

导购员心得体会(实用6篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

导购员心得体会篇一

大学生生活总是过的很快，一转眼就快要毕业了，从刚进校门的不适应到现在的熟悉，我知道我的大学生生活就要结束了，在这最后一个暑假，很多同学都有了不同的选择，有些同学回老家去了，有些同学实习去了，还有些同学去旅游，去增长见识，还有的参加了培训班，让自己的知识尽可能的提高。

当然，在这最后一个暑假，身为大学生的我选择了去实习，这次我来到了一家服装店实习，实习岗位是一名导购员。在这次实习中，我初步的了解了社会，做导购员，也算是服务行业，所以对服务行业有了深刻的了解，知道了其中的规矩和艰辛，相信对我以后的学习工作会有帮助。

在暑假实习期间，我是服装店里的导购员，店里加上店长一共有8个导购员，每个导购员都有自己所负责的区域，该区域的衣物都是由自己归类保管，如果有衣服遗失了要自己负全责。

作为一名实习导购员，我每天早上八点上班，上班的第一件事情就是把自己负责的那块区域打扫干净，要扫地、拖地、擦灰尘，还要把衣服摆放整齐。要到晚上八点才能下班，工作时间特别的长。

实习期间，我最怕的就是做收银员的工作了，因为我只是个初出茅庐的大学生，很怕收到假币，或者找错钱，这些都是

要自己赔偿的，店长给我安排了指导老师，我先跟着指导老师学习了一段时间，总结了经验才开始上手工作。这个服装店整体的体制还是很好的，但是也有些缺陷，下面就说说我的看法。

还有就是店里的收银台位置比较偏里面了，就算是为了安全，但是太靠里面了客人买单很不方便。我在实习导购的时候就是，客人买衣服只花了十分钟，去收银台买单就花了五分钟，还是在我的带领下，绕来绕去，一路上客人都在抱怨。

总而言之，暑假的导购员实习让我收获了很多的知识，对服务行业有了很深的了解，学会了如何与人沟通交流，是一次受益匪浅的实习经历。

导购员心得体会篇二

在实习的第二个月，我轮到了导购的岗位，起初并没有觉得这个岗位对我有什么挑战性，就是与顾客接触，介绍商品，然后努力成交。但当我切身的在导购这个岗位上的时候我才深切的领悟到导购的工作并没有我想象的那么简单。导购员在销售过程中有着不可替代的作用，其在一线与顾客直接接触，能够导向顾客的消费趋向。导购员在卖场里扮演的是个推销员的角色，但不仅仅是推销商品、统计销量，还要对消费者的行为进行观察、分析，对竞争对手进行信息反馈，给顾客优质服务等。而导购员的身份也不仅仅是一名导购，那是我们整个品牌的形象和代表。

在雪专柜近一个月的实习，基本熟悉了导购员的工作流程和店铺的运营流程。我所学习并感悟到的包括以下几个方面：

作为一名导购，必须对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，进一步才能察觉到顾客的购买欲望，最后达成销售；同样对作为一名商场的管理者来说，只有对商品知识有了熟悉的了解，才能有形成更为敏锐的市场嗅觉，才能在与供应

商谈判的时候更有底气。商品的基本知识包括很多方面，如商品的价格、款式，商品的功能、设计、品质的特征，商品的面料以及商品的保养等。例如，姬龙雪专柜，箱包风格以时尚休闲为主，加上各种不同的皮革加工工艺，达到质量与外在的完美融合；针对皮革的保养，用专业的清洁膏清洁，并涂上适当的专业保护油，切忌储存前要将包用填充物撑好然后放入防潮袋保存。

专柜内优秀的商品陈列，能够第一眼吸引到顾客，将商品的最佳效果展现给顾客，使消费者对商品产生印象，引导顾客消费，并让顾客顺利随意的观察到他所想要的商品；一个好的商品陈列也能让顾客清楚的看出店铺的风格主题，。同时还有装饰店面，美化卖场的作用。

通过这段时间的实习，我学习到很多臆想外的知识，也认识到什么工作都不是那么简单的，都需要有相印的专业知识，任何工作都容不得我们怠慢，我们要时刻有一颗谦虚求知的心才能不断取得进步！

导购员心得体会篇三

促销员工作心得

。不知不觉在伊利公司做临促员已经临近一个月了，这期间我学到了很多，成长了很多。

看过一个报道，财富榜上百分之九十的富豪都从事过促销的职业，当促销员说来人人可做，却也并不是人人都能做得好。在家润多千禧店第一天做事，怀着满腔热情，急功近利的我就做错事了，把赠品送错了出去，遭到长促的狠批，这是第一次被除家长、老师之外的人骂，心里着实不是滋味。但我知道长促周姐其实是个心地很好的人，虽然她每天都会骂我。做伊利促销真的难啊，被长促监督得丝毫不能偷懒，也担心出点差错辛苦赚的钱就给扣掉了，我也体会到什么叫管理严

