

最新服装导购员工作的心得体会 服装导购员工领奖心得体会(优质11篇)

培训心得是对培训效果进行评估和总结，为今后的学习和工作提供指导和借鉴。实习心得范文三：

服装导购员工作的心得体会篇一

服装导购员是零售行业中重要的一环，他们通过热情地为顾客提供专业的选购建议和优质的服务，使顾客对品牌和产品留下深刻的印象。近日，我所在的服装店举行了一次颁奖典礼，表彰了表现出色的导购员，我很荣幸成为其中一员，这是我获奖心得的主题。

第二段：对个人心得体会的总结

获得这次领奖的机会让我倍感荣幸，更让我对自己的工作充满了自信。我认为能够得到表彰是因为我工作中的认真负责和持久不懈的努力。作为一名导购员，我深知自己的工作不仅仅是为了推销和销售产品，更重要的是要建立起信任和良好的顾客关系。因此，我注重与顾客的沟通 and 了解，根据他们的需求提供合适的建议和推荐。同时，我也不断学习和提升自己的产品知识和销售技巧，以便更好地为顾客服务。从获得这次领奖的经历中，我深刻地认识到，只要持之以恒、脚踏实地地做好每一件事情，就一定能够得到认可与回报。

第三段：对团队的感谢和肯定

作为一个集体荣耀的成员，我要非常感谢整个团队的支持和协助。在我工作中遇到困难和挑战时，团队总是给予我鼓励和帮助。每天的团队例会和分享会让我学习到很多宝贵的经验和技巧，而大家之间的互相支持和分享更是无形中增强了我的工作动力。同时，我也要感谢团队的管理者和领导，他

们始终以身作则，为我们树立了良好的榜样。在颁奖典礼上，我向所有团队成员致以最诚挚的感谢和由衷的祝贺。

第四段：展望未来的努力方向

取得这次的荣誉是一种鞭策和激励，同时也是对我继续提升自己的殷切期望。作为一名优秀的导购员，我深知一个人的能力与业绩是可以不断提升的。因此，我将继续加强自己的专业知识和技能的学习，紧跟时尚和市场的最新动态。我希望能够在销售技巧、产品知识、顾客服务等方面更上一层楼，为顾客提供更专业、更个性化的服务。同时，我也会积极参与团队的合作和资源共享，通过与团队成员的学习交流，不断提高自己的商业素养和团队合作能力。对于领奖带来的荣誉和肯定，我将以此为动力，不断超越自我，追求更高的目标和成就。

第五段：结语

获得这次导购员领奖的机会是我工作生涯中的一大里程碑，它不仅给我带来了荣耀和喜悦，更重要的是让我对自己有了更高的期望和要求。这次领奖的心得体会，让我明白只有用真心付出和执着努力，才能获得别人的认可和尊重。同时，团队的支持和分享也至关重要，一个团队的力量是无穷的，只有我们齐心协力，才能创造更辉煌的业绩。展望未来，我将一如既往地努力工作，不断提升自己的能力和素质，为顾客提供更好的服务，为团队争光添彩。让我们共同努力，再创辉煌！

服装导购员工作的心得体会篇二

作为一名服装导购员，我每天都在忙碌地为顾客提供最优质的服务。在努力工作的同时，我还参加了公司的员工领奖活动，并荣幸地获得了一次表彰。这次领奖经历不仅让我感到欣慰，更让我深深地体会到了努力和付出的价值。以下是我

对此次领奖心得的总结和体会。

第二段：工作的辛苦和付出

在服装导购员的岗位上，工作并不轻松。我每天早出晚归，为顾客提供个性化的服务，解答他们的疑问，同时还要保持微笑和积极的态度。尽管工作辛苦，但我却能够感受到与顾客的互动所带来的满足感和成就感。我坚信，只有全心全意为顾客服务，才能赢得他们的信任和忠诚。因此，为了提升自己的业务水平和服务质量，我经常利用业余时间学习时尚、销售等相关知识，不断完善自己的技能。

第三段：团队合作的重要性

虽然我在这次领奖中获得了个人的荣誉，但我深知背后是整个团队的支持。作为一名优秀的服装导购员，与同事之间的团结和互助非常重要。团队之间的合作和协作可以帮助我们共同解决问题，提高工作效率。在我参加领奖活动的过程中，我得到了许多同事的帮助和鼓励。这种团队协作的精神不仅促进了我们的共同进步，也增强了我的自信心。

