

2023年导购员实践报告格式(通用6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

导购员实践报告格式篇一

有市场的地方就有销售，有销售的地方总少不了促销员。而我利用暑期的实践机会，也一度成为这浩浩荡荡大军中的一员。对于商场促销这份工作，我更喜欢称它为“导购员”。因为，在我看来，“促销”更主要的是着眼于商品本身，强调如何将产品卖出去，更侧重于即时、一次性的消费。而“导购”不仅是促进即时消费，更是销售人员宣传产品知识，让顾客了解产品，让其成为潜在顾客，为以后的购买埋下伏笔。

大学生涯期间，我利用三个暑期的时间，分别在不同的商场从事不同产品的导购工作。虽然产品性质产别很大（分别是饮料，牙膏，化妆品），但是，工作内容却大同小异。结合这几次的实习经验和专业所学知识，对于如何成为一名优秀的商场导购员我总结了一些经验。

首先，导购人员必须要有较高的自身素质。

最主要的是要有强烈的责任心。顾客负责，对企业负责。要意识到，你站在那，代表的是企业形象，而你要对给顾客说的每句话负责。决不能为了能促进销售，夸大产品的功效，欺骗顾客。往往你把产品介绍的越好，顾客越不相信。而如果有的顾客相信了，那你虚假的介绍只会让顾客在使用了你的产品之后对此产品更加失望，别再指望他会买。

有足够的耐心。耐的回答顾客的问题，耐心的讲解产品知识。有时候，你面对的顾客可能是老年人，而他们对于新事物的接受能力和理解能力可能比较差，那就需要你反复的给他们介绍。有时候是抱怨连连的中年妇女，她对你们的产品很不满意，那就需要你仍让微笑着听完她的抱怨，并且耐心的解释。

有外向乐观的性格，勇于面对挫折。因为促销员的泛滥，很多顾客早已厌倦了“被促销”，也许当你微笑着询问“先生，需要点什么”的时候，有的人根本不会理你，有的人会直接的反问“你们说的话能信吗？”甚至有的人会很不耐烦，甚至会鄙夷的说“你别烦我，让我自己看行吗”！这时候的你，如果没有超强的抗打击能力，可能会因此很难再开口。

要满怀激情。每天都要打起十二分的精神，面对新一天的挑战。用你的激情感染顾客。顾客是很难对板着脸，说话有气无力的导购员产生好感的。没有激情，很难做好这份工作。

所以，我认为，这四个品质，是出色的导购员必备的素质，缺一不可！

同时，也要有不错的能力。

尤其是说服能力，及良好的语言表达能力，能把话说的恰到好处，打动顾客。

有良好的洞察能力，善于观察，通过顾客的细枝末节，掌握顾客心理，有针对性的采取刺激措施。

有良好的反应能力，遇到突发状况及故意找茬的顾客，能快速反应，有效解决。

当然这些能力需要工作和生活中慢慢的培养起来。而培养的过程，“善于反思”是尤为重要的一环！每天睡觉之前，可

以通过写日记的方式进行总结，反思：“如果在发生一次这样的事，我该怎么做的更好？”只有吸取经验，才能够成长。

导购员实践报告格式篇二

在期盼中□20xx年的寒假又到了，想想自己将如何面对漫长寒假，一时茫然。

毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有的体验，的经历。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

不久，我在一家超市找到一份导购的工作，因为我的想法是先从小事做起，第一天领导给我安排的工作是：

1. 熟悉自己所在的货品专柜的货物的种类，价格，和以后工作中应该做的工作，货物的摆放报单等问题。
2. 严格遵守商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。
3. 做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作，还要保持超市的卫生，
4. 对待客人要面带笑容，耐心服务。
5. 要与同事和睦相处。

就这样我开始了工作，由于自己平时也总是买东西，对这类工作一有一定的了解，所以工作还是很顺利的，虽然有些客人很叫真，很难缠，只要耐心解答就会解决问题；同事还是很友好的，也许是由于我的工作时间短，对他们没有竞争吧！

万事开头难，什么事都要有尝试，不然永远都不知道自己不足在哪里，自己也不会很快成长起来。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

