

2023年音乐忆江南教学反思 江南教学反思 (大全7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

导购辞职信怎么写 范文篇一

在经历这几个月的导购实践，认为自己变了很多。无论是从心思仍旧对劳动的主动和畴昔有了很大的分歧。固然在这段实践的日子里很专注的学习，很全力的劳动。但也存在不敷之处，为了更好的适宜新的处境，更好的完成实践职分。进步自己的本事，填充自己的不敷。现将实践时期做一，期盼能在陆续的和反思之后能有更大的前进。希望这篇导购员实习报告可以供大家作为参考范文。

在实践中，我学习到了很多在学校的书籍里学不到的用具，格外是我的店长(李婷婷)教会了很多做人的原理，对劳动的态度等等。结果谈一谈我对美特斯邦威的企业文化知识的懂得，美特斯邦威的企业文化是一个进步的企业文化，能影响到公司每一个员工为配合的目的去斗争，这是我进公司后的感想。

美特斯邦威的意思便是俊美特殊聚合在此扬国邦之威固国邦之威，团体的主题代价观是诚信正直、一心专注、活力时尚、拥抱转变、追求完备，主题竞争力是品牌力、商品力、终端力、信息物流力、人力，这些都是进步的企业文化的展现。美特斯邦威的职责与愿景是成为环球成衣，为环球花费者提供新时尚的生存体验。企业理念是不走普通路，做大众不想做的事，耐得住寂寞，耐得住勾引；做大众未做过的事，勇于创新，陆续超过。

杰出的企业文化吸引着很多的结业大门生前来成长，在这个品牌走向光辉的历程中进献自己一份气力，也为成绩个体的人生代价而全力拼搏。在公司实践的历程中我还学习了产物知识、店肆任事礼节、陈设知识、任事十步曲、色彩基本知识、基本面料知识、打扮工艺等，这些天感想自己每天都过得很充足，由于学习到那么多的知识，也因此发生对衣饰的喜好，感想自己对这方面仍旧有一些天资的，因此要掌握住时机去实现自己的志愿，成绩我自己的职业企业。

我刚到美邦时做的是打扮导购，为什么我而今做的是堆栈治理那是由于当导购可以学到很多用具治理知识，而不是由于当导购有压力也许其他什么，实在当导购有压力，由于每月要完成指定的职分和目的。原来不管做哪行都离不开对劳动的认真认真和对劳动小心谨慎。

要做好每一件事是很困难的，固然我现在做的是导购，但是对其他导购来说我或者回从容一点，但是在从容中我也感觉到劳动的压力，劳动使我每天都得到了充足，也使我更快的懂得到出来社会劳动基础分歧于畴昔的想象，出来劳动是不或者偷懒，不或者给你时机犯大谬误的。也知道了劳动里不克由于太辛劳就粗心完成，也不克企图舒服，把辛劳的劳动留给别人，也许徐徐来完成。

应该不怕困难，主动加入劳动，在劳动中充足、锤炼自己并全力进步劳动效果，主要是在最短的时间里，适宜美特斯邦威这种气氛。这使我领会到了日后踏入社会对人对劳动的态度。

我的职位是导购，因此这是一个不简单的差事，由于店肆导购要做的服务是每一个人都要做好的事我们不仅要完成每一天的指标还要做好自己的业绩。美斯邦威实践的过程中，很多的事变让我深刻记，也让我觉得踏入社会的艰难与穷苦，白到了劳动的重要性，我的目的是当一位好的治理员，既然有机缘，我们就要掌握住，因此在以后的劳动中我会陆续全力

去斗争，让以后的每一天活的更精美！

导购辞职信怎么写 范文篇二

前几天公司组织了全系统的店长到上海参加学习培训，感谢公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务姿态。

在此次学习培训中，我们不但学了营销理论知识，还学了技能与生活体验。使我深刻体会到此次学习培训的重要性。在今后的工作中，我将改变以往的工作思路，着力提高服务质量和水平，认真践行“与客户共赢”的服务理念，在平时工作中我会认真贯彻执行公司的有关精神，进一步解放思想，与时俱进，认真履行一名店长的工作职能，听取客户的意见，改善客我关系，从而提高客户的满意度，忠诚度。强化基础管理夯实发展根基，深化队伍建设激发内部活力，注重思想文化推动企业发展。

