# 最新服装导购心得体会总结报告 服装导购的心得体会(精选11篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-07-08

*心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。服装导购心得体会总...*

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**服装导购心得体会总结报告篇一**

首先，作为一名导购员，荣美大家庭的一员，非常感谢荣美管理层能给我这次珍贵的工作机会，从事导购员这个职业一段时间了，我更加的明确了自己的工作职责。顾客至上的理念更加的深入我心，我们作为商场的导购，要时时刻刻从顾客的角度做好本职工作，增强这方面的意识，态度要诚恳，严格遵守商场的行为规范。

其次，人有两种思维，一种是积极思维，另一种是消极思维。积极的思维会产生正面的效应，而消极的思维会产生负面的效应。这句话提醒我，在日常的销售工作中，要充满热情，面带微笑，用诚挚的服务态度去影响顾客，用积极的心态去影响周围的同事，努力营造一个积极向上，服务至上的氛围。

再次，要想成为名副其实的优秀导购员，除了良好的心态以外，还要注重学习：向同事学习，向竞争对手学习，向顾客学习，要学会超越自我，态度要谦虚永不满足，通过量的积累，必定会实现自我超越，成为王牌的导购员，实现自己的社会价值。在工作中学习其乐无穷！

关于售后服务方面，我们要跟在销售的时候态度一致，要耐心的跟顾客沟通，找出问题的最佳解决方案，以顾客100%满意为自己的奋斗目标。此外，还要加强自己的安全意识，防微杜渐，排除一切的安全隐患，发现安全隐患要及时报告给商场的工作人员，富于责任感。积极的工作态度，良好的人际关系，礼貌耐心，防微杜渐，荣美以我为荣，我以荣美为家，相信我们荣美的明天会更加的美好！

姓名：刘\*\*

工号：

店铺号：

**服装导购心得体会总结报告篇二**

作为一个导购员，我们主要的工作就是为顾客提供专业的购物建议和服务，让顾客能够快速准确地选择到适合自己的服装。因此作为一名导购员，我们不仅必须拥有专业的产品知识，还需要了解顾客的需求以及市场的流行趋势，才能够在千万件商品中准确地为顾客提供服装搭配方案，让他们满意地离开店铺。

在从事导购这个职业已经有几年的时间了，我深刻地认识到了自身的不足和提升空间。在和众多顾客交流中，我发现自己需要不断提升自身的专业水平，学习更多的产品知识和市场信息，以为顾客提供更好的服务。同时，和顾客的交流也让我更加了解市场的需求和流行趋势，让自己更好地为顾客提供专业的搭配建议。

第三段：颜色的重要性。

在服装的搭配过程中，颜色的选择是非常重要的。不同的颜色有不同的气场和个性，因此在为顾客提供搭配方案时，我们需要了解顾客的肤色以及他们个人的偏好，并根据这些信息给出合适的搭配建议。同时，我们还需要了解当前市场的颜色潮流，以为顾客提供更具有时尚感的搭配方案。

第四段：服装款式的搭配。

在服装款式的搭配过程中，我们也需要了解顾客的个人身材特点，以及他们想要展现的气场和风格。针对不同的身材特点，我们可以给出不同的搭配建议，例如对于身材丰满的顾客，我们可以建议他们选择一些修身的衣服，让他们看起来更加苗条；而对于身材较瘦的顾客，则可以选择一些具有层次感的款式来增加某些部位的分量。同时，对于不同的气场和风格，我们也可以借助不同的服装款式来达到最佳搭配效果。

第五段：总结。

作为一名导购员，我们需要不仅仅是了解商品的功能和优点，更需要关注顾客的需求和市场的潮流趋势，以为顾客提供专业的搭配建议和服务。在提供服务的过程中，我们需要关注颜色搭配、身材特点以及气场风格等方方面面，将其融入到服装搭配中，让顾客看起来更加出色。因此，作为一名导购员，我们需要不断学习、提升自身的专业水平，为顾客提供更好的服务。

**服装导购心得体会总结报告篇三**

首先，我觉得很荣幸能成为慧欣的一员，我给自己一个形象的定位就是我是慧欣的忠实导购，因为在成都我接触的服装行业也是慧欣，来到乐山结婚并生子，没想到还能一如既往的成为慧欣的家人，评心而论，现在的慧欣是越做越大，越做越好了。如果，这辈子我没有当老板的机会，我想，我还是会选择慧欣。选择比努力更重要，就像我当时冲动的辞职之后，但是到最后，我还是做好了被别人取笑的准备，依然的选择重新回到慧欣。同时，我也很感谢张姐和王姐，能再次给我这个让我重新回来的机会。

