

幼儿园音乐问候舞教学反思 音乐教学反思 (优质7篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

母婴阻断工作计划篇一

今年是安全生产“隐患治理年”^{□^v^}为了进一步加强安全生产工作的部署，积极推进“隐患治理年”的各项工作，决定于4月下旬至7月底在全国范围内组织开展安全生产百日督查专项行动，这次专项行动是国家对安全生产隐患排查治理的不断深化和对安全生产方针政策、工作部署贯彻落实情况的全面检查。我市对组织开展百日督查专项行动工作高度重视，切实把这项工作作为当前的中心任务来抓，按照上级统一部署，结合实际，精心组织，务求实效，迅速组织开展百日督查专项行动。在行动中做到领导高度重视，工作重点突出，强化监管，狠抓安全隐患排查和各项整改措施的落实，积极预防和坚决遏制重特大生产安全事故的发生，促进了我市安全生产各项工作的顺利开展。

从4月下旬开始，我市认真按照国家、省和云浮市的统一部署和要求，精心组织、务求实效，迅速组织开展安全生产百日专项督查专项行动。在行动中，我市各镇各部门认真按照“隐患治理年”的有关要求，不断深入开展隐患排查和整改，切实提高安全保障水平，防范和减少生产安全事故的发生。在开展安全生产百日督查专项行动中，我市成立了分管安全生产副市长任组长的安全生产百日督查专项行动工作领导小组。同时，市政府成立了一个综合督查组和16个专项督查组，对全市各镇各部门开展督查工作，达到市督查100%的目标。我市各镇各单位也按照市府的统一部署，认真组织

本地区本行业的企业开展自查工作，确保了企业自查率达到100%，通过三个多月的努力，安全生产百日督查专项行动工作初见成效，据统计，我市在开展安全生产百日督查专项行动中，各镇各单位共组成150多个检查组，出动检查人员1000多人（次），共排查各类企业或单位1431家，排查出一般隐患546处，已整改546处，共计投入整改资金1200多万元，整改率为100%。

通过开展安全生产百日督查专项行动，为促进我市的各项安全生产工作，稳定我市安全生产形势起到积极作用，并收到较好成效，概括起来主要有：一是一批安全隐患及时得以发现及整改，有效确保了安全生产形势的稳定，今年以来没有发生有较重大以上的安全生产事故；二是安全生产两个主体责任得到进一步落实，安全生产目标管理进一步加强，安全生产责任体系得到进一步完善；三是重点行业和领域安全生产状况得到进一步改善。各镇各职能部门结合开展安全生产百日督查专项行动，有针对性地深入开展了非煤矿山、危险化学品、烟花爆竹、道路交通、建筑施工、消防火灾、特种设备、学校、水利等重点行业和领域的安全专项整治，进一步完善了专项整治工作机制，使企业安全生产管理水平得到进一步提高，安全生产条件得到进一步改善，安全生产基础进一步夯实；四是全市安全生产秩序进一步规范，有效打击了非法建设、生产和经营等安全生产违法现象；五是安全文化建设得到进一步推进。今年以来，我市各镇各部门结合安全生产百日督查专项行动和全国安全生产月活动，大力组织开展了安全知识进企业、进乡村、进社区、进学校、进家庭活动，各类企业也组织职工开展形式多样的安全文化活动，群众和职工的安全生产意识得到进一步提高。

（一）成立机构，制订方案，明确责任，全面实施。

为了进一步加强安全生产工作，积极推进“隐患治理年”的各项工作，部署在4月下旬至7月底在全国范围内组织开展安全生产百日督查专项行动。这次专项行动是国家对安全生

产隐患排查治理的不断深化和对安全生产方针政策、工作部署贯彻落实情况的全面检查。按照上级的统一部署，我市迅速行动，精心组织，切实把这项工作作为当前的中心任务来抓，务求取得实效。

一是成立机构，加强领导。为了加强对安全生产百日督查专项行动工作的领导，市政府印发了关于成立罗定市安全生产百日督查专项行动工作领导小组的通知（罗府办[xx]59号），由邓家仁副市长任组长，相关部门负责人为成员，负责组织、指导全市开展百日督查专项行动工作。为了加强对各镇各单位的督查力度，市政府成立了1个综合督查组和16个行业专项督查小组，负责对各镇各单位开展百日专项行动工作进行督查。各镇、各部门也按照市的统一部署及时成立相应领导机构，落实了由主要负责同志亲自抓、负总责，分管负责同志具体抓的层级责任制，明确职责分工，严格工作要求，全力抓好该项工作。

