# 最新服装销售员的工作总结 服装销售个人工作总结简短(4篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-09-13

*服装销售员的工作总结 服装销售个人工作总结简短一 自从进入公司，不知不觉中，半年的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。 ...*

**服装销售员的工作总结 服装销售个人工作总结简短一**

自从进入公司，不知不觉中，半年的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

在这几个月的时间里有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，因为店员并不是我心目中长期的工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻练人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度···这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

在工作中，我也学习、体验了一些销售策略，现分享如下：

我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，主动积极服装销售月工作总结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。

**服装销售员的工作总结 服装销售个人工作总结简短二**

在今年我感受到，要做好销售能使业绩得到提升，首先需要脚踏实地的，在店铺中做销售榜样的力量，更应该寻找新的方法去推动、去实践，因为常规的方法不在能引领如今的服装潮流年代了，只有创新方法才能带来我们现在想要业绩，和那些我们想要的收获，才能使得我们的步伐跟的上时代不会被淘汰，如果我们还在墨守陈规，那我们一定会跟不上别人的脚步，更难以实现未来理想。本文是由工作总结网销售工作总结频道为你提供的《服装销售个人年度工作总结》，仅供大家参考!

不知不觉中，20xx已接近尾声，加入沈阳烨禹服饰已有2年时间，在这2年学习工作中，我懂得了很多知识和经验，短短的2年，让我深深的融入到了这个家庭里，在这里埋下了不可割舍的亲情。20xx更是让我难忘的一年，在这一年中我的人生经历着波涛起伏，正因如此，更让我自己的人生经历了一份失落、一份喜悦、一份悲伤、一份激动、最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说在沈阳烨禹服饰这2年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，使我逐渐在人生的道路上渐渐成长。现将今年工作做以下几方面总结：

自20xx年4月开始调入加盟部之后，通过在日后的工作沟通中，已经与区域加盟客户建立了友好、共赢的合作关系，更加熟记掌握加盟商店铺情况：店铺所属商圈地理位置、店铺sku数量、人员数量配备、店铺薪资情况、客户其他经营状况。

根据公司制定的全年区域目标，划分到每个月份中，合理下发到区域每一个店铺，督促店长分配到个人与合理分解到日销售上，根据店铺日进程分解进行跟进，定期下到店铺给予销售技巧上指导与培训，更是采用带教方式一对一销售辅导，虽然全年区域计划目标没有按照计划完成，但是通过我们下店的培训指导、带动卖场氛围、一对一销售辅导，使得员工们在销售技巧上获得了进一步的提升，也在店铺中给予了销售榜样的肯定。

在加盟商货品情况上，每周都根据商品部货品分析表，进行货品分析之后，将表格下发给店铺，与加盟商或店长进行沟通货品上存在情况，季前、季中、季末时都根据不同情况给予不同建议，进行合理性对货品清理。

在每次换季新品到货时，及时下到店铺给予陈列上的指导与调整，并会同时根据公司的fab资料，进行分解融合现实销售情况，进行店铺人员研讨培训。

存在的问题及不足店铺中存在的问题及不足：

店铺员工与老板之间存在猜忌，不能达到上下一心或是有效沟通(严重店铺锦州千盛、凌源地铺)。

店铺陈列卫生有待提升，不能保持公司要求的陈列细节标准与卖场卫生干净整洁性。店铺不能每日执行有效例会，例会只是在做形式或是在注重商场工作，没有能给销售上带来帮助。

店铺中缺少能带动气氛的人员，员工之间无任何竞争力，不能使卖场变得有活力和激情，每天死气沉沉(严重店铺：建平、凌源、锦州)。

店铺在vip卡发放与维护上很不重视，促使现在的vip不能显示尊贵，更不能帮助到店铺业绩。个人自身存在的问题及不足：

工作中多以注重个人获益，在平时工作中多以想着自己区域获得更大提升，忽视了与公司内部人员建立良好的关系，经常会与公司同仁或上司发生隔阂，彼此之间缺少沟通，互相没有深入的了解，没有建立很好的合作关系，从而使得在工作中与公司各部门没有达到很好的配合，同时使自己变的被动，今后工作一定改变个人性格与主动性。

