# 文胸导购的工作总结范文(合集3篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-08-14

*文胸导购的工作总结范文1时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20\_\_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20\_\_年的工作状况总结如下：一、用心锻炼自己的销售基本功。人生何处不...*

**文胸导购的工作总结范文1**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20\_\_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20\_\_年的工作状况总结如下：

一、用心锻炼自己的销售基本功。

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，销售自己。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透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。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每一天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，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。所以我要感谢工作，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、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就务必要要拥有一流的口才，透过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每一天都要与不同的顾客沟通、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。

四、在20\_\_年的工作中努力拓展自己知识面。

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校园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，务必学习更多，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\_\_\_\_年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，此刻我已经能够自信的说自己是美容保养、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，超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。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

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，透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，因此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，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我十分热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!

**文胸导购的工作总结范文2**

1、初步了解发电厂、变电站生产的全过程。

2、深刻了解发电厂、变电站主要设备；包括发电机、变压器、断路器、互感器、隔离开关、电抗器、母线的型式、构造特点、主要参数及作用，对其他辅助设备也应有所了解。

3、着重了解发电厂、变电站的电气主接线形式、运行特点及检修、倒换操作顺序。

4、了解厂（站）用电的接线方式、备用方式及怎样提高厂（站）用电的供电可靠性。

5、了解配电装置的布置形式及特点，并了解安全净距的意义。

6、了解控制屏、保护屏的布置情况及主控室的总体布置情况。

7、了解发电厂、变电站的防雷保护措施。

8、了解发电厂动力部分主要设备及形式、特点、参数，对电厂生产有完整的概念。

自20年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，提升服装品牌结构，合理利用平效……使得商场能够快步、稳定地发展。

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及20年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用平效，成果非常明显。特别值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾20年的工作，可以概括为以下几大方面：

一、适应市场需求升级改造，整体经营布局调整合理，品牌结构日趋成熟，经营成果喜人。

服装商场全年计划任务4400万，实际完成万元;毛利计划330万，实际完成万元，费用。

今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利7万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，年销售超百万的专柜有10余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，冯总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌20多家发展至61家，引进了培罗成、雅戈尔、九牧王、花花公子、哈雷纳·金狐狸等知名男装品牌30余家，国际运动品牌匡威、kappa入驻我商场;并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑布、贵人鸟、豪健等国内运动休闲品牌及威鹏、佩吉、劲都人、旗牌王、伊韵儿等中性休闲品牌20余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

升级改造后，男装、运动调整扣点，平均增长了2%--3%。租金、管理费、人( )员工资等增加纯利润11万余元，为提高销售业绩打下了良好的基础。

为适应商厦整体形象发展的需要，在兼顾本次经营布局调整重点的同时，采用末位淘汰制先后淘汰了销售业绩不好的女装品牌10余个，并引进了卡琪露茜、雅诺、芙奈尔、蒂澌凯瑞、热度、范奈沙、科尚等10余家女装品牌。顺利地完成了今年的升级改造任务，为计划明年女装品牌的再次升级奠定了良好基础。

改善不合理的经营布局，利用一切可利用的空间出平效，服饰区进行了小规模的调整，新引进了嘉得利、金鑫饰品、金雨绮、美甲、傲诗曼时尚女包等专柜，商场的年利润增加了14万余元。由于利用空间合理，得到了供应商和顾客的一致好评。

3、管理上精益求精，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案。

我们将实际工作中遇到的问题进行讨论，寻求解决方法并予以实施，逐步完善了商场的管理制度。今年升级改造后，商厦为集聚人气举办了多次大规模的促销活动。在工作中我们发现，每天中午和晚上5：00之后是双休日外的销售小高峰。针对这一情况，我们调整了收银员和导购员的作息时间，将早班下班时间由原来的下午1：30分调整至12：30。要求早班员工12：30分后去吃午饭，杜绝了因吃饭空岗现象。既避免了中午顾客购物交不上款，又因下午着急上班而跑单的现象，又避免了顾客购物时没有营业员接待而对商厦有不满现象，进而提高销售业绩。

要求柜长各负其责，每天记录本柜组的销售情况，月末进行汇总，计算出柜组本月的销售利润及费用情况，做到心中有数，商场无论需要哪个数据，柜长都能及时准确地提供出来。做到人人懂经营、会算帐，个个会管理。

4、全方位培养人才，关心员工生活，增强凝聚力和核心力。

xx月xx日，我参加了一次培训，这次的培训方式很特别，因为每个人都要xx，用一种特殊的方式介绍自己，坐在台下看见每个xx的人像疯子一样，在台上呐喊，暴发出自己的所有的潜在能力，按顺序一个一个的来。快到我了，我紧张的两腿发抖，很多人都被否定，然后一遍又一遍地拼命喊。来自\_\_\_的一位学员，实在喊不动了，站在台上望着老师，老师却严励地说：“你现在只有两条路，一条是发挥所有潜能喊出状态，一务是拎着行李走人。”那位学员又开始拼命喊，老师一次又一次的否定她，让她重来，最后她没能坚持下去，含着眼泪，拿着行李走出教室门，看着她走出去。我想如果就这样被淘汰了，如何面对所有姐妹，那时候我鼓足所有勇气走xx，使出吃奶的力气，闭着眼睛使劲喊，忘我地喊，直到老师说“通过”，我才停止。当时我真的很高兴，我高兴的不仅是我通过了这次测试，更高兴的是我超越了自我，战胜了自己，从这次的呐喊中，我深深感到，人的潜力是无限的，只要你勇敢地去做，相信一定会成功。