第四段：成功背后的努力和坚持

领奖只是一时的荣耀，而背后却是我多年努力和坚持的结果。在过去的日子里，我付出了很多努力来提升自己的工作能力和专业知识。我参加了很多培训和讲座，努力提高自己的专业技能和服务质量。同时，我也时刻保持着积极向上的心态，不断提高自己的服务意识和工作热情。正是这种坚持不懈的努力，让我有机会获得这次领奖的机会，并让我深刻地意识到无论做什么事情，只有持之以恒地努力才能取得成功。

第五段：对未来的展望和感悟

通过这次领奖的经历，我体会到了努力和付出的重要性。在

未来的工作中，我将继续保持对自己要求严格的态度，不断提升自己的专业能力和服务品质。同时，我也希望能够帮助更多的同事，鼓励并引导他们追求卓越。团队的成功不仅依赖于个人的努力，更重要的是大家的共同努力和支持。我相信，只要我们一起努力，团队的辉煌必将属于我们。

结语：

作为一名服装导购员，我深深地体会到了努力工作和付出的重要性。这次领奖经历不仅是对我的个人成绩的认可，也是对团队合作和努力的肯定。我相信，在未来的工作中，只要坚持努力，持之以恒，我们定能够创造出更加辉煌的业绩和成就。

服装导购员工作的心得体会篇三

作为一名服装导购员，我非常荣幸地在最近的表彰大会上获得了年度优秀员工的荣誉称号。领取这一奖项，我既感到喜悦，又有些感慨。回想起过去一年的努力和付出，我深深地意识到了奖项的重要性和困难的挑战。在这篇文章中，我将分享我获奖后的体会和心得，希望能够对其他同行有所启发和帮助。

第二段：努力与勤奋的双重意义

获得优秀员工奖项的背后，离不开我的努力和勤奋。作为一名服装导购员，我兢兢业业地工作，努力为顾客提供最优质的购物体验。我相信，在这个行业里，只有付出了更多的努力，才能够展现出真正的专业素养和服务水准。每天面对新的顾客，我都会以最饱满的热情和最专业的知识去服务。获得年度优秀员工奖项让我看到了努力和勤奋的双重意义，不仅可以帮助自己取得突出的成绩，还可以为企业带来更多的荣誉和丰厚的回报。

第三段：协作与团队精神的重要性

在过去的一年里，我深切地体会到了协作和团队精神的重要性。作为一个销售行业，只有秉持着团队合作的理念，才能够更好地完成任务和达成目标。在我所在的团队中，每个人都有着自己的专长和才华，我们会相互补充和合作，以实现共同的目标。我在团队中学到了很多东西，包括如何与人相处、如何高效地分配工作、如何迅速解决问题等等。这些宝贵的经验和团队精神的意识对我取得优秀员工奖项起到了决定性的作用。

第四段：自我反思与不断提高的动力

获得优秀员工奖项是我职业生涯中的一个里程碑，也是对我在工作中的辛勤付出和努力的肯定。然而，我并没有停止在这个成就上沾沾自喜，而是以此为动力，不断进行自我反思和提高。我意识到自己在服务中还有诸多不足之处，还有很多需要学习和提高的地方。只有不断地寻求进步和突破，才能够保持在这个竞争激烈的行业中领先的位置。因此，我将继续努力学习和提升自己的专业知识和销售技巧，不仅为了个人的成长，更为了给顾客提供更好的服务，为企业创造更多的价值。

第五段：激励他人与共同进步的愿望

作为一名获得优秀员工奖项的服装导购员，我深深地了解到被表彰的荣誉背后是来自领导和同事们对我的认可和鼓励。在未来的工作中，我愿意通过自己的努力和成绩，去激励和影响身边的人，帮助他们实现个人的突破和进步。我相信，只有相互之间的支持和合作，我们才能够共同进步，实现更大的成就。我希望能够发扬优秀员工的精神，影响更多的人，激励他们积极地面对工作和生活，为自己和团队带来更多的荣耀和成功。

总结：

作为一名获得优秀员工奖项的服装导购员，这次表彰让我深刻地认识到了努力和团队合作的重要性，也激励和引导我不断反思和提高自己。我将以此为动力，继续追求卓越，努力为顾客提供更优质的服务，与团队成员共同进步，实现更大的成就。我相信，只有不断反思和进步，才能在这个竞争激烈的市场中保持竞争力，同时也能够不断激励他人，创造更多的价值。

