

服装导购心得体会总结报告 服装导购心得 (通用8篇)

开题报告需要明确研究目的，即我们为什么选择这个课题以及研究的意义和价值是什么。这里有一些来自成功人士的辞职报告范文，希望可以为你的辞职报告提供一些思路和灵感。

服装导购心得体会总结报告篇一

服装导购员，简单说来就是在卖场指导消费者购买服装的人，大部分服装导购员工作不太稳定，具备短期性，而且难以管理。

此外，服装导购员不仅是推销员，她们在卖场中不仅仅推销商品，统计销量，而且要对消费者的行为进行观察，分析，对对手的信息反馈，对客户优质服务等。

心得一：培训服装导购员的职业规划

由于很多企业通路导购存在短期性，做为企业对从事服装导购工作的朋友就应当对他们今后的工作有长远的打算进行引导，服装导购工作兼容统计，推销，陈列，市调等，是复合性销售人才，导购工作是培训市场部经理最好的学校，有了明确的人生目标，对导购员来说就不是一份短期的工作了，通过从事导购工作，可以学习到很多的产品知识，行业知识。此外，你还会感受到企业文化，企业的历史背景，如果你是国际品牌的导购，那样你还会学习到更多的知识，甚至于学习终端管理的科学方法，在你职业人生中会重重地写下一笔。

心得二：培训服装导购员对不同服装类型的把握

我们在很多卖场发现，大多数企业在招聘导购人员时，都喜欢找年轻漂亮的女孩子来从事导购工作，这是不正确的，因为不同的服装类型需要不同性别的导购人员，包括年龄的选择。试

想一下,如果让一个女孩去导购男式***。因此,企业要根据不同的服装品牌类型来选择不同的导购员。如年龄段,性别等的选择。

心得三:培训服装导购员的细心程度

1、导购员的工作日报不能仅仅只记录一天卖出去多少,而是要非常细化的对卖场的人流量,服装的销量等进行记录,对来这里的人消费行为特点,风俗习惯,甚至于对消费者在购物前的心理变化的记录与分析,记录一切与销售与关联的事情,间接的与直接的都要记录,越详细越好,这不但能及时反馈到公司,帮助公司研究开发产品,制定销售政策,就是对自己今后的职业生涯的提升也有着很大的帮助,所以观察与分析对一名导购员来说至关重要。

2、一般在卖场我们看到的都是导购员对一天的销量的统计,因为这是与导购员有着直接的效益挂钩,但是做为企业对导购员的工作日记应当进行更高的要求,导购员的统计工作它应该包含几个方面,不光是销量的统计,笔者曾见过一本导购工作笔记,它记录着一位导购员负责的十米货架,大致是这样的,它记录着每天有多少位消费者光临这里,有多少消费者买了多少什么样的产品,有多少消费者摸过多少什么样的产品,有多少消费者来这里说过多少什么样的话,无论对产品的褒贬都统统记录下来。这些是非常珍贵的商业资料,是很有价值的。

3。理货工作对导购员来说是一门必修课,产品的陈列有横向,纵向的,水平的,垂直的排列等,在卖场有效生动的产品陈列是向消费者展示出一幅企业产品的美丽图画。所以理货工作要一丝不苟地去完成。

4。做为一名导购员一定要有敏锐的观察力,要有火眼金星,一位优秀的导购员,它能对大部分来光临卖场的消费者做出很有效的判断,她可以通过消费的衣着,年龄,说话,行为,大致猜测到此消费者的文化层次,收入水平,以及他应当适合于消费什

么样档次的产品,我们试想一下,一位开着“奔驰”车来购物的消费者,你向他推销10元钱5双的’打折袜子,或者是向一位穿着工作服刚下班还没来得及换衣服的消费者去推销几千块一条的名牌皮带,这样能合适吗?观察与了解,这样才能更有效地做好导购工作。

