# 服装销售员工述职报告通用(五篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-02-05

*服装销售员工述职报告通用一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_双方通过友好协商就服装销售达成以下协议：服装名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商标或品牌：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_服装型号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_生产厂家：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_数量：...*

**服装销售员工述职报告通用一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

双方通过友好协商就服装销售达成以下协议：

服装名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

商标或品牌：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

服装型号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

生产厂家：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

总价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_大写

第一条甲方保证提供的服装符合国家的相关质量要求或双方当事人约定标准。

第二条甲方应在合同签订后日内向乙方提供符合要求的货物。

乙方应在合同签订后日内向甲方支付全部货款的%;乙方在收到货物后日内向甲方付清剩余货款。

第三条货物的交付采用乙方上门提货的方式。运输费用由乙方承担。

第四条如乙方没有尽本合同第二条规定的义务，超过一个月的，按同期银行利率支付违约金。超过三个月的，乙方需按合同金额的\_\_年，经甲方对乙方销售业绩考核，再协商制定续签手续，或转为连锁经营点。

六、如有下列情况，甲方不需经乙方同意，可以终止本协议，并且由乙方自负一切责任：

1、有违反本协议之事的行为。

2、不能及时给付货款。

3、提供畅销产品，供同业仿造。

4、对外促销等广告，未经甲方事先同意而实施。

5、乙方违反以上条例，经口头劝告无效，再发书面通知限期改正，如还不思改过，经甲方信函通知乙方终止本协议。

七、协议期满，自动终止双方义务。

八、协议期间，如有异议，双方协商解决。如双方协商不成可在签约地点处所管辖法院提出诉讼。

甲方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**服装销售员工述职报告通用二**

做服装销售生意看起来很简单，好像谁都可以来做，其实，事实并非如此，只有你亲身体会了，才知道市场竞争是多么的激烈。服装销售的过程也是从买卖商品中赚取差价的过程，而这里关系到很多学问，比如进货，你就要知道如何确定进货的数量、质量以及种类，如何确定进货资金和流动资金的比例，什么时候补货以及如何确定补货的数量等。

具体来讲，要做好服装销售工作，你需要做好以下八个方面。

1.选择好方向。是经营男装还是经营女装，你一定要有一个清晰的思路，做到头脑清晰，千万不要一到批发市场，看到什么都想做，做服装一定要专一，不要让别的东西影响了你的思路。

2.进行服装定位。选择好服装以后，就要给你的服装进行定位，是做品牌、学生服装，还是中老年服装、童装，然后，针对你所定位的服装进行市场调查，例如:你做大学生服装，运动休闲系列。你就要先到批发市场了解批发的价格，所有批发运动系列的批发商你都要了解，拿本子记住谁家批发什么样的运动服装、什么样的价格、谁家批发的好、谁家进货的人多、谁的店的生意旺，你都要牢记在心，这就是你的财富。

另外，观察来进货的人，都进什么样的货、在哪里卖、如果你发现这个人总来进货，那就是他卖的好，你就要跟踪他到他的店里去偷偷的调查了，看他是怎么样经营的，怎么样销售的，这样你心理基本对你要进的服装有一定的了解，这对你开店有很大的帮助。

3.进货。如果你是第一次进货，在和经销商谈价格时，也要装着熟客的样子，因为你能说出别人家的服装价格，因此，老板会认为你是行家，这样你就不会在第一次进货时，花太多的大头钱，知己知彼才能百战百胜。

4.依托进货。当你第一次去进货时，千万不要看到别人抢购，你也跟着去抢购，因为第一次进货，你看不出真假，所以，在这种情况下，你可以采取依托进货，让别的批发商帮你进几件，因为你进的少老板是不批发给你的，就是批发给你也是很高的价格，你给帮你的人每件衣服加点钱，就可以批发到你想要进货的衣服，比你在老板那里批发省很多的钱，回去看看，如果卖的好，就可以根据需要来进货了，这样不会上当，前提是在批发商不认识你的情况下完成。

5.店面布置。进完货后，你就要对服装的摆放，在拜访的时候要注意，店的整体效果做到给人很舒适的感觉，可以去考察批发商或者专卖店、零售商的店铺，到那里学习衣服的摆放，这样你的店就可以以崭新的面貌迎接顾客了。

