# 服装销售店长半年总结

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-01-16

*有关服装销售店长半年总结5篇极其忙碌而又充实的半年又要过去了，在经过上半年的努力后，我们终于可以说自己在不断的成长中得到了更多的进步，是时候对自己这半年的工作进行一个全面的总结了。想必许多人都在为如何写好年中总结而烦恼吧，以下是小编整理的服...*

有关服装销售店长半年总结5篇

极其忙碌而又充实的半年又要过去了，在经过上半年的努力后，我们终于可以说自己在不断的成长中得到了更多的进步，是时候对自己这半年的工作进行一个全面的总结了。想必许多人都在为如何写好年中总结而烦恼吧，以下是小编整理的服装销售店长半年总结，欢迎大家借鉴与参考!

**服装销售店长半年总结篇1**

一.实习目的

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科!它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变!而且需要技巧性!如何才能把衣服卖出去!要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意!

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力!向那些老员工学习经验。

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力!向那些老员工学习经验。

二.实习内容

销售服装的实习内容主要有以下几个方面:

1，实地销售

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力!还有让顾客满意而归!

2，总结经验

短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己!如此来提高自己的销售业绩。

3，学习管理

到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的!从而扩展思维，学习企业的管理系统。

三.实习总结

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验!在管理方面也有所收获!

通过这次实习，自己的社会实践能力大大地提高了，适应社会的能力强了，语言运用能力增强了，真正跨出了，走好了市场营销道路上的第一步。

四.实习中存在的主要问题

以上是我的实习工作总结，通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力，尽可能完善自己。

实习，是非常重要的一步，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，是关键的，迈好这一步，是步步高的前提。好的开头是成功的一半。

**服装销售店长半年总结篇2**

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，自己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进、更好的提高自身素质。现将今年的工作作如下总结：

一、顾客方面

根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。做好会员基本资料的整理及定期跟踪，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，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。配合手势向顾客推荐。配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的\'特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

三、地理位置方面

我们\_\_店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面。现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

四、今后的努力方向

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。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努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

**服装销售店长半年总结篇3**

一年工作到头，随着在\_\_这里的时间越久我对自己的期望也越来越高，我总是希望能够在\_\_这里提高自己到一定的高度，可是这些都不是在 一时之间能够领悟的，这次事情是我的在工作当中明白的一些道理，工作一年到头最值的回味的就是这个过程，不管是在什么时候都会感觉美好，做一名服装销售业绩销量一定是排在前面的，我深深的知道这些都是可以做到更好的，这一年的我纠正了自己许多不足，在能力上面也是得到了不少提升，就这一年的工作总结一番：

一、工作经过

首先我最开始一直在追求业绩，作为销售我当然知道这些的重要性的服装类的工作这些现在的市场竞争很大，所以最开始我一味的追求业绩并不是一个上策，这次我专门结合了行业的一些优势，对自己做了做够多的评估，我觉得自己应该先提升能力，这是首要的，我坚信我能够完善自己，一年来我首先做好调查工作，在各种人群年龄段做调查，记录下来，这也是我后面深刻一事到的一点，非常的\'有必要，只有把这些工作做到位了，我们才能做起来，才能够更加有效率， 这次事情我也想了又想实在是不知道自己应该做到哪些了，只有把事情做好了，才能够有所收获，我经过了两个月的调查工作，也知道自己应该推销哪类服装更具优势，我也知道用什么样的方式去推销更加合适，这个调查不是没有用的，也给了我很多帮助。

二、工作成果

经过了一系列的前期工作，包括自我学习，提升，在调查上面花了很多功夫，我对自己更加的有了信心，当然这不是值得我骄傲的，在后续的工作当中我一直在完善好工作，循序慢进，在各类服装上面专心钻研，上半年的销售业绩有了明显的提高，各类服装同比去年是增幅了不少，我深刻的认识到了准备工作重要性，其实前期工作做好了对后面的销售工作是非常有帮助的，下半年我就更加的积极进取，对于工作我向来都是乐观积极的状态，把自己一些不知道的事情加倍的做好，只有把这些做好了才会让工作变得高效率，一年来我觉得自己成长不少，这也是一种工作成果，在自我工作调节上面我得到了不少提升，以往的工作当中我也认识到了工作不能急，一年的服装销售工作更加让我清楚这些。

三、工作不足

我觉得这一年工作当中我还是做的不全面，在一些工作细节上面我太过于追求完美，耽误了不少时间，当然我也说到不能急，但是权衡利弊这也确实是我的不足，我也会好好纠正的。

阴飞逝，转眼间又是一个年头，回想这一个年头，可以稍微安心的说句，这一年没有是一个劳绩颇多，让我感到较为踏实的一年。

我有幸加入了公司这个大家庭，照样在我喜欢的销售部工作，固然不是新卒业的大学生，毅然照样有种好奇和忐忑，因为毕竟是第一次做内衣方面的，带着一颗学习和提高的心，开始了这一年的生活。本日回想一年来的风风雨雨，有重要，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的劳绩和提高，是闯四关。下面是本人年的工作总结。

第一关：面对问题要岑寂而不应该暴躁，先要阐发原因，再提出办理。在刚进营运部时，在打造教练店，我和同事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很多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。

我（神色有点烦懑乐）就对照发急，直接叫了导购和我一起把货补了，而其时差点发火。其时多亏同事把我拉住，叫到了店外和我沟通。奉告我首先要岑寂阐发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，人人不知道自已的工作职责，再者是因为店里只有店长，别的的都是导购，如果店长不在，没有统一治理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及提升标准等。下个礼拜再来时，这种环境就没有发生了。

