

商场工作总结 商场月工作总结(汇总8篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

商场工作总结篇一

x月x日，我终于踏出了真正的社会的第一步-以纯专卖店导购员。这次不同于之前的社会实践是在于它是我靠自己的能力争取来的。通过层层面试而脱颖而出的我，更加珍惜这个来之不易的实践机会。现在我就对这一个月的实践做一个工作小结。在以纯店的一个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间分为早班，中班和晚班，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6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。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。

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。以纯店是当天的事情当天必须做完，所以经常性的下班都很晚，节假日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。暑假实践这段时间里，店堂里每天像个菜市场一样热闹，当我们店这个月15万的业绩达标后，大家很欣慰，因为每天像打仗似的日子，终于有所回报。

一个月没有休息过一天，虽然大家都十分辛苦，但都为自己取得的成绩感到骄傲。在以纯店我学会了顾客服务、店铺运作、帐目和物品管理。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。在以纯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，以纯店才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。社会实践的时间虽然并不长，可它让我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。

一个月的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多我们从课堂学过的一些道理，一些东西，而这些东西也将让我终身受益。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，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，为将来打下了坚实的基础。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。

商场工作总结篇二

按公司规定，各楼层每日早晨8：30分准时召开晨会。首先，整理队姿并检查仪容仪表，目的是提高营业员精神面貌，然后进行当天的培训。晨会培训的主要内容是：《导购员手册》、《三包约定》、《商品退换货管理制度》、礼貌用语、消防知识、销售技能、销售小票的规范填写及相关知识的培训、通告有关店员及商户的会议内容。根据店员近期的表现情况及现场店员关于商场制度遵守的不足之处，拟定每周晨会的重点内容。晨会培训的主要方式有：现场抽查、提问讲解、情景假设、现场演练。“一日之计在于晨”，作为晨会的主持，给予店员一个微笑，一个正面的、积极的态度，在店员对于晨会内容的接受和当天工作的进展是非常必要的。与此同时本人也体会到晨会的重要性，因此本人应做到在坚**有管理相关知识的同时，加强学习力度，完善相关知识，从而弥补自己的不足。

2、现场管理工作

现场管理是楼层主管工作中的重要环节，是所有工作中的重中之重。每天对本楼层进行巡视检查，检查的内容是：仪容仪表、卫生、灯具、价签、商品是否缺项以及现场的秩序。在现场巡视的过程中，发现有违纪的，问明原因后采取相关处理方式。定期进店检查卫生、灯具、价签等，出现问题，及时整改。这半年来，商场着重对导购的基础管理进行整顿，导购员上班大多缺乏稳定性，人员调动也很频繁，工作意识也不强，新导购不熟悉商场纪律和销售技巧，老导购自持待的时间长销售好不服从管理，我逐渐在工作中加强了卖场巡查力度和管理力度，从开始的提醒，到警告，到最后的罚单，慢慢的提高导购的工作意识和纪律意识，现在卖场内虽不能说没有任何问题，但相较以前已有较大的改善。

身为楼层主管，工作中一定要对各品牌商品进行全方面的了解。比如某品牌市场效应、风格、定位、成分、价格等等。

一个商品销售的好坏取决于各方面的因素，我们做百货零售就一定要了解这些因素，才能尽可能的避免一些问题，提高销售，创造更大的利益，这些也是我以后还要继续学习的内容。

在商场工作，商品或服务存在问题难免遇到顾客投诉。开始有些惧怕遇到客诉，怕顾客态度恶劣，后来经过半年的历练，本着一切以顾客为中心的公司理念，做到有章可依，公正、合理，灵活的解决客诉问题。这半年来，我独立处理十几起客诉，基本上都能让顾客与供应商协商解决问题，每次解决客诉后我都有种满足感，我自身与人沟通协调的能力也在逐渐提高。

3、 其他重点工作及配合工作

我认为运营部是与各个部门沟通的一个桥梁，由于运营部平日与供应商接触频繁，所以在与各个部门密切的配合下能更好的为商户服务。例如：与企划部密切配合活动方案的制定、制作、色彩、情景、宣传以及沟通商户对活动的理解与配合。与人力部密切配合导购员的招聘、入职、离职、调岗手续的办理。与财务部密切配合对商户的缴款、返款工作。与物管部密切配合好商户装修前后的检查验收工作。虽然这些不是重点工作，但是部门之间的相互协作，同事之间的沟通协作，在工作中，也起着不可忽视的作用。

