

2023年珠宝体会心得体会 珠宝销售员工 心得体会(实用5篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

珠宝体会心得体会篇一

作为一名珠宝销售员，通过销售工作我们要写好珠宝销售员工心得体会，因为通过这些心得我们所有人都会得到不菲的收获，并对我们的销售员工作形成许多的帮助。下面是小编为大家收集有关于珠宝销售员工心得体会，希望你喜欢。

1、备迎接顾客的到来

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”……。营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥无味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

一、以最佳的精神状态准备迎接客人

这样就可能会使客人对你柜台的商品产生兴趣，引导客人入店。

二、适时地接待客人

给客人一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消渴

人怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾忌地让你拿出首饰来。

三、巧妙地引导客人

且世界大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。

四、充分展示珠宝饰品

由于多数客人对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝的展示十分重要。许多营业员当客人提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交给客人，简单讲解一下款式特点。其实，当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，同时用手不停地摆动钻石首饰，把该描述的话基本说完后递给客人，为客人示范正确的鉴赏钻石动作和技巧，在客人面前树立起自身的专业形象。

五、积极促进成交

向自己的同事或客人的同伴谈一谈有关今年首饰的流行趋势，也可以拿出几种档次教高的首饰盒或礼品给客人挑选，分散客人注意力)，客人就有可能暂时放弃，一句“再转转看看”后便一去不返。

六、到位的售后服务

当客人决定购买并付款后，营业员的工作并未就此结束。我们还要向客人详细介绍我们的售后服务和佩带保养知识等。

七、及时总结销售过程和经验

对客人进行分析归类(遇到特殊问题应及时向上级反馈)，与同事进行交流寻找不足，互相帮助，共同提高。

以上就是我的珠宝销售经验心得体会。

在这短短的培训几天中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧。周老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个导购员应能完全了解店里的所有货品，销售也是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做到的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最最好的服务态度来对自己的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

这是我在培训中的感悟：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的

眼光迎接顾客, 不管做那一行, 是不可少的, 所以这也是对顾客的一种的礼貌, 当他/她看到你的笑可以给他一种轻松购物的心情。

2、展示珠宝饰品

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看, 我们作为营业员, 就应该向他们介绍珠宝, 顾客所了解的珠宝知识越多, 其买后感受就会得到更多的满足, 哪怕是看看, 也要做到我们的职责, 这次不买不代表下次不买, 他不买不代表他的亲戚朋友不买, 接待好每一批顾客, 我们更不能以貌取人。

3、促进成交

一般珠宝都是上千上万, 也是一个比较大的开支, 有些人可能正在犹豫的时候, 往往在最后成交前的压力, 担心这个, 担心那个, 我们就要为他做出决定, 促进他的意向, 不然他的一句在转转再看看, 就可能一去不返, 这样的话就少卖了一单, 那步是很可惜了。

4、售后服务

当顾客决定购买并付款后我们的工作并未结束, 还有最重要的要向顾客详细介绍佩戴与保养知识, 比如说钻石比较轻油性, 做家务的时候尽量取下来, 不佩戴时不要和其它首饰放在一起等, 再说一些祝福的话啊, 顾客听了心里会更舒服。

5、工作中的不足和努力方向

经过培训, 尽管有了一点点的进步, 但在一些方面还存在着不足, 只要有一颗上进的心, 我相信我会做的很好, 为公司的发展做出更大的贡献。关于如何多卖珠宝, 如何对待客人, 如何更好的提高自己的业务水平, 这些都还需要在以后的过程中慢慢实践, 最后祝愿本公司越走越好!

总体感觉还有很大的改善空间，但目标就只有一个，让我能表现的更好，再一次的谢谢周老师哈。

时间流逝，转眼间已过去两年时间。回想两年前那个青涩的我是那么害羞。那么不知天高地厚，那么冲动的来到金凤凰这里应聘。并且总觉得自己是里面最优秀、最厉害的一个，就连在贵公司工作多年的老员工都没放在眼里。

其实那时的我并不知道什么叫“培训”，什么是团队，什么又是企业文化。不仅不知道也不在乎，总觉得有专业的知识才是硬道理，其余的都只是给别人看的掩饰而已。那时的我也有参加了金凤凰公司的培训。说实话当时没见过什么世面的我对培训并没有抱怎样好的态度，只是很敷衍的去上了那些课程。

当时在培训中学到了一点知识，也有那么一点小小的体会。但说真的并不很深刻，只是当别人讲故事“一笑而过”而已。后来因为各种原因在外奔波了两年，工作了两年。也许两年的时间并不长，但让我改变了许多，见识了许多。让我体会最深的是自己一个人其实很渺小，而外面的世界很辽阔。