6.掌握市场行情。你要随时掌握市场行情，发现批发商的价格调整了，你也要马上调整你的价格，卖多少、怎么卖，自己一定要做好调查并确定好。

7.做好促销。新开业的店，要做好以下促销活动，可以根据你店的大小决定购买礼品，还是有很多人喜欢贪小便宜的，可以抓住这样一部分人的心理，做好促销活动。在开业的时候，你可以进一些塑料盆、洗脸盆，这些看起来很大、很有诱惑利，还要进一些气球要带字的那种，有很多小朋友喜欢，大人会带孩子来要气球，记住质量一定要好，开业当天，对提前来到店前排队的顾客前200名赠送礼品，买东西的人都有礼品，商品开业还要打折，把气愤弄的火火的。这样，你店的生意就会好，很多人都会知道你的店，给人留下一个好的印象。

8.做好经营。促销过后，你的店就会步入正常经营的状态，在店铺经营过程中，即使没人时，你也千万不可坐下来一起聊天，这样会让人感觉到你的生意不好、服务不好，一定要做到分工明确，有擦地的、摆货的、试衣服的，让你的店忙起来，让别人感觉到你店的生意很好。

服装销售年度工作总结 | 服装销售年终工作总结 | 服装销售个人工作总结

服装销售年度工作总结 | 服装销售年终工作总结 | 服装销售个人工作总结

**服装销售员工述职报告通用三**

我从20xx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，要对自已有严格的要求。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。

第二，热忱服务。

要以饱满的热情面对每位顾客。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，熟悉服装。

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。

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。

**服装销售员工述职报告通用四**

甲方(订制方):xxxxxxxx乙方:(承接方):xxxxxxxx

地址:xxxxxxxx地址:xxxxxxxx

联系电话:xxxxxxxx联系电话:xxxxxxxx

现经甲乙双方共同协商，本着平等互利，共同发展的原则，并且按照中华人民共和国合同法的有关规定，在明确双方权利和义务的基础上，现制定本合同，条款如下:

一、乙方为甲方制作服装数量、价格

二、量身及交货期限

1、乙方按甲方量身通知日之内到甲方指定地点进行量身。

2、乙方在收到甲方的订金、确定样衣、量身完毕后xxxxxxxx日内交货，约xxxxxxxx月xxxxxxxx日。

三、质量检验及验收方法

1、合同签订后，乙方提供样板衣须得到甲方认可后盖章封板，交付时以封板样衣为准。

2、乙方承诺所提供服装保证是一等品，否则甲方有权要求换货。

四、包装要求及运费负担

乙方负责包装并承担包装费，乙方将货运送到甲方指定地点(深圳市内)，运输费用由乙方承担。

五、付款方式

1、甲方付款后乙方须提供普通发票。

2、于合同生效之时，甲方须支付合同总金额xxxxxxxx%的定金即人民币xxxxxxxx元;乙方全部交货后，甲方支付合同总金额xxxxxxxx%货款即人民币xxxxxxxx元;另预留合同总金额xxxxxxxx%货款既人民币xxxxxxxx元作为质量和维修保证金，天内服装没有质量问题，则付清余款。

3、为维护双方利益，以上款项(定金、余额)在签约后需汇入乙方指定的帐户，或由收款人出示本公司的收款委托书方能支取现金。

六、违约责任

1、在合同履行过程中，任何一方未履行本合同任何条款视为违约，由违约方支付违约造成的一切损失。

2、乙方须按时交货，甲方须按时付款，如因乙方原因延迟交货或因甲方原因延迟付款，逾期，则按日承担合同总金额的xxxxxxxx‰违约金。

七、售后服务

1、服装保修期为xxxxxxxx天，在保修期间乙方为甲方提供免费修改服务。

2、乙方随时为甲方增添或修改服装提供方便。

3、甲方日后补做服装，如整套补做按报价单的整套价格收取费用，如单件补做则按报价单中的单件价格收取费用。

八、合同纠纷解决

1、本合同产生的纠纷，应由双方通过友协商方式解决。

2、因本合同引起或本合同有关的任何争议，双方同意由深圳仲裁委员会进行仲裁。

3、任何变更解除，由双方同意并签署书面意见方为生效。

九、本合同如有修改和补充条款，须双方授权代表签署并视作合同不可分割的组成部分，与合同正文具有同等效力。

十、本合同一经签订，双方应严格遵守和履行，自双方签字盖章后即发生法律效力。

十一、本合同一式四份，甲乙双方各持两份，具有同等法律效力。

甲方(盖章):乙方(盖章):

