

2023年内衣导购新员工的工作总结 导购员工作总结(模板5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

内衣导购新员工的工作总结篇一

一个人的力量十分有限，当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性。就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。

服装导购员的实习业务流程：佩带工牌，专卖店流程：营业前准备—换工作服。检查仪容仪表—打扫卫生整理货品货架—参加晨会—营业开始—准备营业—陈列组合规划—接待顾客—迎接顾客—留意顾客—展示商品—介绍商品—核实开标—核对单据—包装商品—交付商品—其他配套产品介绍—送客致谢—营业后—账目稽核—环境卫生—例会组织—环境清场。

所以我掌握产品知识的以后，销售过程中我感悟是所有的销售都是相通的只是销售的产品不同而已。如何让自己的销售技巧提高。觉得在2次的实习中我总结出如下几条：

- 1、精神状态的准备。
- 2、身体的准备。
- 3、专业知识的准备。

4、对顾客的准备。

一个人的力量十分有限，当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性。就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。磨练了自身的意志，得到真正的锻炼。学到许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，要不断地学习新的知识，实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

最深切的感受就是无论从何处起步，此时此刻；即将面临毕业。无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。后面的想写就写，没时间就把前面的写完。

导购员的职责：但成就一个好的导购员决不只是把商品卖出去这么简单。销售既然是涉及到买卖双方的事，把商品卖出去是导购员的天然职责。因此，站在顾客与企业的角度，导购员的职责包括以下方面。导购员的工作就是帮助顾客在购物时作出明智的选择。因此，站在顾客的角度。导购员的工作职责包括两个方面：为顾客提供服务；帮助顾客在购买商品时作出最佳的选择。所以导购员礼貌热情地对待顾客变得非常重要了一是为顾客提供服务。由于顾客能在多个品牌中挑选到需要的商品。对商品的优点、利益并不了解，二是帮助顾客作出最佳的选择。顾客不是专家。并且顾客面对众多商品，不知道哪一个商品最适合自己。导购员在解顾客需求心理的基础上，使顾客相信购买某种商品能使他获得最大的利益。导购员是顾客购买商品的导师、顾问、参谋。顾客能否买到合适的商品，很大程度上取决于导购员。

导购员如何帮助顾客呢？

- 1) 询问顾客对商品的兴趣和爱好;
- 2) 帮助顾客选择最能满足他需要的商品;
- 3) 向顾客介绍商品的特点;
- 4) 向顾客说明买到此种商品后将会给他带来的利益;
- 5) 回答顾客对商品提出的疑问;
- 6) 说服顾客下决心购买此商品;
- 7) 向顾客推荐别的商品和服务项目;
- 8) 让顾客相信购买此种商品是一个明智的选择。

想着顾客的需要，作为一个导购员在销售商品时要想着顾客。想着顾客的利益，而不是单纯地推销商品。不要“为卖出商品而销售”而要“为顾客服务而销售”。

内衣导购新员工的工作总结篇二

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、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。

导购员简历表格

电器导购员述职报告

导购员年终总结

导购员个人求职简历范文

导购员社会实践心得

导购员的道歉信

电器导购员述职报告范文

服装导购员的总结报告

内衣导购新员工的工作总结篇三

作为一名导购员，每天面临的竞争是很激烈的，在一些品牌众多的大卖场更是如此。所以，如何在过客匆匆的卖场中“慧眼识真金”——迅速识别哪些人今天一定要买，哪些是潜在顾客，哪些只是随便看看，哪些是其他厂家或经销商的“卧底线人”，都需要导购员日积月累，练就一身好功夫，然后果断地抓住机会，雷霆出击，针对不同的“顾客”（广义

的，来的都是客)采取不同的应对措施，最终实现“既卖了货，又做了宣传，还打发了‘卧底’”的有效销售。

抓住了恰当的机会之后，接下来就是，针对真正的顾客，如何尽快地摸清他们的需求。同样是一种商品，就拿电饭煲来说吧，有人喜欢方便、图省事，就可能要电脑模糊控制的；有人喜欢实惠耐用、操作简单的，可能就要普通机械型的；还有人干脆就觉得大一点好，蒸馒头方便，于是就选择直筒锅；更有人追求时尚、享受生活，则选用液晶显示的。所以，电饭煲尚且有这么多选择，事实上不论任何商品，只要导购员用心挖掘都能把它分出个abc□这样，在找准了顾客的真正需求之后，就能够做到“看菜吃饭，量体裁衣”，保证每位顾客都能满意而归。

常言道：“要想公道，打个颠倒”，兵法有云：“知己知彼，百战不殆”。当今社会物质的极大丰富使我们今天是一种产品的导购员而明天或许就是另一种产品的顾客。鉴于此类现象的广泛性，我们导购员在商品导购的过程中，将心比心，在内心中设想自己就是顾客，自己如果来买，会有什么样的问题，会关心哪些方面，会在乎哪些服务，真正做到这样的话，那么导购技巧必然会在潜移默化中提升，对顾客的亲和力会在不知不觉中增强，服务意识会漂亮地再上一个水准，销售业绩便耀眼地迈上新的台阶。

