# 202\_年导购员转正工作总结

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2025-01-20

*20\_年导购员转正工作总结5篇总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，它在我们的学习、工作中起到呈上启下的作用，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它的作用呢?以下小编在这给大家整理了一些20\_年导购员转正...*

20\_年导购员转正工作总结5篇

总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，它在我们的学习、工作中起到呈上启下的作用，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它的作用呢?以下小编在这给大家整理了一些20\_年导购员转正工作总结，希望对大家有帮助！

**20\_年导购员转正工作总结1**

这次能够在导购员工作中得以转正自然与平时的努力分不开，毕竟我在入职以后便能够认识到做好自身工作的重要性并付出了不少的努力，因为自身的怠惰导致自己在工作中让领导感到失望则是得不偿失的，因此要努力完成导购工作从而促进商场的发展才是我应该做的，现根据转正前在导购员工作中的表现进行以下总结。

积极引导顾客前来商场购买商品并分析对方的需求，当顾客前来商场的时候便应当认真做好接待工作，至少我能够主动咨询顾客的需求并将对方带至相应的商品区，在这之中履行好导购员的职责从而销售更多的商品，随着时间的积累也能够很好地促进商场效益的提升，能够在工作中做到这种程度自然是秉承着认真负责的态度，而且我也有在反思自己是否在导购工作中存在不足之处，对于当时尚处于试用期的自己来说唯有在工作中有所成就才能够尽快转正，而且对我来说商场工作中也存在着竞争的压力从而需要谨慎对待才行。

认真做好商场的各项工作并严格要求自身，对我来说并非是商场顾客数量较少便无事可做，事实上作为导购员的自己有时候也会兼任其他方面的工作，即在不影响自身工作的情况下对各个货架进行查看，若是有商品缺货的现象则会及时进行补充以便于顾客进行购买，对我来说这方面工作的完成极大地提升了自身的潜力且拓展了职业晋升的方向，另外我也有认真遵守商场的规定并通过这种方式来提升对自身的要求，毕竟秉承着对工作的重视也要积极表现自己才行，我也希望自己能够尽快融入职场之中并成为合格的导购员。

注重服务水平的提升并懂得运用销售方面的技巧，对于导购工作的完成来说需要具备良好的服务和优秀的口才，毕竟想要引导顾客多购买商品也不是件简单的事情，需要分析对方的潜在需求以及搭配顾客已经购买的商品来进行推荐，推荐顾客完全用不到的商品无疑是种极其愚蠢的做法，我在引导顾客消费的时候能够理智地分析对方的需求并给予合适的推荐，对我来说这方面的努力也意味着自己能够主动为了商场的发展着想，

转正后有着更多的挑战在今后的工作中等待着自己，但我不会因为些许的困难便在导购员工作中产生退缩的心理，毕竟我在以往的工作中付出那么多努力又怎能轻言退缩，所以我会迎难而上并主动解决导购员工作中难题，也希望能够通过这份对导购员工作的重视能够将其做好。

>20\_年导购员转正工作总结2>

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

一归纳以下几点：

1.一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，努力做到专业知识程度向市场这方面发展;

2.积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好;

3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

4.分析市场需求，寻求招生市场关键在于哪，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，并做好市场月报表;

5.在不断的学习知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高;

6.在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作;

7.对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

8.“知彼知己，百战不殆”调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿;

二、部门工作总结

x年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

1.部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足;

2.部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

3.部门工作数据分析：在工作上对于市场数据分析是非常不足的，因为市场招生就是我们的工作，如果学生来报名了，可是我们还不知道他是怎么知道我校有相关的培训项目;

4.部门工作情况：工作没有一个很明确的目标和详细的计划，市场人远没有养成一个写工作总结和计划的习惯;

5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;

6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

白驹过隙，转眼我在金网络已经工作快半年了，自20\_年7月2日到岗，至今五月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望20\_年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

旭景崇盛园团队自成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自20\_\_年以来，旭景崇盛园的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

