

服装服装销售总结(精选13篇)

学期总结不仅是对过去几个月学习情况的总结，更是对未来的规划和期许。接下来，我们将分享几篇优秀的军训总结范文，供大家参考和借鉴。

服装服装销售总结篇一

服装销售是一个非常具有挑战性和机遇性的行业，这个行业需要你具备很强的销售技巧、沟通能力和时尚感知能力。在这个行业中，你需要不断学习市场动向，掌握各种销售方式并深入了解客户需求，从而提高销售业绩。经过一段时间的销售工作，我深刻体会到了这个行业的艰辛和乐趣，在此分享我做服装销售的总结和心得体会。

第二段：销售技巧的重要性

在服装销售中，销售技巧是至关重要的。在销售的过程中，我认为最重要的两点是：一、对客户的需求进行深入了解，然后针对客户的个性与特点来进行完美的推销；二、在不同的销售场合中，采用不同的办法来吸引客户的目光。例如，你可以在季节变化的时候，适当地推销各种款式、颜色，或者在节假日的时候推出特别定制的促销方式，来吸引客户购买。

第三段：沟通能力的重要性

服装销售需要具备很强的沟通能力。在销售的过程中，我发现许多客户都是比较青睐于与销售人员进行聊天，交换彼此的看法和心得体会，然后才进行购买行为。在这个过程中，需要格外重视语言表达能力、身体语言和情感表达。适当的交流可以增加客户的信任 and 好感度，从而提高销售业绩。

第四段：时尚感知能力的重要性

时尚感知能力也是服装销售中不可或缺的重要能力。在现代社会里，时尚风尚一直在不断更新换代，这也就要求销售人员要有充分的时尚敏感度。这类敏感度需要靠平时对时装行业、时尚杂志和购物中心进行深入观察。在销售中，你会发现有些消费者会直接问你这款衣服是否时尚，这时候，你可以通过你对时装的品味和敏感度来快速地进行推荐与定制，从而赢得更多的客户。

第五段：总结体会

通过我的销售工作经验，我深刻体会到，做服装销售不仅仅要具备很强的销售技巧、沟通能力和时尚感知能力，而且还需要不断学习市场动向，并深入了解客户需求。在这个行业中，要不断地向同事和领导寻求帮助和建议，在学习过程中保持坚持不懈的努力，最终成为一名优秀的销售员。我相信，在未来的工作中，我会继续努力，不断提高销售业绩，以满足更多客户的需求，为公司做出更大的贡献。

总之，服装销售是一门实战性很强的职业，需要具备多方面的能力，包括：销售技巧、沟通能力、时尚感知能力等。只有不断地学习，不断地与同事沟通交流，才能在行业中不断进步，获得成功。

服装服装销售总结篇二

如今，服装销售行业正日益壮大，竞争也越来越激烈，因此要想在这个行业取得成功，需要掌握一定的销售技巧和经验。本文将从个人的经验出发，介绍一些做服装销售的心得和总结，帮助读者更好地了解这个行业，提高自己的销售技巧。

第二段：分析顾客需求

作为一名服装销售，了解顾客需求是非常关键的，因为只有了解顾客的需求才能够为他们提供满意的服务。在与顾客交

流时，要始终保持礼貌和专业，听取他们的需要和想法，为顾客提供专业的建议和意见，从而让顾客对购买的产品感到满意。

同时，也需要根据不同的客户群体提供不同的服务，比如针对年轻人的服装销售，可以让店铺的装修和商品展示更加年轻化、时尚化，更好地吸引年轻客户。

第三段：提高产品认知

要想成为一名好的服装销售，必须对所售卖的产品了如指掌。了解每个品牌，每个款式的特点和口碑，对于制定销售策略和提供专业的建议至关重要。此外，对于新品的发布，更应该及时了解并学习相关知识，帮助自己更好地推销新产品。

除此之外，学习如何合理搭配以及如何在对顾客进行销售时进行巧妙的搭配展示和陈列，也是提高产品认知的重要方法和技巧。

第四段：积极主动地拓展销售渠道

与此同时，在这个行业中，销售渠道也十分重要。如果只顾着在线上销售，忽略线下渠道，将很难获得最优的销售效益。因此，像到商场、展会等场所积极参与销售活动，和其他服装销售交流学习，了解最新的销售技巧和方法，通过人际关系和宣传等渠道拓展销售市场，都是十分必要的。

