

# 最新饰品导购心得体会怎么写(通用9篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来看看吧。

## 饰品导购心得体会怎么写篇一

作为一名饰品导购员，近几年来我积累了丰富的经验和知识。在接触众多消费者的同时，我也不断提升自己的专业素养和服务水平。在这个充满竞争的时代，如何成为一名卓越的饰品导购员，为消费者提供满意的购物体验，成为我一直思考的问题。通过自己的实践和总结，我对饰品导购心得有了一些体会，愿与大家分享。

### 第二段：深化产品知识

作为饰品导购员，提高自己的产品知识是非常重要的。只有深入了解每一款产品的特点和销售亮点，才能更好地帮助消费者选择适合自己的饰品。因此，我经常利用工作之余的时间，阅读各种饰品相关的资料和杂志，了解最新的市场趋势和流行款式。同时，我也积极参加厂家的培训活动，亲自去了解产品的设计灵感和制作工艺。全面地掌握了产品知识后，我能够深入挖掘每一款产品的卖点，为消费者提供专业的导购建议。

### 第三段：注重沟通和服务技巧

在与消费者交流的过程中，良好的沟通技巧和服务态度是至关重要的。作为一名饰品导购员，我注重与消费者建立良好的关系，站在消费者的角度思考问题，注重倾听和理解消费者的需求。在饰品选择方面，我会提供多种不同的选择，帮

助消费者找到最适合自己的款式和材质。同时，我也会注意细节，为消费者提供优质的售后服务，增强他们的购买信心。通过不断提升自己的沟通和服务技巧，我能够建立良好的口碑和品牌形象，吸引更多的消费者。

#### 第四段：拓展销售技能

提高销售业绩是饰品导购员的重要任务之一。除了提供专业的产品知识和优质的服务外，还需要不断拓展自己的销售技能。我会积极学习销售心理学和销售技巧，了解消费者心理和行为特点，从而更好地推销产品。同时，我也会持续关注市场信息和竞争对手的动态，学习他们的销售策略和成功经验。通过不断学习和实践，我能够不断提升自己的销售能力，实现个人和团队的销售目标。

#### 第五段：持续学习和追求卓越

作为饰品导购员，持续学习和追求卓越是我始终坚持的原则。行业竞争激烈，市场变化快速，只有不断提升自己的专业素养和能力，才能在激烈的竞争中脱颖而出。我会参加行业的培训和研讨会，与其他导购员进行交流和学习的，分享彼此的经验和心得。同时，我也会关注最新的设计和潮流趋势，不断更新自己的产品知识和时尚触觉。通过持续的学习和追求卓越，我能够不断提高自己的专业能力，为消费者提供更好的购物体验。

#### 总结：

作为一名饰品导购员，深化产品知识，注重沟通和服务技巧，拓展销售技能，持续学习和追求卓越，是我在工作中的心得体会。不断提升自己的能力和素质，为消费者提供更好的购物体验，是我作为一名饰品导购员的使命和追求。相信在不断的实践和积累中，我会不断成长，并更好地服务于消费者。

## 饰品导购心得体会怎么写篇二

本着规范和强化专卖店、商场专柜管理的原则，在结合公司本部的相关制度，现制定专卖店、商场专柜员工管理制度如下：

### 一、考勤制度：

- 1、准时上下班，不迟到、不早退、不旷工、不无故请假。
- 2、严格执行交接班规定，不擅离职守、不串岗。
- 3、如遇全体员工或者店长会议，员工必须参加，不得以任何理由推辞不到。
- 4、店长需在每个月26日以前将下月排班表交回公司，员工必须严格按照排班表上班；不得私自调班，如发现擅自调换班次者，按旷工一日处理；经店长、主管同意后重新在排班表上排好班次后方可换班。
- 5、公休制度：实习期员工没有公休；在保证岗位工作质量，按期完成所有工作任务的前提下，店员每月公休两天，店长一周内上够5个中班方公休一天，擅自将中班调成上下午班后仍然享受公休者，按照旷工处理；如遇到销售旺季、节假日或特卖活动等以及店铺在职员工不足3人者，公司可根据实际情况取消公休，按照加班计算。
- 6、加班和请假：非法定节假日加班者，发放当日加班工资；请假者，扣除当日工资和月全勤奖金。日工资为基本工资/30。一个班按照6.5小时计算，加班超过4小时可视为一个全班。
- 7、请假需提前写请假条，店长安排好班次，经主管批准方可（店长请假或店员请7天以上长假，需要公司总经理签批）；请突发病假，可由店长同意后申报主管审批批准，事后附上

