# 实习导购员工作总结(共47篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-09-10

*实习导购员工作总结1xx书城在市店经理室的正确领导和各科室部门的大力协助和支持下，经过书城全体同志的共同努力，圆满地完成了店方下达的经济指标，门店其他工作顺利开展。现将工作总结如下：一、促进一般图书的阵地发行近年来，xx书城在店领导的关心支...*

**实习导购员工作总结1**

xx书城在市店经理室的正确领导和各科室部门的大力协助和支持下，经过书城全体同志的共同努力，圆满地完成了店方下达的经济指标，门店其他工作顺利开展。现将工作总结如下：

一、促进一般图书的阵地发行

近年来，xx书城在店领导的关心支持下，内抓管理、外塑形象，店容店貌焕然一新。市店投资对xx书城的营业卖场进行了扩建装修，扩大了图书卖场，优化了购书环境，营业面积达xxxx多平方米，店堂宽敞明亮，图书品种达x万多个，有效地丰富了库存图书品种，促进了店堂一般书销售，经济效益与社会效益显著提高，全年xx书城一般书销售合计xxx万余元。

二、扩大了市场占有率，促进一般图书销售

几年来，受网点规模、销售品种和店堂服务质量等多种因素的影响，xx一般图书销售增长缓慢。今年，我们利用卖场优势，增加库存品种，把门店销售融入到重点图书、畅销图书的推荐与陈列等工作细节中；利用新书海报、畅销图书排行榜和装饰品等装点店堂，美化环境，营造书香氛围，提高了营销效果，也增加了店堂销售；我们推行团供、直销、IC卡等多元销售方式，全员分片跑单位、送订单，找关系、做工作，店外销售成效显著。

三、以市场为导向，加强门店进销管理

我们还注重培养进货能手和推销骨干，要求营业员在图书销售过程中，转变服务观念，深入学习，内练素质，外树形象，灵活使用全省连锁系统模块，分析图书销售中不同品种的增长率、退货率与库存结构，使之在正确的市场分析的基础上指导和提高一般书销售，提高市场满足率和客户满意度。

四、克服重重困难，搞好图书展销活动

今年，我们两次参加xx职工文化节图书展销，换卡销售码洋xx万元，参加xx校园艺术节和经济贸易技术洽谈会图书展销等，多次抽调人员参加大型展销活动，支持店方工作。跑单位送订单，送书上门，去电业局展销，我们尽量自行克服困难，节约成本支出。

五、提高营业员素质，加强门店窗口形象建设

营业人员的一言一行，一举一动，直接关系着书店的窗口形象和公众形象。我们要求xx书城的每一个员工在接待读者中，都要注意自身的形象，做到忠于职守，礼貌待人，以诚相待，热情服务，不歧视、嘲笑、讽剌读者，以良好的道德修养给每一位走进xx书店的读者展示个人的人格魅力和企业的良好形象。

五、问题与不足

营业员技能水平和专业素质亟需提高，员工队伍素质较底，岗位责任意识淡雹服务读者意识和集体荣誉观念不强，缺乏敬业精神；门店规范化、标准管理不够，诸多规章制度不能彻底贯彻落实；进货品种不全，畅销品种存在供货不足，市场信息掌握不够全面，到货不够及时；店堂营销手段陈旧，一般图书发行占有率低，电子音像制品销售薄弱，市场开拓能力差等。

**实习导购员工作总结2**

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\*\*，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\*\*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。

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，\*\*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\*\*，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\*\*。\"

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。

**实习导购员工作总结3**

尊敬的\*\*：

首先谢谢你，谢谢你几个月前从网上找到我，给我加入xxxx这个大家庭的机会。

几个月过去了，xxxx使我从对服装行销售员业一无所知，到目前自认也是行业中的一份子。xxxx带给了我很多愉快的记忆，也带给我人生经验的增长和微薄的薪酬。xxxx让我第一次销售冠\*\*经理名称。让我顺利地开展了工作。几个月前何总给我一项任务就是开拓xxxx广东的市场，现在广东销售已经从没有一家实体店到拥有广州新大新，佛山南海广场，惠州吉之岛等多销售员工家自营店，我觉得今年xxxx在广东的布局已经完成。我也可以放心地向你辞职了。

也许你会猜测我的去向。但我自认没有能力去耕一块新田，我还是会去找一棵可以遮挡风雨的树，在树下我希望可以愉快地生活。哪怕一时间没有满意的我也不介意，因为我对自己充满信心。希望你理解。

话说多了就会罗唆，但当我走出飞马离开xxxx的时候，我想我还是会回过头看一看。以后无论在那里，静心的时候我还是会回想起我在xxxx的日子，回想xxxx。

谢谢xxxx\*\*对我的信任，也谢谢陈总你对我的严格要求。祝愿你们的事业蒸蒸日上，也希望xxxx健康成长，请批准我的请辞。

申请人：

20xx年xxxx月xxxx日

**实习导购员工作总结4**

导购员在服装销售过程中有着不可代替的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给客户介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，在推荐服装时，我们可以运用以下几点：

1、推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客饿推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。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。

6、准确地说出各类服装的优点，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，要注意重点销售的技巧。重点销售是指销售要具有针对性。对服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功，在极短的时间内让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节，重点销售有下列环节：

1、从4W上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”、“这件衣服你最合适”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式，对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我这段时间做服装导购的总结，在以后的导购中，我将会及时做好计划及总结，以便更好地做好服装导购工作。

**实习导购员工作总结5**

系专业从事销售和室内外装饰、装潢服务的公司。公司于1993年在市创立。公司经营的涂料”系列品牌名列全国、全省同行前列，首先介绍一下我实习单位的一些有关信息和简介：有限公司。公司涂料事业在浙江省分家具漆销售系统、家装漆销售系统，系浙江省众多家具厂的涂料供应商，同时以优良环保的漆”产品，高效的服务给宁波市千家万户提供新居家装涂料。公司现有员工400人以上，本着以人性化管理、发展生产力，以不断满足客户需求为己任；秉承“不断创新，追求卓越”理念将公司涂料产业作为主业，向其他产业发展。最终实现股东、合作伙伴、员工和社会的\*\*发展，积极\*\*公益事业。