服装导购心得体会总结报告篇二

随着时代的发展,服装市场逐渐成为了一个巨大的商业体系。伴随着消费者对服装需求的日益增长,导购作为提供优质服务的人员,就成为了衔接消费者和商家之间的桥梁。作为一名导购员,我的工作重点就是了解消费者的需求和喜好,为他们提供最合适的服装购买建议和购物体验。在工作中不断思考和总结,我发现导购服装对心理学、社交学、营销学等多个专业领域都有着深刻的启示和指引,接下来就让我分享一下我的体会和经验吧。

第二段:了解消费者需求和喜好

了解消费者的需求和喜好是导购员最基本的职责之一。在与消费者的交流和沟通中,我会尽可能多地收集关于他们的信息,例如年龄、职业、婚姻状况、消费能力等,然后根据这些信息为他们提供合适的衣服选择建议。同时,了解消费者的喜好和购买心理也是非常重要的。例如一些人注重时尚、潮流、品牌等元素,而另一些人则注重舒适度、品质、价格等方面。因此,一个好的导购员需要通过综合判断,了解消费者的喜好和购买心理,来推荐最合适的服装。

第三段:提供个性化的购物体验

基于对消费者需求和喜好的了解,我尽力为每个消费者提供个性化的购物体验。例如,针对购物心理的差异,我会采取不同的交流方式,和消费者建立良好的沟通环境,以获得他们的信任和好感。对于一些真正需要帮助和指导的消费者,

我会主动提供专业的服装搭配技巧和建议，以让他们感受到我们的贴心和热情。此外，我还会注意营造一个舒适和谐的购物环境，使消费者能够尽情享受购物的乐趣。

第四段：积极主动推销和促销

导购员的另一个重要任务就是推销和促销。和销售人员不同，导购员推销的方式更侧重于提供专业的服务和建议。例如，在顾客提出疑惑或困惑时，我们可以为他们提供相应的建议和积极的帮助，以便让他们找到满意的购物结果。另外，在重要的促销季节，我们可以通过降价、赠品等方式来引导消费者购买商品，同时也可以适时引导消费者尝试一些新品，从而扩大销售范围。

第五段：营造品牌形象和口碑

导购员的服务不仅直接关系到消费者购买体验，还间接影响着品牌的形象和口碑。因此，我们需要时刻注意严格遵守着装规范、言行规范等职业要求，提高服务质量和态度，以提升品牌形象和口碑。同时，我们还可以通过专业的服务、周到的关爱和诚实可靠的工作态度来获得消费者和雇主的信赖与好评，从而形成品牌的忠实粉丝。

总结：

此外，作为导购员还需要具备良好的职业素养、专业技巧和良好的心理素质等多方面的优秀特质。通过这些要素的综合运用，提高自身的素质水平，打造出一个最佳的导购员形象。综合以上的工作经验与体会，我将一直与您协力前行，努力为品牌提供最优秀的导购服务，让更多的消费者享受到购物的高品质体验。

服装导购心得体会总结报告篇三

导购服装是一个有趣的职业，也是一项必不可少的工作。随着人们对服装的要求越来越高，导购员的角色也变得越来越大。在我的工作中，我了解了许多关于导购服装的重要性和技巧，今天我想分享一些我的体会和心得。

第二段：认真听取顾客的需求

作为一名导购员，你首先要做的就是认真听取顾客的需求。顾客来到服装店的目的只是一个，就是购买适合自己的衣服。而要满足顾客购买的需求，我们首先要了解顾客的需求，这样才能够为他们提供最好的服务。因此，在接待顾客时要认真倾听他们的需要，理解他们的心理，并根据他们的需求来推荐最适合的商品。

第三段：熟悉商品的款式和材料

作为一名导购员，你必须熟悉你所销售的商品，以便为顾客提供最专业的建议。了解每种衣服的材质、款式、适合人群和穿着效果等重要信息，在给顾客建议时会很有用。同时，导购员还应该对当前Market上的流行趋势和顾客偏好有足够的了解，以便能够为顾客提供更为专业和具有建设性的意见，提高顾客信任和忠诚度。

