

# 最新服装销售工作心得体会总结 服装销售 工作心得体会(优秀5篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。优质的心得体会该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 服装销售工作心得体会总结篇一

在服装销售过程中，营业员有着重要的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，所以要求我们不仅要做好而且要精益求精，不断提升自己，从而做得更好。

平时我认为在我们推荐时要有信心，向顾客推荐服装时我们本身有信心了顾客对服装才有信任感。推荐的时候要对顾客进行商品说明，根据顾客的实际客观条件推荐合适的服装。推荐的同时要有手势，做到贴心。在卖服装的时候要把话题引导在服装上。同事注意观察顾客的反应，以便合适地促成销售。再有就是要说出服装的优点，方便推销出商品。总而言之推荐技巧是我们销售人员一定要做好的，良好的服务才能使顾客动心，才能达到销售的目的。

此外，我们整个销售人员都是一个团队，我们需要有团队精神。优良的合作也是销售必不可少的，所以与同事的相处也很重要，大家相互尊重，和睦相处，共同进步才能使我们这个团队合作愉快，共同进步，达到双赢的目的。

以上就是我一个月以来的总结感言，希望各位领导同事给与意见和指导，在以后的日子里共同努力，谢谢大家。

## 服装销售工作心得体会总结篇二

销售并非容易之事，需要我们有足够的耐心和出众的口才。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这群学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够及时适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我规划了我的寒假实践生活。

假期间我为了增加实践经验，我到了服装厂进行实习，短短的十来天中，使我经历了很多，成长了很多。在实习中，我由不认识到逐步认识的过程中，我在采购和思想上有了明显收获。

我在实习的一开始，对采购的知识进行学习，我感觉很简单，把采购的注意事项了解了就算是成功了可以自己采购了，所以我自己认为掌握了采购方法。通过跟随采购人员进行学习相关知识之后，采购人员给了我一次自己采购的机会，当时我脑子很空，不知从何下手，这时我渐渐明白了做好采购工作不是一件容易的事，采购有不同的方式方法可以运用，自己不懂的地方还有很多，通过细思我才了解到，要想达到一定的采购水平，必须从基础知识做起，有了扎实的基础知识，才能进一步深化自己的采购水平。

在实习过程中，思想上，我严格要求自己，刻苦钻研基础知识，积极学习各种采购的方式方法，我认为好的学习方法对学习知识很有用，所以每次实习过后都会总结一下经验，来完善自己的学习方法，在休息的时候，查找学习相关的资料，不但掌握和提高了采购水平，也学到了一定的理论知识，领悟到了在采购前应准备的几点要素，同时也巩固了专业技能，

.更为重要的是，这也是理论与实践的一次尝试，是理论指导实践，实践丰富理论的体验，在这个过程中，我获得了团队协作的锻炼，独立思考能力的提升，同时，为以后实践学习打下坚实基础。在与众多打工者接触一个多月之后，发现自己在人际交往方面得到了锻炼与提高，学会了如何去与别人交往，也得到了友谊，更学到书上没有的东西。

首先待人要真诚 踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，愿意在工作中教我，让我能尽快的融入环境。

还有 沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。只有善于表达自己的想法，才能更好的与同事和领导互动，让他们尽快熟悉了解自己。

在短短的实践过程中，发现在实际工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多还是需要脚踏实地做一些细微之事，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从一些小事上反映出来的，细节决定成败。

很高兴自己能在这次社会实践的机会，通过这样的实践，我真正学习到了社会经验，它为我积累了一笔宝贵的人生财富，它为我今后步入社会打下了坚实的根基。

## 服装销售工作心得体会总结篇三

20xx即将结束。这是我作为销售人员几个月来第一次写服装销售工作心得。也因为我写了这篇服装销售工作心得。鉴于这几个月的服装销售情况，现将我的销售经验和工作情况心得如下：

