

# 2023年导购离职怎么说比较好 导购工作心得体会(大全10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 导购离职怎么说比较好篇一

进入xx从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，经过公司的培养及自我努力的学习，使自我的销售本事有了较高的提升。此刻就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在应对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应当给自我的定位要高，我们是xx品牌的代言人，仅有充分地了解我们所销售的产品特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客供给良好的服务、提议和帮忙，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，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提议和期望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的职责更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，仅有我们才能够和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念经过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

1、对产品和自我要有高度的自信心。对产品 & 自我强大的自信心，将我 & 顾客之间的关系建立得更加完美。用自信 & 热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托xx这个平台来发挥自我的专长，让自我的工作成为自我的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满活力的心态对待每一位顾客。

2、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不一样的客户，为他茅给适合的xx产品是我一向坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客范本自我的产品，突出自我产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客信任，让顾客理解并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们必须对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不一样款式，不一样功能的产品中选择我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

3、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，坚持好心态，永远用最真诚的态度去应对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同时欢乐地营销！心态决定成败，时刻坚持一种积极向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标努力。

4、具备良好的学习本事。我们要具备良好的学习本事，仅有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司供给的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜欢学习和反思，我觉得必须要多学习，多了解xx品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自我的工作干得更好。对于学习，我们不仅仅要学习自我品牌的产品知识、

特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

我坚信仅有多点付出，才能多点收获。仅有从事自己喜欢的工作才会有热情，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件xx的产品时，都会有一份成就感。我会一向从事这份我热爱的工作，经过自我的努力，使xxxx年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”！愿与xx同成长！

## 导购离职怎么说比较好篇二

style="color:#125b86"> 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。

## 导购离职怎么说比较好篇三

服装销售行业的培训可谓是五花八门，而每一个门店的导购员也是去了又来，员工流动频率平均在3到5个月。又因为每一个品牌的管理者的个性与能力差异，很多终端导购的培训经常是不培训很贵、培训更贵、没有绩效考核的培训更是贵上加贵的现象！

服装产品销售不同于其他产品销售，不是学会了和顾客周旋、记住了价格、记住了性能面料那么简单的就能把衣服卖掉。假如你还在使用这样的方法还能销售业绩做得好，那说明你是幸运的(这种现象通常是超市或大卖场的做法)。因为你的顾客对服装的需要还停留在原始的着装功能需求上！

还有一些老板希望既然培训,那么马上就要见到效果，否则说明你的培训不专业。培训可以马上见到效果往往会有两种现

象：1培训多是激励和简单的话术培训，受训者当时的激情较高，用当前学的几句可以套用的语言，提升了销售信心，可以马上见到效果。2培训时采用实地带教的方式，有培训老师带领公司原来被提拔起来的销售骨干，学习教练技术，由于销售骨干本来都是销售高手，加上马上现学现练的授课方式，往往可以带动店铺几天的业绩。而培训师走后，由于服装公司内部缺乏对所培养的中层的执行管理，培训过后店铺销售就会恢复原样。

大部分老板忽略了员工职业乐趣的培训，认为服装销售是一个简单的职业。会不会销售全凭个人爱好和兴趣。又因为降低了人员成本，通常舍不得花学费给导购员送出去培训。而较低的工资，通常可以招聘到适合做导购的人选很难。面对为了赚钱吃饭找来的导购人员，培训第一步首先应该是职业乐趣的培养！

职业乐趣主要是引导导购如何在销售过程中发现销售乐趣点，以及导购未来的职业成长梦想启发。销售乐趣点有自然产生的销售成交的成就感，还有通过销售沟通帮助每一个顾客达成自己的愿望，以及通过服装搭配改善顾客形象的造型作品的成就感受等。这些乐趣的培养需要一些专业知识的启发，让导购发现原来没有发现的职业乐趣，改变原来机械的上班下班的工作印象，让导购学会享受销售工作过程。这样的引导有助于导购员自己在工作中主动寻找成交方法，也让导购感觉到这份工作的充实；而导购职业的未来规划和梦想启发，可以为导购提供职业发展方向引导推荐，让导购员在日后的工作中感觉到为自己职业生存与发展的重要性。只有让导购感觉到是为了自己工作才能从心里愿意最大程度的配合老板完成一些共同的工作目标。