其次，很高兴我能有这个机会能去到成都学习，年轻人就该有良好的学习心态，有个伟人曾经说过学而不思则罔， 思而不学则殆。所以，趁自己还年轻，大脑还清醒的时候，多给自己充充电，学习是不分年龄的，这次的培训让我感触最深的是人不管在任何的年龄阶段都更应该不断的学习，我总以为，年龄大了就不应该那么拼命，看到慧欣的老总，也许，我在想，为什么他那么成功，肯定是和这两点是分不开的，一个是坚持，二个就是不放弃每一次学习的机会。

第一阶段的培训是教我们怎样做人，对我来说，人只要没有坏心就好，但是，真正的做好一个人和做一个好人其实并不简单，我自认为自己没有坏心，但是，我真的不是一个很好的人，因为，在同事之间，我可能度量要小一点，说话也直接了点，如果，回到培训的那个瞬间，要问我最感动的事情是什么？我会说，我最感动的是，谢谢大家没有给我斤斤计较，这是我发自内心的最真实的一句话。我觉得，要把别人当镜子的话，首当其冲的就是冬梅，作为一个店长，就是要像她这样能有一个宽阔的胸怀，这点，我很佩服，由衷的觉得佩服，换作是我， 我绝对做不到像她那样，看来我该增增肥了，人们都说心宽体胖，看来在冬梅身上得到了很好的验证。

作为一个服装导购，我知道应该用什么标准去衡量自己，其实，我只能算一个二流导购，应有的良好素质，专业的知识，敬业的服务，可能各方面都是不合格的，想想平时，我在接待客人时， 都是很随意的，专业术语对于我这样性格的人来说会很难，我会觉得很做作，所以，很多时候，我只是重复做着一件错误的事情，那就是为销售而销售，杨俊熙老师给我们培训的专业知识，以后用得上的地方会很多，其实，专业术语只是一个表达语言的平台，我相信，他也做过导购，一定是体会过，累积过很多的经验教训，才有东西可教，才会有让我们值得去学习的东西。

细节影响一切，这是杨洋老师为我们讲的开头的一句话，来到慧欣店快一年了，渐渐的成为老员工了，按这种情况来说，我应该比较熟悉大部分的老客人，但是，有一个客人，她每次来选衣服，刚好都是我接待的，到现在我都不知道应该怎样去称呼她，她买了衣服之后说，我是冲她来的，要不是她态度好，我想我不会来这里，说实话，能听到客人这样夸赞自己，心里当然是美滋滋的，我却没有记住她的名字，另外一个，是我无意冒犯的客人，这样凶巴巴的客人我更应该记住她的名字，但是，我都没有刻意去做记录，如果再次回到培训的那个瞬间，问我最失败的一件事是什么的话？我想，我会说，我记不住对我印象最深的两位客人的姓名。这点应该跟红姐多学习，红姐经常很仔细的修剪衣服上的线头，经常清理库房的货品，虽然事迹不伟大，但，这就是细节，杨洋老师还讲了怎样补货的技巧，以前，补货是按销售补，这样，很容易增加库存的数量，如果销售不好的也只会加重库存，在以后补货过程中，一定要选择一下，销售好的，爆款的，要尝试多补齐货品码子，在工作中，我们大家都应该合理的去运用，这样才有利于提高大家的销售。

陈列，在服装款式展示效果上，这是非常重要的一部分，这方面我很感兴趣，但是，以前只是注重颜色的陈列，而没有按季节的变化，厚薄的程度，爆款和滞销款的方式去陈列，所以，这点也严格要求我们必须熟悉的掌握销售情况，这方面，我希望能很好的去运用，目前，这点还做得不好，这方面的意识也没有加强，不过，以后，我会多做这方面的努力的，陈列方面，一直都是我的兴趣所在，每次我辛苦的调好陈列的时候，心里都会有种成就感，就好比，当你很努力的销售出一件商品时的那种心情，这种感觉是一样的。

