

2023年导购员实训总结(精选8篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

导购员实训总结篇一

我很幸运，获得了在钦州百姓鞋业的实习机会。当你在一个完全陌生的环境中体验一段全新的生活的时候，期间的所见、所闻、所感、所为会在记忆中显得格格外特别，甚至对以后的人生产生影响。也正是因为意识到这点，我在实习期间努力让自己各方面都过得充实，可以说，这段经历确实确实地成了我人生非常宝贵的体验和财富。

我实习的岗位是百姓鞋业店内的导购，也许人们会认为这只是一个小小的岗位，看上去似乎不需要有太高的学历和专业知识，刚开始时，我也这样抱怨道：好象有点大材小用了。可是，随着时间的推移，我在这个“卑微”的岗位里发现了不一样的生活，也切切实实的体会到“没有平凡的岗位”这句话的内涵所在。

百姓鞋业店是我实习的区域，位于中心书城北区首层南侧，占地面积500平方米，商品品种有200个，该区域主要负责鞋业制品等的销售，主要有八大特色：以音乐为主题涵盖音乐图书曲谱、碟片等商品；品种齐全，是深圳最大的音乐主题店；定期举行的丰富多彩的主题活动；视听项目“我的推荐”是音乐时空最大的亮点；呈辐射状的货架排列方式成为店内一道最美的风景；中英文专业分类成为业界的范本；定位清晰；背景音乐时尚有特色。

应该就是书城的主推或者新进商品。同时，书城对于商品的管理都实施分类管理，音乐时空将各种音像制品分为影视和音乐，在影视下又分为国内、国外、经典等，音乐下分为流行、通俗、民族、等，逐级分类，达到对商品的精细化管理。除了分类管理，书城还实施价位管理，采用个人数码助理，也就是pda对商品条码、价格及货架号进行扫描定位，每一个商品的摆放位置在pda里都有记录，方便工作人员管理商品。在pda里，还能查到某种商品的库存、销售数量、在途数量等内容，功能非常强大，对商品的管理十分全面。在实习期间，我已基本掌握对pda的使用，能用pda进行商品上架、下架、查询商品细节等。学会了以上的知识，我导购的工作就进入正常化，我管理的是民族音乐的6个货架，利用pda扫描，对商品进行上架，库存不足时，及时记录并通知采购部进行补货。同时还负责帮助顾客解决他们在购买过程中的困难，一千个顾客就有一千种问题，所以不管问题大小，都不能马虎。

回顾实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。我实习的工作看似简单，却也十分烦琐，每一天都能发现新问题，每一天都能学到新知识。谁说一个小小的导购员不需要专业知识，在我做导购的过程中就深刻体会到，导购员也需要掌握管理知识、与人交流的知识、礼仪知识、以及个人修养方面的知识。我是学管理的，一肚子的管理理论，曾听很多人都说并且自己也认为，学管理很“虚”，觉得似乎学到了很多，又似乎什么都没学到，经过实习，我终于明白，没有将管理理论运用到工作中，怎能不“虚”？理论最终得投入到实践中去才能发挥强大的作用，所以实习过程中我逐渐注意把书本上学到的管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的管理理论，现在的我“实”多了。实习中我发现自己吃不了苦，所以在此告诫自己，吃苦耐劳、谦虚谨慎、认真敬业才是一个好员工。目前我仍在努力着。

专业实习给了我们一个检验自我的平台，在这个平台中我们

练就了一个全新的自我去迎接社会的挑战。

导购员实训总结篇二

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“x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“x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x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x涂料，多年来一直是中国涂料行业的领跑者。

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。

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x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。

涂料在国内涂料行业内率先通过iso9001质量体系□iso14001环境体系以及中国环境标志产品等多项认证□x年，“x”商标被认定为广东省著名商标□x年初□x涂料成为首批获得“产品质量国家免检”荣誉的涂料企业之一□x年，x涂料行业首获“中国名牌”称号。

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□x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x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能 力”。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。

工作很辛苦

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我每天就是一天到晚待在自己被固定的几个小区里，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。而象同公司的网络推广员每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉。如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这

笔少的可怜的钱。

导购员实训总结篇三

其实我真正来xx已经3个多月了，当初我是和另外一个同学一起找到的xx。我们两当初的想法就是觉得在xx工资又高，导购嘛，看起来也不是很辛苦，于是就来到了xx。经过两轮面试（店长和区域经理），我们两都通过了，并且来到了雨花亭店，店铺就四个小时工。而且很巧的是四个都是民政学院的。刚开始我们都是很兴奋的，甚至说是有点激动。研修的时候。了解了xx的一些相关的企业文化理念等等。才有点感受到这是个需要多么认真的工作，不能像之前的兼职一样可以打打酱油。