2、 工作中存在的不足及对20xx年下半年的工作展望

1、半年的工作已经结束，在这半年的时间里，本人也存在很多不足之处。譬如：在cad图纸的应用及学习中，向上级领导汇报数据性工作汇总时对表格的应用与抄作中，电脑系统知识是本人工作中的不足之处。在今后的工作中，本人将对电脑系统知识进行学习，这样才能在出现问题时，及时解决。

2、在现场管理中，管理执行的力度、细致度都是需要本人加

强的，在处理一些纠纷时需要完善方式方法。在下半年的工作中，本人应加强工作所必需的相关知识的学习，完善自己的工作，譬如：合同续签、沟通洽谈、投诉受理、装修监管这几项，都是本人应该在下半年工作中必须掌握的几个方面。努力提升个人工作技能，使自己的工作能力全面起来。

在做好楼层工作的同时，本人继续做好对卖场的管理，以及更好的为商户提供服务。在今后的的工作中，本人会一如既往、踏踏实实的做好本职工作，扬长避短，使自己的工作更上一个台阶，为公司贡献自己的光和热。

以上是本人年中工作总结，不妥之处恳请领导和同事们批评指正。

商场工作总结篇三

过前一段时间的工作和大干50天的拼搏，我们预计完成全年销售毛利平均计划的xx%□实际完成了xx%□有近50%的销售小组都已超额完成。排名前三位的部门是：生鲜部完成了105%，食品部102.7%，百货部98.9%。

xxx年两节销售额计划的完成，这样的业绩凝聚着全体干部员工的智慧和心血，在此，我谨代表xxxx百货向大家表示衷心的感谢和崇高的敬礼！下面就简要总结一下x年度两节销售的主要工作：

一、经营方面

(一)抓好营销策划工作,求新求变。由于xxxx零售市场形势的变化□xx年我们xxxx百货也在营销策划、促销活动上下了功夫，目的是抓住元旦、春节两大节日的销售，我们推出了一系列的促销活动：会员积分兑换奖品、抓奖、买赠、打折、特价、平安夜送平安果、幸运大转轮、大型文艺会演、春节送对联、

送福字、送红包、元宵灯会一条街销售、情人节投许愿石赢现金卡、送玫瑰、装饰巧克力一条街等等，这些活动都为商场的聚集人气，扩大影响，促进销售，起到了一定的拉动作用。因为我们在促销策划上面没有什么经验，但经过张经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。节日旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

(二)抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

1、生鲜部：部经理与各组组长开会交谈，研究要货方案，最终的要货量基本上是准确的。为了吸引更多的顾客，部经理与供货商勤沟通，基本做到了进价最低、售价低于兴隆的进销策略。另外还补充了不少新产品，例如糕点组的北京特产糕点、糯米糍；干果组的红泥花生，低价位的冰糖、葡萄干；香肠组的十元一只的沟帮子熏鸡、锦江香肠等等，都提高了销售。

2、食品部：根据今年的实际情况，调整了上货量，啤酒、中低档白酒、礼包系列按去年的75%；茅台、五粮液、剑南春等高档酒按去年的50%；食用油随进随买、调料饮料宁多毋少。两节过后，看这个比例是正确的。为丰富商品品种，提高竞

争力，又新进了黄金酒、进口品客薯片、好友趣系列薯片，吊炉花生□600g南方黑芝麻糊、砂糖系列、婴儿颗粒面等等。

3、百货部：部经理与各个小组分析现有的库存情况，经营情况，准确要货，保证了节后库存商品，无大量积压、无断档现象。根据民俗，中国人在春节有更换生活日用品的习惯，百货部将日用碗的种类达到了100多个品种，筷子达到了50多种，菜板规格40多种，不锈钢、塑料盆60多种，使销售得到平稳上升。

