

最新导购年终总结 服装导购年度总结(模板11篇)

在知识点总结中，我们可以进行知识点的分类整理，建立起知识结构和思维模型。小编为大家收集了一些优秀的教师总结，希望能够给大家提供一些思路和启发。

导购年终总结篇一

您好！

我叫xxx□小时候我对绘画和美术设计就非常喜爱。我通过高考终于来到了心中的理想学府——**服装学院。在该院服装设计专业学习后，我强烈的感觉到服装设计是我人生当中最重要的组成部分，并对服装设计行业有了更高的理解。平时我认真学习专业知识，注重提高自己的艺术修养和鉴赏能力。在校学习和寒暑假期间，通过在社会实践中不断积累自己的实际经验，吸取不同艺术派别的营养，开拓设计思路，活跃设计思维，把所学的各科专业知识为我所用。我本着发挥自身特长，与同事团结协作，服务于贵企业长远发展规划，特来应聘。

我相信：如果您给我一个机会，凭着自己对服装强烈的热爱和执着，我一定能做出让您刮目相看的成绩。如果您是一位伯乐，我会真诚而自信地对您说：“选择我，不会错的！”请相信我的同时也相信你自己的选择。

导购年终总结篇二

22点整，绫致时装集团销售额破6.5亿！

22点，安踏集团电商整体业绩3.4个亿！

19点03分，全棉时代2.5亿!

18点，森马电商5.59亿!

16点20分，绫致时装集团破6亿!

15点59分，骆驼品牌销售冲破4亿!

13点12分，罗莱单店1.5亿!

13点06分，森马电商破5亿!

11点42分，李宁刷新去年记录!

10点53分30秒，韩都衣舍集团交易额突破3亿!去年全天2.844亿。

8点20分，波司登官方旗舰店1.4亿!

8点8分□veromoda官方旗舰店破亿!

7点43分，全棉时代破2亿!

7点28分，森马电商3.96亿!

7点10分，巴拉巴拉官方旗舰店1.5亿!

2小时，汇美集团破6000万!

1小时20分，绫致时装过4亿!(去年用时10个小时)

1小时36分02秒，韩都衣舍集团交易额破2亿!

1小时30分□gxg2.3亿!

1小时10分，森马电商破3亿！

47分，巴拉巴拉销售破亿！

43分，骆驼品牌破2亿，比去年同期销售翻了一倍多

29分，梦洁旗舰店破1000万！

25分钟，全棉时代破亿！

21分钟，森马淘系平台破2亿！

17分钟，森马电商破亿！

15分50秒，韩都衣舍电商集团整体交易额已经突破亿元！

10分，全棉时代突破5000w

3分，骆驼服饰旗舰店单店2千万，骆驼户外单店4分钟2千万

2分53秒，优衣库官方旗舰店破亿！

导购年终总结篇三

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史□20xx年即将过去□20xx年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在20xx年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

销售过程开始的第一步就是吸引顾客来到我们的卖场，通过大量的实践证明，有以下常用方法：

2、通过店内外宣传：橱窗、条幅、花篮、演出、充气膜、彩

带等，引起人们的注意；

3、小区活动：根据自己产品的档次，圈定部分小区，定期定点发放宣传资料；

6、朋友关系

经过实践总结，通常有以下方法引起顾客注意并留住顾客：

3、先不要着急谈销售的问题。比如：我遇到一位导购员，她的销售业绩非常好。她在店里养了几条鱼，当顾客来到店里后首先会被这些鱼所吸引，然后导购员就先从养鱼开始找到与顾客的共同话题，先解除顾客的戒备心理，与他在一种轻松的氛围下进行交流。

4、温馨提示话语：可以根据时令季节张贴一些温馨的话语，如：“××整体橱柜提醒您：天冷了，请预防感冒！”等字样，体现出店内的温馨感。

5、店内若有空间，可以设计的具有文化气息，如：整体橱柜的保养使用小常识，企业的一些文化理念等。

6、先不要着急谈销售的问题，可以先从顾客感兴趣的话题谈起；

7、多让顾客感觉你的产品，躺一躺、坐一坐，多体验一下。如：“先生，请您坐上去试试感觉，我再详细给您讲讲我们沙发的优点，您一定会感兴趣的。”

