

鞋店导购个人工作总结(汇总9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

鞋店导购个人工作总结篇一

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。

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。

- 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。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

鞋店导购个人工作总结篇二

一年的时间很快又过去了，在这个季节温差不大的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我和我的产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

1. 微笑（微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的）
2. 赞美顾客（一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情）
3. 注重礼仪（礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员）
4. 注重形象（导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉）
5. 倾听顾客说话（认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一，同样顾客也很尊重那些能够认真听取自己意见的导购员）

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的注意事项，是必须做到的。

1，熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐对衣服，吃的准衣服类型风格。

2，掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。

3，专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要去做他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。

4，增加自己的知识面，多掌握与自己工作有关或与顾群相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客有形形色色，想和他们能融入到一起，聊到一起，因此这方面也是相当的重要，否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍，从而也影响了销售。

5，建立顾客档案，留下顾客的资料，最好能记住顾客的姓名，记得他买过的衣服，也体现了我们这个品牌对他的重视，这样子他也感到很有面子很开心，他有了面子，我们就有了票子，票子的来源是顾客，因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使，即便有时天使也有不开心无理取闹，也许是我们的服务没有到位，也许是我们的沟通出现了问题，总之多从自身方面找原因，多问自己几个为什么，我相信世界上每个天使的心灵原本都是美丽的。

我们遐逸品牌衣服款式相当多，颜色也相当丰富，目前库存有约3000件，虽然货品让我们眼花缭乱，但是我们都要求自

己尽量记得衣服的货号、色号和价格，在客人指向一款衣服的时候，我们以最快的速度从仓库拿出他所需要穿的号码，并引领到试衣间试穿，这也涉及到导购员的三厚之一，“脚皮厚”，不厌其烦的很客人试穿，当顾客定下几件要购买的衣服时，要以最快的速度把票开好，而不是将客人穿在身上的衣服吊牌从里面拉出来，这样对客人也很不礼貌，因此熟悉货品是非常重要的。

现在的生意真的都很难做，相对以前，现在的款式越来越多，品牌也越来越多，竞争十分的激烈，因此抓住每一位客人是相当重要的。顾客形形色色，有的客人性格比较开朗，也很容易接近，这些客人每个导购员都很喜欢做他们的生意，但是一旦遇到比较“闷”的客人，主动招呼后看没什么反应就自动放弃或者是干脆直接放弃沟通的，有很多很多，这又涉及到另外三个字“脸皮厚”。

您好，有什么可以帮您的吗？

这件衣服很适合您！

请问您穿多大号的？

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

1、特性（品牌、款式、面料、颜色）

2、优点（大方、庄重、时尚）

3、好处（舒适、吸汗、凉爽）

互动环节：介绍自己身上穿的该品牌衣服，（注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答“不需要”或“不

麻烦了” 就会造成尴尬的局面。)

以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

如：您的包很特别，在哪里买的？

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱！（带小孩的顾客）

俗话说得好：良言一句三春暖，好话永远爱听。通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交流。

利用产品示范展示展示产品的功效，并结合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。最好的示范就是让顾客来试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。

1. 主动为顾客解开试穿服饰的扣子、拉链、鞋子等。

2. 引导顾客到试衣间并告诉他你外面等候为他服务。

3. 顾客走出试衣间时，为其整理。

4. 评价试穿效果要诚恳，这时又体现了导购员的第三厚“嘴皮厚”，永远不停的和顾客交流。可略带夸张之辞，赞美之辞。有时善意的谎言也是一种赞美的方式。

一。顾客的表情和反应，察言观色。

二。提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

三。与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们平常所说的社交距离。

我们不和别人比牌子大小，比货品质量好差，因为那些都是我们不可也无力改变的事实，但是我们可以拿出来比只有我们独特的服务，如果我们每个导购员都严格要求自己，不放弃，永远充满热情，那我们也会得到更多，世界上各行各业都很辛苦，包括现在做老板也不是那么容易的事情，我们导购员也不例外，比较辛苦，但是辛苦过后那种成就感是用什么都换取不来的，不是吗？！姐妹们，加油！！！！

当然销售上面的知识很多很多，有些是我们经常遇到的，有些是我们还未遇到过的，因此工作中不断学习和总结对我们来讲是十分重要的，也希望我们能够互相学习，相互分享过程中的喜怒哀乐！

