

最新导购述职报告(优秀16篇)

辞职报告是在离职时向上级或公司提交的一种正式书面材料，它记录了辞职原因、工作表现以及对公司的感谢和祝福。如果你正在为写报告范文而烦恼，不妨看看以下这些范文，或许能给你一些启发。

导购述职报告篇一

20_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，期望大家能够予以指导推荐。

导购员在服装销售过程中有着不可代替的作用，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，除了对商品十分熟悉外，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，而导购员在给顾客介绍产品时，必须要耐心解说，因为客户也期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，我们能够运用以下几点：

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，要想办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，是销售中十分重要的一个环节，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，资料易懂。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”、“这件衣服你最适宜”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资料，做到因人而异。

4. 导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装贴合流行的趋势。

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。

导购述职报告篇二

1、要么不做，做就做好。

导购工作是一件很琐碎和繁琐的工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给差错的呈现留下隐患。一个订单往往是由许多部门来配合完成，一个人的力量在整个工作中显得异常渺小，只有人人团结合作精心互助能力包管订单的顺利完成。

这样能力避免本身犯差错，能力发明客户可能存在的差错，把一些差错杜绝在源头上，削减人工和财物的挥霍。如果这些差错能实时发明并处置惩罚的话，就不会造成什么样的严重效果。可想而知。我感觉作为我们导购只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯差错，但只要你认真工作，对每个细节都分外注意就会避免这些差错的发生。

做导购员必然要有吃苦精神，贩卖是一件容易的事更是一件艰苦的事，想做好它便是一件不容易的事。所以我们要做的不仅是款待客户学好产品知识这么简单。要依据客户的要求和本身的经验为客户做出完美的计划和完美的产品，如果有可能的话，我们应该去厂里参看学习，了解生产历程，便于本身工作更好的开展。

导购述职报告篇三

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，期望大家能够予以指导推荐。

导购员在服装销售过程中有着不可代替的作用，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，除了对商品十分熟悉外，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，而导购员在给顾客介绍产品时，必须要耐心解说，因为顾客也期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，我们能够运用以下几点：

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，要想办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，是销售中十分重要的一个环节，重点销售有下列环节：

xx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导购员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予以指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，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，导购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。

作为导购员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，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，每类产品有不同的特征，价格也不同。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同特征。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。

不同的顾客购买的心理也不同。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，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着导购员该有的素质。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小心得。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，力求将艾酷专柜营业

工作做到最好。

作为百货大楼专柜的一名导购员，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。

导购述职报告篇四

本人于20xx年参加工作，期间一直从事英语及双语试验工作，##年被聘为小学一级教师，小教高级述职报告。自工作以来，我能在思想上，行动上拥护党的领导，坚持贯彻党的教育方针，忠诚于党的教育事业，恪守职业道德，爱岗敬业，以培养具有高尚情操，具有终生发展潜力的人才为己任。在聘任一级教师期间，我在工作中做到了：

一、注重学习，提升个人素质

我们都深知自己正处于知识爆炸的时代，加之我们的职业特征，所以毕业以来我除了钻研业务，从不敢中断对自己专业的深入学习，虽不能每天坚持，但努力做到常抓不懈。并通过参加竞赛寻求进一步完善自己。于xx年参加葫芦岛市小学英语教师基本功竞赛，获一等奖[]2020xx年参加葫芦岛市首届小学英语教学技能竞赛，获一等奖[]2020xx年参加辽宁省小学英语教师基本功展示活动，获一等奖。

所著论文《浅谈改革小学英语课堂教学》在辽宁省小学英语教育专业委员会第二届年会上获二等奖[]20xx年分别参与编写《新课标小学英语话题词汇使用手册》与《上好一堂课的22个关键要素》。我于20xx年开始参加学校的数学双语试验活动[]20xx年转入主要以科学为主，感觉参加双语试验对自己是个美妙的提升过程。实验过程中，不仅提高了自己的英语口语能力，而且随着实验的深入，我对科学的热爱也越来越浓。现在discovery探索频道已成为我看电视用电脑时首选的节目，

此外手边的书籍也逐步由与英语有关为主过渡到以科学知识为主。到现在我使用科学双语教材已将进一轮，关于这几本教材我做了大量相关知识的书面及电子材料的累积，其中包括宇宙篇，环境篇，动物篇等。通过这几年的实验，除了自己能更成熟更自信地驾驭双语课堂之外，自己的知识能力也得到了意外的收获，这里应该感谢双语教学，感谢学校给我们的这些宝贵机会。