因为大部分的服装导购员的成长经历中对服装消费形态的理解比较基础，认为服装需求就是商品购买需求，对服装商品背后的心理寻求、着装需求的动因了解很少。这也就不难理解为什么很多顾客都不相信导购员的推荐和语言了。

消费文化包括，目标顾客年龄与服装消费需求、目标顾客职业与服装需求、目标顾客气质风格与消费需求、目标顾客生活方式与消费需求等种种目标消费群购买形态分析。让导购员从根本上看懂理解顾客的差异消费动机，更得体的把控销售过程中的沟通重点。而这样的销售会逐渐建立起顾客对导购人员的信任。导购也因此更加体会到职业带给的满足。

商品基本知识可以通过日积月累、死记硬背、严格考试来完成。很多导购员对商品的基础知识了解很少，顾客问起来还需要再去寻找资料，时间的耽搁会错失销售机会。

商品基本知识包括，各种面料洗护和特点、服装版型特点、价格、尺码选择等。

在销售过程中快速的反映应对顾客的种种疑问，并能创造融洽的气氛来促进顾客购买，这样的顾客关系心理类的培训在当前算是最被重视的。因为这一部分是每一个人感触最明显的，在卖场工作第一天就可以让导购感受到。所以这部分内容的培训和书籍也是最多的。

在服装销售过程中，客户关系应对是不能单独存在的！也就是我们会看到一个导购在跟顾客销售沟通时，很圆融，可以用伶牙俐齿来形容，但是最终顾客还是没有购买。很多导购跟我说，“现在的顾客不知道怎么了，试了好几套也不买，任凭我怎么说不买，真搞不懂现在的顾客在想什么”。这是典型的所谓从业5年以上的资深导购嘴里说出来的。销售过程中的客户关系处理是在了解顾客的需求上建立的，一个不关注顾客需求的关系处理是无效的。因此顾客关系处理的种种变化应该建立在真实的顾客需求上才会有效。

服装搭配技术如今也已经被很多服装经营者重视，只是苦于搭配能力一般，又不能总结出实用、简单又专业的搭配理论来，因此目前的很多搭配销售通常是仁者见仁、智者见智的。大部分导购都是凭着自己对搭配的理解来为顾客搭配衣服。

一个适合顾客的搭配可以促进顾客连带购买，而不适合的搭配顾客会一件都不买。如今的顾客个性化审美现象越来越突出，尤其高端的服装品牌更是明显。

## 导购离职怎么说比较好篇四

20xx年已经过去，新的一年又在展开，作为一名服装导购员，现将自己的工作心得及心得心得如下，希望大家能够予以指导建议。

导购员在服装销售过程中有着不可代替的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给客户介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，在推荐服装时，我们可以运用以下几点：

- 1、推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
- 2、适合于顾客推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。
- 3、配合手势向顾客推荐。
- 4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点，对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次，要注意重点销售的技巧。重点销售是指销售要具有针对性。对服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功，在极短的时间内让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节，重点销售有下列环节：

1、从4w上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”、“这件衣服你最合适”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式，对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而异。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我这段时间做服装导购的心得，在以后的导购中，我将会及时做好计划及心得，以便更好地做好服装导购工作。

## 导购离职怎么说比较好篇五

进入从事导购工作已经有x年了，在这x年时间里，通过公司



的培养及自己努力的学习，使自己的销售能力有了较高的提升。现在就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在面对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应该给自己的定位要高，我们是xx品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客提供良好的服务、建议和帮助，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，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，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的责任更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才可以和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念通过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

- 1、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不同的客户，为他们提供适合的产品是我一直坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客信任，让顾客接受并信赖我们的产品。因为作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们必须对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不同款式，不同功能的产品中选择我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

- 2、具备良好的学习能力。我们要具备良好的学习能力，只有

不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司提供的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜欢学习和反思，我觉得一定要多学习，多了解xx品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

