# 最新导购员转正申请书(四篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-01-15

*最新导购员转正申请书一姓名：学号：班级：xxx 111111111 xxx学院xx班20xx/x社会实践报告寒假社会实践活动已经结束了，蓦然回首，虽然没有经过长时间的锻炼，但者给我们带来的影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社...*

**最新导购员转正申请书一**

姓名：

学号：

班级：

xxx 111111111 xxx学院xx班

20xx/x

社会实践报告

寒假社会实践活动已经结束了，蓦然回首，虽然没有经过长时间的锻炼，但者给我们带来的影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。那几天的社会实践虽然比较累。但这将是对我的挑战,也是我人生中的一笔宝贵的财富

.超市应当是结构最简单的企业 ，但是它的经营管理却是不容小视的。作为连接产商与消费者之间的枢纽，它起着至关重要的作用。超市的最主要成员就是经营管理者与销售人员，诸如会计，保安等当然也是不可或缺的部分，但是真正主宰超市命运与发展 前景的仍然是经营管理者与销售人员。一个盈利叫大具有很好前景的超市必然拥有一批优秀 的经营管理者与销售人员。作为经营管理者，是整个超市商业 行为的核心组成，必须具备有良好的个人 素质与经营理念。诚信。古语说“与朋友交，言而有信”，诚信是做人之根本。要想成为一个成功的经营者，就应当 做到言而有信，行而无欺。世界上没有一个狡猾的人，能够狡猾到使每一个人都不知道他是狡猾的，你可能在某一时候欺骗所有的人，也可能在所有的时候欺骗某一个人，但是你却不能在所有的时候欺骗所有的人。俗话说“得利不可再往”，天时.地利.

人和总是处于一种动态变化之中。即使你偶尔通过不法或不道德的手段取得一次成功，但那并不意味着第二次你还会成功。不要怀疑，世界上永远没有能够永远瞒住别人的谎言。如果你想你的谎言不被拆穿，只有一种解药，那就是你从不说谎，永远保持正直。超市是一个薄利多销的企业，需要的是留住老顾客，吸引新顾客。顾客越多，效益越好。如果一个超市想以次充好 ，廉物高售，那么这个超市离“关门大吉”应当是不远了。当超市内出现了货物质量问题时，该向顾客道歉的及时道歉，该赔偿的及时赔偿，该退换的时退换，做到顾客对商品和服务 满意.放心。

通过朋友介绍,我成为了一名导购员,从这天起,我的生活又多了一种经历,这将是对我的挑战,也是我人生中的一笔宝贵的财富.在正式成为促销员以前,我首先要到县超市去培训,培训的经验让我懂得了如何做好一名优秀的促销员,我要以百分百的热情和真诚来面对每一位顾客.我工作的地点是在一家超市发货物,离我们家要两个小时的路程,但这些困难并不能打倒我,我坚信自己能做好这项工作,并要做的出色.开始上班以后,我发现,上班确实不是我想象中的那么容易和有趣,真的会感到累,并要面对很多从来没有遇见过的事情和问题,这都是对我的挑战..但渐渐的我发现和顾客交流是一件很幸福的事情,有的时候,一些叔叔阿姨觉得我年龄不大,便和我攀谈起来,会说些鼓励我的话,让我更有精神投入到工作,这给了我很大的信心.还有的时候,我会从一些爷爷奶奶那里得到很多生活经验,他们会告诉我如何挑选新鲜牛奶等等..这让我更加喜欢这里,更加热爱这里.有时,理货阿姨的一句表扬会让我开心很久,这就是刚刚工作的缘故吧,呵呵.这些言语都会让我更加自信,更加努力的工作,工作时每一天都会过得充实快乐,这也是一种幸福啊.当然,我也遇见过刁酸的顾客,同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾的能力,这让我懂得了宽容和谦让,让我长大了不少..“不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。”

这次的社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。要成为一名出色的导购，就需要具备一些特定的基本素质和条件。

一、 强烈的自信心和良好的自我形象

自信心和自我形象是一个成功的导购应该具备的素质中最重要的部分。我们内心的想法，就决定我们是什么样的人。如果内心相信自己是个出色的导购，你从思想上就会一点一滴的转化为一个优秀的导购，第一件要做的事情就是想办法提高自信心和内在的自我形象，亲切的笑容、整洁的外表等都有助于提升自我形象。