第二关：学会了与人沟通。我是一个北方人，在以前说话对照直接，经常只把我的想法表达出来而忽视了别人的感想感染，没有达到预期的后果。在来到公司后，我通过对其他同事的学习，我学会了简单的与人沟通的技术，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，依据性格选择你要沟通的所在和光阴。最后选择沟通的方法以及沟通的语言方法和语气。

第三关：授之以渔，而非授之以鱼。我不停笃志去工作，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，我照样得在他自力工作的时候给他把好前关的沟通和后期的阐发。反思后，我想我应该要把我会的器械教给他们，这时我就考试测验着撒手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而不是像以前一样卵翼着。对新来的员工，我会先做勤学习计划以及实践的内容，让他们明确知道我的学习计划和目的。真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

第四关：宏不雅把握问题的才能。最后要说的是，通过近一年的学习，总结我觉得首先要从宏不雅上去把握事情，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，必然要把每一个点做好。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，通过怎样的方法来做，会达到什么预期的后果，如果差错，该怎么来改正，等等，让我心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

最后希望在新的一年里，我将以全新的面貌来欢迎新的挑战，希望我可以或许跟同事们配合尽力加油！齐心协力，尽力把工作做得更好。

**服装销售店长半年总结篇4**

服装产品营销方案，是对市场机会的把握和策略的运用，因此分析市场机会，就成了服装产品营销策划的关键。只是找准了市场机会，策划就成功了一半。

一、针对产品目前服装产品营销现状进行问题分析。

一般营销中存在的具体问题，表现为多方面：

1、企业知名度不高，形象不佳影响产品销售。

2、服装产品质量不过关，功能不全，被消费者冷落。

3、服装产品包装太差，提不起消费者的购买兴趣。

4、服装产品价格定位服装产品结构不当。

5、销售渠道不畅，或渠道选择有误，使销售受阻。

6、促销方式不务，消费者不了解企业产品。

7、服务质量太差，令消费者不满。

8、售后保证缺乏，消费者购后顾虑多等都可以是营销中存在的问题。

二、针对产品特点分析优、劣势。

从问题中找劣势予以克服，从优势中找机会，发掘其市场潜力。分析各目标市场或消费群特点进行市场细分，对不同的消费需求尽量予以满足，抓住主要消费群作为营销重点，找出与竞争对手差距，把握利用好市场机会。

三、服装产品策划方案各项费用预算

这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括服装产品营销过程中的总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少投入获得最优效果。

四、销售增长预测与效益分析

该部分对营销行动方案投入实施后的效益分析，包括服装产品营销后未来1-5年的销售增长、利润与收益分析、现金流分析、投资回报率等。

五、服装产品营销方案调整

这一部分是作为服装产品策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。

**服装销售店长半年总结篇5**

前不久参加的服装销售培训已经结束了，回顾当天的学习收获，我感慨很多，收获也很多，体会也有很多。

首先感谢公司给了我这一次外出培训学习的机会，通过这次得学习让我学到了不少关于销售和人生的知识，相信能在以后的道路上给我指引正确的方向。

如今，在这林林总总的运动品牌竞争中，每一个导购员都是精准销售，有战术，有制度，有方法，但是，每当竞争再上升一个程度的时候，为了自己的销售业绩，往往都会用尽办法的把东西卖出去，当然，这未必不可行，不过，这样所销售的业绩是短暂和偶然的，因为不是所有的顾客都会轻易的被你蒙混过去，我们应该用良好的服务，优质的商品为品牌树立口碑，从而得到一个又一个的回头客。

通过这次培训，让我对销售有了更深一层的认识，首先，一间店的业绩不是靠个人的能力和销售就能支撑得起的，它靠的是我们这一个团队合作的力量才足以支持。团队是什么?按照老师所说的，团队是一个有口才的人领导一群有耳朵听的进去的人一起协同合作的团体。它是为了实现某一目标而由相互协作的个体所组成的正式群体。而我们身为这个团队中的成员，每个人都有自己所在的意义和价值，都有自己的工作和职责，而我们所要做的，不但要做好自己分内的工作，担负起自己的责任，而且，更重要的，是要和其他同事发挥团结合作的精神，紧密合作，共同创造辉煌的业绩。这样的销售才会进入良性循环，销售方面才会令人更容易接受，整个团体才会有活力，每个人的热情才会持续不减，这样对于我们，对于整间店铺只会有益而无害。

作为个人而言，除了要遵守店铺的营销流程外，更重要的是要努力提高自身的沟通能力，要有一定的沟通技巧，要做顾客喜欢的导购，因此，老师也为我们总结了几点：

一、外表要整洁，要有礼貌和耐心;

二、保持良好的人员形象，专业的服务态度;

三、能够提供快捷的服务，要设身处地的为顾客着想，从而提高自己的销售业绩;

四、要有足够的产品知识，专业的销售形象，良好的沟通表达能力;

五、强调产品的保养事项并能够提出建设性的意见，帮助顾客做出正确的商品选择;

六、关心顾客的利益，急顾客之所急，借此拉近与顾客的距离，培养回头客;

七、做好售后工作，耐心的倾听顾客的意见和要求，记住顾客的偏好，这样才能留住回头客并能够为公司收集有益的信息，有助于企业和品牌的发展。

还有最重要的一点，我们要富有感染力，我们每一天都穿工衣、工鞋，爱上我们自己的商品，在为顾客介绍商品的时候，我们的眼神、语调、手势等肢体语言都是一种无形的感染力，这样更容易拉近与顾客之间的距离，从而让顾客更相信我们为他所介绍的商品。总而言之，这次的学习是快乐的，收获是愉悦的!再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的工作生活中学以致用，真正发挥出学习的用处!

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！