

服装销售个人心得总结 服装销售个人心得体会(汇总8篇)

军训总结是对我们在军训期间的团队合作、纪律意识、自我管理等方面的评估和总结。这里为大家提供一些教师总结的范例，希望能够对大家的写作有所帮助。

服装销售个人心得总结篇一

人为什么会穷，机构为什么会老化?其中最关键一个原因：来自心态上的恐惧。不是害怕失败，二是害怕成功，因为要成功就必须付出比别人不肯付出的代价。我们要成功，首先需要付出的就是低下您高昂的头，来个向别人学习。唯有源头活水来，才能增加抗争苦难的智慧和力量，获得生命与生活的真本事、真知识。因个人水平能力有限，不当之处在所难免，欢迎大家批评指正！

一、卖衣服就是卖形象

店铺的生意好不好，不用进店铺，在门口停留几秒钟看看就知道了！看什么，看招牌，看灯光，看陈列，看卫生状况，更可以看看营业员的年龄和员工长得是否标致。买衣服就是买漂亮，卖衣服就是卖形象，如此而已！

买衣服就是买漂亮，现在我们穿衣服除要求舒适合体外，更多的是体现一种对美、对个性、对品牌的非物质的精神上的追求，是自我形象的一种肯定与实现。美是我们服饰产品的基本特征，那么，我们销售服装的场所、销售服装的人首先就应该表现出美。为节约电费而不开灯光、为防止灰尘而不拆包陈列、员工上班不化妆没神，收银台杂乱无章，店铺使用花车特卖，店铺自制、手绘促销海报等等，一却违反美的原则和行为都会使“服装的美”大打折扣，无从表现甚至是损失殆尽。美没有了，形象不存在了，品牌也就失去了生存

的基础，就更不用谈发展了!!因此，我们必须牢记“卖衣服就是卖形象”的基本运作原则，店铺的一切操作必须从“美”的原则出发，牢牢树立并用心维护“美”的标准，只有这样，我们的店铺，我们的品牌才可能在残酷而激烈的市场竞争中找出自己与众不同的“美”来，才可能发展壮大，从一个胜利走向另一个胜利!!

二、比较方可见优劣

对于那些业绩不理想却自我感觉良好的客户，一千句话不如下到她专卖店并拉他到同城的竞争对手的店铺去看一看。因为如果单纯地谈她的问题，她会找出很多的理由，什么经济不景气、地方小人口少消费力差、货品跟不上等等，一大堆都是客观的和公司的问题，自己的问题一点儿没有。果真如此吗?须知，店铺的生意不好，是因为大家都慢了一步，所有就不能只找客观和公司的原因了。我曾经到店铺支援就遇到过类似的情况，无论我怎么说，客户根本就听不进去，说的全是公司这儿不对、那儿不对，这个问题没解决，哪个问题也没落实，我听到头都大了;当然客户说问题，反映情况很好，但是看问题不能用这种“您全错，我全对”的观念，后来我灵机一动，干脆什么也不说了，邀请客户到同城的“jeanswest”“bonwe”“fun”去看一看，看下来她自己都不好意思了，我们的竞争对手看不到一个带包装陈列的，看不到一个塑料凳，看不到坏了的灯具。而我们呢，服装全部拿胶袋装起来，把卖场当库房，员工三五两个坐在塑料凳上闲聊，灯具坏了一大片没人理，顾客进店员工招呼也不打，一比较，差距就出来了，这样的店铺又怎么可能创造出优秀的业绩!彻底打破客户“面子、自我保护、自我满足”的心结，站在为客户服务的立场，那么客户也就非常愿意同我们交流，愿意听取我们的意见了。因此说，“好”与“坏”、“优”与“劣”不是说出来的，而是比较出来的，让客户看到并且明白什么是好，什么是坏对店铺管理出业绩是多么的重要。总之，有比较才能出现差距，有差距才能有提升空间，有提升空间才能有所作为!明白了这个道理，接下来的事情就好办

了!!