有时在工作中不能使得自己起到很大带动性，不能把自己看做是环境的创造者，有时随着环境所受改变，使得自己会很被动，这是我很大的问题，也是以后极为改善的问题。

由于个人性格不是很成熟性子比较急，还有与他人沟通不是很会说话(熟称不是很圆滑)，促使自己不能与同仁和上司关系建立很密切。

个人在工作中上不能做到始终如一，使得工作事务不能完全按照最初计划执行，自己对自己的要求不够严格与苛刻，今后要做到严以律己，使得做的最初梦想。公司存在的问题及不足：

公司应在每年中给予督导(和公司其他人员)进行两次以上培训机会，关于个人能力提升或外界眼界与未来发展方面，能使得每个人在一年可以获得提升进步的机会，让每个人自信满满，对未来充满希望，时不时的带来些心灵的驱动力量。

公司每年中应该奖励所有工作人员，一次集体旅游的机会，让大家尽情欢乐与释放，使得大家互相了解与融洽，更能会让所有付出的人记得这里欢乐，增加对公司的信赖与亲情。

今年公司应在拓展店铺上需要投入些精力，让没有开发的城市树立起alt，让原有的客户可以增加店铺的地区或城市，给予些优越的开店政策让他们增加店铺数量，主要加大些开店政策，与拓展的力量。

公司领导层要建立短期或长期的，个人私下工作沟通方式询问需要和帮助，定期的沟通会让一个人从迷茫中走出来，定期的沟通会一个人感受到温暖、感受到爱、感受到关注，定期的沟通会让一个人在短期自信满满，工作充满力量与激情。

20xx年在本职责工作做好的前提下，利用关系网将附带发展新城市新店铺新客户，或是给予现有客户投资其他城市新开店铺的机会，让公司不在承受像20\_年店铺下滑，业绩目标、订货额难以下发，难以完成的状况。

20xx年区域店铺整体按照20xx年销售业绩提升30%作为目标，这是我的20\_年销售目标，需要实现递增30%目标，更加重视店铺实际需要的符合店铺的不同培训、店铺人员销售技巧也要提升，个人销售能力带教管理不行的实行换人制度，20xx年对与我自己重视带教方式帮助其他同事，改变他个人销售能力得到进步，重抓店长店铺例会时的销售关系性，不在行驶会议过程，店长每日要以业绩目标为重同时辅助同事，这样的工作促使我们的业绩得到递增。

在20xx年重视货品售罄管理，时时跟进店铺销售状况，随时要了解到地区商场活动，需要参加活动尽全力建议客户参加活动，以防没有参加造成像12年品的积压，20\_的货品在1月开始就建议客户寻求特卖场进行提前清理，更加帮助客户找到商场进行特卖场沟通，20xx年不在像20xx年夏季货品那样有压力，及时根据外界与内部做好应变政策，促使客户不能在为压货犯愁，让店铺运作得以正常。

20xx年建议区域店铺已经开业接近2年的，但没有换过新形象的店铺，建议全部换上新的3代或4代形象，以便从形象上给店铺带来进店率促进业绩递增，更能增加品牌形象档次。

在20xx年要严格要求自己，不能在20\_年工作中有时存有任何惰性，时刻要保持危机感，时刻要保持激情的工作状态，工作一定要拿出100%投入与努力，这样才能完善自己得到更大的提升与收益。

**服装销售员的工作总结 服装销售个人工作总结简短三**

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。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

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，总能他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，因为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。因为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。

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。

在实习中店长的销售，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。

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。两个月的店堂生活，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。

**服装销售员的工作总结 服装销售个人工作总结简短四**

时光荏苒，20xx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最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在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20xx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，开括创新，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通彻，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活动信息。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。

新的一年里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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！