

最新服装销售的工作总结(精选12篇)

自我总结有助于我们认识自己的优点和弱点，并以此为基础来制定自我改进的计划。接下来是一些关于办公室工作总结的范文，供大家参考和学习经验。

服装销售的工作总结篇一

20xx年时间转瞬已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关心下、在同事们的支持和帮忙下，我坚持不断地学习理论学问、总结工作阅历，加强自身思想修养，努力提高综合素养，通过自身的不懈努力，在工作上取得了肯定的成果，但也存在了诸多缺乏。在这里将自己的思想、状况等简要的个人工作总结如下：

回想在xx的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积存了丰富的工作阅历，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培育、同事们的帮忙与支持和我自身的努力才取得的。我清晰自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有许多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，留意加强政治修养，进一步提高各项熟悉。我也盼望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮忙，我也将加倍努力，以无比的热忱与努力争取更大的进步！

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活开工作。令活动顺当完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，依据上级领导赐予筹划工作，努力完成上级领导的规划内容。从站姿站规，树立良好的效劳形象和效劳质量做起。同时提高效劳增加成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注意

发挥集体的智慧才智和整体效能，努力提高效率水平。成为一个富有朝气、布满生气与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到，为提高业绩打下坚实的根底，也为自己的人生奠基更高的台阶。

综合看来我觉得自己还有许多的的缺点和缺乏，处理问题的阅历方面有待提高，团队协作力量也需要进一步增加，需要不断连续学习以提高自己各项力量。深知自己还缺乏根本的办公室工作学问，在开展详细工作中，经常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，常常在小问题上消失错漏，办事效率不够快，对领导的意图领悟不够到位等。我肯定会在今后的工作中坚持效率与效能相统一原则，在走动中去发觉问题，在走动中去查找问题。通过准时的现场观看，去把握工作中存在的问题和缺乏，从而去制定相应的改良提高方案并能做到准时向上级部门进展信息反应，准时订正问题。

服装销售的工作总结篇二

服装销售个人工作总结我从xx年进入服装店工作以来，虚心学习，认真对待工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装导购员工作，要对自己有严格的要求。特此，制定我的20xx年工作计划，以此激励自我，取得列好的成绩：

第一，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，有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热忱面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，了解服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，养成发现问题，总结问题，不断自我提升的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提升我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能明确提出自身的看法和建议，把我的销售能力提升到一个新的档次。

第五，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，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升销售业绩。

我认为我们xx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。建立一支不错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。

服装销售个人工作总结20xx年时间转瞬已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提升综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自身的思想、情况等简要的个人工作总结如以下：

回想在xx的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和我自身的努力才取得的。我清楚自身在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自身的言行，注意加强政治修养，进一步提升各项认识。

我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努争取取更大的进步！

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作。令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立不错的.服务形象和服务质量做起。同时提升服务加强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，重视发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提升服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到最好，为提升业绩打下坚实的基础，也为自身的人生奠基更高的台阶。

综合看来我觉得自身还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提升，团队协作能力也需要进一步加强，需要不断继续学习以提升自身各项能力。深知自身还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改善提升方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

服装销售个人工作总结时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自身才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改善、更好的提升自身素质。

服装销售的工作总结篇三

我代表xx全体员工对本年度上半年的销售、效劳状况进展总结，恳请各位指导。下面，我从三个方面进展总结。

从销售数量上看□xx增长17%，而其他柜组是负增长。从金额上看□xx增长了4%□xx增长了5%。从类别上看，成正增长的有□xx裤子数量增长56%，金额增长35%，上装数量增长11%□xx上装金额增长3%，裤子的数量和金额分别增长8%和19%。另外，配件方面□xx有8%的金额增长□xx有163%的金额增长率。整体三个柜的升降率为0%。虽然有多种因素的影响，但从进展的角度说，这是不抱负的销售结果。

作为店长和员工，我觉得都应当树立“店兴我荣，店衰我耻”的思想，仔细落实公司的经营理念，努力团结好班内的每一个成员，调动他们的积极性，树立信念。再就是要加强自身的业务学习，学习销售技巧，学习服装审美、配搭，学习了解顾客的购物心理，学习整体协调员工之间的关系，学习处理好各个部门，各个班之间的关系，学习周到而细致的效劳。还要横向了解同业信息，第一时间把握市场动向等。

