

2023年教师节座谈会发言稿作为幼教工作者发言(实用8篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

导购的工作总结篇一

刚来到这里的时候我工作的时候并没有特别的认真的学习，这导致我在为顾客导购的时候在遇上一些偏门的问题的时候，显得像个外行一样。这样也导致在我的手上流失了很多的顾客。

我的主管看到了这样的情况，将我叫到了一旁狠狠的对我教导了一番。听着他对我的种种责问，可是我却没办法反驳，因为这确实都是我的问题。最后，他给我说的一句话终于让我醒悟，也是我记的最深刻的一句话：“成功与否在于自己，正真热爱工作的人无论做什么都是最好的！”听了主管的一番话，我才恍然醒悟，在今后的工作中，我开始改观，开始努力的做好自己的事情。

在服装导购上，最重要的就是“服务”，作为导购，我们的目的就是为了将产品推销出去，而我们的服务就是为了衬托商品的存在。

在我改善后，我每天都在不断的努力磨练和学习自己的导购技巧。观察各位老同事的工作，看看他们是如何打动顾客的心。经过不断的努力实践和学习，我终于成功的在最后的业绩考核中达标，成功通过了试用期！

到了现在，我已经彻底的改变了当时那个自大的我，人外有人，我只有不断的虚心学习才能不断的进步。在未来我追寻自己的目标之前，我还将在这里继续工作一段时间，在这里，我还能学的还有很多。

通过前期的不断策划宣传，以及活动中各部门，各商家的全力配合，汇通金港品牌特卖会圆满落下了帷幕。本次活动基本达到了预想效果，但也出现了不少问题，先就童装部在本次活动中的表现做出总结，为下次会展打下基础。

一. 时间□20xx.6.26—20xx.6.29

二. 参与品牌及展位：

三. 销售情况：总计：64500元。

四. 各品牌情况：

1. 唔格格：主要经营0到3岁儿童的内衣和外出服，本次活动参展货品在1500件左右，老板陈辉全程陪同参与。其在金谷六楼经营面积在1000平米左右。旗下有六个不同的品牌，经营的产品结构基本相同，都是0到3岁儿童的内衣和外出服。本次参与活动积极性极高，其对六楼的经营商户都比较熟悉，本次参展是自己找到项目部，要求参与，想联合金谷六楼商户整体搬移至本项目的想法。可作为童装部招商的一个跳板，通过其引导其他品牌。其本人对本次活动组织和成果都比较满意。不足之处：其展位布置比较简单，人员不够，货品比较单一，杂乱，经营随意性比较大。

2. 牧羊娃：主要经营0到3岁儿童的内衣外出服，以及婴幼儿用品。旗下品牌有10几个，在株洲经营超过15年，在金谷六楼的经营面积超过20xx平方，人员超过15人。属于童装婴幼儿产品经营最好，最大的一家。本次会展有衣服，用品，玩具等。在几家童装中布置效果比较好，产品结构比较丰富的，

经营效果也最好。派出了固定营业员4名，最多时达7人。足以表示其对本次活动的重视。牧羊娃可作为我们招商部重点招商对象，如果完成对其的招商会带动其他童装商户的积极性。不足之处：销量没有达到预期，没有形成标杆的作用。

3. 星天下：主要经营3到10岁的儿童外出服，以裙子为主，其品牌和货品都属于自己创立和组织。品牌成色不够。但其活动力度比较大，价格优势比较明显。明天固定5人的销售团队，配合比较默契，老板亲力亲为。由于其产品及品牌的不太成熟，本客户不应作为招商开发的重点客户。不足之处：产品及品牌不太成熟。

