

导购员的心得体会 导购实习心得体会(大全5篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

导购员的心得体会篇一

大学生活总是过的很快，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。

导购员的心得体会篇二

从学校回来以后，我在县城找了份工作，在一家衣服专卖店做导购员，虽然我学的是__专业，可能用不上，但总觉得多尝试一些，多实践一些，多些经验总是对以后会有帮助的。

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，真的恨不得找个地洞钻进去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，后悔自己的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长是一个充满活力的小伙子，他给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好，还有__她们，详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。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，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。其实作为一个护理人员也需要有这样的素质。

虽然我只是大一，但离真正参加工作也不远了，从我进大学以后，觉得时间过得真快，恐怕自己还趁早学就再也没有机会了，我的很多的同学有的已经踏入社会，有的结婚生子，有的还在复读，苦苦的熬。我深感到，我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦，才知道生活的艰辛，不易。虽然只是两个星期的短短的时间，我却觉得像经历数年，自己长大了许多。

店里各式各样式顾客，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，像一般的人很难接受，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__音乐很大，年前的生意也特别好，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！

导购员的心得体会篇三

高考结束后，我毫不犹豫的选择了营销与策划这个专业，我觉得这可以锻炼自己的水平。在大二即将结束的时候，系主

任把我们班分配到内蒙古活力奥特莱斯商场做实习导购，这对我们来说又是一个严峻的考验。记得第一天上班，商场领导给我们每个人分配了柜组，我是被分配到了d&g这是一个意大利品牌。

“奥特莱斯”是英文outlets的中文直译。其英文原意是“出口、出路、排出口”的意思，在零售商业中专指由销售名牌过季、下架、断码商品的商店组成的购物中心，因此也被称为“品牌直销购物中心”。在内蒙古活力奥特莱斯中有巴宝莉、杜嘉班纳、芬迪、古琦、普拉达、阿玛尼、范思哲、杰尼亚等奢侈品牌。

我一开始认为，这个商场里市区很远，不会有太大的发展。后面通过企业的培训以及上班实践才发现这家公司真的很不错，特别是它的企业文化和团队合作深深吸引了我，让我决定以后留在这家公司继续发展。

实习内容：主要是销售服装，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

对公司销售策略的理解：

在销售的过程中，如果销售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，总能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销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的

销售人员，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。这几个月，在商场里的站立服务，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，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，老员工把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，老员工告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40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，推荐适合他性格的和穿衣风格的服装。

在实习中老员工的一次销售，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，老员工为顾客把穿在身上的衣服整理平整，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。然后老员工对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中听的评价，然后将这款服装如何搭配告诉顾客，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。我们的夏装打七五折，现在购买很合适，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。

在公司里也学到了很多销售技巧处理顾客拒绝技巧：

客人很快的反应说“不”的时候：这是一个正常的反应，不仅不是意味着被他拒绝，而是说明他回答其实没有针对性，是一个条件反射，这正在暗示着一个机会，他有较大的空间去塑造，能培养成忠实顾客。

顾客常用的拒绝理由：不需要，不适合，没有时间等等。

不需要：当顾客说不需要时，正是说明他还没有购买此类商品的经验，所以要抓住机会，顾客需要提供一个购买的理由。导购员要根据其需求，介绍时应该更为专业。

不适合：此时顾客需要被告之其适合的理由，首先分析其现有的需求，然后再有针对性的突出商品的特点能满足其现有需求。

没有时间：当顾客表示没有时间的时候，这不是真实的理由，但也许其确实有客观的'理由：例如：这件衣服太贵，或者只是单纯性的逛逛街，这时需要表示理解，并保持良好的服务姿势，给顾客一个好的印象，并欢迎其再次的光临。

多多聆听：更多的去倾听顾客的需求和意见，这样你能更快的掌握顾客的真实购买心理，在聆听的同时，针对性的对顾客进行提问，引导其谈出真实的想法，同时也示出你的专业（这也是有助于收集市场信息的好方法）。

赞同以及赞许：在与顾客交谈中，应注意一些语言技巧，对于顾客一些正确观点应该及时表示赞同，同时对于顾客的衣着，或者其他的优点可以表示适度的赞许，这样能拉近与顾客之间的关系，更容易沟通。（当顾客带着孩子来购物时，