此外，也可以通过网上社交媒体等平台，拓展自己的销售渠道，增加好评率和信任度。在网络上提供专业的产品发布、产品咨询和售后服务，与客户及时沟通交流，也是提高销售额的重要途径。

第五段：总结

综上所述，在做服装销售的过程中，需要与顾客建立良好的沟通和信任，掌握对产品的专业知识，积极拓展销售渠道，多参与销售活动，不断学习新方法，才能在激烈的市场竞争中取得成功。相信遵循这些心得和总结，不仅能够提升自己的销售业绩，还能够赢得更多顾客的信赖和支持。

服装服装销售总结篇三

xx年上半年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电。

xx年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

繁忙的工作不知不觉又迎来了新的一年，回顾来公司的四个月的工作历程，从8月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经理一职。

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我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明年的工作做的更好。

服装服装销售总结篇四

只有找到销售致胜的关键,服装销售人员才能够有的放矢.下

面小编整理有关服装销售总结范文，希望对大家有所帮助！

1、要让员工调整好积极乐观的心态，相信并且做到，而不是每天抱怨！因为抱怨就是在向自己吐口水！强调正能量。

2、让店长和导购员清楚自己的角色定位和岗位职责，店长不是超级卖手，而应该做到成为真正的管理者，英雄退位，团队进位！店长需要打造精英团队！要做到招之即来，来之能战、战之必胜。

3. 要做到每天营业前、营业中和营业后的部署。

了解目标！并分析达成，要开好晨会！知道淡场和旺场应该怎么做并认真执行，分享总结！

4、要让员工充分了解店铺货品情况，畅销和滞销款！做好主推款的陈列，了解黄金陈列点的产出比并及时做出陈列调整。

除去上述几点概述之外，还需要对以下具体工作做到实时关心：

一、总销售额

1. 店长是否有订每日、每时段目标？

2. 是否利用时段会议对目标进行跟进？

3. 是否对时段目标未达成的原因进行分析？

4. 是否在时段会议上给员工足够的方法，让员工达成？

5. 是否通过每周的分析找到管理需要完善的地方？

6. 是否为目标的达成确定方案?

二、畅销品

1. 每周找出畅销品了没有?

2. 畅销品的库存够吗?

3. 员工清楚畅销品的库存吗?

4. 管理者分析过商品形成畅销的原因吗?

5. 畅销品有替代品吗?

6. 是否教会员工搭配畅销品与其它货品出样(如滞销品)。

三、滞销品

1. 每周找出滞销品了吗?

2. 对滞销品是否加强了重视, 如调整陈列等。

3. 是否对滞销品定每人每日销售目标, 让员工重视?

4. 数量及金额占比最大的滞销品搭配其它出样了吗?(如畅销品)

5. 是否教员工滞销品的卖点呢?

四、人效

1. 是否通过游戏激发员工的积极性?

2. 是否经常训练员工的专业技能?

3. 是否了解员工的强弱项?

4. 排班时是否强弱搭配?

五、平效

1. 橱窗及模特是否经常陈列低价位货品?

2. 同事是否一直在卖便宜货品?

3. 是否教导员工主推商品卖点?

4. 客流高的店铺空间商品卖得好吗?

六、连带率

1. 每天计算过连带率了吗?

2. 是否为员工定每日连带率目标?

3. 是否经常训练商品的款式及色彩配搭能力?

4. 是否跟进员工拿一套以上的衣服给顾客试穿?

5. 对员工的连带率是否进行训练?

七、客单价&平均件单价

1. 是否教导员工高附加值商品的卖点?

2. 是否教员工如何回应价格高的异议?

3. 高附加值商品是否特殊陈列?

八、分类别货品的销售额

1. 是否通过报表分析货品的销售额?
2. 对不好销的类别是否加强推动?

对于回答生意差的常见解答:

- 1天气太冷;
- 2天气太热;
- 3天气不好(下雨下雪);
- 4客流少、进店率少;
- 5试衣率低;
- 6成交率低;
- 7没活动;
- 8活动力度不大, 不吸引客人;
- 9员工状态不佳;
- 10员工销售技巧不够;

当我们看到这些字眼儿是不是好眼熟?