始建于1991年，涂料有限公司。一家专业研发、生产、销售高档家具涂料、水性涂料、建筑装饰装修涂料和胶粘剂等系列产品的专业化、集团化高新技术企业。

多年来一直是\*涂料行业的领跑者。成长于\*涂料之乡———涂料。

产品产销量多年来一直位居\*\*同行业前列。涂料拥有亚洲最大、现代化程度最高以及采用德国全程\*\*技术的生产基地。聘请了数名德国等国家的涂料研发专家，涂料汇集了\*\*行业顶尖科研人才。用科技的飞跃帮助生活变得更安全、更健康、更美好”科技开发理念促使涂料多年来一直站在\*\*涂料产品技术创新的前沿，公司每年均有多项技术、多个产品获得省级以上奖励或荣誉。

商标被认定为省著名商标；20xx年初，涂料在\*\*涂料行业内率先通过ISO9001质量体系、ISO14001环境体系以及\*环境标志产品等多项认证；20xx年。涂料成为首批获得“产品质量国家免检”荣誉的涂料企业之一；20xx年，涂料行业首获“\*名牌”称号。

覆盖全国大、中、小城市；涂料以销售与服务并进的市场策略，涂料在全国组建了拥有数百家经销商、数千家专卖店的销售网络。为客户提供完善的售后服务，全国二十几个主要城市建立了技术服务中心，拥有一支具有丰富施工经验的技术工程师队伍。

与多个世界知名公司建立了长期稳定的战略合作伙伴关系，作为国家重点高新技术企业的涂料。以确保最新的研发技术与优质原材料的供应。

开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

一入江湖立马催。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。这巨大的转变中，可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。也许看不惯企业之间残酷的竞争，天下英雄皆我辈。无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到\*\*重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和\*\*，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是从中学到很多知识，关于做人，做事，做学问。

而是一种叫做自学的能力”参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，学校里学的不是知识。课本上学的理论知识用到很少很少。担任的小区导购一职（业务员）岗位性质是全面负责小区销售的工作，几乎没用上自己所学的专业知识。这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

工作很辛苦

时间久了容易厌倦。象我每天就是一天到晚待在自己被固定的几个小区里，每日重复单调繁琐的工作。显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。而象同公司的网络推广员每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉。如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭\*\*责骂时不能赌气就辞职。一直以来，都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，刚毕业，工资水\*普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我要合理支配我手中的这笔少的可怜的钱。

与形形\*\*的人打交道。由于存在着利益关系，踏上社会。又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择\*\*，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的很多时候无法适应。比如我公司做小区推广的同事，很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他肯定毫不犹豫的跳槽。情绪低落导致工作效率不高，每天只是等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日parti生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的非，想我能做的就是多工作，少闲话”且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

**实习导购员工作总结6**

首先，我想向xxx店为我的实习带给帮忙和指导的主管和我的同事们致谢，感谢他们为我的顺利实习所作的帮忙和发奋。

透过实习，我获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己在岗前所学习的专业知识水\*。实习期间，我了解并参与了销售过程。在此期间，我进一步学习了诺基亚产品知识，对机型有了更深的明白，将理论与实践有机结合起来。我的工作得到了主管和同事充分的肯定和较好的评价。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来自己的事业有着很大帮忙。向他人虚心求教，遵守\*\*纪律和单位规章\*\*，与人礼貌交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

这一段时刻所学到的经验和知识大多来自主管和老营业员的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事持续良好的关联是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们能够向他们学习很多知识、道理。

我知道，不到之处还有存在，在以后的工作中，我会继续发奋，不断完善，不断提升个人文化素养和销售技巧!为公司创造利益，为我个人的发展打下坚实的基础!

导购员实习报告15篇（扩展3）

——导购员实习报告(15篇)

**实习导购员工作总结7**

尊敬的店长：

你好!我是化妆品专柜营业员\_\_。由于受不了工作压力我不得不提出辞职，现已经在办理辞职手续，相信辞职报告也很快到店长您那儿。

在\_\_商场工作五年，是我人生当中工作时间最长的一份工作。说实在的我离开有几分不舍，然而现在商场竞争太激烈了，尤其化妆品这一块，销售不好，工资就上不去了，连养活自已都成了问题，更别说养家糊口了。不过还是要感谢店长您，感谢商场的全体员工，因为有你们的帮助，我的生活才会更加的精彩。最后，希望商场能够在活动这方面多入手，增加人流量，仅此建议。

敬礼!

辞职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**实习导购员工作总结8**

尊敬的\*\*：

您好！

我是xx门店里的一名服装导购员，我叫xx。因为我本身性格的原因，和能力不足的问题，我跟\*\*提出了我的辞职报告。

我的性格从小就很内向和腼腆，遇到陌生人都不敢看一眼的那种。不管是在读书时期，还是到了社会上工作以后，我的存在感一直都很低。所以，为了改变这一点，我来到了我们公司的门店里，选择成为一名导购员，来尝试让自己有所改变，尝试让自己变的外向和开朗起来。但是我太高估了我自己的能力，在尝试和努力了整整三个月之后，我也依然没有做出多大的改变，并且在这三个月里，我还过的十分的不开心和心累。

所以，到了现在我也想明白了，我没有必要一定要去改变自己，这个世界上有那么多性格内向的人，如果都抱着我这样的想法，一定要把自己变得外向起来，那这个世界也就没有那么精彩和丰富了。外向有外向的好处，但是内向也有内向的好处，我要学会看到自己的闪光点，看到自己所擅长和适合的事情。所以，我现在也不会再刻意去\*\*的改变自己，而且在尝试改变的过程中，我不但没有感觉到自己在进步，感觉到自己在往优秀的方向发展，反而还觉得自己每天都生活在一个虚假的世界里，为了做好这份工作，为了达到一个月的业绩，我每天要说很多假话，要对着自己的不喜欢的人和事练习微笑很多次，只有在一天回到自己家中的时候，我才能够卸下我伪装的面具，才是我最轻松的时刻。我在这份工作里不但没有变得越来越优秀，还逐渐的迷失了自我。这是我三个月工作以来，最大的感受了。

尽管我这么努力了，我在这三个月里的销售业绩也并不好，还有两个月都没有达标。我想这不仅是我性格方面的原因，也有我本身工作能力方面的问题。我既不会说话，也不会做销售，更不懂得灵活变通。所以经过我的反复思考，和慎重考虑之后，我决定还是做出辞职的行为。这份工作的确不适合我，我要去找一份适合自己，且自己擅长的工作。希望能得到\*\*的谅解和\*\*。

最后，在门店工作了三个月，还是与门店的同事和\*\*有了一些感情，即使我准备辞职，我也要祝愿我们xx门店的所有\*\*和同事，事业顺利，身体安康！

敬礼！

辞职人：xx

20xx年xx月xx日

**实习导购员工作总结9**

20xx年3月26日，我很荣幸加入xxx药业有限公司，有幸成为该公司的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的\*\*，关心和帮助，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢xx药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