如果你真的想要成长，那就要把自己投入到社会的大熔炉中去，只有不断的磨练才能让自己变成一把好“剑”，锋利无比，成长是要一个过程的，学校教会了我们知识和做人的道理，而社会就是一个考场，考考你学的怎么样，在社会的大环境中所学到的东西可以让我终身受用。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

社会实践，让我们更多去关注社会，了解形势与政策的动态，认识自身，认识社会，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了学校这个象牙塔，来到了现实的社会中体验社会，体验生活，体验人生；社会实践，让我们更多贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。

通过这次社会实践经历，使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很俭省的；我在工作的过程中，我学会了很多，我想这对于我未来很有帮助。很多人的成功或许就是在这不经意的小细节上，因为有句话叫“细节决定成败”。我相信今天的经历就是明天不可多得的经验。

20xx大学生寒假当导购社会实践报告范文2

今年寒假虽然为期不长，但是过得很充实。在此期间，我去南京康希食品厂进行社会实践。

我们这些大学生已走过的人生旅途大都是在学校中度过的，因而对外界的了解都是很肤浅的。前不久，某省高校对即将毕业的近千名大学生作了问卷调查，结果发现，大多数的大学生认为，在择业中最缺乏的是实践工作经验，这也是在参加招聘中最令人尴尬的“短处”之一。调查表明，多数大学生表示，在面试时，主考者提问最多的问题是：“你有实际工作经验吗？”“你对这份工作的岗位要求了解多少？”“你对应聘的岗位有心理和技能上的准备吗？”面对发问，很多大学生只能摇头，一份工作就这样飞走了。调查还发现，约有27%的人力资源主管认为应聘者的工作经验越实用越容易被录用。在现实中，把工作经验看得比学历和学校更为重要的招聘单位并不在少数：“名校出身、本科学历还抵不上两年工作经验”——对招聘单位的工作经验准入门槛“恨之切切”的应届大学生也不在少数。

所以我们不能等到走出校门后再去深入地了解社会，如果我们带着僵硬的书本知识走向社会，必定四处碰壁，耽搁我们大好的青春年华。大学期间进工厂生产实践以及接触社会是很必要的。只有我们对现实的东西有较为深刻的了解，才能更有意识地在大学期间多学一些对社会有用的东西，从而我们走出社会后才能更快地适应社会，更好地实现自我价值。因而我在今年的假期内到南京康希食品厂做实践，希望能得到很好的锻炼。

主管带我们一行人参观了厂区以及我们工作的车间，第一天给我们分配了工作岗位，让我们熟悉熟悉。第二天主管给我们发工作服以及手套、胶鞋然后带我们去车间。作为新手，跟那里的员工打完招呼后，便开始投入到了学习实践当中。首先是在那里看员工们怎样操作，接着请教她们介绍一下操作的要领和技巧，并慢慢的结合现实操作体会其中的技术。这里的员工都很热情地给予帮助，胶布封纸箱一步，一女员

工就亲手教了我半个小时，直到我基本掌握，实在难得与心存感激。通过现场的不断观察学习和实践后，我包装操作技能渐渐有了很大的提高。在包装车间，虽然较辛苦，但看着一箱箱的终产品出现在自己面前，操作技能一步步的提高，员工们灿烂的笑容，心里却是乐滋滋的。

包装车间实践了一段时间后，接着被轮流分配到新、旧生产车间，质检部等工作岗位实践。在那里，同事们都给予我们极大的帮助。在高层次上，凡是遇到什么不懂的东西，管理人员也都热情地给我们讲解，让我们了解到了许多生产和管理的知识。

经历了这30多天的实习，使我更清楚地认识到：亲身实践是多么的重要，让我们能在以后的工作当中有一定的工作经验积累，让我们在以后少犯不必要的错误。

实践体会及感悟

首先感谢公司给我这个机会让我有幸在贵公司接触社会，了解社会，参加这次有意义的社会实践活动，从中检验自我，收获颇丰。通过到康希食品厂实践，学到了很多在学校和书本上学不到的东西，大大提高了大学生的实践操作能力，提高了自己在未来就业中的核心竞争力。

1在社会上要善于与人沟通，不管是工友还是主管，都应尽可能与他们多交流，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。这样你才能进步，成长。

