# 女装销售工作总结（精选8篇）

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-06-16

*小编为大家整理了女装销售工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!...*

小编为大家整理了女装销售工作总结(精选8篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

女装销售工作总结(精选8篇)由整理。

第1篇：女装销售工作总结

女装销售工作总结

女装销售技巧2024-04-18 导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它代表着商家的外在形象，更是加速着销售的过程，因此，对于服装导购员销售技巧的培训，提高服装导购员销售技巧，一直是商家必做的工作。那么服装导购员销售技巧都有哪些呢? 服装导购员首先要做到以下几点：

1.微笑。微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的。

2.赞美顾客。一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情。

3.注重礼仪。礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员。 4.注重形象。导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉。

5.倾听顾客说话。缺乏经验的导购员常犯的一个毛病就是，一接触顾客就滔滔不绝地做商品介绍，直到顾客厌倦。认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一。顾客尊重那些能够认真听取自己意见的导购员。

下面是服装导购员接近客户的方法

一、提问接近法

您好，有什么可以帮您的吗?

这件衣服很适合您!

请问您穿多大号的?

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

二、介绍接近法

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

产品介绍：

1、特性(品牌、款式、面料、颜色) 2、优点(大方、庄重、时尚) 3、好处(舒适、吸汗、凉爽)

互动环节：介绍自己身上穿的衣服;注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答“不需要”或“不麻烦了”就会造成尴尬的局面。

三、赞美接近法

即以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

如：您的包很特别，在哪里买的?

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱!(带小孩的顾客) 俗语：良言一句三春暖;好话永远爱听。通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交流。

四、示范接近法

利用产品示范展示展示产品的功效，并结合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。最好的示范就是让顾客来试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。

试穿的注意事项：

1.主动为顾客解开试穿服饰的扣子、拉链、鞋子等。 2.引导顾客到试衣间外静候。 3.顾客走出试衣间时，为其整理。

4.评价试穿效果要诚恳，可略带夸张之辞，赞美之辞。

无论采取何种方式接近顾客和介绍产品，导购员必须注意以下几点：

一.顾客的表情和反应，察言观色。

二.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

三.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们平常所说的社交距离。

上面只是简单介绍了一些服装导购员销售技巧，导购人员要想获得更多的销售技巧就需要不断的从实践当中学习，总结，才能不断的进步。

女装销售技巧现在很流行，因为女装在服装类商品中销售最为活跃，而爱美是女人的天性，所以就注定女装销售市场，技巧竞赛会不断的飙升。 女装市场，人群特定，市场容量很大，而因为类别不同，品牌不同，销售人群也就良莠不齐，要想在这块市场上夺得一杯羹，只靠大嗓门是不行的，要学会四两拔千斤的技巧，以静致动。这里面最主要的就是心态，销售人员的，客户的，还有你帮客户形成的。

销售人员的心态

态度决定一切，态度是一个人对待事物的一种驱动力，好的态度产生好的驱动力，注定会得到好的结果。 1、积极的心态

首先我们需要具备积极的心态。积极的心态就是把好的，正确的方面扩张开来，同时第一时间投入进去。积极的心态不但使自己充满奋斗的阳光，也会给你身边的人带来阳光。从而影响每一位进门的客户。 2、主动的心态

主动是什么?主动就是\\\"没有人告诉你而你正做着恰当的事情\\\"。在竞争异常激烈的时代，被动就会挨打，主动就可以占据优势地位。主动是为了给自己增加机会。 3、空杯的心态

人无完人。任何人都有自己的缺陷，自己相对较弱的地方。你需要用空杯的心态重新去整理自己的智慧，去吸收现在的、别人的正确的、优秀的东西。 4、双赢的心态

杀头的事情有人干，但亏本的买卖没人做，这是商业规则。 5、包容的心态

水至清则无鱼，海纳百川有容乃大。我们需要锻炼同情心，我们需要去接纳差异，我们需要包容差异。 6、自信的心态

自信是一切行动的源动力，没有了自信就没有的行动。如果你充满了自信，你也就会充满了干劲，你开始感觉到这些事情是我们可以完成的，是我们应该完成的。

女性客户的心态

要研究出一套接待客人，提供优质服务的标准流程和技巧，就有必要了解客人由其是女性客户购买我们服装时的心理流程。在不同阶段我们针对性的提供服务。 1、观察浏览两种客人：

没有明确的购买目的，遇上感兴趣的衣服也会购买;

闲逛为目的，消磨时间，漫步商场欣赏各色服装。 2、引起注意

客人发现自己要找的服装，或者某服装的款式、色彩等吸引了客人。 3、诱发联想

联想这件衣服穿在自己身上的感觉，马上会产生兴奋的感觉。“明天我穿上这条裙子去公司，同事一定会对我大加赞赏，太棒了，我非试试不可!”客人将眼前服装和自己的生活联系在一起，非常重要。决定她是否会进一步行动。在客人对我们某款衣服产生兴趣的时候，我们给她展示、触摸等都是最好的促使她联想更好、更多的手段! 4、产生欲望