二、勤于钻研业务，一切以学生为主，努力成为被学生喜欢的老师

多年的一线工作使我深切地感觉到老师对学生的情感教育及人格魅力的深远影响。只有被学生喜欢，我们才可以沟通无阻，打破层层障碍。在学生当中我不怎么把自己看作教师，而更愿意看作是陪伴他们的学习伙伴，有什么问题我和他们上课一起争论，下课一起探讨。我提出的观点也不只一次被有的同学质疑与反对，不过这样做的效果看起来很理想，正是由于我这种平等的姿态，使我们之间关系更融洽，他们的思维更加活跃，更乐于表达，更乐于探索。

学生喜欢和他们平等，对他们亲切的老师，同时更需要能引领他们到达丰富，奇妙的知识世界去畅游的老师。在从教过程中，我尽力做到：

1. 精心备课

认真钻研教材教法，以学生为主，在备课中渗透先进的教学理念与科学的教学方法，精心设计每一节课，曾两次参加葫芦岛市小学英语教师教案评比，均有获奖。

2. 倾心上课

上课时我能做到投入自己最大的热情，与同学们交流，学习，在课堂中主要注意对学生进行学习方法的指导，结合自己的

自学经验及科学的理念教会学生主动高效率地学习。注意培养及保持学生对学科的浓厚的热爱之情，与积极探索精神。为了激发学生们的科学兴趣，积累学生们科学知识，我于去年开始培养学生们查找，分类，分享科学材料的习惯。并把每节课的前两分钟让给读材料的同学，经过长期坚持，学生们不仅积累到了大量的科学知识，而且更加养成了良好的学习习惯，现在我经常可以看到所教的每个班级都有一些学生在闲暇时间热衷于阅读科学书籍材料。

同时我还注意调动多种手段来辅助教学，提高课堂效率，充分挖掘可利用的网络资源，音像资源等来丰厚教学内容。多年来形成了一定的教学风格。于20xx年被聘为葫芦岛市小学英语学科中心教研组成员□20xx年4月承担葫芦岛市小学双语教学现场会优秀示范课□20xx年12月获葫芦岛市小学英语教学优质课□20xx年6月参加辽宁省中小学双语教学优秀课例展评，获一等奖。此外，从20xx年开始每年我都有辅导学生参加全国小学生英语竞赛，并均取得优异的成绩。这几年来一直感受着自己的教学由青涩，稚嫩到更自信，更成熟的转变过程的喜悦，这一切都要感谢学校给青年教师创造的宽广的成长空间。

导购述职报告篇五

作为连接企业与市场的桥梁,服装导购员承担着销售服装产品以使企业获利的重任,她们的工作越来越受到企业管理者的重视。本文是本站小编为大家整理的服装导购述职报告范文,仅供参考。

xx年已经过去,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,希望各位予以指导建议。

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。每类服装有不同的特征，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，要因人而异，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，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

- 1、从4w上着手。从穿着时间wen[]穿着场合were[]穿着对象wo[]穿着目的wy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”，“这件衣服你最适合”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、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我在工作中的小小心得，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。

时间一晃而过，xx年已渐渐离我们远去。过去的一年里我专柜历经了不平凡的一年，年初的人员变动.大型特卖活动.还有本人的《弟子规》演讲等等，一路数来有辛酸，有汗水，有泪水，但更多的是喜悦。

xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静.理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《弟子规》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是

无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在xx年里我们将如何取得更好的成绩呢？针对未来的xx[]我专柜将重点放在以下几个方面：

a:积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b:充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c:提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d:完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

f:提高销售技巧,定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好！

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，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！

导购述职报告篇六

实践目的：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理解和总结。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点，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。我在实践中得到很多的感悟！

一：挣钱的辛苦

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！

二：人际关系

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很多技巧,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,那我们就学着适合它.如果还不行,那就改变一下适合它的方法。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,持续学习持续积累。遇到不懂的地方,自己先想方设法解决,实在不行能够虚心请教他人,而没有自学水平的人迟早要被社会所淘汰。

三：管理者的管理

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”。

四：自强自立

俗话说:在家千日好,出门半招难!意思就是说:在家里的时侯,有自己的父母照顾,关心,呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,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!