2做事要积极主动，并且全身心投入，让别人融入到你的热情中去。做任何事之前都需要再三思考，不要盲目去做，也许一点小错，会给公司造成相当大的经济损失。不要不自信，但不能自负。

4现实虽然残酷，但人与人之间的感情却是我最为感动的，我很庆幸我认识他们，在工作中才能体会什么是团结就是胜利。一件简单的事，一个人是可以完成，但需要相当长的时间，若一群人一起做，事情就真的很简单了。5此外，在社会实践活动中，大学生直接和社会各层次、各类型、各部门的人员打交道，在这些人员中既有同龄人，又有指导老师和其他社会人员。这有利于大学生学习如何与同学分工协作、学习如何恰当地处理各种人际关系，使大学生认识到融洽和谐地与他人相处的重要性。同时，在与各类人员的相处学习中，可以促使大学生取他人之长补己之短，并在实践锻炼中树立团结、友好、合作的意识，不断提高自己、完善自己，向一个真正意义上的社会人靠近。在这30几天，有个师傅跟我说过一句话：“能在实践中坚持下去，就不怕以后找不到工作。”只有经历了，就知道确实如此。然而迎合社会需求，许多在校生利用在校学习时间去参加社会实践或兼职，以求积累工作经验。他们觉得，即使是短暂的工作经历，也会为自己将来的求职简历增添精彩的一笔。事实证明，这些通过兼职家教或商品促销积累的“工作经验”，仅仅是花拳绣腿，很少与所学专业相符合，与用人单位要求的“实践经验”相差甚远。“大学生求职甚至可能掉入工作经验的陷阱”。企业不是不招聘毕业生，而是毕业生“技能与经验”缺失，不能满足“上岗即工作”的基本要求！“大学生这种为了混‘工作经验’的做法，实在不可取。实习是为就业打基础，并不是实习的行业越多越好，针对性地选择实习岗位才是最重要的。

食品厂社会实践顺利结束了，但是实习中所见所闻所学所感必将更好地指导我今后人生的成长，非常感谢南京康希食品有限公司给我提供了这么一个锻炼的平台。总而言之，这次实习不但增强了我的现实动手操作能力，也让我学到了不少现实的工作经验与知识，使我对未来更加充满了信心与勇气。如果说大学是一辆开往未来的列车，车窗里就是我们的大学生活，车窗外就是我们将要踏上的大千社会。列车行进中我们不会因为车里的舒适，而忘记了去看窗外的风景。社会实践就是在为我们开这一扇扇窗。

导购员实践报告格式篇三

xx年夏天是一个不平凡的暑假，这个暑期是我人生的第一次参加工作，暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，暑假放假后，经过熟人的介绍来到一家化妆品公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的卖场销售化妆品，给客户介绍产品，通过这次实践更进一步了解社。在这短短的一个月工作中我学会了很多社会生存的道理，我的思想也变得不再那么天真了。

首先我明白的是工作不好找，社会发展能者居之。7月9号我坐上了去襄樊的列车，对那个陌生的城市有着无限的向往，四个半小时的列车之旅我来到了这个历史悠久的文化古城，下车已是下午18:20了。在一位姐姐的带领下，吃了晚饭，去买了日用品。在沃尔玛逛了一个多小时，准备回去休息的时候，经过化妆品专柜，姐姐遇到了一个在这上班的朋友，聊了一会发现她们柜台新来了一个大学生，但是领导很不满意他的工作。姐姐就让石头姐（外号）和区域经理说说，让我去她们柜台上班，他让我回去等消息。第二天晚上，石头姐就让我11号上午去面试，面试很简单的问了我一个问题：以前做过没有。我明白社会工作是需要工作经验的，这次工作无疑是为以后毕业找工作积累经验。面试很成功当场录用，立马开始工作，由于没有经验，需要试用三天。同时，在我前面来的那个学生被开除了，这件事我感觉很内疚，因为我的到来，让别人失业了。

姐姐公司聚会带我去玩。（我工作时间少，空闲时间多）我发现这个社会很多人都是双面的，在他们公司同事中我看到了虚伪，一个个势利的讨好上司，嘴上说的和心里想的是相反的。晚上回去我和姐姐聊到这件事，姐姐说：你可以不和他们一样，但是必须适应这个社会，这个社会就是这么现