也可以与小朋友亲切的招呼并给予赞许，这样能使与顾客的心情更加放松和愉悦）。

诚恳：对待顾客要象对待你的家人一样，只有真心的为顾客着想才能获得顾客的信赖，真心真意才会使你拥有更多的回头客。

微笑：没有任何的语言能代替微笑，一个善意的表情能使你受到更多的欢迎，所以在面对你的顾客时，忘记掉你所有的情绪，记得一点：那就是微笑！

导购员的心得体会篇四

从学校回来以后，我在县城找了份工作，在一家衣服专卖店做导购员，虽然我学的是护理专业，可能用不上，但总觉得多尝试一些，多实践一些，多些经验总是对以后会有帮助的。

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，后悔自己的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长是一个充满活力的小伙子，他给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好，还有小贝她们，详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。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，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。其实作为一个护理人员也需要有这样的素质。

虽然我只是大一，但离真正参加工作也不远了，从我进大学以后，觉得时间过得真快，恐怕自己还趁早学就再也没有机会了，我的很多的同学有的已经踏入社会，有的结婚生子，有的还在复读，苦苦的熬。我深感到，我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦，才知道生活的艰辛，不易。虽然只是两个星期的短短

的时间,我却觉得像经历数年,自己长大了许多.

店里各式各样式顾客,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,像一般的人很难接受,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oniy的品牌,看了很让人心酸.

店里的的士高音乐很大,年前的生意也特别好,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!

社会实践的时间并不长,可它使我认识到:人的一生中,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,在实践中得真知.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.

导购员的心得体会篇五

前几天公司组织了全系统的店长到上海参加学习培训,感谢

公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务姿态。

在此次学习培训中，我们不但学了营销理论知识，还学了技能与生活体验。使我深刻体会到此次学习培训的重要性。在今后的工作中，我将改变以往的工作思路，着力提高服务质量和服务水平，认真践行“与客户共赢”的服务理念，在平时工作中我会认真贯彻执行公司的有关精神，进一步解放思想，与时俱进，认真履行一名店长的工作职能，听取客户的意见，改善客我关系，从而提高客户的满意度，忠诚度。强化基础管理夯实发展根基，深化队伍建设激发内部活力，注重思想文化推动企业发展。

市场是一个企业的灵魂，任何一个企业的发展都离不开市场，谁拥有了市场谁就会得到发展的空间和生存。而市场又是由客户组成的，换句话说谁拥有了客户就得到了市场，而客户是要靠我们的真诚与优质的服务来赢得的。那么作为一名店长首先要了解市场，而且要了解市场特征，社会消费特征，消费群体。而我们xx是具有水乡特色，社会消费在xx适中□xx服装行业更是数不胜数，要想在这片有限市场空间中上求的发展，那就要我们充分挖出市场潜力。

首先我们要了解什么是品牌，品牌就是用于“识别”和“区分”某个产品的生产地和生产者，在同行竞争对手的产品和服务的区分。品牌是无形的，它的体现在它的知名度、美誉度、市场表现、信誉价值。我们现在要以我就是品牌为主体，做好我们的服务品牌，让客户对我们的服务品牌得到认可。从而赢得市场。

当今社会我们要从坐商中走出来，改变以往的营销方法，变成服务营销，而服务是无形特征却可给人带来某种利益的可供有偿转让的活动。服务营销的核心是服务理念，服务理念

的核心是客户导向，它是建立在关系营销和客户满意理论基础之上的。而服务的价值在于服务的功能价值和服务的感情价值。所以说我们现在不是卖的产品而是服务。

在实习过程中存在的不足：

1、对自己工作要求不高，没有工作目标，找不到工作方向。总认为只要完成公司领导下达的工作任务。而其它的与自己无关。

2、在平时的工作中我基本按照自己的工作流程来进行，缺乏创新的思路和大胆的革新。今后我要努力使各项工作有新的起色。要不断创新工作思路。

3、是怕学习，缺乏学习主动性，和刻苦钻研的精神，总认为工作忙，没有多余的时间。没有工作目标，找不到工作方向。今后要加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

4、是团结协调组织能力不强，还需对姐妹们加强沟通，做好她们的思想工作，齐心协力完成公司下达的各项任务。

总之在以后的工作中，我将按照公司的意图开展工作，尽职尽责，真诚工作，潜心做事低调做人，以一颗平态的心、感恩的心，来回报公司领导对我的信任与支持。带领姐妹们同心协力把xx女装店提高到一个新的高峰。因此，我会以20xx年为新的起点，以求务实的工作作风、以强烈的使命感、高度的责任感和敬业精神、脚踏实地地做好各项工作，完成公司下达的销售目标和任务。只要我们真心的付出，就一定能够得到消费者长期的认可和信任，赢得市场，赢得信任。姐妹们让我们共同行动起来吧！回归到理性的状态中来，踏实干事，认真工作，我们的企业才会快速发展。我们的明天才会更加美好。