医院证明补假;否则, 请假无效按旷工处理。

8、婚假需提前30天申报, 经公司批准回复后享有7天带薪婚假。

9、配偶、父母、子女去世, 经公司批准回复后享有7天带薪丧假。

10、员工提出辞职, 需提前一个月向公司报备, 待新员工上岗后经公司同意方可离岗。

11、新员工上岗, 第一阶段前7天为试用期, 如果7天内入职者本人认为不适合这份工作或公司认为不适宜担当此工作, 公司将不予发放薪水。第二阶段为实习期一个月(含第一阶段7天), 实习期满, 由本人提出申请, 经店长和主管签字, 转为正式员工。主管有权缩短或者延长员工实习期。

12、员工应相互团结, 杜绝搬弄是非、互相议论、打架等一切不利于团结的行为, 不做任何有损于公司形象和利益的事情。如发生打架行为, 参与人员罚款500元, 情节严重者扣除一个月工资后给予开除, 并不给办理任何手续, 交司法部门处理。

## 二、工作协调:

1、服从主管及上级的工作安排、按时完成任务, 如因工作需要安排加班, 不得无故拒绝, 加班应如实上报。

2、认真执行公司的各项规章制度、努力学习各项业务知识、服务技巧、销售技巧等专业知识。量化自己的工作目标, 努力完成公司分配的各项任务。

3、上下班必须打招呼, 下班时必须整理货场及仓库, 经接班同事确认, 并做完交接班工作后方可下班。

- 4、不可随便向客人承诺店章以外的服务和做不到的事情。
- 5、店员之间互敬互爱、团结合作，要具有良好的团队精神。

接纳公司文化，对公司忠诚并充满信心，忠于职守做好本职工作。

- 6、严守公司商业秘密，各类公司文件不得随意放置与谈论。

### 三、形象制度：

- 1、头发：勤洗头，保持干净整洁，无头皮屑，无异味；不得披散长发，长发者必须用黑色发夹束起或者盘起，短则至不过耳，不过领，刘海不能遮住额头，染发者不准染大红色、蓝色、绿色及青色等鲜艳色系。

- 2、面容：应定时清洁面部，保持皮肤干净整洁，不油腻，无异味。当班前不饮酒，不吸烟，不吃生葱、大蒜等有异味的食物，早晚要刷牙，饭后要漱口，注意休息，睡眠充足，常做运动，保持良好的精神状态，不要上班时面带倦容。

- 3、化妆：清新的淡妆(a.口红：豆沙红、淡紫色□b.眼影：粉紫色□c.腮红：粉红色，)；不得使用有色指甲油，不戴耳环及夸张饰物；不得戴有色眼镜。

- 4、手：保持清洁卫生，不准留长指甲，不准染指甲，当班前一定要认真清洗，并且定期用护手霜护理，勿使双手粗糙干枯。

- 5、鞋袜：夏季丝袜，冬季深色袜；不准穿凉鞋、拖鞋、运动鞋、休闲鞋，并且要保持鞋面清洁，袜子勤换洗。

- 6、着装：必须穿公司统一制作的形象工衣，并且保持干净统一整洁，工牌端正齐整，佩戴于左胸前。

7、试用期合格后，需缴纳100元押金(从工资里扣除)作为工衣押金和培训费用。在职不满一年，押金不予退还。

#### 四、卖场管理：

1、上班时间不准私自会客。

2、用餐不得超过公司规定的时间，不准在店内干私活，不得利用上班时间化妆，不得在卖场内做盘点帐。

3、同事间在卖场中不准闲聊，不准大声喧哗。

4、电话不许作为私用，手拎袋、赠品等不许作为私用。

5、上班不得随身携带手机，属工作需要经公司批准后使用震动功能。

6、如捡到顾客遗留的钱物，应立即上交相关部门，不得以任何理由私留、占用。

7、工作时要按规定着工装，配戴工牌。

8、商场如有样品、残品，需优惠必须由主管、经理或总经理同意并确定优惠金额后才可销售，次日由同意人在报表上签字确认，如店员自行打折处理，一经查出，差价由责任人全部承担。