五：敢于面对竞争

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，你必须自觉地去 做，而且要尽自己的努力做到，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，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更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存有着竞争，在竞争中就要持续学习别人先进的地方，也要持续学习别人怎样做人，以提升自己的水平！记得老师以前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，即使是大学高校，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，这个点我感受很深。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。或许工作中使用到的仅仅很简单的问题，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？也许老师是准确的，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认真地消化，有平时作业作补充，才能比一部人具有更高的起点，才有更多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。

五：充满自信相信自己

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的水平做出肯定。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，就能克服心理障碍，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！

导购述职报告篇七

x年，我在门店领导的关心、关怀下，在各位同事的支持与帮忙下，严格要求自己，尽职尽责，较好的完成了自己的本职工作和领导交付的其它工作任务。透过一年来的学习与工作，我的岗位技能有了新的提高，服务水平得到进一步提升，工作方式更加全面和完善。

一年来，本人严格做到按时上下班，从不迟到，不早退，敬岗爱业，工作用心主动，坚决服从领导安排，无论是外跑团购、单位送书，还是对工作中的加班加点，从来都是主动承担，无怨无悔。同时在与同事们相处的这一年里，得到了大家无微不至的关心、支持和帮忙，我们共同塑造了门店良好的工作氛围。一年中，为完成全年销售目标我们精诚团结，共同奋斗，在这个群众中工作我感到既温暖又舒心。

在岗位工作中，我坚持以热情、周到、细致的服务对待每一位进店读者，以读者的需求作为自己的工作追求，以累为荣，以苦为乐。每一次轮馆，我总是争取在最短的时间里熟悉本馆书籍的展台布局、分类方式、上架位置等业务，同时岗位不同服务对象有学生和小孩，有老人和青年人，有农民和知识分子，有普通工人和白领，在与他们的沟通过程中我总是以诚相待、以心换心，并主动分析和掌握他们的需求动向，在为读者的服务中争得主动。我深刻认识到我的岗位不仅仅仅是我履行自己职责的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。每次看到他们满意的笑容和给予我服务的肯定，我也体会到了工作带来的快乐和成就感。

回顾x年的工作，还存在很多不足之处，在崭新的20xx年，我想我应努力做到：第一，加强营销、布展、导购技能技巧的学习，向领导学习，向同事学习，进一步丰富自身的业务技能和工作方法，用心向公司优秀员工靠拢；第二，进一步强化和提升与顾客交流沟通的潜力，为顾客带给质的服务；第三，严格遵守公司规章制度，维护和发扬门店良好的工作氛围；第四，服从领导安排，与同事精诚团结，为门店再创营销佳绩作贡献。

1、“精通”产品卖点：

2、抓住现场“机会”：

作为一名导购员，每一天面临的竞争是很激烈的，在一些品牌众多的大卖场更是如此。所以，如何在过客匆匆的卖场中“慧眼识真金”——迅速识别哪些人这天必须要买，哪些是潜在顾客，哪些只是随便看看，哪些是其他厂家或经销商的“卧底线人”，都需要导购员日积月累，练就一身好功夫，然后果断地抓住机会，雷霆出击，针对不同的“顾客”（广义的，来的都是客）采取不同的应对措施，最终实现“既卖了货，又做了宣传，还打发了‘卧底’”的有效销售。

3、找准顾客“需求”：

抓住了恰当的机会之后，接下来就是，针对真正的顾客，如何尽快地摸清他们的需求。同样是一种商品，就拿电饭煲来说吧，有人喜欢方便、图省事，就可能要电脑模糊控制的；有人喜欢实惠耐用、操作简单的，可能就要普通机械型的；还有人干脆就觉得大一点好，蒸馒头方便，于是就选取直筒锅；更有人追求时尚、享受生活，则选用液晶显示的。所以，电饭煲尚且有这么多选择，事实上不论任何商品，只要导购员用心挖掘都能把它分出个abc□这样，在找准了顾客的真正需求之后，就能够做到“看菜吃饭，量体裁衣”，保证每位顾客都能满意而归。

4、触动心灵“情感”：

5、将心比心，想想“自己”：

常言道：“要想公道，打个颠倒”，兵法有云：“知己知彼，百战不殆”。当今社会物质的极大丰富使我们这天是一种产品的导购员而明天或许就是另一种产品的顾客。鉴于此类现象的广泛性，我们导购员在商品导购的过程中，将心比心，在内心中设想自己就是顾客，自己如果来买，会有什么样的问题，会关心哪些方面，会在乎哪些服务，真正做到这样的话，那么导购技巧必然会在潜移默化中提升，对顾客的亲和力会在不知不觉中增强，服务意识会漂亮地再上一个水准，销售业绩便耀眼地迈上新的台阶。

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，期望大家能够予以指导推荐。

导购员在服装销售过程中有着不可代替的作用，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，除了对商品十分熟悉外，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，而导购员在给顾客介绍产品时，必须要耐心解说，因为顾客也期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，我们能够运用以下几点：

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，要想办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，是销售中十分重要的一个环节，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，资料易懂。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”、“这件衣服你最适宜”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资料，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，要向顾客说明服装贴合流行的趋势。