3、对产品和自己要有高度的自信心。对产品及自己强大的自信心，将我与顾客之间的关系建立得更加美好。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托这个平台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满激情的心态对待每一位顾客。

4、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，保持好心态，永远用最真诚的态度去面对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同时快乐地营销！心态决定成败，时刻保持一种积极向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标努力。

我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜欢的工作才会有热情，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件产品时，都会有一份成就感。我会一直从事这份我热爱的工作，通过自己的努力，使xx年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”！愿与同成长！

## 导购离职怎么说比较好篇六

在\*\*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。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

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，总能使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，才能让客户感觉到品牌的价值，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，让我学到了很多的东西，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。

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。

## 导购离职怎么说比较好篇七

实习时间□20xx年7月7日——8月7日

七月骄阳似火,长达五十多天的暑假如期而至,然而这已经是我大学时光里的最后一个暑假了,所以内心对于尝试工作的想法愈加强烈,一方面想要培养自己的口才,另一方面还想要锻炼自己的社会实践能力。为了检验自己能否在恶劣的环境中靠自己的力量生存下来,也为了自己能更进一步了解社会,培养坚韧不拔的性格,在实践中增长见识,锻炼自己的能力,积累社会经验,丰富假期生活,为以后毕业能够找到好的工作打下坚实的基础,我决定找一份暑假实习工作。

于是放假一回到家,我就早早的去比较繁华的地方找工作。在找工作的途中,我遇到了不少困难,很多家单位都是只招收长期工。由于处处碰壁,我了解到,一个单位不会无缘无故聘用一个初出茅庐的人,更何况是短期工。所以,我对即将踏入社会的自己有了一个重新定位,尽早地认识自身的不足,及时改正自己、完善自己,争取做到尽善尽美以赢得他人的认可。终于,功夫不负有心人,李宁牌精品店聘用了我。

上班第一天，我很激动，也特别兴奋，我相信，只要我认真工作，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩的。可是，说起来容易做起来难，导购员这份工作看似简单，其实做好也很不容易。对于不太擅长交流的我来说，这是一个很大的挑战。

工作了几天，刚开始的兴奋劲就没有了，取而代之的是我觉得特别累，一天站8—9个小时，真的很辛苦，每天回到家总是倒头就睡。第二天，又早早的爬起来去上班。不过，经过几天的了解，我对商品已经有了初步的了解，对客人的需求也有了大概的定位。我相信只要坚持就一定能战胜一切困难。

初来乍到的我，不太懂得销售技巧，略显木讷。毕竟自己的工资是和销售业绩挂钩的，我一直在研究怎样才能卖的快一点。刚开始，我不太敢开口，只是跟在顾客后面，等他们需要试衣服时才和他们交流，要么就是声音很小，有时因为店里的音乐声比较大，顾客根本都没注意到我说什么，还怎么向顾客推荐好看的衣服并让他们买呢？我甚至连自己都说服不了，更别提顾客了。后来经过老店员的指导，再加上我的认真学习，我慢慢的上道了。通过这一个月的实习，我对导购员的工作有了全新的认识，并且从中学到了很多经验。

首先是对顾客的服务态度。在当今社会，大家都知道服务态度越来越重要，现在的市场不比以前了，以前是需求大，而现在是商品多。可以这么说，谁的服务态度好，顾客就可能买谁的商品。所以说一个好的导购员服务态度必须要好。对顾客保持微笑是很有必要的，要让顾客知道你很高兴为他服务。顾客是上帝，不能对顾客不敬，对待所有顾客都要有耐心，并且要认真回答顾客对商品提出的问题。每一位顾客来这里购买衣服都是为了让自已开心，穿的舒心，所以服务态度一定要好，尽全力做到让顾客满意。