来这里3个多月了。其实也算得上是一个老员工了。因为xx特别重视员工的育成。只要你肯努力，晋升其实很快。3个月一次的考试。也是晋升考试。晋升的流程大致是从pn—ap—sp（管理层）—代行—店长。虽然小时工是不能够晋升的，但是我们学习的东西和正式工还是一样的。每天上班前要整理好仪容仪表才能打卡。并且必须佩带手表。上班前要写好note。note的内容包括当天店铺的一个目标营业额，所在区域的营业额目标，以及个人的目标。等等。note是帮助自己成长的一个很好的工具，早会的内容是共有昨天的营业额以及当天营业额目标。还有昨天的一个区域的top商品。每个区域都有五个top商品，比如女装区男装区童装区，每周top商品都有相应要达成的一个目标值，哪个区域达成越高哪个区域当月就会有奖金。早会上还可以提出你看到的店铺存在的问题和改善的方案。这样每天的问题被提出，让员工都意识到这些问题的存在。管理组对这些问题会当天进行一个改善。我觉得这种方式真的非常好，店铺的问题大家一起发现并且提出，然后一起改善。问题也就慢慢少了。当然早会还有不能少的。唱和。

说了这么多关于xx的，我说说我自己的成长吧。平时我是一个习惯大大咧咧的人，来xx3个多月，我觉得自己最大的收获就是学习到了一种态度。一种对待工作必须细致认真的态度！虽然本性难移，但是我确实感受到了自己的变化，我想这种态度不仅来自于xx本身严格的管理，更来自于身边同事对我的影响，环境有时候真的能改变一个人。整座商场来的最早的是xx的员工，下班最晚的也是xx的员工。可想而知在xx工作是很辛苦的。但是，每当我有一丝丝放弃的念头的时候，我就想到那些在xx已经坚持了几年的同事，他们都能坚持下来，为什么我不能。他们的坚持，认真的工作态度都影响着我。即便工作很是辛苦，但是很多员工还是选择坚持了下来，我想这就是xx的魅力所在吧！正如那位leader对我说的□xx带给我的远远不止赚点零花钱这些！！

导购员实训总结篇四

xxxx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涂料在国内涂料行业内率先通过iso9001质量体系□iso14001环境体系以及中国环境标志产品等多项认证□xxxx年，“xx”商标被认定为广东省著名商标□xxxx年初□xx涂料成为首批获得“产品质量国家免检”荣誉的涂料企业之一□xxxx年，xx涂料行业首获“中国名牌”称号。

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能力”。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。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我每天就是一天到晚待在自己被固定的几个小区里，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。而象同公司的网络推广员每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉。如果哪家

公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。比如我们公司做小区推广的同事，他们很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

我是学电子商务的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，一直只是纸上谈兵，也许等到真正管理一个公司或小团体时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的

欠缺和知识的匮乏。实习这两个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

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。

导购员实训总结篇五

在这短短几周的实习生活中，让我成熟了很多，让我变得认真仔细了，不在像以前那样干什么都是马马虎虎，大大咧咧。让我明白了干销售除了货品的质量外，导购的热情以及恰当的用语会为销售带来更多的业绩。而且干销售不一定非得很自私，光想着自己的业绩，大家可以相互帮助，共同促进交易的完成，也使同事之间的关系有了更好的发展。同时，我也明白了，不管我们做什么事都不要抱着侥幸的心里，或许这一次你是幸运的，可是那不是长久之计。没有规矩不成方圆在任何环境都是真理般的存在。

通过短短的实习我学到了很多知识，而且明白干销售是一件不容易的事，不管自己遇到什么挫折都要坚强的撑下去，告诉自己你可以，经历过后就会看到不一样的明天。之前老师讲过销售的案例，讲过销售的内容等到我们用的时候才知道

自己是那样单薄，知识是那样狭隘，今后我们要更加努力地学习丰富自己。销售是拿业绩说话的，不管你做了什么老板只看业绩，所以我们必须努力，告诉别人你可以。这是一段新奇，努力并快乐的过程，虽然其中有不快，但是它会教会我们坚强，虽然中途想放弃，它叫我们坚持，我们的人生会因为经历而变得厚重。

这次的实习对我来说是宝贵的经验，它使我在实践中了解和认识社会，也让我学到了很多学校里学不到的知识，为我以后的工作打下了良好的基础。

导购员实训总结篇六

今年七月，我非常荣幸的加入xxxxxxx至今已有一年多，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20xx年的工作情况总结如下：

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。

在工作中每天都与形形色色的人打交道，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。

要做一个优秀的导购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。

我认为做导购就好象在读免费的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1420xx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。