美好的联想之后，就会产生有占有的欲望。相反也是经常。我们能成功鼓励她试穿，是最好的激发她占有欲望的手段。 5、对比评价

产生了占有的欲望，不代表立刻产生购买行为。客人会运用经验、知识等对不同品牌同类的衣服进行比较，对个人的需要和服装的款式、色彩、质量、价格等进行思考和分析。思考和分析不一定是理性的，也有非理性的。

这个阶段我们会处理她说出来的些对衣服的反对问题和疑义。 6、决定购买

对比评价之后，客人对我们的某款衣服产生信心，随即就会产生购买的行动; 也会丧失信心，放弃购买的意愿。

客人产生信心有三个方面的原因： a、相信导购的介绍 b、相信商场或品牌 c、相信衣服本身的款式、色彩等

客人失去信心的原因： a、不是她真正想要的衣服 b、导购不了解货品知识

c、对质量、售后感到没有保证 d、同购买计划冲突

客人对某款衣服失去信心时，我们要求导购不勉强客人，马上转移到客人别的感兴趣的衣服上去，力求挽留，继续推荐。

加强客户购买的心态

重点就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇1律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋

势。

其实女装店的经营主要还是靠老板娘。女装销售技巧很多，书面的经验有一大堆，买本书看就可以了，但是真正有用的女装销售实战技巧就要慢慢体悟了。

女装销售技巧老板篇

就是你作为老板娘一定要打扮的漂漂亮亮，如果你想生意好。而且店内的货只能配搭一点，自己决不要穿版，那是营业员的事。你要穿得有档次，你店里衣服都有档次。明白没有，尽量穿大大的名牌，作为你的战衣。那时，你的一个热情微笑，将使很多难搞的女人，乖乖的成为你的熟客。

卖便宜货和卖贵货是不一样的。

卖便宜货，要热情，

卖贵货，要冷一点。

你们会觉得势利眼?错。

在最顶级的专卖店，你们感觉到那客气后面的一点冷漠吗?!

我卖货。是这样的。2024左右的衣服，不要报价。拿个计算机打给她看，记住，看着她的眼睛。自己只是礼貌就够了。如果她是这个消费层的，她感觉她要证明给你看。女人天生是天敌，太热情了。她觉得你的货不值。

卖贵货，笑得越少越好，即使是光顾了很多次的顾客，也是客气客气，再客气。 女装销售技巧心理篇

每个女人都会认为自己穿衣有一套，你不要冒充顾问，形象指导。(认为自己穿衣打扮不在行的，不会经常买衣服)

熟客很重要，回头的生意比重很大。

千万不要喋喋不休的教客人搭配。女人自尊心大于一切，她不会找个地方犯傻给你看的。不然的话，就算这次买成了。你这里也不会是她想经常来的地方。

我会这样处理的。

客人关注了一件衣物后，全身名牌的我我会由衷赞叹她的品位，在她买衣服的过程中，我还会请教他还有什么更好的奇思妙想。夸她应该吃时尚这碗饭。我是大大不如的。

结果是：我很多客人没事的时候，都喜欢带上老公或男朋友来逛逛，顺便买上几件，展示一下自己购物的精明。这里是她的乐园。她还会呼朋唤友，而且帮你卖货。她想更多的人都知道，全身名牌的我，都是她的粉丝。

我的商店，是无数女人的梦工厂，我贩卖梦想，我的商品是成功感，优越感。

很多情况是，客人发现在我这里买过的一件衣服，贵了别人很多。但她们会维护自己的威信。心里一万个理由去否定自己的失败，不会迁怒于我的---她知道我不是内行。 女装销售技巧砍价篇

卖货不是辩论

好，对 是 营业员法宝。

来看看：

这面料不好

是啊，您是内行。不过好洗好晒，容易打理。不需要干洗。

穿起来不会舒服

对呀。穿之前洗洗。讲究的美女们新衣服通常洗过才穿的。你喜欢红色还是绿色?我不喜欢这上面的扣子，太咋眼

是啊是啊。不过省得配项链了。这里有个手镯。一个色系的。你家里肯定一大堆手镯。结果往往是：一件毛衣，一个手镯，一条裤子。 (她还告诉我们应该配条什么裤子。为了宣示她的正确，又买了条裤子。)

客人有了上帝的感觉，就会成为你的奴隶。

女人很奇怪吧。当他觉得战胜了一个成功的人(我全身名牌)，她感觉自己更成功。两个成功的人物的话题，绝对不是讨价还价的区区100.200.(客人会想：我是成功的人。100.200不是问题。)

遇上是孤寒的客人，你要全力以赴：好的对手，是老师。 你是商人。你要有商人的素质。随意的让步，是恶梦的开始。你这次爽快少50，他下次争取100. 讨价还价的要点，是一个又一个的交换条件，比方说买多两件，或者带上配饰，或者承诺带朋友来。承诺价钱要保密。承诺下次不要给这么低，要多关心我们。朋友来了要多帮我们说说好话。大家要双赢嘛。您已经是我们的vip了。

