

# 最新鞋业导购心得体会(汇总8篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

## 鞋业导购心得体会篇一

营业员是店铺的形象，是品牌大使，直接面临面的与终端客户接触，是销售的重要环节，对品牌企业而言更是整体营销体系的末梢神经。营业员的整体素质直接影响着市场及消费者对企业品牌的认知度和美誉度，也是影响市场销售额的枢纽因素，所以营业员的销售技巧水平是品牌决胜市场的条件。

2、抓住现场机会：作为一名导购员，每天面临的竞争是很激烈的，在一些品牌众多的大卖场更是如此。所以，如何在过客匆匆的卖场中慧眼识真金迅速识别哪些人今天一定要买，哪些是潜在顾客，那些只是随便看看，哪些是其他厂家或经销商的卧底线人，都需要导购员日积月累，练就一身好功夫，然后果断的抓住机会，雷霆出击，针对不同的顾客（广义的，来的都是客）采取不同的应对措施，最终实现既卖了货，又做了宣传，还打发了卧底的有效销售。

3、找准顾客需要：抓住了恰当的机会之后，接下来就是，针对真正的顾客，如何尽快的摸清他们的需求。同样是一种商品，就拿电饭煲来说吧，有人喜欢方便，图省事，就可能要电脑模糊控制的；有人喜欢实惠耐用，操作简单的，可能就要普通机械型的；还有人干脆就觉得大一点好，蒸馒头方便，于是就选择直筒锅；更有人追求时尚，享受生活，则选用液晶显示的。所以，电饭煲尚且有这么多选择，事实上

不论任何商品，只要导购员用心abc□这样，在找准了顾客的真正需求之后，就能够做到看菜吃饭，量体裁衣，保证每位顾客都能满意而归。

5、将心比心，想想自己：常言道：要想公道，打个颠倒，兵法有云：知己知彼，百战不殆。当今社会物质的极大丰富使我们今天是一种产品的导购员而明天或许就是另一种产品的顾客。鉴于此类现象的广泛性，我们导购员在商品导购的过程中，将心比心，在内心中设想自己就是顾客，自己如果来买，会有什么样的问题，会关心哪些方面，会在乎那些服务，真正做到这样的话，那么导购技巧必然会在潜移默化中提升，对顾客的亲和力会在不知不觉中增强，服务意识会漂亮的再上一个水准，销售业绩便耀眼地迈上新的台阶。

## 鞋业导购心得体会篇二

记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙。心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，幸运的是，同事们对我挺照顾的，给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他们总是和我配合，把工作做好。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气□xx各式各样顾客，有有钱的，穿得很气派，也有一些贫寒的，进来看看。看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，专卖店里的衣服一般价格不菲，但还是经常看到一些穿着简朴的父母带着孩子来买件新衣过年。曾看到一位贫穷的母亲在门前徘徊半天，在特卖的衣服堆中翻出一件处理的童装牛仔上衣欣喜的付了钱，只为上面也有xx的品牌，看了很让人心酸□xx店里的xx音乐很大，生意也特别好，整天送往迎来，推销自己的产品，口才，待客态度，还有热情的招呼都让顾客享受到了专卖店

里专业的服务。店长曾经说，专卖店里不只是专门卖衣服，顾客来这是花钱买服务，买我们的信誉。我铭记在心，看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时，心中的无限的欣喜，骄傲，成功的喜悦难以言表，我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间，谢谢店长他们给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西，谢谢！

xx在还没有到商场上班时，自己也逛过商场，当时从没想过自己会在商场上班，觉得在商场上班肯定很好，又干净，冬暖夏凉的。但，当自己真的在商场上班时，觉得自己当初的想法太天真了，不管在好的工作都有其规矩的。在摩尔新世纪购物商场上班我学会了许多。

1、不能破坏商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，那么大的一个商场也有它自己相应的规定：上班分两班倒，早09：30到15：00，15：00到晚21：30的上班时间，上班时间不准靠、趴柜台货架，不准擅自离开工作岗位、不准和同事聊天等等。其中最最重要的是你的服务态度。工作人员对顾客的态度一定要亲切、诚恳，让顾客有如沐浴春风般的感觉。在这里顾客就是上帝，我们不能因为顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们面前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问。