服装导购员工作的心得体会篇四

服装导购员是一个不可忽视的职业，其是引导顾客、介绍产品以及服务消费者的一个服务性的群体，其主要的职责如下：

- 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、做好货尝货品的陈列以及安全维护工作，保持货品与助销售用品的摆放整齐、清洁、有序。
- 3、时刻保持货在场良好的服务心态，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，并坚定实行专卖店的各项零售政策。

其实，除了以上说的这些，一位优秀地服装导购员还应该善于人际交往，懂得人际交往的心理学，能够察言观色，洞察任何可能引导消费者来消费的细节表现，当然这些还应该通过实战来积累经验。

服装导购员工作的心得体会篇五

我在培训之前，只要有时间，我就会在商场里观察店员销售，时间久了，我发现，很多商场的店员在销售的时候，都很容易犯两个错误：1. 顾客看哪个功能就讲哪个功能，没有自己的思路，反而让顾客引导导购的思路。2. 顾客刚拿起手机，就迫不及待的讲产品的功能，忽略了顾客的需求。很明显，犯这样错误的导购，肯定不是销量很好的导购，那么作为培训讲师的我们，有责任帮助导购改正这样的错误，但要改正这样的错误，像上面所说的只讲公司企业文化和简单的产品知识，肯定是不行的。其实，要解决这两个问题，只要找出顾客做关心的卖点，就能避免这样的错误。

要找出顾客关心的卖点也不难，店员只要问问顾客就可以了。我们现在假如遇到了一个年轻的顾客，对于年轻的顾客，买手机现在关注的无非就是上网，听音乐，拍照，游戏等这些卖点，我们只要让顾客做个选择题，就可以把顾客的关注点问出来的。例如：“美女，你平时用手机除了接打电话发短信，上网聊天的时间比较多还是听音乐的时间比较多呢？”像这样的问题，顾客能给你的也就四个答案，我喜欢上网，我喜欢听音乐，我这两个功能都经常用，我这两个功能都不用，但不管顾客怎么回答，店员接下来的讲解都会有针对性，即使得到的答案是两个功能都不用，那就讲打电话和发短信的优势好了。

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，对客户的优质服务等。

所以，服装导购员的能力提升直接关系到服装企业的发展，但是多数企业缺乏服装导购员培训心得，企业对导购员的培训都是在摸着石头过河，今天小编为大家总结了一下服装导购员培训心得的思路，希望对服装企业店主们有一定的帮助：

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。

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。

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.

4. 作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.

服装销售行业的培训可谓是五花八门,而每一个门店的导购员也是去了又来,员工流动频率平均在3到5个月。又因为每一个品牌的管理者的个性与能力差异,很多终端导购的培训经常是不培训很贵、培训更贵、没有绩效考核的培训更是贵上加贵的现象!

服装产品销售不同于其他产品销售,不是学会了和顾客周旋、记住了价格、记住了性能面料那么简单的就能把衣服卖掉。假如你还在使用这样的方法还能销售业绩做得好,那说明你是幸运的(这种现象通常是超市或大卖场的做法)。因为你的

顾客对服装的需要还停留在原始的着装功能需求上！

还有一些老板希望既然培训,那么马上就要见到效果,否则说明你的培训不专业。培训可以马上见到效果往往会有两种现象:1培训多是激励和简单的话术培训,受训者当时的激情较高,用当前学的几句可以套用的语言,提升了销售信心,可以马上见到效果。2培训时采用实地带教的方式,有培训老师带领公司原来被提拔起来的销售骨干,学习教练技术,由于销售骨干本来都是销售高手,加上马上现学现练的授课方式,往往可以带动店铺几天的业绩。而培训师走后,由于服装公司内部缺乏对所培养的中的执行管理,培训过后店铺销售就会恢复原样。

大部分老板忽略了员工职业乐趣的培训,认为服装销售是一个简单的职业。会不会销售全凭个人爱好和兴趣。又因为为了降低人员成本,通常舍不得花学费给导购员送出去培训。而较低的工资,通常可以招聘到适合做导购的人选很难。面对为了赚钱吃饭找来的导购人员,培训第一步首先应该是职业乐趣的培养!