大家可能注意到，我反复强调自己穿的是名牌。不要鄙视，这是营销。

你的形象，就是商店的形象，你表现的档次，就是货的档次。客人愿意跟你做朋友，当然你要够谦虚，能跟你做朋友，她会觉得自己有档次。

我的客人公认，我这里的客人，都是品位的。(在我这里买东西，是光荣的。)瞧，你的客人都是成功人士，有档次的朋友，你还愁卖货?有营销，不用推销。 女装销售技巧货源篇

每一个女人，穿衣都有自己一套，告诉你个秘密：她们100%擅长挑衣服。50%擅长挑裤子。30%擅长挑裙子(连衣裙除外)。

为什么女人会不停的购物?真的会买衣服的人,会经常买衣服吗?多数是裤子裙子没配好，但他们从没有想到这一点，她们会满世界找一件合适的衣服，他们总觉得自己还差一件衣服。

聪明的老板娘已经知道怎么做了。

以己之长，攻其之短。

老板娘们拿货，喜欢重点在外套上。外套的竞争最大，好看之外，还有更好看的不说，遇上的客人还都是内行，都有自己一套，生意难做?自己检讨一下吧。

好生意的老板娘，绝对会看\\\"下三路\\\"，即裤子，裙子，鞋子。 \\\"下三路\\\"做好了，外套 小衫 什么都卖得好。

裤子

关键词：稳，显瘦，

裤子类型要全：小裤脚，直统，休闲宽裤脚，西裤，7.8.9分裤

夏天浅色为主，冬天深色为主，全年不断黑色。

每个裤子不能有太多类似款

拿货时，两个款差不多，选一个。两个款都喜欢，就先做好一个，以后再做一个。为什么呢?有比较，就有高低。客人不愿意参加考试，你10个款她通常只挑一条，淘汰的9条，她以后兴趣不大。你提供5个款，她也是选一条。记住，不要太多款式，客人对裤子的款式要求不多的。淘汰供货商时，以版型为重点因素。凡是版型好，年龄跨度大，简单大方的裤子，就是最好卖的。个性是客人的事，共性是你的事。裤子越个性，越难卖。

裙子

关键词 线条，显瘦，含蓄的性感

要想裤子裙子卖得好，店里配三宝 高跟鞋 中跟 平跟，冬天准备三种靴子。 我的经验是：38.39码好，方便客人穿脱。反正店里也卖鞋子，顺便给客人感觉一下。说服客人换鞋子试裤子，你可以准备大量丝袜，客人感觉你服务好，又卫生。如果女人穿运动鞋试裤子，我担保你卖不成。

鞋子要卖质量好的，绝对不能以次充好，瞒不了多久的。

除了鞋子外，其他衣物质量一般就行了。世界500强，不是靠质量第一赚钱的。每个月的营业记录，你要保留，检讨。裤子裙子，销售额要占40%，才是正常的。每次换季，裤子先行。遇上天气该冷不冷，该热不热时，影响生意不大。

夏天卖好裤子,冬天卖好裙子. 没有说错, 好命的女人,夏天有空调,冬天有暖气. 男人穿衣向哥们看齐,女人就喜欢与众不同

女人喜欢七彩的世界，但喜欢犯重复购物的毛病。喜欢和决定购买事两回事。除了打底的毛衣，小衫颜色可以大胆一点，其他的，还是劝你稳一点。

怎样与供应商打交道?

尽量固定两家。你如果满世界拿货，谁也不会照顾你。

集中你的进货款，只攻两三家，好处你很快会发现。1.退换货相对容易。2。不会一段时间没拿货，把市场上的旧款拿回来了 3，拖拖欠欠，以后好见面。加大营运资本。跟供应商的营业员搞好关系，有什么好卖的，你不会错过。4，不要把钱都丢在路费上了。你不时可以要求供应商发板给你，电话电脑网络拿货。

网络也有好货源，随便推荐一家.，是不是比你在批发市场看到的强很多?

女装销售技巧供应商篇

有实力。不要怕辛苦，见到缝纫机，才考虑长期合作。这是意大利商人的铁律。

全国都一样，到处有人撺货。你拿的高级时装，分分钟是地摊货，别处买来，换上自己商标的货。

你好好卖，也卖得脱，但是，赚600万可能要12年，不是6年。

找货源，好多老板娘使错了劲。

她们出门拿货，象购物，关心的是款式，价钱，而不是找个有实力的战略伙伴。

有实力的供应商，有钱有人才，必定比你单打独斗赢的机会高。

可以侧面打听.供应商的营业员,做了多长时间,喜欢这份工作吗?销售经理是否过于热情. 好的供应商不会无端的对你热情的.他们知道,80%的利润是20%的客人创造的.在你没有展示你的商业价值前,越落力的宣传,你越要提防. 好的供应商会关心你的生意,这也是他们关注终端.次货调换爽快.舍得在终端投放广告.会不时征求你对货品的意见,会询问你经营的难度在哪里,问你最近生意怎么样,有没有什么货物要补充.现在有热卖货品,要不要发板给你试一下.当然也会答应你,发板是可以退的.你不必在意供应商本身的装修,他的简单反而体现了务实.好多供应商不知道服务终端,只顾自己装修,彰显实力. 我有个朋友向我报告,说找到一家有实力的供应商.我问他你怎么知道有实力,他回答:\\\"哇,他们店子装修的好豪华呀!\\\" 一旦有了好的供应商,你也要努力.强强组合,双方要珍惜. 不要太计较,天天提要求.任何单方面的利益都不能长久. 好好卖货,这关系到你的发言权.展现你的价值越充分,你得到的好处越多. 女装销售技巧看货篇