母婴阻断工作计划篇二

首先把学习摆在首位，坚持党的基本路线、方针、政策，认真贯彻上级精神，与党的思想保持高度一致。在业务上不断加强业务学习和相关知识的积累，深刻领会相关法律法规、政策的精神实质，努力使自己成为政策通、业务精的多面手。

半年来，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在自己平凡的工作岗位上做出力所能及的贡献，努力做好本职工作。

一是认真带领全站职工开展各方面的工作，分析工作中存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，

按时、按质、按量完成任务。

三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信服务站。四是积极与上级主管部门沟通，协调好关系，争取他们对我乡工作更多支持，更好地促进我乡的相关工作顺利完成。

我们始终坚持严格要求自己，兢兢业业，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，切实做广大人民群众的贴心人。

一是开展四术工作共完成例，其中女扎31例，上环83例，取环26例，人流7例。

二是开展出生缺陷干预工作，并且像群众宣传口服叶酸片的好处，对计划怀孕妇女宣传孕前健康检查以及孕前健康教育的好处，并且对计划怀孕妇女进行高危筛查。

三是开展生殖道干预工程，对育临妇女进行科普知识宣传教育以及开展妇科病的普查普治，共普查724人，查出有妇科病58人，已治疗43人，为治疗15人，转诊4人，已建立生殖档案卡724份。

四是深入贯彻省委17号、地委4号和25号计划生育政策文件精神，基本完成了县局下达的工作任务。

五是搞好服务工作，竭力为构建和谐社会尽自己最大的努力；开展优质服务，尽量做到巩固“六个好”，“四优一满意”以及计划生育的十二项动态指标。

1、服务站技术人员的技术能力不适应当前计划生育工作，工作能力有限，缺乏检验人员，对我们的工作开展带来不便。理论学习不够，没有对理论知识进行系统的研究，今后要加

强这方面的工作。

2、服务站室内外装修还未完工，对我们的创优工作带来不变。

3、服务站人员少，只能做一些常规工作，根本谈不上创优。回顾半年的工作，我们在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，虽然自己不遗余力的努力工作，但由于自己能力有限，工作成绩与领导的要求还相差很远，在下半年我们将更加努力的工作，认真完成领导安排的各项工作。

母婴阻断工作计划篇三

根据省卫生厅、市、县卫生局《卫生系统“三好一满意”活动实施方案》活动部署，我院高度重视，马上行动起来。第一时间进行动员部署，成立了以院长为组长的“三好一满意”活动领导小组，结合我院实际情况制定了《妇幼保健院开展“三好一满意”活动实施方案》。召开动员大会，营造人人知晓活动，个个参与活动，努力实现“三好一满意”的活动氛围。

为保证活动扎实有效、不走过场，我院结合实际，以“创新发展”为主线，以“三好一满意”活动为平台，将“三好一满意”活动创先争优活动活动紧密结合，切实加强医院的政风行风建设。继续推行服务承诺，开展优质服务理念教育活动。广泛征求意见和建议，提高病人的满意度；设置了意见箱、举报电话，自觉接受社会监督；优化医院门急诊环境和流程，落实便民、利民措施；提供方便快捷的检查结果查询服务等；开展双休日及节假日门诊，延长门诊时间，力争做到安排合理、服务热情、流程顺畅，不断促进医疗服务水平的提高。

我院“三好一满意”活动通过学习宣传阶段工作，让全院干部职工了解了开展“三好一满意”活动的重大意义和目的，充分调动了广大职工的积极性、参与性和创造性。努力营造

了各科室、各部门重视，全员参与的良好氛围。

“服务好”是医疗卫生工作宗旨和作风的体现。医疗服务要坚持以人为本，牢固树立“病人第一、质量第一、服务第一”的理念，切实增强服务意识，改善服务态度，改进服务模式，优化服务流程，提升服务水平，努力为患者提供全程优质温馨的服务。

（一）改进服务态度，继续坚持“以病人为中心”的服务理念。要求广大医务人员在提高服务质量的同时，对待每一位患者都要细心、耐心和真心。通过开展相关活动，加强了护患沟通，医护沟通，提升了护理人员整体素质，为落实优质服务，锻炼护理队伍奠定了坚实的基础。积极实行双休日及节假日门诊、开展优质护理服务等利民措施，为群众和患者提供了方便、廉价、优质服务。努力做到服务态度良好，积极倡导服务文明用语，坚持杜绝服务禁语，杜绝生、冷、硬、顶、推现象。切实增强人文关怀意识，大力倡导人性化服务，处处体现人文关怀，努力提供温情的服务和技巧。

