

最新做导购员的心得和体会(模板15篇)

学习心得体现了我们学习的态度和对学习的热情。以下是小编为大家整理的一些军训心得范文，希望能够帮助到同学们更好地汲取军训经验，总结自身的得失和不足。

做导购员的心得和体会篇一

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

我们每一天都在面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，所以我们首先应该给自己的定位要高，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，适当的为顾客提供良好的服务、建议和帮助，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建议和希望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的责任更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才可以和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念通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，为他们提供适合的xx

产品是我一直坚持的。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，让顾客接受并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们必须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择我们的产品。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、具备良好的学习能力。我们要具备良好的学习能力，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提供的培训机会。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，我觉得一定要多学习，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美好。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xx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。同时要用充满激情的心态对待每一位顾客。

4、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，保持好心态，永远用最真诚的态度去面对工作和顾客，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，时刻保持一种积极向上的心态，设定阶段性目标，

并为达成目标努力。

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xx的产品时，都会有一份成就感。我会一直从事这份我热爱的工作，通过自己的努力，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xx同成长！

做导购员的心得和体会篇二

刚到__的专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说“会打”，却不是“打好”。但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说：“欢迎光临雅格尔”。我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话——拒绝是推销的开始。

微笑，耐心是成功开始销售的关键

——迎来成功的销售

雅戈爾賣場實習的第二天，我們終於收到了員工的服裝，換

上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

做导购员的心得和体会篇三

导购代班是一种特殊的工作机会，让人们能够深入了解和体验零售业的工作。在过去的一段时间里，我有幸代班为一家知名百货店的导购员，这次经历给我留下了深刻的印象和宝贵的体会。在这篇文章中，我将分享我在导购代班过程中所学到的一些心得体会。

第一段：提升沟通能力

在导购代班的过程中，我和很多顾客进行了交谈。我发现，与顾客有效沟通是至关重要的。我学会了用自己亲切的笑容和热情的语言去接待每一位顾客，并倾听他们的需求和意见。通过与顾客的交流，我不仅了解到他们的真实需求，还能够更好地与他们建立联系，增加顾客的满意度和忠诚度。

第二段：提升产品知识

作为一名导购员，对产品知识的掌握至关重要。在代班期间，我花费了很多时间去学习和了解店内产品的特点和功能。我发现，只有掌握了足够的产品知识，才能够给顾客提供专业的建议和购物指导。通过参与导购的工作，我不仅学到了许多新知识，还加深了对产品的理解和认识，这将对我的将来的职业发展有着积极的影响。

第三段：提升服务意识

在导购代班中，我深刻体会到了良好的服务对于顾客的重要性。通过与顾客的交流，我意识到每一位顾客都有自己独特的需求和偏好，而作为一名导购员，要能够提供个性化的服务。我学会了尊重顾客的选择并积极推介最适合他们的产品。我还学会了耐心地解答顾客的问题和疑虑，帮助他们做出明智的购买决策。通过提升服务意识，我成为了一位更加专业和热情的导购员。

第四段：培养团队合作能力

在代班期间，我加入了一个由导购员组成的紧密团队。我发现，团队合作是提高工作效率和质量的关键。我们互相帮助和支持，在面对繁忙的工作场景时，共同协作，共同解决问题。通过和团队成员的交流和合作，我学会了如何充分利用每个人的优势，合理分配工作，并及时沟通和反馈，这使得我们的工作更加顺利和高效。

第五段：增强责任心和应变能力

作为一名导购员，要承担起一定的责任和压力。在代班期间，我体会到了这种压力和责任，并学会了如何应对和解决问题。我学会了合理安排时间，合理处理各种突发情况，并始终保持积极的心态和乐观的态度。通过增强责任心和应变能力，我对于未来工作和面对挑战有了更深的信心。

