

更好地总结还是更好的总结(优秀8篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

更好地总结还是更好的总结篇一

- 1、顺序观察法：按一定的顺序进行观察。
- 2、特征观察法：根据现象的特征进行观察。
- 3、对比观察法：对前后几次实验现象或实验数据的观察进行比较。
- 4、全面观察法：对现象进行全面的观察，了解观察对象的全貌。

2过程的分析方法

- 1、化解过程层次：一般说来，复杂的物理过程都是由若干个简单的“子过程”构成的。因此，分析物理过程的最基本方法，就是把复杂的问题层次化，把它化解为多个相互关联的“子过程”来研究。
- 2、探明中间状态：有时阶段的划分并非易事，还必需探明决定物理现象从量变到质变的中间状态(或过程)正确分析物理过程的关键环节。
- 3、理顺制约关系：有些综合题所述物理现象的发生、发展和变化过程，是诸多因素互相依存，互相制约的“综合效应”。要正确分析，就要全方位、多角度的进行观察和分析，从内在联系上把握规律、理顺关系，寻求解决方法。

4、区分变化条件：物理现象都是在一定条件下发生发展的。条件变化了，物理过程也会随之而发生变化。在分析问题时，要特别注意区分由于条件变化而引起的物理过程的变化，避免把形同质异的问题混为一谈。

3因果分析法

1、分清因果地位：物理学中有许多物理量是通过比值来定义的。如 $r=u/r$ 、 $e=f/q$ 等。在这种定义方法中，物理量之间并非都互为比例关系的。但学生在运用物理公式处理物理习题和问题时，常常不理解公式中物理量本身意义，分不清哪些量之间有因果关系，哪些量之间没有因果关系。

2、注意因果对应：任何结果由一定的原因引起，一定的原因产生一定的结果。因果常是一一对应的，不能混淆。

3、循因导果，执果索因：在物理习题的训练中，从不同的方向用不同的思维方式去进行因果分析，有利于发展多向性思维。

4原型启发法

原型启发就是通过与假设的事物具有相似性的东西，来启发人们解决新问题的途径。能够起到启发作用的事物叫做原型。原型可来源于生活、生产和实验。如鱼的体型是创造船体的原型。原型启发能否实现取决于头脑中是否存在原型，原型又与头脑中的表象储备有关，增加原型主要有以下三种途径：

1、注意观察生活中的各种现象，并争取用学到的知识予以初步解释；

2、通过课外书、电视、科教电影的观看来得到；

3、要重视实验。

5概括法

概括是一种由个别到一般的认识方法。它的基本特点是从同类的个别对象中发现它们的共同性，由特定的、较小范围的认识扩展到更普遍性的、较大范围的认识。从心理学的角度来说，概括有两种不同的形式：一种是高级形式的、科学的概括，这种概括的结果得到的往往是概念，这种概括称为概念概括；另一种是初级形式的、经验的概括，又叫相似特征的概括。

相似特征概括是根据事物的外部特征对不同事物进行比较，舍弃它们不相同的特征，而对它们共同的特征加以概括，这是知觉表象阶段的概括，结果往往是感性的，是初级的。要转化为高级形式的概括，必须要在经验概括的基础上，对各种事物和现象作深入的分析、综合，从中抽象出事物和现象的本质属性，舍弃非本质的属性。

6归纳法

归纳方法是经典物理研究及其理论建构中的一种重要方法。它要解决的主要任务是：第一由因导果或执果索因，理解事物和现象的因果联系，为认识物理规律作辅垫。第二透过现象抓本质，将一定的物理事实(现象、过程)归入某个范畴，并找到支配的规律性。完成这一归纳任务的方法是：在观察和实验的基础上，通过审慎地考察各种事例，并运用比较、分析、综合、抽象、概括以及探究因果关系等一系列逻辑方法，推出一般性猜想或假说，然后再运用演绎对其进行修正和补充，直至最后得到物理学的普遍性结论。比较法返回比较的方法，是物理学研究中一种常用的思维方法，也是我们经常运用的一种最基本的方法。这种方法的实质，就是辨析物理现象、概念、规律的同中之异，异中之同，以把握其本质属性。