9、必须爱护公物，损坏公物要照价赔偿。妥善保管工作服，如有人为损坏，应照价赔偿。

10、严格电脑管理，必须按照规定的程序操作电脑，保证专柜电脑不被专柜以外人员操作或查看电脑数据。

11、员工要学习具备防火灾、防盗窃、防恶性事故的能力。

12、员工辞职、离职、辞退，证件、工作服、铭牌、员工手册等相关物品需交回公司。

## 五、货品调配：

1、公司下达的调货指令，营业员必须在规定时间内完成，并按照规定开好各种单据(包括商场要求的单据)。

2、调往它处的货品营业员必须仔细检查货品内有无单只、顺脚、残次及错码现象，发现问题及时上报。

3、转出货品必须打理干净、保持清洁、捆绑整齐，商场标签要清除干净。

4、手写单据要工整，准确，单子每一项内容都要认真填写。电脑单据要准确，电脑单据要核对无误后方可过账。

5、大批量调货，撤货，店长要合理分配人员工作，不得影响柜台正常销售。

6、与调货员工要默契配合团结一致。

7、如遇其它商场查询货品，员工一定要认真积极配合，查货时要以实货为准。

8、凡有货品转入，员工一定认真核对数量及明细，仔细验货无误后及时入库，整理完毕后方可下班。

9、调配货时必须要求送货人员在调拨单上签字，然后方可把货品拿走。

10、收货验货时，如发现单据与实货不符，员工不得擅自改动单据，要当场要求送货人员确认，并及时上报公司处理。收到货运公司来货必须检验箱体是否完整，封箱贴是否完好，发现问题当场解决。

## 六、残鞋管理规定：

商场的有质量鞋返回公司，必须有完备的返残手续，由本部门主管或经理签字后方可。专柜遇到货品质量问题投诉，必须严格按照三包规定(三包卡上的规定)执行，不属于三包范围的投诉要耐心、细致地给顾客解释清楚。如果遇到刁蛮、不讲理的顾客，要注意解决问题的方式、方法，巧妙地向顾客说明问题，说服顾客。如果需要商场出面解决的，要策略的向商场领导表明原则、立场。不该退换的坚决不能退换，商场执意要给顾客退货的，必须要商场领导签字，同时员工要及时向公司汇报。不符合公司退换规定的退货，损失由责任人承担。

本员工管理制度与员工薪资制度、店铺管理条例、店长责任制同时执行，本制度的最终解释权归公司，在执行的过程中，公司有权根据实际情况适时对本制度进行完善与修订。

有限公司

## 饰品导购心得体会怎么写篇三

第一段：引言（150字）

作为一个饰品导购员，我有幸从事了多年的饰品销售工作。在这个过程中，我积累了丰富的经验，感受到了饰品的魅力以及与顾客互动的乐趣。通过这篇文章，我希望分享我对于饰品导购的心得体会，以及如何更好地为顾客提供个性化的导购服务。

第二段：了解顾客需求（250字）

作为一名饰品导购员，了解顾客的需求是至关重要的。不同的顾客对于饰品的需求有所不同，一些顾客注重品质和材料，而另一些顾客则更加关注款式和搭配。在与顾客沟通时，我



通常会询问他们购买饰品的目的和使用场合，以帮助他们找到最适合的款式和材料。通过了解顾客的需求，并从中汲取灵感，我能够向他们推荐更多符合他们口味的饰品，从而提升销售和顾客满意度。

### 第三段：提供专业建议（250字）

作为饰品导购员，提供专业的建议能够帮助顾客做出更明智的购买决策。对于一些缺乏经验或者对饰品不太熟悉的顾客，我会向他们介绍饰品的鉴别方法、保养注意事项以及流行趋势。例如，我会告诉顾客如何辨别宝石的真伪，以及如何正确佩戴和保养不同材质的饰品。同时，我还会向顾客介绍最新的流行趋势和风格搭配的技巧，帮助他们更好地选择和搭配饰品。通过提供专业的建议，我能够增强顾客对饰品的信任感，并提升他们的购买决心。