第四段：注重细节和礼仪

作为一名导购员，注重细节和礼仪至关重要。你的仪表、言谈举止，都必须符合行业标准。一定要注意你的发型、妆容、自己的衣着，以及面部表情、体态和肢体语言等。你要显示自信、热情和诚信，给顾客留下深刻的印象。同时，要亲切待人，不亦乐乎，为顾客提供温馨而周到的服务，让他们在店里感到舒适和愉快。

第五段：完美的服务和售后

完美的服务和售后是顾客成为忠诚消费者的关键要素之一。在向顾客推荐和销售商品时，我们必须充分了解顾客的需求并为其提供专业的建议和服务，使他们可以快速找到所需的商品。同样重要的是，我们必须也对售后服务给予足够的重视，确保顾客的满意度。我们需要保持所售商品的品质，及时处理问题和疑虑，并在适当的时候联络顾客，了解他们的反馈和感受。

结论

在导购服装的工作中，我们需要注意很多细节和技巧。总的来说，良好的服务态度和专业技能是非常重要的，让顾客留下深刻印象和觉得愉快和信赖。我们也需要不断学习和提高自己的专业知识，以便更好地服务顾客。通过这样，我们可以提高顾客的满意度和忠诚度，并获得充足的业绩和回报。

服装导购心得体会总结报告篇四

今年，我有幸到__商城服装部实习，在将近__个半月的实习期里，我初步接触并了解了一个销售部门的情况，积累了一定的社会经验。

一、实习简介

实习单位：__商城。

实习部门：服装部。

实习岗位：导购、店助。

实习时间：20__年__月__日—20__年__月__日。

二、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。

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。

三、实习内容

我被安排在服装市场部实习，负责指导我的是__店长，考虑到我社会经验较少，因此他安排我在店里做导购，这样可以直接接触顾客，可以更直观的了解市场信息。

刚到单位时先是熟悉部门环境，了解店里的概况和生产销售模式。从第二天起正式上岗做导购，主要是熟悉货品，熟悉仓库的库存货位，学习服装商品陈列知识，每天的工作大体上都是接待顾客。

一次，在顾客要一件中号的衬衣时，由于我对业务还不是很熟悉，不能很快把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号而且放在库存区的哪个位置，在我手忙脚乱的时候，多亏店长及时把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我衬衣s号是小号[m号是中号[l号是大号，没有数字区分。

店长用耐心为我上了宝贵的一课。

四、企业营销问题分析和建议

1. 品牌知名度对销售的影响

通过这段时间的实习工作，我发现品牌的知名度对服装销售有着很大的影响。这段时间我们的销售额不错，但和其它同类的大品牌相比较还是有很大的差距的。__的服装因其质量好，信誉高，同类服装中价格便宜，因而受到广大基层顾客的青睐，但我认为在店里的销售情况并不可观，顾客在专卖店购买衣服主要靠自己对品牌的认知程度。

品牌知名度越高表明了消费者对其越熟悉，而熟悉的品牌总是令人感到安全、可靠，使人产生好感（心理倾向），也有助于赋予品牌更多的联想。所以品牌知名度越高，消费者对其喜欢程度也就越高，选购的可能性也就越大。在品牌喜欢程度相同的情况下，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，知名度的品牌往往是市场上的品牌，即市场占有率的品牌。可以说，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。

对于过时的商品来说，其市场价值大大降低，但如果不及时性脱手，也会使商店陷入困境。因此服装专卖商店在采取减价策略时，必须注意时机、频率和速度。对于不同类的服装专卖商店来说，销售时机是不同的。服装店一般都在将要换季时促销，但是也有一些做法常常是一致的，如大多是从周末开始延续至一个星期或两个星期以后。频率一般不能超过总销售时间的30%，否则就会使顾客认为是一家廉价商店，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%。

五、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。

六、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；如果我们的货品太多而质量得不到保证，你的推销能力能力再强，满大街都是了，你的东西也很难卖出去，只能让大家一起努力才能达到我们想要的效果。