一、收获与认识

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司\*\*，并且在时间中不断的提高自身专业水\*及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务号每一位顾客是及其重要的。

二、存在的不足与努力方向

近半年的实习，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在面对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

**实习导购员工作总结10**

为期3个月的实习结束了，在这三个月的实习中，贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益匪浅。现在我就对这三个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：

一、实习单位概况

1．实习单位性质：\*\*实业股份有限公司属私营实体。创建于\*\*\*\*年\*\*月，其前身\*\*制衣实业有限公司成立于\*\*\*\*年\*\*月。

2．实习单位规模：属中型企业，现代化的工厂按国际标准设计和建造，可年产各类服装\*\*余万件。集团固定资产：\*\*亿元。员工\*\*\*\*余人。目前已拥有\*\*\*\*多家专卖店（厅，柜）

3．实习单位经营状况：经济效益良好，在\*\*同行业居龙头地位，是\*\*服装企业唯一上市企业。从\*\*年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。

4．实习单位主要产品：集团以服饰为主业，涉及香烟，酒，茶，皮具，房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而著名，主要为男仕茄克，西装，T恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以\*\*茄克衫最为著名，素有“\*\*\*”美誉。

5．实习单位的主要生产或业务流程：

5．1公司销售模式为自产自销。公司拥有，上海，\*\*三地优秀服装\*\*\*，每年两次的服装定货会时设计出最新的款式，设计出产品后由制板师做出纸样，然后由裁片员把布料\*\*裁出，交由生产车间大量生产，货品亲\*\*各店长选购，由仓库发货到各直营专卖店和\*\*商。也有一部分货品是外单，全部出口。

5．2专卖店流程：营业前准备——换工作服，佩带工牌，检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——参加晨会——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——账目稽核——环境卫生——例会\*\*——环境清场

6．实习单位的经营管理特点与利弊

6．1集团一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。

6．2利弊

利：品牌优势，营销网络优势，管理团队市场经验丰富优势，拥有国际化专业设计团队优势，生产设备与工艺先进优势，客服优势。

弊：一是公司资产规模较小的风险。与\*\*优秀的服装企业相比，实习报告网资产规模相对较小，抵抗风险的能力相对较弱，造成公司在诸如资本运营，人力资源管理等方面的人才不足。二是产能过剩的风险。由于服装行业竞争激烈，如果公司的销售能力和营销策划能力不能同步提高，则未来公司部分产能不能充分发挥效用。三是假冒产品的风险。品牌知名度提高后，市场上可能会出现盗用本公司商标、品牌的违法经营活动，这将导致公司的经济利益受到严重伤害。四是消费群体单一化的风险。\*\*定位消费年龄区间为20—55岁，其中以30—40岁的男性为主要消费群体的男仕\*\*形象。我认为公司的消费趋势应该再扩大到女装，童装，以及与服饰相关的各种产品，形成一个相对全面的产品群，从中寻找新的增长点。同时充分利用自身的品牌优势，开设一些有特色的生活馆，引入\*\*服饰的理念，允许客户自行设计和搭配服装，由公司进行生产，让客户充分体验到一切由自己做主的“上帝”意识，如此一来，能够拥有相当可观的消费群体，也更有利于宣传自己的品牌形象。

二、本次实习概况

1．培训及参观公司总部和工厂

最初，我们参观了公司总部和工厂，\*\*高级休闲服工业园占地面积达\*\*万多\*方米，是集服装开发生产，仓储物流，商务信息，休闲生活为一体的园林式工业园区，为\*境内一流的男装休闲服饰生产基地，绿化面积达40%，生产环境清洁环保，废气，废水，废气物，噪音的排放全部达标。在厂长的讲解下，我们了解到车间的实际生产线与大学里的课堂是两个不同的概念。利用一天的时间，我们对生产线进行了详细的观察，并与车间工作人员的进行直接交流，初步了解了服装生产的真实状况。同时在参观期间，我们明显的感受到了员工们的工作热情，这使我们迅速的融入其中，切切实实的感受到了企业人文理念对员工们工作成绩的肯定与激励。在后面的实习过程中，我们渐渐的认识到在生产管理和生产运作及沟通等方面存在的不足之处，在每半个月向公司提交的实习报告中写明了为什么不够完善，有什么解决办法。我们的思维方式在发生着变化，看问题的角度在发生着变化，分析问题的能力也逐步得到提高。

接下来的几天里，在\*\*管理学院里，我们进行了部分课程的培训：导购员的日常工作流程，如四大模组，九大流程。营运工作实务。陈列技巧。面料知识。企业文化专题讲座。公司的规章\*\*。商务礼仪等等；并熟背了产品的色号和款号。初步掌握了一些工作时必备的基础知识，这更加深了我对\*\*男装企业文化的认识，增强了企业的凝聚力和向心力。看着步履匆匆的狼人，看着在不懈努力中已有所成就的榜样，看着搞实业的人无论从\*\*到普通工人都一样拥有的朝气蓬勃的精神面貌，我明白了“我是优秀的，我们是最优秀的，我们是最优秀的团队”是直观诠解。“诚信，求实，敬业，奉献”，“挑战人生，永不回头”这些字眼所\*\*的含义，企业没有把\*\*仅仅留在口头上，而是把它转换为企业理念，深深的根植于每一个员工的心里，让员工时刻牢记自身所\*\*的企业文化，并且以此来勉励自身的工作，警醒着勿忘前进的人们。

2．三个月的终端实习（即我的实习经历）。

为了能够让我们了解整个服装销售市场和相关的流程，熟悉本品牌的最新款式与设计：我们每2个月调配一次店，前2个月我被分在\*\*店；第3个月被分在\*\*店——两个差距最大的店。

现在分别介绍一下这两个店的基本状况：

①\*\*店很小，店堂陈列简单，店堂货品也较少，但是处于在十字路口，地理位置十分便利。周围有\*银行，中旅，商业街等……我认为\*\*店业绩辉煌和下面几点有关：一\*\*人比较讲究衣着和自身身份、地位的搭配，并且十分推崇本地品牌，本地品牌意识强烈，一般都会购买本地的品牌，充分把握住了当地消费者的消费心理，\*\*作为全国知名品牌，自然是购买者众。二把握“客流”就是“钱流”的基本商业原则：在车水马龙，人流熙攘的热闹地带开店，川流不息的人潮就是潜在的客源，只要你所销售的商品或者提供的服务能够满足消费者的需求，就一定会有良好的业绩。