导购代班是一次难得的机会，让我学到了很多宝贵的经验和技能。通过与顾客的沟通和交流，我提升了自己的沟通能力和服务意识。通过学习和了解产品知识，我增加了自己的专业素养。通过团队合作和应对挑战，我培养了团队合作和应变能力。导购代班是一次难忘的经历，我将会将其中所学到的宝贵经验运用到今后的工作和生活中。

做导购员的心得和体会篇四

导购人员是商场中具有引导顾客消费、提供服务的重要角色。为了提高导购人员的综合素质和职业技能，很多商场在员工入职时都会进行一段时间的军训。在这里，我将分享我参加导购军训的心得体会。

第二段：认识自我

军训中最重要的一点是认识自我。我们往往被现实生活所困扰和束缚，很难真正了解自己的内心。在军训过程中，每个人都会遇到自己的瓶颈，而如何克服这些瓶颈并不是单纯的体力或意志力问题，而是需要对自己有更深刻的认识，包括自我定位、自我分析、自我评价等。

第三段：纪律执行

军训锻炼的是团队合作和纪律执行能力。导购军训中也是如此。在商场工作，导购人员不仅仅需要个人能力，还需要做好团队合作与协调，并在面对复杂且繁忙的工作环境时，保持良好的执行力和工作规范。

第四段：服务与沟通

服务与沟通是导购人员的核心素养。在军训中，学员们围绕促销、保安等业务方面的模拟情景一遍遍的进行沟通和交流，从而锻炼了自己的服务意识和沟通技巧。不仅如此，在军训

中，我们还学习了如何与人交往，如何分析顾客情况，以及如何根据顾客需要提供具有针对性的解决方案，从而为顾客提供更优质的服务和商品推荐。

第五段：总结与展望

在导购军训中，我不仅仅得到了身体上的锻炼，更重要的是眼界的拓宽和态度的转变。在商场工作中，我们需要时刻保持良好的体态和表现，同时在面对复杂的顾客情况时也需要保持冷静和耐心。通过军训的经历，我更深刻地认识到了这些职业素养的重要性。未来，我会更加努力地学习，提高自己的专业水平，为美好的顾客体验和企业的良性发展做出贡献。

做导购员的心得和体会篇五

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。

服装导购员的实习业务流程：

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，在实习中合理的将其运用，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)

导购员的职责:

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。

一是为顾客提供服务。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。

二是帮助顾客作出最佳的选择。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？

- (1) 询问顾客对商品的兴趣和爱好；
- (2) 帮助顾客选择最能满足他们需要的商品；
- (3) 向顾客介绍商品的特点；
- (4) 向顾客说明买到此种商品后将会给他带来的利益；
- (5) 回答顾客对商品提出的疑问；
- (6) 说服顾客下决心购买此商品；
- (7) 向顾客推荐别的商品和服务项目；

做导购员的心得和体会篇六

通过这次实习，使我认识到企业文化对于企业生命的重要性。企业文化是企业将从来没有过的人文理念以人性的方式融入经营体系，从而快速提升企业的凝聚力，并且增强了经营体系不断创新的能力。而创新又不仅是企业家或员工个人价值的体现，也是企业的一种超越传统的经济行为更是一种生命力更强的、创造价值更高的经营要素。

3个月的实习生活，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所

裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的服装专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，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。

导购实习心得体会总结

在新百实习的第二个月，我轮到了导购的岗位，起初并没有觉得这个岗位对我有什么挑战性，就是与顾客接触，介绍商品，然后努力成交。但当我切身的在导购这个岗位上的时候我才深切的领悟到导购的工作并没有我想象的那么简单。导购员在销售过程中有着不可替代的作用，其在一线与顾客直接接触，能够导向顾客的消费趋向。导购员在卖场里扮演的是个推销员的角色，但不仅仅是推销商品、统计销量，还要对消费者的行为进行观察、分析，对竞争对手进行信息反馈，给顾客优质服务等。而导购员的身份也不仅仅是一名导购，那是我们整个品牌的形象和代表。