当然以上一定会影响生意, 但它们只是结果, 没有方法, 所以这些不是原因, 真正的原因是我们没有对应生意的方法。

以上内容我们真的不可控吗?当然不是。

关于真正提高生意的方法, 必须要实时做出检讨:

1: 天气恶劣。

2: 进店率低，与竞品差距大。

给自己二十分钟，走出店铺，进入竞品店，看看客人在买什么?再看看逛街的客人都穿什么?最后回到自己店铺门口，看看我们的主打货品是否是客人需求的?如果不是，就要立即调整。

如果是，客人就一定会进店。

3: 试衣率低，成交率低，购买力差。

4: 对比同期跌幅大。

5: 调整之后生意与理想差距还是未达理想。

6: 做到以上五点生意就会好了吗?答案是会的。

只是我们要做到更好，所以细节关注也很重要，如目标拆分、人员班次、忙时部署、闲时安排、货品管理、仓库管理、时段目标追踪等等等等…这些大家都会，但是只有用上了，才是真的会。

7: 以上方法都用了，生意还是不好。

怎么可能?都用了，生意不会不好，只是除了要依葫芦画瓢，更要看用心多少?多用多少心，多用多少脑，生意就会翻倍的回报你!

8: 计划很重要，执行更重要。

做再漂亮的计划，不去执行，等于零。

1. 明确的目标

成功的业务人员首先要有明确的目标。

明确的目标通常包括：确定每天要拜访的顾客，找出所需要的顾客属于哪一个阶层，即找到潜在顾客。

顾客目标群定位的错误，会使服装销售人员浪费很多时间，却一无所获。

此外，服装销售人员需要知道如何接近潜在顾客，充分了解顾客喜好，常常能给顾客留下最好的印象，而且在最短的时间之内说服顾客购买产品。

优秀的服装销售人员都有执行计划，其内容包括：应该拜访的目标群，最佳拜访时间、贴近顾客的方法，甚至提供推销的解说技巧和推销的解决方案，帮助顾客解除疑虑，让其快速做决定购买产品。

2. 健康的身心

心理学家的研究证明，第一印象非常重要。

由于推销工作的特殊性，顾客不可能有充足的时间来发现服装销售人员的内在美。

因此，服装销售人员首先要做到的是具有健康的身体，给顾客以充满活力的`印象。

这样，才能使顾客有交流的意愿。

3. 开发顾客能力强

优秀的服装销售人员都具有极强的开发客户能力。

只有找到合适的顾客，服装销售人员才能获得销售的成功。

优秀的服装销售人员不仅能很好地定位顾客群，还必须有很强的开发顾客的能力。

4. 强烈的自信

自信是成功人员必备的特点，成功的服装销售人员自然也不例外。

只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

心理学家研究得出，人心里怎么想，事情就常常容易按照所想象的方向发展。

当持有相信自己能够接近并说服顾客、能够满载而归的观念时，服装销售人员拜访顾客时，就不会担忧和恐惧。

成功的服装销售人员的人际交往能力特别强，服装销售人员只有充满自信才能够赢得顾客的信赖，才会产生与顾客交流的欲望。

5. 专业知识强

销售致胜关键的第五个要素是极强的专业知识。

优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。

针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，在最短的时间内给出满意的答复。

即优秀的服装销售人员在专业知识的学习方面永远优于一般

的服装销售人员。

6. 找出顾客需求

快速找出顾客的需求是销售致胜的第六个关键要素。

即便是相同的产品，不同的顾客需求不同，其对产品的诉求点并不相同。

优秀的服装销售人员能够迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得订单。

7. 解说技巧

此外，服装销售人员优秀的解说技巧也是成功的关键。

优秀的业务人员在做商品说明解说时，善于运用简报的技巧，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，而且能够精准地回答顾客的问题，满足顾客希望的答案。