实。我发现原来搞好人际关系那么重要，而且大多数都是搞表面关系，大学的友情是那么的真实，我更加珍惜在大学的朋友了。

还是说说我上班时候的情况吧。第一天上班，业务经理看着我做，还给我加了很多要求，搞得我手忙脚乱，也许是故意刁难我试试我的能力吧。她发给了我一套xxl的工作服要我穿上（其实我穿的是s码的）。穿着工作服那个大呀，实在是穿不了啦，裤子只要手一松就掉地上了。我把工作服脱了，让她给我那一套小点的，她说：没有了，你必须穿工作服上班，你自己看着办吧。没法子，我在超市买了皮带可是工裤上没有带子，不能用。最后在慌乱中不知道怎么穿的，就那样开始工作了。一个小时我卖掉了价值五百多的商品，业务很满意的说你可以在这长期上班了，我说我做一个月就要上学了。我还以为试用期过了呢，昨天发工资还是把我试用期的三天工资扣掉了。我才发现上班不容易呀，好不容易整了一个月，还要找些理由扣掉工人的工资。

我的工作是做导购，在工作中遇到过形形色色的人。在和他们的交谈中我不仅了解到不同人的消费心理，而且让我学会了如何面对不同客户的刁难，思维能力和随机应变能力有了很大的提高，因此我的业绩也是做的很不错的。在中国贫富差距很大，产生了不同的消费群体，在这个超市可以反应的淋漓尽致。有钱人是直接奔向自己喜欢的专柜，向导购要自己想买的商品，价钱都不用问；没钱的人对各种商品进行比较，选择价钱最便宜的商品，还会讨价还价（超市是不还价的）一番。在工作的同时，我还学会了与人沟通，和陌生人讲话不难，但是取得别人的信任，能够交流感情却是一件难事，就这样我在这个勾心斗角的小社会才没有被那些大姐姐排挤。人的心理研究还真的是一件很重要的学问呢。

我以前从没做过这样的工作，但是我没有经过培训就开始上班，我了解到自己必须要记住产品的优点、价格和特性。产品非常熟悉了，给客户介绍也有了信心，工作边的特别容易。

经过整个的暑期实践我对工作总结出以下几点：

第一：服务态度至关重要，作为一个服务行业，顾客就是上帝。这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求。

导购员实践报告格式篇四

这已不是我第一次参加社会实践，但却是我第一次真真正正的。离开父母参加社会实践，也是第一次写实践报告，算是对自己工作的一种认识和总结。参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。半个多月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

整天在商场辛辛苦苦上班，八小时的工作时间只允许站着，天天面对的都是同一样事物，却是不一样的顾客，有点无聊！且好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母挣钱供我们姐弟妹五个上学，上大学是真的很不容易！

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，

要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到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社会所淘汰。

我想，要成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！作为英语老师期间，我懂得了不同的孩子需要不同的管理方法，有的需要鼓励，有的需要引导，有的需要严厉管理，有的需要耐心的讲解。只有这样，才能让每个孩子更好的接受知识，每个孩子取得不错的成绩。也许这就是孔子所说的：“因材施教”。

俗话说：在家千日好，出门半招难！意思就是说：在家里的的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这半个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉的去做，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，思想汇报专题每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得的报酬而

努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。我们也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，才能比一部人具有更高的起点，才有的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。

只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自

己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。具备知识的积累，带着自信，万事开头难，但是，做过了，你会发现并没有那么难，带着自信走过每一步，走向未来！

导购员实践报告格式篇五

放假的余韵还未消退，开学的号角又要吹响····真心不想离开这个有太多回忆的地方：在这里有自己最亲最爱的家人，有熟悉的朋友圈，有烂熟于心的大街小巷，有那些早已习惯了的味道····呵呵，虽然有太多太多的不舍，不过，既然选择了远方，便只顾风雨兼程！

历经51个小时，47个车站，跨越7个省才回到家，所以格外珍惜和家人相处的时光。当然，我也没有错过这么好的实践机会，假期用了一半的时间在外面体验，虽然很苦很累，不过收获胜于一切！

平时的我就很开朗，喜欢和人交流，以前的每个假期也是做市场营销方面的工作，所以寒假实践也就选择了自己比较喜欢也相对擅长的市场营销，加之我们家也是开商店的，自己有一定的经验，也比较容易驾驭这样的岗位。