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。

导购述职报告篇八

有时书店忙碌起来时。我也要到教辅类帮忙，这样就要求我们不能单单对自己工作部分熟悉，也要对其他方面有所了解。当有顾客向你打听其他类图书时，也要说出大概位置才行，给顾客以满意的答复。

假期的消费人群莫过于中小学生。学校和老师会在假期的开始为学生们推荐课外读物。而学生家长便会像接到圣旨般，带着孩子来书店买书。被推荐的课外读物的确能够增加学生们的知识，陶冶情操，但如果图书买到家后，孩子们不爱读，家长们又没时间叮嘱孩子用心学，那么这些书又同废纸有何区别呢。假期读些课外读物，能对孩子们的身心健康有很大的帮助，但却不能用统一标准来要求孩子。孩子们可以根据个人喜好选择读什么书，不能完全按照硬性规定来要求孩子。

在我所负责的课外读物中，《十万个为什么》、《中华上下五千年》、《三国演义》等图书都很受低年级学生的欢迎，图书中色彩丰富的图案是吸引孩子们的主要原因。

在书店工作中，我发现了一些小问题。其一，有些旧版的儿童读物，由于纸张等原因并不受顾客的青睐，往往许久都卖不出去，新书不断运进，旧书仍摆在架子上，使得原来狭小的空间变得更加拥挤。如果书店能都将这些不太好卖的读物低价处理掉，相信还是能够为新书腾出空间的。这些书不过是纸张略差，早一二年出版的，若低价处理，相信还是能够吸引消费者的。这样既使得旧书卖出去，解决图书大量重叠摆放的问题，又使得书架子看上去更加舒服，方便导购员寻找图书，何乐而不为呢。其二，有的图书时常会遇到质量问题，或有损有缺，或其中内容有误，卖出的图书就会被退回来，这样多影响书店的声誉啊！如果出版社印刷时和排版校对过程中严谨对待，相信这样的事情还是能够避免的。学生买了缺页或有错误的图书，势必会对学习造成影响。所以希望众多出版社，能够本着认真负责的原则，严把质量关，使读者、书店、出版商三方的利益都不受到损害。

在这次实习中，我学到了许多。

一：作为书店的工作人员，要有责任心。

通过实习我了解到，导购员的工作不是那么简单，当顾客有需求时要认真耐心的讲解。顾客不像导购员，对书店的每个地方都熟悉，对书的类别不了解，所以要求书店的工作人员为顾客排忧解难，为他们找到满足需求的图书。

二：在以后的工作中，应该踏

实肯干。

书店内图书的搬运和贴磁条是两项“艰巨”的任务.将图书搬

运到指定位置，在书店工作中也算一项体力活，来货少则五六，多则上百，这些都是每个工作人员的任务。而贴磁条更是要求工作人员细心认真，其实这些工作都不是很累，只不过算是松松筋骨罢了。导购员每天要在书店里站八到九个小时，难免有些枯燥，而搬运和贴磁的工作无疑为导购员增添了许多乐趣。

导购述职报告篇九

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，期望大家能够予以指导推荐。

导购员在服装销售过程中有着不可代替的作用，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，除了对商品十分熟悉外，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，而导购员在给顾客介绍产品时，必须要耐心解说，因为客户也期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，我们能够运用以下几点：

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，要想办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，是销售中十分重要的一个环节，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，资料易懂。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”、“这件衣服你最适宜”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资料，做到因人而异。

4. 导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装贴合流行的趋势。

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。

我从年月进入商场从事家具导购员工作，转眼间已经在商场工作1年6个月时间了。转眼今年上半年的工作，我收获很大，总结如下：

第一，将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。

这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何理解他们。以这样一份亲昵的态度应对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

第二，关注客户，真诚表扬客户。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中构成良好印象。

第三，报价过程当中的计算器使用技巧。

家具导购员的报价过程需要透过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都能够证明你是一个专业的导购员。

第四，愉快的接待情绪。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗情绪感染给顾客，使销售到达良好效果。

第五，不断更新自己的问候方式。

很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也能够适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢

欢迎光临，请问您有什么需要”等。

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也透过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自超市这个大家庭，为超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的职责。现将自己xx年的工作总结如下：

1、用心主动学习业务知识

我今年工作调动后，更加认真熟悉百货每种商品的功能、价格，用心向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务潜力，更好的干好本职工作。同时认真的参加超市组织的各项培训，深入领会，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

2、端正态度认真工作，用心做好本职工作

今年刚调到日化组的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我的工作于细节处见真功，所以务必认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就必须把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用用心的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xx超市感受到的，也是期望我能够切切实实做到的在。日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，用心主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情用心，对工作