通过做导购的亲身体验，我总结出了如下的销售技巧：

1、推荐时要有信心。当向顾客推荐服装时，销售员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客进行商品说明时，应根据顾客的实际情况，真心为他们推荐适合他们的衣服，琢磨他的个人兴趣所在。但不能让顾客试穿超过三件不同款式的服装。

- 3、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。可以适时适度的做一些隐瞒。
- 4、配合手势向顾客推荐，适当的夸奖，不可过度夸奖，避免产生逆反。
- 5、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，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 6、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设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。

在店里我还学到了一些做人做事的道理：

第一：真诚待人。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往。还教会我一些在服装销售的过程中应该注意的人际关系，由此我深感真诚的重要性，在店里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作。孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

第二：不要偷懒。我曾问店长：“什么样的员工在企业里会受欢迎？”他的回答是不偷懒的员工。我觉得很有道理，试问有哪个老板会喜欢懒惰的下属的？于是我时刻提醒自己要多干活，尽力把本份工作做好。还记得我曾在快餐店做兼职时，主管很讨厌在工作时几个人围在一起聊天的事，所以在工作的时候，就算是生意很淡的时候也不要聊天。由于我时刻牢记这一点，最终努力没有白废，我以良好的表现完成了

实习。

第三：遇到不懂的事情就要问，可以吸取别人经验。刚来到店里时，我对很多方面都未熟悉，这就需要我勤学好问。因为经验是很重要的，比如我刚来到店里时，对货品的仓库货位不熟悉，经常找不到想要的货品，从而让顾客等的着急，这时就得向老员工请教了，她们都会很耐心的给我讲解，因为没有人会拒绝一个勤奋好学的人的。

第四：讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失措。例如他们在接到商品调补时，首先会根据顾客的反映来分析情况，然后对顾客所提出的要求进行分析。我看到那些有经验的同事都是进行调配时候都是有所不同，在顾客反映回来的结果上，不仅要把顾客的服装的销售时间保证在的时间，同时也要保证服装的质量。

这次的服装销售实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，她们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进真正的公司去实习，对我来说是受益不浅的。我在不久的将来就要毕业走向社会了，相信这次实习对我日后参加工作会有很多的帮助，感谢在这期间所有帮助过我的人！

服装导购心得体会总结报告篇五

作为一个导购员，我们主要的工作就是为顾客提供专业的购物建议和服务，让顾客能够快速准确地选择到适合自己的服

装。因此作为一名导购员，我们不仅必须拥有专业的产品知识，还需要了解顾客的需求以及市场的流行趋势，才能够在千万件商品中准确地为顾客提供服装搭配方案，让他们满意地离开店铺。

第二段：导购心得体会

在从事导购这个职业已经有几年的时间了，我深刻地认识到了自身的不足和提升空间。在和众多顾客交流中，我发现自己需要不断提升自身的专业水平，学习更多的产品知识和市场信息，以为顾客提供更好的服务。同时，和顾客的交流也让我更加了解市场的需求和流行趋势，让自己更好地为顾客提供专业的搭配建议。

第三段：颜色的重要性

在服装的搭配过程中，颜色的选择是非常重要的。不同的颜色有不同的气场和个性，因此在为顾客提供搭配方案时，我们需要了解顾客的肤色以及他们个人的偏好，并根据这些信息给出合适的搭配建议。同时，我们还需要了解当前市场的颜色潮流，以为顾客提供更具有时尚感的搭配方案。

第四段：服装款式的搭配

在服装款式的搭配过程中，我们也需要了解顾客的个人身材特点，以及他们想要展现的气场和风格。针对不同的身材特点，我们可以给出不同的搭配建议，例如对于身材丰满的顾客，我们可以建议他们选择一些修身的衣服，让他们看起来更加苗条；而对于身材较瘦的顾客，则可以选择一些具有层次感的款式来增加某些部位的分量。同时，对于不同的气场和风格，我们也可以借助不同的服装款式来达到最佳搭配效果。