8、店内的精心设计，布局安排能够吸引顾客。

我们都需用心接待每一位顾客，即使他们不买整体橱柜我们也会热情对待，让顾客有一种宾至如归的感觉，一杯水、一声问候，就是我们最基本、最真挚的服务。

销售的成功是一个客户积累的过程，只有平时多积累顾客，多在顾客的心中打下一份信任，才能最终有所收获；只要有顾客进门，我们就要有一颗感恩的心，感谢顾客的到来，用我们的热心、诚心、耐心去对对待顾客，在顾客心中打下一份信任，一份美好，一份记忆。

导购年终总结篇四

销售是很辛苦的工作，尤其是对于新人来说，进行总结是很重要的事。那么怎么撰写个人工作总结呢？本文是本站为大家整理的服装导购销售工作总结范文三篇，希望能够很好的帮助到大家。

服装导购销售年度工作总结(一)

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首去年年这一个年头，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

去年自己有幸加入了七色纺这个大家庭，还是在自己喜欢的营运部门工作，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，因为毕竟是第一次做内衣方面的，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯四关。

第一关，面对问题要冷静而不应该急躁，先要分析原因，再提出解决方案。在刚进营运部时，在打造教练店，我和彭吉负责打造内江交通路店，有一次在我们中午12点多达到门店后，前面的架子已经空了许多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。我(表情有点不高兴)就比较着急，直接叫了导购和我一起把货补了，而当时差点发火。当时多亏彭吉把我拉住，叫到了店外和我沟通。告诉我首先要冷静

分析导致没有补货的原因是什么，然后我们该怎么来做。店长回来后我们了解到，首先是因为职责分工不明确，大家不知道自己的工作职责，再者是因为店里只有店长，其余的都是导购，如果店长不在，没有统一管理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及晋升标准等。下个礼拜再来时，这种情况就没有发生了。

第二关：学会了与人沟通 我是一个北方人，在以前说话比较直接，常常只把自己的想法表达出来而忽略了别人的感受，没有达到预期的效果。在来到七色纺后，经过外训和向彭吉和陈经理还有其他同事等的学习，我学会了简单的与人沟通的技巧，首先明确我要沟通的人和同事关系以及要沟通的内容，其次知道其性格选，根据性格选择你要沟通的地点和时间。最后选择沟通的方式以及沟通的语言方式和语气。

第三关：授之以渔，而非授之以鱼 在8月份开始有陈列小组陈列后，我一直埋头去工作，而没有把我所知道的教给我的同事，导致在他来了三个多月后，我还是得在他独立工作的时候给他把好前关的沟通和后期的分析。反思后，我想我应该要把我会的东西教给他们，这时我就尝试着放手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而不是像以前一样庇护着。对新来的员工，我会先做好学习计划以及实践的内容，让他们明确知道自己的学习计划和目的。真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

第四关：宏观把握问题的能力。最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。在推动一项工作的时候，我总会去想一下，如何来做，什么时候做谁来做，通过怎样的方式来做，会达到什么预期的效果，如果错误，该怎么来改正，等等，让自己心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，

希望自己能够跟同事们共同努力加油！

服装导购销售年度工作总结(二)

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给顾客介绍产品时，一定要耐心解说，因为顾客也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，在推荐服装时，我们可以运用以下几点：

1. 推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
2. 适合于顾客推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。
3. 配合手势向顾客推荐。
4. 配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。
5. 把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想办法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。
6. 准确地说出各类服装的优点，对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次，要注意重点销售的技巧。重点销售是指销售要具有针对性。对服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功，在极短的时间内让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节，重点销售有下列环节：

1. 从4w上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，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”、“这件衣服你最合适”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，做到因人而异。
4. 导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我这段时间做服装导购的总结，在以后的导购中，我将会及时做好计划及总结，以便更好地做好服装导购工作。

服装导购销售年度工作总结(三)

一名合格的导购员首先要做到以下基本几点：

1. 微笑(微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的)
2. 赞美顾客(一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情)
3. 注重礼仪(礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜

欢的导购员)

4. 注重形象(导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉)

5. 倾听顾客说话(认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的`最重要方法之一，同样顾客也很尊重那些能够认真听取自己意见的导购员)

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的注意事项，是必须做到的。

针对货品销售方面，我们导购人员还必须注意以下几点：

1，熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐对衣服，吃的准衣服类型风格。

2，掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。

3，专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要做他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。