二、 对产品的十足信心

一个出色的导购首先应该对自己的产品和服务具备十足的信心，你有多喜欢和相信自己的产品，决定了你在销售过程中所传递的热诚和影响。销售过程实际是一种信心的转移，我们的客户永远不会比我们自己更相信我们的产品。当他们发现我们自己有多喜欢、多爱我们的产品时，他们也会自然而然地接受和喜欢这类产品和服务。

三、 高度的热诚和服务心

成功的导购都非常关心自己的顾客，常常把他们当成最好的朋友和家人。对于进入超市的顾客，导购热情亲切的把他们当作朋友来招待，不故作专家，不强行推销，欣赏顾客的优点，提供穿着的建议，让顾客一边享受真诚的服务，一边愉快的购物。超市这种温暖的气氛是每一个顾客渴望体会的，热情诚恳的导购正是店铺气氛的营造者。树立起“帮助顾客选择适合他的商品，而不是强迫他购买最贵的商品”“是否购买不是绝对的，潜在的顾客也很重要”观念的导购，通常都能在工作中以良好的状态面对顾客。相反，一个待人冷淡，做事被动的导购会使顾客反感，大大降低顾客购买的欲望。

四、 非凡的亲和力

一般来讲，我们对自己喜欢的人所提出的建议会比较容易接受，也比较容易相信，优秀的导购都是具有很好亲和力的，都很容易博取顾客的信赖，也很容易让顾客接受、喜欢。事实上，很多成功的销售都是建立在友谊的基础上的，这种友谊越广，你的\'业绩就会越好。那么什么样的人是最具有亲和力的呢？通常一个热诚、乐于助人、关心 别人、诚恳、有幽默感的人具有很好的亲和力，很值得人信赖。人是自己的一面镜子，你越喜欢自己，你就会越喜欢别人，而越喜欢对方，对方也越容易和你建立起良好的友谊基础，自然而然的愿意购买你的产品。

五、 丰富的专业知识和销售能力

对产品具有丰富的专业知识，是一个优秀的导购必备的基本条件。一个连自己所卖的商品都不了解的人，如何将他的产品卖给顾客呢？作为一个优秀的导购，不仅对自己销售商品质量，功能，效用等了如指掌外，还要对商品的文化、历史、风格定位等内在的知识非常熟悉，只有这样，导购在接待顾客时，才能清楚的分析和说服顾客。除了对产品知识的了解外，一个优秀的导购还要具备良好的销售能力和技巧，这需要通过不断的学习和磨练。

几天的实践活动,很快的就结束了,这仿佛让我一下子长成了大人,我更加理解了爸爸妈妈工作的不容易,也懂得了学校让我们参加实践活动的目的,这对于以后要踏入工作岗位的大学新生,是一次磨练,更是一生的经验.这次实践让我明白了要想踏入社会,就要收起在家中的娇气,和生活中的小脾气,我们要适应每一种生活,和周围的朋友,并不是让别人适应我们.这就是生活...

利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德\'智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在高校蔚然成风。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

**最新导购员转正申请书二**

甲方： 乙方：

根据中华人民共和国劳动法的规定，经双方友好协商，本着自愿平等的原则，达成合同条款如下：以资共同遵守。

一、合同期限为一年

合同有效期自： 年 月 日至 年 月 日止 合同期满即终止执行。因本店工作需要，在双方完全同意的条件下，可续订合同。

二、工作岗位

经双方协商，乙方在合同期内从事甲方鞋店的导购员工作。

三、劳动保护

甲方为乙方提供符合国家规定的安全卫生工作环境，保证乙方在人生安全不受危险的环境条件下工作。

四、工作时间

(特定内容)提前10分钟上班、吃饭一个半小时。 冬季：早班：9：00——晚6：30 中班：12：00——晚21：00 夏季：早班：8：30——晚6：30 中班：12：00——晚21：30

五、工作内容

乙方根据甲方规定负责店内以下几项工作：

1、各种货品的销售;