### 第四段：创造个性化的购物体验（250字）

为了让顾客有更愉快的购物体验，我注重创造个性化的服务。当顾客进入店铺时，我会热情地迎接他们，并主动了解他们的需求和喜好。通过这些交流，我能够更好地了解顾客的个性和风格，从而为他们提供更符合他们口味的饰品。在购物过程中，我会耐心地为顾客展示不同款式的饰品，并与他们交流设计灵感和搭配建议。有时，我还会根据顾客的口味，为他们定制特殊的饰品，以增加他们的满意度和忠诚度。

### 第五段：总结（300字）

作为饰品导购员，我对于饰品销售工作拥有着深深的热爱。通过与顾客互动，我不仅能够获得满足感，还可以提升自己的销售技巧和专业知识。了解顾客的需求，并向他们提供专业的建议，能够提升销售和顾客满意度。此外，创造个性化的购物体验也是非常重要的，它能够使顾客感受到独特的关怀和关注，从而增加其购买的意愿。通过不断的学习和实践，

我相信我可以提供更好的饰品导购服务，为顾客带来更多美丽和快乐。

在我多年的饰品导购工作中，我发现了饰品销售的重要性和乐趣。了解顾客需求、提供专业的建议以及创造个性化的购物体验都是成功的重要因素。我将继续磨练自己的专业技能，不断学习和进步，为顾客提供更好的服务。相信通过我的努力，能够让更多的人享受到饰品带来的美丽和快乐。

## 饰品导购心得体会怎么写篇四

1953年，美国人休·赫夫纳创造了“playboy（花花公子）”服饰品牌。playboy的译意为：时敞，风雅，快乐，蕴涵着“永远流行，永远年轻”的风格。拍鞋网花花公子专卖为您提供playboy鞋，playboy运动鞋，花花公子运动鞋，花花公子休闲鞋，花花公子鞋等鞋类产品。

playboy历经了近50年的风雨洗礼，几经磨砺之后，化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店（柜）。1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征，并多次荣获全国性服装节和上服装文化节颁发的“最受欢迎十大品牌”称号；其系列产品有：西装，衬衣，西裤，休闲裤，t恤，夹克，毛衣，皮具，皮鞋，休闲运动鞋，袜子，内衣裤等，品种十分丰富。

在店里的一个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间为早班（上午9点到下午6点），晚班（下午12点到晚上9点），开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。我们一连上了十几天的全天班，每天十几个小时，大年初一初二也照常全天班，那

段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。

而且年前每个人都会购买新衣，进店的人，都不能错过机会，不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，所以经常性的下班都很晚，元旦后几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己的最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，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，店铺才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。在店里组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。店里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。

一个月的店铺生活，让我学到了很多，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。

首先、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，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识性服务；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。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。正确的距离是一米五左右，也是我们常说的社交距离。制定公平合理的价格，而不是最低的价格。要懂得价值等于顾客的全方位体验。适当开展促销，对销售的产品提供保障。

为顾客提供便利。现代人惜时如金，因此专卖店必须能让顾客方便地找到他们想要的商品，快速地结账和离开。通过整洁有序的店铺陈列，灵活的结帐通道设置等多种手段，给顾客带来实实在在的便利。

销售的数据转换：

以在线方式连接的pos系统，通过网络直接连接到后台数据库，则在pos终端所做的单据是直接提交到后台数据库□pos终端所需要的数据和单据也是从直接从后台系统提取的，以离线方式连接的pos系统，使用本地的数据库，则在pos端所做的单据都是记录到本地数据库，再利用网络，通过数据传送系统将单据和数据上传到后台数据库；前台pos终端所需要的数据和单据也是需要从后台系统提取，通过数据传送系统下载到前台数据库。

公司仓库出货，只影响出货仓库的库存而不会产生对收货店铺库存的影响，只有完成“店铺收货单”后，店铺的库存才能增加。店铺收货可以引用仓库出货单，对于离线方式的pos系统，可以通过数据传送，将仓库出货单下载到本地数据库。店铺收货是店铺销售、货品调配等各个环节的基础。店铺库存的准确，直接影响店铺的销售，店铺的财务帐目，准确的店铺数据也是丽晶销售分析系统的基础。丽晶系统中，通过损益产生损益单。损益单是用以调整存货单位的库存、监管存货单位库存差异的单据。

