

2023年导购感悟及心得 导购销售心得体会 (实用5篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样我们可以养成良好的总结方法。好的心得感悟对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得感悟接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得感悟吧，我们一起来看看吧。

导购感悟及心得篇一

经过多个时日的历练，我终于再次充分意识到了社会这个话题的含义，从前呢，就已经觉得活着是一件很难的事情了，可现在却觉得之前遇到的事简直是九牛一毛，虽然人生未免太过艰难，可也依然要勉为其难的走下去，生活的挑战无所不在，如果不能与之抗衡，那就连自己的主人都做不了，被生活牵着鼻子走。就是因为这份不甘心才成为了勇气，成为了动力，更成为了一个故事！

里的服务员，也许是巧合吧，从一楼卖衣服，一直到去二楼卖化妆品，每个经过都出乎意料，但是为了赚钱只能听从安排，卖货是我的强项，于是被领导安排当导购，其感觉就像如鱼得水，开始还兴奋的很，然而好景不长，困难像海狼一样接踵而至，然而我做的就是解决困难，与之抗衡。

但是就是因为这些苦练，才让我进一步体会了人情冷暖，赚钱的不易，世态的炎凉，以后步入社会才能更勇敢更坚强的走下去，压力会变成动力和勇气，不断的激励着我前进go go 加油！

导购感悟及心得篇二

刚到xx的专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，

他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说“会打”，却不是“打好”。但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说：“欢迎光临雅格尔”。我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话——拒绝是推销的开始。

微笑，耐心是成功开始销售的关键——迎来成功的销售

雅戈儿卖场实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认

真对待每一项工作。

导购感悟及心得篇三

进入xx从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，经过公司的培养及自我努力的学习，使自我的销售本事有了较高的提升。此刻就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在应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，所以我们首先应当给自我的定位要高，我们是xx品牌的代言人，仅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，适当的为顾客供给良好的服务、提议和帮忙，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提议和期望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的职责更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，仅有我们才能够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”的理念经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、对产品和自我要有高度的自信心。对产品及自我强大的自信心，将我顾客之间的关系建立得更加完美。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xx这个平台来发挥自我的专长，让自我的工作成为自我的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满活力的心态对待每一位顾客。

2、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，针对不一样的客户，为他茅给适合的xx产品是我一向坚持的。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，然后找机会向顾客范本自我的产品，突出自我产品的特点，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，让顾客理解并信赖我们的产品。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，让顾客在比较不一样款式，不一样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。

3、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，坚持好心态，永远用最真诚的态度去应对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同时欢乐地营销！心态决定成败，时刻坚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。

4、具备良好的学习本事。我们要具备良好的学习本事，仅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供给的培训机会。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，我觉得必须要多学习，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，也能使自我的工作干得更好。对于学习，我们不仅仅要学习自我品牌的产品知识、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。

我坚信仅有多点付出，才能多点收获。仅有从事自我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xx的产品时，都会

有一份成就感。我会一向从事这份我热爱的工作，经过自我的努力，使xxxx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xx同成长！

导购感悟及心得篇四

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烈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：

（1）性格转变：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 and 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。

(2) 有目标的做事：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。

(3) 勿以事小而不为：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。

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。

同时，希望能用我的绵薄之力为xxx店做点贡献，目前我也知道自身还有很多需要学习和成长的地方。我会在以后的工作中努力学习：譬如在我的专业知识和导购技巧上多钻研，认真的服务好每一位顾客。认真学习的同时多总结和分析自己的不足，努力成为一名优秀的专职导购！同时作为内衣部带训师的我，我会做好带训师工作，带训出更多合格且优秀的导购以及储干人员。

最后，我很感谢xxx所有伙伴，我的收获离不开你们的帮助和支持，希望在xx我们一起努力，一起突破，创下新高！同时

也祝愿公司的业绩蒸蒸日上,在新的一年里迈上新的台阶!

导购感悟及心得篇五

在xx服装店实习共计快两个月,从学校到社会,这个对我来说全新的领域里,我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。于是我从对的产品开始了解,现将我这两个月来的实习工作总结如下:

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的,只是销售的产品不同而已,所以我们在掌握产品知识的以后,如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条:

1、精神状态的准备。

在销售的过程中,如果导购人员有一个好的精神状态,就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围,那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户,从而,让顾客感到自己得到一种情绪感染,那么才能顾客在我们的门店里多留些时间,总能使他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来,具备一定礼仪知识的导购人员,才能让客户感觉到品牌的价值,因为在看一个品牌的时候,我们的导购人员就是直接体现我们品牌形象的,所以导购人员素质的提升,也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的、好的导购人员,成交的机率大很多。

2、身体的准备

如果我们有一个好的身体,我们才能保持旺盛的精力,才能更好的工作。这段时间,在卖场里的站立服务,让我感觉到很疲惫,所以我才更能体会到有一个好的身体,才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我

发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的导购人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。如□a□服务技能培训□b□商品知识与管理培训□c□店务作业技能培训□d□思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意□a□顾客的表情和反应，察言观色□b□提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私□c□与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。