

营业员岗位职责心得体会(大全8篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。优质的心得体会该怎么样去写呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

营业员岗位职责心得体会篇一

时间一晃而过，弹指之间，2009年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，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. 工作中取得的收获主要有：

- 1, 在商场开业前夕, 跟进商场开荒工作, 并初步熟悉商场物业管理基本知识. 努力为商场开业做前期工作.
- 2, 配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场, 办公室等卫生情况. 进行考核与监督.
- 3, 在上级领导的指导下, 负责跟进商场开业后每个活动工作. 令活动顺利完成.
- 4, 与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置
- 5, 根据上级领导给予策划工作, 努力完成上级领导的计划内容

二. 工作中存在的不足当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

2, 对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解, 从而影响到相关工作的进行

3, 对管理商场物业还不够成熟, 这直接影响工作效果

4, 工作细心度不够, 经常在小问题上出现错漏

5, 办事效率不够快, 对领导的意图领会不够到位等

三. 坚持管理、服务与效能相统一原则:

营运部不断健全管理职能, 完善服务体系, 现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题, 在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察, 去掌握工作中存在的问题和不足, 从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正, 避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线到现场走动式管理, 使管理工作更具针对性和时效性。

四, 加强企业精神文明建设, 努力提高服务水平。

1, 针对商场新开业, 新员工大批增加的情况, 为保证服务质量:

3, 弘扬传统, 助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神, 给顾客一个舒适的购物环境

商场营业员工作心得体会范文

营业员岗位职责心得体会篇二

20xx年3月9日, 习总书记在中华人民共和国第十二届全国人民代表大会第二次会议安徽代表团参加审议时, 关于推进作

风建设的讲话中，提到“既严以用权、严以律己，又谋事要实、创业要实、做人要实”的重要论述，称为“三严三实”讲话。本是三严三实心得体会，仅供参考。

今年3月9日，习总书记在参加十二届全国人大二次会议安徽代表团审议时指出：“各级领导干部都要做到严以用权、严以律己，做到谋事要实、创业要实、做人要实。”总书记强调的“三严三实”，可以说是继“八项规定”以后，对我党作风建设的进一步升华，是对党员干部作风建设发出的又一新号令，让作风建设步入一个新的阶段。作为一名机构编制系统党员干部必须从思想深处认识到习总书记提出的“三严三实”的真正含义和丰富内涵，深学、细照、笃行，以“三严三实”来严格要求自己，以严实的作风推进机构编制工作健康发展。下面，我结合自己的学习体会，跟大家作简单交流。

(一) “三严三实”是党的思想路线的高度概括。

我们党在长期的革命、建设和改革实践中，形成了一条马克思主义思想路线，其精髓就是“解放思想、实事求是、与时俱进、求真务实”。总书记提出的“三严三实”要求，与党的思想路线一脉相承，既抓住要点，又有新的概括，既坚持了党的优良传统，又有新的时代意义，是对党的思想路线的丰富和发展，体现了新一届中央领导集体从严从实的鲜明执政风格。

(二) “三严三实”是践行党的群众路线的新要求。

“三严三实”是总书记对践行党的群众路线提出的再动员、新要求，是就如何更好、更快、更彻底地提升党在群众中的威信、增强党对群众的凝聚力，提出的重要方法论和行为准则，也为深入推进教育实践活动注入新的动力。“谋事、创业、做人”皆落实到一个“实”字，这是脚踏实地的要求，只有接地气、自觉践行党的群众路线，才能做人实、谋事实。

(三) “三严三实”是廉洁从政的护身符。

党的xx大提出了“干部清正、政府清廉、政治清明”的政治建设新目标。“三严三实”的“修身、用权、律己”皆落实到一个“严”字，三“严”与三“清”一一对应，这既是对党员自身的一种约束、一种要求，也是对全党如何进一步推进反腐倡廉建设的具体行动指南和纪律要求。“三严三实”既是强调自我修炼、自我约束、自我提高，提倡领导干部既要加强“修”，又要注重“养”，这是做人为官之要，是领导干部的“护身符”。我想，如果大家都按照习总书记“三严三实”要求去做，切实做到为民、务实、清廉，领导干部就都能够成为焦裕禄、孔繁森式的好干部，领导岗位也就不会成为高危岗位。

