

导购员实践报告格式(通用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

导购员实践报告格式篇一

- (2) 帮助顾客选择最能满足他们需要的商品；
- (3) 向顾客介绍商品的特点；
- (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。

作为一个导购员在销售商品时要想着顾客，想着顾客的需要，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“为服务顾客而销售”。

为期xxx的实习结束了，我在这一周的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识。现在我就对这一周的实践活动做一个工作小结。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过实践可以学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中

所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展下，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

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；实习又是对生活一种检验，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。

通过这几天的实习，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！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

导购员实践报告格式篇二

系部： 商务管理系

专业： 市场营销商务策划

年级： 大二

姓名： 董光琼

学号： 309021****

实行单位： 摩尔新世纪购物商场—服装导购员

实践日期□20xx年7月13日—20xx年8月22日

实践报告正文：

大学的第一个暑假我过的很充。

其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的目的是为了检验一下自己能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性格，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

于是在放假后的几天，我便和同学一起去找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每一个都在问我们有工作经验没有，是做长期还是短期，我们处处碰壁，当时想找个工作就那么难吗！于是，自己就到处找朋友找亲戚，希望能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛苦了啊，虽然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚款的。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，客户价值。”摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象；而作为一名顾客，要尊重工作人员。

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。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10：00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。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。顾客满意了，才能开心的购物。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，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、班长询问。

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。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

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。

其实感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过去呢。在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难啊！

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。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进入社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的！

这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当

代人才！

导购员实践报告格式篇三

年级：大二姓名□xxx学号：309021****

实行单位□xx购物商场—服装导购员

实践日期□20xx年7月13日—20xx年8月22日

实践报告正文：

大学的第一个暑假我过的很充。

其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的目的是为了检验一下自己能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性格，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

于是在放假后的几天，我便和同学一起去找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每一个都在问我们有工作经验没有，是做长期还是短期，我们处处碰壁，当时想找个工作就那么难吗！于是，自己就到处找朋友找亲戚，希望能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历

了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛苦了啊，虽然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚款的。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在xxx购物商场上班，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，客户价值。”摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象；而作为一名顾客，要尊重工作人员。

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xxx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。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10：00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。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。顾客满意了，才能开心的购物。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，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、班长询问。

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。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

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。

导购员实践报告格式篇四

实践报告主题：服装导购员

系部：商务管理系专业：市场营销商务策划

年级：大二姓名：董光琼学号：309021****

实行单位：摩尔新世纪购物商场—服装导购员

实践日期□xx年7月13日—xx年8月22日

实践报告正文：

大学的第一个暑假我过的很充。

其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的目的是为了检验一下自己能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性格，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

于是在放假后的几天，我便和同学一起去找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每一个都在问我们有工作经验没有，是做长期还是短期，我们处处碰壁，当时想找个工作就那么难吗！于是，自己就到处找朋友找亲戚，希望能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛苦了啊，虽然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚

款的。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，客户价值。”摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象；而作为一名顾客，要尊重工作人员。

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。

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。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

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。

其实感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过去呢。在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难啊！

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。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进入社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的！

这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的決心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力!努力实现自身价值的同时,将自己塑造成当代人才!

导购员实践报告格式篇五

其实感觉时间过得很快,自己的一个多月的暑假生活就过去呢。在这个暑假生活中我过的很充实,虽然每天上班很辛苦,在工作中也遇到了很多困难,但我觉得自己过得很充实,很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历,让我明白用钱容易赚钱难啊!

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。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象,为了多了解社会,为了提早进入社会,为了将来找工作时也有经验可谈,很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外,做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识,对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要,可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事,能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻,也许不是太透彻,但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话,不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的,但是学到的东西却是无限的!

这次社会实践,是我看到了社会的复杂,了解到为事的不易,更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己,才能有强大的竞争力,是自己的能力立于他人之上,成为同行者中的佼佼者,亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力!努力实现自身价值的同时,将自己塑造成当代人才!

去年暑假的七天实践,工资少得可怜,最后加上午饭补贴也只有区区二十五元而已,现在想想,大学生某种意义上真的是廉价劳动力。但是去年确实明白了一些事实,一句话就够了,知识就是力量,知识真的能改变命运。

这次寒假的社会实践是在百丽公司旗下的阿迪生活当导购,服装导购就是给顾客意见,以完成顾客购物的某种意愿。一直不会做的事情就是昧着良心说瞎话。记得那个时候还没上新款,每次顾客问是不是新款的时候,我都会很诚实的告诉别人,是秋款,其实在我心里,春秋款意义并不是很大,但是对于顾客来说确实重要。在店里呆的二十四天,我上过行政班,就是俗称的大班,从早上十点到晚上八点。也上过早晚班,还有中班。说实话,早班是最幸福的,时间最短,而且下午下班后还有足够的私人时间去做自己想做的事情。记得刚去上班的前一个星期,人整个都处在要死不能活的状态,就感觉身体从中间硬生生的分成了两半,那个时候觉得,身体跟灵魂真的是分离的。真的是苦不堪言。

在我工作三天后,店长估计也实在是受不了我抱怨了,实在是腰疼啊,各种不能忍。店长主动问我打多长时间的工,我说一个多月吧,然后店长说,那给你排早晚班吧。啧啧啧,多好,我步入早晚班的行列了。再也不用忍受凛冽的寒风了。喜欢上晚班是因为可以睡懒觉,不喜欢是因为晚上回到家要十点多,而且冬天天又特别冷,现在想想,那段时间自己人不人鬼不鬼的,天天都是马尾马尾马尾,还特别不注意自己形象,主要是上班早下班晚的也碰不见熟人。突然想起肖栋管我叫冬大冷,现在想想,真冷。

临时工就要做好各种被当替罪羊的心理准备。在那打工的24天,被当过很多次替罪羊,死的是不明不白的。水杯放在不该放的地方吵我;换票本少了一页也吵我;罚单没交也吵我;店

长心情不好，明明该吵另外两个也得吵我。所以临时工需要一颗强大的能抗压的内心。本身我一直对数字很敏感，打过工后更敏感了，一般情况下，店里的价格基本上多查一次就记得了。其实我喜欢打折，特别喜欢，总觉得赚的钱太多，一方面有员工的提成，另一方面也得往丹那交。一个原价1398的羽绒服，最后的价格是699，记得没再调价格之前是979，后来调过后我真心替那个顾客觉得不值。

明白了一个道理要明白看人眼色，要记得搞好人际关系，要懂得忍让，小不忍则乱大谋。

以上是关于服装导购员社会实践报告范文，希望、对大家有帮助。