最后，为这次培训心得做个总结，我觉得，我写的这个心得体会，更多的是在自我检讨，虽然人无完人，如果我们经常反省自己的不足，能乐意接受别人意见的话，这样一个人才会有所进步，再此，我总结一下这个店面做的不足的地方，1，卖场内很多款式没有出货，每次到了盘点的时候才知道。我建议开早会时，我们应该安排这样一个流程，早会结束时，做好卫生之后，每个人轮流的去库房查看一下，有没有，销售之后没有出货的款式。2，客人试穿的衣服经常都是颜色乱挂，扣子也不扣好的情况。做陈列是我的兴趣，同时也是我们每个人的工作，我们随时随地都应该注意，如发现一次，一次一块，我希望，这个特权能交给我负责，因为，我真的不想看到我好不容易弄好的陈列一下子又被弄乱了，这样，也能提高大家的陈列知识，现在的这个情况太严重了，所以，必须准备一个乐捐箱。还有橱窗的模特三天一换，这个要靠大家的自觉了，我也希望我能严格遵守。3，库房的衣服经常都是乱放乱堆，找货品时一点也不好找。我建议安排一个库管员，这是个繁重的工作，当然，要张姐给予资金的帮助，这样才更好的有利于开展大家的工作哈，以前，都是轮流清点库房，但是效果都不太明显。希望能有这样的一个负责人，当然是要细节做得很好的才行哈。目前，大方向就仅此这些，希望大家可以采纳我的建议，其实，道理我们都懂，要做到并坚持却很难，所以，努力在个人，行动靠大家。我衷心的希望我们的店能越来越好，自己的钱包越来越鼓。占其职，谋其位。我觉得自己的工作还是能对得起我挣得每一分钱的，这是做一个导购最起码的素质。

**服装导购心得体会总结报告篇四**

导购服装是一个有趣的职业，也是一项必不可少的工作。随着人们对服装的要求越来越高，导购员的角色也变得越来越重要。在我的工作中，我了解了许多关于导购服装的重要性和技巧，今天我想分享一些我的体会和心得。

第二段：认真听取顾客的需求。

作为一名导购员，你首先要做的就是认真听取顾客的需求。顾客来到服装店的目的只是一个，就是购买适合自己的衣服。而要满足顾客购买的需求，我们首先要了解顾客的需求，这样才能够为他们提供最好的服务。因此，在接待顾客时要认真倾听他们的需要，理解他们的心理，并根据他们的需求来推荐最适合的商品。

第三段：熟悉商品的款式和材料。

作为一名导购员，你必须熟悉你所销售的商品，以便为顾客提供最专业的建议。了解每种衣服的材质、款式、适合人群和穿着效果等重要信息，在给顾客建议时会很有用。同时，导购员还应该对当前Market上的流行趋势和顾客偏好有足够的了解，以便能够为顾客提供更为专业和有建设性的意见，提高顾客信任和忠诚度。

第四段：注重细节和礼仪。

作为一名导购员，注重细节和礼仪至关重要。你的仪表、言谈举止，都必须符合行业标准。一定要注意你的发型、妆容、自己的衣着，以及面部表情、体态和肢体语言等。你要显示自信、热情和诚信，给顾客留下深刻的印象。同时，要亲切待人，不亦乐乎，为顾客提供温馨而周到的服务，让他们在店里感到舒适和愉快。

第五段：完美的服务和售后。

完美的服务和售后是顾客成为忠诚消费者的关键要素之一。在向顾客推荐和销售商品时，我们必须充分了解顾客的需求并为其提供专业的建议和服务，使他们可以快速地找到所需的商品。同样重要的是，我们必须也对售后服务给予足够的重视，确保顾客的满意度。我们需要保持所售商品的品质，及时处理问题和疑虑，并在适当的时候联络顾客，了解他们的反馈和感受。

结论。

在导购服装的工作中，我们需要注意很多细节和技巧。总的来说，良好的服务态度和专业技能是非常重要的，让顾客留下深刻印象和觉得愉快和信赖。我们也需要不断学习和提高自己的专业知识，以便更好地服务顾客。通过这样，我们可以提高顾客的满意度和忠诚度，并获得充足的业绩和回报。

**服装导购心得体会总结报告篇五**

商场是消费者购物的主要场所之一，在商场选购衣服时，对于消费者来说一个好的导购员是非常重要的。作为一名在商场从事服装导购员工的我，我感受到导购员的重要性。在我多年的工作经验中，我总结出了一些关于商场服装导购的心得体会，希望能够分享给读者。