(四) “三严三实”是实现中国梦的重要保障。

中国梦是国家梦、民族梦，归根到底是人民的梦，必须紧紧依靠十三亿人民来实现。当前，全面深化改革是实现中国梦的根本途径，这需要科学决策、合理设计，决策如何可行，关键在于坚持从群众中来、到群众中去的工作方法。“三严三实”规范党员干部言行，凝聚党心民心，是新时期加强作风建设的行动指南，打造高素质干部队伍的内在工作要求，为推进改革发展稳定提供重要保障。所以，我们必须把“三严三实”贯彻到工作中、体现在行动上，以优良作风提振精神状态，抓紧每一天、干好每一年，抢抓新机遇、谋求新发展，才能不断把改革开放和现代化建设推向前进，才能最终实现中国梦。

(一) 加强党性锻炼，锤炼良好作风，是严格修身的根本途径。

在中国的传统观念里，判断一个人好坏的基本标准，就是品行是否端正。品行是一条底线，一个品行不佳的人，不是一个好人，同样，一个品行出问题的党员，不是一个合格的党员。具备高尚的品德言行，不仅是共产党员品行修养的基本

功，更是发展党和人民事业的需要。“三严三实”是对共产党人修身之道的凝练和提升，也是对共产党人做人从政之规的高度概括。全面建设小康社会，实现中华民族的伟大复兴，是当代共产党人的历史使命，需要大批德才兼备、品行优秀的党员干部克己奉公、肩负重任、开拓前进。因此，共产党员的修身应有自己更高的境界，应以党性来衡量规制，以实现共产主义为最高理想和最终目标，将“党性”与“修养”相结合，进一步提升自我，达到传统美德与共产党人高尚道德的和谐统一。

(二) 正确行使权力，保持清正廉洁，是严以律己的重要内容。

作为一名党员干部，首先要筑牢思想防线，加强廉政学习。“物必先腐而后虫生”，分析一些领导干部腐败原因，关键是放松了主观世界改造，动摇了理想信念，丧失了党性原则。只有不断加强党性修养，坚定理想信念，提升道德境界，追求高尚情操，才能正确认识权力、对待权力，坚持为民用权、秉公用权。二要知足常乐，保持平衡心态。作为一名公务员，收入与其他行业相比较，比上不足比下有余。知足者常乐，不要一味去攀比虚荣、奢华，欲望是没有止境的。人活着不能一直欲望金钱、一味追求虚荣和奢华，这样会为了一时贪欲而断送前程。三要管住小节，守好自己的情操和品质。我们要时时保持清醒的头脑，防止因小节不保而酿成大错。时刻牢记慎独慎微的箴言，把严于律己、清正廉洁作为当前重要的政治任务，在自我约束上保持高度的自觉性。四要改进作风，严守“八项规定”。加大反腐倡廉力度，带头落实党风廉政建设责任制，自觉严格要求、接受监督，自觉把权力行使的过程作为为人民服务的过程。

(三) 强化忠诚意识，做人老实本分，是党员干部的政治本色。

诚实守信、老实本分一直是中华民族优良的传统美德，也是社会主义核心价值观的重要内容。习总书记反复强调“领导干部要对党忠诚老实，对群众忠诚老实”，“三严三实”的

做人要实，强调的就是忠诚意识。党员干部必须把忠诚作为最基本的政治操守和精神坚守，始终忠诚于党、忠诚于人民、忠诚于事业，方能彰显共产党人的政治本色。

(四) 坚持求真务实，强化责任担当，是干事创业的根本保证。

“求真务实”的思想作风和工作作风是党的“实事求是”思想路线在新时期的体现，是党的群众路线的核心内容。习总书记指出，要有“功成不必在我”的思想境界，强调真抓才能攻坚克难、实干才能梦想成真。这些归根结底还是要落实到求真务实、干事创业上来，以正确的政绩观、科学的发展观，切实抓好当前的工作。领导干部要有强烈的担当意识，这是总书记党的xx大以来系列重要讲话中的一个鲜明观点。敢于担当是我党的优良传统，是共产党员的鲜明品格和必备素质，在全面深化改革的新时期，大力弘扬敢于担当精神显得尤为重要和迫切。坚持求真务实、强化责任担当，是干事创业、实干兴邦的根本保证，两者互为依托、相辅相成。求真务实就是要求人们说话办事不搞形式主义、教条主义，不摆花架子，不做表面文章，不搞华而不实那一套。

