# 最新服装销售年度述职报告(推荐)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-02-15

*最新服装销售年度述职报告(推荐)一乙方：根据《中华人民共和国民法典》及有关规定，经双方友好协商，达成一致意见，签订本合同。一、甲方委托乙方制作服装系列产品，具体规格型号、数量、单价及价格详见附后清单。二、产品质量标准、特殊工艺要求及费用负担...*

**最新服装销售年度述职报告(推荐)一**

乙方：

根据《中华人民共和国民法典》及有关规定，经双方友好协商，达成一致意见，签订本合同。

一、甲方委托乙方制作服装系列产品，具体规格型号、数量、单价及价格详见附后清单。

二、产品质量标准、特殊工艺要求及费用负担：。

三、交货时间及方法：乙方收到甲方预付款个工作日内交货，送达方式另行协商确定，交货时由甲方确认，并在乙方的送货单上签字。

四、验收标准及期限：甲方自收货日内按样衣标准进行验收。如有质量问题，应在此间提出，逾期由甲方自行承担。

五、包装要求及费用负担：

六、交货方式地点：

七、交付定金预付款数额及时间：

八、结算方式及期限：甲方自收货日内以现金或转帐的方式付清货款。

九、服务承诺：

1、产品交付使用一月内，如因乙方原因出现的产品质量问题，乙方负责调换、修改，费用由乙方负担。

2、本次批量生产之后，如甲方提出增补制作要求，在布料规格质量及价格与本次产品相同的基础上，乙方依样衣标准制作，经双方协商另签订合同。

十、违约责任：

1、乙方加工生产以甲方确认的样衣为准，中途如因甲方原因提出更换布料及款式、色彩等，由此产生

的责任及费用由甲方承担并相应延长交货日期。甲方未按约定支付预付款，乙方可以不予制作并相应延长交货期限，直至甲方交付预付款后，按合同相应要求开始制作;甲方未按约定时间交付货款，甲方应按欠交货款的5%/月利率向乙方交纳违约金。

2、中途如因乙方原因提出的需要更换布料及款式、色彩等需征得甲方同意，否则由此产生的的责任及费用由乙方承担，如需延长交货日期，由双方另行协商。

十一、由于不可抗力灾害和确非一方本身的原因而不能履行合同时，可以免除违约责任。

十二、其他未尽事宜，甲乙双方协商解决。

十三、本合同一式二份，双方各执一份，自双方签字之日生效。交易完毕本合同自行作废。

甲方：乙方：

法定代表人：法定代表人：

委托代理人：委托代理人：

联系地址：联系地址：

联系电话：联系电话：

开户行：开户行：

帐号：帐号：

签订时间：年月日签订时间：年月日

**最新服装销售年度述职报告(推荐)二**

工作也有了一段时间了，虽然才刚刚熟悉了工作不久，但是也在工作中体会到了不少，收获了不少。当然，这也是多亏了同事们给我的帮助和指点，光靠我一个人我想是远远看不到这么多。当然，也是有了领导对我的培训和教导，这才有了现在的收获。

现在，工作也这么久了，就来对自己的工作的心得做一个记录，以记录我在这段时间工作的心得体会。我的工作心得体会如下：

一、工作的心态转变

刚加入公司的时候，我还什么都不懂，甚至连该带着怎样的心态去工作都不知道。只是一昧的在学，教什么就学什么，搞的自己也很头疼。但是，在后面，我开始慢慢的将工作的心态转变，变得更加像一个销售人员，也开始在工作中为顾客考虑。这样，我开始渐渐的`有了一些成绩，也能帮的上一些忙了。

在这段转换的期间，我曾经不止一次想过自己是不是不适合这份工作，是不是因给去寻找另外的机会。但是还好，同事们给我的鼓励让我坚持了下来，他们的教导让我学会了如何去做一名销售，这些都成了我现在宝贵的经验!

二、工作的学习

虽然经过培训，但是在工作中，没有实际的去操作过缺还是个新手，面对顾客，总是不知道该怎样去推荐。在发现了这个问题后，我开始学习和借鉴同事们的方法，近距离的观察让我也有了更多的收获。尤其是很多时候工作结束后，同事们还和我降了很多的销售技巧，当时的我就非常的跃跃欲试，在之后的工作中，我靠在同事那学来的技巧第一次成功的进行了一次销售。

看着自己第一次的成功，我感到非常的兴奋，但是我知道，这只不过是开始而已，之后的路还有很远，我现在学到的这点皮毛，可不够自己撑到那个时候。

三、热情的同事们

在这份工作中，除了工作中的经历，我最大的收获因该就是这些同事们了，他们的热情让我感到了温馨氛围，也是他们的热情让我能留在这份工作上。对于这些同事，我非常的感谢，非常的感激。我们是师徒又是好友，能在一起工作确实非常的开心。

总之，现在的工作我非常的喜欢，虽然自己还有许多没有弄懂的地方，虽然自己还有许多没做好的工作，但是我相信我会在今后慢慢的提升自己，让自己也能成为独当一面的销售!

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。

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。

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。

在实习中的一次销售，让我感觉到对顾客的了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，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，让顾客对营业员产生好感，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衣服购买了。

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。在以后的工作当中我会努力的做好自己，和领导同事搞好关系。

报告人：廖某

20xx年x月x日

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！