8. 擅长处理反对意见

善长处理反对意见，转化反对意见为产品的卖点是致胜关键的第八个要素。

优秀的服装销售人员抢先与顾客成交永远快于一般服装销售人员。

销售市场的竞争非常强烈，顾客往往会有多种选择，这就给服装销售人员带来很大的压力。

要抓住顾客，业务人员就需要善于处理客户的反对意见，抓住顾客的购买信号，让顾客能够轻松愉快地签下订单。

9. 善于跟踪客户

在开发新顾客的同时，与老顾客保持经常的联系，是服装销售人员成功的关键之一。

服装销售人员能够持续不断地大量创造高额业绩，需要让顾客买的更多，这就需要服装销售人员能做到最完善的使顾客满意的管理。

成功的服装销售人员需要经常联系顾客，让顾客精神上获得很高的满意度。

10. 收款能力强

极强的收款能力也是销售成功的致胜关键之一，否则就会功亏一篑。

优秀的业务人员在处理收款问题时，能比普通服装销售人员更快地收回货款。

遇到顾客交款推托时(推卸责任，找各种借口或者拉交情的手段来延迟交款)，优秀的业务人员能有办法让顾客快速地付钱。

把握销售致胜的10个关键要素，进行模仿、学习，将其强化为自身的习惯，服装销售人员才能够获得不断的成功，取得越来越好的业绩。

统一的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可。

通过这种模式的经营，既扩大了品牌的影响力又提高了销售额。

但目前多种形式的经营模式的存在在价格具有优势有甚者以稍高批发价的价格出售，现对该区域的情况总结如下：

金峰基本情况：辖区面积29.88平方公里，常住人口7.2万人。

xx年晋升为福州市超一流经济强镇□xx全镇工业总产值近59亿元，上缴税收近9000万元。

草根工业”发源地，福州市超一流经济强镇。

xx年完成工业总产值55.86亿元；农业总产值13265万元，财政收入7523万元；农民人均纯收入7500元。

商贸业发达，现有各类商业网点3500多家，消费人群近30万人，日客流量5万人，社会消费品日销售额达700万元。

主要有化纤、棉纺、纬编、经编、机织、染整等6大项。

目前，正全力打造空港工业区金峰园区，正大力进行旧城改造和市政新区建设，旧城改造总规划面积700亩，首期42亩已进入建设阶段。

服装服装销售总结篇五

我作为一名服装销售员，经历了许多销售的挑战和机会。我认为，做好服装销售不仅需要掌握专业知识和技巧，还要注重与客户建立良好的关系，提供优质的服务。在这篇文章中，我将分享我的总结和心得体会。

第一段：掌握专业知识和技巧

作为一名服装销售员，我们需要了解不同类型的服装，材质和款式，以便向客户提供专业的建议和帮助他们做出正确的选择。此外，我们还需要掌握销售技巧，如开头问候技巧，引导客户选择合适的服装，以及提供促销和附加销售等。掌握这些技能可以提高销售量和客户满意度。

第二段：了解客户需求和喜好

了解客户需求和喜好可以帮助我们更好地协助客户选择服装。我们需要了解客户的身材类型、喜欢的颜色及款式、服装用途和预算等信息。通过与客户交流和观察他们的反应，我们可以更好地了解客户需求，并为他们提供满意的服务。

第三段：建立客户关系

建立良好的客户关系是吸引新客户和保持老客户的关键所在。我们需要做到亲切有礼貌，耐心倾听客户需求，并提供诚实的建议。我们也需要了解客户的口号和购物习惯等信息，并通过发放优惠券和生日祝福等方式促进客户回购。

第四段：提供优质服务

作为一名销售员，我们需要在销售过程中提供优质的服务，以便满足客户需求并提高客户满意度。例如，我们可以提供免费的试穿服务、帮助客户搭配服装和accessories等。我们还应该关注客户的反馈，以不断改进我们的服务。

第五段：总结和展望

通过这些经验，我深刻地认识到快速高效地完成销售仅仅是保证销售成功的部分因素。我们需要注重建立长期客户关系和提供优质服务，以便提高客户满意度并实现销售增长。在未来的工作中，我将继续努力提升自己的专业知识和技能，并用心做好客户服务，让客户更满意，提高销售量并给公司带来价值。

服装服装销售总结篇六

x月份已经过去，在这x个月的实习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月一号来到xx服装店工作的，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xx这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边了解xx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。在不断的了解_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xx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：