团队严谨仔细。用心善于和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并用心改正。

3、认真参加超市组织的各类活动

超市工作繁忙，任务重。我努力克服种种困难，协调好自己的时间，用心参加知识竞赛、舞蹈比赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩。

xx年的工作将进一步加强和改善自己的工作，更好的完成本职工作。

1、严格遵守超市的各项管理制度

不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守的管理制度，用心努力工作。

2、进一步端正工作态度，认真完成本职工作

工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时沟通。尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于群众利益的原则，扎实工作。

3、努力提高业务潜力进一步用心参加超市组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的功能、价格，更加熟悉产品，提高服务质量。不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务潜力更是一个台阶，更好的干好本职工作。

4、团结同事，互帮互助

我始终坚持，做什么事情，做了就必须把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，超市是个大家庭，我要用心主动和同事处理好关系，用用心的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同用心做好工作，为超市的发展做出应有的贡献！

导购述职报告篇十

商场导购辞职报告怎么写(一)

尊敬的xx□

自xx年入职以来，我一直都很喜爱这份导购的工作，感谢各位领导的信任、栽培及包容，也感谢各位同事给予的友善、帮助和关心。在这2年电脑导购员工作里，我学到了很多有关电脑产品的销售技巧，自己的销售能力又上了一层楼，这些都是我最宝贵的财富。非常感谢公司给予我这么好的机会，让我的未来充满了希望。

但因为某些个人的理由，我最终忍痛选择了向公司提出辞职，并希望能于下个月xx号正式离职。希望领导能早日找到合适的人手接替我的工作，我会尽力配合公司做好交接工作，保证销售业务的正常运作，对公司，对客户尽好最后的责任。

辞职人□xxx

日期□xx年xx月xx日

商场导购辞职报告怎么写(二)

尊敬的店长：

你好！我是化妆品专柜营业员xx□由于受不了工作压力我不得不提出辞职，现已经在办理辞职手续，相信辞职报告也很快

到店长您那儿。

在商场工作五年，是我人生当中工作时间最长的一份工作。说实在的我离开有几分不舍，然而现在商场竞争太激烈了，尤其化妆品这一块，销售不好，工资就上不去了，连养活自己都成了问题，更别说养家糊口了啊。不过还是要感谢店长您，感谢商场的全体员工，因为有你们的帮助，我的生活才会更加的精彩。最后，希望商场能够在活动这方面多入手，增加人流量，仅此建议。

辞职人□xxx

日期□xx年xx月xx日

商场导购辞职报告怎么写(三)

尊敬的公司各位领导：

我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

来到公司一年多，作为一名服装导购员，该工作使我学到了很多知识、积累了一定的经验，对此我深怀感激，感谢公司领导给我提供了一个发展舞，感谢各位领导的教导和照顾。

最近我感觉到自己不适合做这份工作，同时也想换一下环境，经过深刻冷静的思考后，郑重的向公司提出辞职申请。

对于由此给公司造成的不便，我深感抱歉，但是同时希望公司能体恤我的个人实际情况，对我的申请予以考虑并批准为盼。我考虑在此辞呈递交之后的2—4周内离开公司，这样您将有时间去寻找适合人选，来填补因我离职而造成的空缺。

祝愿公司在往后的发展中更上一层楼，事业蒸蒸日上！

辞职人□xxx

日期□xx年xx月xx日

导购述职报告篇十一

毕业实习报告

题目：日照新玛特购物广场实习报告

院部：工商管理学院专业：连锁经营与管理专业学号：学生姓名：邵芬

指导教师：张先花

职称：

二00年月日

实习报告一． 实习地点：日照新玛特购物广场

日照新玛特购物广场位于新市区烟台路与泰安路交汇处，是日照百货大楼有限公司投资兴建的大型现代化购物中心。总营业面积30000多平方米，一楼主要经营金银珠宝、化妆品、钟表眼镜、通讯器材、名烟名酒，二楼主要经营男女正装、休闲装、时装、内衣，三楼主要经营家电、照相器材、床上用品、童装、鞋类、箱包、工艺品、体育用品等商品，经营品种约40000个，地下一层设有生鲜、食品、百货类大型综合超市，一站式购物，满足顾客多种需要。

二． 实习的目的与意义

实习是一个重要的实践性教学环节，通过实习，可以使我們熟悉商场中商品从进入商场到销售出去的具体操作流程，增

强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

在商场具体实习过程中，能够接触商品销售中开票的具体操作，及销售基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到不同消费者的具体沟通技巧与其他之间的不同，接触公司制定的各种战略；了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