4、针纺部：与厂家沟通，争取了一些特价商品：床上用品组的“108”元特价双人被，销售了近300条，并带动了其它商品的销售。

5、鞋部：加强与各个联销商、供应商的协调，争取更多的优惠政策和促销资源。例如童鞋组新组装了一套货柜，改变了形象，增加了销量，平均完成计划的108.1%。

6、服装部：因原材料价格上升，商品价格偏高，购买力下降，整个服装行业都显得冷清，各厂家销售都较去年直线下降，部经理与营业员每天考查市场，共同分析、探讨。童装组的天津童装成了主打商品，价格适中、适合运动。又进了一种时尚的款式，使得童装销售非常乐观，完成了计划的91.3%。

商场工作总结篇四

过前一段时间的工作和大干50天的拼搏，我们预计完成全年销售毛利平均计划的x%□实际完成了x%□有近50%的销售小组都已超额完成。排名前三位的部门是：生鲜部完成了105%，食品部102.7%，百货部98.9%。

xxxx年两节销售额计划的完成，这样的业绩凝聚着全体干部员工的智慧和心血，在此，我谨代表xx百货向大家表示衷心的感谢和崇高的敬礼！下面就简要总结一下20xx年度两节销售

的主要工作：

一、经营方面

(一) 抓好营销策划工作, 求新求变。由于xx零售市场形势的变化□20xx年我们xx百货也在营销策划、促销活动上下了功夫, 目的是抓住元旦、春节两大节日的销售, 我们推出了一系列的促销活动: 会员积分兑换奖品、抓奖、买赠、打折、特价、平安夜送平安果、幸运大转轮、大型文艺会演、春节送对联、送福字、送红包、元宵灯会一条街销售、情人节投许愿石赢现金卡、送玫瑰、装饰巧克力一条街等等, 这些活动都为商场的聚集人气, 扩大影响, 促进销售, 起到了一定的拉动作用。因为我们在促销策划上面没有什么经验, 但经过张经理和同事们的努力, 我们的促销活动还是取得了一定的效果, 我们相信我们的促销活动会越来越多, 越来越好的。良好的开端便是成功的一半。节日旺季过后, 把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节, 无节造节”, 特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持, 整合各类营销资源, 统一策划营销方案, 统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度, 放大营销资源的促销功能。

(二) 抓好商品的结构调整、库存管理, 争取厂商的政策支持, 适应市场消费需求。由于经济形势的变化, 销售市场竞争格局的变化, 今年的商品的结构、库存是很难把握的, 随着两节销售旺季的到来, 各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品, 库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析, 对商品的结构、库存进行了更加详细的分析, 按照优胜劣汰的原则, 抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

1、生鲜部: 部经理与各组组长开会交谈, 研究要货方案, 最终的要货量基本上是准确的。为了吸引更多的顾客, 部经理与供货商勤沟通, 基本做到了进价最低、售价低于兴隆的进

销策略。另外还补充了不少新产品，例如糕点组的北京特产糕点、糯米糍；干果组的红泥花生，低价位的冰糖、葡萄干；香肠组的十元一只的沟帮子熏鸡、锦江香肠等等，都提高了销售。

2、食品部：根据今年的实际情况，调整了上货量，啤酒、中低档白酒、礼包系列按去年的75%；茅台、五粮液、剑南春等高档酒按去年的50%；食用油随进随买、调料饮料宁多毋少。两节过后，看这个比例是正确的。为丰富商品品种，提高竞争力，又新进了黄金酒、进口品客薯片、好友趣系列薯片，吊炉花生□600g南方黑芝麻糊、砂糖系列、婴儿颗粒面等等。

3、百货部：部经理与各个小组分析现有的库存情况，经营情况，准确要货，保证了节后库存商品，无大量积压、无断档现象。根据民俗，中国人在春节有更换生活日用品的习惯，百货部将日用碗的种类达到了100多个品种，筷子达到了50多种，菜板规格40多种，不锈钢、塑料盆60多种，使销售得到平稳上升。

4、针纺部：与厂家沟通，争取了一些特价商品：床上用品组的“108”元特价双人被，销售了近300条，并带动了其它商品的销售。

5、鞋部：加强与各个联销商、供应商的协调，争取更多的优惠政策和促销资源。例如童鞋组新组装了一套货柜，改变了形象，增加了销量，平均完成计划的108.1%。

6、服装部：因原材料价格上升，商品价格偏高，购买力下降，整个服装行业都显得冷清，各厂家销售都较去年直线下降，部经理与营业员每天考查市场，共同分析、探讨。童装组的天津童装成了主打商品，价格适中、适合运动。又进了一种时尚的款式，使得童装销售非常乐观，完成了计划的91.3%。