三、不用怕，只要用心就会好

店铺经营每天都会遇到很多的问题，都会出现很多新的情况，要使店铺经营保持长久的生命和活力，我们就必须想尽办法每天树立更高的目标并鼓励去尝试与运用新的思路和方法。但一个问题出来了，往往很多人、很多加盟商害怕它，不愿意去承担变革、改革带来的风险。这个时候，我们需要鼓励他们“不用怕，只要用心就会好起来”！因为只要我们用心，朝一个目标坚定不移地前进，运用好的方法自然会成功，但是运用了错误的方法呢，我们肯定也会立即去总结和调整。比如我们坐飞机去香港，我们肯定会相信我们能在香港机场顺利降落，第二天就可以到“杨一哥”的宝号尝尝他的鲍鱼名菜，只是机长清楚，飞机一上天，由于高空气流不断变化，飞机就已经偏离了原来的方向，我们能顺利地到达目的地，就在于机长根据不同的情况做出了适当的调整。做生意不就是坐飞机吗？是的，我们不是神，我们的判断也不可能每次都正确，我们很可能出现连续几次的失误，但是，我们造就一个优秀店铺、优秀团队的可能性却大大提高。因为，追求成长和进步已经深入我们的精髓并成为我们的气质，这是一股多大的力量啊！！做企业与做人一样，当我们遇到困难的时候，告诉自己：不用怕，只要用心就会好起来

四、老板要从员工做起

连锁企业大多数的加盟商应该都是文化程度不高，是从做小生意，摆地摊一点点积累起家的。回想起自己事业起步的时候，很多人都赞叹不予。是啊，生意刚刚起步的时候，一是没钱请人，二是别人也不愿意来帮您，只有自己帮自己，老板员工一个人，拼了命，没日没夜地干。现在生意有了起色，已经有了初步的规模，也有人愿意来帮您了，财务状况又允许，那么请几个人也就顺理成章了。“花钱请员工，用工资买您的时间让您为我工作，当老板的终于苦尽甘来，可以休息了”。有这种思想，那就大错特错了！有些店铺生意不理想，

想必与老板成天不在店铺，到店铺只是“指点”一下，认为自己可以休息了，整天忙于交际应酬、喝茶打牌不无关系吧。为什么说这样的思想是错误的呢？因为店铺是您的，生意是您的，老板都不努力，员工怎么又会努力呢？这是个言传身教的问题。又说到责任感，什么是“责任感”，举个例子说，店铺五天不开张，员工不会睡不着吧，但是老板呢，必定是天天失眠了！每个层面的责任感都不一样，有多大的责任感才有多大的工作力度。责任感从上而下是呈几何数的递减，那么我们要求我们的员工又必须达到我们的要求，怎么办呢？想必只有老板更加百倍的付出了。换句话说，老板做到100分，店长才可能做到60分，而员工呢，就只能做到40了。人这个东西，是有惰性的，就好比是上坡的圆球，推则进，不进则退，而老板的作为恰恰就是这些有型无型的推力啊！！

整个企业的工作是从最上层的领导开始的，老板的努力程度决定了整个公司与员工的努力程度。店铺所有的改革必须在老板这里得到足够的强调、重视和示范才可能“开花结果”。老板固然是老板，但要时刻提醒自己，要从员工做起，从普通员工做起方可永远是老板，方可做成大老板！！

五、老板不妨对员工大方一点

做为品牌服装连锁经营最基层的管理人员，每每到自己的店铺看到员工穿着二流、三流的牌子在销售自己的衣服，看到员工在给客人介绍服装的时候声音小得像蚊子，看到店铺死气沉沉员工没有一点朝气，这是我们有意识或无意识的让我们的员工感到自卑的结果。自卑就是失去自信，而失去自信的店铺不可能是一个优秀的店铺，在经营上缺乏自信的老板也一定不是一个合格的老板。我们的一个老总在接手一个我们的自营铺的时候，问我们的管理人员，店长的工资是多少，当他一听到只有1200元，立即就说，这这么行，立即给我涨到1800。因为他知道，拿1200元工资的店长不可能是优秀的店长，拿1200元的店长也不可能做出拿1800元店长的事情。就这多给的一点点，对老板来说无足轻重，却让整个店铺重