7类比法

类比是由一种物理现象，想象到另一种物理现象，并对两种物理现象进行比较，由已知物理现象的规律去推出另一种物理现象的规律，或解决另一种物理现象中的问题的思维方法，类比不但可以在物理知识系统内部进行，还可以将许多物理知识与其他知识如数学知识、化学知识、哲学知识、生活常识等进行类比，常能起到点化疑难、开拓思路的作用。

8假设推理法

2、物理线路假设

3、推理过程假设

4、临界状态假设

5、矢量方向假设。

更好地总结还是更好的总结篇二

压缩提炼一本书的精华，用自己的语言把内容重新组织表达出来，比如，通过写读书心得，画思维导图的方式把一本书的内容总结成一篇文章。

另一方面，看完书以后可以多想一想，如果这本书是自己来写，会怎么安排目录，对比作者的目录做思考分析。

有意识地训练自己的概括能力，尝试着用一句话把一本书说清楚。用费曼方法，用最简单的语言向对方讲解清楚某个所学的知识。

主题阅读，主题输出。尝试着把大量领域内的书籍，各类资料，视频音频教程，总结归纳成一张脑图，一篇文章。

聊天交流时，尝试着用一两句话把你想要表达的观点讲述清

楚。

写作时，尝试着把自己的文章提炼成500字，200字，100字等等不同的内容版本。

从日常生活入手，有意识地训练这项能力。表达时多用总分总的形式来叙述。聊天时，多为对方的话语做个总结。

对自己的经历进行复盘，思考前因后果，对比思考，持续提升自己反思的能力。

一件事做完以后，不论成功还是失败，都要进行梳理，当初的目标是什么？最终的结果是什么，中间执行的怎么样？以后应该如何改进？怎么进行优化等等一系列的问题，梳理一遍事情的整个执行过程。

多尝试，多总结，积累足够多的相关案例，经验，固化一些常用的流程，定期做总结。

多看一些理论和概念是如何概括总结的。把你的总结和厉害的人的总结做对比，寻找差距，持续改进。

看完一文章，自我提问，倒逼自己思考，比如，文章主要讲了什么？对自己的工作和生活有什么启发等等。

养成每天，每周写总结的习惯，回顾当天，当周的一些心得，实际执行过程中怎么样，把目标和结果做对比。寻找到自己的不足，总结提炼经验。

做好工作总结，回顾一天，梳理工作上的问题，成就，执行的过程，以及相应的思考，每个星期进行梳理。

每一次总结，都是对自己的一次升级，半年下来，你的归纳总结能力一定会得到质的飞跃。

更好地总结还是更好的总结篇三

自我学习是一种无尽的旅程，每个人都有自己的学习方式和节奏。在这篇文章中，我将分享一些我在学习过程中积累的宝贵经验和技巧。

1. 设定目标：设定清晰和具体的学习目标是成功学习的关键。明确的目标有助于我们制定计划，跟踪进度并保持动力。

2. 主动学习：主动学习包括提问、讨论、反思和实际应用知识。主动学习能够让我们更深入地理解和记住知识，同时也能提高我们的批判性思维和解决问题的能力。

3. 多元化学习：不要局限于课堂或书本，尝试利用所有可用的资源来学习。这可能包括在线课程、实践活动、实习或者志愿者工作。多元化学习可以让我们接触不同的学习风格，提高我们的适应能力。

4. 持之以恒：学习是一个持久的、充满挑战的过程。面对挫折，我们要学会坚持并寻求帮助。持之以恒的学习态度是实现持续进步的关键。

5. 寻求反馈：在学习过程中，我们应积极寻求他人的反馈。反馈可以帮助我们了解自己的强项和需要改进的地方，同时也能为我们提供改进的动力。

6. 制定学习计划：制定学习计划可以帮助我们更好地管理时间，规划学习进度。制定学习计划时，我们需要考虑到自己的学习风格和目标，同时也要预留足够的休息时间。

7. 保持健康的生活习惯：良好的健康习惯，如健康的饮食、充足的睡眠和适度的运动，对于学习效果至关重要。保持健康的生活习惯，可以使我们在学习过程中保持最佳的状态。

每个人都是独一无二的，都有自己独特的学习方式。最重要的是找到适合自己的学习方法和策略，并在实践中不断调整和改进。希望这些经验和技巧能对你有所帮助，祝你学习进步，取得成功！

