

2023年导购员心得 导购员心得体会(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

导购员心得篇一

在销售一线上工作多年，对彩电的推广积累了一定的经验，近来重温工作、学习日记，感觉有系统整理一下自己的销售心得的必要，思考再三最后理出六大要点来贯串这心得体会，以飨读者。

1. 利用独有技术参数和机器性能，制造虚拟对象进行攻击

在终端实战中，一般说来，消费者在购买彩电的时候，会货比三家，导购人员如何引导消费者作出购买决定是达成交易的关键。现在在我们借用swot图来分析一下，厦华彩电应如何利用独有的技术参数来制造虚拟的攻击对象。（注：s- strength优势□w- weakness劣势□o- opportunity机会□t- threat威胁）如果其他品牌给消费者灌输“扫描线越多或精显倍数越高彩电清晰度也就越高”、“我们是1250线扫描、8倍精密显象，800*600的分辨率”的理念时，笔者就亮出厦华的技术王牌“1920线扫描、12倍精密显、1024*768的分辨率”，用其他品牌的“市场教育”结果制造虚拟的攻击对象，让消费者学会自己学会对比，再恳请消费者自己作出明智的选择，结果往往是其他品牌的导购人员搬起石头砸自己的脚。

注意到，在介绍产品的过程中，笔者往往会特别对一些消费者进行善意的“提醒”，让消费者明明白白的去消费！

用数据说话是最有说服力的，而这些数据的获得是要靠平时自己采集，厂家的培训只是提供了方法论，而修为的高深还是要靠自己的努力。

从上面的例子我们可以看出，厂家的独有技术参数只要能充分利用，也能成为我们终端致胜的法宝。

2. 充分利用终端的宣传物料

由于中国的数字信号还未正式开通，各个厂家多在预炒数字电视的概念，但所有的品牌也只有厦华敢对消费者做出上述承诺（见承诺书），在终端销售过程中，笔者通过出示承诺书来解决消费者“市面上的数字电视能否接收未来数字电视信号”的顾虑，做到让消费者“用的安心，买的放心”。第二个证书的作用除了向消费者证明厦华彩电产品的技术含量以外，还能巧妙地向消费者传达“厦华彩电已不是传统意义上的模拟电视，而是一种终端显示器”的信息，从而加强厦华彩电的高品质、高质量的形象。

以上两个“人无我有”的宣传品，在终端销售中往往能帮助笔者更有力地说服消费者。从这两个例子我们不难看出，终端宣传品只要我们应用得当，就是我们增加产品说服力的利器。

3. 对不同的消费群体使用不同的推广用语

消费群体由于知识层面存在差异性，在给顾客介绍功能卖点的时候应充分考虑。

导购员心得篇二

服装导购员，简单说来就是在卖场指导消费者购买服装的人，大部分服装导购员工作不太稳定，具备短期性，而且难以管理。

心得一：培训服装导购员的职业规划

心得二：培训服装导购员对不同服装类型的把握

心得三：培训服装导购员的细心程度

导购员心得篇三

刚到xx的专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说“会打”，却不是“打好”。但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说：“欢迎光临雅格尔”。我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话——拒绝是推销的开始。

微笑，耐心是成功开始销售的关键——迎来成功的销售

雅戈儿卖场实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍

适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

导购员心得篇四

2□0——opportunity——抓住现场“机会”：作为一名导购员，每天面临的竞争是很激烈的，在一些品牌众多的大卖场更是如此。所以，如何在过客匆匆的卖场中“慧眼识真金”——迅速识别哪些人今天一定要买，哪些是潜在顾客，那些只是随便看看，哪些是其他厂家或经销商的“卧底线人”，都需要导购员日积月累，练就一身好功夫，然后果断的抓住机会，雷霆出击，针对不同的“顾客”（广义的，来的都是客）采取不同的应对措施，最终实现“既卖了货，又做了宣传，还打发了“卧底””的有效销售。

3□n——need——找准顾客“需要”：抓住了恰当的机会之后，接下来就是，针对真正的顾客，如何尽快的摸清他们的需求。同样是一种商品，就拿电饭煲来说吧，有人喜欢方便，图省事，就可能要电脑模糊控制的；有人喜欢实惠耐用，操作简单的，可能就要普通机械型的；还有人干脆就觉得大一点好，蒸馒头方便，于是就选择直筒锅；更有人追求时尚，享受生活，则选用液晶显示的。所以，电饭煲尚且有这么多选择，事实上不论任何商品，只要导购员用心abc□这样，在找准了顾客的真正需求之后，就能够做到“看菜吃饭，量体裁衣”，保证每位顾客都能满意而归。

5□y——yourself——将心比心，想想“自己”：常言道：“要想公道，打个颠倒”，兵法有云：“知己知彼，百战不殆”。当今社会物质的极大丰富使我们今天是一种产品的导购员而明天或许就是另一种产品的顾客。鉴于此类现象的广泛性，我们导购员在商品导购的过程中，将心比心，在内心中设想自己就是顾客，自己如果来买，会有什么样的问题，会关心哪些方面，会在乎那些服务，真正做到这样的话，那么导购技巧必然会在潜移默化中提升，对顾客的亲和力会在不知不觉中增强，服务意识会漂亮的再上一个水准，销售业绩便耀眼地迈上新的台阶。

导购员心得篇五

营业员是店铺的形象，是品牌大使，直接面临面的与终端客户接触，是销售的重要环节，对品牌企业而言更是整体营销体系的末梢神经。营业员的整体素质直接影响着市场及消费者对企业品牌的认知度和美誉度，也是影响市场销售额的枢纽因素，所以营业员的销售技巧水平是品牌决胜市场的条件。

2、抓住现场机会：作为一名导购员，每天面临的竞争是很激烈的，在一些品牌众多的大卖场更是如此。所以，如何在过客匆匆的卖场中慧眼识真金迅速识别哪些人今天一定要买，哪些是潜在顾客，那些只是随便看看，哪些是其他厂家或经销商的卧底线人，都需要导购员日积月累，练就一身好功夫，然后果断的抓住机会，雷霆出击，针对不同的顾客（广义的，来的都是客）采取不同的应对措施，最终实现既卖了货，又做了宣传，还打发了卧底的有效销售。

3、找准顾客需要：抓住了恰当的机会之后，接下来就是，针对真正的顾客，如何尽快的摸清他们的需求。同样是一种商品，就拿电饭煲来说吧，有人喜欢方便，图省事，就可能要电脑模糊控制的；有人喜欢实惠耐用，操作简单的，可能就要普通机械型的；还有人干脆就觉得大一点好，蒸馒头方便，于是就选择直筒锅；更有人追求时尚，享受生活，则选

用液晶显示的。所以，电饭煲尚且有这么多选择，事实上不论任何商品，只要导购员用心abc□这样，在找准了顾客的真正需求之后，就能够做到看菜吃饭，量体裁衣，保证每位顾客都能满意而归。

5、将心比心，想想自己：常言道：要想公道，打个颠倒，兵法有云：知己知彼，百战不殆。当今社会物质的极大丰富使我们今天是一种产品的导购员而明天或许就是另一种产品的顾客。鉴于此类现象的广泛性，我们导购员在商品导购的过程中，将心比心，在内心中设想自己就是顾客，自己如果来买，会有什么样的问题，会关心哪些方面，会在乎那些服务，真正做到这样的话，那么导购技巧必然会在潜移默化中提升，对顾客的亲和力会在不知不觉中增强，服务意识会漂亮的再上一个水准，销售业绩便耀眼地迈上新的台阶。