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。

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。

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。

我认为我们xx服装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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

服装服装销售总结篇七

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，要因人而异，真正使客人的心理由比较过渡到信念，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

- 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方面做好购买参谋，有利于销售成功。
- 2、重点要简短。对客人说明服装特性时，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。要根据客人的情况，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

统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。

在我给销售员培训服装销售过程中，销售员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客户推荐服装，引起客人的购买欲。

上海马克西姆服饰有限公司，由法国巴黎马克西姆服装进出口公司授权在中国组建注册的公司，马克西姆公司在欧洲享有很高的商业信誉，加盟专卖店已有一千多家，30%的产品在中国采购，以欧洲的时尚设计风格，结合中国的手工艺生产的产品，独具魅力，产品畅销世界各地。

意大利啄木鸟品牌，一个来自原始森林的故事，一个世界著名的服饰品牌，为蒙得利家族在世界时装之都意大利罗马创立。

蒙得利家族以南美洲原始森林卫士为服饰商标后，以其自然、亲和、文化的理念和雍容、高贵、优雅的个性驰名于国际时装界。蒙得利家族是世界时装之都罗马的一个服饰世家，蒙得利先生还是一位野生动物专家和爱好者。在众多奇异而又色彩斑斓的鸟兽中，他以为其品牌商标，籍以表达高尚生活之品味及世界一流之气派。从此，蒙得利家族为之倾注了全部的灵感和智慧。几十年来，因出品高雅之男、女、童装及饰物而享誉欧洲，在米兰、佛罗伦萨、威尼斯、巴黎、伦敦时装界都极负盛名。以其独具一格的设计、巧夺天工的裁剪和时尚经典的风格，深得世界各地消费者的推崇和信赖，特别是香港、新加坡、日本等亚太地区市场的欢迎和喜爱。

早在20世纪80年代，啄木鸟品牌就已进入中国市场，并深受世界各地华人的青睐在新世纪初，公司收购了法国啄木鸟服饰

(香港)国际集团有限公司全部股权，其[(z.m.n.)鸟]牌商标已获中华人民共和国工商总局商标局批准注册，注册号：第25类服装，1939467、1939469，第24类床上用品，1992832，第18类，皮件□20xx782□产品分设二十余个项目。由此公司独资在中国大陆投资成立了啼雅啄木鸟服饰(苏州)有限公司，在苏州市虞山镇招商东路设立专卖总店，展示其所有系列产品，由上海马克西姆服饰有限公司独家代理，组织落实全国各地专卖店加盟。

【品牌定位】

以高品质为核心，实用主义与时尚生活交融的高级商务休闲品牌。适应日常工作、社交以及户外生活的服装服饰，讲究简约、蕴涵时尚、舒适的特点。高贵而不失时尚体面的多元化风格定位，即将秉承良好的信誉和卓越的品质，创造完美、经典、时尚的男装系列。

20xx年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予以指导建议。

服装服装销售总结篇八

20xx年上半年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电。

xx年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季

度，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

繁忙的工作不知不觉又迎来了新的一年，回顾来公司的四个月的工作历程，从8月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经理一职。

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我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明年的工作做的更好。

服装服装销售总结篇九

十一月份已经过去，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。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，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。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，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。

在不断的学习劲霸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，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱，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。

xx服装销售人员年总总结模板是不是已经帮到你了呢？希望20xx年的你得到更多的祝福！

服装服装销售总结篇十

（一）课程性质与特点。本课程是全国高等教育自学考试服装设计与工程专科的一门专业基础课程，是为培养与检验自学应考者市场营销和策划能力而设置的应用性管理课程，共4个学分。它是结合服装企业与服装市场营销的实际需要，阐述市场营销中产品、价格、促销、分销渠道等知识的应用，培养学生的服装市场营销行为的实施和管理能力。

（二）课程的基本要求。通过本课程的教学，使学生正确认识服装市场营销对服装企业运作与发展的作用，掌握市场营销的一般原理、服装产品研究、服装产品定价、服装销售渠道以及服装促销模式等基本内容，了解服装销售分析与预测和服装市场调查的方法和基本内容，学会应用相关的营销知识分析、策划和管理企业的营销行为，并能从事服装行业的管理和销售工作。