更好地总结还是更好的总结篇四

不知不觉间，来到公司已经有3年时间了，在工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这几年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作总结

硫氨段工作自己总结一下。

二、在工作中主要存在的问题有：

- 1、由于几年来对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。
- 2、在工作中，有很多新的技术问题，但是深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。
- 3、有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对硫氨工段还缺少了解和分析，对工作定位认识不足。从而对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

三、工作心得

1、在工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这几年我在心态方面最大的进步。现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对公司很大的伤害，这就需要我们在工作前，一定要对业务流程很了解，在工作之前，多辛苦一下，减少因为自己对工作流程不能很好的表达的原因，耽误公司的生产。

身边同事的合作更加的默契，都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

经过这几年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1. 工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；

在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2. 对流程不够熟悉；

最好的工作总结

更好地总结还是更好的总结篇五

教师要坚持写教育反思，坚持写教学反思可以总结实践、升华得到好的经验。下面是本站小编整理好的经验和做法总结的范文，欢迎阅读！

又到了期末总结时间，这学期本人在教育教学工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。新的教育形式不允许我们在课堂上重复讲书，我们必须具有先进的教育观念，才能适应教育的发展。所以我不但注重集体的政治理论学习，

还注意从书本中汲取营养，认真学习仔细体会新形势下怎样做一名好教师。

二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的`学习`指导中去，还要做好对学

生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、工作考勤方面：

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，我不但积极参加各项培训，到各地听课学习，平时，经常查阅有关教学资料。同时经常在课外与学生联系，时时关心他们，当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

总而言之，现在社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天作出自己奉献。

近三年来，我始终在自己的工作岗位上兢兢业业、勤勤恳恳、认真负责地履行一个教师的职责。

在思想上能够严格要求自己，积极参加学院、部门组织的各种政治学习，在平时的生活和工作中，她能够从严要求自己，积极向上。在理论学习方面，我通过北京市高校教师学习平台，认真学习中国特色社会主义理论、业务和文化知识，坚

持理论联系实际，提高党性修养、理论水平和工作能力。

在教学工作中,我作为一名专职教师,在自己的教学工作岗位上,始终做到勤勉、认真、负责。在备课、讲课、辅导、批改作业、答疑等各个教学环节中都做到了认真负责。为了讲好每一节课,课前都要精心准备。为了让不同专业的学生对所学的数学知识能够学以致用,她在课前尽量多了解相关的专业知识,准备一些与专业有关的例题,这样,在讲课中,学生就有兴趣,而且培养了学生的应用意识。在课堂教学中,对不同专业、不同的数学基础的学生,能够做到因材施教、有的放矢。课堂上,尽量调动每个学生的学习积极性。在教学中,将多媒体技术运用到课堂教学中,对于一些抽象的数学概念、定理等,我利用数学软件,借助多媒体技术在课堂上演示给学生,收到了较好的教学效果。在课后辅导、答疑方面,她能够认真批改作业,耐心辅导。主讲了本科的《高等数学》、《概率论》两门课程,同时担任了高职学院的《高等数学》的教学任务。在科研方面,积极开拓创新,勤奋工作,兢兢业业地创造好的业绩,每年都超额完成科研积分。政治理论水平还有待于进一步提高,遇事要冷静,不能急躁。

总之,无论在学习、工作、生活、公益事务和学校事业发展中都能够自觉发挥党员模范作用,维护党员形象。

作为一名青年教师,我们必须注重自我发展,提升自身素养,通过学习完善自己,提高自己,在学习中逐步成长起来。

一、自身现状分析:

能够认认真真,踏踏实实、勤勤恳恳地耕耘在自己的工作岗位上,尽自己最大的努力将工作干好,对待学生有爱心、有耐心,师生关系融洽,由于本人工作经验不足,专业基础知识也不是很扎实,所以在教学工作中可能还存在很多问题,社会在发展,对教师也提出了更高的要求,所以针对以上情

况特制订了个人成长计划。

二、近期个人发展规划

- 1、树立终身学习的观念，不断提升自己的师德素养，学习补充专业知识，，提高自己的语文素养，让自己的工作得心应手。
- 2、重视对有效课堂的研究、实践，使自己成为一个学习型的老师，善于反思不断提高自己的课堂驾驭能力。
- 3、利用现代化网络资源，加强对教材的梳理，多看名师课堂实录，取他人之长，补己之短。