三. 实习内容

实习中在新玛特三楼男装部做专厅导购

基本职责：

- 1、利用店面销售过程中与顾客接触来宣传本品牌货品的特色及卖点，以此来提高顾客对品牌的认知度。
- 2、在店面面对顾客时，应及时派发本品牌的各种宣传资料和促销品。
- 3、利用商场环境的各种便利条件，运用学习到的各种销售技巧，促进顾客的消费欲望，最大限度的达成销售。
- 4、做好店内的现场维护、货品陈列，保持货品与店面的形象和整洁。
- 5、利用可直接接触卖场、顾客和竞争品牌的有利条件，多方面收集信息并及时准确的向公司反馈。
- 6、对完成的销售按照要求在留给公司的顾客信息中尽量做到完整、详细。
- 7、严格执行公司各项制度。

岗位职责：

1. 遵照商场要求时间按时出勤，离岗务必真实、准确的登记离岗记录。
2. 主动接待顾客，向顾客展示商品并详加介绍。
3. 保持卖场清洁（货品、陈列、货柜、道具、玻璃、地面等），提供良好舒适的环境。
4. 每天检查所售商品的价签与货物是否相符，有无残损货品。每对天货品进行擦拭等维护保养工作。
5. 交接班前的准备工作要周详，交接班必须清点货品，记好帐目，帐物必须相符，交接班结束后双方必须签字确认。
6. 了解专厅的销售、库存情况和补货要求，及时向经理反映。
7. 真实完整地填写销售清单，登记卖场进销存帐簿，完成销售报表及其他报表填写等，并按时上交经理。

四、实习中的主要收获和体会

通过本次毕业实习我真正了解到步入社会后我们还有许多知识要学习，还有许多需要加强的地方，我们的专业课知识还有许多欠缺的地方，还不能熟练的掌握，我们的动手能力不足等，我知道这不是短间内能够学会的，这次实习对我的毕业设计也有很大的帮助，在以后的设计过程中我还会学到很多东西。有了这次毕业实习的经验，毕业以后就可以更快、更好地融入新的环境，完成学生向职场人士的转换。最后我要感谢学校和老师给我们此次宝贵的机会，让我真正学到了多专业和社会实践经验。

导购述职报告篇十二

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

一、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透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。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每一天都与形形色色的人打交道，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，那就需要当我们应对失败、应对别人说“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、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就务必要拥有一流的口才，透过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每一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。

四、在20xx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。此刻的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，务必学习更多，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。我认为问题出此刻两个方面：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我，此刻我已经能够自信的说自我是美容保养、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，超多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。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每一天都在与人打交道，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机会。而我，充分把握住了这个机会，透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，不断改善工作中的不足，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，我十分热爱自己的工作。新的一年，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！

进入从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，透过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售潜力有了较高的提升。此刻就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在应对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先就应给自己的定位要高，我们是xx品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客带给良好的服务、推荐和帮忙，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，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推荐和期望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的职责更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才能够和消费者之间建立良好的沟*系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念透过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

- 1、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不同的客户，为他们带给适合的产

品是我一向坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客信任，让顾客理解并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们务必对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不同款式，不同功能的产品中选取我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

2、具备良好的学习潜力。我们要具备良好的学习潜力，只有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司带来的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜欢学习和反思，我觉得必须要多学习，多了解xx品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

3、对产品和自己要有高度的自信心。对产品及自己强大的自信心，将我与顾客之间的关系建立得更加完美。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托这个平台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地方20xx年导购员工作总结5篇工作总结。同时要用充满*的心态对待每一位顾客。

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，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件产品时，都会有一

份成就感。我会一向从事这份我热爱的工作，透过自己的努力，使xx年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”！愿与同成长！

进入从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，透过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售潜力有了较高的提升。此刻就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在应对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先就应给自己的定位要高，我们是xx品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客带给良好的服务、推荐和帮忙，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，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推荐和期望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的职责更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才能够和消费者之间建立良好的沟*系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念透过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

- 1、对产品和自己要有高度的自信心。对产品及自己强大的自信心，将我与顾客之间的关系建立得更加完美。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托这个平台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满*的心态对待每一位顾客。

2、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不同的客户，为他们带给适合的产品是我一向坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客信任，让顾客理解并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们务必对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不同款式，不同功能的产品中选取我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

3、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，持续好心态，永远用最真诚的态度去应对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同时快乐地营销！心态决定成败，时刻持续一种用心向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标努力。

4、具备良好的学习潜力。我们要具备良好的学习潜力，只有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司带给的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜欢学习和反思，我觉得必须要多学习，多了解xx品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

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，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件产品时，都会有一

份成就感。我会一向从事这份我热爱的工作，透过自己的努力，使x年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”！愿与同成长！