（三）本课程与相关课程的联系。本课程应具备的基础知识包括服装企业督导管理、服装生产管理、企业管理概论等，其后续课程为服装企业实习及毕业论文等，本课程的重点章有：服装消费者研究、服装产品研究、服装价格研究、服装销售渠道研究、服装品牌策略、服装促销策略；次重点章有：导论、服装市场的调查与分析、服装销售分析与预测；一般章有：服装卖场陈列研究。

第一章导论（8学时）

（一）学习目的与要求

了解有关服装市场营销的基本概念，理解市场营销学的发展过程和各期的核心内容，认识市场营销的目的，掌握营销的四个要素。

（二）课程内容

第一节市场的产生和发展

第二节市场营销观念的发展

第三节市场营销组合原理

第四节市场营销战略

（三）考核知识点

市场营销概述

市场营销观念的发展

市场营销组合原理

市场营销战略

（四）考核要求

1、市场营销概述

（1）识记：市场的产生与发展、市场营销学的产生与发展。

（2）领会：市场的含义和分类、市场营销的定义。

（3）简单应用：市场营销定义的核心概念

2、市场营销观念的发展

(1) 领会：各种营销观念的核心和区别。

3、市场营销组合原理

(1) 识记：市场营销系统、市场营销组合中的风险控制。

(2) 领会：市场营销的四要素、控制市场营销组合风险应注意的问题。

4、市场营销战略

(1) 识记：市场战略的含义、市场营销战略制定的一般过程。

(2) 领会：战略业务单位划分。

(3) 简单应用：结合服装企业实际，分析服装企业市场营销战略确定应该包括的内容和方法。

第二章服装消费者研究（6学时）

（一）学习目的与要求

了解服装消费者的分类，重点掌握服装消费者细分的意义，消费者行为研究，学会分析不同消费者的购买特点。

（二）课程内容

第一节服装消费者细分

消费者细分的概念、消费者的细分意义、消费者细分的标准和差异性分析

第二节服装消费者与服装的关系

消费者体型分类的方法、服装号型标准、不同体型消费者的

生理特点和对服装的需求

第三节服装消费者的购买行为分析

（三）考核知识点

1. 服装消费者细分
2. 服装消费者与服装的关系
3. 服装消费者的购买行为分析

（四）考核要求

1. 服装消费者细分

- （1）识记：消费者细分的概念、消费者细分的意义。
- （2）领会：进行消费者细分的原因、消费者细分的标准和差异。
- （3）简单应用：各种影响消费者需求差异的因素在商品的购买过程中是怎样发生作用的。

