

最新导购的个人总结(汇总10篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

导购的个人总结篇一

服装导购员，简单说来就是在卖场指导消费者购买服装的人，大部分服装导购员工作不太稳定，具备短期性，而且难以管理。

此外，服装导购员不仅是推销员，她们在卖场中不仅仅推销商品，统计销量，而且要对消费者的行为进行观察，分析，对对手的信息反馈，对客户优质服务等。

由于很多企业通路导购存在短期性，做为企业对从事服装导购工作的朋友就应当对他们今后的工作有长远的打算进行引导，服装导购工作兼容统计，推销，陈列，市调等，是复合性销售人才，导购工作是培训市场部经理最好的学校，有了明确的人生目标，对导购员来说就不是一份短期的工作了，通过从事导购工作，可以学习到很多的产品知识，行业知识。此外，你还会感受到企业文化，企业的历史背景，如果你是国际品牌的导购，那样你还会学习到更多的知识，甚至于学习终端管理的科学方法，在你职业人生中会重重地写下一笔。

我们在很多卖场发现，大多数企业在招聘导购人员时，都喜欢找年轻漂亮的女孩子来从事导购工作，这是不正确的，因为不同的服装类型需要不同性别的导购人员，包括年龄的选择。试想一下，如果让一个女孩去导购男式***。因此，企业要根据不同的服装品牌类型来选择不同的导购员。如年龄段，

性别等的选择。

1、导购员的工作日报不能仅仅只记录一天卖出去多少，而是要非常细化的对卖场的人流量，服装的销量等进行记录，对来这里的人消费行为特点，风俗习惯，甚至于对消费者在购物前的心理变化的记录与分析，记录一切与销售与关联的事情，间接的与直接的都要记录，越详细越好，这不但能及时反馈到公司，帮助公司研究开发产品，制定销售政策，就是对自己今后的职业生涯的提升也有着很大的帮助，所以观察与分析对一名导购员来说至关重要。

2、一般在卖场我们看到的都是导购员对一天的销量的统计，因为这是与导购员有着直接的效益挂钩，但是做为企业对导购员的工作日记应当进行更高的要求，导购员的统计工作它应该包含几个方面，不光是销量的统计，笔者曾见过一本导购工作笔记，它记录着一位导购员负责的十米货架，大致是这样的，它记录着每天有多少位消费者光临这里，有多少消费者买了多少什么样的产品，有多少消费者摸过多少什么样的产品，有多少消费者来这里说过多少什么样的话，无论对产品的褒贬都统统记录下来。这些是非常珍贵的商业资料，是很有价值的。

4、做为一名导购员一定要有敏锐的观察力，要有火眼金星，一位优秀的导购员，它能对大部分来光临卖场的消费者做出很有效的判断，她可以通过消费的衣着，年龄，说话，行为，大致猜测到此消费者的文化层次，收入水平，以及他应当适合于消费什么样档次的产品，我们试想一下，一位开着“奔驰”车来购物的消费者，你向他推销xx元钱5双的打折袜子，或者是向一位穿着工作服刚下班还没来得及换衣服的消费者去推销几千块一条的名牌皮带，这样能合适吗？观察与了解，这样才能更有效地做好导购工作。

导购的个人总结篇二

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__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。__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！

导购的个人总结篇三

20xx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员工作做到最好。

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。

导购的个人总结篇四

- 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。

针对货品销售方面，我们导购人员还必须注意以下几点：

- 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客相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客形形色色，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。

导购的个人总结篇五

第一、认认真真，做好本职工作。

1、要么不做，做就做好。

2、勤快，团结合作。

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。

3、认真细心，服务居心。

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。

4、吃苦精神。

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。

第二、处置惩罚好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处置惩罚好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和对头，只有永久的利益。从本色上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于互助可以或许跟两边带来各自必要的利益，才会产生两边的互助关系。作为贩子，追求的最直接的器械便是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当低落。认清了这一点，在处置惩罚与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回想曩昔，自我觉得还算取得了一些微不够道的造诣，当然，这些造诣的取得无不包孕着领导的不懈关心和同事的鼎力大举帮忙，但同时我也深刻地认识到本身在工作中也还有许多不够之处，必要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步增强向领导、向同事、向客户学习的力度，赅