新焕发出勃勃的生机;取得了“四两拨千斤”的奇妙效果。

六、让员工专心而后死心

与我们的几个重点店铺的店长沟通，我们会发现一个非常奇怪的现象，那就是我们很多店铺晚上的营业额所占全天营业额的比例都特别低，顾客的成交率也不高，而他们大多数时候正好相反，不仅晚上的营业额占全天营业额的比例较高，而且通过最近一段时间的尝试，有时候晚上的业绩甚至还超过了白天的业绩。这是怎么回事呢?另外，我们也知道店铺淡场的时候通过播咪要求我们的员工整理叠装，但是往往播了咪以后就没有了下文，但是他们的管理人员呢，不仅是播咪提醒、打气，还把原来的叠装彻底打散后让员工重新整理。这又是为什么呢?他们告诉我：因为闲下来的时候，就是整个士气和激情下降的时候!!这更让我们深刻理解了“无事生非”的道理!专卖店的特点就是女性员工多，而女性员工最大的问题是心多，她们老是在想，别的品牌报酬如何，爸爸妈妈男朋友今天怎么样?总之，员工不能把工作做好的原因是因为用心不专一。如何专一呢?简单来说，就是忙，就是动。当一个人忙碌起来的时候，自然就没有时间去想其它问题了。所以，专卖店和公司的管理，大家不要怕员工事情做多了，累着了，您应该害怕的是他们是否有事可做，是否责任和职能还不够多，太清闲了，而员工也应该明白，老板请您来，如果没事可做，您也就没有存在的意义和价值了。

让员工专心可以做好一天的工作，但如何让员工做好一年甚至是两年、三年的工作呢，这就是让员工死心了。老板成功的人生经历本来就是一本鲜活的教材，但这还远远不够。作为一个老板，最重要的是为员工描绘一幅美丽的前景!同时，又要长期努力、坚持不懈地与员工一同分享你的理想和未来，如果老板天天讲五年之后的业务和发展的计划，讲员工现在的经验积累是为自己的创业做准备，又天天鼓励员工去尝试更大的冒险和机会，员工自然明白，公司正在发展，自己也可以和公司一同成长，当一个人看到了成长与前景的时候，

自然会为目标而努力，那么老板就可以让跟随您的人“死心踏地”地跟您干事业，追求更大的成功了!!

七、不要只为员工的手和嘴发工资

成功的连锁经营最终建立起来的是一个价值很大的关系网络，就是我们营销学中所说的“营销网”，营销网络中最有价值的部分应该就是其中最好的思维和最新的观念!跟我们的很多老板谈话很受启发。他们的成功，有很多非一般的处世和为人的哲学。曾经有一位老板亲口告诉我：批评您的人是您的老师，骂您的人是您的朋友，不与您争论的下属是无能的下属。好思想啊!!我们是否有如此宽广的心胸来对待我们的这些“老师”和“朋友”呢?我们回过头来看看我们的员工，他们是不与您争论了，但是他们无能吗?不是，是因为我们的领导者太霸道了。他们曾经给我们建议，与我们大声的争论，但是我们太自大，太骄傲了，往往认为他们的建议很可笑，对他们的建议我们不予理睬或者是因为我们所谓的“太忙了”就给忘记了。“就这样，不要说了，按照我说的办!”我们也曾这样蛮横地打断了他们的争论，就这样我们“以权压人，以级别压人”好像已经司空见惯了。他们不是因为无能不与我们的争论了，他们是害怕我们的心胸容纳不下他们啊!我们伤害了他们，伤害了整个团队，但最终伤害的却是我们的企业。于是他们沉默了，他们有话放在心里只是不愿意说罢了，从此公司没有了坦诚，最后导致管理层与员工之间的相互猜疑，甚至到互不信任的严重后果。后来他们悄然无息的离开公司了，我们还自大的认为“走了没关系，是他不具备适应公司的能力罢了”。中国大多数的企业，向来只为员工的手和嘴发工资，但却忘了他们还有无穷智慧的思想 and 大脑，他们不重视与员工的交流和建议，这是管理者和领导技术的悲哀。让每一位员工全身心地投入到工作中来，这是管理者最主要的工作内容;让每个人都发挥作用并且让他们明显感觉到自己发挥的重要作用，这就是管理与领导的秘诀!