在外一段时间知道怎么做人，怎么做事，怎样提高自己的升值空间，让自己可以更上一个台阶。

兜兜转转两年过去了，我又重新回到这个舞台，回到这个最初梦想之地。但这次的我和上次的我来参加公司安排的培训课程时，心境就完全不一样了。

这次来到这里是抱一个学习的心态，认真听取老师所传授的真谛。发现两次的授课内容大致一样，可心态不一样，学习的东西、领会的真谛也完全不同。

第一次学习到的是书表面的理论知识，是以一个旁观者的心态去了解老师讲的表面文字意思，并没有从内心发出的感慨

之情，也无法到达那样的心境。

第二次学习中我可以从每一位讲师那里了解做一个成功的工作人员需要的是“心”的付出，而不是劳力的付出。从第一节课程中就知道一个公司的慢慢成长是要付出辛勤的“血汗”。而这血汗并非仅仅是老板一个人的血汗，而是所有员工的真心努力的结晶。这种果实的累积就是公司的企业文化。虽然我们企业是一个商业为主的公司，但是我们的文化却不是商业物品，它是有生命有血液有灵魂的。

曾经在外两年的我也在几家公司上过班，而最后的体会是一个有文化的公司才是一个有发展的公司。而文化的底蕴就是让员工培训，让员工学习。

公司的发展离不开员工，而员工的价值提升也离不开公司。而在两种互相配合、互相给予的情况下才有发展和上升的空间。

这次的培训每一堂课都很让我受益，学习的是“心”的境界，是做人的道理。每一位上台的讲师都是优秀的，因为都是用心演绎的，而我们也是要用用心去体会的。

在这短短的培训几天中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧。周老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个导购员应能完全了解店里的所有货品，销售也

是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做到的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最最好的服务态度来对自己的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

这是我在培训中的感悟：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

2 展示珠宝饰品

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

3、促进成交

一般珠宝都是上千上万，也是一个比较大的开支，有些人可能正在犹豫的时候，往往在最后成交前的压力，担心这个，担心那个，我们就要为他做出决定，促进他的意向，不然他的一句在转转再看看，就可能一去不返，这样的话就少卖了一单，那步是很可惜了。

4、售后服务

当顾客决定购买并付款后我们的工作并未结束，还有最重要的要向顾客详细介绍佩戴与保养知识，比如说钻石比较轻油性，做家务的时候尽量取下来，不佩戴时不要和其它首饰放在一起等，再说一些祝福的话啊，顾客听了心里会更舒服。

5 工作中的不足和努力方向

经过培训， 尽管有了一点点的进步，但在一些方面还存在着不足，只要有一颗上进的心，我相信我会做的很好，为公司的发展做出更大的贡献。关于如何多卖珠宝, 如何对待客人, 如何更好的提高自己的业务水平.，这些都还需要在以后的过程中慢慢实践，最后祝愿本公司越走越好！

总体感觉 还有很大的改善空间 ，但目标就只有一个，让我能表现的更好，再一次的谢谢周老师哈。

珠宝体会心得体会篇二

珠宝作为一种奢华的饰品，一直以来都是人们争相追求的对象。然而，在众多的珠宝品牌和款式中，如何进行选择，成为了许多人头疼的问题。在长时间的探索和实践，我逐渐领悟到了一些珠宝选品的心得体会，希望与大家分享。

第二段：了解品牌与风格

在选购珠宝时，首先要了解各个品牌的特点与风格。每个品牌都有自己独特的设计理念和工艺标准，而这些恰恰是影响你是否喜欢这个品牌的关键因素。通过观察品牌的广告宣传、参观实体店或网店，以及了解品牌背后的故事，可以帮助我们对这个品牌的特点有更深入的了解。对于自己喜欢的风格，要多多留意与之相符的品牌，并进一步了解其产品系列，将

更有针对性地进行选购。

第三段：注重品质与工艺

珠宝作为高档饰品，品质与工艺是我们选购时最核心的考量。一件好的珠宝作品，无论是裸石还是镶嵌，都应该有精湛的工艺和优质的原材料。其中，裸石的选材与打磨技艺对于宝石的亮度和纯度有着重要影响；而镶嵌的工艺，则要求金匠的技能与耐心，以及对于细节的把握。选择珠宝时，我们要仔细观察每一件作品的细节，考察其工艺和品质，尽量选择那些经得起时间考验的品牌和作品。