在姬龙雪专柜近一个月的实习，基本熟悉了导购员的工作流程和店铺的运营流程。我所学习并感悟到的包括以下几个方面：

一，商品的基本知识。作为一名导购，必须对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，进一步才能察觉到顾客的购买欲望，最后达成销售；同样对作为一名商场的管理者来说，只有对商品知识有了熟悉的了解，才能有形成更为敏锐的市场嗅觉，才能在与供应商谈判的时候更有底气。商品的基本知识包括很多方面，如商品的价格、款式，商品的功能、设计、品质的特征，商品的面料以及商品的保养等。例如，姬龙雪专柜，箱包风格以时尚休闲为主，加上各种不同的皮革加工工艺，达到质量与外在的完美融合；针对皮革的保养，用专业的清洁膏清洁，并涂上适当的专业保护油，切忌储存前要将包用填充物撑好然后放入防潮袋保存。二，商品的陈列技巧。专柜内优秀的商品陈列，能够第一眼吸引到顾客，将商品的最佳效果展现给顾客，使消费者对商品产生印象，引导顾客消费，并让顾客顺利随意的观察到他所想要的商品；一个好的商品陈列也能让顾客清楚的看出店铺的风格主题，. 同时还有装饰店面，美化卖场的作用。

通过这段时间的实习，我学习到很多臆想外的知识，也认识到什么工作都不是那么简单的，都需要有相印的专业知识，任何工作都容不得我们怠慢，我们要时刻有一颗谦虚求知的心才能不断取得进步！

做导购员的心得和体会篇七

导购是一种非常具有挑战性的工作，经常需要我们对各种各样的客户和情况。然而，即使我们尽力而为，有时导购仍然会失败。在我短暂的导购经历中，我也曾遇到过一些失败。这些失败给了我很多宝贵的经验教训，帮助我成长和改变自己。在本文中，我将分享一些关于导购失败的心得体会。

第二段：认识失败与接受失败

对导购失败进行心得体会的第一步是认识失败和接受失败。导购是一个动态的工作，好的销售结果并不总是可预测的。

有时，我们会面对不确定的客户需求或竞争对手的强大。当我们努力工作但最终没有成功时，我们必须接受这个事实，并从中学习。通过认识和接受失败，我们可以深入了解自己的不足之处，并找到改进的方向。

第三段：客户分析和适应

在导购中，理解客户需求是至关重要的。有时，我在与客户交流时，没有正确地分析客户的需求和喜好，导致失败的销售尝试。从这些失败中我学到了如何更好地与客户建立关系，通过倾听和观察来了解客户的偏好。通过适应客户的需求，我可以更有针对性地推销产品，提高销售的成功率。

第四段：提高沟通与销售技巧

导购的成功往往取决于沟通和销售技巧。在我的导购经历中，我发现自己在这方面有很大的提升空间。有时，我可能没有清晰地表达产品的特点和优势，或者没有正确地引导客户的兴趣。通过分析导购失败的原因，我明白了提高沟通和销售技巧的重要性。我开始主动学习如何更好地与客户建立联系，通过情感共鸣来吸引他们购买产品。此外，我还学习了如何回答客户的质疑和异议，增加销售的信任度。

第五段：善于总结和持续改进

导购失败的心得体会是一个不断成长与改进的过程。我认识到失败并不意味着我无法成功，而是给了我新的机会来学习和提高。通过心态的转变，我现在更加注重每次导购的总结，并不断改进自己的导购技巧。我会在每次销售结束后，反思自己的表现，并记录成功和失败的因素。我也会向更有经验的同事请教，寻求他们的建议和指导。通过不断的总结和改进，我相信我能变得更好，并取得更多的销售成功。