看货篇

三分货 七分卖

1.不要好看,只要好赚. 好看的货,在欧洲,不在广州.重点看估计能卖多少钱. 2.不要光挑自己喜欢的,要挑多数人都接受的. 不是自己穿,要有生意头脑.自己赚了钱,大把好东西穿. 3.供应商好是好,但货不是最漂亮的

衣服最漂亮的是婚纱.找个婚纱公司?? 4.我有品位.这些货看起来不怎么样

除非你做国际名牌.有品位的妹妹,你会死的很难看的.有品位的妹妹,通常赔钱赚吆喝. 5.路费太贵,多拿点,摊平费用

什么年代了.搞清楚编号,方便补货就好了.电话电脑多用用. 6.我客源少,要天天新款

保持一定的风格很重要.扩大客源是根本.围着几个熟客转,你会货越压越多,客越来越少.店里乱七八招,断码货比比皆是. 好销的款,争取多卖,这是市场肯定了的货,消费者买后满意度高,做熟客的机会大增.反而新货有新货的风险. 好卖的货.我下手重通常会拿几十件.时常检查码数是否需要补齐,要不要增加颜色.女装销售技巧进货篇

家里的货能卖多久。这是最关键的。

时装进货，讲究节奏。冲货，断续进货，拖货

冲货：3月春装，5月夏装， 9月秋。11月冬

因为 去货时间长(3月分的货，卖到4.5月分是没问题的)，这段时间是旺季，给商店的\*要足。

断续进货，保持店里有20%的新货。

拖货 ：每逢节日前，生意火暴。这时把新货收起。专卖滞销货。过节是心情，是气氛，什么货都好卖。再说，各大商场打折促销，你很难卖上好价钱的。

千万不要在节日前进货，批发商等着宰你们好久了。比方五一。 十一前10天，大家都涌去批发市场拿货，货好不好不提，肯定贵死。你真的5月1.2.3.号去，没人挤，还便宜一大截

卖货要分批

有的老板娘，上天下海东癫西跑，回货之后，叫所有熟客来挑，热闹过后，把大家淘汰的货，留给自己。不是做生意，是在做垃圾佬。

新货回来，要分三等。上。中。下。

分三次上货.上货顺序 下，中。上。

就是要自己的货越卖越靓。由:///站长编辑整理。

女装店主总结女装店赚钱秘诀 :翡珀批发 :// 做女装店老板，说起来容易，其实挺难的。经营女装店，要的是花心思、讲头脑，要有开阔的视野，无论是产品定位、价格定位、产品进货，还是店铺装修、店铺管理，都要考虑得十分细致。

大家一定都知道服装的利润是多么的高，但是为什么就有人赔钱呢?但是又为什么那么多人赚钱呢?他们是怎么赚到钱的呢? 今天小编就来为大家介绍几招女装店主总结的赚钱秘诀吧! 1、多跑批市场。由于你是小本经营所以你不能进太多的货。如果你进多了，一旦你的眼光有一点不准了，那你只能跳楼大降价了。所以你一定多跑，每次进的少一些。这里介绍杭州四季青、上海七浦路、北京动物园、武汉汉正街、虎门富民时装城、广州白马服装城、广州十三行服装批发街等。

2、多看服装杂志。如果你了解现在流行的方向，进的货就一定没有水准，其实每一款服装设计出来就有自己的道理，一定有它美的地方，但是这样美的地方可以吸引多少人的眼光呢?如果仅仅吸引像你这样人的眼光，那就完了。所以要多学习，多看一看这方面的杂志，多学习学习。

3、一定要选好店铺。不要多说，不管从朋友的角度，从网上找到的资料都强调强调再强调店铺位置的重要。

4、服务一定要细致。做服装业更需要老顾客的帮助。

5、多和一些帮助解决库存的公司联系。库存的危害：经营多年的朋友都会告诉我们一件事，你做了多年之后才会发现你赚的钱都在仓库中。对小本的我们来说不仅没有资金进新款，也没有资金做宣传。

那么库存是怎么产生的呢? 一、你如果眼光不好，进了十款的货有三款不好卖就产生库存了。

二、如果你在没有时间多跑批发市场，一次进多了货，先不要说不好卖的，就算是好卖的也会产生库存。比如一款服装，在批发商那一定要你进全套的，就是sml的号码都要进，但是你相信自己的眼光进了三套，却发现sm都好卖，就是l走不动。一到换季的时候这样的服装大清仓也没有人。只会让人血本尽失。 所以你要多和一些收库存的公司联系或者说加盟一些可以百分百退还货的公司。这样一来你的库存就解决了。