其次要积极主动的做事。工作时不要让别人在背后催你时才去做事。手脚要勤快，货架上缺货了，要及时从仓库运过来，

摆放在货架指定的位置上。同时，要及时清理试衣间，为顾客营造一个良好、舒适的环境。

第三就是要有一个良好的精神状态。只有当我们有良好的精神状态，才能给顾客营造一种积极的、有活力的氛围。这种积极上进的情绪会影响到顾客，让顾客感到自己得到一种情绪感染，进而顾客才会在店里多留些时间。这样一来，他们总能挑选一款合适的衣服。当然，我们的仪容仪表也很重要，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，导购员就是直接体现品牌形象的，所以导购人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要标志。精神状态好的导购员，会使成交的机率大很多。

第四就是每个导购员都要有自己的销售技巧。就我个人而言，我觉得七月份的天气比较炎热，只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望，从而提高销售成交率。

一个月的实习很快的就结束了，这次的实习让我的暑期生活过的很充实，虽然只有短短一个月，但是让我体验了生活的艰辛，赚钱的不易。上班确实很辛苦，在这其中也许会遇到很多困难，但克服之后的那种喜悦之情是很难用言语来表达的。我懂得了不管从事一份怎样的工作，重要的是自己的心态和对待工作的热情。

我们马上就要步入社会，不再是象牙塔里不受风吹雨打的温室花朵了，通过社会实践的磨练，我深深地认识到实践是人生一笔很大的财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我们开阔视野、了解社会、深入生活，可以说是回味无穷。

这次实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在实习中开拓了视野，增长了才干，进一

步明确了我们青年学生的成才之路与肩负的历史使命。我会继续实践，在实践中锻炼，在实践中成长，在实践中求得真知。在以后的学习生活中，我会更加努力，明确方向，在不断完善中求发展，让自己成为一个对社会有用的人。总之，这次实习是我学习生涯中最生动的一课。

## 导购离职怎么说比较好篇八

经过多个时日的历练，我终于再次充分意识到了社会这个话题的含义，从前呢，就已经觉得活着是一件很难的事情了，可现在却觉得之前遇到的事简直是九牛一毛，虽然人生未免太过艰难，可也依然要勉为其难的走下去，生活的挑战无所不在，如果不能与之抗衡，那就连自己的主人都做不了，被生活牵着鼻子走。就是因为这份不甘心才成为了勇气，成为了动力，更成为了一个故事！

里的服务员，也许是巧合吧，从一楼卖衣服，一直到去二楼卖化妆品，每个经过都出乎意料，但是为了赚钱只能听从安排，卖货是我的强项，于是被领导安排当导购，其感觉就像如鱼得水，开始还兴奋的很，然而好景不长，困难像海狼一样接踵而至，然而我做的就是解决困难，与之抗衡。

但是就是因为这些苦练，才让我进一步体会了人情冷暖，赚钱的不易，世态的炎凉，以后步入社会才能更勇敢更坚强的走下去，压力会变成动力和勇气，不断的激励着我前进go go 加油！

## 导购离职怎么说比较好篇九

一名内衣合格的导购员首先要做到以下基本几点：

1. 微笑(微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的)
2. 赞美顾客(一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一



笔销售，也可能改变顾客的坏心情)

3. 注重礼仪(礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员)

4. 注重形象(导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉)

5. 倾听顾客说话(认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一，同样顾客也很尊重那些能够认真听取自己意见的导购员)

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的注意事项，是必须做到的。

针对货品销售方面，我们导购人员还必须注意以下几点：

1，熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐对衣服，吃的准衣服类型风格。

2，掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。

3，专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要去做他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。

4，增加自己的知识面，多掌握与自己工作有关或与顾群相对

有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客有形形色色，想和他们能融入到一起，聊到一起，因此这方面也是相当的重要，否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍，从而也影响了销售。

5，建立顾客档案，留下顾客的资料，最好能记住顾客的姓名，记得他买过的衣服，也体现了我们这个品牌对他的重视，这样子他也感到很有面子很开心，他有了面子，我们就有了票子，票子的来源是顾客，因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使，即便有时天使也有不开心无理取闹，也许是我们的服务没有到位，也许是我们的沟通出现了问题，总之多从自身方面找原因，多问自己几个为什么，我相信世界上每个天使的心灵原本都是美丽的。