作为一名导购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最好的导购之一。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导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

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最好机会。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，优质的工作服务于公司，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，为公司贡献出我的光和热！

导购员实训总结篇七

当今社会，招聘会上总是写着“有经验者优先”，而我们这些“一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事”的学生都拥有了多少经验呢？我们只是把头埋在题海中。假期，也就成了我们唯一可以去接触社会的时间了。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，所以这么暑假，我今年7月23——8月24去到长沙浏阳永安比一比超市店做促销员。

现在社会呆在家中只读圣贤书的“才子”已经不被这个时代认可了。二十一世纪的大学生想在快节奏的社会中站稳脚，就必须得经得起社会的考验。

怀着锻炼自己，早点融入这个高速发展的社会的想法，我早早的就为我大学第一个暑假做了一个完美的计划——暑假兼职。在妈妈的建议下，我找到了婶婶工作的单位——长沙浏阳比一比超市永安店。在婶婶的推荐下，我成为了他们超市日化专柜一名临时促销员。

其实做促销已经不是我第一次了，在着之前我还做过“恒安”集团国庆临时促销员。为什么我会选择促销，而没向大多数同学一样选择家教这份容易挣钱的工作呢。因为我觉得促销很锻炼一个人的交际能力，每天都要接待不同的顾客，处理不同的问题，在这些过程中我可以收获很多在书本或者

其他工作中得不到的东西。

有了国庆的那次经验，这次的工作我感觉很熟悉。在婶婶的指导下我也很快融入了这份工作中。开始的第二天我还是有点放不开，在我身边的同事都是大我十多岁的阿姨派。开始觉得有代沟，可慢慢的我也可以跟他们大成一偏，“小成，小成”的叫也让我觉得很亲切。也许是因为周遍阿姨们的照顾，我的工作做得很好，一直受到主管的表扬。

我做的是日化的整个专柜，可我也有自己专门负责的品牌，像“大眼睛”、“丹姿”、“采乐”。不做不知道，原来一个小小的超市它却有着严格的管理模式。像我们这中临时促销员也要经常参加专业培训，从礼仪到品牌各方面的都要学。我开始还小瞧了这家超市，待我了解到这家超市的历史我才感觉到：其实做什么事都是一点一滴积累起来的。“比一比”的老板也是从一个小商店老板做起家的，超市现在虽然不大，可也是一个十多家连锁店的小企业。规模随小，可五脏六腑聚全，它还常常引进沃尔玛超市管理模式。现在什么都讲究信息与资源，“比一比”进步的一点就是知道借鉴人家先进的管理系统。我现在学的是医学，人对医学的研究是日新月异，如果我自限于课堂和书本，那么我想我还没出社会就已经落后了。今后就业的压力使我们当代的大学生不得不早点接触社会，感受社会的多员化，学会利用社会的资源与信息。单一的人才已经不在适应社会，只有身怀各方面的绝技才不害怕社会残酷的竞争。

经济社会是非常现实和残酷的。我们的工资情况就反映了着一点。每一个职员只有每个月份的销售额超过xx元才能有提成拿，要不然就只能拿保底薪水600元。我不甘心一个月仅600的待遇，所以我一直都做得很认真。我热心的接待着每一位顾客，也不嫌其烦的为每一位顾客讲解各产品的功效。很多时候我也会遇到“冷板凳”，开始我还觉得有点尴尬，可周遍同事阿姨鼓励的微笑消除我心理的很多障碍。我那不退色的微笑也得到了销售主管的肯定。在想顾客推销商品的

时候，我把自己学到的一些医学知识也用上了，比如说：洁面与皮肤健康、药膏与牙齿的保护。最后我的销售还是取得了可喜的成绩。我领到900元的工资，虽然相比婶婶的业绩我差了一点，也我已经感到很满足了。一份耕耘一份收获，拿着那叠钱，我感觉好重，因为里面有好多的精练浓缩。

导购员实训总结篇八

大学的第一个暑假我过的很充实。

其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的目的是为了检验一下自己能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性格，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

于是在放假后的几天，我便和同学一起去找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每一个都在问我们有工作经验没有，是做长期还是短期，我们处处碰壁，当时想找个工作就那么难吗！于是，自己就到处找朋友找亲戚，希望能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。我觉得在商场上班真的太辛苦了啊，虽然是上半天休息半天，

但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚款的。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，客户价值。”摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象；而作为一名顾客，要尊重工作人员。

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。

一、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。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10：00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。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。顾客满意了，才能开心的购物。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，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、班长询问。

二、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。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

三、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。

四、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。

其实感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过去呢。在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难啊！

五、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。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进入社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确

实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的！这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！