

最新童装导购工作总结报告(精选6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

童装导购工作总结报告篇一

服装导购员，简单说来就是在卖场指导消费者购买服装的人，大部分服装导购员工作不太稳定，具备短期性，而且难以管理。

此外，服装导购员不仅是推销员，她们在卖场中不仅仅推销商品，统计销量，而且要对消费者的行为进行观察，分析，对对手的信息反馈，对客户的优质服务等。

由于很多企业通路导购存在短期性，做为企业对从事服装导购工作的朋友就应当对他们今后的工作有长远的打算进行引导，服装导购工作兼容统计，推销，陈列，市调等，是复合性销售人才，导购工作是培训市场部经理最好的学校，有了明确的人生目标，对导购员来说就不是一份短期的工作了，通过从事导购工作，可以学习到很多的产品知识，行业知识。此外，你还会感受到企业文化，企业的历史背景，如果你是国际品牌的导购，那样你还会学习到更多的知识，甚至于学习终端管理的科学方法，在你职业人生中会重重地写下一笔。

我们在很多卖场发现，大多数企业在招聘导购人员时，都喜欢找年轻漂亮的女孩子来从事导购工作，这是不正确的，因为不同的服装类型需要不同性别的导购人员，包括年龄的选择。试想一下，如果让一个女孩去导购男式***。因此，企业要根据不同的服装品牌类型来选择不同的导购员。如年龄段，

性别等的选择。

1、导购员的工作日报不能仅仅只记录一天卖出去多少，而是要非常细化的对卖场的人流量，服装的销量等进行记录，对来这里的人消费行为特点，风俗习惯，甚至于对消费者在购物前的心理变化的记录与分析，记录一切与销售与关联的事情，间接的与直接的都要记录，越详细越好，这不但能及时反馈到公司，帮助公司研究开发产品，制定销售政策，就是对自己今后的职业生涯的提升也有着很大的帮助，所以观察与分析对一名导购员来说至关重要。

2、一般在卖场我们看到的都是导购员对一天的销量的统计，因为这是与导购员有着直接的效益挂钩，但是做为企业对导购员的工作日记应当进行更高的要求，导购员的统计工作它应该包含几个方面，不光是销量的统计，笔者曾见过一本导购工作笔记，它记录着一位导购员负责的十米货架，大致是这样的，它记录着每天有多少位消费者光临这里，有多少消费者买了多少什么样的产品，有多少消费者摸过多少什么样的产品，有多少消费者来这里说过多少什么样的话，无论对产品的褒贬都统统记录下来。这些是非常珍贵的商业资料，是很有价值的。

4、做为一名导购员一定要有敏锐的观察力，要有火眼金星，一位优秀的导购员，它能对大部分来光临卖场的消费者做出很有效的判断，她可以通过消费的衣着，年龄，说话，行为，大致猜测到此消费者的文化层次，收入水平，以及他应当适合于消费什么样档次的产品，我们试想一下，一位开着“奔驰”车来购物的消费者，你向他推销xx元钱5双的打折袜子，或者是向一位穿着工作服刚下班还没来得及换衣服的消费者去推销几千块一条的名牌皮带，这样能合适吗？观察与了解，这样才能更有效地做好导购工作。

童装导购工作总结报告篇二

十二月份即将过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年x月x号来到xxx男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xxx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学x男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学x男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xxxx男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个xxx具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的xx万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日。以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们xxx男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

童装导购工作总结报告篇三

在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队。销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要工作目标。

工作总结：

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭

对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

工作计划：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。
- 2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。
- 3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

在今年的导购员工作的实践中我总结了我们工作中的问题在20xx年我们要为我们男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，坚定不移地听从店长的指导方针，加强团队的建设，建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境。加快新的一年工作效率。提高销售成功率，为服装店提高经济效益。

工作总结2

少先队工作是学校德育工作的重要组成部分，少先队部门是学校的一个重要部门，它是学校德育工作的具体实施者和贯彻者。作为少先队大队辅导员的我，把不少的时间和精力都放扑在了少先队工作上，也取得了较好的成绩和效果，得到了学校领导的肯定和同事们的赞扬。

一、少先队辅导员工作

1、配合学校德育部门，大力抓好学生思想品德行为的养成教育工作。抓好学生的思想品德和行为习惯的养成教育是学校德育工作之首，它既是学校德育工作的重中之重，也是学校德育工作中最难和最繁琐的工作之一，加上三间学校刚刚合并为一间学校，原来三间学校的学生都是土生土长的农村孩子，学生素质、家长素质相对来说比较低，家庭环境、家教水平也都比较落后。而新校各方面的环境也和以前旧校的有了很大的变化，学校德育工作比以前变得更复杂了，学生思想品德行为的养成教育的难度可想而知。因此，从学年初，我就开始思考和酝酿在新的环境、新的形势下如何去开展学生思想品德