市场是一个企业的灵魂，任何一个企业的发展都离不开市场，谁拥有了市场谁就会得到发展的空间和生存。而市场又是由客户组成的，换句话说谁拥有了客户就得到了市场，而客户是要靠我们的真诚与优质的服务来赢得的。那么作为一名店长首先要了解市场，而且要了解市场特征，社会消费特征，消费群体。而我们xx是具有水乡特色，社会消费在xx适中□xx服装行业更是数不胜数，要想在这片有限市场空间中上求的发展，那就要我们充分挖出市场潜力。

首先我们要了解什么是品牌，品牌就是用于“识别”和“区分”某个产品的生产地和生产者，在同行竞争对手的产品和服务的区分。品牌是无形的，它的体现在它的知名度、美誉度、市场表现、信誉价值。我们现在要以我就是品牌为主体，做好我们的服务品牌，让客户对我们的服务品牌得到认可。

从而赢得市场。

当今社会我们要从坐商中走出来，改变以往的营销方法，变成服务营销，而服务是无形特征却可给人带来某种利益的可供有偿转让的活动。服务营销的核心是服务理念，服务理念的核心是客户导向，它是建立在关系营销和客户满意理论基础之上的。而服务的价值在于服务的功能价值和服务的感情价值。所以说我们现在不是卖的产品而是服务。

在实习过程中存在的不足：

- 1、对自己工作要求不高，没有工作目标，找不到工作方向。总认为只要完成公司领导下达的工作任务。而其它的与自己无关。
- 2、在平时的工作中我基本按照自己的工作流程来进行，缺乏创新的思路和大胆的革新。今后我要努力使各项工作有新的起色。要不断创新工作思路。
- 3、是怕学习，缺乏学习主动性，和刻苦钻研的精神，总认为工作忙，没有多余的时间。没有工作目标，找不到工作方向。今后要加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。
- 4、是团结协调组织能力不强，还需对姐妹们加强沟通，做好她们的思想工作，齐心协力完成公司下达的各项任务。

总之在以后的工作中，我将按照公司的意图开展工作，尽职尽责，真诚工作，潜心做事低调做人，以一颗平态的心、感恩的心，来回报公司领导对我的信任与支持。带领姐妹们同心协力把xx女装店提高到一个新的高峰。因此，我会以20xx年为新的起点，以求真务实的工作作风、以强烈的使命感、高度的责任感和敬业精神、脚踏实地地做好各项工作，完成公司下达的销售目标和任务。只要我们真心的付出，就一定

能得到消费者长期的认可和信任，赢得市场，赢得信任。姐妹们让我们共同行动起来吧！回归到理性的状态中来，踏实干事，认真工作，我们的企业才会快速发展。我们的明天才会更加美好。

导购辞职信怎么写 范文篇三

在这一星期的时间里，我在店长、同事们的支持和帮助下，用自己所学知识，在自己的岗位上，完成了工作任务。同时也希望给公司做出了应有的贡献。作为一名实习导购我也在从思想到行动，从理论到实践，进一步学习，提高自己的综合素质。现将我这周工作总结如下：

一、努力学习，完善自我：

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。

二、工作内容与体会：

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。

三、工作态度

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。

导购辞职信怎么写 范文篇四

xx年11月14日，我进入了xx的第一家xx[]也就是现在的cqo店。进入公司从事导购工作已经有5年了，5年的时间说长不长，说短不短，每天重复一样的工作，接待不一样的顾客。在这5年的时间里，经过公司的培养及自己的努力，我的导购能力不断的得到提升，同时公司的变化更是翻天覆地。随着公司的日益壮大，流程的不断完善，为跟上公司发展的步伐，作为公司的一员，提升自我的专业技能及职业素养是我必须要去做的事情。