在核数系统中，损益单的应用有如下几种情况：

3. 如果发生货品的丢失，则通过损益单修正系统的库存数量；
4. 盘点生成的损益单是系统库存数量和实际存货数量对比相抵的结果，正数表示盘亏，负数表示盘盈。
5. 利用损益单调整库存时，货品数量：正数表示要减少的货品库存数量；负数表示增加的货品库存数量。存储部门实际的盘点操作中，由于时间、人员、库存量等各方面因素，可以对库存货品进行一部分、一部分的分期盘点。

在实际运营中，由于时间、人员、库存量等各方面因素，可能无法对所有货品进行全面地盘点，此时将挑选一部分进出流量大的货品进行盘点，而一些进出流量小，库存数量变化不大的货品暂时不进行实物盘点。

## 饰品导购心得体会怎么写篇五

饰品是人们生活中不可或缺的一部分，它能够为我们的装扮增添一份亮丽与独特。作为一名饰品导购，我对于饰品的了解和体会也在不断地增长。在这篇文章中，我将与大家分享我的饰品导购心得体会。

## 第二段：对饰品的品质和设计要求的认识

在饰品导购的工作中，对于饰品品质和设计的要求是非常高的。首先，饰品的质量是直接关系到顾客购买的信心的，而品质较差的饰品则会失去消费者的信任和口碑。因此，了解饰品的材质和制作工艺是极为重要的，只有通过不断地学习和了解最新的饰品材质和工艺技术，才能够在导购的过程中为顾客提供最专业的建议和推荐。此外，饰品的设计也是吸引顾客的重要因素。一个独特而精致的设计能够赋予饰品独特的魅力，吸引顾客的眼球。因此，我会不断地关注最新的饰品设计趋势，以保持与时俱进，为顾客提供最新的潮流信息。

## 第三段：与顾客的沟通和服务

作为一名饰品导购，与顾客的沟通和服务能力也是非常重要的。每位顾客都有自己独特的需求和喜好，而一个好的导购应该能够了解顾客的需求并给予专业的建议。在与顾客的沟通中，我会先倾听顾客的需求和期望，了解他们的喜好和所需要的功能，然后根据这些信息提供适合的饰品选项。在服务过程中，我会尽可能地提供周到细致的服务，帮助顾客解决问题和疑虑。我相信通过良好的沟通和专业的服务，能够让顾客满意并愿意回购。

## 第四段：对市场和潮流的判断

时尚行业是个变化非常快的行业，对市场和潮流的判断能力也成为了一个饰品导购必备的素质。通过观察市场和了解潮流趋势，我能够提前预判顾客的需求并调整饰品的搭配。例如，当某个流行元素在市场上火爆时，我会及时了解并为消费者提供相应的饰品选择。同时，我也会关注市场上不同品牌的竞争情况，了解其独特的销售策略和市场影响力。通过对市场和潮流的判断，我能够提前做好准备，并为顾客提供最新最热门的饰品选择。

## 第五段：行之有效的销售技巧

作为一名饰品导购，熟练掌握销售技巧也是必不可少的。我会通过不断地学习和实践，提高自己的销售能力。例如，我会善于运用积极心理暗示的方式，引导顾客做出购买决策。此外，我也会关注顾客的购买习惯和消费能力，根据顾客的需求和预算给出合适的建议，提高销售成功率。在销售过程中，我也会注意与顾客的沟通和交流，使顾客感受到我的诚意和专业，从而建立起良好的顾客关系。

总结：

综上所述，在饰品导购的工作中，了解饰品的品质和设计要  
求，并与顾客进行有效的沟通和服务，对市场和潮流有正确的判断，并熟练掌握销售技巧是非常重要的。通过不断地学习和实践，我相信这些经验和体会能够帮助我成为一名更专业更优秀的饰品导购。

## 饰品导购心得体会怎么写篇六

我想到了收获和经验，国庆我在联想做了三天的导购，确实收获不少。最大的收获也许就时增加了自己不少的信心。和其他很多人一样，做兼职感觉很累，但和其他人不一样，就是工作过程中我并不期待赶快结束，在最后一天，我舍不得那里的人，我甚至想多做两天，只是公司只给我们三天的兼职时间。

