成功。

3、强烈的自信。只有充满强烈的自信，导购才会认为自己一定会成功。心理学家研究得出，人心里怎么想，事情就常常容易按照所想象的方向发展。当持有相信自己能够接近并说服顾客、能够满载而归的观念时，导购接待顾客时，就不会担忧和恐惧。成功的服装导购的人际交往能力特别强，导购只有充满自信才能够赢得顾客的信赖，顾客才会产生与其交流的欲望。

4、找出顾客需求。优秀的服装导购能够迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得更多的销售业绩。

5、解说技巧。在做商品说明解说时，善于运用简报的技巧，言简意赅，准确地提供顾客想知道的信息，而且能够精准地回答顾客的问题，满足顾客希望的答案。

6、擅长处理反对意见。善长处理反对意见，转化反对意见为产品的卖点。销售市场的竞争非常强烈，顾客往往会有多种选择，这就给服装销售人员带来很大的压力。要抓住顾客，导购人员就需要善于处理顾客的反对意见，抓住顾客的购买信号，让顾客能够轻松愉快地购买服装。

半年的实习过程，无论是对我的现在还是将来都是很有益的，在美邦，不仅让我学到了很多服装专业知识，还让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，也学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，学会了勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！随着时间的推移，我对公司也有了很深的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结上进的企业文化，使得我在工作中干劲十足。在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会作好工作，成为优秀中的一份子，不辜负领导对我的期望。

这半年以来，我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，有更加迫切的希望成为一名正式导购人员，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日