# 服装试用期工作总结范文

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-05-12

*实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。服装试用期工作总结...*

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。

**服装试用期工作总结范文一**

本人加入\_\_公司研发团队已有两个月。通过这段时间，对公司的研发部门的工作内容与性质有了较全面的了解。也同时掌握了自身岗位的工作，自认为能够认真的遵守公司相关的规章制度，较好的完成上级领导交予的工作任务。在工作的试用期间，纪律方面，本人先主动了解公司的各项规章制度，并且严格遵守，坚持没有早退迟到现象。工作方面，虽然之前的工作经历是女装公司，但是通过服装行业的互通性，本人充分发挥原有的经验优势，并且虚心向老同事请教学习，努力适应本公司男装的工作模式，并以最快的方式掌握本公司的男装风格，了解公司产品的基本结构。此外积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中也会虚心学习以提高自身各方面的能力，以此再丰富自己的工作经验。在自己平凡的岗位上不断的积累经验，使自己在基层得到更多的锻炼。平时和同事们融洽合作，相互学习，较好的融入到了我们的这个研发团队中。并尝试多结识公司其他部门的同事，为以后的工作提供便利。

总之，经过二个月的试用期，本人很荣幸能够加入如此欣欣向荣的威兰西大家庭，秉承本人一贯的工作信念，本人将会不断的提升自己的业务水平及综合素质，坚持用谦虚的态度和饱满的工作热情做好本职工作，为公司创造价值，同公司并肩展望美好的未来。

**服装试用期工作总结范文二**

尊敬的领导：

您好!

我叫\_x，x年x月x日来到美邦，成为一名导购。到美邦这个大家庭中半年多了，在这半年的时间里，让我学会了很多服装销售的专业知识。

首先，作为一名合格的导购，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。向顾客进行推荐需要注意以下几个方面：

1、向顾客推荐服装时要有信心，让顾客对服装有信任感。

2、对顾客提示的服装进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、每类服装有不同的特征，如设计特点、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。

4、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。

5、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。

其次，作为一名合格的导购员还应该具备以下能力：

1、明确的目标。成功的导购首先要有明确的目标。导购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服装。需要在应该细致接待的目标群体，最佳接近时间、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，帮助顾客解除疑虑上下功夫，让其快速做出购买决定。

2、开发顾客能力强。只有找到合适的顾客，服装导购才能获得销售的成功。

3、强烈的自信。只有充满强烈的自信，导购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，导购接待顾客时，就不会担忧和恐惧。成功的服装导购的人际交往能力特别强，导购只有充满自信才能够赢得顾客的信赖，顾客才会产生与其交流的欲望。

4、找出顾客需求。优秀的服装导购能够迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得更多的销售业绩。

5、解说技巧。在做商品说明解说时，善于运用简报的技巧，言简意赅，准确地提供顾客想知道的信息，而且能够精准地回答顾客的问题，满足顾客希望的答案。

随着时间的推移，我对公司也有了很深的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结上进的企业文化,使得我在工作中干劲十足。在公司的领导下,我会更加严格要求自己,在作好本职工作的同时,积极团结同事,搞好大家之间的关系。在工作中,不断的学习与积累,不断的\'提出问题,解决问题,不断完善自我,使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会作好工作,成为优秀中的一份子,不辜负领导对我的期望。

这半年以来,我学到了很多,感悟了很多，看到公司的迅速发展,我深深地感到骄傲和自豪,有更加迫切的希望成为一名正式导购人员,实现自己的奋斗目标,体现自己的人生价值,和公司一起成长。在此我提出转正申请,恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作,为公司创造价值的同时实现我自己的人生价值，同公司一起展望美好的未来。

申请人：\_x

20\_年x月x日

**服装试用期工作总结范文三**

对于我来说，这三个月是紧张的三个月，也是非常充实的三个月。我是在三个月前加入到我们公司的，因为工作的需要，我成为一名服装销售员，我是初涉销售这个行业的，所以在刚刚进入这个岗位的时候我真的是什么都不懂。后面全靠同事们的帮助和指点，以及领导的支持，我才能够逐渐适应下来这份工作的需求，这才能够在这试用期结束的时候成功转正，所以我必须要感谢帮助我的每一位!即使公司的要求，也是我自己进步的要求，下面我对我这三个月试用期里面的工作总结如下：