商场工作总结篇五

来到xx工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。以下是今年的客服工作总结。

坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在客服这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言！

面对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标 " 做行业中最好的客服 " ！最好的客服就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。我们都是xx优

秀的客服，让我们以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强竞争力，只有这样□xx才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、为员工创造财富和价值。

商场工作总结篇六

20xx在各种惊喜和挑战中徐徐而去，迎接我们的是一个充满爱和鼓励的年份，那就是我们的20xx年，这一年，无论是从年份的数字上来看，还是从新的开始上来说，这都是值得期待和憧憬的一年。今天在这里，我想对我20xx年商场前台客服的工作做一次总结，为此来为我一年的工作做一次总结升华，也向公司交上我这份一年的工作答卷，如若有什么认识不对的地方希望各位领导作出指点！

作为商场前台的客服人员，我是很骄傲的。虽然说上去只是一名前台客服，但是这是一份十分有标准也有要求的工作。一是需要良好的外貌形象，二是要有温和的气质，三是要有自己的能力。这三者都是对一个人的肯定，而公司能够给我这样的机会让我做前台客服，这无疑是对我的肯定，所以在这年的工作中，我尽自己的能力维护商场的形象，商场是一个人流量很大的公共空间，而我们前台的形象也直接代表了商场的档次。所以我对自己的工作态度或者是自己的个人形象都是非常注重的，我也常常收获到了很多的赞美，很感谢这些鼓励让我变得更好起来！

一名前台人员，最重要的就是服务态度，其次就是我们的一个个人形象。但我们的形象往往是建立在我们的态度上的。面对前台咨询的顾客记得保持微笑，经常微笑会让自己的气质变得更加柔和，也会让自己的形象更加平易近人。给人的感觉也会更加的和睦友好。这是一名前台人员的必需品。所以，这一年，我都没有出过一次态度不好的错误，这也是对自己努力的又一次肯定。我的性格也变得更好了起来，我想

这也就是努力之后的副产品。在此期间，我也为每位顾客耐心的解答，尽管有些时候会有顾客故意的刁难，但是我还是保持了一个前台人员应有的水准，从未因为这些事情做出任何冲动的行为，我也更加锻炼了自己。

20xx就这样无声无息地溜走了，幸运的是，我抓住了它的尾巴，侥幸得到了它最后的一些养料，加强了自己的信心，为20xx年做一个更好的铺垫，让自己能够在20xx更加的充满信心，充满希望。希望在新的一年里，我可以将这个工作做的更加成功，能够体现出我独有的工作态度，让顾客感受到我独特的服务感受，希望能够给公司带来我独特的价值！让我们好好的望向未来，更勇敢的冲吧！

商场工作总结篇七

转眼间我进xxxx电器已经xxxx了，这一年里我在我的部门领导、同事们的关心和帮助下满的完成了各项工作，并且在思想觉悟方面有了更进一步的提高。收银岗位作为xxxx电器财务部门的重要岗位，管理好日常日常工作中现金存放、现金交接、风险防范等工作作为收银岗位的重要职责。因为刚来我们公司一个年，工作总结谈不上“总结”，所以我现在就我谈一下个人今后将如何工作、如何克服工作中存在的不足：

始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自己对待工作必须有强烈的事业心和责任心，任劳任怨，积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自己高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，通过自己不懈的努力，为自己今后的人生交上一份满意的答卷。

今后我一定会更加以一颗饱满的心来对待我的工作，把xxxx电器今后的发展当作自己毕生的事业来做！相信在众多同事和我的共同努力下，电器的明天一定会更加美好！也相信在全国千万名电器人的共同努力下电器电器集团也一定会更加辉煌！相信我国在推进社会主义现代化建设中今后电器电器一定会做出它更加不可磨灭的贡献！让我们团结一心，众志成城共同为打造世界上的电器零售品牌而努力奋。

商场工作总结篇八

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾xx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20xx年的工作情况总结如下：

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。

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。

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。

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。

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！