

# 导购工作汇报 导购工作总结大全

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 导购工作汇报 导购工作总结大全篇一

为了创造一支以公司利益至高无上准则，建立高素质、高水平的团队，更好地服务于每一位客户，公司制定了以下严格的管理规章制度，望各位员工配合遵守！

首先，我们要遵循三个核心：即沟通、团结、礼貌！把三个核心运用起来，我们的团队 就是一支优秀的团队！

一、 上班时整理着装，必须做到整洁干净；女员工需画淡妆，精力充沛着；不能披头散发，头发最好统一盘在脑后，刘海不能遮眼。

二、 遵守公司的上下班时间，不得迟到、早退；违者十分钟内按十元处理，旷工者一天按三天处理。

三、 不得在上班时高声喧哗、嬉戏打闹、睡觉、赌博喝酒等影响公司形象，违者一次按二十元处理。

四、 不得在商场和仓库内吸烟，违者一次按五十元处理。

五、 上班时手机一律静音或震动，跟单期间不得接听私人电话，违者一次十元。

六、 工作期间面带微笑，不可因个人情绪影响工作。

七、 上班时间未经允许不得擅自离开岗位。

八、 区域商品完整度检查，破损或缺少配件的及时上报处理。

九、 上班时间不做与工作无关的事情。

十、 责任到人，区域划分，管理好自己区域商品的卫生，开单工具放在抽屉，保持店内商品的整洁。

以上制度为暂时实施制度，希望各位能够鼎力配合，如有不足之处请各位同事谅解和指点。

## 导购工作汇报 导购工作总结大全篇二

1、商场开业前夕，跟进商场的土地复垦工作，熟悉商场物业管理的基本知识，努力做好商场开业的前期工作。

2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务、卫生和纪律检查，每天跟踪商场和办公室的卫生状况，进行考核和监督。

3、在上级领导的指导下，负责跟踪商场开业后的每一项活动，使活动顺利完成。

4、与同事一起完成前期各项活动的安排。

5、根据上级领导下达的计划工作，努力完成上级领导下达的计划内容。

1、缺乏办公室工作的基础知识，在开展具体工作时，往往生涩，有时甚至会感到力不从心。

2、对各部门的工作缺乏全面、具体的了解，从而影响相关工作。

- 3、商场物业管理不够成熟，直接影响工作效果。
- 4、工作不够细致，小问题上经常出现错误和疏漏。
- 5、效率不够快，对领导意图的理解不够等。

运营部不断完善管理职能和服务体系，现场管理成效显著。为了及时、准确、有效地解决业务领域的各种问题。边走边找问题，边走边找问题。通过及时实地观察，掌握工作中的问题和不足，从而制定相应的改进方案，及时向上级部门反馈信息。立即制止和纠正经营现场的各种违规行为和纠纷，避免矛盾激化和不良后果。坚持深入野外行走管理，使管理工作更具针对性和时效性。

- 1、鉴于商场新开业和新员工人数众多，为保证服务质量。
- 2、加强对员工的服务标准教育，树立良好的服务形象，从销售人员的站立姿势提高服务质量，努力扭转因新员工快速增加而导致服务标准不到位的现象。
- 3、发扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。

## 导购工作汇报 导购工作总结大全篇三

我于20xx年10月24日进入xxx集团旗下品牌之一的xx门店，做一名导购员。在进入贵店之前我从未接触过服装之类的事，所以就缺乏服装行业销售技巧，不过我相信在接下来的时间内我一定会学到更多的销售技巧，掌握更多的销售经验，争取做好销售。

起初我对xx集团并不是很了解，我只知道xx也是xx集团的品牌之一，经这次由公司组织去总部培训了之后我才知道我们的xx集团规模是如此的庞大，公司的实力与地位都是遥遥领

先。虽说xx是个新打出来的牌子，但在不久的将来我们xx兔的牌子定会打的更加响亮，让更多人熟知。让我们拭目以待吧。

首先我为我自己能进入xx门店工作而感动骄傲，这份工作我很喜欢，因为它会改变我以后的人生，让生活更加充实，同时也让我的世界充满了更多快乐，而且更大的惊喜就是有这么多人，我们一起销售，一起学习，还在一起娱乐。尽管我不知道为什么每次提起这我都会情不自禁的笑。但我相信在我们大家共同的努力之下，我们的销售业绩定会铸造辉煌，因为我们是相亲相爱的一家人，相互团结，所谓团结就是力量，那我们的业绩还会差吗。然而在服装行业里我们每一天都在面对面的与消费者进行沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们应该给自己定位要高，我们自己就是品牌的代言人。不过潜在的顾客在我们的热情和微笑中诞生，同时我们又是企业与消费者之间的桥梁和纽带。我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的建议和希望反馈给企业，以便于更好的服务与消费者。

转眼间一个月的试用期到了，听店长说要给我们转正了，可以成为xx的正式员工了。我就特别期待，希望可以在这个店继续做下去，学习自己渴望的东西，端正心态，努力工作，积极向上！

## 导购工作汇报 导购工作总结大全篇四

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，销售自己。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通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。

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行

业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，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，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，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。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、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。

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校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，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。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长的意识太差。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，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、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，大量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。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，

他的知识也应是全方位的。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，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，通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，因此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，不断改进工作中的不足，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，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

## 导购工作汇报 导购工作总结大全篇五

18岁这一年寒假，开始了人生中的第一份工作。

什么都不知道，不知道社会是什么样子的。

goelia导购，每天工作6小时。

大致了解了一个品牌的品牌理念、发展历程和经营模式。

29天的工作，一张浦发银行卡二千五百多的工资。

同事们身上有很多值得我学习的地方，她们的生活阅历比我丰富。

世界既简单又复杂，各行各业总有些不为人知的矛盾与平衡。

了解了更多的事物两面性，开始注意平时没注意过的细节。

懂得了经验是王道，目光应该更长远。

通过工作，一个人的能力将得到社会的磨炼。

金钱是一种观念，理财始占据主导。

第一份工作的收获很多也很实在，涉世未深时的第一次社会经历。

学会了很多东西，也开始思考一些问题。

对有些事情的看法也不再片面，想清楚了很多以前的固执想法。

发现我越来越现实，社会最大的功能就是让你成长。

只有感兴趣的工作才会充满热情，这些天时间观念不断强化。

29天其实过得很快很快，工作就得创造价值。

刚睡醒是长期的工作状态，因为一天一天实在闲得无聊。

以为工作后会很忙碌，但是最后发现判断错误了。

新开的一家店，客源很少，位置在天一广场比较容易迷路的方向。

减少了从前的依赖，学着独立学着靠自己的能力。

思想越来越成熟，开学了好好规划人生重新开始大学之路。

18岁，该长大了。