内衣导购新员工的工作总结篇四

已经落幕，繁忙的节日终于落幕。

作为一名思念公司的导购，商场未开业之前就参加了店内地面清洁~安装货架~设备摆放~货物进场之前的一系列工作，更是参与了开店后的繁忙景象的洗礼。因为对大润发满怀希望和深深的眷念之情，使我一次次放弃了在遇到困难和挫折后的气馁和失望。

在门店不论是商场组织的生日宴会，还是各种公布促销员的信息，我们思念的名字都是排在第一个的，这是我的荣幸，也是我们思念品牌的成功。在卖场的每一天，我都被一些东西感动着。还记得刚进场上班，在一次的工作中，我的手被铁片化破了，商场的部门经理亲自为我包扎，而我们当时的区域经理得知后也不辞辛苦远道赶来亲自把我送到医院治疗。人一生有很多的感动，有些感动是一顺间的，有些是一日的，有些是一生的，而那一天我真的被感动了。

这些点滴都深刻的铭刻在我的心里。每当我在工作中感到委屈，辛苦的时候，想起这些，都会感到安慰和鼓舞。更加坚定了我在思念在卖场工作的信心。门店开业至今，三年多的时间里，许多品牌的促销员都换了一茬又一茬，唯独我，三年来一直坚守在这块阵上。我相信，我会把与思念与卖场的这段缘份一直坚持延续下去。而我们思念的旗帜也会一直在卖场这块阵地上飘扬下去。都说商场如战场，在这竞争激烈甚至残酷的战场上，我和我们的各个厂商的促销团队都愿意紧紧的和公司卖场站在一起，用我们的热情和双手为我们的公司打拼出一片更广阔的天地。

已经经历了快4年的风雨，我和同事们一起与大润发共同成长。有欢乐有哭泣。但更多的是收获。作为一名导购在最基层的工作岗位中遇到的许多问题不是三言两语就能够表达清楚的，今天给店总写信，只是表达作为一名最下层导购的心声。我一直感觉，今年的生意要比往年好很多。顾客也就相对的比较多了。可是年前冷柜生意却没有了往年的'大宗团购。所以盼望着元宵节的团购会多一些。可是，当有了生意的时候，却出现了我想不到的状况。往年顾客都可以预付款提前订货，可是，今年怎么就这么难。在人山人海的我花了一个小时的时间陪顾客挑好了商品，定好了提货时间，然后陪着顾客排了10分钟的队，等到要付款时，可是收银员却拒收预付款。我找到收银服务台问为什么，他们说付不了这个责任，让我找防损。

我就跑去防损办公室却没有人，我又急急忙忙跑去楼上办公室找防损科长，科长说你先下去我马上就打电话，我只好下去在陪着客人等，总算防损来人却说你付款就付好了关防损什么事情，我又去找收银服务台，他们依然不肯收款。客人等的很急，我打电话给科长，科长说可以收的，可是收银台就是拒收。这样花了一小时，客人等急了，摔下货物愤怒离去。这样的事情我遇到很多次。每当客人甩手离去的时候我的眼泪因心急气愤夺眶而出。我不可惜货物没有卖出去，我可惜的是我们永远失去了这几个大顾客。他们对我们的服务在最后关头带着失望而去的背影让我心痛。

我花了那么长时间，耐心的为顾客服务最后因为几分钟的收银不成而宣告失败。那种心痛和气愤不是言语能够表达的，当更多的顾客有这些要求时我就不敢应答，我怕失去更多的这样大量的团购。万般无奈之下我跑去你的办公室希望得到你的帮助和解决的可是你不在。许经理听了我为气愤和心情过于激动而语无伦次的陈述后才得以让我们的科长陪同客人一起到收银台才可以收预付款。可是科长也有很多事情要做，不可能一直守在收银台等顾客结账。在此之前好多顾客失望而归。还有我陪着顾客付款时却不说排着长长的队，等待在等待，等要付款的时候麻烦又来了，比方一个顾客买了700包商品，电脑打印就700个一个一个的打，一个收银小票就打了很多分钟。小票长的我饶了好几圈。不要说顾客等的心急我更急。因为更多的顾客等着我去提货送货。为什么连小学一年级都会算的题目收银台电脑就是这种收款法。

我们的收银台电脑设置为什么不在活动之前就设置好这次的活动收款方法，难道就不能以最快的结账方式来应对顾客购买大宗的商品。我每一次陪顾客付款就心急上火一次。我知道顾客比我更急，所以不停的安慰说很快就好。今天给店总说这些不是告谁的状，而是希望我们的服务是多方位的不仅仅是我们导购同仁的礼貌用语，吃苦耐劳，更多的是团队合作。各部门的配合也很重要。我不希望部门之间互相推卸责任。希望这种事情不会重演。就算我不了解这种预付款的收

