

2023年一岗双责履职 一岗双责履职报告 一岗双责述职报告(优秀8篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

导购员实践报告篇一

一. 实习目的

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科！它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变！而且需要技巧性！如何才能把衣服卖出去！要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意！

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力！向那些老员工学习经验。

二. 实习内容

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

1， 实地销售

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力!还有让顾客满意而归!

2， 总结经验

短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己!如此来提高自己的销售业绩。

服装销售实习总结 意境图片

3， 学习管理

到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的!从而扩展思维，学习企业的管理系统。

三. 实习收获

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验!在管理方面也有所收获!

以上是我的实习工作总结，通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是书到用时方恨少。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。而且应变能力

较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力，尽可能完善自己。

导购员实践报告篇二

x年8月至今几个月期间，我在宁波恒基漆业湖州办事处tcs小区推广部小区导购岗位实习，工作。

首先介绍一下我的实习单位的一些有关信息和简介：宁波市江东恒基漆业有限公司，系专业从事销售和室内外装饰、装潢服务的公司。公司于1993年在义乌市创立。公司经营的xx涂料系列品牌名列全国、全省同行前列，公司涂料事业在浙江省分家具漆销售系统、家装漆销售系统，系浙江省众多家具厂的涂料供应商，同时以优良环保的xx漆产品，高效的服务给宁波市千家万户提供新居家装涂料。公司现有员工400人以上，本着以人性化管理、发展生产力，以不断满足客户需求为己任；秉承不断创新，追求卓越的理念将公司涂料产业作为主业，向其他产业发展。最终实现股东、合作伙伴、员工和社会的和谐发展，积极支持公益事业。

广东xx涂料有限公司，始建于1991年，是一家专业研发、生产、销售高档家具涂料、水性涂料、建筑装饰装修涂料和胶粘剂等系列产品的专业化、集团化高新技术企业。

成长于中国涂料之乡——顺德的xx涂料，多年来一直是中国涂料行业的领跑者。

xx涂料拥有亚洲最大、现代化程度最高以及采用德国全程监控技术的生产基地，产品产销量多年来一直位居国内同行业前列。

xx涂料汇集了国内行业顶尖科研人才，聘请了数名德国等国家的涂料研发专家，用科技的飞跃帮助生活变得更安全、更

健康、更美好的科技开发理念促使xx涂料多年来一直站在国内涂料产品技术创新的前沿，公司每年均有多项技术、多个产品获得省级以上奖励或荣誉。

xx涂料在全国组建了拥有数百家经销商、数千家专卖店的销售网络，覆盖全国大、中、小城市。xx涂料以销售与服务并进的市场策略，为客户提供完善的售后服务，在全国二十几个主要城市建立了技术服务中心，拥有一支具有丰富施工经验的技术工程师队伍。

作为国家重点高新技术企业的xx涂料，与多个世界知名公司建立了长期稳定的战略合作伙伴关系，以确保最新的研发技术与优质原材料的供应。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

在学校里学的不是知识，而是一种叫做自学的 ability。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是小区导购一职（业务员），岗位性质是全面负责小区销售的工作，几乎没用上自己所学的专业知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

导购员实践报告篇三

我本人对工作勤勤恳恳、认认真真，从没有怨言，不管顾客如何刁难，我都会认真解释、笑脸相迎，虽然故意刁难的顾客很难对付，可用这样的方法却给顾客留下了很好的印象。

在工作能力上，我没有太多的特殊，虽然品牌是很主要的，但是促销员的促销技巧也是不可缺少的。在促销中怎样说服顾客买你的产品，首先是要让顾客感受到产品品质的信心，其次让顾客感受到销售的火爆，这个时候购买物超所值，增加购买信心。这点在过节人多时特别管用。

我计划着多收集一些产品信息和资料及时汇报公司，做出相应策略，观察其他促销员的工作技巧，学习他们的长处，弥补自己的不足，认真分析消费者的心理，从谈话中发现顾客的意向，有针对性地运用宣传重点展开推销，并且争取在明年的春节中，一定争取上大班，精神头足一点儿，从气势上打败他们，让他们都心服口服，并尽我最大努力取得好的销售成绩。

回想初进公司的我多么肤浅，如果说品牌的号召力是不可动摇的，那么促销员的能力更是重要的。所以我希望公司以后多对我们进行一些消费心理方面的知识培训。平常在销售中，除了能用赠品吸引消费者外，尤其是要能让我们抓住消费者

