# 精选服装销售工作总结10篇

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-01-16

*精选服装销售工作总结大全10篇每一个员工都要对自己的工作进行阶段性的总结，在总结中发现问题，吸收经验教训。下面小编给大家带来关于精选服装销售工作总结，希望会对大家的工作与学习有所帮助。精选服装销售工作总结1为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队...*

精选服装销售工作总结大全10篇

每一个员工都要对自己的工作进行阶段性的总结，在总结中发现问题，吸收经验教训。下面小编给大家带来关于精选服装销售工作总结，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**精选服装销售工作总结1**

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(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。

服装销售人员个人年终总结范文在新的一年里一定可以为你带来更多的幸福!

**精选服装销售工作总结2**

在\_\_服饰上班到现在为止已经整一年多了。每天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到\_\_的博大深厚，深深发现需要学习的知识太多太多。来\_\_后我被分在服饰区，现对今年工作加以总结。

一、现场工作方面

来到服饰区，首先在现场站柜学习，了解服饰子的分类，质量，价位，产地以及服饰子的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。

其次，在每天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到的预防工作。

最后，根据实际情况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

二、业务熟悉方面

在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从实践中去学习制度，去体会\_\_理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的\_\_管理人员。

三、工作中的心得与体会

在\_\_工作的这几天，因为服饰区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在\_\_就绝对是上帝!所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于\_\_的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的管理人员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的管理人员，还希望各位前辈和领导能给予更多的指导。

**精选服装销售工作总结3**

回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求较好的\'完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

一、店内的日常管理工作。

作为店铺的负责人，我深深的认识到，店铺不仅仅是工作的地方而且是公共场所，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心，因此：

首先，理顺关系(处理好我与上级领导的关系、与店员之间的关系、店员与店员的关系)，处理好每日的账务，每日认真检查货品，每周对其陈列做出相应的调整。

其次，注重店铺及店员的仪容仪表，对其严格管理。

二、本年度业绩情况

由于身上责任较大，而我的学识、能力及阅历都有限，因此，不断向书本、领导和同事学习。经过不断学习、积累，能够从容的处理日常工作中的各类问题，完成了公司下达的总目标的81。07%。

三、存在的问题及改进

首先，存在的问题：

由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着很大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改进的：

1、在以后的工作中，我应该要不断的提升自己的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。

2、认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提高工作积极性。

3、应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

**精选服装销售工作总结4**

工作半年以来，经历了很多，也有很多的感悟，首先得感谢公司给我们提供了那么好的机会，有经验的同事给我指导，让我学习他们的实战经验，也让我也学会了销售并不是简简单单的卖出，从他们身上学到的不仅是做事的方法，还包括了为人处事。现就这半年的工作作心得体会与大家一起分享。

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\_\_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。

**精选服装销售工作总结5**

\_\_年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在京华的理念进一步得到拓展，让京华美名誉满十堰，让更多的顾客再来京华!

服装销售个人年终总结7

作为一名服装店的店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

一、具体归纳为以下几点

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

二、20\_\_年计划

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫。

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦;

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

**精选服装销售工作总结6**

想要做好服装销售，关键是货品管理，下面是我的服装销售工作总结，请大家指正，多多交流。

先说销售由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。

以我西单\_\_店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会08年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。我在配货的时候，就要充分的加以搭配如运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。

我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive、休闲上衣bossini。之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi’s,lee,是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品。

在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展，在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战，不过要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用比如jive陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么我克什么如果对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，不过在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利，在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是还是全盘掌握一个气势的问题，比如如果我的男T恤的销售份额占到了40%。

女T恤的销售份额只占到20%，那么我切不可以将库存调整为男T恤40%，女T恤20%因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果一旦我的女T恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降，因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性，在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。

因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。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出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。

另外，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。在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。

在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，做好销售工作总结这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男T恤的销售只有10%的市场份额，要考虑为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他?这个推断必须要有根据和战略的眼光。

**精选服装销售工作总结7**

自从进入公司，不知不觉中，一个月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。以下就是这个月的工作心得体会。

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。

在这一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，思想汇报专题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，员工的服务态度等等，些都将影响销售，而店员的形象也代表着公司形象，店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

一、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。

二、我今后的努力方向：

1、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。

2、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。

3、经营和谐的伙伴关系，提高团队精神和力量

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。

**精选服装销售工作总结8**

20\_\_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，努力提高综合素质，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。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如以下：

一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

回想在\_\_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自身的努力才取得的。我清楚自己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己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。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，以无比的热情与努力争取更大的进步!