鞋店导购个人工作总结篇三

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

1推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。

2为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。

3结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。

4配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应该适当向顾客说。

5谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应该有礼貌、

在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。

6观察、分析不同顾客喜好追求，心得体会结合实际向顾客推荐服装。

1注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮助顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2言辞简洁，字句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3具体表现。要根据实际情况，随机应变地推荐服装，必要情况下，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

鞋店导购个人工作总结篇四

二：见习时间：20xx年4月1日----20xx年4月12日

三：见习地点：重庆市北碚区梨园小学

四：见习人：

五：见习过程

教学当中，教师们充分体现选用教学效果最优的现代教学技术，这一点提示了我们师范学生不仅要对自己所学专业要有扎实的基本功，更要充实更多的现代技术，会使用还不足以，现代教学技术还要达到发展学生思维效果和激发学生兴趣的目的，这就要着手于实践操作，师生共谋进取，这才是教育上的远见。

短暂两周，转瞬即逝，三人行，必有我师。这两周里，我不仅学到

了教师们教学的经验与方法,在孩子们身上我也学到了不少.感受不被世俗沾染的童贞,不拘泥于琐事的大度,玩的就是心跳的精神,更为重要的是那颗向上进取的心,这都是我所缺少的,最后,还有孩子们教给我的真情。这次见习,也让我赞叹老师的才艺与智慧。现在,时代在发展,对老师的要求也在不断提高,多才多艺的老师教会学生去追求更广泛的学习,也启发我们这些师范生学习更多的知识以适应社会的需要。

础学好了,才能指导实践,更好得把教学工作做好,因为这些理论是支撑教学的基础。

其实做一个优秀的小学老师并不轻松,要做一名优秀的老师既要有爱心又要有智慧,有爱心是既能和学生玩的开心,做朋友,又想长辈时刻关心着学生,而智慧是既要有真实学才,使学生相信你比他们知道更多,能教他们,又能严厉,使他们尊敬你,这样软硬兼施,才能当好一名小学老师。

这是我们第四次见习,无疑对我的今后的学习与生活是有帮助的。见习让我见识了小学的情况,老师的教学与管理等等,同时也增长了我对职业的忧患意识,这提醒我在学校里努力多学知识,为自己的将来做打算。见习结束了,学习的生活依旧,不过是要过充实的生活了,希望在下次的实习中能好好表现自己。

自我鉴定:

本次实习让我真正体会到了课堂教学的严谨与灵活。严谨的是作为老师对自己教学思路的要求与把握,灵活的是对学生学习积极性的调动。经过这次实习,我积累了一定的教学经验,摸索出一些处理课堂互动、引导学生思考的方法,能够通过设计一些关键问题推进课堂教学。整个实习过程态度认真,能够完成教学任务。不过,要想成为一名优秀的数学老师,我还需要付出很大的努力。

鞋店导购个人工作总结篇五

- 1、商场开业前夕，跟进商场的土地复垦工作，熟悉商场物业管理的基本知识，努力做好商场开业的前期工作。
- 2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务、卫生和纪律检查，每天跟踪商场和办公室的卫生状况，进行考核和监督。
- 3、在上级领导的指导下，负责跟踪商场开业后的每一项活动，使活动顺利完成。
- 4、与同事一起完成前期各项活动的安排。
- 5、根据上级领导下达的计划工作，努力完成上级领导下达的计划内容。

- 1、缺乏办公室工作的基础知识，在开展具体工作时，往往生涩，有时甚至会感到力不从心。
- 2、对各部门的工作缺乏全面、具体的了解，从而影响相关工作。
- 3、商场物业管理不够成熟，直接影响工作效果。
- 4、工作不够细致，小问题上经常出现错误和疏漏。
- 5、效率不够快，对领导意图的理解不够等。

运营部不断完善管理职能和服务体系，现场管理成效显著。为了及时、准确、有效地解决业务领域的各种问题。边走边找问题，边走边找问题。通过及时实地观察，掌握工作中的问题和不足，从而制定相应的改进方案，及时向上级部门反馈信息。立即制止和纠正经营现场的各种违规行为和纠纷，