在服装销售过程中，作为一名销售人员，必须掌握好服装销售技巧。除了向顾客展示服装并详细描述之外，推荐也是必不可少的。既然它是推荐的服装，它必须旨在引起顾客购买它的兴趣。所以当我推荐衣服时，我心得了以下方法：

- 1、要赢得顾客对服装的信任，必须对自己有信心。
- 2、根据顾客的客观条件，展示服装并说明，推荐服装是否真正适合顾客
- 3、手势非常重要。匹配手势也是一种方法。
- 4、每种商品在功能、设计和质量方面都有自己的特点。向顾客强调服装的不同是非常重要的。
- 5、注意观察顾客的反应，然后在合适的时间，及时促销
- 6、准确说出不同类型服装的不同优势

重点是销售技巧，这是我从服装销售工作心得中学到的。良好的服装销售技巧是成功的关键。销售是针对服装的设计、功能、质量、价格等因素，根据不同的消费群体，让顾客的心理从比较过渡到信任，最终销售成功销售中最重要的一个环节是让顾客相信在短时间内购买。那么销售有以下原则：

- 1、向顾客解释服装特征时，要简洁全面，突出服装商品最重要的特征

2、对销售人员来说，迅速的反应是一项基本素质。促销语言应根据客户的情况制定，不应相同。

3、对销售人员来说，掌握时尚趋势非常重要。只有当他们首先了解时尚趋势时，他们才能成为顾客的讲述者。

以上是我个人服装销售工作的心得。虽然它并不完美，但它是通过我最近几个月的仔细观察获得的。在未来的销售过程中，为了有更好的经营业绩，我会做得更好，及时心得我工作中的经验和不足，然后完成一份优秀的服装销售工作心得，这样我可以获得更多。

## 服装销售工作心得体会总结篇四

在服装销售过程中，营业员有着重要的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，所以要求我们不仅要做好而且要精益求精，不断提升自己，从而做得更好。以下是小编为大家精心准备的：服装销售工作体会范文，欢迎阅读！

201x年即将过去，这是我做营业员几个月以来第一次写服装销售工作总结，也是因为写了这一份服装销售工作总结我很多的感触，针对这几个月的服装销售情况，我现在将我的销售心得和工作情况总结如下：

在服装销售过程中，作为一个营业员必须掌握很好的服装销售技巧，工作中除了将服装展示给顾客，和详细描述之外，推荐是不可少的。既然是推荐服装，那么就必须以引起顾客购买的兴趣为目的。所以我在推荐服装时，总结了以下方法：

- 1、要赢得顾客对服装的信任感，就必须让自己有信心
- 2、根据顾客的客观条件，展示服装和解说，推荐的服装要是真的适合顾客的。

3、手势很重要，配合手势也是一种方法。

4、无论是功能、设计、品质每件商品都有自己的特征，向顾客强调服装的不同很重要。

5、注意观察顾客的反应，然后在适当时机，适时地促成销售

6、准确的说出不同类型服装的不同优点

重点就是销售技巧，这是我在服装销售工作总结中的领悟到的，好的服装销售技巧是获取成功的关键。销售是针对于服装的设计、功能、质量，价格等因素，根据不同的消费人群，让顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最后销售成功。销售中最重要的一个环节就是在短时间内让顾客有购买的信念。那么销售有以下原则：

1、对顾客说明服装特性时，要言简意赅，突出服装商品最重要的特点。

2、随即应变是营业员必备的素质，根据顾客的情况而制定推销语言，不可千篇一律。

以上就是我的个人服装销售工作总结，虽不够完善，但却是这几个月通过自己的认真观察所得来的。在以后的销售过程中，为有更好的营业效果，我将做得更好，及时总结经验和工作中的不足，然后完成一份出色的服装销售工作总结，让自己有更多的收获。

一个月已经过去了，经过这个月的实习，我现在将我的工作总结以及心得呈现如下，希望各位给与指导和建议，范文之工作总结:服装销售总结。

在服装销售过程中，营业员有着重要的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，所以要求我们不仅要做好而且