4，增加自己的知识面，多掌握与自己工作有关或与顾群相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客有形形色色，想和他们能融入到一起，聊到一起，因此这方面也是相当的重要，否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍，从

而也影响了销售。

5，建立顾客档案，留下顾客的资料，最好能记住顾客的姓名，记得他买过的衣服，也体现了我们这个品牌对他的重视，这样子他也感到很有面子很开心，他有了面子，我们就有了票子，票子的来源是顾客，因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使，即便有时天使也有不开心无理取闹，也许是我们的服务没有到位，也许是我们的沟通出现了问题，总之多从自身方面找原因，多问自己几个为什么，我相信世界上每个天使的心灵原本都是美丽的。

导购年终总结篇五

有微博网友从阿里直播现场传回了各类目品牌top5的最新排名，如下：

类目分别包括鞋、运动户外、女装、家具、美妆、母婴、手机、大家电、家纺家饰、男装。

骆驼、阿迪达斯、韩都衣舍、林氏木业、美即、花王/妙而舒、小米、海尔lovo、杰克琼斯分别称为各个类目的佼佼者。

在大家最关心的手机类目中，小米、华为、魅族、苹果、三星分列前五，上午表现不错锤子手机已经被挤出前五名。

大家电方面，海尔、美的、海信、乐视tv、格力占据top5榜单，小米电视虽表现不俗，但毕竟只有一款单品，最终还是不敌其它对手。

此外，在top10消费省中，广州、浙江、江苏占据前三名，河南进入前十。

导购年终总结篇六

一年的时间很快又过去了，在这个季节温差不大的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；谢接纳我工作的公司，感谢谆谆教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我和我的产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

1. 微笑(微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的)
2. 赞美顾客(一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情)
3. 注重礼仪(礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员)
4. 注重形象(导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉)
5. 倾听顾客说话(认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一，同样顾客也很尊重那些能够认真听取自己意见的导购员)

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的`注意事项，是必须做到的。

- 1, 熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐

对衣服，吃的准衣服类型风格。

2，掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。

3，专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要去做他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。

4，增加自己的知识面，多掌握与自己工作有关或与顾群相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客有形形色色，想和他们能融入到一起，聊到一起，因此这方面也是相当的重要，否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍，从而也影响了销售。

5，建立顾客档案，留下顾客的资料，最好能记住顾客的姓名，记得他买过的衣服，也体现了我们这个品牌对他的重视，这样子他也感到很有面子很开心，他有了面子，我们就有了票子，票子的来源是顾客，因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使，即便有时天使也有不开心无理取闹，也许是我们的服务没有到位，也许是我们的沟通出现了问题，总之多从自身方面找原因，多问自己几个为什么，我相信世界上每个天使的心灵原本都是美丽的。

我们遐逸品牌衣服款式相当多，颜色也相当丰富，目前库存有约3000件，虽然货品让我们眼花缭乱，但是我们都要求自己尽量记得衣服的货号、色号和价格，在客人指向一款衣服的时候，我们以最快的速度从仓库拿出他所需要穿的号码，并引领到试衣间试穿，这也涉及到导购员的三厚之一，“脚皮厚”，不厌其烦的很客人试穿，当顾客定下几件要购买的衣服时，要以最快的速度把票开好，而不是将客人穿在身上

的衣服吊牌从里面拉出来，这样对客人也很不礼貌，因此熟悉货品是非常重要的。

现在的生意真的都很难做，相对以前，现在的款式越来越多，品牌也越来越多，竞争十分的激烈，因此抓住每一位客人是相当重要的。顾客形形色色，有的客人性格比较开朗，也很容易接近，这些客人每个导购员都很喜欢做他们的生意，但是一旦遇到比较“闷”的客人，主动招呼后看没什么反应就自动放弃或者是干脆直接放弃沟通的，有很多很多，这又涉及到另外三个字“脸皮厚”。

导购年终总结篇七

社会实践报告(导购类)