二、工作中，严以律己，不断进取。

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，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增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，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。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，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

三、缺点与不足。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己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进提高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。

**精选服装销售工作总结9**

一、心理状态的准备

在销售过程中，如果销售人员有良好的精神状态，就会给客户一种积极、充满活力、积极向上的氛围，所以这种积极、积极向上的情绪总是会影响到客户，从而让客户觉得自己受到了情感的感染，这样客户就可以在我们店里呆更多的时间，总是选择合适的服装。心理状态的表现也表现在我们的gfd上。只有具备一定礼仪知识的销售人员才能让客户感受到品牌的价值，因为在看待一个品牌时，我们的销售人员直接反映了我们的品牌形象，所以销售人员素质的提高也是品牌推广的重要标志。一个精神状态良好的优秀销售人员达成交易的几率要高得多。

二、身体准备

如果我们有一个好的身体，我们就能保持旺盛的精力，更好地工作。在这段时间里，店里的站务让我感觉很累，这样我就可以对拥有一个好身体感觉更好，这样我们就可以更努力了。因此，一个强壮的身体是一支充满活力的团队所必需的。

三、专业知识的准备

接待客户的时候，因为不熟悉产品知识，不能在客户要中号毛衣的时候把中号衣服拿给他们，因为我不知道中号衣服的尺码。我着急的时候，店长把中号衣服给了顾客。售后店长跟我说32号毛衣小，34号中等，36号大，反映你是一点产品知识。因为你不能给他提供适合他的产品。因此，产品知识在销售中至关重要。

四、为顾客做准备

当我们了解了相关的产品知识，我们是第一个掌握销售的人。为了提高我们的销售业绩，我们还需要了解客户的性格和着装风格。只有多了解客户，才能更好地把握客户心理，与客户建立和谐的关系，营造轻松休闲的购物环境，善于倾听客户的每一句话。然后分析客户是否有购买意向，推荐适合自己的衣服。

实习期间，店长的销售让我觉得了解客户是轻松销售的关键。顾客试穿一件衣服后，店长为顾客整理自己穿的衣服，让顾客觉得自己受到了尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生了好感。那就是先做好人，再做好销售技能。然后店长对顾客穿的衣服做了一个很中肯的评价，然后告诉他们怎么搭配衣服。如果他们穿成这样，他们会告诉他们衣服的感觉。然后顾客也觉得很合适，然后给了他们买的理由，于是毫不犹豫的买了皮衣。

销售看似那么容易，其实这里用了很多销售技巧。所以销售是有方法和技巧的。只要用心做，我们的销售业绩一定会提高。两个月的店铺生活，让我学到了很多东西，充实了自己;专卖店人员流失很大。但我发现，的专卖店有五个基础的、坚实的支柱，在五个环环相扣的领域为客户创造价值。提供解决方案。比如作为店长，光保证卖的衣服质量好是不够的。你必须雇佣能帮助顾客找到合适体面衣服的销售人员。他们需要有丰富的专业知识，提供专业知识;比如，专业裁缝随叫随到，为客户提供送货服务，愿意接受特殊订单。

实习是每一个学生都必须具备的体验，让我们在实践中了解社会，巩固知识;实习也是对每个毕业生专业知识的考验。它让我们学到了很多课堂上学不到的知识，不仅开阔了视野，也增长了知识。它为我们将来进一步走向社会奠定了坚实的基础，也是我们走向工作的第一步。

通过这几个月的实习，我锻炼和提高了自己，特别是开阔了眼界，了解了一个我从来不知道的环境，受益匪浅。同时，对未来研究的方向和目标也更加明确和肯定。可能我这个没经验没经验的大学生，距离成熟还有很长的路要走，这鼓励我不断的学习锻炼自己。

**精选服装销售工作总结10**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20\_\_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20\_\_年的工作情况总结如下：

一、在20\_\_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的意识太差。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20\_\_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

人生何处不行销，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要拥有一流的口才，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，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

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!

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！