职业乐趣主要是引导导购如何在销售过程中发现销售乐趣点,以及导购未来的职业成长梦想启发。销售乐趣点有自然产生的销售成交的成就感,还有通过销售沟通帮助每一个顾客达成自己的愿望,以及通过服装搭配改善顾客形象的造型作品的成就感受等。这些乐趣的培养需要一些专业知识的启发,让导购发现原来没有发现的职业乐趣,改变原来机械的上班下班的工作印象,让导购学会享受销售工作过程。这样的引导有助于导购员自己在工作中主动寻找成交方法,也让导购感觉到这份工作的充实;而导购职业的未来规划和梦想启发,可以为导购提供职业发展方向引导推荐,让导购员在日后的工作中感觉到为自己职业生存与发展的重要性。只有让导购感觉到是为了自己工作才能从心里愿意最大程度的配合老板完成一些共同的工作目标。

因为大部分的服装导购员的成长经历中对服装消费形态的理解比较基础，认为服装需求就是商品购买需求，对服装商品背后的心理寻求、着装需求的动因了解很少。这也就不难理解为什么很多顾客都不相信导购员的推荐和语言了。

消费文化包括，目标顾客年龄与服装消费需求、目标顾客职业与服装需求、目标顾客气质风格与消费需求、目标顾客生活方式与消费需求等种.种目标消费群购买形态分析。让导购员从根本上看懂理解顾客的差异消费动机，更得体的把控销售过程中的沟通重点。而这样的销售会逐渐建立起顾客对导购人员的信任。导购也因此更加体会到职业带给的满足。

商品基本知识可以通过日积月累、死记硬背、严格考试来完成。很多导购员对商品的基础知识了解很少，顾客问起来还需要再去寻找资料，时间的耽搁会错失销售机会。

商品基本知识包括，各种面料洗护和特点、服装版型特点、价格、尺码选择等。

在销售过程中快速的反映应对顾客的种.种疑问，并能创造融洽的气氛来促进顾客购买，这样的顾客关系心理类的培训在当前算是最被重视的。因为这一部分是每一个人感触最明显的，在卖场工作第一天就可以让导购感受到。所以这部分内容的培训和书籍也是最多的。

在服装销售过程中，客户关系应对是不能单独存在的！也就是我们会看到一个导购在跟顾客销售沟通时，很圆融，可以用伶牙俐齿来形容，但是最终顾客还是没有购买。很多导购跟我说，“现在的顾客不知道怎么了，试了好几套也不买，任凭我怎么说不买，真搞不懂现在的顾客在想什么”。这是典型的所谓从业5年以上的资深导购嘴里说出来的。销售过程中的客户关系处理是在了解顾客的需求上建立的，一个不关注顾客需求的关系处理是无效的。因此顾客关系处理的种.种变化应该建立在真实的顾客需求上才会有效。

服装搭配技术如今也已经被很多服装经营者重视，只是苦于搭配能力一般，又不能总结出实用、简单又专业的搭配理论来，因此目前的很多搭配销售通常是仁者见仁、智者见智的。大部分导购都是凭着自己对搭配的理解来为顾客搭配衣服。一个适合顾客的搭配可以促进顾客连带购买，而不适合的搭配顾客会一件都不买。如今的顾客个性化审美现象越来越突出，尤其高端的服装品牌更是明显。

服装导购员工作的心得体会篇六

我是一名导购员，在20xx的上半年期间，我把它作为我人生的第一职业去认真的做，它不仅仅是我的工作还是我将来要学习和提升的职业，所以在导购员那里我将我20xx的总结如下：

一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，经过报纸、杂志、书籍进取学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心，进取主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自我的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

三、工作质量成绩、效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自我，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应当时刻研究的，下头是在销售时应当注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予必须的问候，如“您好”！“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个简便购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，所以，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识[整理]顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。所以时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，所以，往往在最终的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需

要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自我的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

6、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后，要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一齐。”最终最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去完美的未来”，“愿这枚戒指带给你们幸福一生”等等，要将“情”字融入销售的始终。

五、工作中的不足和努力方向

总结一年的工作，尽管有了必须的提高和成绩，但在一些方面还存在着不足，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改善。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度和业务知识。