行为的养成教育工作，根据学校的工作意见，在第一学期，我就借鉴在旧校时管理学生的经验和方法，初步制定了学生思想品德养成教育的计划和措施，成立了少先队值日队，大力抓好学生日常行为规范的教育和管理工作。但从第一学期的情况来看，效果还不是很大，学生的各种行为习惯还很不规范，学校的校风、校容还很不理想。针对这样的情况，在第二学期初，根据学校领导的意见，我制定了城西小学“文明班(队)”评比方案。通过开展“文明班(队)”的评比以及将评比结果与班主任工作政绩挂钩，很好的调动了班主任的工作积极性，使各班主任在班级管理方面各显神通，班级管理的效果有了很大的提高。“文明班(队)”评比情况每天公布，也促使各班学生自觉的互相监督，自觉的遵守学校的各项规章制度。通过一学期的大力整顿，我校的校风、校容有了很大的改观，学生的各种行为习惯也有了很大的进步，少先队在这方面的工作效果也得到了学校领导的充分肯定和同事们的由衷赞扬。

2、抓好鼓号队、国旗队的训练工作。旧鼓号队员中有相当一部分是六年级毕业班的学生，学校鼓号队这学期要进行新老交替的过渡训练。在学期初，我就在三、四年级的学生中开始新鼓号队员的挑选工作，并在学期中开始进行训练；国旗队方面，由于这学期按照上级的要求，升旗仪式国旗队的人数和规范方面都有了很大的改变，根据这一精神，在学期中我对学校国旗队进行了重新组建，在三、四年级的学生中重新挑选新的国旗队员，并带领新国旗队员按上级的要求到实验学校，由*****原国旗班的两位国旗队队员进行严格、规范的训练。回到学校后，由于我校要上等级，各方面的工作都比较多，没时间利用放学后进行训练。因此，我只能够利用早读课以及星期六、星期天的时间进行巩固训练，在训练过程中，我对国旗队员严格要求，规范训练，讲究训练质量，经过一段时间严格、规范的训练，新国旗队无论在精神面貌还是在动作规范反面都比以往的国旗队好了很多，学校领导和老师们都给予了新国旗队很高的评价。

二、学科教学工作。

在学科教学工作方面，我除了做好钻研教材、备好课、上好课批改好学生练习、作业等常规工作以外，本学年，我还做好以下几点工作。

1、以提高学生学习英语的兴趣为突破口，努力提高教学质量。本学年特别是第二学期，我在课堂上特别重视调动学生学习英语的积极性和主动性，经常开展小组竞赛活动，通过给小组加分，用表扬激励等教学手段，充分发挥学生自觉学习和主动学习的优势，让学生自觉参与到课堂教学的全过程，从而优化课堂教学，提高教学质量。

3、狠抓课堂常规的落实和班风学风的建设。在每节课上课前，我都比较注重学生课堂常规的培养和检查，如果没有按我的要求做好课前准备工作，我一般都不急着开始上课，我宁愿不上课也要先把课堂常规落实好。通过狠抓班风学风的建设，以良好的班风学风，推动课堂教学质量的进一步提高。

同过这段时间的少先队辅导员工作的实践让得到了新的教学方法，在以后的教育教学中，我将继续以学生为本，针对不同层次的学生，采用不同的教育教学方法，因材施教；继续遵循“以学生为主体、教师为主导”的教育教学原则，最大限度地发挥学生学习的主动性和积极性，运用各种教学手段，激励学生积极、主动参与课堂教学的全过程，以全面提高教育教学的质量和效率。

童装导购工作总结报告篇四

三、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不营销，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。

四、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

童装导购工作总结报告篇五

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；感谢接纳我工作的公司，感谢谆谆教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我和我的产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

下面是我这一年就自己的工作经历做的年终工作总结：

1. 微笑(微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的)
2. 赞美顾客(一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情)
3. 注重礼仪(礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜

欢的导购员)

4. 注重形象(导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉)

5. 倾听顾客说话(认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一，同样顾客也很尊重那些能够认真听取自己意见的导购员)

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的注意事项，是必须做到的。

1，熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐对衣服，吃的准衣服类型风格。

2，掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。

3，专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要做他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。

4，增加自己的知识面，多掌握与自己工作有关或与顾群相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客有形形色色，想和他们能融入到一起，聊到一起，因此这方面也是相当的重要，否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍，从而也影响了销售。