第五段：总结

作为一名导购员，我们需要不仅仅是了解商品的功能和优点，更需要关注顾客的需求和市场的潮流趋势，以为顾客提供专业的搭配建议和服务。在提供服务的过程中，我们需要关注颜色搭配、身材特点以及气场风格等方方面面，将其融入到服装搭配中，让顾客看起来更加出色。因此，作为一名导购员，我们需要不断学习、提升自身的专业水平，为顾客提供更好的服务。

服装导购心得体会总结报告篇六

我从x年x月进入商场从事家具导购员工作，转眼间已经在商场工作1年6个月时间了。转眼今年上半年的工作，我收获很大，总结如下：

第一，将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。

这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

第二，关注客户，真诚表扬客户。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

第三，报价过程当中的计算器使用技巧。

家具导购员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

第四，愉快的接待心情。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

第五，不断更新自己的问候方式。

很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

服装导购心得体会总结报告篇七

一是回家帮忙的饿意愿。

二是投入社会，感受社会实践的那份甘甜。

几经徘徊，有一种力量在鼓动着自已果断地作出了决择，选择回家帮忙的路……原因很简单，那便是留给我们最初的感动，家人的忙碌，父母的付出。的确，他们的那份付出是无私的，伟大的从而在更深层次而言，作为一名中华儿女，我们更要留住那份拳拳的赤子之心，并将之宏扬，因为他们是我们的文化精髓的一部分，对我们而言，那样做更是一份深沉的责任。在此家里也是搞服装生意的，在帮忙之余能够学习的地方也是较多的，正所谓：“小生活，大道理”。而且我还是带着一份感恩的心而来，牢牢地记住，滴水之恩，涌拳相报的道理。一份感恩的情，一颗学习的心，让我投入到家里面这门小经营当中，这次虽然不是真正意义上的社会实践，但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光，我不仅从母亲，顾客身上学习到了很多东西，更重要的是，我在这短短的时间里，体会到通往社会之路的几点：

您可以伪装你的面孔，但绝不可以忽视真诚的力量。从商有从商的原则，对待客人我们即要真诚，更要遵循顾客至上的准则。

你的一席微笑，一瞥眼神，都会有意无意地触动到顾客的敏感度。与人为善，择善而从；敬人者，人恒敬之；爱人者，人恒爱之。我们真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任，更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视。

凡事总要用发展的眼光看问题，金碑银碑，不如顾客的口碑，更不如有口皆碑。顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的，无以比伦的巨大的精神财富。

沟通可以使很多事情变得顺利；沟通可以使关系更加和谐，因此，我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁，让我们能够更加清晰的知道，顾客到底需要什么，又或者在言语中，我们可以推论出什么衣服才更加适合他，让他们能够买到称心如意的货物，从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行。

其实，沟通不仅在商业上能够另我们获利，但对于我这为学生而言，这更是一次难得的学习机会，另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃，真可谓是实现了一次”双赢”

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。的确，每一个顾客的思想，喜好都是不一样的，面对各式各样的衣服，便会不由自主的挑剔起来，这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈，面对如此烦琐的活儿，我们是否可以坚持下去，靠的便是那份来自心灵最深处的激情。

面对那样的工作，务必会让人感到身心的疲惫，但感觉是快乐的，因为我已经把它当成了一次学习的机会，而我更是要紧紧地抓住这次难得的机会，所以心里很是满足，我明白，其实不管在哪个行业，激情与耐心都是不可以缺少的，激情让我们对工作充满热情，充满动力，愿意为共同的目标而奋斗。

耐心则让我们细致地对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补足进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能作到更好。

事故无贵无贱,无长无少,道之所存,师之所存也,周围所接触到的人,只要他们有值得我们学习的地方,我们便要虚心认真的向他们学习,正所谓:”事事洞明皆学问,人情练达既文章.”当我们可以选择的时候,一定谨记把主动权掌握在自己手中,或许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点,但作为工人或是顾客的他们,有时候至少回字经验上要比我们多得多,自然也就有他们的可取之处.