第二段：专业形象。

在商场里，一个专业化的形象对于导购员来说是非常重要的。导购员应该要熟知所在商场的各种服装品牌，了解每一款服装的特点和用途，这样才能够更好地为顾客提供咨询和建议。除此之外，导购员在工作时还要注意自己的着装和打扮，一定要穿着干净整洁的工作服，保持良好的形象，以此来取得顾客的信任。

第三段：热情服务。

导购员在工作中需要用热情的态度对待每一个顾客，不管顾客是来购物还是只是来逛街，都应该给他们一个热情的微笑和问候。导购员也可以主动向顾客介绍商场内部的各种特色和不同的商品，以期让顾客对商场更加熟悉。在工作中，导购员应该主动与顾客沟通，了解他们的需求，从而在推荐商品时能够更加贴心。

第四段：细节工作。

导购员的工作并不仅仅是推销商品，同时还需要注意细节工作。比如说，导购员在顾客试穿服装时，需要先帮助顾客选好尺码和款式，之后再拿出具体的服装放到试衣间，然后在试衣间内为顾客提供适当的建议和帮助。导购员需要注意顾客在试衣时产生的情绪和心理反应，对于不同的顾客进行不同的沟通方式，尽力让顾客得到最优质的服务。

第五段：关爱回访。

导购员的工作还需要及时跟进顾客的购物体验，及时询问顾客的反馈意见及建议，善于收集市场信息。同时，导购员还应该对每个顾客建立起个人档案，记录下他们的尺码、品位和购买的品类，以便下次维护客户关系和进行精准营销。在保证不影响销售进度的同时，导购员需要让顾客感到自己是被关心和被重视的，以此加深顾客对商场的认同感。

结语：

商场导购员有着重要的作用，他们的专业形象、热情服务、细节工作和关爱回访都是不可或缺的。只要导购员在工作时真诚贴心地为顾客服务，就可以取得顾客的信任和满意度，进而赢得顾客的忠诚度。我希望可以通过这篇文章，让更多的人意识到导购员的重要性和工作的意义，为建立良好的商场消费环境做出贡献。

**服装导购心得体会总结报告篇六**

我在培训之前，只要有时间，我就会在商场里观察店员销售，时间久了，我发现，很多商场的店员在销售的时候，都很容易犯两个错误：1。顾客看哪个功能就讲哪个功能，没有自己的思路，反而让顾客引导导购的思路。2。顾客刚拿起手机，就迫不及待的讲产品的功能，忽略了顾客的需求。很明显，犯这样错误的导购，肯定不是销量很好的导购，那么作为培训讲师的我们，有责任帮助导购改正这样的错误，但要改正这样的错误，像上面所说的只讲公司企业文化和简单的产品知识，肯定是不行的。其实，要解决这两个问题，只要找出顾客做关心的卖点，就能避免这样的错误。

要找出顾客关心的卖点也不难，店员只要问问顾客就可以了。我们现在假如遇到了一个年轻的顾客，对于年轻的顾客，买手机现在关注的无非就是上网，听音乐，拍照，游戏等这些卖点，我们只要让顾客做个选择题，就可以把顾客的关注点问出来的。例如：“美女，你平时用手机除了接打电话发短信，上网聊天的时间比较多还是听音乐的时间比较多呢？”像这样的问题，顾客能给你的也就四个答案，我喜欢上网，我喜欢听音乐，我这两个功能都经常用，我这两个功能都不用，但不管顾客怎么回答，店员接下来的讲解都会有针对性，即使得到的答案是两个功能都不用，那就讲打电话和发短信的优势好了。

文档为doc格式。

**服装导购心得体会总结报告篇七**

当我们有一些感想时，写心得体会是一个不错的选择，如此就可以提升我们写作能力了。怎样写好心得体会呢？以下是小编帮大家整理的服装导购实习的心得体会，欢迎阅读与收藏。

记得高三毕业的时候，因为假期有点长，所以找了一份工作，就是做导购的。这次因为课程的需要，做了一天的导购，感觉回到了那段日子。

那是我第一次从学校出来接触到社会，对我来说是个全新的领域里，虽然我是学那个专业的，但是一直都在学校学习一些相关知识，没有直接接触过人群（消费者）。

记得第一天上班，对于初次工作的羞涩，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。有了那次的经历所以这次就熟练多了，加上时间不是很长，没碰到什么状况。

那次工作地方的店长是一个充满热情的美女，她给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，她总是和我配合，把工作做好，还有燕子她们，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。