作为一名服装销售员，公司对于我们是有销售额的要求的，而我是一个出涉这个行业的新人，所以在刚刚知道这个规定的时候我是非常心慌，但好在因为我们是新员工，所以是有进阶的计划的，第一个月完成多少，第二个月完成多少，然后第三个月转正的时候才要求和正式员工一样的销售额，有这样的进阶安排再加上同事们的帮助，我才渐渐安心下来。

这三个月的工作下来，让我知道了，做销售需要的不仅仅是交流能力，还有很多方面都很重要，这三个月的试用期也让我在这几个有了非常大的进步。我们在销售的时候是需要非常大的信心的，因为面对的都是陌生人，所以突然的沟通肯定是要信心才敢上去说话的，在最开始的时候我内心是踌躇不前的，但是压力同事们的协助下再加上我渐渐完成了几单，这几单的成功也让我渐渐有了成就感，渐渐的有了底气，所以到现在已经是信心十足了，不会因为是陌生人而不敢上前交流了。

做服装销售还需要学习非常多的服装知识，很多的在购买之前都会进行试穿，而我们就是要对他们进行评价，有时候还需要我给他们搭配，所以我必须要对服装的知识了解非常多才行，要了解当前的流行趋势，才能够在推荐的时候更加的有底气，从而增加销售的成功率，我们在搭配的时候也是用自己了解的知识帮助他们搭配，更好地促成交易。

当然了，我也还是有非常多的不足的地方的，比如在前段时间的节日促销活动的时候，我就发现自己在促销的经验上面又很大的欠缺，在活动的准备阶段的时候自己不知道怎样区找到自己的工作，一定要别人安排我了我才能够找到自己的事情，所以在事情的主动性上存在欠缺，这些也是我以后需要继续学习的地方。

**服装试用期工作总结范文四**

到目前为止已经在服装行业工作了整整一个季度。本周的每一天都处于紧张忙碌的学习状态。通过学习，我深深地感受到了水晶的广度和深度，并深深地发现有太多的知识需要学习。来到水晶后，我被分配到鞋区。经过几天的学习，我想从以下几个方面报告我的学习和思考

1。现场工作

来到鞋区。首先，他在现场站柜中学习，了解鞋子的分类、质量、价格、产地和销售技巧，以弥补他对该地区商品的无知。其次，在日常工作中，督促柜队保持卫生，疏通消防通道，监督采购向导穿工作服，佩戴工作证，注意价签摆放整齐，书写正确，核对销售收据，制作磁性按钮，填写报名表，做好预防工作。最后，根据实际情况，分析各机柜组的不足之处，以便更好地改进各机柜组的各项工作。

这些现场工作看似琐碎琐碎的小事，但在销售和服务中却没有琐碎的事情，无数琐碎的事情堆积成了大事。有一本书写得很好:细节决定成败。只有关注细节和日常琐事，我们才能保持良好的销售环境，确保良好的服务和更好的销售业绩。

2。如今，业务熟悉度

在业务中也学到了很多东西，包括简单的业务，如正确输入报名表、正确填写标签、采购指南的规则和规定等。对后续系统、售后服务标准、商品质量三包实施细则等高难度业务。然而，我个人认为，虽然我学到了很多，但我真的没有多少用处，因为一切都取决于人和环境。要真正为客户和供应商服务，不仅仅是靠背系统可以做到这一点。这要求我们从实践中学习系统，理解水晶概念，处理我们遇到的事情，并不断学习和提高自己的素质，以便成为一个合格的水晶经理。

3。工作经验在过去几天的水晶工作中，

在购物中心的所有区域都有最多的售后服务，所以除了现场工作和业务学习，它还处理售后服务。这些售后服务让我不止一次感叹:水晶屋的顾客绝对是上帝!所有售后服务都是以客户为中心，站在客户的立场上，了解客户，处理问题，努力让客户满意。由于crystal的售后服务很好，这也给不讲理的顾客带来了不讲理的机会。然而，我们的售后服务人员并不与他们争论，而是温和地解释三包的范围，并以他们自己的态度和服务触及这些棘手的问题。