4. 杰米熊：杰米熊包括杰米熊和杰米小熊。为福建品牌，其老板对杰米熊品牌的广告投入和品牌的建立，拍摄了动画片，在几个大的电视平台有定时的广告。在湖南品牌运营超过了10年，湖南旗下品牌加盟专卖店超过70家。主要经营0到14岁的儿童服装、鞋类、内衣等产品。现在银谷旗舰店两家，金谷写字楼。本次会展货品1500件，销售700件左右。销售成员4名，多时达7人。其准备参展时间只有2天，货品组织及布置都不够理想。对本次会展效果不太满意，主要原因是天气太热。对我们提供的服务以及推广及人员还是比较满意的。如招商其对我们的位置过于远离服装城有担心。不足之处：货品比较单一，陈列比较简单。没有大型特卖会经验。

5. 米拉熊：福建品牌湖南省代，其代理了3个品牌。在湖南经营超过10年。在银谷和金谷都有旗舰店和写字楼。旗下主要经营婴幼儿和儿童服饰。在湖南有40多家加盟店和专卖店。本次活动销售情况不太理想，跟其老板目前不在株洲有一定的关系。货品组织和人员调配不够。但此品牌可以作为招商重点客户。

6. 迪斯尼：属于自己强烈要求增加进来的品牌。其品牌名气跟其销量不成正比。在湖南经营10年左右，旗下品牌包括宝洁等婴幼儿服饰。但所属不同经营人。销售情况不理想，抱

怨比较多。由于是零时摊位货品表现杂乱无章。

五. 童装部表现

1. 本次招纳品牌成色不够，服装圈几家真正的大品牌并没有参与如：巴拉巴拉、青蛙王子、力果等。
2. 销售情况不理想，这个跟布展，货品展示不到位有关系，本部人员没有监督到位。没有督促商家积极布展和组织货品。
3. 邀请参观商家不够，本次来展会现场观摩的童装品牌商家在20家左右。不足商圈经营品牌的三分之一。
4. 没有成交，在展会期间没有一家童装商户明确表示愿意来我们项目落户，这些都需要我们后期跟进服务解决。

通过本次活动我们队童装品牌经营的状况和布局有了个整体的了解，对以后招商有了更深一步的把握。株洲童装品牌经营状况整体属于家长式的经营，目前公司化经营模式的比较少，思想观念都相对比较落后。通过本次活动，我们建立了良好的关系，在以后招商中应该利用好这些关系，顺利完成招商的任务。吸纳成熟的品牌，知名度高的品牌，为汇通金港的发展做出自己的贡献。

导购的工作总结篇二

- 2、根据公司及部门营销计划，完成每月营销目标
- 3、执行业务地面推广宣传计划，收集客户信息及反馈
- 4、执行市场推广方案，组织实施活动计划，并进行市场分析；
- 5、收集、反馈用户意见及建议，并根据市场信息制定合适的市场推广方案

6、运用顾问式销售为客户提供解决方案，促成销售目的

导购的工作总结篇三

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，积极向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务能力，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。

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，所以必须认真仔细。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，做了就一定把它作好。

对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极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，也是希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，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细。积极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，并积极改正。

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，积极参加知识竞赛、舞蹈比赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩。

明年的工作将进一步加强和改进自己的工作，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，积极努力工作。

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集体利益的原则，扎实工作。

3、努力提高业务能力进一步积极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，力争使自己的业务能力更是一个台阶，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，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，超市是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为超市的发展做出应有的贡献！

导购的工作总结篇四

1、改变球童奖罚方式及球童维护场地责任制，

2、完善接包处、出发台、练习场岗位制度及流程，

3、健全管理人员岗位职责，

4、完善更衣室、车库卫生清洁标准，

在每项工作安排与落实中，采用上传下达的原始模式，一级管一级的方式，安排事情到个人，责任到个人的原则，谁领导谁负责督导落实与检查。执行每周球童场地服务总结例会，每周总结管理者工作例会，每月不定期其它岗位工作总结例会，认真总结找出问题并及时解决问题。