在导购工作中失败并不可怕，关键是我们如何从中吸取经验

教训并改进自己。通过认识失败和接受失败，我们可以更好地适应客户需求。通过提高沟通和销售技巧，我们可以有效地推销产品。最重要的是，我们要持续总结和改进，努力成为一个更好的导购员。通过这些学习和实践，我相信我可以在导购工作中取得更多的成功。毕竟，失败只是成功的一部分，并为我们提供了成长和进步的机会。

做导购员的心得和体会篇八

导购是一门需要综合能力的职业，要求导购员既要有深厚的产品知识，又要有良好的沟通能力和服务意识。通过这段时间的工作经验，我深刻体会到了导购的重要性和技巧，并从中获得了许多宝贵的经验。

首先，作为一名导购员，最重要的是要了解产品。在工作中，我学习并了解了公司的产品知识。只有通过对产品的全方面了解，才能更好地向顾客推销产品，并准确地回答顾客的问题。此外，了解竞争对手的产品也是很重要的，它能帮助我有效地分析顾客需求，针对顾客需求提供最佳的建议。

其次，导购员需要具备良好的沟通能力。在工作中，我发现与顾客进行有效的沟通能建立良好的关系，并达到最佳的销售效果。在沟通中，我注重倾听顾客的需求，并提供专业的建议。如果顾客有任何问题，我会耐心解答，并在顾客选择产品的过程中给予帮助。通过良好的沟通，我与顾客建立了信任关系，使顾客愿意购买我所推荐的产品。

导购员还需要具备高度的服务意识。在我看来，服务是导购工作中最重要的一环。每个顾客都希望得到周到的服务，作为一名导购员，我要尽量满足顾客的需求并提供贴心的服务。我会主动为顾客提供帮助，并及时跟进顾客的询问和需求。对于那些犹豫不决的顾客，我会耐心解释产品的优势，并提供一些额外的优惠，以增加他们的购买欲望。在服务上下功夫，不仅能够提升销售量，还会让顾客对公司产生持久的好

感。

此外，情绪控制也是导购员需要具备的重要技巧之一。导购工作中难免会遇到一些挑剔的顾客或遇到一些棘手的问题，要保持良好的工作状态和情绪是至关重要的。在面对挑剔的顾客时，我会保持冷静并用专业的态度回答顾客的问题，以便能够对付各种问题。同时，我也会学会自我调节情绪，尽量让自己保持积极向上的状态，这样才能更好地应对工作中的各种挑战。

最后，导购员需要不断学习和改进。在这个快速发展的时代，产品更新换代很快，技术也在不断改进。作为一名导购员，只有不断学习的态度和进取心，才能不断提升自己的专业能力和销售技巧。通过参加培训课程和学习市场动态，我可以及时了解到最新的产品信息和销售技巧，从而更好地为顾客提供服务。

总之，作为一名导购员，我深刻体会到了导购的重要性和技巧。通过学习产品知识，良好的沟通能力，高度的服务意识，良好的情绪控制和不断学习改进，我能够更好地与顾客沟通和推销产品。我相信在未来的工作中，我会不断提升自己的能力，为公司的发展做出更大的贡献。

做导购员的心得和体会篇九

导购作为商家与消费者之间的桥梁，具有至关重要的地位。导购的好坏直接影响到消费者的购买体验和商家的销售业绩。在日常工作中，我们需要不断总结经验，提高自身的专业知识和技能，才能更好地发挥自己的作用，实现“双赢”的局面。

第二段：传递专业知识是导购的基础

导购需要具备一定的专业知识，以便能够为消费者解答疑惑，

提供合适的产品或服务。只有了解产品的功能特点、使用方法等细节，才能更好地向消费者介绍和推荐，同时充分展现自身的专业能力。因此，对于导购而言，不断学习、积累知识十分必要。

第三段：良好的服务态度能够吸引消费者

除了专业知识，导购在服务中的态度也是非常重要的。亲切的问候、真诚的微笑、耐心的解答问题，这些温馨而体贴的服务不能不让消费者感到亲切，被吸引，进而更愿意听从导购的推荐，从而完成商品的购买。