爱贪小便宜的心理最大程度的发挥出赠送赠品的影响力。然后做好产品展位陈列，促销力度做到位。

展望未来，在各位英明领导的带领下，我将以更加积极的姿态投身于一线的销售工作中，并且我一定能做出更好的业绩来迎接我们整个商场更加辉煌灿烂的明天！

有理想的人总是走在前边，有责任的公司总是引领行业。在这个品牌一流、质量一流的公司，我不是最优秀的，但我永远是最努力的。

导购员实践报告篇四

为期四周的实习结束了，虽然实习的时间不是很长，但在这段时间中我学到了许多课本上学不到的知识，我是第一次的切身贴近了社会，丰富了自己的社会经验，对我将要马上踏进社会工作有很大的帮助作用。

四周中我是在一家班尼路专卖店做导购员。导购顾名思义就是引导顾客来购买你的商品，也就是售货员。做导购看起来很简单，其实它也有许多的事情要做的。在班尼路专卖店，工作时间是每天7个小时，星期六，星期天是12个小时。每天8点30到店里，去了的第一件是就是打扫卫生，卫生必须得做到仔细、认真，必须得干净，九点必须打扫完。

然后领班就带领大家开一个小会，时间是15分钟，主要是说一下今天的工作内容，计划，必须得完成的销售目标，各位导购还得定下自己的销售目标，在完成了销售的目标后可以提前下班。这就让我们有一种责任，在货场上我们得热情的招待顾客，尽量不要和顾客发生不愉快的事情，尽量促成交易，在货场上我们必须得整理好货品，保证货品的整齐有序。在快要下班时我们得清点货场上的货品，然后由领班进行收尾工作，给我们做今天的工作总结。

在四周的实习中我认识到要做一名好的导购必须得具备一定的条件：穿着必须得整齐、干净，招待顾客必须得彬彬有礼、大方、热情，工作起来要有干劲，不能以貌取人，但也得看准顾客，我们得让顾客高高兴兴的进来买了商品觉的是物有所值或者是物超所值的。

导购员的形象的好与坏将会直接的影响到公司的形象，顾客乐意的到你这里来买东西很定是看重了货品的质量和你的服务。做为导购虽然只是公司最底层的员工，但我们也得努力去做好，只有把小事都做好了，才会有更好的机会等着我们。

通过这次实习工作，让我认识到在今后的工作中必须得踏实很干，不能想当然，吃苦的精神还是必须得有的，对待自己的工作不论是大是小，都必须认真、仔细的去做好了，对自己认为很难的事情必须得有信心，有激情，在工作中还得不断的充实自己，不断的学习，处理好和同事、领导的关系，只有这样才能使自己在工作中不断的向前发展。

导购员实践报告篇五

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科！它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变！而且需要技巧性！如何才能把衣服卖出去！要求价钱赚

的最高，数量最多，顾客达到满意！

下，品牌知名度越高，其市场占有率(市场份额)就越大。营销实践表明：在同类产品中，知名度最高的品牌往往是市场上的领先品牌，即市场占有率最高的品牌。可以说，名牌的一个特性就是具有极高的品牌知名度。

正因为品牌知名度重要，提升品牌知名度已成为品牌资产管理的一项基本任务。而在提升品牌知名度的过程中，企业面临的问题是，随着大众媒体广告费用越来越高，市场进一步细分，利用大众媒体提高知名度的做法逐渐受到了挑战。

越来越多的营销实践证明，只有针对目标消费者开展能凸现品牌特性的一系列活动，才能使消费者在活动中亲身感受并体验到品牌特性，从而产生对该品牌的顾客忠诚，这是提升品牌知名度的有效途径。

2. 盲目的减价策略

适时大减价是服装专卖的重要价格策略，它可以调整商品结构，处理过时换季的商品，并通过价格波动刺激消费者的购买欲望。从过去到现在，服装店是频繁动用减价策略的专卖商店，因为服装有明显的时间性和季节性。对于过季的商品来说，其市场价值大打折扣，因为过季商品如不及时处理，只好等明年再卖。可是明年是否流行，是否有销路还是个未知数，即使是销路看好，一年囤积商品的高额利息也会把利润全部吃掉，因此，服装店的减价销售不可避免。减价销售并非无利可图，因为服装常常会带来高额利润，有时资金利润率可达到100%，甚至200%，即使减价20%-50%销售也不至于亏本。

商店，破坏专卖商店的形象和整体经营目标。降价幅度可大可小。一些研究资料表明，专卖商店降价20%以下，对顾客没有吸引力，一般在30%-50%之间较为适宜，对于暴利商品降幅

可达60%-70%。

（二）重点销售的技巧

重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，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，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

- 1、从“4w”上着手。从穿着时间when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。
- 2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。
- 3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。
- 4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