第四段：个性化需求

除了品牌与品质，个性化需求也是选购珠宝时需要考虑的重要因素之一。每个人都有独特的审美观和性格特点，希望通过所佩戴的珠宝来表达自己的个性。因此，在选购珠宝时，要看重与自己的风格匹配，并能凸显自己个性的作品。例如，对于喜欢简约风格的人来说，可以选择线条简单而富有设计感的作品；而对于浪漫主义者来说，可以选择镶有小巧花朵或心形造型的项链或戒指。

第五段：考虑价格与性价比

最后，选购珠宝还要考虑价格与性价比。珠宝的价格因材质与品质而异，对于不同的消费者而言，购买力也有所不同。因此，在进行选购时，我们应该根据自己的预算，合理地选择价格区间，避免盲目追求所谓的名牌与奢华。同时，要重视珠宝作品的性价比，即以相对较低的价格获得较高品质的作品。这需要我们对市场的行情有所了解，多比较不同品牌 and 不同商家的价格，最终选购到最符合自己预期的珠宝。

在进行珠宝选品时，了解品牌与风格、注重品质与工艺、满足个性化需求以及考虑价格与性价比，是实现心仪珠宝的关

键性要素。通过不断地实践和尝试，我们可以逐渐提升自己的选品能力，并找到最适合自己的珠宝。选购珠宝不仅是一种消费行为，更是一种追求美的方式。希望大家在珠宝选购的道路上能够找到属于自己的独一无二的珠宝作品，并从中感受到美的力量和魅力。

珠宝体会心得体会篇三

转眼xx年即将过去，我们将满怀信心的迎接20xx年的到来。在过去的一年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在xx的三年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们xx的销售，进一步提升品牌的知名度。在xx这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。

以下是我对xxxx年底心得体会。

一 . 认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

二 . 脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

三 . 存在的问题

通过这一年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以

后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。

做好本职工作我概括出三大点：

1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。
2. 对工作充满激情，不管每天我们的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。
3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

顾客是我们的衣食父母，我们只有服务好顾客，使顾客认同我们的商品购买我们的商品，我们才有钱可赚，我们有了客户，就可以保障我们销售工作，我们就可以拿得到工资！我们工作做好了，销量提升了，我们就可以拿得到更多的奖金。

顾客是上帝，上帝永远是对的，是有理的，所以我们不要以上帝去争论是非，因为你如果得罪了一个顾客，就有可能失去的是以批消费者，所以我们销售人员一定要将这句话作为一切的工作前提。如果一个很挑剔，同时又很谨慎的客户，我们一定要尽力把任何事情做好，对自己也是一个锻炼。当我们说的顾客哑口无言，做事又令顾客满意的时候，证明我们有能力，而且能让我们的顾客信服，我们的销售也会源源不断地。

千万不能小看每一位顾客，我们应用真诚去打动他们。认认真真的对待每一位顾客，让每一位顾客满意。向武姐开会时讲了她所亲生经历的那一件事情，我觉得那是因为武姐的真诚感动了他们，挽回了最大的损失。为甚么武姐能对待每一

位顾客都做到用真诚的心去打动顾客我们却不能？我们还是
没有真正的投入到工作当中，也没有明白我们所想要的是什
么。

我们只要知道和懂得了我们每天来上班时为了什么，这样才
会做到像武姐那样，我们才会可以拿到我们应得的奖金。所
以我们要真诚对待每一个客户，把顾客当成自己的朋友，只
有这样才能取得成功。我们大家不管在哪各行业只要我们做
一行爱一行，在工作中我们尽自己最大的努力主动负责的心
态去做好每一件事，相信肯定会得到大家的认可的。像武姐
所给我们讲沃尔玛创始人说的：一个顾客的背后就是一个市
场，我们的老板只有一个，那就是我们的顾客，是他付给我
们每月的薪水，只有他可以解雇上至董事长的每个人，做法
很简单，只要他改变购物习惯，换到别的商店购买就是了，
我们大家要时刻牢记这户话，懂得我们的薪水是谁给的，这
样我们才会拿到更多的报酬的。

任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做，
所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，喜欢与人交流与
人沟通，敢于承受其中的压力，胜不骄败不馁，只有做到这
些，我们才会有好心情。

xx为我们提供了这样一个硕大的舞台，客户为我们提供了施
展才能的地方，所以我们要有一个感恩的心，有了这颗感恩
的心，我们就回去努力，去拼搏。

珠宝体会心得体会篇四

珠宝是一种美的象征，它的艺术价值和投资价值都备受推崇。
然而，珠宝的选购、保养和鉴定也是需要技巧和知识的。在
我的购买、收藏和使用珠宝的经验中，我深深体会到珠宝不
仅是一种物品，更是一种情感和品位的展示，因此，我总结
了一些心得体会，希望对初学者和爱好者有所启发。