对于这些，我和我的小伙伴们都还做的很不够。我们都有一颗想要销售好的心情，但往往又缺少了必要的技能技巧，甚至是心有余而力缺乏。

因此，加强学习和不断的总结是特别必需的，必需转变不适宜的销售态度，销售方式。另一方面，我觉得频繁地更换员工也会对销售造成影响，因此，如何留住一个好的员工，也是我们应当努力思索的问题。对情愿留下上班的新员工，我们要急躁地指导，让他们感觉到努力就会有可观的收获。我们全部老员工都要以仆人翁的'责任感待好新员工。只要我们有一支稳定的，熟识业务的、和情愿效劳的销售队伍，我想我们的业绩肯定会上得去的。留住优秀员工，需要我们大家

的努力。

下半年，我们有信念：

一是要努力打造得力的销售队伍，我们要努力汲取优秀队员，用业绩和融洽和谐的关系留住人才。

二是进一步团结广阔员工，向销售好的优秀员工学习阅历，努力改变自己。

三是从自身找问题，努力反思，转变不能产生效益的销售方式，销售态度。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”有老板的关爱，有各部门的支持鼓舞，有我们这些年轻的“小伙伴”们的努力，下半年我们将用业绩告知你们，我们b班是特别棒的！伙伴们，加油吧，老板赚钱了，我们也会沾光的。

文档为doc格式

服装销售的工作总结篇四

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

去年自己有幸加入了xx这个大家庭，还是在自己喜欢的销售部门工作，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。

第一关，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。在刚进销售部时，在打造xx店，我和xx负责打造xx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xx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。

第二关：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xx后，经过外训和向xx和x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。

第三关：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。

第四关：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，努力把工作做得更好。

服装销售的工作总结篇五

服装鞋帽店的经营业绩很大程度上取决于员工的素质与工作表现，一些服装鞋帽店铺往往重视营销方案，但因为忽视了店员管理，在零售方案实施的过程中并不能达到预期的效果。所以说员工是企业的根本，吸引好的员工就显得死对头重要。

在销售过程中，店员在推销商品、提供服务、宣传零售店形象等方面发挥着重要作用。在选择店员时应着重应考核她们的外表形象、沟通能力、一般知识与专业知识、对工作的忠诚度方面。

每天与许多形形色色的顾客打交道是店员工作的基本特点，店员必须有充沛的精力、良好的人际互动能力与高尚的职业道德，才能向顾客提供满意的服务。因此在选聘店员时，需要考察应聘人员以下几个方面的素质：

(1) 身体素质。为了配合零售店的形象及产品组合特点，对店员的健康、体型、身高、年龄、性别等方面应该有特别要求。

(2) 个性。主要从应聘人员的一般能力、气质、性格等方面考察，对店员的基本要求包括：好学上进、思维灵活、观察能力强、沟通能力强、动作敏捷、热情大方、性格开朗、为人诚实、工作细心和而心。

(3)工作能力。对工作能力的考察可从教育水平、商品专门知识、零售服务技能、工作经历等方面进行。

吸收优秀的营业员加盟

须对消费者的购买行为进行知识指导，才能使消费者购买到称身的内衣。所以，能够引进优秀的营业员加盟企业，是企业倡导优质服务的前提，也是促进企业销售额的关键。

营业员的培训

技巧知识。对营业员的培训，有以下几种方式。

(1)、常规式培训

常规式培训一般是基础知识的培训，分两大块，一类是产品知识的培训，包括内衣的产品结构、款式、型号、身围的度量方法、胸围的穿着方法、内衣的洗涤方法、内衣的折叠及保存方法、以及内衣或美体内衣(美体内衣包括调整型文胸、塑裤、腰封、连体塑衣)的原理及特点等内衣基本知识的培训。通过这些培训，能使营业员有针对性地对顾客进行个性化的购买引导。

二是销售技巧的培训。目前的内衣品牌，特别是国内的二线品牌，其品牌的知名度与产品款式基本上都差不多。在这种情况下，内衣企业想得到更大的市场额份，只有靠终端的销售，以终端致胜。这样，在终端渠道中，营业员的销售技巧尤为重要。销售技巧的培训，主要包括在营业中的销售态度、销售时的规范用语，以及如何接受顾客的投诉等销售策略的培训。通过加强培训，能使营业员有效地掌握日常销售管理以及处理突发事件。

(2)、情景式培训

待顾客、在推销产品应注意的问题、如何引导消费者进行选购内衣等方面的培训。通过这类培训，能使营业员熟练地掌握销售技巧。

营业员的日常工作管理

- 按时提前上班，营业员一般需在规定的时间内提前半个小时上班，以做好全卖场的清洁工作。
- 保持点铺、层板、层架、地 整齐清洁。
- 店长开早会，总结昨天的工作情况，以及在销售过程中遇到的问题，并将当天的工作计划交待清楚。
- 整理货架的内衣，盘查货品是否与前晚相符。
- 检查店铺区货品的质量，确保无次货，无打错价。
- 将补充款按陈列方式摆置到相应的位置。
- 进入销售工作状态，并随时整理货架上的物品。
- 认真开出销售小票，确保内容准确无误。
- 按要求认真填写各种表格与单据。
- 收集顾客的提出的意见与建议信息，以归纳汇总上报到公司的营销部门。
- 协助处理顾客投诉及工作范围内的特别要求。
- 交接班时要将当日发生的事情交待清楚，并清点货品。
- 清点货品，及时填写补货单，补齐货品。