社会实践报告(导购类)-08-2920: 04社会实践报告我实习的惠特鞋业公司于创立于温州。主要是以开发、设计、生产和销售高档皮鞋品牌而享誉业内。10来年的中国市场营销，使得公司的营销网络遍布中国各地，产品更走向国门，远销至东南亚与欧美市场。公司于投资设厂，并在温州设立营运中心。经过多年的持续发展，公司不但拥有自己的知名品牌，还与世界著名品牌公司合作，取得了多个国际品牌的总代理权(包括开发、设计、生产和销售)，并依靠营销网络优势，迅速把产品推向市场，成绩斐然!此外，公司从开始涉足鞋业，这些产品销售网络和原有的网络形成互补的趋势，使得业绩一路攀升!惠特鞋业有限公司将会以一流的研发中心、一流的生产基地、一流的营销网络、一流的物流体系，致力于构筑“一流的`国际知名品牌总代理”这一平台，为所有品牌及消费者服务。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，

以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。经过了一年的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实践，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实习这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。店里每天都在更换陈列。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。这里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售时，向有经验的导购学习知识来充实自己。在得到公司允许后，每天可以在店里开设临时学习班培训课程，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。从一些小事中可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到过外国顾客，我们用笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说“verygood”这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪！一个月的店堂生活，让我学到了很多，充实了自己社会实践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！

导购年终总结篇八

20秒，超1亿元，小目标就这么完成了！

52秒10亿！去年用时1分12秒！

6分58秒100亿！去年用时12分28秒！

1点57秒362亿，破双11记录！

6点54分52秒，超571亿元，打破天猫双11全天交易额纪录！

10点25分19秒，无线交易额626亿元，超过天猫双11全天无线交易总额！

12点29分26秒，超824亿元，打破20全国社会消费品日均零售额！

15点19分912亿，破年双11记录！

18点55分36秒，天猫成交额破1000亿！

22点12分，天猫成交额1111亿！

22点13分，天猫双11无线交易额912亿，超过2015年双11全天交易额！

23点35分，天猫双11交易额已达到1178亿！！

导购年终总结篇九

昨天，各电商企业发出的各种交易数据显示，“双11”捷报频传。

无论是流量，还是交易额，天猫都成为“双11”最大的赢家。数据显示，天猫前3分钟的交易额就已突破10亿元；仅用14分钟02秒的时间，交易额就突破50亿元；开场38分钟28秒之后，交易额突破100亿元。截至中午12:00，天猫有12家店铺销售额过亿元，其中小米成为突破10亿元的首家天猫旗舰店。截至21时12分，天猫“双11”交易额突破500亿元。

除了天猫实时公布数据外，其他企业公布的并不是具体的交易额，而是订单增长量。京东宣布，截至11日12:49，京东商城的当日交易额已达到去年11月11日全天的交易额；截至16:00，京东商城的订单量是去年同期的2.3倍。1号店表示，截至11:00，全站成交额周环比增长9倍。转型为汽车电商的汽车之家称，截至11日15:30，销售额突破1亿元，卖掉2.3万辆汽车。

下面是本次双十一类目排行榜，一起来看一下吧！

导购年终总结篇十

xx年转眼间已经过去了，新的'一年已经开始。作为百货大楼的一名专柜导购员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予以指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，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小小心得。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，力求将艾酷专柜营业员工作做到最好。

作为百货大楼专柜的一名导购员，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年里更上一层楼，更加兴旺。

工作总结范文

我是xx超市站街店一名普通的理货员，从踏入xx超市那天起，

我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xx超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自xx超市这个大家庭，为xx超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

刚加入xx超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。两年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我们的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向店内汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

怎样做好一个超市理货员，超市中的理货员看似工作较简单、普通，但他们是与顾客接触最直接人。他们的一举一动、一言一行无不体现着超市的整体服务质量和水平，他们的素质好与差，将直接影响到公司的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此员工的基础知识培训非常重要。

1、理货员有对商品进行验收和为顾客提供退货服务的工作职

责

- 2、对商品按编码进行标价和价格标签管理的工作职责
- 3、有对商品进行分类，并按商品陈列方法和原则进行商品陈列(包括补货)的工作职责。
- 4、有对顾客的咨询导购提供服务的工作职责。
- 5、有对超市内卫生进行保洁及商品防损管理的工作职责。

xxxx年上半年副一店的经营情况不是特别理想，1-6月份销售只实现了xxx万元，毛利实现了100万元，利润实现了30万元；与200万元的销售计划相差甚远，销售完成计划的46.3%，毛利完成计划的50%，(利润完成计划的215%)。上半年的销售计划没有完成好，下半年的任务又接踵而至，感觉压力甚大，面对困难和压力，我觉得下一步要做的就是调整好自己的心态，多想办法，加倍付出，尽自己最大努力做好销售。管理出效益，一切管理都是为销售服务。为保证副一店的正常运行，我们保证畅销商品的货源，不能使销量好的商品、季节性商品有缺豁、断货的现象发生。由于供货商送货不及时，我们每次的订货都得提前备好一个月的库存。考虑到本店大部分商品都是代销经营，按销量结算，可以不占用本店的流动资金，而直接利用厂家的资金达到存货的稳定。虽然这样保证了库存量，但也是导致我们店库存量过大、商品周转缓慢的直接原因之一。