四. 实习总结

这次的服装销售实习对我以后想做的工作是一次很好的锻炼，能够积累丰富的经验并从中锻炼自己的口才与能力。因此现在我认真完成了服装销售部门的实习，虽然说我做的可能是和我以后工作不一样的情况，但是我也同时学习到了服装销售不是纯纯单靠我们的销售能力。还要做好组织货品的能力，把我们的所有的优势发挥到及至，统筹安排，统筹分配。如果我们没有了高质量、高知名度的货品，即使我们说的天花

乱坠，客户也没冲动去买那个货品了。

导购员实践报告篇六

通过导购这份实习工作来了解服装专卖店的销售流程，掌握相关的推销技巧，把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力，以达到学以致用目的。

（一）实习单位基本情况

福建七匹狼实业股份有限公司属私营实体，创建于20xx年7月。集团固定资产8.5亿元，员工3800余人，目前已拥有1000多家专卖店（厅，柜）。该公司经济效益良好，在福建同行业居龙头地位，是福建服装企业唯一上市企业。从95年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。公司以服饰为主业，涉及香烟，酒，茶，皮具，房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而著名，主要为男士茄克，西装，恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以七匹狼茄克衫最为著名，素有“茄克之王”美誉。

（二）实习岗位基本情况

在三个月的实习中，公司安排我在专卖店做导购员工作。服装导购员直接与顾客接触，其一举一动、一言一行直接关系到顾客对服装专卖店的感受。服装导购员的岗位职责有：

- 1、通过在货场与消费者交流向消费者宣传货品和专卖店形象，提高品牌知名度。
- 2、做好货场、货品的陈列以及安全维护工作，保持货品与促销用品的摆放整齐、清洁、有序。
- 3、时刻保持货场良好的服务心态，创造舒适的购物环境，

积极向消费者推介，帮助其正确选择满足他们需求的商品。

4、利用各种销售技巧，营造货场顾客参与气氛，提高顾客购买愿望，增加专卖店的营业额。

5、收集顾客对货品和专卖店意见、建议与期望，及时妥善的处理顾客投诉，并向主管汇报。

6、收集竞争对手的产品、价格、市场活动等信息，并向主管汇报。

7、完成日、周、月（如销售、补货、盘点）报表等工作，并向主管汇报。

8、完成上级主管交办的各项工作，并坚定执行专卖店的各项零售政策。

为了能够让我们了解整个服装销售市场和相关的流程，熟悉本品牌的最新款式与设计，我们每2个月调配一次店，前2个月我被分在泉州店；第3个月被分在厦门禾祥店。

（一）泉州店实习

在泉州店的两个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间为早班（上午8：40到下午5点），晚班（下午3点到晚上12）和c班（晚上7点到10点），迟到一分钟要扣掉1元钱作为爱心款。刚去店里报告，就马上开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，我对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。每天高峰期是下午交接班3点和晚上9点的时候。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。因此大家积极性都很高。每年过年前各专卖店店长都在拼业绩，我们一连上了十几天的全天班，每天十几个小时，元旦一、二、三号也照常全天班。

那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，我将顾客分为三类：随意闲逛型、品牌信任型、比较购买型。能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。而且年前每个人都会购买新衣，进店的人，都不能错过机会，不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，这增强了我应对顾客各种疑问和要求的经验。

泉州店是当天的事情当天必须做完，所以经常性的下班都很晚，元旦后几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。过年前的这段时间里，店堂里每天像个菜市场一样热闹，当十二点的钟声响过，我们店这个月120万的业绩达标后，大家很欣慰，因为每天像打仗似的日子，终于有所回报。

两个多月没有休息过一天，虽然大家都十分辛苦，但都为自己取得的成绩感到骄傲。在泉州店我学会了顾客服务、店铺运作、账目和物品管理。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。在泉州店中我的销售业绩算是突出的，半个月卖了两万多，店长表扬了我，真是有种自豪的感觉。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，泉州店才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。

（二）厦门店实习

在厦门店的时候新年刚刚过完，年后七匹狼全面推行“绿色卖场”及“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，服装也比泉州店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，厦门店还是处于销售难的困惑中……恰好是年后淡季，生意更冷淡。所以在厦门店的日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的3两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：

收银员每天必须打3t电话回访，做历史性消费记录；导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展vip客户；仓管每天要作明细3本账目，每天值日生记录ma7异动比（指最近7天内平均每天的销售业绩和当天的销售业绩之比）分析，通过对ma7异动比的分析可以看出周一至周五的ma7异动比明显地低于周末假日。在厦门店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作账。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作账增加了难度，我也能够做到准确完成。

厦门店每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。厦门店的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。在得到公司允许后，厦门店每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。

实习导购简历模板

服装导购辞职报告

实习导购个人简历模板

电器导购员述职报告

电器导购员述职报告范文

品牌服装导购辞职报告

导购的辞职报告三篇

导购员实习个人简历模板