2、贷品的清点和验贷;

3、各项卫生的打扫、陈列和整理。

4、其他店内需要的工作。

六、劳动报酬

根据甲方现行工资制度确定乙方的劳动报酬构成为：

基础工资 元+全勤奖 元+优秀卫生奖+优秀服务奖+优秀业绩奖+消售提成+年终奖。

七、劳动纪律员工必须遵守国家的法律法规

1、员工应遵守本店各项制度及员工守则，遵守本店规定的工作程序。

2、员工如违反本店的规章制度，本店可以根据情节轻重给予必要的处分或解雇。

3、员工如毁坏或遗失本店财物的，依市场价给予以补偿。盘点以少贷的，查明是乙方的原因的，由乙方按照丢失贷品的原价赔偿给甲方(转载自管理资料下载网 ，请保留此标记。)，未知原因的由当天班次的所有营业员共同赔偿，按原价赔偿给甲方。

八、合同解除：

a)合下列情况之一的，本专卖店可以解除本合同，

a、员工严重违反劳动纪律和本专卖店规章制度的;或有严重损害本专卖店利益的行为，或严重失职，或收受客户回扣的。 b、本专卖店因生产经营情况发生变化而多余职工或本专卖店宣布解散。

c、员工工作态度怠慢不创造效益，没有工作积极性或业绩一直下降的。

a)有下列情况之一的，员工可以随时书面解除合同：

a、本专卖店不按照本合同规定向员工支付劳动报酬;

b、本专卖店违反国家法律法规，侵犯员工合法权益的a)/fanwen/1578/乙方若合同期满甲方将结算清所有工资和押金。 b)乙方合同期未满，应自行承担经济损失。

九、教育培训

本专卖店鼓历员工参加与本职工作关的各类培训;凡员工参加经本专卖店同意的培训;本专卖店应当相应地地予以报销相关的培训费用。与专卖店外派员工参加培训;则双方另订培训合同。

十、合同无效

本合同如有下列情形之一的，则本合同自始无效;

1、根本违反法律法规的;

2、供虚假信息;欺骗本专卖店而签订本合同的;

3、工为任何不合法、不正当目的进入本专卖店工作的。 本合同一式两份，双方各执一份，经甲乙双方签字后生效。 签约双方已读懂上述条款的约定，现自愿签字确认。

甲方：专卖店 代表人:

电话：

乙方： 签字 乙方身份号：

电话：

合同签署时间： 年 月 日

**最新导购员转正申请书三**

20xx年寒假一回到家乡我就积极在家乡的一家超市找了一份寒假临时工--童装导购员。在找工作的途中，我遇到了不少困难，找了多家单位都是以只招长期工或者以没有工作经验为由而直接拒绝.在姑姑的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。上班第一天，我的心情特别的激动，兴奋，喜悦，我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩的。可是，说出来容易做起来难，导购员这份工作看似简单，其实做好它很不容易。 工作了几天，没有了开始的兴奋，期待，而是觉得特别的累，一天站8-9个小时，特别的辛苦，每天回到家总是倒头就睡。第二天，又早早的爬起来去上班。不过，我坚信，只要坚持就一定能战胜一切困难。就挑战，才会活出精彩。上班时必须站着不能坐着，有太多的规矩，动不动就要罚款。

一、不能破坏商场的规矩。在上班时间不能靠着或趴在柜台货架、不准擅自离开自己的工作岗位，不能玩弄手机，打电话，和同事闲聊。其中最重要的是你的服务态度。顾客是上帝，不能对顾客不敬，对待所有顾客都要有耐心。认真回答顾客对商品提出的问题。顾客满意了，才会开心的购物。

二、要积极主动的做事。工作时不要让别人在背后催你时，再会做事。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放在货架指定的位置上。不要等着组长告诉我们或太少时，要补货了，才想着去补货，这是永远都干不好工作的。

三、对顾客要保持微笑，要让顾客知道你很高兴为他服务。我是作为一名销售衣服的导购员，每一位顾客来这里购买衣服，都是为了让自己开心，穿的衣服舒服。在商场上班，每天上班前必须做两件事;