第四段：沟通能力是导购服务的核心技能

导购要想做好工作，就需要具备出色的沟通能力。导购不仅需要针对不同消费者的特点，采取不同的沟通方式，还需要有足够的语言表达能力，让消费者了解商品的优点，并帮助消费者解决各种疑惑。好的沟通能力，不仅能够提升消费者的满意度，还能有效地促进销售的有效完成。

第五段：总结与展望

总的来说，导购不仅需要具备专业知识，还需要有优秀的沟通能力、丰富的服务理念以及亲和的服务态度。在日常工作中，我们不断总结自己的经验，努力提升个人能力水平，竭力为消费者提供更好的服务和购物体验。未来，随着消费者对服务质量的要求越来越高，**excellent**导购仍将继续在服务中发扬光大，为消费者创造更好的消费体验。

做导购员的心得和体会篇十

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是

运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科！它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变！而且需要技巧性！如何才能把衣服卖出去！要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意！

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力！向那些老员工学习经验。

二. 实习内容

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

1， 实地销售

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力！还有让顾客满意而归！

2， 总结经验

短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己！如此来提高自己的销售业绩。

3， 学习管理

到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如

何管理员工及安排任务的!从而扩展思维,学习企业的管理系统。

三. 实习收获

在短短的实习期内,通过与顾客的直接接触,真正的锻炼自己的表达能力,提高了自己的应变能力,锻炼了心理素质。介绍服装自如,现场处理灵活,通过对自己经验教训的总结,提高了销售业绩,学习了书本学不到的经验!在管理方面也有所收获!

以上是我的实习工作总结,通过实习发现,自己还存在着不少问题,包括文化知识的欠缺,真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄,学到的知识太单一,没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差,将学到的知识不能运用到实践中去,没有一个知识储备体系,用到哪学到哪。而且应变能力较差,不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力,尽可能完善自己。

实习,是非常重要的第一步,在实习中提升能力,在实习中学习都是非常关键的,抓好实习,是关键,迈好这一步,是步步高的前提。好的开头是成功的一半。

做导购员的心得和体会篇十一

作为一名导购员,每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”迅速识别哪些人今天一定要买,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。

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，于是就选择直筒锅；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。

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今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。

这是我在导购员工作中的“偶有所获”，只是发现其他人目前尚未提及这种“money”法则，所以便拿出来与大家共飨。

做导购员的心得和体会篇十二

刚到 专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说“会打”，却不是“打好”。但我们没有轻易放弃，

一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说：“欢迎光临雅格尔”。我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话——拒绝是推销的开始。

微笑，耐心是成功开始销售的关键

——迎来成功的销售

雅戈尔卖场实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上就去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

做导购员的心得和体会篇十三

作为一名导购员，我已经工作了很长时间，每一个工作日都

是在不同的商场和的人们交流、展示产品，协助顾客的购物体验。在这个过程中，我积累了很多经验和心得，这些心得让我变得更加聪明智慧，工作也更加得心应手。今天，我想分享一下自己的导购心得，希望能对正在从事这项工作的人们提供一些帮助。

第一段：熟悉产品

作为一名导购员，熟悉产品是必须的。每当顾客问到我们的产品时，我们必须能够解答任何他们提出的问题。否则，他们不会信任我们的专业能力，并可能会转向其他更熟悉产品的导购员。因此，要成为一名优秀的导购员，我们必须熟悉所销售的产品线，包括产品的特点和优缺点，优劣势，使用方法等等。只有通过这种辛勤工作，我们才能确信自己成为了一名优秀的导购员。