②\*\*店的面积是\*\*店的3倍多，商品相对\*\*店也要丰富许多。

虽然\*\*店属黄金口岸，但是在业绩上却基本处于中下游水\*。因为消费的主要群体是白领阶层，普遍属于高消费群。在这种开放型城市，国际知名品牌云集，白领们大多对\*\*品牌不屑一顾，只会去选择世界名牌；而收入比较低的消费群体则认为\*\*是\*\*品牌，但是价格却偏贵，最便宜的一件衣服也要花上200多，所以大多数也不会购买；偌大的一个店，象个概念店，人流量极少，客人看见店堂里面一个人也没有，就更不会进来光顾了，加之在\*\*此品牌又缺乏广告效应，没有足够的号召力去同世界品牌竞争，所以，我认为没有很好的去研究消费者的消费心理是导致\*\*店的业绩很低的原因。

在\*\*店的两个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间分为早班（上午8：40到下午5点）：晚班（下午3点到晚上12）和C班（晚上7点到10点），迟到一分钟要扣掉1元钱作为爱心款。刚去店里报告，就马上开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，我对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。每天高峰期是下午交\*\*3点和晚上9点的时候。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。因此大家积极性都很高。每年过年前各专卖店店长都在拼业绩，我们一连\*\*十几天的全天班，每天十几个小时，元旦一二号也照常全天班，那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，我将顾客分为三类：随意闲逛型、品牌信任型、比较购买型。能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。而且年前每个人都会购买新衣，进店的人，都不能错过机会，不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，这增强了我应对顾客各种疑问和要求的经验。\*\*店是当天的事情当天必须做完，所以经常性的下班都很晚，元旦后几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。过年前的这段时间里，店堂里每天像个菜市场一样热闹，当十二点的钟声响过，我们店这个月120万的业绩达标后，大家很欣慰，因为每天像打仗似的日子，终于有所回报。两个多月没有休息过一天，虽然大家都十分辛苦，但都为自己取得的成绩感到骄傲。在\*\*店我学会了顾客服务、店铺运作、帐目和物品管理。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。在\*\*店中我的销售业绩算是突出的，半个月卖了两万多，店长表扬了我，真是有种自豪的感觉。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，\*\*店才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。

在\*\*店的时候新年刚刚过完，年后\*\*全面推行“绿色卖场”及“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，服装也比\*\*店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，\*\*店还是处于销售难的困惑中......恰好是年后淡季，生意更冷淡。所以在\*\*店的日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：收银员每天必须打3T电话回访，做历史性消费记录；导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展VIP客户；仓管每天要作明细3本账目，每天值日生记录MA7异动比（指最近7天内\*均每天的销售业绩和当天的销售业绩之比）分析，通过对MA7异动比的分析可以看出周一至周五的MA7异动比明显地低于周末假日。在\*\*店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。\*\*店每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。\*\*店的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。在得到公司允许后，\*\*店每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。在\*\*店给我印象最深刻的一件事情：我在给一名顾客导购，他要求买衬衣，我看他体形很高但是偏瘦，不适合竖条纹的衬衣，那样就更显得他体形单薄。最后我选了三种款式，一件横条纹的、另一件显得品位一点、还有一件是淡雅的感觉，颜色都很阳光、清爽。他试后都非常中意，于是跟我聊了起来，说他逛\*\*很多地方，都没看中一件衣服。开始进\*\*时认为很土，也就是逛逛而已，没打算真买，结果我却给他选到了他中意的服装，让他感到很满意，本来他只打算买一件，最后买了3件衬衣，还多买了套西服，我选了一件比较年轻化有品位的咖啡色条纹套西给他。领带是搭配他买的西服互补的颜色。在导购的过程中，我发现他腿有些残疾，所以就选了宽松式的裤子，尽量弥补视觉效果；最后他夸我眼光不错，搭配的服装很合理，还让我给他身上的服装搭配提供意见，并且办理了消费金卡，最后他主动给我留了名片，居然还是3届世界残奥跳高冠军，这是实习当导购以来办的最有意义的一张金卡了。从这件卖衣服的小事中，可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到很多外国顾客，我用甜美的笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说，“VERYGOOD！”这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪！

三个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。

**实习导购员工作总结11**

实习单位：

xxx

实习时间：

xxx

实习目的：

接触社会，了解社会就业情况，增加社会阅历，同时了解一些与专业有关的简单会计知识。

实习内容：

一、服务规范要求：

1、礼貌态度：服务人员要做到专注、热情、有耐心；

2、语言行为：语言行为规范，服务人员要做到用语规范、行为规范；

3、主动性主动招呼：服务人员要做到主动招呼客户（致问候语、点头、微笑等）

4、主动询问：在客户进入服营厅后有服务人员主动询问、了解客户需求，有服务人员主动将需要等待的客户引导至等待区等待，引导和指导客户使用厅内的服务设施，

5、主动介绍宣传新业务，并根据需要发放业务宣传资料。

二、sim卡的销售

首先通过自助选号系统，进行品牌选号，再选择不同的套餐，选定之后再通过白卡写卡进行新建用户的资料填写。与此同时，销售人员要引导顾客进行售卡协议的填写。在售卡协议上要记录顾客的手机号、卡号、身份证号、家庭住址、卡的种类、售卡日期等内容，最后请顾客签上他（她）的名字。

三、手机缴费及相关业务办理

通过操作系统（如图）进行电脑缴费、移动业务办理。移动业务办理是凭有效证件对\*移动的产品进行在线申请、定制、变更等操作。为您提供部分移动增值业务和附加业务的申请和取消服务。话费服务是指\*移动向客户提供移动话费查询、话费相关功能定制或变更、在线交费等服务。

同时每天要做好选号单的更新与号码库存的进销登记，做到日清日毕，以方便日营业报表的计算，我想这也是与会计报表的一次实践吧。

四、手机的销售步骤

首先做好手机进库与销库的登记，（如图）然后主要是保修卡的填写，包括有姓名、住址、号码、手机型号、串号和销售日期。作为移动心机还要在此基础上填写移动心机协议书，写上手机串号和预存话费划拨的起止日期。

实\*结

我到佳海营业厅实习，虽然只是短短的一个月，但是在这次实习中，我可谓受益匪浅。实习期间，在组长和\*\*的关心和\*\*下，我各方面进步都很快，对移动公司的工作也有了一个全新的认识。首先要抱着“认认真真工作，堂堂正正做人”的原则，在实习岗位上勤勤恳恳，尽职尽责。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对每一个客户都要真诚热情。