(一) 机构编制工作的性质决定从事这项工作必须严实。

机构编制是上层建筑的重要组成部分，是党委、政府重要的执政资源和行政资源。机构编制工作的生命力，体现在持续不断地服务和保障经济社会发展上，体现在与中国特色社会主义事业的不断发展与时俱进上。加强机构编制管理，是加强党的执政能力建设和国家政权建设的重要基础性工作，是落实党委政府中心工作的重要保障，是提升行政效能、控制行政成本的重要手段。党的xx大提出的“严格控制机构编制，减少领导职数，降低行政成本”，以及中央关于“本届政府任期内财政供养人员只减不增”的要求。这都充分体现了中央对机构编制工作的高度重视和严格要求。当前的重点，就是严格控制机构编制，把机构编制管住管好，这都离不开“严”、“实”二字，严为要求、严为目标，实是态度、

实是方法。

一是管理要严。以严把机构编制关为着力点，创新机构编制管理的举措。严格控制新增机构，在总量基础上，按照“撤一建一”的原则，从严掌握。严格控制新增编制，通过规范人员编制管理，充分发挥现有编制潜力，实现人员编制效用最大化。要严格管理权限和程序，坚持机构编制的集中统一管理和审批制度，严禁政出多门和条条干预。目前，机构编制资源的供求矛盾依然突出，编办作为编委的办事机构，压力也很大。因此，机构编制部门既要有敢于担当的精神，较真碰硬，又要进一步创新机构编制管理举措，下力气去解决当前管理中存在一些突出问题。二是工作要实。机构编制工作上下承接、内涵丰富、有大有小，大到体制机制建设，小到一个单位的编制、职数、人数，对此必须要有务实的工作态度和严谨科学的钻研精神。

(二)当前的形势和任务决定必须以严实的作风来推进工作。

今年是改革之年，去年年末的事业单位分类为事业单位分类的改革拉开了序幕，工商、质监和食药监管体制改革工作已经启动，行政审批和权力清单制度改革正在进行，自治区关于地县政府机构改革的实施意见下半年即将出台，地县政府机构改革工作马上就要正式实施。如何转变政府职能，简政放权，优化机构设置，是摆在各级编办面前的一道重要考题。在日常管理上，如何适应当前机构编制管理的新形势，推进法制化建设，严控机构编制；如何研究机构编制动态调整管理办法，营造一池活水，为机构编制将来发展创造空间，这都是当前亟待解决的问题。

在新的形势和任务面前，机构编制工作机遇难得，挑战空前。机遇难得，是因为全面深化改革，推进国家治理体系和治理能力现代化，提高党的执政能力建设需要体制机制创新，服务地方经济社会发展需要体制机制保障，这些都为机构编制工作发挥作用创造了广阔的空间和客观条件。挑战空前，是

因为改革开放发展到今天，面临的矛盾和问题更加复杂、更加艰巨，可持续发展的压力增大，统筹兼顾各方面利益的难度加大，发展不平衡的问题亟待解决，发展社会主义民主政治和先进文化的要求更高，改革到了“啃硬骨头”的时期，使机构编制工作的难度随之增大，任务更加艰巨，责任更加重大。在机遇和挑战面前，机构编制工作地位越加重要，它更加成为党科学执政、民主执政、依法执政的重要资源，成为进一步全面深化改革和提高对外开放水平的关键。机构编制工作大有作为，它可以在更多领域内、更高层次上、更大范围里发挥推动经济社会不断发展的不可替代的保障作用。因此，在新的形势面前，机构编制工作必须深入贯彻“三严三实”，以严实的作风、良好的状态、一流的形象、严明的纪律来推动当前的各项工作，“有为”才能“有位”，要不畏艰难、不辱使命，切实履行职责，充分发挥作用，创造新的业绩，作出新的贡献。