三、三年发展规划

- 1、不断提高自己的教学水平，扎实学好专业知识，能胜任自己的工作职位，并有所发展。
- 2、树立终身学习的观念，让自己成为一个有内涵的老师。
- 3、不断锻炼自己，让自己的专业知识及基本功及做人都达到一个全新的高度，做一个真正的教育者。
- 4、关注高效课堂的教学研究及实践，并成为学生喜欢、家长放心、领导省心的教师。

四、具体措施

- 1、加强基本功训练，让自己成为学生心中的榜样。努力提高自己的专业素养和理论水平，不断加强自身专业技能，勤练基本功。在基本功方面，我的粉笔字还有待提高，以后我会好好利用学校的一日一练，写一手漂亮的粉笔字。勤听经验丰富的老师的课，多思考，勤质疑，在探索中不断完善自己。

2、做一个勇于课堂实践的老师，课堂是老师能力检验的一个大舞台，认认真真的上好每一节课，不仅是学生的需要，也是教育发展的最终目标。做一个学习型的老师，不断探索、总结自己的教学行为。

3、坚持写教育反思，坚持写教学反思可以总结实践、升华经验。写教学反思可以提升自己的教育能力。

4、利用现代化技术辅助教学，不仅能使教学高效快捷，而且能激发学生的学习兴趣。

在今后的工作中，我会努力提升自己各方面的素质，按照自己的计划好好执行，希望能达到自己的目标。

更好地总结还是更好的总结篇六

在我们的学习生活中，有些人总是能够以高效、有趣和有意义的方式进行学习。他们不仅掌握知识，更具备独立思考和解决问题的能力。以下是几种优秀的学习经验，希望能帮助我们更好地学习。

1. 主动学习：优秀的学习者不会只是被动地接受知识，他们会主动参与学习过程。例如，他们可能会阅读相关文献，查找不同的观点，与他人讨论，甚至会主动向自己提问，以刺激自己的思考。

2. 设定目标：优秀的学习者会设定明确的学习目标。这不仅能够帮助他们了解自己的学习进度，还能让他们在学习过程中保持动力。

3. 制定学习计划：优秀的学习者会制定学习计划，这可以帮助他们更好地管理时间，避免时间浪费。

4. 多样化学习：优秀的学习者会尝试不同的学习方式，如阅读、讨论、实践等，以获得更丰富、更深入的理解。

5. 反思和总结：优秀的学习者会定期反思自己的学习过程，找出自己的弱点，并制定相应的改进计划。

6. 持续学习：优秀的学习者会持续学习，不断提升自己的知识水平和技能。

这些经验不仅适用于学校学习，也适用于职业生涯中的学习。让我们一起学习，一起成长。

更好地总结还是更好的总结篇七

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它代表着商家的外在形象，更是加速着销售的过程，因此，对于服装导购员销售技巧的培训，今天本站小编给大家找来了导购销售不好的总结，供大家参考和阅读。

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾xxxx年的工作，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xxxx年的工作情况总结如下：

一、在xxxx年的工作中努力拓展自己知识面。

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

长的意识太差。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。

二、在工作中培养自己的心理素质。

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。

三、用心锻炼自己的销售基本功。

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。

四、口才方面有了大幅提升。

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。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

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！

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，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，而导购员在给客户介绍产品时，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，做到因人而宜。

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。

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

一、销售

1、由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。以我西单xx店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会20xx年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。

2、我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive []休闲上衣bossini[]之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi's[]lee[]是因为我觉得竞争品牌为在

一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。

3、不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比如Jive陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，不过，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。

4、在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男t恤的销售份额占到了40%，女t恤的销售份额只占到20%，那么我切不可将库存调整为男t恤40%，女t恤20%，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女t恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。

5、店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴

尬局面。

6、在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男t恤的销售只有10%的市场份额，要考虑为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他?这个推断必须要有根据和战略的眼光。