刚开始的时候我感到自己力不从心，在产品知识方面和对这个行业规则的都了解太少。于是我先从对产品知识的了解开始，现将我那一个多月来的实习工作总结如下：

我觉得每一件服装、每一系列装都有着一个个浪漫而寓意深刻的故事，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。

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，从而销售成交率也会随之提高。当下社会销售已经不是完全的单一的在卖产品了。所以我很喜欢它们的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

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。在实习中我总结了如下几条：

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，那么才能让顾客在我们的店里多留些时间，让他们挑选适合自己的衣服。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。在店子里导购都是站立服务的，会让人感觉到很疲惫，但为了工作，我们必须有一个好的身体，这样才能让我们更好的全力以赴的工作。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，我不能把中号的拿给顾客，因为我不知道中号毛衣是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，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，我们就能更多的把握顾客的心理，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，推荐适合她们的衣服。

在实习中店长的一次示范，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外套后，店长为顾客把穿在身上的服装整理好，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服装做出了一个很中肯的评价，然后将这件服装如何搭配别的衣服告诉顾客，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。

一般店里都会有各式各样的顾客，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都不是特便宜，像一般乡下的人很难接受，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。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上衣欣喜的付了钱，只为上面有个only的牌子，看了让人心酸。

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，当时我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间。这次一天的导购实习我很快乐，好久没那样站了、好久没那样笑了，一天下来虽然有点累，但蛮充实的。呆在宿舍也只能对着电脑打发时间。

实习的时间并不长，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。那次经历也将让我终身受用。，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。

**服装导购心得体会总结报告篇八**

服装专卖店经营者要找准挖掘导购员潜力的关键点,对导购员进行培训和培养,以提升专卖店销售业绩,使企业在竞争中取胜。下面是本站带来的服装导购员培训心得，欢迎大家阅读。

我在培训之前，只要有时间，我就会在商场里观察店员销售，时间久了，我发现，很多商场的店员在销售的时候，都很容易犯两个错误：1.顾客看哪个功能就讲哪个功能，没有自己的思路，反而让顾客引导导购的思路。2.顾客刚拿起手机，就迫不及待的讲产品的功能，忽略了顾客的需求。很明显，犯这样错误的导购，肯定不是销量很好的导购，那么作为培训讲师的我们，有责任帮助导购改正这样的错误，但要改正这样的错误，像上面所说的只讲公司企业文化和简单的产品知识，肯定是不行的。其实，要解决这两个问题，只要找出顾客做关心的卖点，就能避免这样的错误。

要找出顾客关心的卖点也不难，店员只要问问顾客就可以了。我们现在假如遇到了一个年轻的顾客，对于年轻的顾客，买手机现在关注的无非就是上网，听音乐，拍照，游戏等这些卖点，我们只要让顾客做个选择题，就可以把顾客的关注点问出来的。例如：“美女，你平时用手机除了接打电话发短信，上网聊天的时间比较多还是听音乐的时间比较多呢?”像这样的问题，顾客能给你的也就四个答案，我喜欢上网，我喜欢听音乐，我这两个功能都经常用，我这两个功能都不用，但不管顾客怎么回答，店员接下来的讲解都会有针对性，即使得到的答案是两个功能都不用，那就讲打电话和发短信的优势好了。

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。

此外，服装导购员不仅是推销员,她们在卖场中不仅仅推销商品,统计销量,而且要对消费者的行为进行观察,分析,对对手的信息反馈,对客户的优质服务等.

所以，服装导购员的能力提升直接关系着服装企业的发展，但是多数企业缺乏服装导购员培训心得，企业对导购员的培训都是在摸着石头过河，今天小编为大家总结了一下服装导购员培训心得的思路，希望对服装企业店主们有一定的帮助：

由于很多企业对通路导购存在短期性,做为企业对从事服装导购工作的朋友就应当对他们今后的工作有长远的打算进行引导,服装导购工作兼容统计,推销,陈列,市调等,是复合性销售人才,导购工作是培训市场部经理最好的学校,有了明确的人生目标,对导购员来说就不是一份短期的工作了,通过从事导购工作,可以学习到很多的产品知识,行业知识.此外,你还会感受到企业文化,企业的历史背景,如果你是国际品牌的导购,那样你还会学习到更多的知识,甚至于学习终端管理的科学方法,在你职业人生中会重重地写下一笔.