(三)领导班子和干部队伍建设需要认真落实“三严三实”。

“打铁还需自身硬”，要做好当前繁重的改革管理工作，就必须要有了一支能打硬仗、纪律严明的机构编制干部队伍。“三严三实”是我们机构编制干部特别是领导干部的为政之道、成事之要、做人准则，也是做好新形势下机构编制工作的重要遵循。一要加强党员干部党性修养、权责观念、纪律要求、工作作风的学习教育，进一步加强干部队伍建设，推动改进作风，从严管理监督，务实干事创业。要经常开展党性党风党纪教育，培育良好的机关文化氛围，引导干部积极向上的生活情趣。二要把“三严三实”思想教育与正在开展的党的群众路线教育实践活动结合起来，把“三严三实”要求贯穿到群众路线教育实践活动始终，搞好对照检查，抓好整改落实。三要按照“三严三实”要求从严管理干部，在工作措施上要实，在方法步骤上要细，确保布置的各项工作能圆满有效完成。

当前，行政审批工作已正式交由编办承担，下一步还将全面

开展政府权力清单梳理，确定权力清单、责任清单。据了解下一步机构编制部门将承担效能考核职责，这都是长期而艰巨的工作，也是机构编制部门新的业务增长点，急需一批学历层次高、有专业能力、有基层工作经历的年轻同志充实到队伍里来，为编办未来事业的发展增添新鲜血液。因此，我们更要全力践行“三严三实”，坚持严字当头、实处着力，从严律己，按照习总书记描绘的“信念坚定、为民服务、勤政务实、敢于担当、清正廉洁”的好干部“时代肖像”，努力把编办建设成为“忠诚、团结、清廉、敬业”的模范部门，不辱党委政府交给我们的光荣使命。

营业员岗位职责心得体会篇三

某矿实业公司一名销售员这位已年过40半边天从20_年开始在短短几年从事销售工作中不断超越自我勇做“淮宇”品牌开拓者销售业绩逐年增长20_年她个人创出了410万元销售业绩销售额20_年6.5倍、20_年2.7倍她本人多次荣膺集团公司多经线个人销售榜首在平凡岗位上实现了不平凡人生价值为“淮宇”品牌做大做强做出了积极贡献先后被评为矿“巾帼建功”先进个人、“十佳女杰”、连续三年获集团公司劳模20_年某市“三八红旗手”20_年“徐州市劳动模范”荣誉称号。

意志和耐力伴随创业之路

创业艰辛作为一个女人有着比男人诸多不便但从一开始选择从事市场销售这条路某某就无怨无悔以坚强意志和耐力拼搏在竞争激烈市场上把“巩固老用户扩展新用户”作为自己销售工作突破口和努力方向某某经常深入用户施工现场讲解、实地操作示范让更多人认识“淮宇”品牌让更多用户使用“淮宇”牌等强树脂锚杆、锚固剂、双抗管、乳化油、中压齿轮油等产品仅20_年一年时间里某某先后出差30多次行程40多万公里跑遍了山西、陕西、四川、甘肃、山东等矿井相对集中地区当年创下了年销售额136万元外销业绩。

诚信与执着打开销售之门

20_年某某矿实业公司提出了年营业收入力争一个亿奋斗目标某某义无反顾地承担了100万外销任务自觉地担起销售队伍“领头羊”职责20_年七月时值盛夏骄阳似火某某到陕西某矿推销产品坐了20个多小时火车后继续坐汽车中午下了汽车又顶着烈日忍着饥饿步行了10多公里崎岖山路汗水顺着脸颊往下淌脚也肿了直到下午三点才到达目的地她稍作歇息立即进入了工作状态结合该矿地质条件帮助对方选择产品类型陪同技术人员去附近同类矿井实地参观系统地介绍使用“淮宇”品牌锚杆支护系列产品“安全、维修量低、效率高”特点执着而又细腻抓住销售过程中每一个细小环节用户被某某执着工作态度所打动从而赢得了信赖打开了销售之门在销售中某某不盲目追求客户多少而注重对客户资信度考察如今她已经拥有40多家用户其中两家用户超过了百万元。