所以当我们用该的主动去请缨,能为自己赢得更多的机会,只要是勤问,勤学,勤做,就会有意想不到的收获.在此期间,自己接触其他人,和他们的交流机会也增多了,而正因为这样,我在工作中也逐渐变得勇敢,虽然开始也会有所顾顾忌,怕主动请缨会招来不必要的乱子,更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转,但事实告诉我应该对自己有信心,应该有勇气去尝试,即便在尝试中失败,也能让自己成长,没有锻炼机会,谈何积累和成长?而这一切,只能靠自己去争取,等待只能让你在沉默中灭亡.只有主动,才能为自己创造良机.

条理性在我们的工作中或许并不能轻易地审察出他的重要性,但在工作上,我们除了要具备良好的逻辑思维外,更重要的便是要养成条理性的好习惯.例如,当我们记帐簿时,因为生意比较火爆,交易的人数又相对较多,如果记帐时不注意讲究条理的话,不仅不能准确的的记录相应的销售情况,而且将会导致日后翻查工作的不便.因此,条理性便站在了一个相当重要的位置了。处理一项工作,如果不讲究条理,一定会让你的工作手忙脚乱,效率低下.

其实,其他工作也是一样,讲究条理能让你事半功倍,记得曾经在美国电视领域颇有成就的一个人说过,事情在有紧急性和重要性之分时,如果按条理分清主次,在逐一处理,那么你会觉得工作是那么轻松,养成讲究条理的好习惯,能让我们在工作中更加收益匪浅.

在这一段时间的实践生活中,凡事多观察,多留意.工作让我学

会很多,懂得了很多,虽然时间不长,但是他将为我以后的人生产生积极的作用,也将是我以后永久的回忆。

服装导购心得体会总结报告篇八

商场是消费者购物的主要场所之一,在商场选购衣服时,对于消费者来说一个好的导购员是非常重要的。作为一名在商场从事服装导购员工的我,我感受到导购员的重要性。在我多年的工作经验中,我总结出了一些关于商场服装导购的心得体会,希望能够分享给读者。

第二段:专业形象

在商场里,一个专业化的形象对于导购员来说是非常重要的。导购员应该要熟知所在商场的各种服装品牌,了解每一款服装的特点和用途,这样才能够更好地为顾客提供咨询和建议。除此之外,导购员在工作时还要注意自己的着装和打扮,一定要穿着干净整洁的工作服,保持良好的形象,以此来取得顾客信任。

第三段:热情服务

导购员在工作中需要用热情的态度对待每一个顾客,不管顾客是来购物还是只是来逛街,都应该给他们一个热情的微笑和问候。导购员也可以主动向顾客介绍商场内部的各种特色和不同的商品,以期让顾客对商场更加熟悉。在工作中,导购员应该主动与顾客沟通,了解他们的需求,从而在推荐商品时能够更加贴心。

第四段:细节工作

导购员的工作并不仅仅是推销商品,同时还需要注意细节工作。比如说,导购员在顾客试穿服装时,需要先帮助顾客选好尺码和款式,之后再拿出具体的服装放到试衣间,然后在

试衣间内为顾客提供适当的建议和帮助。导购员需要注意顾客在试衣时产生的情绪和心理反应，对于不同的顾客进行不同的沟通方式，尽力让顾客得到最优质的服务。

第五段：关爱回访

导购员的工作还需要及时跟进顾客的购物体验，及时询问顾客的反馈意见及建议，善于收集市场信息。同时，导购员还应该对每个顾客建立起个人档案，记录下他们的尺码、品位和购买的品类，以便下次维护客户关系和进行精准营销。在保证不影响销售进度的同时，导购员需要让顾客感到自己是被关心和被重视的，以此加深顾客对商场的认同感。

结语：

商场导购员有着重要的作用，他们的专业形象、热情服务、细节工作和关爱回访都是不可或缺的。只要导购员在工作时真诚贴心地为顾客服务，就可以取得顾客的信任和满意度，进而赢得顾客的忠诚度。我希望可以通过这篇文章，让更多的人意识到导购员的重要性和工作的意义，为建立良好的商场消费环境做出贡献。