# 导购员年终总结范文700字

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-12-08

*工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性...*

工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。总结与计划是相辅相成的，要以工作计划为依据，订计划总是在总结经验的基础上进行的。其间有一条规律：计划——实践——总结——再计划——再实践——再总结。以下是工作总结频道为你整理的《导购员年终总结范文700字》，欢迎阅读！

>【篇一】

　　时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首去年这一个年头，可以跟自己稍微安心的说句，这一年是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

　　去年自己有幸加入了xx这个大家庭，还是在自己喜欢的营运部门工作，虽然不是新毕业的大学生，依然还是有种好奇和忐忑，因为毕竟是第一次做xx方面的，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯四关。

　　第一，面对问题要冷静而不应该急躁，先要分析原因，再提出解决方案

　　在刚进营运部时，在打造教练店，我和xx负责打造xx店，有一次在我们中午12点多达到门店后，前面的架子已经空了许多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。我（表情有点不高兴）就比较着急，直接叫了导购和我一起把货补了，而当时差点发火。当时多亏xx把我拉住，叫到了店外和我沟通。告诉我首先要冷静分析导致没有补货的原因是什么，然后我们该怎么来做。店长回来后我们了解到，首先是因为职责分工不明确，大家不知道自己的工作职责，再者是因为店里只有店长，其余的都是导购，如果店长不在，没有统一管理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及晋升标准等。下个礼拜再来时，这种情况就没有发生了。

　　第二，学会了与人沟通

　　我是一个北方人，在以前说话比较直接，常常只把自己的想法表达出来而忽略了别人的感受，没有达到预期的效果。在来到xx后，经过外训和向xx和x经理还有其他同事等的学习，我学会了简单的与人沟通的技巧，首先明确我要沟通的人和同事关系以及要沟通的内容，其次知道其性格，根据性格选择你要沟通的地点和时间。最后选择沟通的方式以及沟通的语言方式和语气。

　　第三，授之以渔，而非授之以鱼

　　在x月份开始陈列小组陈列后，我一直埋头去工作，而没有把我所知道的教给我的同事，导致在他来了x个多月后，我还是得在他独立工作的时候给他把好前关的沟通和后期的分析。反思后，我想我应该要把我会的东西教给他们，这时我就尝试着放手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而不是像以前一样庇护着。对新来的员工，我会先做好学习计划以及实践的内容，让他们明确知道自己的学习计划和目的。真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

　　第四，宏观把握问题的能力

　　最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。在推动一项工作的时候，我总会去想一下，如何来做，什么时候由谁来做，通过怎样的方式来做，会达到什么预期的效果，如果错误，该怎么来改正，等等，让自己心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

　　最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同事们共同努力加油！齐心协力，努力把工作做得更好。

>【篇二】

　　我从年月进入商场从事家具导购员工作，转眼间已经在商场工作1年6个月时间了。转眼今年上半年的工作，我收获很大，总结如下：

　　第一，将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。

　　这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

　　第二，关注客户，真诚表扬客户。

　　真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

　　第三、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通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。

　　第四、在工作中培养自己的心理素质。

　　在工作中每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，那就需要当我们面对失败、面对别人说“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。

>【篇三】

　　在琳琅满目的建筑陶瓷市场上，许多人为挑选合适的产品已眼花缭乱，那么今年瓷砖产品的流行风尚是什么呢?今年家居界正大肆流行低调奢华、环保、古典、浪漫等风格。在瓷砖市场上放眼望去，真可谓是花团锦簇，尽显精彩。

　　流行一：低调奢华

　　现代精英群体讲究高品质且典雅悠适的生活态度让当今家居界中融入越来越多的奢华元素，低调奢华为越来越多的精英人群所推崇。原创、科技、健康、时尚、愉悦、尊贵，低调的奢华让主人的自信与底蕴不彰自显。

　　流行二：重回古代

　　今年瓷砖流行古典风格，其中以仿石类型的出现频率。仿石质的瓷砖立体层次鲜明生动，给人以沧桑、质朴、硬朗的视觉感受。

　　古典风格正受到越来越多人的喜爱,无论在卧室还是在客厅，铺上仿古瓷砖，再配以古典风格的家具，复古的氛围就这样营造出来了。就能营造出复古的氛围。

　　流行三：金属酷感

　　有金属质感，以灰、黑为主色调的瓷砖也是今年瓷砖的流行之一。金\*、金属灰、象牙色、深海蓝、咖啡褐等金属色系的瓷砖，加上金属线条的衬托，适合简约、时尚的家居。

　　流行四：休闲浪漫

　　以往浪漫休闲的元素都是运用在服装上，如今也被运用在瓷砖上，今年在瓷砖的设计上，设计师从颜色的角度出发，通过各种颜色来表现瓷砖的精彩。

　　流行五：随心铺装

　　打破老模式铺装规则，随意铺装大小瓷砖是今年瓷砖铺装方面的新突破。可选择不同规格大小的瓷砖随心铺装。另外，打破往常的竖铺法，转而选用横向铺装是今年流行的一种全新技法。

　　流行六：小尺寸

　　受国外流行趋势的影响，小尺寸的瓷砖目前也日渐流行。从家庭选择上看，小瓷砖适用范围更为广泛，现在300×300mm的彩色通体砖就比较受欢迎，色彩清新适合简洁装修风格。

　　瓷砖导购员销售技巧-导购员如何提升本人的导购程度一、要掌握产品专业知识和卖点要成为赢家要先成为专家。

　　作为一名导购员的根本技艺，首先必需要掌握产品的卖点(包括要掌握相关书名：家具就该这样卖作者：陆丰书号：定价：元内容简介：本书引见了国际外先进的家具终端销售理念和技巧、家具推销人员应掌握的根本销售办法，并对家具销售进程中能够出导购员在产品销售进程中起着很重要的促销作用，增强导购员销售技巧的培训有利于销售的顺利的停止，我们一同看一下都有哪些导购员销售技巧。

　　销售技巧，汽车销售技巧，导购员销售技巧，电话销售技巧，电话销售技巧，服装销售技巧，手机销售技巧，导购员销售技巧，房地产销售技巧，销售技巧视频，网络销售技巧。

　　在推行本人的产品时，潜在的用户往往会呈现各种心思变化，假如推销人员不细心揣摩用户的心思，不拿出“看家功夫”，就很难摸透对方的真正意图。

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！