导购年终总结篇十一

xx年，在公司领导的正确管理下，作为公司的一名店长我深深的认识到自己的责任感和使命感，并由衷的热爱本公司的工作，愿意为公司奉献一切。

一、加强管理，不断进步

公司从进货渠道上来，到装修材料上去，再到上去，各个环节都应该全部严格把关。所以要想干好这项工作，就必须把工作做好，首先要下功夫。

1. 严格按照厂制定的各项工作制度开展工作。
2. 分析竞争对手，加强自身竞争实力。
3. 分析员工的思想，稳定员工队伍，确保人员编制的稳定性。
4. 提点自己多思考，虚心向老员工学习。
5. 多与员工进行沟通，征求意见及建议，以便改进工作。

二、加强学习，提高服务质量

6. 认真学习公司的各项规章制度，学习公司的文化及系统培训。
7. 熟悉商场的各项工作流程，提高自身的服务质量。
8. 学习系统知识，为顾客提供面对面的服务。
9. 了解货品的货物特性及优缺点，向顾客推荐和说明。
10. 了解货品的技巧，提高自身的沟通技巧。
11. 更加热爱本职工作，继续学习有关商品和财务方面的知识，不断提高自身的综合素质。

三、严格执行公司的各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高

我作为一名店长深感到非常的光荣，有责任心，当然也有压力，但是我有信心把这份工作做好，我一直都在努力，不断

的前进，相信自己一定能做好，也一定能成为公司效力最大的合格店长。有压力才有动力，有动力才有发展。这一切我很清楚，如果不努力工作，就不可能有进步，所以领导交代下来，我首先是严格执行各项规章制度，把工作放在重中之重的位置，做到月月有计划，周周有安排，日日有小结。

在以后的工作中，我一定加倍努力，争取创造佳绩。

xx年我个人年终总结3

时光飞逝，在不知不觉中度过了xx年。但是我依旧清晰的记得xx年是一个忙碌并充实的xx年，我的工作内容包括与现场部门的日常工作、公司部门的日常工作、公司管理部门的日常协调与外部协调等。这xx年中，在同事的指导帮助下，使我学到了不少的工作内容，工作中也锻炼了我的能力。在此回顾过去xx年中的工作以及学习，现总结如下：

一、日常工作内容

12. 与现场部门的日常工作、公司部门的日常沟通工作

首先，我要感谢的是张姐在工作上对我的帮助与指导，在公司领导的正确指导下，我很好的完成了这xx年的工作。在此我要感谢张姐对我工作的帮助与支持。在公司领导的正确指导和帮助下，在我工作当中有进步、有提高。

13. 与部门的日常沟通工作

我主要负责与现场部门的日常工作，包括与现场部门的日常工作、公司管理部门的日常工作、公司部门的协调与外部协调等，同时这也是我接受工作任务开展以来最主要的内容之一，在日常工作当中这也是我接受工作任务开展以来最主要的内容之一。在日常工作当中我也会和部门的其他同事相互协调，相互帮助。通过这xx年的相处，我感觉这是在我们这

个集体当中最温暖最有战斗力的部门之一。

14. 公司信息的及时传递工作

公司信息是公司整体运营的重要信息源泉，是公司实施管理的重要依据。在信息的及时传递过程中，我的做事情也越来越认真和专业。在接到任务以来我认真完成领导交办的每一项任务。同时我也在不断吸取着前辈们的经验，总结自己的不足，不断的完善自己，让自己在工作当中不断成长。

二、学习方面

在这xx年里，我积极参加公司组织的培训，努力学习本岗位的各项相应知识，提高自己的业务技能，同时也加强业务方面的学习，努力做到学以致用。同时在不断的学习中，我对公司组织的各项培训也有了更多更深刻的掌握，使我的工作能力更加的有新的提高。