培训期间，我们每天都要读背产品知识，而且每天都要做对练训练，有时嘴巴都讲得不听使唤了，噪子都哑了，但是还要继续讲，继续背，我当时想，如果我们在店里，能像现在一样，每天学习产品知识，每天和同事做对练，那么无论什么样的顾客到店，我们都会以一个合格，专业的家居顾问出现，这样的话让顾客相信我们，依赖我们，那我们就会成为主动方，那我们就能为顾客解决的问题，真正成为销售中的“天使”。

有一句话说得好“付出就有回报”，在封闭学习的八天中，来自全国各地的精英们，让我和\_\_都非常有压力，为了能比她们讲得好，也为了能走在她们前面，每天晚上21：30下课后，别的学员都在看电视，睡觉，我们三个却在宿舍读背产品知识及应对话术。考试的那天中午，其他学员都去午休了，我们三个坐在艾力期特厂门口，一个一个轮流讲产品，然后再指出对方的不足，我们一遍一遍地讲，直到考试时间到了，我们三人才走进考场，面对所有专业人士及老师，我们压力非常大，每人要现场模拟讲产品知识，并逼单，最后成交。因为准备充分，我们三个人以优异的成绩结束培训，当我们看到成绩单时，我深深感到什么叫种瓜得瓜，种豆得豆的道理了。

在培训当中，团队的精神是非常重要的，如果一个团队心不能往一处想，劲不能往一处使，就好比拉车，如果大家不往一个方向拉的话，那车就会前进得很慢，甚至停止不前，所以工作中也是同样道理。如果我们团结一心，我想没有什么不能成功的，就像这次培训时，我们的团队一样，团里有二位王姐已经四十多岁了，我和于梅三十八岁，在培训中年龄最大，被称为“老龄队”，但就是这支不被大家看好的队伍，在团结一心，不懈的努力下，得了团队第一名。俗话说得好：一支筷子轻轻被折断，十支筷子牢牢抱成团，这就是xx人人要有团队精神的道理，只有团结一心，我们的工作才能做到最好，只有团结一心，我们的业绩才能达到最高，只有团结一心，我们的价值才能体现得更xx。

时间过的真快啊，眨眼间一年的时间过去了，在这辞旧迎新之际结合一年的工作，对这一年的总结和对新一年的工作做下奠定基础。

上半年的我，还是在兴辉做销售，也学会了一点点的东西，虽然不多，但也还好，年中7月出来了，不知去干什么，在家坐了一段时间，然后又到大润发做了一个月销售，之后还是出了，还是不知干什么好，每天都想到自己到底要去做点什么，可就是没有目的盲目的寻找着，就这样的来到下半年，在我这个年龄段的人，大家都在为自己的理想而奋斗，要靠自己的双手，靠自己的每日每夜积累的社会实践的经验，不能一味的盲目的空想，而我呢！工作到现在依然没有找到，今年总的来说是很龌龊。一事无成，悲哀……在这一年来认识的同事们对我也还好，很开心可以认识到你们，很感谢你们的关照，但是，我还是希望每个人都过得好。

总结完过去，我要开始展望未来了，在20xx年里准备找份稳定的工作，持续未来的生活，要努力、加油……想要改变就要靠自己的努力，我相信这一切都会成为过去的。

希望明年是个好的开始，希望爸爸妈妈身体健健康康，总之，大家都要平安，健康就好，其余的，都是次要的。

快要说再见了，我的20xx年，愿这一切都会变得更美好。

时光转瞬即逝，20xx年已经结束了，下面是我个人的工作总结和感想。

有时候真的觉得做导购员很辛苦，特别是做家电的导购员。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。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，我认为学习型的营业员更专业，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。

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明年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

优质服务是服装企业的永恒主题。一峰企业积极推出新举措，把“微笑是最好的语言，优质服务从我做起”活动落到实处，为一峰购物中心增添一道靓丽风景。

为体现“顾客就是上帝”的服务理念，拉近与客户间的距离。 “站立式服务”体现尊重客户和平等待人的深刻服务内涵，体现了服务观念的转变。解决服务观念问题，服务人员在服务上会真正以顾客为中心，想顾客之所想、急顾客之所急，围绕顾客开展各种优质的服务，实现“优质服务从我做起”的服务要求。

**文胸导购的工作总结范文3**

在销售过程中我们每天都在与人打交道，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，通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，因此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，不断改进工作中的不足，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，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找