\*移动是一个值得尊重的移动信息专家。“正德厚生臻于至善”是\*移动的核心价值观，，体现了\*移动了有的特质，又阐释了\*移动历来的信仰；“创无限通信世界做信息社会栋梁”是\*移动的企业使命，体现了\*移动通过追求卓越，争做行业先锋的强烈使命感；“成为卓越品质的创造者”是\*移动的愿景。\*移动一直以来都坚持以客户为导向，秉承“沟通从心开始”的企业精神。

我的实习内容是在客服部做实习营业员。首先是两天短暂的业务培训。负责培训我们老师主要是徐师姐。从参加培训的第一天起，我就从她们身上感受到中移动员工无微不至的人文关怀，同时也感受到中移动员工“全心全意服务顾客”的服务精神。师姐们在培训过程中一直向我们强调：我们的工作目标就是热情地服务客户，追求客户满意。在不到的两天培训中，我感受到\*移动对员工的要高求，同时也感受到公司对员工的关怀，第一次亲身感受到中移动“沟通从心开始”的企业精神。培训的内容虽然很多，但是由于师兄师姐在培训中的细心关怀和高技巧，我们的培训一直都是在愉快的气氛中进行的，完全感受不到培训的压力，而且培训的效果很好。从那时起，我才真正将课本上学到的“在现在市场经济中，企业要以市场为导向，以顾客中心，建立服务顾客的意识，以满足顾客需求为企业生产的日标”的服务精神与真正的企业结合起来，第一次真正体会到“服务顾客”的重要意识。

这一次的实习虽然时间不长，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。如咋书本上学到了会计的基本记账方法与营业报表的记载内容，但我发现这与课本的知识有很大的区别。所以还是只有通过实践才能学到书本上学不到的知识，才能把书本知识运用到实践中去。通过实习我们能够更好的了解自己的不足，了解工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

在最初工作的几天时间里，我觉得还是有很大的工作压力，因为我对公司业务电脑系统还没有运用熟悉。不过在老前辈和督导们的热心帮助下，我克服了工作上的种种难题。经过几天的实践，我对系统的运用也越来越熟悉了，工作起来也越越来越得心应手。师姐的热心、督导的关怀，使我在话务室也有如归家的感觉，工作的压力也越来越小了。\*移动员工的那种团结友爱，一视同仁的精神，使人有一种归属感。这是一种很难得的感觉，它可以使我们工作得更努力，对客户的服务态度更好。也许就是这种对公司的归属感使得那么很多人都希望自己成为\*移动的员工，也是这种归属感，使得\*移动越做越强。

在实习中我感受到自己的微薄，体会到整个社会强大的凝聚力。一方面，我锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力与人交流，真正地走出课堂。去义务地帮助别人，让别人享受自己的成果，使自己陶醉在喜悦之中，有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了，虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果再多一些人呢，整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉；另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流的口才。我相信在未来通过不断的实习我会得到不断的进步。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富！

**实习导购员工作总结12**

为期四周的实习结束了，虽然实习的时间不是很长，但在这段时间中我学到了许多课本上学不到的知识，我是次的切身贴近了社会，丰富了自己的社会经验，对我将要马上的踏进社会工作有很大的帮助作用。

四周中我是在一家班尼路专卖店做导购员。导购顾名思义就是引导顾客来购买你的商品，也就是售货员。做导购看起来很简单，其实它也有许多的事情要做的。在班尼路专卖店，工作时间是每天7个小时，星期六，星期天是12个小时。每天8点30到店里，去了的件是就是打扫卫生，卫生必须得做到仔细、认真，必须得干净，九点必须打扫完。然后领班就带领大家开一个小会，时间是15分钟，主要是说一下今天的工作内容，计划，必须得完成的销售目标，各位导购还得定下自己的销售目标，在完成了销售的目标后可能可以提前下班。这就让我们有一种责任，在货场上我们得热情的招待顾客，尽量不要和顾客发生不愉快的事情，尽量促成交易，在货场上我们必须得整理好货品，保证货品的整齐有序。 在快要下班时我们得清点货场上的货品，然后由领班进行收尾工作，给我们做今天的工作总结。

在四周的实习中我认识到要做一名好的导购必须得具备一定的条件：穿着必须得整齐、干净，招待顾客必须得彬彬有礼、大方、热情，工作起来要有干劲，不能以貌取人，但也得看准顾客，我们得让顾客高高兴兴的进来买了商品觉的是物有所值或者是物超所值的。导购员的形象的好与坏将会直接的影响到公司的形象，顾客乐意的到你这里来买东西很定是看重了货品的质量和你的服务。做为导购虽然只是公司最底层的员工，但我们也得努力去做好，只有把小事都做好了，才会有更好的机会等着我们。

通过这次实习工作，让我认识到在今后的工作中必须得踏实很干，不能想当然，吃苦的精神还是必须得有的，对待自己的工作不论是大是小，都必须认真、仔细的去做好了，对自己认为很难的事情必须得有信心，有激情，在工作中还得不断的充实自己，不断的学习，处理好和同事、\*\*的关系，只有这样才能使自己在工作中不断的向前发展。

**实习导购员工作总结13**

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。 服装导购员的实习业务流程:

专卖店流程：营业前准备——换工作服，佩带工牌，检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——参加晨会——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——账目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场. 在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在2次的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。2、身体的准备。3、专业知识的准备。4、对顾客的准备。

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态!这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实习中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻;即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。（后面的你想写就写，没时间就把前面的写完）

导购员的职责：

把商品卖出去是导购员的天然职责，但成就一个好的导购员决不只是把商品卖出去这么简单。销售既然是涉及到买卖双方的事，因此，站在顾客与企业的角度，导购员的职责包括以下方面。

站在顾客的角度，导购员的工作就是帮助顾客在购物时作出明智的选择。因此，导购员的工作职责包括两个方面：为顾客提供服务；帮助顾客在购买商品时作出最佳的选择。

一是为顾客提供服务。由于顾客能在多个品牌中挑选到他们需要的商品，所以导购员礼貌热情地对待顾客变得非常重要了。

二是帮助顾客作出最佳的选择。顾客不是专家，对商品的优点、利益并不了解，并且顾客面对众多商品，不知道哪一个商品最适合自己。导购员在了解顾客需求心理的基础上，使顾客相信购买某种商品能使他获得最大的利益。导购员是顾客购买商品的导师、顾问、参谋。顾客能否买到合适的商品，很大程度上取决于导购员。

导购员如何帮助顾客呢?