在那三天里，做了很多事，我们是做兼职的，去的时候刚好是店面搬到新家，于是清理，布置店面，扫地，贴海报，第一天的时间过得很快，很多时候我主动去问店员说需要我做什么吗？或者看到他们在做事我会过去帮忙，顾客过来的时候我们会帮忙招呼，但是店员不允许我们卖，因为他们是提成的，怕我们坏了事。有时候店员在介绍产品，我会在附近听，观察她们怎么推销，如果意识到对方很可能有买的倾向，我会去帮顾客倒水，微笑着递给他们，请他们坐下。

派传单是做得比较多的事,我做得很开心,对自己也很满意.我并不觉得派传单是一件很无聊的事,因为我派得很快,厚厚的一叠传单在我手里一会就派完了,总店长当时看了也很吃惊:”怎么能这么快?”下面说说派传单的经验.

一个是位置的选择,刚拿到传单的时候,刚好附近有彩票卖,人特别多,我想在里面派,但是被保安员拒绝,他对我说不能在里面派传单,这是不允许的,要的话只能在广场外面派.我微笑着跟他说不好意思.但是去哪派呢?如果随便找个地方,不是每个人都会接你的传单的,那样我手中的传单就要花比较久的时间才能派完.我看了附近有个红绿灯口,刚好每次绿灯会有很多人走过来,于是我就站在马路对面,这样子像是一班班,绿灯一亮就有很多人过来,刚好一过来就是我们的店面,那天早上的传单发得很快.回到店面的时候那个大哥说:怎么发得这么快啊?美女就是不一样,一派就有人拿.我只是笑笑.

下午两三点的时候发传单,在同样的地点人流量少了很多,而且也很少有人会接过你的传单,大家都匆匆忙忙,于是我找到另一个路口,这里人流量特别多,而且大都是往广场这边来的,我刚站在那的时候就有保安过来说这里不可以派传单.我笑着回答说好的.只是他一说完就走开,也没怎么理我,于是我还是站在那里发,这个地点比早上的人流量好多,传单很快就发完了,回去的时候负责整个区的店长的负责人很惊讶地问:“你发完了?”我说是啊,他说:“这么快,刚刚拿给你的时候可是挺多的啊!”说实在的,那一刻挺自豪的.

另一个是表情,一般我发传单的时候我会带微笑,稍弯腰,而且每面对一个人我都会给称呼:阿姨麻烦看下,小姐看下吧,联想搞促销.先生……我发现,一般你带着微笑,称呼别人并递出你的传单,很少人会拒绝你的.

这是我第一次做兼职.没有别人说的单调,无聊,和厌烦,却有很多收获,有开心,有不舍.这也是对我自己能力一个很好的证明,给了我更多对自己的信心,我相信,未来我一



定开创出无限的精彩!

## 饰品导购心得体会怎么写篇七

### 精选导购销售心得体会(一)

进入xx从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，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xx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xx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。

参考导购销售心得体会(二)

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。通过此次学习培训结合自身的工作我有以下学习心得。

## 一、市场

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。而我们兴化是具有水乡特色，社会消费在江苏适中，兴化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。

## 二、品牌

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。

### 三、服务

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。

### 四、存在不足

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兴化女装店提高到一个新的高峰。因此，我会

以20xx年为新的起点，以求真务实的工作作风、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。

### 经典的导购销售心得体会(三)

有时候真的觉得做导购员很辛苦，特别是做家电的营业员。在日新月异的产品更新变化中，有太多的知识需要学习，在竞争激烈的行业里，想尽一切办法达成销售，完成任务。似乎记忆中没有能静下来的时间，坐下来写点什么，此时此刻我提笔回顾我20xx年整个一年的历程，一种艰辛的感觉油然而生，虽然记忆中的自己总是忙忙碌碌的身影，但在我内心深处依然充满了浓浓的幸福和感激。

我做了四年的彩电销售，从未看到过像今年这样的情况，一个月调三次价，整千的往下降，而且生意出奇的难做，各大连锁卖场怪招连连活动不断，对我的冲击很大，在严峻的考验面前，我本着不服输不放弃的个性，一步步坚持下来，努力生存。在此形势下，我想到的是：我要做得比往常更好，用更优质的服务，优良的商品，优惠的价格去打动顾客，用激情去感染顾客，用真心去温暖顾客，让他们成为我的回头客和追崇者。