2、永远都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。

3、对于顾客，要永远保持微笑，要让顾客知道你很高兴为他（她）服务。我是作为一名销售衣服的导购员，每一位顾客到这购买衣服，都是为了让自已开心，穿的衣服舒服。所以对于每一位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

4、对于顾客的要求我们要认真完成。在每一个商场都有一个顾客服务中心，它帮助顾客解决各种烦恼，如要退货、投诉等。每天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会许多。自己要会说、会想、会思考；要懂得控制住自己的情绪，每天会遇到不同的人不同的问题，要学会冷静对待，以不变应万变；要多看新闻，多了解国家对个别商品的要求。

5、要充分了解顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结。

xx的时间并不长，可它使我认识到：校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。

社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，实践得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

### **鞋业导购心得体会篇三**

我认为做促销就好象在读免费的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的意识太差。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20xx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。

作为一名促销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促销不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

在工作中每天都与行行色色的人打交道，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。

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。

要做一个优秀的促销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。

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，优质的工作服务于超市，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，为超市贡献出我的光和热！

我来xx商场工作已有一年了，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，营业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。

作为营业员，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。

时刻要保持着营业员该有的素质。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总结。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xx专柜营业工作做到最好。

## 鞋业导购心得体会篇四

在销售一线上工作多年，对彩电的推广积累了一定的经验，近来重温工作、学习日记，感觉有系统整理一下自己的销售心得的必要，思考再三最后理出六大要点来贯串这心得体会，以乡读者。

### 1. 利用独有技术参数和机器性能，制造虚拟对象进行攻击

在终端实战中，一般说来，消费者在购买彩电的时候，会货比三家，导购人员如何引导消费者作出购买决定是达成交易的关键。现在在我们借用swot图来分析一下，厦华彩电应如何利用独有的技术参数来制造虚拟的攻击对象。（注：s-strength优势□w- weakness劣势□o- opportunity机会□t-threat威胁）如果其他品牌给消费者灌输“扫描线越多或精显倍数越高彩电清晰度也就越高”、“我们是1250线扫描、8倍精密显象，800\*600的分辨率”的理念时，笔者就亮出厦华的技术王牌“1920线扫描、12倍精密显、1024\*768的分辨率”，用其他品牌的“市场教育”结果制造虚拟的攻击对象，

让消费者学会自己学会对比，再恳请消费者自己作出明智的选择，结果往往是其他品牌的导购人员搬起石头砸自己的脚。

注意到，在介绍产品的过程中，笔者往往会特别对一些消费者进行善意的“提醒”，让消费者明明白白的去消费！

用数据说话是最有说服力的，而这些数据的获得是要靠平时自己采集，厂家的培训只是提供了方法论，而修为的高深还是要靠自己的努力。

从上面的例子我们可以看出，厂家的独有技术参数只要能充分利用，也能成为我们终端致胜的法宝。

## 2. 充分利用终端的宣传物料

由于中国的数字信号还未正式开通，各个厂家多在预炒数字电视的概念，但所有的品牌也只有厦华敢对消费者做出上述承诺（见承诺书），在终端销售过程中，笔者通过出示承诺书来解决消费者“市面上的数字电视能否接收未来数字电视信号”的顾虑，做到让消费者“用的安心，买的放心”。第二个证书的作用除了向消费者证明厦华彩电产品的技术含量以外，还能巧妙地向消费者传达“厦华彩电已不是传统意义上的模拟电视，而是一种终端显示器”的信息，从而加强厦华彩电的高品质、高质量的形象。

以上两个“人无我有”的宣传品，在终端销售中往往能帮助笔者更有力地说服消费者。从这两个例子我们不难看出，终端宣传品只要我们应用得当，就是我们增加产品说服力的利器。

## 3. 对不同的消费群体使用不同的推广用语

消费群体由于知识层面存在差异性，在给顾客介绍功能卖点的时候应充分考虑。

## 鞋业导购心得体会篇五

进入从事导购工作已经有x年了，在这x年时间里，通过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售能力有了较高的提升。现在就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在面对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应该给自己的定位要高，我们是xx品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客提供良好的服务、建议和帮助，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的建议和希望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的责任更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才可以和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念通过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