精益求精，不断提升自己，从而做得更好。

平时我认为在我们推荐时要有信心，向顾客推荐服装时我们本身有信心了顾客对服装才有信任感。推荐的时候要对顾客进行商品说明，根据顾客的实际客观条件推荐合适的服装。推荐的同时要有手势，做到贴心。在卖服装的时候要把话题引导在服装上。同事注意观察顾客的反应，以便合适地促成销售。再有就是要说出服装的优点，方便推销出商品。总而言之推荐技巧是我们销售人员一定要做好的，良好的服务才能使顾客动心，才能达到销售的目的。

此外，我们整个销售人员都是一个团队，我们需要有团队精神。优良的合作也是销售必不可少的，所以与同事的相处也很重要，大家相互尊重，和睦相处，共同进步才能使我们这个团队合作愉快，共同进步，达到双赢的目的。

以上就是我这个月以来的总结感言，希望各位领导同事给与意见和指导，在以后的日子里共同努力，谢谢大家。

不论你是单一团队的领导者还是多个团队的管理人，团队管理工作都是你职权范围内一个重要的组成部分，范文之工作总结：团队管理总结 团队管理经验。对于每一位参与团队管理工作的人而言，《团队管理》是一本不可或缺的重要读物。它向你提供了达成计划所需的技巧、建立团队成员间的信任、激发团队最大的潜能等方面团队管理经验知识，为你能专业化地管理好你的团队创造了有利条件。另外，团队管理总结了101条简明提示，为你提供重要而实用的团队管理经验。后半部分有个自我评估练习，使你能正确地评估自己的领导能力，并针对自己的不足加以改进。了解团队运作团队合作是所有成功管理的根基。无论你是新手还是资深管理人，对你而言，管理好团队都是重要且具激励性的挑战。

1. 切记：每位成员都能为团队作出一些贡献。

2. 谨慎地设定团队目标，且认真严肃地对待它们。
3. 切记成员间要彼此扶持。
4. 将长程目标打散成许多短程计划。
5. 为每个计划设定明确的期限。
6. 尽早决定何种形态的团队适合你的目标。
7. 努力与其它团队的成员建立强有力的紧密关系。
8. 找一位可提升团队工作士气的重量级人物。
9. 时时提醒团队成员：他们都是团队的一份子。
10. 将团队的注意力集中在固定可衡量的目标上。
11. 利用友谊的强大力量强化团队。
12. 选择领导者时要把握用人唯才原则。
13. 领导者需具备强烈的团队使命感。
14. 奖赏优异的表现，但绝不姑息错误。
15. 记住每位团队成员看事情的角度都不一样。
16. 征召团队成员时，应注重他们的成长潜能。
17. 密切注意团队成员缺少的相关经验。
18. 应使不适任的成员退出团队。
19. 找到能将人际关系处理得很好的人，并培养他们。设立一



支团队成立一支团队是领导者的主要工作。确保你的团队有清楚明确的目的和足够达成目标的资源。要以开放和公正无私的态度对待团队成员。

20. 设定具挑战性的目标须根据限期来考量是否合理。

21. 设定目标时，考量个别成员的工作目标。

22. 划的失败危及整体计划的成功。

23. 坚持得到信息技术支持，它能为你提供确实需要的东西。

24. 对待团队外的顾问要如同对待团队成员一般。

25. 让团队的赞助者随时知道工作进展情形。

26. 除非你确定没有人能够胜任，否则应避免“事必躬亲”。

27. 不要委托不必要的工作，最好将其去除掉。

28. 赋予团队自己作决策的权力。

29. 鼓励团队成员正面积极的贡献。

30. 肯定、宣扬和庆祝团队每次的成功。

31. 找到易于让成员及团队了解每日工作进度的展现方式。

32. 鼓励成员之间建立工作上的伙伴关系。

33. 鼓励天生具有领导才能的人，并引导和培养他们的领导技巧。

34. 绝对不能没有解释就驳回团队的意见，与此相反，解释要坦白，理由要充分。

35. 确定团队和客户经常保持联系。

36. 以自信肯定的态度让团队知道谁当家，但要预防予人来势汹汹的感觉。

37. 想办法给新团队留下一个实时的好印象，但切忌操之过急。

38. 倘若你要求别人的建议，抱持的心态不能只是欢迎就行了，也要依循建议有所行动。提升团队效率团队要达到应有的效率，唯一的条件是每个成员都要学会集中力量。你必须了解团队的能力，以确保团队的成功。