1、着装要规范

工作的时候着装要规范，上装是红色t恤，下装是蓝色牛仔裤□t恤要掖在裤子里，这样才显得精干整齐工牌要别在左侧衣领上，穿上这身工作服就得按照员工的标准要求你了。

按照惯例，每一天15时，理货员要召开简短的例会。在例会上，理货员总结了前天的工作情景，并交代午时工作中的注意事项后，大家各自来到自我的岗位。

2、整理商品大有文章

理货员的工作主要是对所售商品进行整理和补货；对商品进行

标价和价格标签管理;解答顾客的咨询, 供给导购服务;坚持超市内卫生及商品防损管理等。这些工作说起来简单, 可要做好还真不容易。地堆商品是指陈列于超市主通道的促销商品, 而排面商品是指挂在售货架上的商品。

整理货物的原则是先整理地堆商品, 其次是排面商品, 再次是一般商品。商品要摆放整齐, 地堆商品更要摆放的有气势, 这样才能刺激消费者的购买欲望. 整理排面商品要遵循前进原则, 就是排面商品要摆放整齐, 让顾客取商品的时候都感觉到商品是摆在最靠前的位置, 方便易取, 而不会出现因为前面的商品被取走, 后面的商品不易取到的情景. 理货员的工作看似简单, 里面的文章却很多。

3、细节之处一丝不苟

超市库房那里不亚于外面售货区的规模, 不一样的是所有的商品都装在纸盒子里摆放在高高的货架上。

我们工作的基本要求——能够为顾客购物供给引导, 并向顾客介绍产品。让顾客觉得在我们那里购物是方便快捷的, 我们的目标是让每位顾客的购物过程成为享受。

导购总结(三):

20xx年已经过去, 新的一年又在展开。作为一名服装营业员, 我现将我的工作总结及心得呈现如下, 期望各位予以指导提议。

在服装销售过程中, 营业员有着不可比拟的作用, 营业员是否能掌握服装销售技巧很重要, 首先要注意推荐购买的技巧。

营业员除了将服装展示给顾客, 并加以说明之外, 还要向顾客推荐服装, 以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法:

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，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。每类服装有不一样的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不一样的特征。
- 5、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。
- 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一样的，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，是销售中十分重要的一个环节。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，资料易懂。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。要根据顾客的情景，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。依销售对象不一样而改变说话方式。对不一样的顾客要介绍不一样的资料，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装贴合流行的趋势。

以上是我在工作中的小细心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好。

导购总结(四)：

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产，先说销售：由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。

以我西单xx店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive□休闲上衣bossini□

之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi's□lee□是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够理解的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。可是，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。

比如Jive陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，可是，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。

在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列必须要以整个货场的销售配比相适应，可是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男t恤的销售份额占到了40%，女t恤的销售份额只占到20%，那么我切不能够将库存调整为男t恤40%，女t恤20%，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女t恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。

在货品陈列方面，我觉得货场的入口必须要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。店铺的管理者必须要明白自我店铺的最畅销款是什么以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不一样阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上头，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不一样组合已到达四面开花的景象。

在店铺海报方面，必须要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，必须要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。

在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男t恤的销售仅有10%的市场份额，要研究为什

么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他这个推断必须要有根据和战略的眼光。促销方面：促销要有计划的制定，而不应当盲目，在全季开季之前，就要制定好全年的促销计划，而不是盲目的跟随竞争品牌，被竞争品牌牵着鼻子走。

促销的构成有三点：

- 1、节假日的促销
- 2、完不成商场保底的促销
- 3、季末库存的促销。

促销的优点：提高销售，降低库存。促销的缺点：品牌形象的顾客印象折扣。为了降低促销而给顾客带来的品评印象折扣，每一次的促销多要尽可能的给顾客一个降价的理由。促销的时候，还能够加入其他文化的介入，比如，与一个其他行业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地检讨和总结，把握接下来的货品流向问题。买货方面：

- 1、以细节反推大围，再以大围推敲细节。
- 2、上一季的优点必须要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。
- 3、了解货品的销售周期，所有的销售应当是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。
- 4、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自我的场子里面构成竞争。
- 5、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。

6、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应当是整季销售的比例。可是，又要注意完整性。

7、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。代理商方面：要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商研究一点。在专业知识上头要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的供给给代理商。要让代理商构成长远的目光。

让代理商看得到盈利的期望。在服装品质方面：要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。以上是我对服装商品管理上头的一点点经验总结。由于文字的局限性，很多方面，还为能够全面展开。