- 交接清楚后下班。

营业员的销售流程

第一步：了解顾客之需：

征的产品。

第二步：正确测量尺寸：

正确测量客人的身材尺寸。女性的身材经常有微妙的变化，营业员要教育顾客正确了解自己的胸围尺寸。

第三步：选择内衣的尺寸：

根据测量的尺寸结果，推荐适合顾客正确、合适的款式。尺寸与款式不适合时，使女性消费者的体形容易变形，因此，必须教导顾客选择合适的款式。

第四步：试穿：

顾客挑选到心仪的款式之后，营业员一定要让其试穿，只有在顾客试穿之后才能真正了解到款式是否适合。

第五步：使用方法：

推荐给顾客后，为了让客人长期消费其内衣品牌的产品，一定要正确的指导使用方法及各种保养注意事项。

营业员的销售要诀

微笑服务：

倡导微笑服务，能使拉近顾客与营业员之间的感情，以营造一个轻松的购气环境，使消费者有一种宾至如归的感觉。这

样，也能形成良好的口碑效果，以微笑服务吸引消费者再次消费，也能吸引其他的消费者过来。

适时的赞美：

顾客的身材都有美丑的一面。营业员在向顾客推销款式时，适时地对顾客身材美好的一方面进行赞美，能起到事半功倍的效果。投其所好，才能赢得顾客的青睐，以及在消费时带来愉悦的享受。

了解顾客的购物心理：

有的放矢，方能赢得消费。服装已渐渐地摆脱遮丑避寒的初级功能，向塑造美丽身材的高级功能转变。消费者的消费习性尽管各有不同，但都不会偏离塑造美的这一共性。因此，营业员在接待顾客时要善于察言观色，了解顾客性格，探知顾客的爱好，向顾客推销适合的产品与款式。

服装销售的工作总结篇六

把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有明确。第二种客人，闲逛型的客人：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的客人，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的客人不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的客人闲逛型的客人占大部分，同时将越来越多，闲逛型的客人的接待和目的型客人接待是不能完全相同的。闲逛型的客人进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的客人进了店，我正确的

服务动作就是寻机，在迎宾之后，对于那些三三两两闲逛的客人，保持距离，用你眼睛的余光去观察客人的举动，给客人一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候，才进入到接待介绍工作中去。

我今后的努力方向：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

二、明确任务，主动积极。

积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪。

规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

服装销售的工作总结篇七

20xx年是比较忙碌的一年，也是动荡的一年。x内衣在王总和徐总及各领导部门的带领下，贯彻公司文化及理念，开创行业重大创新，为我们共同的目标去奋斗。回顾这一年的工作

历程，作为x内衣x品牌的销售人员，没能完成公司的既定目标，工作中存在不少的问题，希望公司能给予指正。为了来年更好的完成x的营销工作、实现既定目标，特对阶段性的销售工作进行总结，让初入内衣行业的我有史可鉴。

刚进公司那会，什么都不懂。公司本着培养的目的把我招至x的大家庭，通过近一年的学习及摸索，我主要从以下两方面来总结与展望未来。

- 1、团队性开发市场，促使熟知区域市场经济状况及竞争品牌的市场分布。
- 2、企业强大团队的建设，团队及人才的培养，不断通过培训补充团队战斗力。

如：不惜血本的逐步完善团队建设及人员配置□x雅安莉娜团队的成立及区域人员的分布，让我感到不会顾此失彼且提高了市场的开发及维护能力。各方面的培训，让我们了解到更多的行业知识及销售技巧。同时通过沟通学习了解到自己的不足及改进方法，不至于走弯路。团队的建立及培训让我们有了方向及期望。

经过这一年来的工作的磨练，能得到公司的认可我感到非常荣幸。临近年终，展望时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20xx年的工作，在领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20xx年的工作情况总结如下：

一、在20xx年的工作中努力拓展自己知识面

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说

服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面培训不到位；另一方面自我学习成长意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在20xx年我参加了好几次组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的'说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的知识，这样才能让我表现得更自信，工作总结更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与行行的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

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，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。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为贡献出我的光和热！

服装销售的工作总结篇八

在xx服装店实习共计快两个月，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，现将我这一年来的实习工作总结如下：