要在服装行业赚钱，总结下来就几点： 1、要积极; 2、要有眼光; 3、要想好退路。

尊敬的各位极美度领导，你们好：

我余晓萍，很荣幸有这样一个机会向各领导汇报工作感言,在此要感谢公司的领导和全体同事对我的信任，以及对我在极美度所做出的工作表现肯定。在以后的工作中，我会一如继往的继续努力工作，为公司的进步发展再做出一份贡献。

时间总在不经意过得很快，不知不觉我担任南屏极美度2店店长快一年了，在这段时间里，不敢说自己做了多大的贡献或成绩，但这一年的工作使我深有感触。作为公司专卖店的负责人，把公司的产品不断的推向市场,让客户了解、肯定它，是我们的职责，作为店长，我携手我的同事，认真、努力把上级领导分配下来的工作完成。以下是我工作一年来的感言：

一：服务态度至关重要：顾客是专卖店的土壤，是专卖店的利润.作为服务行业，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的.要想获得更多利润就必须提高销售，我们深深认知。触使要求我们想顾客之想，急顾客之急,提高服务质量，待客要热情周到，要尽可能的满足顾客的要求，为顾客搭配最适合她的服装.有一句话是这样说的“再好的衣服，如果没有优质的服务，一样会没有市场。”一直以来，我们都以服务为核心，把最好的一面展现给我们的顾客，增加vip的管理.正因为我们始终以服务为核心，因此店铺留住了不少的老顾客的同时，更开发连绵不断的vip，这样的成果，就是我们最值得值得自豪的地方。正因为我们懂得留住充满潜质的顾客，所以销售额蒸蒸日上!

二：诚信是成功的根本：曾记得有位人说过，你要把店铺生意做的好，我送你一幅对联.上联是：你的光临是我最大的荣辛.下联是：你的满意是我最大的愿望.横批是：诚信对于经商者来说无疑是生存的根本.如果没有诚信，你会害得老板倒闭是迟早的事情.诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉，只有对顾客付出真诚的服务，就一定获得同等的回报。一直以来都记得这幅对联，并一直为此为目标追随，始终坚定信赖带领我们的团队朝着这个方向走，成功赢得了一个又一个的高峰.

事实上我们必须把握住比金钱更值钱的东西。除了对照顾诚信之外，还要想办法吸引每一位来过极美度消费的顾客，在她有需要购买衣服时，脑海自然就会想到我们极美度。有一种简单、容易、不花本钱而行之可久的办法去吸引顾客，这种方法就是微笑。我们每一个人都得“戴上一张快乐的脸”去工作，并不是偶尔而是经常，而是一种由心而生的快乐。当你微笑的时候，别人会更喜欢你，而且微笑使你自己也感到快乐。它不会让你损失任何东西，却可以让你赚到任何股票都带不来的红利。

最后我要感谢一直以来默默支持我的姐妹们，正因为有了他们勤奋积极，乐观上进的心态，让我们的店一步步走向更好的一面。平日里，我总是加班，直落，陪她们一起为业绩奋斗，她们总是一如继往的支持我的工作，正是有了她们的支持，我们才有更好的成绩。所以我始终相信，先有付出才有回报。当然我们也还有很多不足的地方，需要我们改进。从而能取的更好的成绩，为公司创造更多的利益。“极美度”如今已是一个响亮的名字，这是公司所有同仁共同努力的结果。“极美度”它有光辉的过去，有让人自豪的现在，更有让人憧憬的未来。作为一名极美度的一员，在得到仰视和羡慕的同时，也注定我们必须具备更高的业务层次和社会责任。在社会日新月异的发展面前，在知识经济的今天，在终身教育时代已经来临的时刻，因循守旧，得过且过，不思进取?胸无大志?注定要在转眼间被时代淘汰。与时俱进，终身学习，敬业奉献，不断创新，才是必由之路。姐妹们，让我们时刻准备好!让我们继续在“适者生存，诚者千里”的旗帜下，开拓创新，放飞我们的梦想，点燃我们的激情，挥洒青春的力量，活出青春的精彩。

成绩是考验，荣誉归于大家，未来在于创造，让我们携手共进，把“极美度专卖店”经营得更好!谢谢。

服装营销：女装厂商销售人员沟通技巧

连锁总部的销售人员因行业特性，长期接触五湖四海的销售高手，业务处理单数也是超高的，其实是不乏能说会道之士，特别是从批发市场中锻炼出来的高手，“吓唬客户”是我见过最为凶猛的;会吹牛，妙语连珠的人才也是随处可见，可是为什么这些人口才很厉害的人才大部分成就都不是很高而且成交的概率也并不是很高呢?通过与他们大量的沟通发觉他们存在的误区有：

1、认为口才就是辩才，很会说就厉害，最好说的对方无话可说，最好能象周星星这么厉害。其实要是真正为了销售，你要让对方感觉他自己比较重要同时让对方觉得自己比较聪明

2、说的越快就代表越厉害

3、声音大、嗓门粗就是有道理，很多男人婆在服装行业产生

其实我们经常在讲究说话功力时会忘记沟通的目的，特别是作为销售人员，不是要去讲赢你的客户，把他说趴下，让他拜你为师，假设没有增加销售，你认为这是成功的吗?能成为你贬低他人抬高自己的资本吗?记得要时刻关注你的目标有没有达成?这才是你要关心的，否则全是在磨练嘴皮。