（二）优化服务流程，方便群众看病就医，重点抓好医院挂号、收费、药房、门诊等窗口，从制订方便群众就医的业务流程、符合病人需求的工作制度入手，采取综合措施，进一步优化服务流程，改善服务设施，美化服务环境，方便病人就医，缩短病人等候时间。

（三）实行公开透明服务，保障群众看病就医知情权，加强医院信息化建设，通过多种途径和渠道为群众提供医疗机构科室布局、科室特色、专家信息和出诊时间、诊疗流程等医疗服务信息，方便群众就医选择。定期向社会公开医药费用信息，努力提高收费公开透明度，使群众看病就医明白消费。

三、加强医德医风教育，大力弘扬高尚医德，严肃行业纪律，努力做到“医德好”。

医者德为先，良好的医德是和谐关系的前提。我院注重理论灌输，培养良好的医德意识。医务人员的医德不是自发形成的，而是在一定社会环境和物质生活条件下，通过外部教育灌输和个人在生活实践中主观修养而形成的，它是一个长期的艰巨的过程。我院结合实际，利用各种形式加强学习和教育，把培养高尚的职业道德与提高业务水平放在同样的位置，赢得患者和社会的信任，使医德医风建设不断提高。

结合工作实际，我院坚持廉洁行医，充分利用群众举报等有效线索，对重点科室医务人员，收受或变相索要红包、回扣等损害群众利益、破坏医院形象的不良行为进行严肃查处，充分发挥惩治的警示和震慑作用，促进我院服务行为的规范和良好行业风气的形成。大力推进“合理用药、合理检查、合理治疗、合理收费”工作规范，加强培训教育，转变我院医疗服务观念，建立以医德医风、服务质量、社会评价等为主要内容的绩效考核体系，做到少花钱、看好病，使群众真正感受到新医改带来的实惠。

医疗质量和安全是医疗服务的核心和灵魂。“三好一满意”活动中提出“质量好”，是对医院管理年、医疗质量万里行等活动的延续和提升其内容更为丰富，形式不断创新。

（一）认真抓好医疗质量安全各项制度落实，增强医疗质量安全责任意识。我院始终以医疗质量为核心，切实加强医院内部管理和基础医疗质量管理，继续强化临床专科能力建设和医务人员“三基三严”培训。为促进医护质量进一步提高，保障医疗安全，提高医护人员专业素质，我院每周进行一次由各科室主任轮流主讲的医学讲座，主要是交流最新临床知识、医疗实践的心得体会、常见病多发病的诊断及治疗、新技术新疗法，从而提高医护人员技术操作的熟练性和准确性，并每季度进行一次“三基”考试以巩固和提高医务人员的理论知识。

（二）加强医疗技术和设备临床应用管理，保证医疗质量安

全和患者权益。切实加强医疗技术临床应用管理，建立严格的医疗技术准入和管理制度，对违规行为坚决予以查处。医务人员要牢固树立正确的人生观和价值观，树立质量第一的意识，把主要精力放在学习业务、钻研技术上。

（三）每月开展一次“处方点评”工作。为提高处方书写质量、规范门诊医疗行为、促进合理用药，按照《处方管理办法》的要求建立了处方点评制度，并聘请上级医院专家参与，对处方实行综合评价。如今我院的处方点评工作已初见成效，处方质量明显提高，对促进合理用药起到了积极的作用。对于这项工作，我们将继续下去，不断完善，使之规范化。

五、深入开展行风评议，积极主动接受社会监督，努力做到“群众满意”。

“群众满意”是我们的最终目标，也是我们开展“三好一满意”活动的初衷和目的。

（一）认真做好患者满意度调查，赢得患者满意。通过对出院病人电话回访、对住院和门诊病人现场调查等形式，关注患者感受，听取患者意见；对他们提出的意见或建议，积极落实整改，切实促进医疗质量和水平的提高，赢得患者满意。

（二）全面开展民主评议行风，让社会满意。民主评议行风，是依靠人民群众的有序监督、解决群众反映的突出问题、以实际成果取信于民的一项重要举措，通过扎实的工作，赢得群众的满意和认可，赢得社会的理解和支持。