（１）询问顾客对商品的兴趣和爱好；

（２）帮助顾客选择最能满足他们需要的商品；

（３）向顾客介绍商品的特点；

（４）向顾客说明买到此种商品后将会给他带来的利益；

（５）回答顾客对商品提出的疑问；

（６）说服顾客下决心购买此商品；

（７）向顾客推荐别的商品和服务项目；

**实习导购员工作总结14**

一.实习单位简介：

1953年，\*\*人休，赫夫纳创造了“PLAYBOY(\*\*\*\*)”服饰品牌。PLAYBOY的译意为：时敞，风雅，快乐，蕴涵着\"永远流行，永远年轻\"的风格，拍鞋网\*\*\*\*专卖为您提供Playboy鞋，Playboy运动鞋，\*\*\*\*运动鞋，\*\*\*\*休闲鞋，\*\*\*\*鞋等鞋类产品。

PLYBOY历经了近50年的风雨洗礼，几经磨砺之后，化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。1986年PLAYBOY“\*\*\*\*”品牌服饰进入\*市场，十余年的精心打造，已让\*广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征，并多次荣获全国性服装节和上服装文化节颁发的“最受欢迎十大品牌”称号;其系列产品有：西装，衬衣，西裤，休闲裤，T恤，夹克，毛衣，皮具，皮鞋，休闲运动鞋，袜子，内衣裤等，品种十分丰富。

二、实习过程：

在店里的一个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间分为早班(上午9点到下午6点)，晚班(下午12点到晚上9点)，开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。我们一连\*\*十几天的全天班，每天十几个小时，大年初一初二也照常全天班，那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。

而且年前每个人都会购买新衣，进店的人，都不能错过机会，不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，所以经常性的下班都很晚，元旦后几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，店铺才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。在店里组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。店里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。

三、实习体会：

一个月的店铺生活，让我学到了很多东西，充实了自己;专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。

首先、提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识性服务;如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训;确定培训目标。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水\*才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：a.顾客的表情和反应，察言观色。b.\*\*要谨慎，切忌涉及到个人隐私。c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们常说的社交距离。制定公\*合理的价格，而不是最低的价格。要懂得价值等于顾客的全方位体验。适当开展促销，对销售的产品提供保障。

为顾客提供便利。现代人惜时如金，因此专卖店必须能让顾客方便地找到他们想要的商品，快速地结账和离开。通过整洁有序的店铺陈列，灵活的结帐通道设置等多种\*\*，给顾客带来实实在在的便利。

四、销售技巧

销售的数据传换：

以在线方式连接的POS系统，通过网络直接连接到\*\*数据库，则在POS终端所做的单据是直接提交到\*\*数据库，POS终端所需要的数据和单据也是从直接从\*\*系统提取的，以离线方式连接的POS系统，使用本地的数据库，则在POS端所做的单据都是记录到本地数据库，再利用网络，通过数据传送系统将单据和数据上传到\*\*数据库;前台POS终端所需要的数据和单据也是需要从\*\*系统提取，通过数据传送系统到前台数据库。

公司仓库出货，只影响出货仓库的库存而不会产生对收货店铺库存的影响，只有完成“店铺收货单”后，店铺的库存才能增加。店铺收货可以引用仓库出货单，对于离线方式的POS系统，可以通过数据传送，将仓库出货单到本地数据库。店铺收货是店铺销售、货品调配等各个环节的基础。店铺库存的准确，直接影响店铺的销售，店铺的财务帐目，准确的店铺数据也是丽晶销售分析系统的基础。丽晶系统中，通过损益产生损益单。损益单是用以调整存货单位的库存、监管存货单位库存差异的单据。

在核数系统中，损益单的应用有如下几种情况：

1.存货单位盘点实际存货后录入丽晶系统，经系统盘点模块分析后，如实际存货数与系统记录的库存数不相符时，系统自动生成相应的损益单;

2.利用损益单调整货品的库存数量，例如串色或串码的情况发生时，可以通过损益单调整库存;

3.如果发生货品的丢失，则通过损益单修正系统的库存数量;

4.盘点生成的损益单是系统库存数量和实际存货数量对比相抵的结果，正数表示盘亏，负数表示盘盈。

5.利用损益单调整库存时，货品数量：正数表示要减少的货品库存数量;负数表示增加的货品库存数量。存储部门实际的盘点操作中，由于时间、人员、库存量等各方面因素，可以对库存货品进行一部分、一部分的分期盘点。

在实际运营中，由于时间、人员、库存量等各方面因素，可能无法对所有货品进行全面地盘点，此时将挑选一部分进出流量大的货品进行盘点，而一些进出流量小，库存数量变化不大的货品暂时不进行实物盘点。

五、实习收获

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解.才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了.我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。

**实习导购员工作总结15**

大学的第一个暑假我过的很充。

其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的目的是为了检验一下自己能否在\*\*的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性格，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

于是在放假后的几天，我便和同学一起去找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每一个都在问我们有工作经验没有，是做长期还是短期，我们处处碰壁，当时想找个工作就那么难吗!于是，自己就到处找朋友找亲戚，希望能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛苦了啊，虽然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚款的。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，客户价值。”摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象;而作为一名顾客，要尊重工作人员。

在还没有到商场上班时，自己也逛过商场，当时从没想过自己会在商场上班，觉得在商场上班肯定很好，又干净，冬暖夏凉的。但，当自己真的在商场上班时，觉得自己当初的想法太天真了，不管在好的工作都有其规矩的。在摩尔新世纪购物商场上班我学会了许多。

一、不能破坏商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，那么大的一个商场也有它自己相应的规定。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10:00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作人员对顾客的态度一定要亲切、诚恳，让顾客有如沐浴春风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能因为顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们面前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、班长询问。

二、永远都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了!

三、对于顾客，要永远保持微笑，要让顾客知道你很高兴为他(她)服务。我是作为一名销售衣服的导购员，每一位顾客到这购买衣服，都是为了让自己开心，穿的衣服舒服。所以对于每一位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

四、对于顾客的要求我们要认真完成。在每一个商场都有一个顾客服务中心，它帮助顾客解决各种烦恼，如要退货、投诉等。每天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会许多。自己要会说、会想、会思考;要懂得\*\*住自己的情绪，每天会遇到不同的人不同的问题，要学会冷静对待，以不变应万变;要多看\*\*，多了解国家对个别商品的要求。

其实感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过去呢。在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难啊!