避免矛盾激化和不良后果。坚持深入野外行走管理，使管理工作更具针对性和时效性。

- 1、鉴于商场新开业和新员工人数众多，为保证服务质量。
- 2、加强对员工的服务标准教育，树立良好的服务形象，从销售人员的站立姿势提高服务质量，努力扭转因新员工快速增加而导致服务标准不到位的现象。
- 3、发扬传统，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。

鞋店导购个人工作总结篇六

在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队。销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要工作目标。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

工作计划：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

在今年的导购员工作的实践中我总结了我们工作中的问题在20xx年我们要为我们男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，坚定不移地听从店长的指导方针，加强团队的建设，

建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境。加快新的一年工作效率。提高销售成功率，为服装店提高经济效益。

少先队工作是学校德育工作的重要组成部分，少先队部门是学校的一个重要部门，它是学校德育工作的具体实施者和贯彻者。作为少先队大队辅导员的我，把不少的时间和精力都放扑在了少先队工作上，也取得了较好的成绩和效果，得到了学校领导的肯定和同事们的赞扬。

一、少先队辅导员工作

1、配合学校德育部门，大力抓好学生思想品德行为的养成教育工作。抓好学生的思想品德和行为习惯的养成教育是学校德育工作之首，它既是学校德育工作的重中之重，也是学校德育工作中最难和最繁琐的工作之一，加上三间学校刚刚合并为一间学校，原来三间学校的学生都是土生土长的农村孩子，学生素质、家长素质相对来说比较低，家庭环境、家教水平也都比较落后。而新校各方面的环境也和以前旧校的有了很大的变化，学校德育工作比以前变得更复杂了，学生思想品德行为的养成教育的难度可想而知。因此，从学年初，我就开始思考和酝酿在新的环境、新的形势下如何去开展学生思想品德行为的养成教育工作，根据学校的工作意见，在第一学期，我就借鉴在旧校时管理学生的经验和方法，初步制定了学生思想品德行为养成教育的计划和措施，成立了少先队值日队，大力抓好学生日常行为规范的教育和管理工作。但从第一学期的情况来看，效果还不是很大，学生的各种行为习惯还很不规范，学校的校风、校容还很不理想。针对这样的情况，在第二学期初，根据学校领导的意见，我制定了城西小学“文明班(队)”评比方案。通过开展“文明班(队)”的评比以及将评比结果与班主任工作政绩挂钩，很好的调动了班主任的工作积极性，使各班主任在班级管理方面各显神通，班级管理的效果有了很大的提高。“文明班(队)”评比情况每天公布，也促使各班学生自觉的互相监督，自觉的遵守学校的各项规章制度。

通过一学期的大力整顿，我校的校风、校容有了很大的改观，学生的各种行为习惯也有了很大的进步，少先队在这方面的的工作效果也得到了学校领导的充分肯定和同事们的由衷赞扬。

2、抓好鼓号队、国旗队的训练工作。旧鼓号队员中有相当一部分是六年级毕业班的学生，学校鼓号队这学期要进行新老交替的过渡训练。在学期初，我就在三、四年级的学生中开始新鼓号队员的挑选工作，并在学期中开始进行训练；国旗队方面，由于这学期按照上级的要求，升旗仪式国旗队的人数和规范方面都有了很大的改变，根据这一精神，在学期中我对学校国旗队进行了重新组建，在三、四年级的学生中重新挑选新的国旗队员，并带领新国旗队员按上级的要求到实验学校，由*****原国旗班的两位国旗队队员进行严格、规范的训练。回到学校后，由于我校要上等级，各方面的工作都比较多，没时间利用放学后进行训练。因此，我只能够利用早读课以及星期六、星期天的时间进行巩固训练，在训练过程中，我对国旗队员严格要求，规范训练，讲究训练质量，经过一段时间严格、规范的训练，新国旗队无论在精神面貌还是在动作规范反面都比以往的国旗队好了很多，学校领导和老师们都给予了新国旗队很高的评价。

二、学科教学工作。

在学科教学工作方面，我除了做好钻研教材、备好课、上好课批改好学生练习、作业等常规工作以外，本学年，我还做好以下几点工作。

1、以提高学生学习英语的兴趣为突破口，努力提高教学质量。本学年特别是第二学期，我在课堂上特别重视调动学生学习英语的积极性和主动性，经常开展小组竞赛活动，通过给小组加分，用表扬激励等教学手段，充分发挥学生自觉学习和主动学习的优势，让学生自觉参与到课堂教学的全过程，从而优化课堂教学，提高教学质量。