根据各岗位工作性质，重新制定培训计划，并按照计划进行实施，培训中不采取照本宣科的培训模式，而是结合实际工作中的经验不足之处加以强化，举事例及模拟示范。培训后加强督导力度及跟踪辅导，广泛收集客人反馈宝贵意见，将反馈意见不好方面再次进行培训。经过反复的加强，在服务的规范与专业知识及质量上有了明显的提高。

根据现状为公司尽量减少招聘难的问题，我们坚持以一人多能，一人顶多岗的方式培养人才，以开展部门岗位人员11人进行兼职球童培训，以球童为主部分人已参与车库、接包员、出发台岗位培训工作。

工作中的问题：

1、加强员工的自觉性还不够，

2、岗位管理人员工作计划性、组织性有待提高，

3、个人主人翁意识淡薄，

自身的不足：

1、创新思路匮乏，

2、执行力度偏差，

通过制度修订、流程整改、执行力度加大及增加培训学习等方面工作，大家也能认真接受与执行，通过整体的改变。这让我有所体会的是：只有严格才能有规范，只有不断完善才有提升，只有不断创新才有进步。

导购的工作总结篇五

1、负责公司内部和各区域日化品牌产品的相关培训，以及各项促销及沙龙活动的执行。

2、提高销售人员的专业知识和技能，在公司的政策和各项制度的要求下，提高员工的销售业绩,实现公司的经营目标。

3、电视购物直播产品呈现策划。

1、负责公司所有新老员工的企业文化培训,产品培训,岗位技能培训。

3、对所管辖区域提出合理的整改建议，根据培训体系，全面提升ba的综合素质。

4、协助各地区做好产品推广和vip沙龙活动。

5、协助各地区各项培训工作及促销活动。

7、能独立编写培训教材、准备培训课程，并授权给到各区域督导

8、负责区域督导培训档案的管理。

9、负责电视购物产品呈现策划及直播时产品讲解工作。

培训前：

负责准备培训前的征询表、培训通知、培训资料等相关事项

培训中：

及时和ba人员进行沟通交流，给予销售技能及知识上的帮助

培训后：

培训后进行两部分考核：卷面及销售角色模拟考核，于培训后两天内提交培训后反馈信息及资料（培训课程表、考勤、成绩、评估、培训签字单等）并以邮件形式发送于培训经理。

现场指导及考核

确定沙龙时间和地点

确定沙龙主题和主打产品

和主办区域经理或督导沟通--将原有未分类的顾客档案进行分类，找出此次沙龙的目标顾客并做好邀约工作。

和主办区域负责人沟通确定沙龙前物料的准备情况。

结合市场需求准备销售人员的. 技能培训。

和主办区域负责人确定沙龙模式及流程。沙龙中

保证沙龙会顺畅进行, 解决各种突发事件。

沙龙后：

配合市场做好后期跟进工作。

促销前：

确定促销时间, 地点, 促销内容, 主推产品。

和主办区域负责人沟通确定促销前物料的准备情况。

随时调动促销现场气氛, 不要让促销现场出现冷场现象。

协助市场做好产品销售工作; 促销后

召集所有人员召开总结会, 总结活动优劣。

提前一天到电视台, 并与代理商负责人沟通本次直播产品及相关实验, 并做好电视台话务员培训, 并和主持人做好沟通。

直播中:

和主持人配合好, 确保直播顺利进行。确保直播时产品实验的完美性。

直播后:

和代理商及电视台编导做后期总结, 总结本期直播时优劣。

1、公司对外各种信息的窗口, 为公司新理念、新产品的有效的传播途径;

2、监督并反馈代理商和分公司对公司理念的理解及运用,

和品牌发展发挥作用。

随时维护公司对外窗口形象, 出差到任何一个城市都要做好专柜及ba的监督工作具体条例按照公司: 巡柜记录表执行。

导购的工作总结篇六

负责在展厅接待上门客户, 参观展厅, 讲解产品, 促成交易

- 1、有亲和力，形象气质佳，口齿清楚，标准流利的普通话；
- 3、有较强的语言表达能力，良好的逻辑思维能力和行动力；
- 4、有强烈的进取意识，有热情，责任心强，有团队意识；
- 2、负责在德州百货大楼产品的销售工作；
- 3、具备一定的市场分析及判断能力，良好的. 客户服务意识；
- 5、混底薪者勿扰，能力有多大，公司给予平台就有多大！