年度主要工作事项及成果梳理回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作事项总结如下：

1、维护旭景崇盛园导购台账及整套导购报表，及时更新导购数据，定时上报有关导购报表。

2、导购数据统计，定期制作各期导购报表，如日报、周报、月报等。

3、维护导购台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。

4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通导购流程方面的工作。

5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。

6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场导购程序顺利进行。

未达目标的工作分析上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给领导和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事的帮助指导下，加强自己的业务操作能力，逐渐能独立完成工作，到现在已可以做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职工作。但是还是有一些做的不太到位的地方，在这五个月期间，我在工作中还有一些不足之处有待改进：

首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。

其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。

再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

20\_\_年工作改进措施

针对20\_\_年度工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在20\_年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。

2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。

4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

工作感悟近半年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰：

1、工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。导购助理年终工作总结导购助理年终工作总结。

在导购一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。

>20\_年导购员转正工作总结3

我于20\_\_年10月24日进入\_\_X集团旗下品牌之一的\_\_门店，做一名导购员。在进入贵店之前我从未接触过服装之类的事，所以就缺乏服装行业销售技巧，不过我相信在接下来的时间内我一定会学到更多的销售技巧，掌握更多的销售经验，争取做好销售。

起初我对\_\_集团并不是很了解，我只知道\_\_也是\_\_集团的品牌之一，经这次由公司组织去总部培训了之后我才知道我们的\_\_集团规模是如此的庞大，公司的实力与地位都是遥遥领先。虽说\_\_是个新打出来的牌子，但在不久的将来我们\_\_的牌子定会打的更加响亮，让更多人熟知。让我们拭目以待吧。

首先我为我自己能进入\_\_门店工作而感动骄傲，这份工作我很喜欢，因为它会改变我以后的人生，让生活更加充实，同时也让我的世界充满了更多快乐，而且更大的惊喜就是有这么多家人，我们一起销售，一起学习，还在一起娱乐。尽管我不知道为什么每次提起这我都会情不自禁的笑。但我相信在我们大家共同的努力之下，我们的销售业绩定会铸造辉煌，因为我们是相亲相爱的一家人，相互团结，所谓团结就是力量，那我们的业绩还会差吗。

要想做一名优秀的导购员就必须拥有一流的口才，在日常生活中，我们每天都会与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业，不同的层次，有不同的需求和不同的心态，如果我们让他们满足了，在这种交流和介绍产品中久而久之我们的口才和技巧会有很大幅度的提升。正是因为这样，我才选择这个行业，它会不断的锻炼我的口才以及提升能力，引领我走向成功之路。

然而在服装行业里我们每一天都在面对面的与消费者进行沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们应该给自己定位要高，我们自己就是品牌的代言人。不过潜在的顾客在我们的热情和微笑中诞生，同时我们又是企业与消费者之间的桥梁和纽带。我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的建议和希望反馈给企业，以便于更好的服务与消费者。

转眼间一个月的试用期到了，听店长说要给我们转正了，可以成为\_\_的正式员工了。我就特别期待，希望可以在这个店继续做下去，学习自己渴望的东西，端正心态，努力工作，积极向上!

最后我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜欢的工作才会有热情，而做导购就是我喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件衣服时，就会有一种成就感。我会一直从事这份我热爱的工作。做到“以此为乐，以此为业，以此为生。”

>20\_年导购员转正工作总结4

我叫\_\_，20\_\_年\_\_月\_\_日来到\_\_，成为一名导购。到\_\_这个大家庭中半年多了，在这半年的时间里，让我学会了很多服装销售的专业知识。

首先，作为一名合格的导购，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。向顾客进行推荐需要注意以下几个方面：

1、向顾客推荐服装时要有信心，让顾客对服装有信任感。

2、对顾客提示的服装进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、每类服装有不同的特征，如设计特点、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同特征。

4、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。

5、对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次，作为一名合格的导购员还应该具备以下能力：

1、明确的目标。成功的导购首先要有明确的目标。导购需要知道如何接近潜在顾客，充分了解顾客喜好，常常能给顾客留下的印象，而且在最短的时间之内说服顾客购买服装。需要在应该细致接待的目标群体，接近时间、贴近顾客的方法，甚至提供推销的解说技巧和推销的解决方案，帮助顾客解除疑虑上下功夫，让其快速做出购买决定。