续完善本身。学无止境，分外是对付我们年轻人，要时刻保持着一颗客气上前的心。

第二、增强订单材料的整理，理顺文件夹中的订单材料。这点在曩昔的不停都做得欠好，主要是没有从心底上彻底认识到其紧张性和没有养成优越的习惯。

第三、增强生产工艺、加工历程知识上的学习。这是目前我们导购员广泛欠缺的一块儿，也是异常紧张的一块儿知识。作为一名导购，如果短缺这方面的知识，那么其知识布局是不完整的，操作起订单来心里也不敷踏实。公司如果可以或许组织和增强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范本身的工作流程，增强工作的计划性。规范的工作流程可以大大削减失足的几率。在新的一年里要严格依照规范的流程操作订单，避免一些初级性的差错呈现，削减凌乱，养成优越的工作习惯。加强本身工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，削减丢三落四现象的呈现，并转变本身急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开拓客户，在贩卖上加强本身的才能，进一步的成长和完美各方面的才能。

第六、争取更多的机会，施展更大的作用，为公司各方面的成长做出本身应有的供献。

总之，我要从自身的实际环境出发，施展自身优势，有针对性的采取各类步伐补充自身存在的不够，赓续完美本身各方面的才能，抓住我们部门阔步大成长的大好机遇，尽力工作，积极朝上提高，与部门同事团队作战，共同尽力，尽我本身最大的尽力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速成长作出本身应有的供献。

导购的个人总结篇六

20xx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《三字经》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成绩。

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。

e□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，再接再厉争取取得更好的成绩。我相信自己一定能做好！

导购的个人总结篇七

18岁这一年寒假，开始了人生中的第一份工作。

什么都不知道，不知道社会是什么样子的。

goelia导购，每天工作6小时。

大致了解了一个品牌的品牌理念、发展历程和经营模式。

29天的工作，一张浦发银行卡二千五百多的工资。

同事们身上有很多值得我学习的地方，她们的生活阅历比我丰富。

世界既简单又复杂，各行各业总有些不为人知的矛盾与平衡。

了解了更多的事物两面性，开始注意平时没注意过的细节。

懂得了经验是王道，目光应该更长远。

通过工作，一个人的能力将得到社会的磨炼。

金钱是一种观念，理财始占据主导。

第一份工作的收获很多也很实在，涉世未深时的第一次社会经历。

学会了很多东西，也开始思考一些问题。

对有些事情的看法也不再片面，想清楚了以前很多固执的想法。

发现我越来越现实，社会最大的功能就是让你成长。

只有感兴趣的工作才会充满热情，这些天时间观念不断强化。

29天其实过得很快很快，工作就得创造价值。

刚睡醒是长期的工作状态，因为一天一天实在闲得无聊。

以为工作后会很忙碌，但是最后发现判断错误了。

新开的一家店，客源很少，位置在天一广场比较容易迷路的方向。

减少了从前的依赖，学着独立学着靠自己的能力。

思想越来越成熟，开学了好好规划人生重新开始大学之路。

18岁，该长大了。

导购的个人总结篇八

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。

1、配合学校德育部门，大力抓好学生思品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、新的形势下该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。

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。

导购的个人总结篇九

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。

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。

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。

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。

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！

导购的个人总结篇十

首先一名合格的导购员要做到以下几点：

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，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。

针对货品销售方面，导购人员还必须注意以下几点：

- 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客相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客形形色色，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。

以上就是我20xx年的工作总结及感想，我相信在未来的每一天，我一定可以做到最好！