经常看见有讲赢客户失去生意的“高手”，一定要知道作为服装连锁总部销售人员的四个层面，试看自己在什么位置?再根据自身的缺陷与优势加以修炼。

第一个层面：卖衣服--收钱，他补什么货我就给什么?没有了也没办法

第二个层面：卖衣服—介绍优点与新品，增加销售 第三个层面：卖衣服—给他带来的好处，增加信心

第四个层面：卖你的专业，建议开店的秘诀，促销方法，帮助他补货调货，做他的经营顾问

有良好沟通能力的人士有两个小秘招：

1、会问问题，“不善问者难存于世也”，问问题可以引导别人的情绪，也可以使人注意忽略的事情，可以发掘一个人需要的资源，其实你需要的一切答案都能在提问中产生。提问的方法也有很多其中开放式提问是我比较推荐的，简单介绍一下三步曲：一、陈述一件无法反驳的事实，二、陈述可以反映出自己经验和信任感的个人建议，三、提出一个与前两个主题吻合，且可以让顾客发挥的问题。 2、会倾听，“不知言，难以知人也”，不是你不会说，而是你听的太少，不知道我需要什么?怎么服务好我呢?智慧是用方法知道顾客想要什么，而不是感觉他需要什么。最后说一下礼节，我发觉中国的传统礼数在目前这一代年轻人中已经荡然无存，根据统计靠个人专业技术成功的人占12。5%，而靠人脉的占87。5%，不懂基本礼数、目中无人你将损失很多良师益友。

女装项目教学总结报告

女装网店销售五个步骤 轻松搞定服装交易

折扣女装销售技巧问答对白类案例分析

淘宝销量第一女装店主 首谈销售秘诀 2024销售工作总结总结

第2篇：女装销售助理工作总结

作为服装销售助理的一员，尽管工作不是很复杂，但到了年末也是要做出工作总结的。下面是小编为大家精心整理的“女装销售助理工作总结”，供大家参考!希望能够帮助到大家

女装销售助理工作总结【一】

一个月已经过去了，经过这个月的实习，我现在将我的工作总结以及心得呈现如下，希望各位给与指导和建议，在服装销售过程中，营业员有着重要的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，所以要求我们不仅要做好而且要精益求精，不断提升自己，从而做得更好。

平时我认为在我们推荐时要有信心，向顾客推荐服装时我们本身有信心了顾客对服装才有信任感。推荐的时候要对顾客进行商品说明，根据顾客的实际客观条件推荐合适的服装。推荐的同时要有手势，做到贴心。在卖服装的时候要把话题引导在服装上，同事注意观察顾客的反映，以便合适地促成销售。再有就是要说出服装的优点，方便推销出商品。总而言之推荐技巧是我们销售人员一定要做好的，良好的服务才能使顾客动心，才能达到销售的目的。

此外，我们整个销售人员都是一个团队，我们需要有团队精神。优良的合作也是销售必不可少的，所以与同事的相处也很重要，大家相互尊重，和睦相处，共同进步才能使我们这个团队合作愉快，共同进步，达到双赢的目的。

以上就是我这个月以来的总结感言，希望各位领导同事给与意见和指导，在以后的日子里共同努力，谢谢大家。

女装销售助理工作总结【二】

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

一、销售

1、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17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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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，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。

二、促销方面

促销要有计划的制定，而不应该盲目，在全季开季之前，就要制定好全年的促销计划，而不是盲目的跟随竞争品牌，被竞争品牌牵着鼻子走。

促销的形成有三点：

1、节假日的促销;

2、完不成商场保底的促销

3、季末库存的促销。

促销的优点：提高销售，降低库存。

促销的缺点：品牌形象的顾客印象折扣。为了降低促销而给顾客带来的品评印象折扣，每一次的促销多要尽可能的给顾客一个降价的理由。促销的时候，还可以加入其他文化的介入，比如，与一个其他行业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地检讨和总结，把握接下来的货品流向问题。

三、买货

1、以细节反推大围，再以大围推敲细节。

2、上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。

3、了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。

4、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。

5、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。

6、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。

四、代理商

要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的提供给代理商。要让代理商形成长远的目光。和让代理商看得到盈利的希望。

五、服装品质

要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。以上是我对服装商品管理上面的一点点经验总结。由于文字的局限性，很多方面，还为能够全面展开。

女装销售助理工作总结【三】

初来XX时很迷茫，不知道自己合适做什么样的工作。很幸运进入的第一家公司，从前台做起，后来接触到了销售助理一职。从刚开始的手忙脚乱到顺心应手，渐渐的喜欢上了这份职业，也觉得自己很适合这份有挑战的工作。

做了多年的销售助理，从中学到了不少，也了解了很多，在不断的累积经验中，也从中悟出了一些做事的心得。

一、万事开头难。

每种行业对销售助理的要求和工作性质是一样的。所以当接触到新工作的时侯，一切都要重新来过。从熟悉环境到熟悉产品，工作程序都需要有个过程，不过这个过程不会给你太多的时间，这都要靠自己本身的努力了。