导购述职报告篇十三

各位领导、同事们：

20xx年已经过去，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，希望各位予以指导建议。

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。

- 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。每类服装有不同的特征，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，要因人而异，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，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间 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，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”，“这件衣服你最适合”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，做到因人而异。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。以上是我在工作中的小小心得，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。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为京华服装超市的一名员工，我深切感到京华服装超市的蓬勃发展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。

祝愿xx在20xx年销售业绩更加兴旺！

导购述职报告篇十四

各位领导、全体党员、村民代表：

大家好!根据党委、政府要求，结合本人工作实际，现就我一年来的工作开展情况述职如下，请予评议，村官述职报告。

__年8月通过参加全市大学生村干部考试，我有幸被选聘为一名大学生村干部，更有幸来到了因现代豫剧《朝阳沟》而闻名全国的朝阳沟村任党支部书记助理。入村一年来，在市“大管办”、镇党委、政府和村两委的领导与支持下，我牢记组织重托，除去浮躁沉得下、克服困苦蹲得住、确立志向安下心，坚持多走、多看、多问、多听，了解民意，吃透村情，在学习和工作中提升了自己，完善了自我，赢得了本村广大干群的信任与好评。

1. 自身建设：结合解放思想大讨论活动，深入研读_大报告、_届三中全会《决定》和《党的农村政策教育读本》，并通过村远程教育平台，强化政治理论和农村政策学习，以科学发展观武装头脑，不断增强政治敏锐感。通过学习，自学的’觉悟得到了进一步提高，思想意识得到了进一步解放，工作行动得到了进一步实践，问题处理能力与效果也得到了进一步提升，被评为“大冶镇优秀共产党员”荣誉称号。

2. 了解村情民意：在村组干部的帮助下，通过入户走访、街头闲谈和个别访谈等方式，认真倾听村民的意见和心声，详细了解群众的难点与疑点。听取收集到各种不同意见100余条，梳理归纳出人畜吃水、村委班子建设、剩余劳动力转移、土地返租金分配、村生活垃圾处理等8个方面的主要问题。通过协助支书、配合村两委，截至目前，人畜吃水、土地返租金分配、本村剩余劳动力转移等6个问题已得到了妥善安排与解决，村两委班子建设、社会信访稳定等2个问题也正在进一步协调、解决之中。

3. 生态村建设：充分发挥从事过林业工作的自身优势和以往工作经验，以村争创“郑州市林业生态村”活动为契机，从庭院、游园规划到四旁植树、村委大院绿化、沿村主街道靓化，从大环境综合治理到各项规章制度的完善，都积极参与其中，建言献策，切身实践，为顺利通过郑州市检查验收奠定了坚实的基础。

4. 村两委班子建设：以建设一支高效、廉洁、服务型的领导班子为目标，真正把村民自我管理、自我教育、自我服务落到实处，积极协助村支书充分发挥党员的先锋模范作用，塑造了一支全心全意为民服务的党员干部队伍，并借第六届村两委换届选举之际，真正把思想觉悟高、服务意识强、群众基础好的优秀人士选拔到了村两委班子。

5. 发展林下产业经济：紧紧围绕“生态立村”的建设方针，结合一至九组农民土地全部返租后出现大量剩余劳动力的现状，在深入调查研究、充分论证的基础上，因地制宜，以郑州市朝阳沟森林公园为依托，跑项目、争资金，积极引导群众大力发展林下经济作物种植。通过广泛宣传，全村动员，目前已发展花生、红薯、芝麻等林下产业经济1500余亩，仅此一项就可使全村农民人均年收入增长300元左右。

6. 城乡居民基本养老保险：采用现场讲解与群众咨询相结合的方式，积极向村民介绍参加城乡居民基本养老保险的重大意义及有关政策，认真帮助参保居民填写登记表，耐心讲解参保时选择缴费比例的不同所带来的不同受益，全方位做好政策的宣传解释工作。至目前，已为村民办理城乡居民基本养老保险、高龄补贴200余份，有力地促进了农村保障体系的持续、健康、协调发展。

述职人□_x

20_年_月_日

导购述职报告篇十五

时间一晃而过，__年已渐渐离我们远去。过去的一年里我专柜历经了不平凡的一年，年初的人员变动. 大型特卖活动. 还有本人的《弟子规》等等，一路数来有辛酸，有汗水，有泪水，但更多的是喜悦。

__年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静. 理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《弟子规》比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20__年里我们将如何取得更好的成绩呢?针对未来的20__，我专柜将重点放在以下几个方面：

a:积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b:充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c:提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d:完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

f:提高销售技巧,定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在20__年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好!!!