刚进入公司做导购时候，我并不觉得导购的工作有什么难度，感觉和其他私人店面没有什么区别，认为只要把东西卖出去就行了，那时的我初出茅庐，什么都不懂，专业性知识对于我来说就是两个字“陌生”，以致当时的我从来不会主动向顾客介绍内衣，只有顾客询问才会进行推荐，可当顾客询问到专业性的问题时，自己的回复也是仅凭自己对内衣的大概了解，由于自身专业知识的缺乏，流失了很多顾客；值得庆幸的是公司在xx年试行了“3 1专职项目”□ cqo店成为了“3 1”方案的试行店，作为内衣部的我通过门店的考核筛选后，很荣幸的成为本店内衣部的第一个专职导购。从“3 1”方案推行开始，公司下发了专业性的知识并给予了专业的培训，作为专职导购的我有机会得到了专业知识的学习和导购技能的提升。

一开始接收这样多的专业知识培训对记忆不好的我来说并不容易，但正因为这样让我觉得更加要通过这些专业知识来提升自我能力，这样才能使自己在激励的竞争中立于不败之地，不然公司在进步而自己原地踏步，早晚会被淘汰。经过一段时间的学习以及公司的悉心培养，让我成为了一名合格的内衣专职导购。从担任专职导购到现在快2年的时间了，现在的我有绝对的信心用专业的知识给顾客讲解内衣的穿戴、洗涤以及保养，并且让顾客挑选到适合自己且满意的内衣，久而久之我也拥有了自己的老顾客，每次到店来购买内衣都会来找我，在我看来，这是对我工作最好的认可。从刚担任专职导购到现在，这一路走来，更让我坚信只有多点付出，才能多点收获，我从专职导购工作中获得了乐趣、自信，当我每卖出一件内衣时，都会有一份成就感，我会一直从事这份能给我带来快乐以及成就感的工作，我会做到“以此为乐，以此为业，以此为生”，我愿与我爱的工作共同进步，更愿意与给我带来快乐的xx共同成长。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了忙碌又充实的xx年，转眼xx年已到，我加入xx这个大家庭已经有一年时间，在这

一年的时光里，岁月和386所有的伙伴们见证了我的从无到有，见证了我在xx的成长，对我来说，过去的这一年是我快乐工作的一年，是我不断成长的一年，是充满美好回忆的一年。从xx年12月，我进入了xx这个大家庭，我从一名普通导购员逐渐成长为一名合格专职导购，我很感谢有一群可爱的小伙伴和xx这样一个平台，帮助我快速的适应工作并一步步走向成熟，回顾过去的一年，一切都还历历在目，仿佛还是昨天。也非常荣幸能在此分享我做专职导购的带给我的收获和感想：

因为以前的工作和现在基本不相关，所以当接触到服务这个行业我完全就是一张白纸。从头开始，刚到三福内衣区时我很不习惯，我觉得贴身内衣这些都比较私密，不知道怎么与顾客去做介绍和探讨。刚开始更不会主动去给顾客做指引，通过带训师傅以及门店管理团队的协助，我从开始的不知道、不主动到现在的我拥有了专业扎实的知识和技能。同时也明白导购员的真正含义就是一定要做好引导顾客购买到称心如意的商品。专职导购就是要有专业的基础知识和技能。

目前我们承接的单品也比较多，如主推品、新品、畅销品，到现在的爆款。我们每天都会承接到销售助理下达的指标，在指标的完成过程中我们做到相互跟踪、主动咨询且达成一致的目标。不但提高了工作的效率，也促使了我养成有计划有目标的做事风格。

这是去年的一次经历，现在回想起依然记忆犹新。我记得当时这位女顾客是需要我们家的睡衣，我都把我们家符合她要求的睡衣都推荐了，她就是各种挑剔，最后她却告诉我说去我们的另一个店看看，我当时有些失落。后来隔了没多久，她又回来主动找到我说：“你还是把之前我喜欢的那款给我吧，她们家的服务没你们好，我还是到你们店来买”。就这样，我知道热情服务很重要，从小事做起，一定会有不一样的结果。