二、促销方面

促销要有计划的制定，而不应该盲目，在全季开季之前，就要制定好全年的促销计划，而不是盲目的跟随竞争品牌，被竞争品牌牵着鼻子走。

促销的形成有三点：

- 1、节假日的促销；
- 2、完不成商场保底的促销
- 3、季末库存的促销。

促销的优点：提高销售，降低库存。

促销的缺点：品牌形象的顾客印象折扣。为了降低促销而给顾客带来的品评印象折扣，每一次的促销多要尽可能的给顾客一个降价的理由。促销的时候，还可以加入其他文化的介入，比如，与一个其他行业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地检讨和总结，把握接下来的货品流向问题。

三、买货

- 1、以细节反推大围，再以大围推敲细节。
- 2、上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。
- 3、了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。
- 4、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。
- 5、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。
- 6、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。
- 7、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。

四、代理商

要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的提供给代理商。要让代理商形成长远的目光。和让代理商看得到盈利的希望。

五、服装品质

要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。以上是我对服装商品管理上面的一点点经验总结。由于文字的限制性，

很多方面，还为能够全面展开。

更好地总结还是更好的总结篇八

各位领导，各位老师，各位同学：下午好！

今天我很高兴能够代表高一全体同学在这里发言，首先要感谢学校给了我这样一个展示自我的机会。其次感谢老师们对我的教诲、关怀和帮助。他们的不断鼓励。让我对新的学习对生活充满希望；最后感谢家父母，他们为我的快乐成长提供了一个良好的环境。

高一第一次月考已落下了帷幕，成绩见证了我们的努力，也见证了老师们的辛勤付出。正所谓：一分耕耘，一分收获。面对考试成绩，有的学生骄傲自满，有的同学垂头丧气，亲爱的同学们，学习来不得半点马虎，我们要谦虚谨慎，戒骄戒躁，我们要从喜悦中走出来，从沮丧中走出来，胜不骄，败不馁，及时调整自己的心态，为期中、期末考试作好准备。那时我希望有更多同学，用自己的汗水赢得热烈的掌声，用自己的勤奋赢得更多的喝彩！只要努力了，你就是值得尊重的，你就是最棒的。亲爱的同学们，你们都很聪明，只要用心学习，你们一定会更棒。我觉得要想把学习搞好，必须从以下几个方面着手：

第一是要自信。自信是我们进步的基础，是照亮我们前进道路的阳光。没有人天生愚钝，我们只是努力不够。别人能做到的，我们没有理由做不到，除非懒惰的习性泯灭了我们的追求。

第二是要立志。不想当元帅的士兵不是好士兵，不想考高分、不想进步的学生也不是好学生。“有志者事竟成”，所以我们学习上要有远大的目标，要志存高远。

第三是要刻苦。当今的社会是竞争的社会。学校是练兵场，考场就是战场，拿起笔就是竞争，鲜红的分数是我们用汗水换来的，我们凭自己的实力竞争，没有实力就要加倍努力。“三更灯火五更鸡，正是学子用功时”，我们要抓紧一切可以利用的时间，集中精力、逐一攻克我们所遇到的难题。

第四是要养成良好的习惯。就目前看来，还有不少同学浮在水面，学习不能深入，；有的同学只埋头苦学，却置老师的指导于不顾；有些同学比较被动，总是要等老师和家长一再催促才肯稍微动动手。有的同学做作业总是抄袭别人的，甚至连考试作弊都不以为耻。这都是不良习惯，同学们要对照自己的行为，加以避免。昂首做人，低头做事，埋头读书，抬头看路，主动求学。这些习惯将会健全我们富有魅力的人格，并将影响终生。

除了学习，我们还要热爱劳动，热爱运动，讲纪律，讲礼貌，不挑食、不厌食，珍惜生命，做一个品学兼优的好学生。老师请你们相信我们，给我们机会，给我们信心，给我们耐心，给我们希望和力量吧！

月考已经过去，期中考试即将来临，同学们，让我们携起手来，共同努力吧！我们一定不辜负父母和老师对我们的期望，古人说行胜于言，那就让我们快快行动起来吧，我们书声琅琅，我们天天向上！我们一定要做最好的自己！最后，我真诚的祝愿我们杨庄高中在全体师生的共同努力下，不断创造新的辉煌，使每一位同学都能绽放出最耀眼的光芒！

谢谢大家！