五、要充分了解顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断断摸索的，通过丰富的经验，不断总结。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进入社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到\*日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的!

这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力!努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才!

**实习导购员工作总结16**

尊敬的老板：

您好！

我是您店里的导购员xxx，抱歉的是今天就要向您提出辞职，我对导购员一职的工作做得不是特别好，这真的是很不好意思的，虽然在这做了很长时间，但是我的个人能力是真的不强，帮不到店里的忙。

我们店做得是高级的蛋糕，原本作为店里的导购员，职务就是为客人提供介绍蛋糕的服务，为他们进行引导，把店里的蛋糕卖出去，获得收益，可是我能力太差，无法指导顾客购买蛋糕，对此我抱歉极了。在店里工作许久，我竟然还有很多蛋糕不熟悉，因此就没法给顾客做介绍，那自然也就不能帮助店里卖蛋糕了，这可是很让人苦恼的。毕竟您开这个蛋糕店，也是希望能有收益的。但我现在却越来越不能去适应导购员的工作，主要是我无法进行对蛋糕的介绍，以及对客户的指导性服务，为他们推荐合适的蛋糕，我在这方面显然不合格，虽然您从没有说过什么，但是我脸皮没有这么厚的待在这了，我不能容忍自己这样的工作方式，即使我没有犯过什么错，但我是还是觉得这样的自己不太好，来到店里工作，当然是希望能做出点功绩出来的，不然待在这儿的就没有价值和意义了。

感谢老板在我工作的时日里给我的帮助，让我在我们蛋糕店里感受到那么多的温馨，在这工作我还是比较开心的，有你们的相伴，我没有觉得自己很幸运。导购的工作还是相对较轻松的，只是我不能为这个店做更多的贡献，这是我遗憾的地方，我是店里的导购，就应该去做出自己的成绩来。可我不能，因此辞去店里的导购员职务，也是我能为店里做的。老板，虽然遗憾，但我相信会有更好的人来代替我工作，为我们的这个蛋糕店做贡献，我也相信我们店里的蛋糕是一定会有更好的买卖，以后生意更加兴隆的。我会尽快办理这个离职的手续，也希望老板会体谅我的选择，也希望您能尽快找到下一个来接替工作的人，我也好去做工作的转接。

老板，虽然会早点办理离职，但是我也会等到您找到适合店里的导购员一职工作的我人来，在为找到人接替之前，我都会继续为店里工作，只是望您能尽快找着，这样也能让店尽量进入步轨，让生意尽快的好起来。

敬礼！

辞职人：xxx

xx年xx月xx日

**实习导购员工作总结17**

敬重的\*\*：

您好!我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

我来门店也快;两年了，也很荣幸自己成为xxxx门店的一员。在门店工作一年中，我学到了一些学问与技能，特别感谢门店赐予了我在这样的良好环境中，工作和学习的机会。但是我由于个人缘由需要辞职，由于我上班的距离较远，想在住家四周找一份工作，因此，我不得不忍痛离开喜爱的岗位。

我盼望在20xx年xx月xxxx日之前完成工作交接，请\*\*支配工作交接人选。在未离开岗位之前，我肯定会站好最终一班岗，我所在岗位的工作请\*\*尽管安排，我肯定会尽自己的职，做好应当做的事。

敬礼!

申请人：

20xx年xxxx月xxxx日

导购员实习报告15篇（扩展9）

——导购员的辞职报告(集锦15篇)

导购员的辞职报告(集锦15篇)

**实习导购员工作总结18**

尊敬的服装店\*\*：

我很遗憾在这个时候向服装店提出辞职,我来服装店也3个多月了,对服装店以人为本体恤\*\*特别是对我们基层监管员的照顾让我颇为感动,让我一度有着找到了依靠的感觉,而今服装店正值用人之际,业务发展迅速,但是由于个人方面的一些问题,本人确实是不得已而为之,由此给服装店带来的不便还望能够谅解!

我考虑在此辞呈递交之后的两周内离开服装店,这样您将有时间寻找合适人选来填补因我离职而造成的空缺,同时我也能够协助您对新人进行入职培训,使他尽快熟悉工作.能为服装店效力的日子不多了,我一定会站好自己最后一班岗,与新人做好交接工作,尽力让项目做到\*稳过渡!

我很遗憾不能再为服装店辉煌的明天贡献自己的力量,我只有由衷的祝愿服装店业绩一路飙升!

**实习导购员工作总结19**

尊敬的xxxx商店店长：

您好!

前几日我已经口头跟您说过要辞职，现在正式写下这封递交给您。记得我刚来应聘的时候，跟您承诺，至少会做满一年，现在我在这家店已经一年半了，也没有违背自己的诺言。

我的自身情况你也是了解的，家是在xxxx市并不在本地，在这里也是租房。这些年，家里经济情况稍好些，开了一家食品店，规模不大，但是也忙不过来。加上男友现在也在xxxx市，所以需要回去和男友一起去食品店帮忙。父母毕竟年纪越来越大，还是不想他们还这般的幸苦劳累。我想店长是可以理解的。

在店里的一年半时间，虽然没有什么节假日，但是在\*时忙碌的工作中还是感觉比较充实。每天遇到很多不同的顾客，与他们进行沟通，推销产品。一开始，我并不知道如何开口去围绕我们的产品让顾客有购买的兴致。后来我们每天晚上下班后有个例会，在例会中我们，教授，并且进行演说，这让我收获非常大，学到的马上能够用到。而现在，我已经能侃侃而谈了。在这里非常感谢商店的培训方法和管理模式，让我受益匪浅，并能运用到今后的生活中。

我会带出一个新人后再走，正如当年我进入这家店一样。肯定做好各项工作的交接和指导，也望店长尽快找到一位接替我工作的人员。

虽说是离开，但仍有不舍。在这里，怀着不舍得心情祝愿所有店内员工工作顺利，祝愿我们店生意越来越红火，规模越来越大。

敬礼!

xxxxxx

xxxx年xx月xx日

**实习导购员工作总结20**

尊敬的\*\*：

您好!

首先，感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。俗话说：天下无不散之筵席。由于个人职业规划和一些现实因素，经过深思熟虑，我决定辞去所担任的商场导购岗位的工作。

我很遗憾自己在这个时候向您正式提出辞职，给xx商场所带来不便，深表歉意!此时我选择离开商场导购岗位，离开朝夕相处同事和无微不至的\*\*，并不是一时的心血来潮，而是我经过长时间考虑之后才做出的艰难决定。相信在我目前的商场导购岗位上，xx商场有很多同事可以做得更好，也相信您在看完我的辞职报告之后一定会批准我的`申请。

转眼之间，在xx商场工作已经xx年，回首商场导购岗位工作和生活的点点滴滴，感慨颇多，有过期待，也有过迷茫，有过欢笑，也有过悲伤。

敬礼!

