

# 最新服装销售自我评价(通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 服装销售自我评价篇一

本人性格开朗，热情大方，诚实肯干，有上进心，悟性高，有强烈的团体荣誉感。责任心大。什么事只有从小事做起，世上没有最好，只有更好！

在商场销售品牌服装两年，有一定的销售技巧和经验。

之前在连锁书店从事图书销售和收银，积累了一定的收银经验，对图书进、销、存有一定的了解。

为人踏实诚恳，有工作有耐心，细心对待每一件事。

1、具有5年的财务管理工作经验，熟悉国内企业会计准则、税务制度度。

2、熟练运用erp软件，具有持续的学习能力。

3、性格稳健，思路清晰，善于抓住财务信息进行归纳、分析、总结，具有现代的财务管理理念。

4、具有良好的团队合作精神，工作认真细致，能迅速适应新的环境，责任心强，并能承受较大的工作压力。

本人是广州大学应届毕业生，已有半年服装营销管理的工作经验，专业为服装设计，能够结合市场和设计上的协调，希望找一份于服装销售或设计有关的工作。

本人性格外向活泼，全面发展，并具有极强的团队合作精神，能很快的融入辛苦的新工作环境。工作认真负责，积极上进，诚实好学，有责任心，紧迫感。

本人在校期间不单学习服装设计和销售方面，而且还是一个资历较深的模特儿，有三年模特经验，有这方面的才华。可以策划出一整场出色的时尚秀或服装发布会等有关展示的工作。

希望贵公司可以给予这个机会我，如果可以胜任所应聘的工作，我将全力以赴，我很有信心！

## 服装销售自我评价篇二

本人性格开朗，热情大方，诚实肯干，有上进心，悟性高，有强烈的团体荣誉感。责任心大。什么事只有从小事做起，世上没有最好，只有更好！在商场销售品牌服装两年，有一定的销售技巧和经验。

之前在连锁书店从事图书销售和收银，积累了一定的收银经验，对图书进、销、存有一定的了解。

为人踏实诚恳，有工作有耐心，细心对待每一件事。

1、具有5年的财务管理工作经验，熟悉国内企业会计准则、税务制度度。

2、熟练运用erp软件，具有持续的学习能力。

3、性格稳健，思路清晰，善于抓住财务信息进行归纳、分析、总结，具有现代的财务管理理念。

4、具有良好的团队合作精神，工作认真细致，能迅速适应新的环境，责任心强，并能承受较大的工作压力。

本人是广州大学，已有半年服装营销管理的工作经验，专业为服装设计，能够结合市场和设计上的协调，希望找一份于服装销售或设计有关的工作。

本人性格外向活泼，全面发展，并具有极强的团队合作精神，能很快的融入辛苦的新工作环境。工作认真负责，积极上进，诚实好学，有责任心，紧迫感。

本人在校期间不单学习服装设计和销售方面，而且还是一个资历较深的`模特儿，有三年模特经验，有这方面的才华。可以策划出一整场出色的时尚秀或服装发布会等有关展示的工作。

希望贵公司可以给予这个机会我，如果可以胜任所应聘的工作，我将全力以赴，我很有信心！

## 服装销售自我评价篇三

### 一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

### 二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内

容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。

这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使咱们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对咱们的产品质量表示怀疑，也对咱们的态度表示怀疑。他们觉得咱们没有一点诚意。后来咱们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对咱们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是咱们的态度。

一旦发生质量问题咱们就应该及时有效地去挽回损失和客户对咱们的信任，拿出咱们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

### 三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有咱们。

## 服装销售自我评价篇四

加入服装销售这个团队已有3个多月，在这三个多月服装销售中，让我学习到了很多以前从未接触过的东西和相对应的知识，和结交了更多的新同事。记得刚加入这个行业时，自己对服装行业一窍不通，不懂得如何做起，每款服饰的型号，还有各个款式的卖点在哪，如何把能够把销售这行业做好等等问题全部出现在脑海中，这些问题的出现差点让自己把这行业给放弃了。还好有联盛店中这么多有热心，有耐心的老店员们，一来到她们就开始很轻松的和我自我介绍，感觉之间都想老熟人一样，让我的压力一下减少了一大半。

在工作中：店长和代班耐心热情的给我讲解如何快速的记住款式的型号，如何给顾客介绍衣服的(fab)特点，优点，好处。

在生活中：除了工作以外在日常生活中她们更像亲人一样，像自己的兄弟姐妹一样，给我关怀和鼓励。

这三个月让我学到了很多，能吃苦耐劳，并且有强烈的团队合作意识，用良好的心态去积极进取敢于面对困难与挑战。同时，也发现了自己的不足之处：(1)在给顾客推荐衣服时没有足够的信心，应该对自己有信心，对自己产品有信心，才能让顾客对服装有信心(2)责任心不强烈，一个好的销售团队不仅仅是靠个人能力就能完成的，自己时刻都要保持上进的责任心才能把工作做好(3)服装的fab运用的不到位，要想让顾客买走一件衣服必须把衣服的特点，优点，好处讲给顾客，并让顾客知道，推荐时可以适当配合手势进行。肢体语言的交流是人类最早学会的一种交流方式，也是一种有效的沟通方式，你的一个微笑，一个肯定的手势，或许就会打动顾客。

总结以上工作让我更能清楚的认识到自己的优缺点，这样在以后的工作中才能做得更好，让自己做到胜不骄，败不馁。让自己和我们这支优秀的销售团队把我们的.销售业绩做得更好，同时感谢帮助和关心我的领导与同事们，谢谢你们，你们辛苦了，因为有你们，才让我有今天好的销售业绩。

## 服装销售自我评价篇五

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，他代表着商家的外在形象，更是加速着销售的过程，因此想成为一名合格导购员需要具备更多良好的素质!要怎么才可以做好一名合格的导购员呢?请您阅读本站为您归纳的总结：

一名合格的导购员首先要做到以下基本几点：

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。

针对货品销售方面，我们导购人员还必须注意以下几点：

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。我们不仅要去做他的生意，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字“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。