导购的工作总结篇七

- 1、自媒体推广:根据公司年度品推、商推活动,进行全国活动资讯、卖点播报,并开发系列配套活动,提升终端销售激情;针对公司大型推广活动利用终端用户群进行传播推广。
- 2、业绩管理:根据年度节假日,打造区域与区域业绩pk[]区域内分公司与分公司业绩pk[]分公司内店铺与店铺业绩pk活动;针对全国终端,开发店铺四项kpi相关pk活动。
- 3、零售标准输出:根据公司最新零售标准,进行标准输出、终端理论知识检核与陈列现场检核等相应工作。
- 4、新员工学习路径图规划:针对公司入职新员工,结合店长权限进行课程研发、学习路径与成长路径规划等相关工作。
- 5、零售知识库建立:根据公司现有零售课程,进行视频课程研发与制作,方便终端用户碎片化学习;针对公司老员工,定期推送知识库考核,检核员工掌握情况。开发行业动态、时尚资讯、销售技巧等相关课程进行推送并定例检核。
- 6、员工生态圈打造:以趣味活动、时事话题、金币兑换、生

日祝福等系列暖心活动,提升员工活跃度;以造星运动、日常互动等形式提升员工品牌归属感。

导购的工作总结篇八

我非常荣幸的加入xxx来到了公众客户中心,在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和ibss系统的操作,并熟悉营业厅的运作流程,现对我的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面,对各种优惠套餐进行了比较系统的学习,并规范了自己的解释口径。流动咨询是我经常做的一项工作,这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会遇到无法解答顾客提问的情况,需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下,已经可以较好的完成流动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时,也能够做到详细的向顾客解释业务,消除可能产生的误解。在学习业务的同时,服务规范也是我学习的一个重要内容,现在已经对此有了较深的了解。

ibss系统的学习是我的一项重要工作。在我老师的悉心指导下,我已经可以比较熟练的进行操作,并在顾客较少时上位办理业务,但与其他营业员相比操作速度还是偏慢,这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习,顾客投诉处理,营业厅的布置,宣传品的摆放,不同岗位同事的分工和各自职责,“四个能力”的展现,排班,工单管理,营收款的处理,促销礼品和卡类的管理等,为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在12月的时候,我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心,协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大,而且通常在月底比较赶时间,这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下,

克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我深刻的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

在取得一定成绩的同时，我也存在一些不足之处，主要有如下几点：

一. 业务学习和ibss操作上手都比较慢

与其他营业员相比，我的学习速度确实偏慢。这其中虽然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的原因。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的掌握新的知识和技能。

二. 对于广州方言应进一步加强掌握

虽然在广州度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习广州话的意识不够，加之舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来广州话虽然听懂已不成问题，可在与年长的顾客交流时由于自己不懂讲广州话，对方普通话听力又较差，给交流带来一些困难。在今后的工作中广州话也是一项比较重要的技能，应引起自己重视。

三. 有些服务规范做的还不到位

比如唱收唱付，微笑待客等，虽然看似只是一些细节问题，

但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有时这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我也认识到了这些规范的重要性，并进行了改进。

四. 工作的条理性还应加强

在有时顾客比较多的情况下，我容易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行合理的安排。

这些不足之处应当引起我的重视，及时吸取教训，在今后的工作中加以避免。

在营业厅的工作已经结束了，回顾几个月来的工作，可以说成绩与不足并存。在今后的的工作中我会改正不足，尽努力搞好自己的工作。我的总结就到这里，请各位领导予以指正。