- 1、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不同的客户，为他们提供适合的产品是我一直坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客信任，让顾客接受并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们必须对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不同款式，不同功能的产品中选择我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，

跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

2、具备良好的学习能力。我们要具备良好的学习能力，只有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司提供的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜欢学习和反思，我觉得一定要多学习，多了解xx品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

3、对产品和自己要有高度的自信心。对产品及自己强大的自信心，将我与顾客之间的关系建立得更加美好。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托这个平台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满激情的心态对待每一位顾客。

4、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，保持好心态，永远用最真诚的态度去面对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同时快乐地营销！心态决定成败，时刻保持一种积极向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标努力。

我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜欢的工作才会有热情，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件产品时，都会有一份成就感。我会一直从事这份我热爱的工作，通过自己的努力，使xx年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”！愿与同成长！

## 鞋业导购心得体会篇六

进入\_\_从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，通过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售能力有了较高的提升。现在就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在面对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应该给自己的定位要高，我们是\_\_品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客提供良好的服务、建议和帮助，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的建议和希望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的责任更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才可以和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念通过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

- 1、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不同的客户，为他们提供适合的\_\_产品是我一直坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客信任，让顾客接受并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们必须对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不同款式，不同功能的产品中选择我们的产品。

作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

2、具备良好的学习能力。我们要具备良好的学习能力，只有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司提供的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜欢学习和反思，我觉得一定要多学习，多了解\_\_品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

3、对产品和自己要有高度的自信心。对产品及自己强大的自信心，将我与顾客之间的关系建立得更加美好。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托\_\_这个平台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满激情的心态对待每一位顾客。

4、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，保持好心态，永远用最真诚的态度去面对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同时快乐地营销！心态决定成败，时刻保持一种积极向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标努力。

我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜欢的工作才会有热情，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件\_\_的产品时，都会有一份成就感。我会一直从事这份我热爱的工作，通过自己的努力，使20\_\_年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以

此为乐，以此为业，以此为生”！

## 鞋业导购心得体会篇七

随着社会的发展，经济的增长，我们公司也更上一层楼。服装行业也越来越庞大。相对的，关于服装的要求也更高。为了更好的完成工作，我不仅温故了在校期间所学的服装设计专业的相关知识还看了一些关于销售方面的书籍。在网上查看如何做好一个导购、顾客心理、导购技巧等资料。并且有把那些了解到的理论知识应用到卖场的实践中。在刚开始的一段时间存在不适应是必然的，但是通过店长和同事们的友好帮助我很快的适应过来，也开始渐渐地真正的接触到服装销售这一行业。

我的工作主要是引导顾客购买我们的服装和学习相关的店铺制度、基本服务流程、熟悉卖场、店铺构架及岗位职责。

在这一周的学习中我从校园的小型社会正式的进入真正的社会。其中的心情和感触是这样的一个过程：兴奋—期待—紧张—激动—真实—淡定—目标。这个过程时快时慢，时好时坏，但是总体来说是好的。因为我学到了很多，也有了经验。我不是第一次卖衣服，但是是第一次在专卖店卖衣服。两者的区别很大，例如公司的企业文化、店铺制度上的上下班制度、岗位要求、职业道德等等。接触第一个客人的时候很紧张不知道怎么向客人介绍和引导，担心自己的介绍客人不满意从而把客人“赶走”。就算是说话的语调都不像平时。其实现在说话的语调还不似平时。我想这还需要时间让我更进一步的学习和实践。想想开始一两天的自己我用4个字形容“无头苍蝇”。不过现在好多了，而且我有信心以后会做得更好。给自己和公司创造更多的价值。

我对销售有一种说不出的热衷。我觉得销售人员很值得敬重。他们可以让人改变初衷，把不想买变为很想买。销售是一份很有成就感的工作。所以我会本着一百二十分的热情去工作，

努力做好一个导购员。

这一周的时间里尽管有了一些进步和成就，但在很多方面都存在不足。比如人际关系的处理，服装的理货，和客人之间的相处，导购技巧，卖场里的布置内涵和意义等等。与之同时我会虚心的向资深的老员工学习和请教。在今后的时间里我将认真的遵守店铺制度，努力学习相关知识，争取做一名优秀的导购员，为公司的发展贡献出自己的一份力。