不断进取助她销售创新高

实践证明某某个看准了目标就不轻易言退人只要有一丁点可能就去做百分之百努力她凭借着女人特有细腻、精明和才干勇做“淮宇”品牌开拓者让“淮宇”品牌产品畅销大江南北今年一季度某某已取得了122万元销售业绩为自己力争全年突破500万元销售额创造了良好开端。

营业员岗位职责心得体会篇四

营业员工作心得体会

转眼间到爱婴室上班已有一年多了，在这段时间里我从一个普通营业员，变成了一个组长，对于这种转变心有体会，营业员的我那时很自私心里只想着管好自己的事。别的与我无关，也不想管，就当没有看到一样。现在身为组长了那就不一样了店里的很多事情都要负责，还要了解每一个员工的心思，搞好团结，控制好自己情绪，做好榜样。现在才知道

作为一个领导酸甜苦辣。

很多人开始看重不是金钱，而是消费环境，和服务，就像一件衣服在市场里很便宜，可是到了百货大楼身价就不一样了，可是人还是会选择在百货大楼里去买，因为那里环境好服务好，我们店里卖场里就像仓库一样混了，还有员工的文明用语，服务态度，产品知识，我们重点产品的卖点在哪里我想这些知道的不是很多，重点商品销售不好，主要原因不在于员工不去推，没有人和钱过不去。主要是对产品不了解，我们都不了解产品客户又怎么去买我们推荐的产品，文明用语不是不去说是不不知道该怎么说，还有价格牌摆放，就像贝亲那里都是粘在上面东倒西歪。这些问题也不是靠任何一个人就能解决的，要靠大家的努力和公司的支持！

营业员岗位职责心得体会篇五

新的一年又在展开，作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，期望各位予以指导推荐。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

营业员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。推荐服装可运用下列方法：

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
- 2、适合于顾客的推荐。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。每类服装有不一样的特征，如功能、设计、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一样的特征。

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/a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一样的，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时刻内能让顾客具有购买的信念，是销售中十分重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时刻when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why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，资料易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时刻再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的状况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不一样而改变说话方式。对不一样的顾客要说不一样的资料，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装贴合流行的趋势。

以上是我在工作中的小留意得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好。

作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，期望各位予以指导推荐。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。营业员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，以引起顾客的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法：

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
- 2、适合于顾客的推荐。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。每类服装有不一样的特征，如功能、设计、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一样的特征。
- 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一样的，准确地说出各类服装的优点。

1、从4w上着手。从穿着时刻when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why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，资料易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时

刻再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的状况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不一样而改变说话方式。对不一样的顾客要说不一样的资料，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装贴合流行的趋势。

以上是我在工作中的小留意得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好。

一年以来，营销工作取得了必须的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正好处上的方法合作伙伴关联，特对阶段性的工作进行总结。

针对以前的工作，现将六月份个人工作总结报告如下：

一、xx公司xx项目的成员组成：兄弟情深的句子

营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和必须的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。透过前期的项目运作，销售人员从潜质和对项目的明白上都有了很大的提高，今后会透过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，透过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有必须的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和资料，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议资料和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关联的。此刻我们想透过专题会议、领导层会议和大会议等不一样的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外能够不在会上提议的问题，我们会用心与开发公司在下方沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会透过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，做好个人工作计划，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时刻仓促会有很多不是之处，期望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

营业员岗位职责心得体会篇六

回首这几个月，内心不禁感慨万千，打_月进入到这个团体以来，在领导、各位同事的帮忙下使我迅速适应了新环境，进取融入到新的工作当中，这几个月我学会了很多。药品的销售派单与业务拓展是一门技巧和学问，必须结合自我的专业知识及工作经验才能将它做好。本人自参加工作以来一向以“服从领导，扎实工作，认真学习，团结同志”为标准，始终严格要求自我，较好地完成了各项工作、学习任务，并取得了必须的的成绩。在领导的指导、关心下，在同事们的帮忙支持、密切配合下，我不断加强学习，对工作精益求精，能够较为顺利地完成自我所承担的网单分派工作与业务拓展工作，个人的业务工作本事有必须的提高，现将这一段时间的工作情景总结如下：