二、沟通很重要。

这么多年的工作让我觉跟领导，同事，各个部门之间的沟通是必不可少的。沟通好了，会让大家的工作很顺利的进行，减少错误的发生。

三、做事的条理性。

助理工作其实需要做很多繁锁的事，而且会遇到突发的事情，这就需要对所做的每件事作出合理安排。轻重缓急要分清，不能将重要的事情遗忘和耽误。我现在已经养成了一种习惯，每天睡觉前都要将今天或明天所要做的事都在脑子里过滤一遍。

四、时间观念要强。

当领导和同事需要在规定的时间让你把事情做完的时候，一定要遵守这个时间概念，提前做好是最好的，如不能按时做好，一定要跟别人沟通。

五、超前意识。

就是要把有些事想到前面去做好，就比如当你决定明天要喝茶时，今天就提前把茶叶买好，这样做不会手忙脚乱。

六、与客户打交道。

做销售助理有时是需要跟客户打交道的，这时候不能因为你的服务，使客户对公司的产品和形象不满意，让销售员的前期工作白做了，所以，对于处理与客户之间的关系是非常重要的。

七、做好每一件没事情。

尽量把事情做得详细一些，对后续的工作也能起到一定的帮助。助理的工作其实不是一成不变的，有时能遇到一些突发的事情，这就需要有应对能力和经验了。

第3篇：女装销售个人工作总结

女装销售个人工作总结

所以我始终相信，先有付出才有回报。当然我们也还有很多不足的地方，需要我们改进。从而能取的更好的成绩，为公司创造更多的利益。“极美度”如今已是一个响亮的名字，这是公司所有同仁共同努力的结果。下面是小编收集整理的文章，希望对大家有所帮助，欢迎阅读。

第一篇：女装销售技巧

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它代表着商家的外在形象，更是加速着销售的过程，因此，对于服装导购员销售技巧的培训，提高服装导购员销售技巧，一直是商家必做的工作。那么服装导购员销售技巧都有哪些呢? 服装导购员首先要做到以下几点：

1.微笑。微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的。

2.赞美顾客。一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情。

3.注重礼仪。礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员。

4.注重形象。导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉。

5.倾听顾客说话。缺乏经验的导购员常犯的一个毛病就是，一接触顾客就滔滔不绝地做商品介绍(来自: 业务员网：)，直到顾客厌倦。认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一。顾客尊重那些能够认真听取自己意见的导购员。

下面是服装导购员接近客户的方法

一、提问接近法

您好，有什么可以帮您的吗?

这件衣服很适合您!

请问您穿多大号的?

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

二、介绍接近法

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

产品介绍：

1、特性(品牌、款式、面料、颜色)

2、优点(大方、庄重、时尚)

3、好处(舒适、吸汗、凉爽)

互动环节：介绍自己身上穿的衣服;注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答“不需要”或“不麻烦了”就会造成尴尬的局面。

三、赞美接近法

即以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

如：您的包很特别，在哪里买的?

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱!(带小孩的顾客)

俗语：良言一句三春暖;好话永远爱听。通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交流。

四、示范接近法

利用产品示范展示展示产品的功效，并结合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。最好的示范就是让顾客来试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。

试穿的注意事项：

1.主动为顾客解开试穿服饰的扣子、拉链、鞋子等。

2.引导顾客到试衣间外静候。

3.顾客走出试衣间时，为其整理。

4.评价试穿效果要诚恳，可略带夸张之辞，赞美之辞。

无论采取何种方式接近顾客和介绍产品，导购员必须注意以下几点：

一.顾客的表情和反应，察言观色。

二.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

三.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们平常所说的社交距离。

上面只是简单介绍了一些服装导购员销售技巧，导购人员要想获得更多的销售技巧就需要不断的从实践当中学习，总结，才能不断的进步。

女装销售技巧现在很流行，因为女装在服装类商品中销售最为活跃，而爱美是女人的天性，所以就注定女装销售市场，技巧竞赛会不断的飙升。 女装市场，人群特定，市场容量很大，而因为类别不同，品牌不同，销售人群也就良莠不齐，要想在这块市场上夺得一杯羹，只靠大嗓门是不行的，要学会四两拔千斤的技巧，以静致动。这里面最主要的就是心态，销售人员的，客户的，还有你帮客户形成的。

销售人员的心态

态度决定一切，态度是一个人对待事物的一种驱动力，好的态度产生好的驱动力，注定会得到好的结果。

1、积极的心态

首先我们需要具备积极的心态。积极的心态就是把好的，正确的方面扩张开来，同时第一时间投入进去。积极的心态不但使自己充满奋斗的阳光，也会给你身边的人带来阳光。从而影响每一位进门的客户。