第二段：维护良好的服务态度

成功的导购员不仅要有专业的知识和销售技巧，还需要维护良好的服务态度。对顾客友好、耐心、亲切是我们实现这一目标的关键。我们的目的是要让顾客感到被尊重和被重视。在这个过程中，需要顾及客户的需求和喜好，不断为他们提供适合他们的产品。我们必须以真诚的态度与顾客交流，需求和考虑顾客的感受，帮助他们做出决策。只有这样，我们才能帮助他们找到他们需要的产品，并使他们感到满足和愉悦。

第三段：学会提供个性化的服务

随着市场日益竞争，不同的消费者需要不同的定制服务，提供个性化的服务将大大提高顾客的满意度。优秀的导购员需要学会聆听并了解顾客需求，主动提供个性化的服务以解决顾客的疑问和需求。例如，根据顾客的年龄、个人喜好，我们可以根据他们的特点介绍适合他们的产品，并提供建议。

因此，了解顾客的需求，提供个性化的服务，是提高导购质量的正确定向。

第四段：学会营销技巧

尽管我们是为顾客和他们的需求服务，但我们还是需要掌握基本的营销技巧，从而更好地展示和推销产品。简单的但是非常有效的营销策略包括描述产品特点 and 优势、与顾客建立友好关系、并最终带着微笑销售产品。通过这种方式，我们既能增加销售额，还能让顾客对我们的店铺有更好的印象。因此，了解和掌握基本的营销技巧对于成功的导购员至关重要。

第五段：总结和展望

总而言之，作为一名优秀的导购员，我们需要跟着市场的节奏进行转变，越来越需要适应消费者的需求。所有新出的产品，时间、成本和资产都已经指向，为达成目标，必须借助团队的力量一起合作。如果我们要更好地与顾客沟通，我们还需要不断提高我们的专业知识，提高我们的服务水平，并学会掌握一些基本的销售技巧。因此，把握住这些秘诀，了解顾客，适应市场的变化，提供个性化的服务，这样的导购员才能够在市场中脱颖而出。

做导购员的心得和体会篇十四

销售员要想让客户离不开，可采用以下七大绝招：

你一定是在和你的客户沟通和交流过程中，让他实实在在的了解了你所在的公司的资源情况能够为他所利用而不是夸大其词，做不到的事情非要说可以做到；你的口气一定不是祈求而是期盼。生意是双方的需要，是谈成的，不是求成的，心态一定要端正，不是要急于求成，是要水到渠成。

你在和你的客户沟通过程中，让他扎扎实实的了解到你是很诚实，他认定你有能力帮他做好事情，还预测你完全可以帮助他在今后的合作当中去解决任何出现的问题和麻烦，而不会是老问他该怎么办？而且你还会经常性的为他设想在操作过程中可能遇到而他没想到的困难，提出你建设性的非常专业的应对措施，他认为你比他更专业使他非常放心。

你和你的客户有了互相认识的基础，报价是一个很重要的环节，你一定是对这个客户做了调查和研究；前面和谁合作？因为什么没有合作了？他的量有多大？他承受价格的基准线在哪里？一定要有价格分析，一定是价格相当合理，在他经常性的货比三家的時候，总是感觉你的价格特别实在，哪怕比别人高出那么一点点，，从来不暴利，你一定是从长远的战略考虑，而不是一时的短期行为，牢牢抓住一个实实在在的客户长期为你提供效益，是双赢战略；在市场价格浮动频繁的时候，你还偶尔为他承担了上涨不大但是你也有够承受的那个部分，他从心里感激你，认为你大度，不完全是为了公司谋利。

在交往当中，你一定是以公司的名义，而不是参插很多个人的名分去沟通，让他感觉你是在依托公司的实力在和他合作，他有一种安全感。当然少不了一些个人的情感，比方说互相关心一些健康问题、学习问题、生日祝福、节日问候等等。