39. 协助团队找出方法以改变有碍任务推展的团体行为。

在服装销售技巧中, 接近顾客是店铺销售的一个重要步骤, 掌握如何进行服装销售也是一个很有技巧的工作。这方面做得好, 不但拉近了与顾客的心理距离而且还可以尽快地促成交易; 反之, 未开口便吓跑了消费者。关于一些服装销售技巧, 我特地采访了服装届知名的卖场导购培训专家刘博士, 下面是简单的汇总。

下面我想和大家交流一下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。如果你没有注意到这一点, 而对顾客不理不睬, 就会导致每天失去3单生意, 若平均300元, 则一年达32万多。所以我希望在座的各位导购, 能主动与顾客打招呼。

现在我发现有很多导购员喜欢用“请随便看看”来代替“欢迎光临”。殊不知这句“请随便看看”的欢迎语正好给顾客灌输了一种“看看就走”潜意识。打个比方说潜意识对人心理的作用: 清晨, 当你一觉醒来, 对自己说“今天我心情很好, 我是一个快乐的人, 那么你一天可能都是快乐的。这正

反映了潜意识对人的作用。所以，你如果也习惯对顾客说“请随便看看”请立即更正你的说法。

我想大家一定有这种经历，有时候我们在专卖店或商场购物时，我们会碰到一些过分热情的导购，他们老远就会和你打招呼，当你走进她的专柜时，他更是尾随而至，寸步不离，并且喋喋不休地开始介绍他们的服装如何如何。作为顾客来说喜欢有一种宽松的自由的购物环境供他们观赏和挑选，不分青红皂白的介绍反而会让它们感到一种无形的压力而趁早“逃之夭夭”。所以我们切忌“不要过分热情”。

## 接近顾客的最佳时机

我们应该让顾客自由地挑选商品并不是意味着对顾客不理不睬，不管不问，关键是你需要与顾客保持恰当的距离，用目光跟随顾客，观察顾客。一旦发现时机，立马出击。那么最佳时机：

- 一. 当顾客看着某件商品(表示有兴趣)
- 二. 当顾客突然停下脚步(表示看到了一见钟情的“她”)
- 三. 当顾客仔细地打量某件商品(表示有需求，欲购买)
- 四. 当顾客找洗水唛、标签和价格(表示已产生兴趣，想知道品牌、价格、产品成分)
- 五. 当顾客看着产品又四处张望(表示欲寻求导购的帮助)
- 六. 当顾客主动提问(表示顾客需要帮助或介绍)

原则把握住了，时机找准了，那么下一步就是我们该以何种方式来接近顾客促成交易。

### 一、提问接近法

eg. 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。

## 二、介绍接近法

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

产品介绍□fab法则，千万不要说成fbi法则了

e 特性(品牌、款式、面料、颜色)

ange 优点(大方、庄重、时尚)

t 好处(舒适、吸汗、凉爽)

互动环节：介绍自己身上穿的衣服；介绍自己的手机等(用fab法则)

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。

## 三、赞美接近法

即以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

eg 您的包很特别，在那里买的？

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱!(带小孩的顾客)

俗语：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。

#### 四、示范接近法

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。

## 服装销售工作心得体会总结篇五

时光荏苒，20\_\_年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验;转眼20\_\_即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去，非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

## 一、存在的缺失：

- 1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。
- 2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。
- 3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

二、部门工作总结：客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

- 1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。
- 2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

## 二、明年计划：

- 1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业

最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。