辞职人：xx

20xx年xx月xx日

**实习导购员工作总结21**

为了创造一支以公司利益至高无上准则,建立高素质、高水平的团队,更好地服务于每一 位客户,公司制定了以下严格的管理规章制度,望各位员工配合遵守！

首先，我们要遵循三个核心：即沟通、团结、礼貌！把三个核心运用起来，我们的`团队 就是一支优秀的团队！

一、 上班时间整理着装,必须做到整洁干净；女员工需画淡妆,精力充沛着；不能披头散发，头发最好统一盘在脑后，刘海不能遮眼。

二、 遵守公司的上下班时间，不得迟到、早退；违者十分钟以内按十元处理，旷工者一天按三天处理。

三、 不得在上班时间高声喧哗、嬉戏打闹、睡觉、赌博喝酒等影响公司形象，违者一次按二十元处理。

四、 不得在商场和仓库内吸烟，违者一次按五十元处理。

五、 上班时间手机一律静音或震动，跟单期间不得接听私人电话，违者一次十元。

六、 工作期间面带微笑，不可因个人情绪影响工作。

七、 上班时间未经允许不得擅自离开岗位。

八、 区域商品完整度检查，破损或缺少配件的及时上报处理。

九、 上班时间不做与工作无关的事情。

十、 责任到人，区域划分，管理好自己区域商品的卫生，开单工具放在抽屉，保持店内商品的整洁。

以上制度为暂时实施制度，希望各位能够鼎立配合，如有不足之处请各位同事谅解和指点。

**实习导购员工作总结22**

尊敬的\*\*：

首先谢谢你，你几个月前从网上找到我，并给我机会加入。然而很多事事与愿违，我不得不承认我即将辞职的事实。

二年过去了，使我从对服装行业一无所知，到目前自认也是行业中的一份子。带给了我很多愉快的记忆，也带给我人生经验的增长和微薄的薪酬。让我第一次冠\*\*经理名称。让我顺利地开展了工作。几个月前何总给我一项任务就是开拓广东的市场，现在广东已经从没有一家实体店到拥有广州新大新，佛山南海广场，惠州吉之岛等多家自营店，我觉得今年在广东的布局已经完成。我也可以放心地向你辞职了。

不管怎么样，公司对我的好，我还是会记在心里。在羽翼还未丰满之时选择辞职纯属无奈之举，我自认没有能力去耕一块新田，但是去找一棵可以遮挡风雨的树，在树下我希望可以愉快地生活。哪怕一时间没有满意的我也不介意，因为我对自己充满信心。希望你理解。

即使辞职了，X\*\*对我的信任以为陈总对我严格要求我都会永记于心祝愿你们的事业蒸蒸日上，也希望健康成长，请批准我的辞职申请。

敬礼!

辞职人：

**实习导购员工作总结23**

通过这次综合实训的操作，使我比较系统地了解了药品营销的基本程序和具体方法，加强了我在实习岗位上的实际操作能力，对所学的专业知识进行综合检验。同时也学会了人际交往，沟通方式及相关礼节方面的内容。

两个月的时间，虽然很快就过去了，但学到的东西可不少，这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

导购员实习报告15篇（扩展6）

——服装导购员实习报告

**实习导购员工作总结24**

为期四周的实习结束了，虽然实习的时间不是很长，但在这段时间中我学到了许多课本上学不到的知识，我是第一次的切身贴近了社会，丰富了自己的社会经验，对我将要马上的踏进社会工作有很大的帮助作用。

四周中我是在一家班尼路专卖店做导购员。导购顾名思义就是引导顾客来购买你的商品，也就是售货员。做导购看起来很简单，其实它也有许多的事情要做的。在班尼路专卖店，工作时间是每天7个小时，星期六，星期天是12个小时。每天8点30到店里，去了的第一件是就是打扫卫生，卫生必须得做到仔细、认真，必须得干净，九点必须打扫完。然后领班就带领大家开一个小会，时间是15分钟，主要是说一下今天的工作内容，计划，必须得完成的销售目标，各位导购还得定下自己的销售目标，在完成了销售的目标后可能可以提前下班。这就让我们有一种责任，在货场上我们得热情的招待顾客，尽量不要和顾客发生不愉快的事情，尽量促成交易，在货场上我们必须得整理好货品，保证货品的整齐有序。 在快要下班时我们得清点货场上的货品，然后由领班进行收尾工作，给我们做今天的工作总结。

在四周的实习中我认识到要做一名好的导购必须得具备一定的条件：穿着必须得整齐、干净，招待顾客必须得彬彬有礼、大方、热情，工作起来要有干劲，不能以貌取人，但也得看准顾客，我们得让顾客高高兴兴的进来买了商品觉的是物有所值或者是物超所值的。导购员的形象的好与坏将会直接的影响到

公司的形象，顾客乐意的到你这里来买东西很定是看重了货品的质量和你的服务。做为导购虽然只是公司最底层的员工，但我们也得努力去做好，只有把小事都做好了，才会有更好的机会等着我们。

通过这次实习工作，让我认识到在今后的工作中必须得踏实很干，不能想当然，吃苦的精神还是必须得有的，对待自己的工作不论是大是小，都必须认真、仔细的去做好了，对自己认为很难的事情必须得有信心，有激情，在工作中还得不断的充实自己，不断的学习，处理好和同事、\*\*的关系，只有这样才能使自己在工作中不断的向前发展。

**实习导购员工作总结25**

实习时间：20xx、7、14————20xx、8、16

实习单位：申洲针织有限公司

实习地点：宁波

一、实习目的

本次学校提供实习的极会，可以亲身体验团队合作观点和劳动观点，可以培养实践、实训能力，通过一月的实习，对服装的剪裁、缝制、检验、整理、包装整个过程中的操作得到了训练和提高。

为期一月的实习段练，虽然很累，却对流水线生产有所了解和初步的认识，切实感受到了教学与实践之间的差距，教学技术性强，生产一线的工作是按步就搬的。

二、实习过程和内容

首先我介绍一下该公司的情况。本公司有总部及下分六个分部，每一个部是六个工厂，员公近万人，具体的有制板师、样衣师、人事部、财务处、剪裁

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