你一定不是要他老是给你定单，而经常性的主动联系他，谈谈前面的运作情况，报告一些他没有想到但是你已经替他解决了的问题，他会感激你很亲切，你很人性化，你很有责任，他绝对会把定单主动的不断的向你倾斜，如果他不是老板，他也不定会想想找到一个像你这样的信得过的合作伙伴是他能够向他老板做工作交代的出色的成绩单；因为客户也需要长远考虑合作的稳定性和可靠性。心理是一样的，绝对不是一厢情愿。

在你的客户向你咨询一些具体问题的时候，你一定是能够很

快捷的很爽朗的很友善的为他解答，绝对不是含含糊糊、模棱两可的样子，或者是答非所问，让他不满意。

有人认为客户是吃吃喝喝出来的，其实不然，和客户合作，不出问题，顺顺当当是最最重要的，这就要求我们有对困难的前瞻性、操作环节上的细致性、在风险控制上的准确性有足够的预测和防范、如果能够做到客户为了感激你，为了感谢你，反过来哪怕请你喝杯茶，吃个饭。客户对你产生了依赖，互相需要，互相尊敬，才是真正的成功！

做导购员的心得和体会篇十五

导购柜台是一种直接面对顾客的销售方式，它有着独特的特点。作为一名导购员，我在长期的从业经验中，深刻体会到了导购柜台工作的重要性和技巧。下面我将就导购柜台工作的流程、服务技巧、职业素养、沟通能力和自我提升等方面进行论述和总结，以此分享我的心得体会。

首先，导购柜台的工作流程需要我们在与顾客接触之前做好充分准备。我们要熟悉商品的特点、功能和使用方法，带着彻底的了解才能给顾客提供准确的信息和专业的建议。此外，还需要对自己所在的柜台周围环境进行了解，熟悉竞争对手的产品和服务，为顾客提供更好的选择。只有这样，我们才能做到“以专业为标准，以客户需求为中心”的工作原则，为顾客提供最佳的购物体验。

其次，导购柜台的服务技巧对于成功售卖和顾客满意度的提升至关重要。在接待顾客时，我们应该始终保持微笑，主动向顾客问候，并提供友好的服务。要注重倾听，耐心聆听顾客的需求和问题，进行恰当的解答和建议。同时，要用各种方式主动推销商品，提高顾客的购买意愿，引导顾客做出更理性的购买决策。在导购过程中，我们要遵循真实、诚信、守信的原则，确保商品的质量和服务的效果，让顾客感受到我们对产品的信心和责任心。

第三，作为一名导购员，职业素养也是必不可少的。我们应时刻保持良好的职业形象，注意仪容仪表，干净整洁。在工作中，我们要遵守规章制度，维护学校或公司的形象。要有较高的工作积极性和责任心，严格执行工作要求和指令。工作期间要保持良好的心态，积极应对工作中出现的困难和挑战，提升自己的工作效率和工作质量。

第四，导购柜台的工作离不开良好的沟通能力。与顾客的沟通是导购工作的核心，良好的沟通能力能提高顾客的满意度和购买率。在与顾客的交流中，我们要善于倾听，理解并解决顾客的需求和问题。要用简单明了的语言表达，不使用过多的专业术语。同时，要通过亲切的态度，温和的语气让顾客感到我们是值得信赖和有信心的导购员。

最后，作为一名导购员，自我提升是不可或缺的。我们要积极学习产品知识、销售技巧和沟通技巧，不断提升自己的职业素养和综合能力。可以通过阅读相关书籍、参加培训班和分享会等方式，不断充实自己的知识储备。同时，要对自己的工作进行反思和总结，时刻保持学习的态度，不断改进和加强自己的工作能力。

总结起来，作为导购员，我们要在工作中做到专业、友好、诚实、耐心和具备良好的沟通能力。要不断提升自己的职业素养和综合能力，为顾客提供最佳的购物体验。希望我的心得体会对导购柜台工作的从业人员有所帮助，提高他们的工作质量和效率。导购柜台虽然是一项看似简单的工作，但却有着丰富的内涵和技巧，只有不断学习和实践，才能成为一名优秀的导购员。