- 1、紧紧围绕工作重点，认真学习和执行相关医药法规，不断加强自身修养，始终坚持以全心全意为广大群众服务为宗旨，工作勤勤恳恳，任劳任怨，尽心尽责，对技术精益求精，刻苦钻研业务技术，努力提高业务技术水平，圆满地完成了各项工作任务。

- 2、尽心尽职，踏实工作，努力提高工作效率，完成各项任务。进取掌握与客户的沟通技巧，牢记网单分派与业务拓展要求。在工作中，严格按照相关操作规程进行，确保网单分派无误。每季度协助科室主任做网单分派与业务拓展核算工作。在这几个月总共完成网单分派_单，业务拓展方面在_、_等地区都已有新业务开展。

在工作中，我能认真遵守单位的各项规章制度，严以律己，忠于职守，生活中勤俭节朴，宽以待人，能够胜任自我所承担的工作，但我深知自我还存在一些缺点和不足，政治思想学习有待加强，业务知识不够全面，有些工作还不够熟练。在今后的的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，加强各方面的学习，积累工作中的经验教训，不断调整自我的思维方式和工

作方法，在工作中磨练自我，圆满完成自我承担的各项工

营业员岗位职责心得体会篇七

身为营业员，自然需要对自己的业绩负责，无论是面对客户还是对自身工作的思考，都应该不断总结与反思自己的工作。下面是由本站小编带来的有关营业员个人工作心得体会3篇，以方便大家借鉴学习。

1

时间一晃而过，弹指之间，上半年的工作已接近尾声，过去的上半年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，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。回顾过去的上半年，现将工作总结如下：

一、工作中取得的收获

在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识，努力为商场开业做前期工作。配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情况，进行考核与监督。在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作，令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置。根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。

二、工作中存在的不足

当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己

各项能力。缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行。对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏。办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

三、坚持管理、服务与效能相统一原则

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线到现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

四、加强企业精神文明建设，努力提高服务水平

针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量：对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规，树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象。弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，一定能在下半年做出更好的工作成绩。

时间不知不觉地从指间划过，又到了反思今年工作的时候了。作为一名营业员，在这一年的工作中，因为许许多多的原因，在成绩方面，相比起往年，我们都不能算是特别的出色。但

在这样的情况下，我作为营业员也在积极的采取措施，努力的在工作中强化自己并改善店内的情况，创造新的销售机会。

如今，一年的工作已经结束了，在此，我也总结了自己这一年来的工作情况并做总结如下，希望能对自己今后的工作起到帮助。

一、思想的改进

作为一名营业员，在工作中我们的任务就是为顾客推销自己的商品，最终让顾客买下，促进顾客的消费。但，“花有百样红”，顾客也都有各自的喜好。为此，在工作中我们最容易听到的就是，“不怎么样、再看看……”等众多拒绝的理由。在过去刚工作不久的时候，这些话真的大大的影响了我，让我在工作中失去了信心，也失去了的动力。

但随着后来工作发展，我慢慢的看开了这样的事情，我们不可能让每个顾客为自己的情绪买单，我们能做的，只有更好的做好自己的工作，这样才能将“可能”的机会抓在手里！

而在今年的工作中，我更是在多方面锻炼了自己，不仅通过一些激励自我的书籍中增加了自己的自信，更工作中的失败中吸取教训，让自己认识到自己的不足，并在后来的工作中进一步改进。