2、开发顾客能力强。只有找到合适的顾客，服装导购才能获得销售的成功。

3、强烈的\'自信。只有充满强烈的自信，导购才会认为自己一定会成功。心理学家研究得出，人心里怎么想，事情就常常容易按照所想象的方向发展。当持有相信自己能够接近并说服顾客、能够满载而归的观念时，导购接待顾客时，就不会担忧和恐惧。成功的服装导购的人际交往能力特别强，导购只有充满自信才能够赢得顾客的信赖，顾客才会产生与其交流的欲望。

4、找出顾客需求。优秀的服装导购能够迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得更多的销售业绩。

5、解说技巧。在做商品说明解说时，善于运用简报的技巧，言简意赅，准确地提供顾客想知道的信息，而且能够精准地回答顾客的问题，满足顾客希望的答案。

6、擅长处理反对意见。善长处理反对意见，转化反对意见为产品的卖点。销售市场的竞争非常强烈，顾客往往会有多种选择，这就给服装销售人员带来很大的压力。要抓住顾客，导购人员就需要善于处理顾客的反对意见，抓住顾客的购买信号，让顾客能够轻松愉快地购买服装。

半年的实习过程，无论是对我的现在还是将来都是很有益的，在\_\_，不仅让我学到了很多服装专业知识，还让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，也学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，学会了勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态!

随着时间的推移，我对公司也有了很深的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结上进的企业文化，使得我在工作中干劲十足。在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会作好工作，成为优秀中的一份子，不辜负领导对我的期望。

这半年以来，我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，有更加迫切的希望成为一名正式导购人员，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来。

>20\_年导购员转正工作总结5

这段时间在商场导购员工作中的努力着实令我学会了很多职场技巧，无论是导购工作中的竞争机制还是接待客户的技巧都是值得自己探索的事务，所以自我入职以来始终认真对待导购员工作并在商场领导的支持下得以转正，然而无论是工作经验的积累还是学习方面自己都是做得远远不够的，因此我对转正前在商场导购员工作中的努力进行了以下总结。

通过学习掌握了销售方面的礼仪技巧从而给进入商场的顾客留下良好的印象，由于商场导购员需要经常接触顾客的缘故从而在某种程度上代表了商场的形象，然而将销售礼仪融入到日常的导购工作中是十分困难的事情，所以我在初期的导购工作中加强了对销售礼仪的学习并用以接待顾客从而帮助对方，毕竟想要在营业额方面有所提升自然要熟练运用销售技巧从而引导顾客在商场进行消费，除此之外无论是良好的服务还是平和的心态都有利于营造舒适的购物环境，所以我能够始终保持着积极的态度接待顾客从而令对方找到所需的商品。

在导购员工作中注重信息的收集从而改进自己在销售技巧与服务水平方面的不足，这项工作主要分为进入商场的顾客意见以及竞争对手的信息从而做好后续的分析，无论是为了提高商场的营业额还是满足顾客的期望都应该在这方面有所作为，所以我能够重视顾客的意见并在对方遇到困难的时候及时上前提供帮助，期间客户的意见对于改善商场的经营与服务无疑是十分重要的，至于竞争对手信息的收集则是前往其他商场进行观察从而在不同角度分析自身存在的不足。

通过日常的巡视清点商场货品的质量并确保专柜区域的安全，正因为巡视方面的工作需要商场保安和导购员共同努力才凸显其重要性，所以我在以往的巡视工作中较好地履行了商场导购员的职责并确保了内部商品的安全，除此之外也参与过商场的货品装卸从而了解了这方面的信息，毕竟在整理商品的过程中往往需要接触价格之类的信息以便于更好地对商场营业额进行分析，只不过若想在管理方面有所成就自然还需要在后续的商场导购员工作中继续努力才行。

面对新的挑战自然不能让以往在导购工作中付出的努力变得毫无意义，因此我在转正以后会对自己的工作提出更高的要求并争取为商场创造更多的效益，毕竟身为商场的一员在领导的支持下得以转正自然要在导购工作中发挥自身的作用。

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！