我们在很多卖场发现,大多数企业在招聘导购人员时,都喜欢找年轻飘亮的女孩子来从事导购工作,这是不正确的,因为不同的服装类型需要不同性别的导购人员,包括年龄的选择.试想一下,如果让一个女孩去导购男式。因此,企业要根据不同的服装品牌类型来选择不同的导购员.如年龄段,性别等的选择.

1.导购员的工作日报不能仅仅只记录一天卖出去多少,而是要非常细化的对卖场的人流量,服装的销量等进行记录,对来这里的人消费行为特点,风俗习惯,甚至于对消费者在购物前的心理变化的记录与分析,记录一切与销售与关联的事情,间接的与直接的都要记录,越祥细越好,这不但能及时反馈到公司,帮助公司研究开发产品,制定销售政策,就是对自己今后的职业生涯的提升也有着很大的帮助,所以观察与分析对一名导购员来说事关重要.

2.一般在卖场我们看到的都是导购员对一天的销量的统计,因为这是与导购员有着直接的效益挂钩,但是做为企业对导购员的工作。

日记。

应当进行更高的要求,导购员的统记工作它应该包含几个方面,不光是销量的统计,笔者曾见过一本导购工作笔记,它记录着一位导购员负责的十米货架,大致是这样的,它记录着每天有多少位消费者光临这里,有多少消费者买了多少什么样的产品,有多少消费者摸过多少什么样的产品,有多少消费者来这里说过多少什么样的话,无论对产品的褒贬都统统记录下来.这些是非常珍贵的商业资料,是很有价值的.

4.做为一名导购员一定要有敏锐的观察力,要有火眼金星,一位优秀的导购员,它能对大部分来光临卖场的消费者做出很有效的判断,她可以通过消费的衣着,年龄,说话,行为,大致猜测到此消费者的文化层次,收入水平,以及他应当适合于消费什么样档次的产品,我们试想一下,一位开着“奔驰”车来购物的消费者,你向他推销10元钱5双的打折袜子,或者是向一位穿着工作服刚下班还没来得及换衣服的消费者去推销几千块一条的名牌皮带,这样能合适吗?观察与了解,这样才能更有效地做好导购工作.

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。又因为了降低人员成本，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、服装板型特点、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，任凭我怎么说也不买，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。

**服装导购心得体会总结报告篇九**

一、工作时间：

不迟到早退，具体上下班时间根据商场规定执行。

二、形象：

上岗时必须穿着超市/商场制度上班，保持工作服整洁，发型美观大方，过肩长发须扎起，指甲必须保持清洁，不得佩戴过分夸张的配饰，上岗时必须施淡妆。

二、纪律：

1、导购员必须遵守商场的规章制度，如有违反，商场处理后，公司也将进行制度规定进行处理。在没有顾客时，所有导购员应该定岗定位，不与其他专柜人员扎堆聊天。

2、每天交接班时，每班必须交流虽遇到的事宜，确定上一班同事或公司有无最新信息并负责跟进各种事项，交接内容请填写与交接本上。

3、员工不得擅自更换上班时间，特殊情况可在部门经理批准后，安排好替班人员后方可进行换班。

4、员工如有特殊情况需要请假，必须提前3天向部门经理提出书面申请，得到批准后方可请假，如果是病假必须在上班前2小时通知部门经理，并在事后提交正规医院开具的有效病假单，无病假单的作为普通事假处理。

5、业务员留有暂时更改导购员工作时间的权利，以配合专柜营业工作(如每月导购员理会或促销)。

6、导购员上岗必须持有健康证及商场上岗证，两项费用均由导购员自行承担。

四、销售：

1、每日清楚记录每一笔销售，将产品型号、数量、金额登记在日报表上。

2、尽可能留下客人正确详细的联系资料，以便日后的客户服务工作。

3、顾客要求退换货，必须及时同时业务主管确定后方可进行相关处理，不得擅自处理，如发生上述情况的，导购员须进行赔偿。

4、导购员需保持专柜(道具、货品、柜台、灯箱、pop等)的清洁，柜内外无灰尘，玻璃上无指纹，柜台在正常使用中如有损坏应及时向公司有关人员联系，以便及时进行维修。

5、导购员必须按照公司的要求正确成列道具及货品。

**服装导购心得体会总结报告篇十**

服装导购作为一种销售岗位，对于促进店铺销售、提高业绩有着至关重要的作用。作为一名从事服装导购工作的人员，如何提高自己的业绩，是每个导购员需要考虑和努力的问题。本文结合自身经验以及前辈的指导，总结了一些提高服装导购业绩的方法，希望能够对广大导购员提供一些借鉴和帮助。