通过15天的体验，我学会了许多东西——无论是为人还是处事，都成长了不少！以下就是我这个假期最重要的收获：

这个假期我从事过两种商品的销售：服装和烟花类。服装销售是在iam27专卖店，上个假期我就在那打工，因为表现还

不错，所以得到了假期都可以在那体验的特许。销售烟花是哥哥的同学家。这两种商品一种是自己以前经接触过的，一种是没有太多了解的。不过，无论熟悉与陌生，经过了6个月的遗忘，所有的一切都是新的开始！

每当开启一次心的旅程，都要从了解商品开始···

···服装要熟悉吊牌，了解卖场上的所有款式，每一种款式有几个颜色，分别放在哪个位置，是和哪件衣服，哪条裤子相搭配，每一栏的色系又分别是什么，每一件衣服是放在仓库的哪里···烟花类要了解每一种烟花是礼花还是喷花，点燃后又怎样的效果，各自的价格分别是多少，男孩和女孩玩的各是什么，每一种烟花适合哪个年龄段玩···只有熟悉每一种商品各自的特点，才能很好的推销。要大力宣扬商品的优点，对于产品的不足之处，如果顾客提出，选择一带而过的态度并尽量用其优点扭转，当然，如果顾客没有提出，导购自然是不能给自己找麻烦的。

要想成为一个优秀的导购，就应该学会察言观色，洞悉顾客的喜好。在关注顾客的言行举止时，最重要的就是倾听，因为顾客会告诉你什么是她需要的，什么是她忌讳的，这是最直接的方式，这其间的过程中自然少不了细心地耐心地倾听。此外，要注意观察顾客的一举一动，她目光停留的就是她喜欢的，感兴趣的。对于服装，应该关注她的穿着，因为这也会透露出她所向往的类型究竟是什么。对于烟花，应倾注在他的举止上，能引起他注意的，他就会伸手去拿——以此作为切入点，你就可以有效的进行推荐，从而提高销售效率。

无论是什么商品，能够多卖出去是每个导购所希冀的。

在iam27薪水是靠底薪+提成，虽然烟花店不这样，但多卖出去毕竟是好的。

在服装店，如果一个顾客看重一件外套，你就可以根据顾客的喜好挑选一个内搭和一条裤子或是裙子给她试穿，如果她觉得上身效果不过，就会全部买下，那么裤子和内搭就是超

出我们期望值的，这样也就实现了联单，获得了更多的收益。对于礼花而言，我主要负责销售的是小孩子玩的各种烟花，男孩和女孩喜欢的是不同的，我需要根据他们的性别和年龄进行推荐，小孩子童心荡漾，只要是好玩的，他们基本都会要，除去他们想要，你也推出去了其他商品，这就是所谓的连带！不仅我们推销成功，而且顾客也买的高兴，业绩也自然而然的提高了。

真心的付出必定会有相应的回报，无论是对老板还是顾客！如果你用心的为老板付出，不但可以受到老板的青睐，还可以学会更多的东西。上个假期我就在iam27专卖店打假期工，一个月底薪1000元，加上2%的提成我拿到了近3000元的工资，而且老板也比较提携，告诉我我们那家店的经营模式，系统管理，进货渠道，服装成本· · · · · ·要不是因为要上学我就是那个店的店长了，嘻嘻！还有在烟花店收获也不小，6天拿到了1000元的工资，还和老板的女儿成为好朋友，我们两家关系也变得很近。这一切的一切都源于自己用心的付出和为他们争取的利益最大化。

亲爱的寒假，不枉此期！

导购员实践报告格式篇六

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。

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，在实践中合理的将其运用，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）

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。

。由于顾客能在多个品牌中挑选到他们需要的商品，所以导购员礼貌热情地对待顾客变得非常重要了。

顾客不是专家，对商品的优点、利益并不了解，并且顾客面对众多商品，不知道哪一个商品最适合自己。导购员在了解顾客需求心理的基础上，使顾客相信购买某种商品能使他获得最大的利益。导购员是顾客购买商品的导师、顾问、参谋。顾客能否买到合适的商品，很大程度上取决于导购员。

导购员如何帮助顾客呢？