八、区别对待，造就强大企业

相同的一天，相同的24小时，老板可以赚1万，店长却只能赚100，而员工呢，不过区区三四十元。这个世界是有区别的，这个世界也不可能做到彻底的公平。我们必须承认这种“不公平”，就像面对“别人上重点高中，而我们却只能上普通中学”一样。在一个店铺，一个公司，如果一个老板想什么都“一碗水端平”是不可取的，也是不科学的和明显违背人性的做法。杰克·韦儿奇曾说过一句话“区别对待是造就强大企业的必由之路”。那怎么才能做到区别对待呢？首先我们必须明白，在员工这个群体中，一定要有最好的，最差的、处在中间属于大部分的。其次，我们必须用不同的态度、方法、薪酬来评估和奖惩这些不同的员工。最后强调的一点是，我们必须把业绩最差的人从整个集体中排除出去。

区别对待是造就强大企业的必由之路，区别对待是很难做到的，谁觉得容易做到，谁就不合适在这个企业生存，如果谁做不到这一点，也是一样！！

九、吃喝玩乐后才有好生意

我们一个店铺的员工管理制度里有这么一条，“不准宴请同事和接受同事宴请！”不过这不是全部，在老板那里还有另外一条“公司必须多宴请同事！”真有意思。还有一次，我们一个老板的手提电脑里的一个文档深深吸引了我，里面存储的全部是员工在不同时间、不同地方一起吃饭、旅游的照片，真是有心啊。这些做的优秀的店铺的经验告诉我“员工在一起吃喝玩乐越多，店铺生意才越好！”

我们的同事从早上8：00到晚上9：00，整整十二个小时，而且1年365天，如果请我们的老板，不用去销售衣服，就是在专卖店坐上6个小时，恐怕好多都受不了吧！工作确实很辛苦！但是，工作可以辛苦，但是工作却不能不充满乐趣！让员工工作充满乐趣，让您的员工随时随地与欢乐相伴，这是店铺管理人员永远的责任。通过那些规章制度、通过那些老照片，我明白了给予员工欢乐，学会庆祝永远是激励整个组织的最

有效的方法。一起来聆听聆听先人圣贤的教诲吧：良言一句三冬暖，恶语一句六月寒；屁不臭人涨死人！在店铺，我们的老板与管理人员不要为一些小小的失败无法释怀，必须想尽办法去庆祝哪怕是一次小小的胜利，并为我们的员工深情欢呼，也不必太破费，一点零食或一顿晚饭都可以。我们的任务是让我们的员工跟欢乐相伴，当然，我们必须创造出良好的业绩。

十、小河有水大河满

每每下到一個店铺，我们店铺员工的工资与竞争品牌的工资比较的情况怎么样，员工的工资是否能够按时足额的发放，还有我们店铺每个月的失货率怎么样，因失货而造成的扣发工资的情况是否得到完善地解决等等，这些问题我都特别关心。还有，在开一个新店制订工资制度的时候，我都会跟我们的老板讲，只要我们有钱赚，我们宁可让自己的利润薄一点，员工的工资也必须要比竞争对手高，而且是下有保底但上不封顶。为什么呢？因为我明白，小河有水大河满，只有员工有了，老板才可能有！！

“小河有水大河满”这是海尔总裁张瑞敏追求思想观念转变的一句名言，他说，变一个字，观念就新了。张瑞敏这个做家电的哲学是否可以成为我们特许连锁店铺经营的哲学呢，实践证明，不仅可以，而且完全适用！从自然规律来说，大河的水来自于小河，小河都没水了，大河不可能有水；如果小河不为大河提供水源，都依靠大河供水，大河早晚会干掉。在一个企业中，企业就好比大河，员工就好比小河，如果每个员工都能成为一条涌流不息的小河，那么企业这条大河是永远不会干枯的。所以，一年下来，看是否赚钱了，最关键的是看员工的工资是否涨了，脸是否笑了！如果员工的工资涨了，脸笑了，我们的老板是没有不赚钱的。所以说，小河有水大河满。要让自己有，首先要让您的员工有；您要成功，首先要确保您的员工的成功！

服装销售个人心得总结篇二

服装师穿于人体起保护、防静电和装饰作用的制品，其同义词有“衣服”和“衣裳”。中国古代称“上衣下裳”。最广义的衣物除了躯干与四肢的遮蔽物之外，还包含了手部(手套)、脚部(鞋子、凉鞋、靴子)与头部(帽子)的遮蔽物。服装是一种带有工艺性的生活必需品，而且在一定生活程度上，反映着国家、民族和时代的政治、经济、科学、文化、教育水平以及社会风尚面貌的重要标志，是两个文明建设的必然内涵。

服装销售技巧让服装导购销量倍增(服装销售技巧培训资料分享)