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，所以我们在把握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧进步。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

在销售的过程中，假如销售职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，具备一定礼节知识的销售职员，才能让顾客感觉到品牌的价值，由于在看一个品牌的时候，我们的销售职员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售职员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售职员，成交的机率大很多。

假如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。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，由于我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，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。由于你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们把握销售的第一部，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，只有我们对顾客把握的越多，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。

在实习中店长的一次销售，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，假如这样穿出来，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。

销售看起来是如此的轻松，实在在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要专心往做，我们的销售业绩一定会有所进步的。两个月的店堂生活，让我学到了很多的东西，充实了自己；专卖店的工作职员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5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，得体衣服的销售职员，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候命，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.商品知识与治理培训□c.店务作业技能培训□d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有进步，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，商品整洁，摆放公道，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”就是说在顾客间隔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。

导购员也应留意□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.与顾客交流的间隔，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和进步自己，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间隔，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

服装销售的工作总结篇九

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。

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。

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。

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。

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。

服装店员个人年度工作总结

服装专业个人简历

服装导购个人简历

服装销售个人年总结

服装个人简历范文

服装公司工作总结

服装服饰个人简历

服装销售工作年度个人总结

服装销售的工作总结篇十

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈写的这几句话，‘人无我有，人有我优，人优我变，人变我快’简单的十六个字充分概括了服装的一个销售策略和方法，三分货，七分卖，每个环节都是显示的那么重要。就这一个月服装销售工作总结如下：

同样，在你进行一个良好的氛围进行销售的同时，或许你的对手也在力求着改变和优化，这个时候，你必须在变字上下好功夫，变的方式和方法有很多，比如在你的服装款式和风格，销售策略的重新调整。

这点说明在服装经营上面对待所面临的问题要果断，快速，包括你的衣服，在货的流通与销售上要掌握快的原则，特别是女装，店的服装要出的快，换版快，这样，就会更加赢的顾客的进店率。

xx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xx月一号来到xx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xx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xx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：

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。

我认为我们xx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。

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。

服装销售的工作总结篇十一

时间一晃而过□20xx年已渐渐离我们远去。过去的一年里我专柜历经了不平凡的一年，年初的人员变动。大型特卖活动。还有本人的《弟子规》演讲等等，一路数来有辛酸，有汗水，有泪水，但更多的是喜悦。

20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静。理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《弟子规》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在xx年里我们将如何取得更好的成绩呢？针对未来的xx□我专柜将重点放在以下几个方面：

a□积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b□充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c□提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品

牌形象。

d□完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

f□提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好!!!

服装销售的工作总结篇十二

试用期的工作不知不觉已经结束了，作为一名新人设计师，我在这段试用期，在公司中有了特别大的进步。领导的培训，到前辈们的作品。我真的受到了许多的启发和教育，感谢大家对我的照看和关怀，感谢大家！

而现在，试用期也已经告一段落，自己即将真正的绽开在xx公司的工作，以一名正式设计师的身份。但是，我心中也任然明白，自己在工作中还有许多的问题和错误！我肯定会好好的要求自己，改正自己，让自己成为一名精彩的工作者！现在，针对这三个月来的试用期工作，我对自己的工作状况做总结如下：

反思自己在这段时期的工作。在早期的时候，自己就相识到了自己在工作中的很多不足，但是在努力后，自己也在不断的提高。在目前来说，自己已经顺当的适应了工作的任务，但是在工作中还是有不少的大小问题在不断的出现，并且随

着季节的更替，自己也要进一步的学习和提升自己，而且在领导的培育下，自己还在尽力的完善自己，让自己能更好的完成任务，并在工作中不断的提升！

在进入工作之初，自己的实力还特别的一般。每天在学习和熬炼

。在工作中多是去听取领导的培训。但很难快，自己也起先接任一些简洁的任务，在工作中呈现自己的实力。尽管只是一些简洁的工作，但是也很快从自己和同事们的差异上感觉到了差距。

但这并没有打击我的信念，反而让我更加注意在工作中的实践练习，提高自己的阅历水平。并且，自己在工作外的时间，也通过网络和书籍的方式努力的加强自我的学习，提高自己的水平和技术。

三个月的试用期，这不仅仅是公司对我的试用时间，更是对公司的缓冲期。现在试用期过去了，我在工作中要好好的努力，尽早的提升自己的工作实力，让自己为公司的发展贡献出自己的一份力气！

在今后的工作中，我首先要从基础起先

熬炼

坚固，并通过欣赏前辈们的作品提高自我的要求。当然，对工作的

熬炼

和日常的学习，我也不会落下，信任自己在将来的工作，肯定能更加的精彩！希望领导们期盼我的成长！