二、开阔自己对服装业的了解

在今年的工作中，我首先加强了对自身品牌的了解，从样式到颜色，从面料到设计。在这些细节方面，我尽可能去了解，在工作内外充实自己，让工作能准备的更加的充分。

当然，作为营业员，在工作中我当然不可能让自己“夜郎自大”。因此，我也通过网络来了解我其他品牌的各种款式和服装，寻找自身品牌的亮点和优势，在工作中积极的凸显。

三、工作的情况

在工作方面，我注重对自己的礼仪，坚持用良好的心态去服务好顾客。同时我也认真的锻炼了自己的口才和交流能力，让自己能在给顾客的推荐上更好的表达自身的想法和感受，让顾客满意。

当然，我也准备了很多遇上意外如：缺货或是其他的原因不能满足顾客需求时的方法。尽管只能降低顾客的不满，但也留下了许多机会让顾客回头。

总的来说，在今年的工作中，我一直都在努力的提升自己，让自己能以最好的状态面对顾客和工作！而且，也得到了许多的收获。在今后的工作中我会继续严格的要求自己，让自己能变得更出色！

2021年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名__专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。期望各位予在指导推荐。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自我的头脑来开扩自我语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自我的销售潜力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自我本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不一样的特征，价格也不一样。

如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不一样特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不一样的顾客购买的心理也不一样。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中十分重要的一个环节。

时刻要持续着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小留意得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将__专柜营业工作做到最好。

作为百货大楼__专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年里更上一层楼，更加兴旺。

营业员岗位职责心得体会篇八

营业员,在营业场所从事商品销售、服务销售的人员，营业员要在工作中不断地总结自己中的工作经验和心得，才会在工作上有所进步。下面是本站带来的营业员的工作心得，希望大家喜欢。

营业员的岗位看似很简单，但要把工作做好，做细却不简单。我们要在工作中不断的加强自身学习，自我充电，用专业的

业务知识为顾客更好的服务，来体现自我价值。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自己的业务水平，也发现了自己的不足。

要当好一名营业员就要熟记药品的品名，药品的摆放位置，用法用量和功能主治。这是要当一名药店营业员的基本功，可我们往往总是大大咧咧的只知其一不知其二，通过经理的耐心指导和长期提问来完成我们的基本功是很不应该的。

作为一名合格的营业员呀护士个人工作总结以微笑服务为主题，认真观察每一位顾客，认真倾听顾客的诉说，察言观色，通过顾客的动作和表情来发现顾客真正的购买动机，不要对只看不买的顾客表现出冷漠和不耐烦的表情。对有购买欲望的顾客要试探性的向顾客推荐，在推荐过程中不要只顾自说自话或看到别的顾客进店分神，要通过推荐一两个品种来观察顾客反应来完成呢个交易。

在一年里，我在局领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

- 1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

- 2、专业知识、工作能力和具体工作。

- 3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按

时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为企业的发展做出更大更多的贡献回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的网通营业人员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献。

营业员. 又是药店的核心之一, 一个药店的好与不好, 一大半就是看这个药店的营业员如何, 药店大多数是做回头客的生意, 而药店营业员又要做到小病做医生大病做参谋, 要给病人以安全感. . 等等, 药店的营业员可不是闹着玩的. . 要治好病的同时又要赚到钱, 这个才是艺术, 营业员的岗位看似很普通, 但要把这份工作做好, 却并不简单 还有就是多记药品名, 药品摆放位置, 药店药很多很杂。

我学到了不少的有关于药品方面的知识, 也从中总结出了一些我认为比较重要的东西, 什么重要什么先做, 保证工作质量及提高工作效率。说起工作, 一般我都会提前10分钟左右到店里, 理理情愫, 准备这一天的上班。当看到顾客, 我都会微笑的说: “先生, (或其他)您好!” 类似的礼貌用语, 如“对不起”、每一位顾客都是抱着某种需求才走进药店的, 所以药店营业员要尽快了解顾客的真正购买动机, 才能向他推荐最合适的药品。

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

通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，就可以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；当药店营业员向其介绍药品时，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。

试探推荐

通过向顾客推荐一、两件药品，观看顾客的反应，就可以了解顾客的愿望了。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，那么药店营业员可以采用下面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，您也可以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，可以随时叫我。”药店营业员没有得到任何关于顾客购买需要的线索。所以，药店营业员一定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。

共2页，当前第1页12