甲方代表(签名):xxxxxxxx乙方代表(签名):xxxxxxxx

签约日期:xxxxxxxxxxxxxxxx

**服装销售员工述职报告通用五**

按照专业教学计划的要求，我在浙江省湖州市安吉县湖州新三和服饰有限公司为期2周的实习。通过这次短期的实习，我对服装企业的一些基本知识有了一定的了解，同时，我通过实习的各个环节加深了职业道德观的理解，培养了敬业精神和团队精神。

我于20xx年8月13至8月25日为期2周的实习。

湖州新三和服饰有限公司在浙江省湖州市安吉县天荒坪镇山河村。它是中外合资企业，是生产加工的经营模式。它拥有7625平方米的服装大楼，熟练员工200名，设备齐全，有完整的生产管理体系，年生产能力可达30万件单棉服装。该公司坚持“质量第一，客户至上”的服务方针，精品意识贯穿于生产全过程，产品质量稳定，在同行业中有着良好的信誉。

主营行业服装服饰女上装，主要生产面里料，辅料，羽绒，晴棉，床上用品，棉装，职业防护衣帽，单衣，羽绒服装等。主要市场，华东地区，华南地区，华北地区，西南地区，海外市场（欧美、中亚、日本、韩国）。

湖州新三和服饰有限公司是在xx年12月注册成立的，至今已快六年。在期间该公司遇到了不少的困难，经过经营者与员工的不懈努力克服了困难，让公司制度越来越完善，经营越来越好，知名度也在提高。

我是在8月12号去湖州新三和有限公司实习的，首先潘师傅对我大致介绍了一下公司的情况，也让我跟后整理车间同事做自我介绍，这是我要工作的车间，同事看起来都比较和善,这让我比较宽心。潘师傅跟我讲了要做的工作并且让旁边的同事教我这么做，我时常犯错误同事们并没有表现出不耐烦还很热心的宽慰我，让我很感动。渐渐的我慢慢熟悉清剪线头，把脏污，画粉清洗干净、挂吊牌、备用扣等工作。

经过2周的实习我了解了服装厂的工厂管理制度是责任控制制度，该公司要分为以下部门：厂长办公室业务部质管部裁剪车间缝制车间后整理（辅工车间、整烫、检查、包装）厂部办公室设备部（10）餐厅部（11）后勤部（12）仓库。

各个部门都有其自身的职责，比如，厂长工作职责是：一抓人员，深入员工队伍，了解员工心声，在沟通中加强老员工的稳定。多渠道加强人员招收，设专人负责新工人的培训，保证车间生产所需人员。加强员工教育，提高整体素质。加强技术骨干的挑选与培养，储备企业长期发展所需人才。二是抓货源，承接工厂正常及外放所需货源，并掌控业务实际操作流程。跟踪落实原辅材料，保证车间的正常生产，减少误工浪费。深入车间生产，及时调整生产计划，压缩工时，提高有效产出。将内销和外销定单合理衔接，尽最大量的处理库存面辅料。三是抓管理，根据个人特长，对管理人员进行合理分工，营造每个人的工作积极性。分解各项指标计划，带领全体员工努力完成。明确工作职责按iso9000标准控制产品质量。加强执行力度，做到奖罚分明。加强各项费用的核算，控制不必要的费用支出。加强伙房、宿舍、保卫等后勤部门管理，为员工创造舒适的工作、生活环境。利用晨会检查上日工作情况，布置当日工作计划。