第一，喊口号，说这样能让员工们的精神饱满，更好的工作为顾客服务。

第二，开早会，组长要讲这几天的考勤和工作要求。挂着实习生的牌子站在柜台旁，我一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。

我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。

虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说\"天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。\"

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。

积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。

我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。

可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。

尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到;而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。

有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢?现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗?其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解能力和逻辑思维能力也增强了。

更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了;当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。

这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

这次

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的\"在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。\"

其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：\"勇气通往天堂，怯懦通往地狱。\"

四、工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己在这次寒假社会实践中所学到的，是我自己认为在社会上立足所必不可少的要求。

最后我要说的是：大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与增强了我认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会、了解社会、步入社会打下了良好的基础。

**最新导购员转正申请书四**

在经历这几个月的导购实践，认为自己变了很多。无论是从心思仍旧对劳动的主动和畴昔有了很大的分歧。固然在这段实践的日子里很专注的学习，很全力的劳动。但也存在不敷之处，为了更好的适宜新的处境，更好的完成实践职分。进步自己的本事，填充自己的不敷。现将实践时期做一，期盼能在陆续的和反思之后能有更大的前进。希望这篇导购员实习报告可以供大家作为参考范文。

在实践中，我学习到了很多在学校的书籍里学不到的用具，格外是我的店长(李婷婷)教会了很多做人的原理，对劳动的态度等等。 结果谈一谈我对美特斯邦威的企业文化知识的懂得，美特斯邦威的企业文化是一个进步的企业文化，能影响到公司每一个员工为配合的目的去斗争，这是我进公司后的感想。

美特斯邦威的意思便是俊美特殊聚合在此扬国邦之威固国邦之威，团体的主题代价观是诚信正直、一心专注、活力时尚、拥抱转变、追求完备，主题竞争力是品牌力、商品力、终端力、信息物流力、人力，这些都是进步的企业文化的展现。美特斯邦威的职责与愿景是成为环球成衣，为环球花费者提供新时尚的生存体验。企业理念是不走普通路，做大众不想做的事，耐得住寂寞，耐得住勾引;做大众未做过的事，勇于创新，陆续超过。

杰出的企业文化吸引着很多的结业大门生前来成长，在这个品牌走向光辉的历程中进献自己一份气力，也为成绩个体的人生代价而全力拼搏。在公司实践的历程中我还学习了产物知识、店肆任事礼节、陈设知识、任事十步曲、色彩基本知识、基本面料知识、打扮工艺等，这些天感想自己每天都过得很充足，由于学习到那么多的知识，也因此发生对衣饰的喜好，感想自己对这方面仍旧有一些天资的，因此要掌握住时机去实现自己的志愿，成绩我自己的职业企业。

我刚到美邦时做的是打扮导购，为什么我而今做的是堆栈治理那是由于当导购可以学到很多用具治理知识，而不是由于当导购有压力也许其他什么，实在当导购有压力，由于每月要完成指定的职分和目的。原来不管做哪行都离不开对劳动的认真认真和对劳动小心谨慎。

要做好每一件事是很困难的，固然我现在做的是导购，但是对其他导购来说我或者回从容一点，但是在从容中我也感觉到劳动的压力，劳动使我每天都得到了充足，也使我更快的懂得到出来社会劳动基础分歧于畴昔的想象，出来劳动是不或者偷懒，不或者给你时机犯大谬误的。也知道了劳动里不克由于太辛劳就粗心完成，也不克企图舒服，把辛劳的劳动留给别人，也许徐徐来完成。

应该不怕困难，主动加入劳动，在劳动中充足、锤炼自己并全力进步劳动效果，主要是在最短的时间里，适宜美特斯邦威这种气氛。这使我领会到了日后踏入社会对人对劳动的态度。

我的职位是导购，因此这是一个不简单的差事，由于店肆导购要做的服务是每一个人都要做好的事我们不仅要完成每一天的指标还要做好自己的业绩.美斯邦威实践的过程中，很多的事变让我深刻记，也让我觉得踏入社会的艰难与穷苦，白到了劳动的重要性，我的目的是当一位好的治理员，既然有机缘，我们就要掌握住，因此在以后的劳动中我会陆续全力去斗争，让以后的每一天活的更精美!

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！