作为一名导购员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量，如何能在各个卖场销售评比中立于不败之地。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意其它卖场每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才

能百战百胜。

我非常注意听培训师讲的每堂课，并做好笔记，我认为学习型的导购员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。我一直为我们家电城这个优秀的团队而深深自豪，从我们这个团队走出去的人，在其它卖场都是起着领军人的作用，我从她们身上学到了每台必争，不放过任何一宗生意的敬业精神。大家都自觉自愿地利用倒班休息的时间来加班提高销量，每天如此！大家想的都是同一件事情，就是想方设法达成每一笔销售，巨大的凝聚力时常感动着我。每到节假日，店堂里每位员工的嗓音都是嘶哑的，但是每个人的面貌都是激情而主动的。

我们xx彩电在整个家电卖场中占有率毫不逊色，遥遥领先。对于20xx年，我算是交了一份肯定的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我20xx年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

#### 模板导购销售心得体会(四)

工作日去了一趟宜家，很久以前就听别人提起，而且觉得它的服务理念和服务方式都很新颖，作为家具销售行业的巨头，他们的销售技巧有很多是其他行业可以借鉴的，所以我在闲暇的时候对宜家进行了亲身体验。

这真的是我所体验的家居行业最舒适的购物环境，没有导购员向我喋喋不休的介绍产品的性能，也没有挂着“不可触摸的”的警示牌子，每一种商品都可以亲身体验，而且宜家人性化的为每位参观的顾客准备了拍照的地方，这不仅在家居

行业很少有提供这样的服务，而且在其他部分零售业中拍照这种行为是被禁止的，这样人性化的服务拉近了顾客与商家的距离，树立了自己的品牌形象与品牌特色，初步的认识就让我对宜家一家居业的巨头产生了很好的印象。

宜家的经营理念是“提供种类繁多、美观实用、老百姓买得起的家居用品。”对宜家的这次参观让我更深刻的体会到，宜家真正把自己的经营理念付诸在实践中去了，进入宜家商场就可以看到很多精心布置的家居，不同平米的房屋装修都可看到。家具的精心摆放不仅方便顾客对商品的挑选，而且给了顾客一个房屋装修的借鉴，如果顾客满意，完全可以按照宜家商场中的布置来装修自己的家，给顾客提供了更多的便捷，宜家也提高了自己的销售量，做到了双赢，这也是一家的成功之处。

宜家的商品摆放很有特色，它的主通道属于迂回式的，要想走出商场必须一直沿着主通道向前走，这样的通道设计，可以让顾客全场都参观到，返回浪费时间。迂回式的主通道顾客不易辨别方向，但宜家会在商场入口处发放一张商场地图，让第一次来的顾客也完全可以自由参观、购物，这也是宜家的另一人性化设计理念。

宜家还有一项很好的服务行为，如果顾客对全场的商品都不满意，可以自行设计，宜家作为供货商进行加工，但这项的费用应该会高点，我们没有对这点进行深入调查，所以也就不是很清楚了，但是这种服务方式提高了宜家的品牌影响力。

参观到最后，我们都很疲劳了，没关系，宜家的展示家居你可以随便休息，不会有服务人员来赶你，其他顾客也不会在意你的行为，因为宜家的体验式购物，可以让你无限体验，你开心休息多久都可以，我们就是在宜家的展示床上借了疲倦才离开的，真的是一种享受型的购物环境。

一个多小时的宜家参观活动结束了，我们直奔宜家的进餐区

而去，总体来看宜家的饭菜还是不错的，价格也合理，饮料属于自助，随便饮用，我们吃饭的同时也对周围的顾客进行了仔细的观察，有很多顾客玩的时间久了口渴都会在那多喝些水，这些也给顾客提供了方便。

## 优秀的导购销售心得体会(五)

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。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

### 1、精神状态的准备

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。

### 2、身体的准备

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。

### 3、专业知识的准备

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。

### 4、对顾客的准备

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。

## 饰品导购心得体会怎么写篇八

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。

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。

## 饰品导购心得体会怎么写篇九

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□gogo加油！