第一段，珠宝的选购体验。

买珠宝和买其他物品不一样，它的价值和品质不仅取决于材质和工艺，还包括名声、历史和风格等多个方面。因此，选购珠宝需要有耐心和眼光。我在选购珠宝时，总是先进行市场调查，了解各种珠宝的价格、品牌和风格。其次，选择知名和信誉好的珠宝品牌或商家，这样可以确保珠宝的真实性和质量。最后，购买前一定要认真检查，观察珠宝的纹理、切工和光泽等特征，以确保珠宝的完美品质。

第二段，珠宝的保养建议。

珠宝的保养也是非常重要的，它关系到珠宝的寿命和保值性。我会将珠宝分类处理，如果是金银珠宝，我会使用专业的清洁剂进行清洗，每隔一段时间修复一次，保持光亮。如果是宝石类珠宝，则需要特殊的保养，例如钻石用肥皂水、软刷子和高温清洗等方法来保持清洁和亮度。此外，还要注意防止珠宝的碰撞、摔坏和污染，避免磨损和脱落，境保珠宝的色泽和纹理。

第三段，珠宝是购买和收藏的好选择。

珠宝不仅是个人配饰和礼物，也是一种收藏品。以身佩戴和展示收藏，都可以让人们感受到珠宝的美和独特价值。而在金融领域，珠宝也是一种非常稳健的投资和保值工具。其价值稳定、市场需求高、升值空间大，尤其是象征性、系列化和古董珠宝等有限量珠宝更受欢迎。因此，珠宝的购买和收藏，不仅是一种享受，更是一种理财和保值。

第四段，珠宝的高级定制和赠与礼仪。

珠宝不仅有独特的艺术价值和鉴定标准，也有高级定制和赠与礼仪等传统。例如，订婚戒指可以根据个人的喜好和预算，选用纯钻石、宝石、陨石或其它特殊材料，并根据情侣的名

字、生日、星座等加入特殊的设计元素。在送礼方面，不同材质、不同品类、不同场合和不同接受者，都需要有礼仪的考虑。例如，金银珠宝可以作为日常配饰，而高档宝石或珍惜的古董珠宝，则要选择合适的场合和人群。

第五段，珠宝的时尚和搭配技巧。

珠宝不仅有历史和文化性，也有时尚和潮流性。因此，珠宝的搭配和风格选择也需要关注潮流和流行趋势。例如，珠宝的设计风格、颜色搭配、搭配场合和人物角色，都是考虑因素。与成衣、鞋子、包包、头饰等其他配搭，珠宝可以在时尚搭配中起到重要的点、线、面的组合作用，提升整体美感和品位。

总之，珠宝是一种品质、品位和情感的体现，它不仅有着美丽高尚的艺术品质，更有着优秀的投资和保值性。珠宝也需要我们用心去选购、保养、收藏和搭配，通过对珠宝的深入了解与体验，我们可以更好地展示珠宝的美和价值，也让珠宝给我们带来更多的温暖和愉悦。

珠宝体会心得体会篇五

在这短短的培训几天中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧。周老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个导购员应能完全了解店里的所有货品，销售也

是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做到的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最最好的服务态度来对自己的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

这是我在培训中的感悟：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

2 展示珠宝饰品

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

3、促进成交

一般珠宝都是上千上万，也是一个比较大的开支，有些人可能正在犹豫的时候，往往在最后成交前的压力，担心这个，担心那个，我们就要为他做出决定，促进他的意向，不然他的一句在转转再看看，就可能一去不返，这样的话就少卖了一单，那步是很可惜了。

4、售后服务

当顾客决定购买并付款后我们的工作并未结束，还有最重要的要向顾客详细介绍佩戴与保养知识，比如说钻石比较轻油性，做家务的时候尽量取下来，不佩戴时不要和其它首饰放在一起等，再说一些祝福的话啊，顾客听了心里会更舒服。

5 工作中的不足和努力方向

经过培训， 尽管有了一点点的进步，但在一些方面还存在着不足，只要有一颗上进的心，我相信我会做的很好，为公司的发展做出更大的贡献。关于如何多卖珠宝, 如何对待客人, 如何更好的提高自己的业务水平.，这些都还需要在以后的过程中慢慢实践，最后祝愿本公司越走越好！

总体感觉 还有很大的改善空间 ，但目标就只有一个，让我能表现的更好，再一次的谢谢周老师哈。