密了。一个好的企业，就是要员工从上到下的一条心。

第二天工作的时候，就被蒙牛的促销员给呛声了，“你站过去点”蒙牛的促销员用狠不好的口气说。我又想着做伊利的临促真艰难啊，不仅要被长促使唤，还要被蒙牛的促销员排挤。同是国内两大奶业，在超市的位置也只一米相隔，竞争是理所当然，总觉得蒙牛和伊利的促销员随时都可能吵起来。这期间也让我学会了如何做人，协调与对手的关系。

就家润多千禧店来说，我觉得蒙牛牛奶摆放的地理位置要比我们的好，客人从楼道出来或进去第一眼看到的一定是蒙牛的牛奶堆，伊利的儿童奶旁边是日用品，也就是说通常买日用品的人会常经过，而不是专门想买食品的人买牛奶的人。这几个周末来看儿童奶的顾客不太多，可能是天气热的关系吧。

在做促销员的这些日子里，我学会了察言观色，与人沟通，遇事要常保乐观心态，冷静平和的面对。不光如此，与超市里许多同龄的大学生同事都结成了君子之交，受益匪浅。现在我做促销做得是越来越顺手了，也褪去了初有的羞涩，我想我会更努力的，让暑假过得充实，让人生活得有意！

导购员心得体会篇四

勇于自信。大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞；相貌不好，不敢尝试；担心能力，患得患失；自尊心过强，害怕失败……。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信(尤其是内向的同学)，我想找工作过程中也是差不多的吧！

学会忍受。作为85后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是“小皇帝”“小公主”，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误；在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里跳骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

在不知不觉中，忙忙碌碌地度过了20xx年。但是我依然清晰的记得，当时思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，则需要一个艰辛的过程。我感觉压力很大，要克服很多困难，需要付出更多的努力。公司安排我在海口最大的海秀超市，面对激烈的竞争，我有些怀疑，自己是否有能力挑起这幅重担。看到思娇产品包装新颖，品种齐全，心想既来之则安之。轻装上阵，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我将信心百倍地与思娇同仁一起并肩奋战。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在6000~9000元之间。

要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不

集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

导购员心得体会篇五

1526潮品汇由长春潮流商贸有限公司创建，倡导一种全新概念的多品牌经营理念，汇集来自国内国际品牌的时尚波鞋、新锐设计品牌的个性前卫的服装、材质各异的配饰，个性家居用品等时下年轻人必备的着装元素。

**1526潮品汇现在以连锁店形式在长春经营，现在已有一家商场店面，一家地铺店面，预计在今年加开2-3家连锁店。我们致力营造一个年轻人轻松时尚的购物环境，以优惠的价

格，时尚新潮的产品，以诚信为本，销售正品作为经营理念，为长春潮流人士提供全面，便捷，高品质的销售服务。**1526潮品汇首家概念店倡导一种全新的潮流主张——每个人都应该有属于自己的生活领域、专属的个人风格。通过我们的努力把更多产品选择性以及对于流行趋势的看法传递给消费者，并在这一领域里留下我们专属的印记。导购顾名思义就是引导顾客来购买你的商品，也就是售货员。

记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙。心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，幸运的是，同事们对我挺照顾的，给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他们总是和我配合，把工作做好。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气。**店里各式各样顾客，有有钱的，穿得很气派，也有一些贫寒的，进来看看。看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，专卖店里的衣服一般价格不菲，但还是经常看到一些穿着简朴的父母带着孩子来买件新衣过年。曾看到一位贫穷的母亲在门前徘徊半天，在特卖的衣服堆中翻出一件处理的童装牛仔上衣欣喜的付了钱，只为上面也有*的品牌，看了很让人心酸。**店里的的士高音乐很大，生意也特别好，整天送往迎来，推销自己的产品，口才，待客态度，还有热情的招呼都让顾客享受到了专卖店里专业的服务。店长曾经说，专卖店里不只是专门卖衣服，顾客来这是花钱买服务，买我们的信誉。我铭记在心，看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时，心中的无限的欣喜，骄傲，成功的喜悦难以言表，我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间，谢谢店长他们给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西，谢谢！

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：上班分两班倒，早09：30到15：00，15：00到晚21：30的上班时问，上班时问不准靠、趴柜台货架，不准擅自离开工作岗位、不准和同事聊天等等。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。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。

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。

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。

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。

社会实践的时间并不长，可它使我认识到：校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。

社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，实践得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

导购员心得体会篇六

在xx服装店实习共计快两个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生.于是我从对的产品开始了解，现将我这两个月来的实习工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。

在销售的过程中，如果导购人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的导购人员，才能让顾

客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的导购人员就是直接体现我们品牌形象的，所以导购人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的导购人员，成交的机率大很多。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告

诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的导购人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。如□a.服务技能培训□b.商品知识与管理培训□c.店务作业技能培训□d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意□a.顾客的表情和反应，察言观色□b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私□c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

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。

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。