第二段：认识并培养顾客。

作为导购员，第一步是要认识自己的顾客。每一位顾客都有他们自己的需求和喜好，导购员需要针对不同的顾客来做出不同的推销策略。所以我们需要通过问询，了解顾客的性别、年龄、职业和购买目的等信息，以便更好的为顾客提供服务。

我们也应该积极主动地对顾客进行热情的接待，让顾客产生好感和信任感。这种信任感会让顾客乐于交流，愿意解释自己购买的需求和准备。最终，导购员可以根据顾客的需求，推销适合的产品，增加商品销量。

第三段：提高产品知识和推销技巧。

导购员是商铺和顾客之间的桥梁，必须有一定的产品知识和推销技巧。培训中心通常会为新员工提供培训，但是实际上流行的服装潮流和消费市场的变化随时变化，导购员需要保持学习精神和工作技能的更新，以环保岗位的业务技术和产品专业知识的综合素质。

应该在业余时间积极阅读服装相关的书籍、了解流行潮流和国际时装展等，提高产品知识和相关行业知识，以及学习销售技巧和人际交往能力。生活和工作中，多关注产品销售数据和同事之间的交流，多参与接待活动、商家客户活动、宣传推广活动和氛围的强度等，增加推销技巧和销售意识，让自己更有自信和谈判能力。

第四段：维系和提升顾客满意度。

保持顾客忠诚度、使顾客成为长期的回头客是每个导购员的努力方向。建立良好的用户体验对于维护顾客满意度和提高顾客回头率至关重要。迈高顾客满意度的最基本方法是了解并处理顾客的购买问题和反馈，及时解决顾客的问题和疑虑，能够帮助客户在选购时更加放心，提高顾客对店铺和导购员的信任和忠诚度。

在顾客需要帮助的时候积极提供一些针对性的服务，如：提供优惠策略，免费更改货物尺码等。只有真心为顾客辅助能够建立起更好的信任关系和忠诚度，最终为顾客建立个人客户资源，提供更加便捷快速的售后服务。

第五段：定期评估业绩进步。

保持高水平的业绩，在不断的检查和评估过程中是非常关键的。导购员可以利用三个月或半年的时间评估自己的业绩进步，并制定并规划自己的下一阶段的工作宣传计划。

通过自己的评估和头脑风暴，能够给出更好的建议和设定更加具有可行性的销售目标。建议自己在同事和上级的帮助下制定具有挑战性的目标，提高自己的工作效率和销售水平。

结语。

作为一名服装导购无论怎样的困难和挑战，请保持积极的态度，认真对待岗位，保持良好的心态和高水平的工作热情，提高销售质量，加强服务精度，以专注和执著的工作态度，全力以赴创造最佳业绩。

**服装导购心得体会总结报告篇十一**

我是一名导购员，在20xx的上半年期间，我把它作为我人生的第一职业去人真的做，它不仅仅是我的工作还是我将来要学习和提升的职业，所以在导购员那里我将我20xx的总结如下：

一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，经过报纸、杂志、书籍进取学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心，进取主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

二、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自我的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

三、工作质量成绩、效益和贡献。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自我，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

四、工作中的经验。

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应当时刻研究的，下头是在销售时应当注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来。

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予必须的问候，如“您好”!“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客。

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个简便购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品。

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，所以，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识[整理]顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道;“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。所以时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交。

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，所以，往往在最终的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自我的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

6、售后服务。

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后，要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一齐。”最终最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去完美的未来”，“愿这枚戒指带给你们幸福一生”等等，要将“情”字融入销售的始终。

五、工作中的不足和努力方向。

总结一年的工作，尽管有了必须的提高和成绩，但在一些方面还存在着不足，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改善。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度和业务知识。

1、着装要规范。

工作的时候着装要规范，上装是红色t恤，下装是蓝色牛仔裤，t恤要掖在裤子里，这样才显得精干整齐工牌要别在左侧衣领上，穿上这身工作服就得按照员工的标准要求你了。

按照惯例，每一天15时，理货员要召开简短的例会。在例会上，理货员总结了前一天的工作情景，并交代午时工作中的注意事项后，大家各自来到自我的岗位。

2、整理商品大有文章。

理货员的工作主要是对所售商品进行整理和补货;对商品进行标价和价格标签管理;解答顾客的咨询，供给导购服务;坚持超市内卫生及商品防损管理等。这些工作说起来简单，可要做好还真不容易。地堆商品是指陈列于超市主通道的促销商品，而排面商品是指挂在售货架上的商品。