银方式，收银台也有责任指导顾客尽快结账而不是让我楼上楼下的乱跑浪费顾客和我们导购的时间。

因为端午节很快就到，我希望到时候我们的收银台来为大宗购物提供专门的收银服务让顾客以最快的时间快速结账。这既节约顾客的时间，也节约了我们内部导购的时间，让我们尽快的为其他顾客服务。还有收货区也希望能够得到改善，当节日来临的时候我希望能够以最快的速度收进货物，不要让顾客漫长等待。因为我明知道货物就在收货区，可是就是收不进来。

最后祝店总家庭和和美，团团圆圆，幸福健康快乐。祝我们大润发生意越来越火。祝我们思念的产品走进千家万户的餐桌。

内衣导购新员工的工作总结篇五

- 1、审核采购需求
- 2、决定合适的采购方式
- 3、分配、选择和维护潜在供应资源
- 4、负责供应商的调查和实地勘察评估供应商的生产能力
- 5、采购合约与订单的起草签发以及管理
- 6、根据采购需要采取相应的应急行动或进行后续跟踪
- 7、解决与供应商在合约上产生的分歧以及支付货款问题

采购经理的工作重点

- 1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施

- 2、处理质量问题以及退货方案的实施
- 3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系
- 4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议
- 5、运用一些战术性的方法如供应商伙伴关系供应链管理等建立良好的供应商关系
- 6、处理供应商的问讯异议及要求
- 7、实施对新供应商的开发和扶植工程
- 9、配合财务在整体上用的付款策略

现将一年以来的工作情况作以下总：

- 1、较好完成采购部日常管理和采购计划。
- 2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购商品市场行情。
- 3、经常在网上了解相关商品的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的商品供应商。
- 4、及时与营运部门人员沟通，了解商品的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。
- 5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立公司的良好形象。
- 6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、建立了新的供应商，并保持了良好的关系，有稳定的采购来源，保持超市的正常营业。

8、建立了比完善的供应商管理制度，加强了供应商的管理，了解每个供应商的资质并索要资质证明。以合同为凭，不在出现与供应商在财务上的不愉快，并且解决了xx超市与几家供应商之间的财务问题。

二、强化了团队精神，搞好部门内彼此配合及与其他部门的相互合作

团队精神是以少胜多的博弈，是众志成城的攻势.是群策群力的双赢.是“我为人人，人人为我”的生存智慧.是“团结就是力量”的强强联合。所以我们大伙抱着同一个思想和目标，那就是为超市争光，共同为着目标努力拼搏，充分发挥团队堡垒作用，互相取长补短，相互鼓励，发挥出自身最大的团队精神力量，力求取得优异的成果，所以团队精神是强大的，是力量的，是智慧的象征。部门内适时提出强化团队精神是必要的，加强员工团队精神的教育，培育员工团队意识与合作精神，团队精神融入整个员工队伍将发挥出巨大能动作用，为公司发展做出巨大贡献。在与其他部门间我们秉承没有积极的态度就没有积极的行为，所以要搞好与其他部门的相互合作，首先应该端正态度，还要脚踏实地、积极认真的做好每一项工作，其次要真诚相待，只有这样才能做好每项工作。

三、采购员密切沟通随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题。沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划。与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为超市节省采购成本。

四、工作中的不足

1、工作经验不足。

2、工作细致度不够。

3、与各部门的沟通还有待提高。

五、下一步的工作目标

1、细化采购管理流程。企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异。流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志。超市从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。细化采购管理流程,从而全面提高超市采购管理水平。

2、加强采购知识的学习努力提高自身的业务知识。质量与价格永远是采购工作的主题。采购人员的技术能力与业务水平直接影响到采购工作的质量和效率。

3、加强与各部门的沟通协调工作积极主动的向其他部门请教,更好更准确的掌握所需商品的性能,更好的服务于超市。总结今年得失指导明年的工作。在以后的工作中我们要虚心向其它部门学习工作和管理经验,借鉴好的工作方法努力学习业务理论知识,不断提高自身的业务素质和管理能力。使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神加强责任感,对待工作高标准,严要求。同时我部门将不断搞好阶段性总结;开展批评与自我批评找差距,评不足以推动工作。尽最大力量的去降低成本提高效率。集中大家的智慧和力量团结一致克服困难。为公司在新的一个月投产创效益贡献力量。

相信采购部工作将会有更大的突破和改善xx超市更上一层楼!

2、努力经营和谐的同事关系,认真向领导学习,善待每一位同事,做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能,用工作的实战来完善自己的理论知识,力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。
用更加积极的心态去工作。