2. 服装消费者与服装的关系

- （1）识记：消费者体形的分类；服装号型系列标准。
- （2）简单应用：不同体型的消费者如何选择合适的服装。

3. 服装消费者的购买行为分析

- （1）识记：服装消费者需求研究的意义、服装消费者需求研究的特点。

(2) 领会：影响消费者购买行为的因素分析。

(3) 简单应用：消费者购买过程的分析。

第三章服装产品研究（8学时）

（一）学习目的与要求

掌握产品开发的程序、产品的概念和产品生命周期，理解服装产品组合开发的意义和策略，了解服装产品流行性。

（二）课程内容

第一节服装产品开发

产品的概念、服装产品的概念、服装产品开发的含义及开发程序

第二节服装产品的细分与组合策略

服装产品细分的作用和细分方法、服装产品组合概念和产品组合策略

第三节产品生命周期

第四节服装产品流行性

（三）考核知识点

1. 服装产品开发

2. 服装产品的细分与组合策略

3. 产品生命周期

4. 服装产品流行性

（四）考核要求

1. 服装产品开发

（1）识记：服装产品的概念、服装产品开发的含义。

（2）领会：产品的概念、产品整体概念对营销活动的意义。

（3）简单应用：服装企业开发新产品的程序。

2. 服装产品的细分与组合策略

（1）识记：产品细分的作用、产品细分的策略。

（2）领会：产品细分的方法、服装产品组合的概念。

（3）综合应用：结合服装企业实际运作，分析服装产品的细分和产品组合策略。

3. 产品生命周期

（1）识记：产品生命周期的概念、产品生命周期的划分方法、产品生命周期的延长方法。

（2）领会：产品生命周期各期的特点。

（3）综合应用：运用相关理论分析不同产品生命周期对服装营销策略的影响。

4. 服装产品流行性

（1）识记：流行趋势的预测、流行的生命周期。

(2) 领会：产品流行的概念、产品流行的特点、服装产品流行发生因素、服装产品流行周期的形式。

第四章服装价格研究（8学时）

（一）学习目的与要求

掌握服装产品的价格构成和相关影响因素，掌握产品价格界定方法，了解服装产品价格的调整策略，心理定价策略。

（二）课程内容

第一节服装价格的构成

第二节影响服装价格的因素

影响服装价格的内、外因素

第三节服装定价的方法

成本导向定价法、需求导向定价法、竞争导向定价法

第四节服装定价的策略

服装价格的定位策略、弹性定价策略、折扣定价策略、服装组合定价策略、转移定价策略、促销定价策略、网上定价策略、心理定价策略。

第五节服装价格的调整

主动调价、被动调价

服装服装销售总结篇十一

十一月份已经过去，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。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，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。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，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。

在不断的学习劲霸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，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱，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。

xx服装销售人员年总总结模板是不是已经帮到你了呢？希望xx年的你得到更多的祝福！

服装服装销售总结篇十二

随着工作的深进，我接触到了很多新的事物，也碰到了很多新的题目，而这些新的经历对我来讲都是一段新的磨练历程。回顾整个仲春，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地往面对；在碰到挫折的时候，我学会了往坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象遭到破坏的时候，我学会了如何往维护；在被客户误解

的时候，我学会了如何往沟通与交换。以上是我在工作方面获得稍微突破的地方，但这类突破其实不意味着我就可以够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作进程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交换进程中学会体谅他人。

现将x月份工作总结作以下汇报：

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，保持常常与老客户联系，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，确定客户是不是有需要。

1、货期调和能力不够强，一些货期比较急的货常常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品乃至要二十多天才能完成。这类情况致使了部份客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中常常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够公道，使工作的效力大大地下降；不能很好地辨别工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于本身产品知识的缺少和业务水平的局限，在与客户的沟通交换进程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习往完善本身的产品知识和进步业务水平。

3、产品质量题目在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希看下降产品质量题目的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量题目的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，由于底钉在实际大货生产进程中不够锋利、穿透力不够强，致使客户在装钉进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，经过调和，客户要求我司尽快补回消耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严

重的质量题目，一个工字扣同时出现几种质量题目：掉漆、钮面变形、色彩不同一。这使我们和客户的沟通出现空前的为难场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量题目。但是之前糟的质量题目给客户带往了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度下降。

对产品质量题目我觉得它是客观存在的，假如要求工厂生产的大货不发生质量题目，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量题目是每一个业务员所必须做到的，假如一味地往抱怨工厂，只会让事情变得更加糟。假如(本文是由搜集整理)说有甚么可以弥补质量题目，那就是我们的态度。一旦发生质量题目我们就应当及时有效地往挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻觅并承认自己的过失的地方，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个题目：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步往调剂和改变。

在紧张的工作中会常常产生急躁的心理状态，我曾尝试着往减缓这类状态，但是效果其实不好。心理学解释致使急躁的心理有很多因素：工作环境、本身素质、生活习惯、工作方法等等，而我以为调剂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，由于工作环境是客观的，而进步本身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能掌控的就是调剂自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了进步工作效力的一种重要手段，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，没有人以为这件事是自己的事情，长此以往便没有人会往刻意关注这件事，在我身边我能感遭到它是存在的。我想克服这类心理的最好方法就是培养和加强本身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，由于这里没

有我只有我们。

1、维护老客户：主要是定单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗语说：口说无凭，甚么事情都要确认才行。

3、对新客户，一定要完全依照合同上的规范行事。尽快地取得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和进步本身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持常常与客户的有效沟通和交换，真正了解客户需要甚么产品。

服装服装销售总结篇十三

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通与交流过程中学会谅解他人。

现将十一月份工作总结作如下汇报：

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 product 知识和提高业务水平。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，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我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 and 改变。

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我们。

四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通与交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我十一月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评