整理货物的原则是先整理地堆商品，其次是排面商品，再次是一般商品。商品要摆放整齐，地堆商品更要摆放的有气势，这样才能刺激消费者的购买欲望.整理排面商品要遵循前进原则，就是排面商品要摆放整齐，让顾客取商品的时候都感觉到商品是摆在最靠前的位置，方便易取，而不会出现因为前面的商品被取走，后面的商品不易取到的情景.理货员的工作看似简单，里面的文章却很多。

3、细节之处一丝不苟。

超市库房那里不亚于外面售货区的规模，不一样的是所有的商品都装在纸盒子里摆放在高高的货架上。

我们工作的基本要求――能够为顾客购物供给引导，并向顾客介绍产品。让顾客觉得在我们那里购物是方便快捷的，我们的目标是让每位顾客的购物过程成为享受。

导购总结(三)：

20xx年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，期望各位予在指导提议。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

营业员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。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。每类服装有不一样的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不一样特征。

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一样，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中十分重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间wen、穿着场合were、穿着对象wo、穿着目的wy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，资料易懂。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。要根据顾客的情景，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不一样而改变说话方式。对不一样的顾客要介绍不一样的资料，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装贴合流行的趋势。

以上是我在工作中的小细心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好。

导购总结(四)：

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产，先说销售：由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。

以我西单xx店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive、休闲上衣bossini。

之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi\'s，lee，是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够理解的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。可是，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。

比如，jive陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，可是，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。

在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列必须要以整个货场的销售配比相适应，可是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男t恤的销售份额占到了40%，女t恤的销售份额只占到20%，那么我切不能够将库存调整为男t恤40%，女t恤20%，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女t恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。

在货品陈列方面，我觉得货场的入口必须要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。店铺的管理者必须要明白自我店铺的最畅销款是什么以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不一样阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上头，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不一样组合已到达四面开花的景象。

在店铺海报方面，必须要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，必须要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。

在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男t恤的销售仅有10%的市场份额，要研究为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他这个推断必须要有根据和战略的眼光。促销方面：促销要有计划的制定，而不应当盲目，在全季开季之前，就要制定好全年的促销计划，而不是盲目的跟随竞争品牌，被竞争品牌牵着鼻子走。

促销的构成有三点：

1、节假日的促销。

2、完不成商场保底的促销。

3、季末库存的促销。

促销的优点：提高销售，降低库存。促销的缺点：品牌形象的顾客印象折扣。为了降低促销而给顾客带来的品评印象折扣，每一次的促销多要尽可能的给顾客一个降价的理由。促销的时候，还能够加入其他文化的介入，比如，与一个其他行业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地检讨和总结，把握接下来的货品流向问题。买货方面：

1、以细节反推大围，再以大围推敲细节。

2、上一季的优点必须要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。

3、了解货品的销售周期，所有的销售应当是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。

4、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自我的场子里面构成竞争。

5、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。

6、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应当是整季销售的比例。可是，又要注意完整性。

7、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。代理商方面：要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商研究一点。在专业知识上头要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的供给给代理商。要让代理商构成长远的目光。

让代理商看得到盈利的期望。在服装品质方面：要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。以上是我对服装商品管理上头的一点点经验总结。由于文字的局限性，很多方面，还为能够全面展开。

导购总结(五)：

转瞬间又是一年，回顾xxxx年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就xxxx年的工作情景总结如下：一、在xxxx年的工作中努力拓展自我知识面。

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学学校里学到的知识与技能。此刻的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。

我认为问题出此刻两个方面：一方面公司培训不到位;另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在xxxx年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自我去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自我，此刻我已经能够自信的说自我是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，很多参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自我、为财富、为成功、为欢乐、所以作为一名优秀的导购不可是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自我的心理素质。

在工作中每一天都与行行色色的人打交道，他们来自不一样的行业、不一样的层次，他们有不一样的需求、不一样的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们应对失败、应对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感激工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自我的销售基本功。

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自我。

优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了经过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，经过语言才能表达出自我的思想，在日常的工作中，我每一天都要与不一样的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每一天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，经过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，所以在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改善工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，仅有使工作真正的欢乐起来，我们的生活才能真正的欢乐。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找