我们遐逸品牌衣服款式相当多，颜色也相当丰富，目前库存有约3000件，虽然货品让我们眼花缭乱，但是我们都要求自己尽量记得衣服的货号、色号和价格，在客人指向一款衣服的时候，我们以最快的速度从仓库拿出他所需要穿的号码，并引领到试衣间试穿，这也涉及到导购员的三厚之一，“脚皮厚”，不厌其烦的很客人试穿，当顾客定下几件要购买的衣服时，要以最快的速度把票开好，而不是将客人穿在身上的衣服吊牌从里面拉出来，这样对客人也很不礼貌，因此熟悉货品是非常重要的。

现在的生意真的都很难做，相对以前，现在的款式越来越多，品牌也越来越多，竞争十分的激烈，因此抓住每一位客人是相当重要的。顾客形形色色，有的客人性格比较开朗，也很容易接近，这些客人每个导购员都很喜欢做他们的生意，但是一旦遇到比较“闷”的客人，主动招呼后看没什么反应就自动放弃或者是干脆直接放弃沟通的，有很多很多，这又涉及到另外三个字“脸皮厚”。下面可以提供一些我们在销售过程中总结的一些接近客人的方法：

## 一、提问接近法

您好，有什么可以帮您的吗？

这件衣服很适合您！

请问您穿多大号的？

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

## 导购离职怎么说比较好篇十

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，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，得到了真正的锻炼。学到了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，了解到生存的艰辛，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，我们要不断地学习新的知识，在实习中合理的将其运用，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。

此时此刻；即将步入大三的我，最深切的感受就是，无论从何处起步，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。

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“为顾客服务而销售”。

虽然我的工作是一名导购员，但也要做很多与导购无关的事。每天早上到了，就要搞卫生，因为你几天没搞卫生，陈列台上就有一层灰尘，让顾客觉得这是放了很久的皮鞋，卖不出的。然后每天下班之前要把今天的帐做好，每天销的件数，进的

件数都要记录，还要算好每天的营业额。这是为了让员工清楚每天的货物以防丢失和让店长知道每天的销售情况，做好下一步销售策略。

每周可能还会到货，因为货很多，我不但要一件一件验货，还要陈列一些新货出来，然后把多的收入仓库。虽然很不喜欢做这件事，但不得不做，不但要做还要做得很好。这么多员工中你想让自己多被关注就必须把每件事做得很好。不过做导购员最重要的还是销售，其实就是磨嘴皮功夫，人都是听觉动物，漂亮话是每个人爱听的，所以在做销售中好话是随口就要说的，还要说的有含量，不能让人听了就觉得很假的那种。

对于不同年龄层次的购物者就要讲不同话。20多岁的追求时尚，所以要夸她穿得很时尚。对于30岁的女人就要跟她讲穿得很高尚，很显气质。对于年纪稍大点的说皮鞋的质量很好，穿着舒服。在这次实践中真的学到了很多无法在课本上学到的。

此次实习出现的问题：

- 1、没有与顾客进行充分的沟通；
- 2、缺乏对顾客反馈信息的收集。对实习单位的意见；
- 3、提前整理货仓，为每日的正常销售活动做好充足的准备；
- 4、实行绩效考核，提高员工工作效率；
- 5、加强员工的交流学习，在共享经验的同时，提高整体的销售水平。

与本专业的联系：

对于本次的实习，我发现县城以及乡村的电子商务很不发达，对于电子商务的发展还有很大的空间。在这些地区，大部分个体企业仍然实行“一手交钱一手交货”式的交易，这样的交易有很大的缺点。首先是对于大笔货款的不安全性，其次是对于种类繁多的商品不能准确的实现配送，导致交易过程出现反复，十分繁琐，最后是这样的交易效益十分低下。而发展电子商务能够有效的改进这些缺点，电子商务交易安全，通过与现代物流相结合快捷方便，效益和效率都很高。

实习早已结束，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。

以上只是我在实习过程的一些所见所想，希望回到学校后会更加充实知识，努力让自己成长起来。