导购述职报告篇十六

各位领导，同志们：

大家好！

在这一年中我认真学习党的理论和重要文献，提高自己的思想政治素养。努力工作，力争有所创新、有所成就。严格遵守党纪国法和学校规章，廉洁自律。现在将我在过去一年中工作情况述职如下：

一、党支部工作

(一)组织本支部“创先争优”第二、三阶段活动

1、开展“精彩组织生活”

(1) 倾听红色岁月，坚定崇高信念

为庆祝建党__周年，我们邀请了两位离休老党员来给我们全体党员讲他们亲身经历的斗争岁月。这次活动给了我们从理论学习和观看影片中感受不到的东西，大家深受感动和教育。

(2) 《中国震撼》读书会

组织了学习《中国震撼》读书会，大家发表了自己的学习体会，都认为此书写得很精彩，用大量的事实和数据雄辩地论证了中国特色社会主义建设的意义和成就。

2、修订公开承诺，进行领导点评

(1) 修订了党支部的公开承诺书。

(2) 组织全体党员修订了各人的公开承诺书，我提出了修改意见和要求。将党支部的和每个党员的公开承诺书全部张贴公布。

(3) 审阅评议了党员们的公开承诺书，在全体党员会上对大家的公开承诺提出了支委会的看法，作了点评。

(二) 组织参加各项庆祝建党__周年活动

组织党员观看远程教育平台上的各次党史讲座；参加网上党史知识竞赛；参加学校组织的“红歌”演唱和比赛；参加“红色记忆”征文活动等。

(三) 创建学习型党组织

1、坚持两周一次的党员集体学习。学习了十九大精神、“七一讲话”，还组织学习了《从怎么看到怎么办》、《中国共产党为什么能》等优秀著作。用党务经费为大家购买了学习材料。2、讲党课、带头谈学习体会。在各次党员学习会上我

讲了关于党的奋斗历史的党课，讲了党的民生政策，讲了《中国共产党为什么能》的学习体会等。

(四) 组织发展工作

党支部对预备党员林玉妹同志认真进行了一年预备期的培养、考察后，召开党员大会，经过党员们的表决，林玉妹同志按期转为正式党员。

(五) 双结对活动

1、共同接受党史教育。我们请二位离休老同志来讲他们的斗争岁月时，也邀请与我们结对子的学生党支部一起参加了此项活动。2、“推进好书”活动。学生党支部邀请我们党支部参加他们组织的“推荐好书”活动，我动员后，十来个党员教师提出了自己的推荐书目，我汇总后发送给了对方。3、向困难学生捐款。党支部号召党员向学生党支部的经济困难同学捐款，我率先捐献，大家积极响应。

(六) 开展本部门党务公开网建设

根据校党委的部署和要求，我们选择、汇集、整理了本支部各项工作的相关材料，输入本部门党务公开网的各栏目，为党务公开做了初步工作。

(七) 与学工部门协作，为学生服务

1、与学工部门召开了两次联席会议，交流学生思想政治教育工作经验，共商协作方法。2、为几个二级学院的辅导员作党史课辅导。3、应邀为外语学院第20期党章培训班讲党课。4、参加经贸学院一团支部的团日活动，给他们讲党史。5、安排本支部一些党员教师参加辅导员说课会。

二、部门管理工作

与本部门行政领导一起围绕学校中心工作，着力抓学科、课程建设，发挥自己的作用。

1、人才引进。在这一年中，我参加面试了8位应聘者，其中5位高职称教师，3位博士。已经引进2位，已获准引进3位。

2、重奖优秀科研成果获得者。我提议，部班子同意，重奖省部级以上科研项目获得者和在a□b类刊物发表论文者。

3、继续发挥社科论坛的课外教育作用。我提议，部班子同意，除了思政课的网上论坛，各门课继续开展了现场社科论坛活动。自己组织了一场纪念辛亥革命一百周年的专题论坛。

三、工会工作

1、倾听群众意见，反映群众要求。有老师提出关于教师授课量分配问题的建议，我们与部行政领导商议后给予了答复。还有老师就新进教师来后的办公室调整安排提出建议，我们也提请领导班子讨论，采纳了该建议。

2、我提议，部班子和工委会赞成，20__年部教职工大会暨工会会员大会实行了提案制。

3、评选、申报“校园新星”和“教育先锋号”。

4、经我提议，我们组织了本部门的乒乓球比赛，以教研室为单位，教职工们踊跃参加，并希望以后继续组织此类比赛。

5、看望新来的老师，带去了中秋节礼品券。后来这位老师搬迁住处，我们安排人帮助搬运书籍等。

6、用工会经费给了三位同志困难补助。

四、存在的不足之处

1、有时工作有些拖拉。一忙起来，有时顾此失彼。以后要很好地兼顾各方面的工作，都要及时做好。

2、有时缺乏耐心，以后要努力改正。

述职人：___

20__年__月__日