作为一名新经理，我必须好好把握，努力学习，真正理解企业服务的理念，并在日常工作的细节中认真对待，成为一名优秀的经理。我也希望所有的前任和领导人能够给予更多的指导。

**服装试用期工作总结范文五**

时间不经意地从一个手指传递到另一个手指。转瞬间，又是一年。回顾\_\_年的工作，在公司领导的正确指导和同事们的大力配合下，我所有的工作都可以正常地一步一步地进行。现在，\_\_年的工作总结如下:

1，试图在\_\_年的工作中扩展我的知识

我认为当一名购物向导就像读一门免费的工商管理硕士课程。这让我学到了很多在校园里学不到的知识和技能。现在顾客变得越来越理性和精明，所以我们必须学习越来越专业的产品知识，以便更好地销售产品和说服顾客。随着时间的推移，我们已经成为某一领域的专家。以前，我无法回答一些关于化妆品的基本问题，更不用说为什么是专家了我认为有两个问题:一方面，公司的培训不到位;另一方面，自我学习和成长的意识太差。我想如果我继续这样工作，十年后我仍然会是一个普通的小人物，成功永远不会伴随我。在\_\_，我参加了公司组织的几次专业培训。平时闲暇时，我也上网寻找各种化妆品和美容知识来充实自己。现在我可以自信地说，我是美容和护肤方面的专家。作为一名导购员，

不仅学习了商品的专业知识，还学习了一系列与商品相关的周边知识，使我显得更自信、更专业、更有周转率。因此，我利用业余时间参加公司的其他部门，向同事学习。这种漫不经心的行为让我的生意越来越顺利，也让我成为公司里最好的销售向导之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，所以经验会比别人多一点，所以我会比别人长得快，收入会比别人多一点学习是为了自己，为了财富，为了成功和幸福，所以作为一个优秀的向导，他不仅应该是一些产品的专家，还应该有全面的知识。

2、在工作中培养自己的心理素质

在我们的工作中每天都与各种肤色的人打交道。他们来自不同的行业和不同的层次。他们有不同的需求和不同的心态。如果我们想服务好每一个顾客，不管我们买不买，我们都能让顾客满意并回家，那么当我们面对失败并对别人说“不”时，我们需要表现出一流的心理素质。因此，我要感谢我的工作，使我学会了观察颜色、眼睛和六种方式、耳朵和耳朵的技能，并使我的心理素质在工作中得到很好的训练。

3，锻炼你的销售基本技能

生活在哪里不卖?我认为任何工作都与销售有关。即使美国正在竞选总统，总统也必须到处发表演讲，推销自己。一个优秀的导购员不仅需要有良好的销售和服务心理素质，而且还是一个优秀的销售心理学家。在日常工作中，我学会了通过顾客的每一个微小动作和面部表情来分析顾客的心理变化和需求。

4、口才有了很大提高要成为一名优秀的购物向导，我必须有一流的口才。我可以通过语言表达我的想法。在我的日常工作中，我每天都要和不同的顾客交流，交换和介绍产品。随着时间的推移，我的口才和沟通技巧有了很大的提高。

5。培养个人关系，提高客户回报率

在销售过程中，我们每天都与人打交道，因此这是学习如何与人沟通、如何建立信任以及如何赢得他人认可的最佳机会。但是，我充分抓住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的客户变成了知心朋友，让各种各样的客户都能喜欢我，为未来的成功做好充分的准备。然而，我以前从未意识到这一点。工作只是为了工作。我从未想过我还能为未来做些什么。

当然，我在工作中还有很多不足和困难，所以我不会为这些收获而骄傲。我将不断提高自己的专业素质，加强专业培训和学习，不断改进工作中的不足，以更高的热情和质量为公司和客户服务。我们一天的大部分时间都在工作。只有让我们的工作真正快乐，我们的生活才能真正快乐。我很高兴我找到了一份能让我快乐和充实的工作。我非常热爱我的工作。在新的一年里，我将以更大的热情投入工作，为公司贡献我的光和热![\_TAG\_h2]

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！