内衣专职的我和伙伴们是分款式开单的，当我忙不过来，每

每看到伙伴们在工作上的相互配合和相互协作，以及在有顾客需要服务时都能做到为顾客热切的导购和推荐。我由衷的感谢伙伴们的帮助和支持。在每次商品部的买手巡店指导工作时她总是很亲切很耐心的给我做指导和培训。正因为有她们的帮忙以及协助我才会做得更好。

导购辞职信怎么写 范文篇五

说起工作，在学这专业之前，我就有做过关于服装的工作，也在超市做过两个月的导购，不过现在用一些专业的知识去考虑以前做过的，当时还真是一无所知，站没站相不说，一天下来就起到防小偷的作用，直到接触到这课程才明白，做好这工作，不仅得知道消费者心理，还要查颜悦色，知道消费者喜欢什么等等…。为了更加能够了解服装营销行业，星期五下午，我跟豆豆就去了益阳繁华的桃花仑商业街，寻找服装导购的工作。

第一次问的是《秋水伊人》，她们说人以经招满了，再往前面走走，看到一家小个体私营店招营业员，进去看了下，买衣服的人还真多，挤啊，我们在里面呆了会，那老板也实在是忙不来，跟她搭不上话，就出来了，之后就看到森马的店门口写有招导购员的启示，我们就进去直接跟导购员说我们要找店长，营业员把我们带到店长面前，店我问我们住在哪的，毕业没有，还说我们招的是长期工，豆豆跟老板就说我们是快毕业了毕业生。

全体员工是三班倒制的，一天八个小时，我们当时去也就以经有差不多两点多了，当天就从下午二点半上到九点半，而且上班第一件事就是必须得画眼影，浓艳色彩的那种，这也算是统一员工的一种策略吧，就好像有些工司必须得穿制服一样的道理，工司的形像，不过后面我发现这样很好认人，初次见面难免不点不认识人，但只要一看到眼影就知道，哦，你也是导购，再来给顾客的映像也很直观。

说实在的，自己做了那么多衣服，这还是我第一次来卖衣服，老师讲的那些也都很受用，只要是把老师讲到的那些做到了，做导购也就成功了，可真正做起来难啊，就算脑袋里装的全是老师讲的那一套，可一到关键时刻，面对顾客，就不知道如何自如的跟顾客搭讪了，面对不同性格的人，又要如何灵活运用才能得体，让顾客掏钱买，微笑是很重要，可这次我也还真遇到这样一个顾客，对顾客以礼貌的微笑，他说一句，笑什么笑，很好笑吗，不过后面我觉得是出当时笑的不是时候的原因，就是当时情况那位顾客是位先生，大概三十几岁，有一定的社会经历，很拽的那种人，男的试衣服也没在意那么多，拿起衣服当场脱了就试，当时我还看着人家微笑，别人肯定是以为自己有什么不对劲，在笑他无礼的试衣方式咯，明明只是单纯的想要讨好顾客，确弄巧成拙咯。

一开始，我一站在那就不知道该从哪里开始做起，什么都不懂一样的，货也不知道放哪里。豆豆不愧是做过服装生意的，一开始就有模有样的做起来了，第一件事就是把服装摆放在什么位置，该记什么的都以最快的速度记起来，一下就卖了几件，我确还在琢磨着怎么做才好，开始试着以什么样的方式很好的跟不同的顾客交流，也真正体会到赞美的神奇效果，一开始吧，顾客跟同伴直接挑了件衣服在看，我就说喜欢可以试试的，带她去试试之后，跟她同伴打了声招呼，知道她们是表姐妹，还夸了她表姐皮肤很白，之后她穿着衣服在镜子面前又很实在的说她穿的还挺显瘦的，前面的假马甲背心还挡肉肉，之后她又挑了一条裙子，我在一旁微笑的说了句，挑衣服很有品味，挑的都是符合自己气质的。

明显感觉她好开心哈，挑了件衣服还直接穿起，付款的时候，还说要去看看男装，得知是想给男朋友买一件衣服时，我又顺势给她推荐了一件颜色跟她买的那件一样的衣服，跟她讲简，这样两人走在一起可以穿出情侣装的味道，平常还可单穿的很洋气，个性，怎么喜欢就怎么搭。