5, 建立顾客档案, 留下顾客的资料, 最好能记住顾客的姓名, 记得他买过的衣服, 也体现了我们这个品牌对他的重视, 这样子他也感到很有面子很开心, 他有了面子, 我们就有了票子, 票子的来源是顾客, 因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使, 即便有时天使也有不开心无理取闹, 也许是我们的服务没有到位, 也许是我们的沟通出现了问题, 总之多从自身方面找原因, 多问自己几个为什么, 我相信世界上每个天使的心灵原本都是美丽的。

我们遐逸品牌衣服款式相当多, 颜色也相当丰富, 目前库存有约3000件, 虽然货品让我们眼花缭乱, 但是我们都要求自己尽量记得衣服的货号、色号和价格, 在客人指向一款衣服的时候, 我们以最快的速度从仓库拿出他所需要穿的号码, 并引领到试衣间试穿, 这也涉及到导购员的三厚之一, “脚皮厚”, 不厌其烦的很客人试穿, 当顾客定下几件要购买的衣服时, 要以最快的速度把票开好, 而不是将客人穿在身上的衣服吊牌从里面拉出来, 这样对客人也很不礼貌, 因此熟悉货品是非常重要的。

现在的生意真的都很难做, 相对以前, 现在的款式越来越多, 品牌也越来越多, 竞争十分的激烈, 因此抓住每一位客人是相当重要的。顾客形形色色, 有的客人性格比较开朗, 也很容易接近, 这些客人每个导购员都很喜欢做他们的生意, 但是一旦遇到比较“闷”的客人, 主动招呼后看没什么反应就自动放弃或者是干脆直接放弃沟通的, 有很多很多, 这又涉及到另外三个“脸皮厚”。

下面可以提供一些我们在销售过程中总结的一些接近客人的方法:

您好, 有什么可以帮您的吗?

这件衣服很适合您!

请问您穿多大号的？

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

产品介绍：

1、特性(品牌、款式、面料、颜色)

2、优点(大方、庄重、时尚)

3、好处(舒适、吸汗、凉爽)

互动环节：介绍自己身上穿的该品牌衣服，（注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答“不需要”或“不麻烦了”就会造成尴尬的局面。）

以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

如：您的包很特别，在哪里买的？

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱！（带小孩的顾客）

俗话说得好：良言一句三春暖，好话永远爱听。通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交流。

利用产品示范展示展示产品的功效，并结合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。最好的示范就是让顾客来试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。

试穿过程中的注意事项：

1. 主动为顾客解开试穿服饰的扣子、拉链、鞋子等。
2. 引导顾客到试衣间并告诉他你在外面等候为他服务。
3. 顾客走出试衣间时，为其整理。
4. 评价试穿效果要诚恳，这时又体现了导购员的第三厚“嘴皮厚”，永远不停的和顾客交流。可略带夸张之辞，赞美之辞。有时善意的谎言也是一种赞美的方式。

一. 顾客的表情和反应，察言观色。

二. 提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

三. 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，也是我们平常所说的社交距离。

我们不和别人比牌子大小，比货品质量好差，因为那些都是我们不可也无力改变的事实，但是我们可以拿出来比只有我们独特的服务，如果我们每个导购员都严格要求自己，不放弃，永远充满热情，那我们也会得到更多，世界上各行各业都很辛苦，包括现在做老板也不是那么容易的事情，我们导购员也不例外，比较辛苦，但是辛苦过后那种成就感是用什么都换取不来的，不是吗?!姐妹们，加油!!!

当然销售上面的知识很多很多，有些是我们经常遇到的，有些是我们还未遇到过的，因此工作中不断学习和总结对我们来讲是十分重要的，也希望我们能够互相学习，相互分享过程中的喜怒哀乐!

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装

销售技巧。

1. 推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。

2. 为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。

3. 结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。

4. 配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应该适当向顾客说。

5. 谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应该有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。

6. 观察、分析不同顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

1. 注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮助顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2. 言辞简洁，句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3. 具体表现。要根据实际情况，随机应变地推荐服装，必要情况下，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改进自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

童装导购工作总结报告篇六

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

去年自己有幸加入了七色纺这个大家庭，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，毅然还是有种好奇和忐忑，因为毕竟是第一次做内衣方面的，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。

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，我和彭吉负责打造内江交通路店，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。当时多亏彭吉把我拉住，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。

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。在来到七色纺后，经过外训和向彭吉和陈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，其次知道其性格选，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。

授之以渔，而非授之以鱼在8月份开始有陈列小组陈列后，我一直埋头去工作，而没有把我所知道的教给我的同事，导致在他来了三个多月后，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。

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，什么时候做谁来做，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，努力把做得更好。