我在后整理车间，明白后整理工作职责是：一是辅工车间，核对工票与实物是否相符。检查首件与样品、工艺是否相符，保证质量。周密均衡安排每天生产，做到及时外放，保证交期。及时分清内外销产品的区别及线头、脏污的处理。按流转单，转交烫熨班。二是整烫，烫首件产品，按生产计划、交期进行生产安排。如发现工票与实物不符，及时查找上道。按工艺要求整烫每一个部位，保证质量。三是检查，检查对照样品、工艺是否相符。每捆抽查尺寸并做记录。做好新款首捆成品优先检验的信息反馈。交接必须按流转单交付，并留存根。不良品、粘污必须开出返修记录单，及时转到车间并记录时间，及时跟踪回收，保证数字的准确。四是包装，包装时对照工艺、洗涤、工票三者相符。按照装箱单进行包装，设专人清点包装。发货后，每天写出发货分析，报厂长，并保证入库数字准确。

还有领导对管理层的控制：一是每天晨会控制二厂上天的工作进度。二是月工作考核与工资挂钩。三是具体细节控制：

1、考核指标中，有两项没有完成的，扣主要负责人工资的30%，有三项没有完成的，降职或降薪使用，或直接调理岗位。

2、工厂定员生产，降低员工流失率，不高于30%，对所有管理人员下达招工任务，完成奖励，完不成进行扣罚，每少招一人扣50元。

3、做好投产前的跟踪落实，凡是有落实不到位，造成停工待料的，扣责任人考核分5分。

4、质量：加强质量的跟踪凡是造成50件以上批量返修扣班长工资50元，凡是造成100件以上返修扣车间负责人、考核5分，扣质量负责人考核5分，造成大批量返修扣车间、质量负责人20分。

5、技术指导和班长以工时分钟、人员定员、质量、三个指标考核，每项指标完不成扣考核分5分。

6、因个人原因给工厂造成损失在1000元以内的人员，扣当月工资的305，1000元以上xx元以内的，扣当月工资的60%。xx元以上的，调离岗位。7、各车间和部门工作流程执行iso9000标准，连续三次罚同一错误者，予以调离岗位等。

同时，我也知道了该公司的产管理制度主要指各部门之间的生产流程：业务—技术—仓库—裁剪—缝制—后整理—出库

（1、业务与客户承接定单，通过业务与客户协商确定工厂与客户之间的合作关系，确定投产及发货日期。

（2、技术科按客户要求，确保样板、样品与资料相符，并发船样待客户确认。

（3、仓库及时清点面辅料，齐全后方可投产

（4、裁剪与技术属上下道关系，裁剪车间待样板、面料确认后才能投入生产，并及时发现问题，提高生产效率保证能供应缝制车间生产。

（5、缝制车间要及时保质保量的完成生产任务，给后整车间留出足够的时间。

(6、后整车间要做好与缝制车间的衔接工作，辅工车间要保证缝制车间的半成品，服务好班组，成品衣服要有序的在车间及各道工序间流转，确保产品质量保证按时发货

正因为公司管理制度的完善、各个部门的员工各司其责才让工厂生产效率大大提高，产品质量也有很高的\'保证。我明白了一个经营良好的公司必定有一套不断完善的管理制度。

我还了解到一些关于服装方面的知识。真货是国外大品牌提供全套面料、部件、版型设计，到国内寻找厂家生产。质量合格的，正规渠道出厂的，就是专卖店里的“真货”。“原单货”（也叫余单、尾单）就是生产厂家从不到3%的“计划报废物资”中抠出一点，偷偷加工的成衣。它和“真货”的惟一区别，不过是“庶出”而已，数量较少。还有一种“原单货”，是因为种种问题，被品牌商拒收的“外转内销”，有时数量颇多。最常见的是颜色差异，即与外商要求的不一致，但是质量仍然能够保证。柔软型面料一般较为轻薄、悬垂感好，造型线条光滑，服装轮廓自然舒展。

柔软型面料主要包括织物结构疏散的针织面料和丝绸面料以及软薄的麻纱面料等。挺爽型面料 挺爽型面料线条清晰有体量感，能形成丰满的服装轮廓。常见有棉布、涤棉布、灯芯绒、亚麻布和各种中厚型的毛料和化纤织物等，该类面料可用于突出服装造型精确性的设计中，例如西服、套装的设计。

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！