一下成功卖了两件，还有一次，在顾客在试穿衣服的时候，

趋顾客要求换一种颜色试试的时候，根据她的年龄身高，思考她穿什么样的衣服能更好的体现她的气质，她会喜欢什么样风格的衣服，顺手拿了一件价格跟她挑的差不多，但要时尚些的衣服，说还可以试试这件，你穿了应该很漂亮，结果，她试了之后，还真很喜欢，一下也买了两件。也有碰到一些特冷的顾客，不理人不说，还有点轻视，不过也应该有对付这种人方法。

这一天站下来，确实脚酸的很，也学到了很多，感悟了很多，感觉这里面的管理人力方面还不怎么好，店里的人难免为了争夺业绩而暗地里勾心斗角，店长应该要知情，引导员工以正确的态度积极向上。我也相信有一天，在不断的奋斗的奋斗下，付出的会有所回报，梦想终会在有一天开花结果。

导购辞职信怎么写 范文篇六

销售员要想让客户离不开，可采用以下七大绝招：

你一定是在和你的客户沟通和交流过程中，让他实实在在的了解了你所在的公司的资源情况能够为他所利用而不是夸大其词，做不到的事情非要说可以做到；你的口气一定不是祈求而是期盼。生意是双方的需要，是谈成的，不是求成的，心态一定要端正，不是要急于求成，是要水到渠成。

你在和你的客户沟通过程中，让他扎扎实实的了解到你是很诚实，他认定你有能力帮他做好事情，还预测你完全可以帮助他在今后的合作当中去解决任何出现的问题和麻烦，而不是老问他该怎么办？而且你还会经常性的为他设想在操作过程中可能遇到而他没想到的困难，提出你建设性的非常专业的应对措施，他认为你比他更专业使他非常放心。

你和你的客户有了互相认识的基础，报价是一个很重要的环节，你一定是对这个客户做了调查和研究；前面和谁合作？因为什么没有合作了？他的量有多大？他承受价格的基准线

在哪里？一定要有价格分析，一定是价格相当合理，在他经常性的货比三家的时候，总是感觉你的价格特别实在，哪怕比别人高出那么一点点，，从来不暴利，你一定是从长远的战略考虑，而不是一时的短期行为，牢牢抓住一个实实在在的客户长期为你提供效益，是双赢战略；在市场价格浮动频繁的时候，你还偶尔为他承担了上涨不大但是你也有够承受的那个部分，他从心里感激你，认为你大度，不完全是为了公司谋利。

在交往当中，你一定是以公司的名义，而不是参插很多个人的名分去沟通，让他感觉你是在依托公司的实力在和他合作，他有一种安全感。当然少不了一些个人的情感，比方说互相关心一些健康问题、学习问题、生日祝福、节日问候等等。

你一定不是要他老是给你定单，而经常性的主动联系他，谈谈前面的运作情况，报告一些他没有想到但是你已经替他解决了的问题，他会感激你很亲切，你很人性化，你很有责任，他绝对会把定单主动的不断的向你倾斜，如果他不是老板，他也不定会想想找到一个像你这样的信得过的合作伙伴是他能够向他老板做工作交代的出色的成绩单；因为客户也需要长远考虑合作的稳定性和可靠性。心理是一样的，绝对不是一厢情愿。

在你的客户向你咨询一些具体问题的时候，你一定是能够很快捷的很爽朗的很友善的为他解答，绝对不是含含糊糊、模棱两可的样子，或者是答非所问，让他不满意。

有人认为客户是吃吃喝喝出来的，其实不然，和客户合作，不出问题，顺顺当当是最最重要的，这就要求我们有对困难的前瞻性、操作环节上的细致性、在风险控制上的准确性有足够的预测和防范、如果能够做到客户为了感激你，为了感谢你，反过来哪怕请你喝杯茶，吃个饭。客户对你产生了依赖，互相需要，互相尊敬，才是真正的成功！