## 鞋业导购心得体会篇八

5月10号我孤身一人坐着摇摇晃晃的火车来到了美丽的鹏城——深圳。刚下火车我一下子就蒙了，因为这里的天气很遭连下了几天暴雨，这会儿就想起老爸经常给我说的一句话“干任何事情一定要有计划性和预见性，不要整天像个没头的苍蝇一样。”说实话这句话我真的不爱听，觉得老爸有一些唠叨。但是，今天就验证了“不听老人言，吃亏在眼前”。哎，没办法只好硬着头皮往出走。因为任何困难都阻挡不了我学知识的欲望和决心。

到泉来净水器总部还要一个小时的时间，我坐在大巴上静静的履了一下思路。脑海中蹦出了几个问题，1我为什么要到这个城市来?2到这各城市干什么?3具体想解决什么问题?一路上我都在思考这个问题。车到了我提上行李走进了“华丰留学生产业园”的大门，一边走一边看，隔着透明的玻璃看去每个厂房里的工人都在忙碌着，而且是井井有条一点都不乱。还没看够泉来总部就到了“”。来到二楼办公室，推开门哇，里面坐的满满的，全是来自各地的销售精英。一句“来了，先坐喝点水。热情亲切给人一种回到家的感觉。2点钟左右我们参观了“泉来”的净水生活体验馆，生产车间，净水设备组装车间等地方。

下午5点30举行“20xx年泉来厨房净水器第一届市场推广专员培训班”开营仪式。欧总在仪式上致词，同时提出了四点要求；1.要有所思，2、要有所学。3、要有所悟。4、要有所为。总之，就是要学到、得到、快乐到。同时对净水行业的未来做了分析，给大家提升了势气和指明了经后的发展方向。

在这艰辛而又令人难忘的3天里，每天的睡眠时间几乎不到6小时。但是，我过得很充实，也学会了许多东西，比如说：1.服从管理，坚决执行。2.怎样利运用团队和群众的力量。3.怎样统筹计划以及策划一个完整的推广方案。4.怎样做一个合格的销售人员。5.怎样分析客户心理。6.怎样正确运用大品牌的力量。此时此刻，我的心情无比激动。“泉来”给了我一个好品牌，它好比是一杆好枪。好比给了我一个优秀的团队。

最后，我想引用一句名言：销售是一条永无止尽的路，永远都没有尽头。每一天都是一个新的起点。

八月二十六日下午，对新导购首次进行色彩搭配的培训，因为人数不足三十人，便采取了互动式学习的方法，每两人为一组发放了色彩搭配工具，大家边听课边练习学习的积极性也因此高很多。

上课前崇文专卖的导购小范说：“张老师，我们家的窗帘和沙发的颜色配的总觉得不舒服，你帮我参谋一下！”我开玩笑说：“你先听课，听完课你就找到不舒服的原因，找不到算我笨，没把你教会。”课程一结束，小范乐了：“我终于知道为什么别扭啦！我家的沙发是艳橙色，窗帘是浅粉色。黄绿桔配咖啡、粉蓝紫配灰。（色彩搭配口诀之一），一冷一暖那么亮的颜色在一起，能不打架嘛！”我建议她可以买一个象牙白的窗帘，配桔色的沙发；再做一套浅灰色的沙发套和浅蓝、浅粉、浅紫三个颜色的靠垫，来配那浅粉色的窗帘。秋冬用暖暖的桔色，春夏用清爽的粉色。做女人嘛，要烧出美食管住老公的胃，搭出美色迷住老公的眼，要知道会用色彩的女

人最受老公疼！

搭配小贴士：无论是家居还是服饰，面积大的尽量用基础色，如黑白灰或深深浅浅的咖啡色系，小面积的用艳色，否则颜色之间协调不好会发生战争。如果象小范一般选择了艳色的沙发，那您的窗帘不妨用白色，如果想个性一点也可以用如斑点狗、奶牛般的黑白色。

在为导购做培训时，要注重可操作性。内容不能太复杂、太学院派，要将培训的内容“化繁为简、化简为易、化易为趣、化趣为道”。每次在给导购做培训时，都会费尽心思总结几句朗朗上口的口诀，尽可能的达到“即学即用”的目的。

每每听到导购能将这些口诀用到实际案例上，心里总是美美的，颇有几分成就感。