通过开展“三好一满意”活动，使我院医德医风有了明显的改进，医疗质量稳步提升，服务水平不断提高，群众满意率不断上升，把我院的各项工作推向新的台阶，真正使“三好一满意”落到实处。

母婴阻断工作计划篇四

接到区卫生局通知后我院领导十分重视此次宣传活动，把这次活动作为巩固爱婴行动成果，提高母婴保健服务水平的一项重要工作来抓。根据实际情况，于8月1日研究制定了“世界母乳喂养周”详细活动实施方案，力争将此次“世界母乳喂养周”的宣传办成群众受益、政府满意的活动；既要广泛普及母乳喂养知识，又要加强爱婴医院的管理，巩固爱婴医院的成果。

8月1日在医院门诊电子屏以“母乳喂养—生命之源”为宣传主题的字幕。在门诊大厅服务站健康小屋设置宣传海报、发放宣传单，大力宣传“母乳喂养好”、“母乳是婴儿最好的食品”、“母乳喂养，母婴健康”、“围产期保健”、“儿童期保健”等内容。共计发放宣传单500余份，宣传册170余份，接受咨询100余人次。

在母乳喂养周期间，我院积极推行以产妇为中心的服务模式，加强产时保健，提高产时服务质量，提倡自然分娩，避免人为干预，降低剖宫产率，从而保证母婴安全。提倡母乳喂养，严格执行《母乳代用品销售管理办法》，废除奶瓶、奶嘴安慰品，坚决抵制推销商推销母乳代用品，保证母婴安全。

利用孕妇学校、医护人员对孕、产妇进行专门的宣教指导，为准妈妈进行围产期保健、母乳喂养知识和技巧、儿童保健知识的讲解。并从源头抓起，对于来医院定点分娩的孕产妇，进行母乳喂养的宣传教育，抵制母乳替代用品。

在儿科病区为患儿家长行“母乳喂养”、“儿童保健”知识的宣传。

从8月1日至8月7日我院分批分次的为我院医护人员培训母乳喂养知识、围产期保健知识、儿童保健知识。为群众及患者做好宣教工作打好基础。

通过母乳喂养宣传周活动，使年轻的家长们获得更多的、正确的、全面的科学喂养知识，围产期保健知识及儿童保健知识。使母乳喂养率不断提高，使孩子能够在生命的早期就接受安全的呵护、均衡全面的营养、健康的成长。此次宣传活动在政府及各级领导的关心帮助下、在工作人员的共同努力下圆满结束了，此次活动覆盖面积广、内容丰富，不仅受教育的群众大大增加了，医护人员自身也得到了一次学习，使我院的爱婴行动成果得到了巩固，母婴保健服务水平得到了进一步提高。

母婴阻断工作计划篇五

_年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止_年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为_吨，实际完成销量：_吨，完成目标_%。全年销售金额：_元(其中含运费：_元)，回收资金：_元，资金回收率达到_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期：_年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场[]gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：_年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计

发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为_年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

四、自我反省：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、_年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，_年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着_年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，_年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

母婴阻断工作计划篇六

1、加强宣传，提高预防艾滋病_乙肝母婴传播工作的知晓率营造全社会共同参与和预防艾滋病_乙肝的良好氛围。

当地卫生局和妇幼、计生等专业机构会将三病防治知识和正确求医知识纳入到生殖健康相关宣传工作中。各级医疗机构应在妇产科、计划生育门诊、青少年保健门诊、孕妇学校、婚前保健门诊、社区卫生机构等多种服务场所开展健康教育，结合常规医疗保健服务，为服务对象提供咨询和指导，提高孕产妇、育龄妇女对服务的利用。针对育龄人群和孕产妇等重点人群，广泛宣传三病的危害、早期发现和规范诊疗的重要性。

2、加强职业暴露防护，做好医护人员的自我保护。

3、加强人员培训、提高业务水平和服务能力。

4、进一步提高预防艾滋病_乙肝母婴传播的咨询率、检测率、干预率。

5、规范信息上报制度，完善信息资料上报，提高信息数据的

及时，

准确完整。

母婴阻断工作计划篇七

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。以下是小编整理的关于母婴店营业员工作总结，欢迎大家参阅。

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。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每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、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。

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。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x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。

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，从没有想到我还能对未来做些什么准备。

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。新的一年里，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！

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，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，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，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

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通过反复、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。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

第四，愉快的接待心情。

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，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

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”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

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，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。