导购总结(五)：

转瞬间又是一年，回顾xxxx年的工作，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xxxx年的工作情景总结如下：一、在xxxx年的工作中努力拓展自我知识面。

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学校里学到的知识与技能。此刻的顾客越来越理智，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。

我认为问题出此刻两个方面：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xxxx年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自我去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，此刻我已经能够自信的说自我是美容保养、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，很多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。学习是为自我、为财富、为成功、为欢乐、所以作为一名优秀的导购不可是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自我的心理素质。

在工作中每一天都与形形色色的人打交道，他们来自不一样的行业、不一样的层次，他们有一不一样的需求、不一样的心态，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，那就需要当我们应对失败、应对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感激工作，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。

三、用心锻炼自我的销售基本功。

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，销售自我。

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经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。

四、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，经过语言才能表达出自我的思想，在日常的工作中，我每一天都要与不一样的顾客沟通、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。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每一天都在与人打交道，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，经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，所以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，不断改善工作中的不足，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，仅有使工作真正的欢乐起来，我们的生活才能真正的欢乐。

服装导购员工作的心得体会篇七

编者语：导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，他代表着商家的外在形象，更是加速着销售的过程，因此想成为一名合格导购员需要具备更多良好的素质！要怎么才可以做好一名合格的导购员呢？请您阅读本站为您归纳的总结：

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。

我们不仅要去做他的生意，还要去做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要去做他永久的生意，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客相对有关的知识, 和顾客聊天的时候能找到共同话题, 顾客形形色色, 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”。下面可以提供一些我们在销售过程中总结的一些接近客人的方法:

一、提问接近法

您好，有什么可以帮您的吗？

这件衣服很适合您！

请问您穿多大号的？

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

服装导购员工作的心得体会篇八

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。

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。

服装导购员工作的心得体会篇九

一、工作时间：

不迟到早退，具体上下班时间根据商场规定执行。

二、形象：

上岗时必须穿着超市/商场制度上班，保持工作服整洁，发型美观大方，过肩长发须扎起，指甲必须保持清洁，不得佩戴过分夸张的配饰，上岗时必须施淡妆。

二、纪律：

1、导购员必须遵守商场的规章制度，如有违反，商场处理后，公司也将进行制度规定进行处理。在没有顾客时，所有导购员应该定岗定位，不与其他专柜人员扎堆聊天。

2、每天交接班时，每班必须交流虽遇到的事宜，确定上一班同事或公司有无最新信息并负责跟进各种事项，交接内容请填写与交接本上。

3、员工不得擅自更换上班時間，特殊情况可在部门经理批准后，安排好替班人员后方可进行换班。

4、员工如有特殊情况需要请假，必须提前3天向部门经理提出书面申请，得到批准后方可请假，如果是病假必须在上班前2小时通知部门经理，并在事后提交正规医院开具的有效病假单，无病假单的作为普通事假处理。

5、业务员留有暂时更改导购员工作时间的权利，以配合专柜营业工作(如每月导购员理会或促销)。

6、导购员上岗必须持有健康证及商场上岗证，两项费用均由导购员自行承担。

四、销售：

1、每日清楚记录每一笔销售，将产品型号、数量、金额登记在日报表上。

2、尽可能留下客人正确详细的联系资料，以便日后的客户服务工作。

3、顾客要求退换货，必须及时同时业务主管确定后方可进行相关处理，不得擅自处理，如发生上述情况的，导购员须进行赔偿。

4、导购员需保持专柜(道具、货品、柜台、灯箱□pop等)的清洁，柜内外无灰尘，玻璃上无指纹，柜台在正常使用中如有损坏应及时向公司有关人员联系，以便及时进行维修。

5、导购员必须按照公司的要求正确陈列道具及货品。

服装导购员工作的心得体会篇十

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.

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.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,做到因人而宜.

服装导购员工作的心得体会篇十一

时间一晃而过□xxxx年已渐渐离我们远去。过去的一年里我专柜历经了不平凡的一年,年初的人员变动。大型特卖活动。还有本人的《弟子规》演讲等等,一路数来有辛酸,有汗水,

有泪水，但更多的是喜悦。

xxxx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静。理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《弟子规》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在xx年里我们将如何取得更好的成绩呢？针对未来的xx我专柜将重点放在以下几个方面：

a□积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b□充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c□提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d□完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好！