在服装销售过程中，导购提升自身的销售服务技巧，最为有效的方法就摸透客人的心理，摸透了客人的心理，就是事半功倍，牵住了牛鼻子。摸不透客人的心理，就是事倍功半，拉住了牛尾巴，客人死活不跟你走。中国服装经营网以为，研究销售、提升门店销售业绩、营业员有着不可相比的作用，营业员是否能把握服装销售技巧很重要，首先要留意推荐购买的技巧。营业员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爱好。推荐服装可运用下列方法：

服装销售技巧1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。服装销售技巧2、适合于顾客的推荐。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。服装销售技巧3、配合手势向顾客推荐。

服装销售技巧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，向顾客推荐服装时，要着重夸大服装的不同特征。

服装销售技巧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，同时留意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

服装销售技巧6、正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，正确地说出各类服装的优点。

除了上面先容的这些服装销售的小技巧外，其次要留意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、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”过渡到“信念”，终极销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

重点销售有下列原则：

服装销售技巧之原则1、从4w上着手。从穿着时间when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why方面做好购买顾问，有利于销售成功。

服装销售技巧之原则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，内轻易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

服装销售技巧之原则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”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的倾销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要先容不同的内容，做到因人而宜。 服装销售技巧之原则4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。好了，空讲了一大堆大道理，接下来中国服装经营网将一些客人消费的典型心理在这里分析下，大家有补充的都可以在这里讨论讨论，好让我们的终端服务越做越好。

一、客人购买6个心理阶段

要研究出一套接待客人，提供优质服务的标准流程和技巧，就有必要了解客人购买我们服装时的心理流程。在不同阶段我们针对性的提供服务。

1、观察浏览

两种客人：

目的型客人

闲散型客人

没有明确的购买目的，遇上感爱好的衣服也会购买

闲逛为目的，消磨时间，漫步商场欣赏各色服装

2、引起留意

客人发现自己要找的服装，或者某服装的款式、色彩等吸引了客人。

3、诱发联想

联想这件衣服穿在自己身上的感觉，马上会产生兴奋的感觉。

“明天我穿上这条裙子往公司，同事一定会对我大加赞赏，太棒了，我非试试不可！”客人将眼前服装和自己的生活联系在一起，非常重要。决定她是否会进一步行动。在客人对我们某款衣服产生爱好的时候，我们给她展示、触摸等都是最好的促使她联想更好、更多的手段！

4、产生欲看

产生了占有的欲看，不代表立即产生购买行为。客人会运用

经验、知识等对不同品牌同类的衣服进行比较，对个人的需要和服装的款式、色彩、质量、价格等进行思考和分析。思考和分析不一定是理性的，也有非理性的。这个阶段我们的服装销售技巧是处理她说出来的些对衣服的反面题目和疑义。

6、决定购买

对比评价之后，客人对我们的某款衣服产生信心，随即就会产生购买的行动；

也会丧失信心，放弃购买的意愿。

客人产生信心有三个方面的原因：

a□相信导购的先容

b□相信商场或品牌

c□相信衣服本身的款式、色彩等

客人失往信心的原因：

a□不是她真正想要的衣服

b□导购不了解货品知识

c□对质量、售后感到没有保证

d□同购买计划冲突

客人对某款服装往信心时，我们的服装销售技巧是要求导购不委曲客人，马上转移到客人别的感爱好的衣服上往，力求挽留，继续推荐。上面先容的这些服装销售技巧只不过是中國服装经营网所总结的一小部分，实在还有更多的服装销售

技巧有待于从事这项事业的您往发现，往总结。

服装销售个人心得总结篇三

转眼间学习的时间已经过去了，我找到了_x的一家服装店进行了我的第一次工作生活。

在工作中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

通过这几个月的的工作，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

一、工作过程的心得体会

在服装店工作共计快x个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。于是我从对的产品开始了解，现将我这x月来的工作心得如下：

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。我觉得在几天的工作中我心得出如下几条：

1、精神状态的准备

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能让挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备

在一次接待顾客的时候，由于我对店里的产品不熟悉，在顾客要一件大号的毛衣的时候，因为我不知道大号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把大号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。

4、对顾客的准备

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的

第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

二、销售小结

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。x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。但是我发现秀的专卖店都具有x个最基本的坚实支柱，在x个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。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；如雇佣专业的裁缝随时待命，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。如□
a.服务技能培训□b.商品知识与管理培训□c.店务作业技能培训□
d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，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.提问要谨慎，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。

通过这几个月的的工作，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。