3、狠抓课堂常规的落实和班风学风的建设。在每节课上课前，我都比较注重学生课堂常规的培养和检查，如果没有按我的要求做好课前准备工作，我一般都不急着开始上课，我宁愿不上课也要先把课堂常规落实好。通过狠抓班风学风的建设，以良好的班风学风，推动课堂教学质量的进一步提高。

同过这段时间的少先队辅导员工作的实践让得到了新的教学方法，在以后的教育教学中，我将继续以学生为本，针对不同层次的学生，采用不同的教育教学方法，因材施教；继续遵循“以学生为主体、教师为主导”的教育教学原则，最大限度地发挥学生学习的主动性和积极性，运用各种教学手段，激励学生积极、主动参与课堂教学的全过程，以全面提高教育教学的质量和效率。

鞋店导购个人工作总结篇七

在_周的实习时间里，我主要负责小学_年级_班的语文课。_年级不同于其它年级，它的教学工作复杂而又繁琐。在_周的实习阶段，我讲了_节课，在此感谢指导老师——__老师。她为人亲切热情，她在教学工作方面提供给我的指导非常多，可以说“竭尽所能”，我非常感谢她！刚来__中学，她就详细地讲解他们学校学生的学习习惯及学习水平，还告诉我上课应该注意的事情。在听课中，我个人体会很深。因为陈老师共教_个班级，学生的基础、课堂的气氛等都有很大的区别，所以在听课的同时，我注意到各个班里学生的不同反应，作好记录，思考以后我该以怎样的形式在不同班级上课才能达到良好的效果。这种听课和我们以往的听课不一样，它不仅仅为了学习老师所讲的知识，还要去学习老师怎么样讲课，学习如何传授知识，如何控制课堂气氛，如何把握授课时间，好好驾驭整个班级教学等。听课的时候，我会认真做好听课笔记，听课的重点是注意科任老师讲解过程中与自己思路不同的部分，以吸收老师的优点。每个老师各有特点，都有值得我学习的地方。

难以忘记第一节课，由于第一次上讲台，虽然课前准备得比较充分，但是还是很紧张，所以感觉还是很紧，非常感谢同学们的配合，让我最后顺利的讲下来这节课。课后黄老师和陈老师认真的给我评课，让我知道了哪些不足，并在以后的讲课过程中注意这些问题。

虽然第一节课讲下来了，但我总担心自己做得不好。接下来的时间，我准备好后，讲课给老师听。指导老师听过以后，很认真的为我指出讲课中的缺陷，还有一些要注意的问题及建议，对我的讲课给以了很高的评价并鼓励我，这让我很欣慰。从那之后，我就开始以平常的心态去备课、上课，不再紧张了。

教学工作中，我个人觉得要注意以下几点：

一、认真备课

在备课中，认真研究教材，力求准确把握重难点，并注重参阅各种资料，制定符合学生认知规律的教学方法。教案编写详细具体，从复习提问、新课引入到讲授都精心设计，并不断归纳借鉴优秀老师的经验。在教学中，做到重点突出。

二、试讲

在每次正式上课之前，我都会先进行试讲，让指导老师听课并评课，纠正不足之处。然后修改教案再进行试讲，主要把握时间的安排，提高教学质量。

三、注重学生能力的培养

上课时注重与学生为主，重视发挥学生的积极性以及综合能力的培养，有意识地培养学生思维的严谨性、逻辑性和相互协作的能力。

四、认真及时批改作业

布置作业力求做到精练，有针对性，有层次性。同时对学生的作业及时而认真地批改，给以及时的反馈。

五、做好课后辅导工作

课余时间与学生交流并帮助答疑，有助于他们对当天所学知识的掌握和巩固，弥补课堂时间仓促等不足。

鞋店导购个人工作总结篇八

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，是销售中非常重要的一个环节。

鞋店导购个人工作总结篇九

xx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，希望大家能够予以指导建议。

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，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，除了对商品非常熟悉外，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，而导购员在给客户介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

- 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。

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，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”、“这件衣服你最合适”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、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

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。