# 【商场导购员销售心得】导购员培训心得

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-09-12

*世界上没有卖不出去的货，只有卖不出货的人，好的导购员可以让原本平凡的店铺创造出奇迹，本站小编准备了以下内容“导购员培训心得”，供大家参考！　　>导购员培训心得　　为期一天的培训已经结束了，回顾当天的学习收获，我感慨很多，收获也很多，体会...*

　　世界上没有卖不出去的货，只有卖不出货的人，好的导购员可以让原本平凡的店铺创造出奇迹，本站小编准备了以下内容“导购员培训心得”，供大家参考！

　　>导购员培训心得

　　为期一天的培训已经结束了，回顾当天的学习收获，我感慨很多，收获也很多，体会也有很多。首先感谢公司给了我这一次外出培训学习的机会，通过这次得学习让我学到了不少关于销售和人生的知识，相信能在以后的道路上给我指引正确的方向。

　　如今，在这林林总总的运动品牌竞争中，每一个导购员都是精准销售，有战术，有制度，有方法，但是，每当竞争再上升一个程度的时候，为了自己的销售业绩，往往都会用尽办法的把东西卖出去，当然，这未必不可行，不过，这样所销售的业绩是短暂和偶然的，因为不是所有的顾客都会轻易的被你蒙混过去，我们应该用良好的服务，优质的商品为品牌树立口碑，从而得到一个又一个的回头客。

　　通过这次培训，让我对销售有了更深一层的认识，首先，一间店的业绩不是靠个人的能力和销售就能支撑得起的，它靠的是我们这一个团队合作的力量才足以支持。团队是什么？按照老师所说的，团队是一个有口才的人领导一群有耳朵听的进去的人一起协同合作的团体。它是为了实现某一目标而由相互协作的个体所组成的正式群体，而我们身为这个团队中的成员，每个人都有自己所在的意义和价值，都有自己的工作和职责，而我们所要做的，不但要做好自己分内的工作，担负起自己的责任，而且，更重要的，是要和其他同事发挥团结合作的精神，紧密合作，共同创造辉煌的业绩。这样的销售才会进入良性循环，销售方面才会令人更容易接受，整个团体才会有活力，每个人的热情才会持续不减，这样对于我们，对于整间店铺只会有益而无害。

　　作为个人而言，除了要遵守店铺的营销流程外，更重要的是要努力提高自身的沟通能力，要有一定的沟通技巧，要做顾客喜欢的导购，因此，老师也为我们总结了几点：

　　一、外表要整洁，要有礼貌和耐心；

　　二、保持良好的人员形象，专业的服务态度；

　　三、能够提供快捷的服务，要设身处地的为顾客着想，从而提高自己的销售业绩；

　　四、要有足够的产品知识，专业的销售形象，良好的沟通表达能力；

　　五、强调产品的保养事项并能够提出建设性的意见，帮助顾客做出正确的商品选择；

　　六、关心顾客的利益，急顾客之所急，借此拉近与顾客的距离，培养回头客；

　　七、做好售后工作，耐心的倾听顾客的意见和要求，记住顾客的偏好，这样才能留住回头客并能够为公司收集有益的信息，有助于企业和品牌的发展。

　　还有最重要的一点，我们要富有感染力，我们每一天都穿工衣、工鞋，爱上我们自己的商品，在为顾客介绍商品的时候，我们的眼神、语调、手势等肢体语言都是一种无形的感染力，这样更容易拉近与顾客之间的距离，从而让顾客更相信我们为他所介绍的商品。总而言之，这次的学习是快乐的，收获是愉悦的！再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的工作生活中学以致用，真正发挥出学习的用处！

　　>

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！