2、主动的心态

主动是什么?主动就是\\\"没有人告诉你而你正做着恰当的事情\\\"。在竞争异常激烈的时代，被动就会挨打，主动就可以占据优势地位。主动是为了给自己增加机会。

3、空杯的心态

人无完人。任何人都有自己的缺陷，自己相对较弱的地方。你需要用空杯的心态重新去整理自己的智慧，去吸收现在的、别人的正确的、优秀的东西。

4、双赢的心态

杀头的事情有人干，但亏本的买卖没人做，这是商业规则。

5、包容的心态

水至清则无鱼，海纳百川有容乃大。我们需要锻炼同情心，我们需要去接纳差异，我们需要包容差异。

6、自信的心态

自信是一切行动的源动力，没有了自信就没有的行动。如果你充满了自信，你也就会充满了干劲，你开始感觉到这些事情是我们可以完成的，是我们应该完成的。

女性客户的心态

要研究出一套接待客人，提供优质服务的标准流程和技巧，就有必要了解客人由其是女性客户购买我们服装时的心理流程。在不同阶段我们针对性的提供服务。

1、观察浏览两种客人：

没有明确的购买目的，遇上感兴趣的衣服也会购买;

闲逛为目的，消磨时间，漫步商场欣赏各色服装。

2、引起注意

客人发现自己要找的服装，或者某服装的款式、色彩等吸引了客人。

3、诱发联想

联想这件衣服穿在自己身上的感觉，马上会产生兴奋的感觉。“明天我穿上这条裙子去公司，同事一定会对我大加赞赏，太棒了，我非试试不可!”客人将眼前服装和自己的生活联系在一起，非常重要。决定她是否会进一步行动。在客人对我们某款衣服产生兴趣的时候，我们给她展示、触摸等都是最好的促使她联想更好、更多的手段!

4、产生欲望

美好的联想之后，就会产生有占有的欲望。相反也是经常。我们能成功鼓励她试穿，是最好的激发她占有欲望的手段。

5、对比评价

产生了占有的欲望，不代表立刻产生购买行为。客人会运用经验、知识等对不同品牌同类的衣服进行比较，对个人的需要和服装的款式、色彩、质量、价格等进行思考和分析。思考和分析不一定是理性的，也有非理性的。

这个阶段我们会处理她说出来的些对衣服的反对问题和疑义。

6、决定购买

对比评价之后，客人对我们的某款衣服产生信心，随即就会产生购买的行动; 也会丧失信心，放弃购买的意愿。

客人产生信心有三个方面的原因：

a、相信导购的介绍

b、相信商场或品牌

c、相信衣服本身的款式、色彩等

客人失去信心的原因：

a、不是她真正想要的衣服

b、导购不了解货品知识

c、对质量、售后感到没有保证

d、同购买计划冲突

客人对某款衣服失去信心时，我们要求导购不勉强客人，马上转移到客人别的感兴趣的衣服上去，力求挽留，继续推荐。

加强客户购买的心态

重点就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇1律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

第二篇：女装销售技巧有哪些

其实女装店的经营主要还是靠老板娘。女装销售技巧很多，书面的经验有一大堆，买本书看就可以了，但是真正有用的女装销售实战技巧就要慢慢体悟了。

女装销售技巧老板篇

就是你作为老板娘一定要打扮的漂漂亮亮，如果你想生意好。而且店内的货只能配搭一点，自己决不要穿版，那是营业员的事。你要穿得有档次，你店里衣服都有档次。明白没有，尽量穿大大的名牌，作为你的战衣。那时，你的一个热情微笑，将使很多难搞的女人，乖乖的成为你的熟客。

卖便宜货和卖贵货是不一样的。

卖便宜货，要热情，

卖贵货，要冷一点。

你们会觉得势利眼?错。

在最顶级的专卖店，你们感觉到那客气后面的一点冷漠吗?!

我卖货。是这样的。2024左右的衣服，不要报价。拿个计算机打给她看，记住，看着她的眼睛。自己只是礼貌就够了。如果她是这个消费层的，她感觉她要证明给你看。女人天生是天敌，太热情了。她觉得你的货不值。

卖贵货，笑得越少越好，即使是光顾了很多次的顾客，也是客气客气，再客气。 女装销售技巧心理篇

每个女人都会认为自己穿衣有一套，你不要冒充顾问，形象指导。(认为自己穿衣打扮不在行的，不会经常买衣服)

熟客很重要，回头的生意比重很大。

千万不要喋喋不休的教客人搭配。女人自尊心大于一切，她不会找个地方犯傻给你看的。不然的话，就算这次买成了。你这里也不会是她想经常来的地方。

我会这样处理的。

客人关注了一件衣物后，全身名牌的我我会由衷赞叹她的品位，在她买衣服的过程中，我还会请教他还有什么更好的奇思妙想。夸她应该吃时尚这碗饭。我是大大不如的。

结果是：我很多客人没事的时候，都喜欢带上老公或男朋友来逛逛，顺便买上几件，展示一下自己购物的精明。这里是她的乐园。她还会呼朋唤友，而且帮你卖货。她想更多的人都知道，全身名牌的我，都是她的粉丝。

我的商店，是无数女人的梦工厂，我贩卖梦想，我的商品是成功感，优越感。

很多情况是，客人发现在我这里买过的一件衣服，贵了别人很多。但她们会维护自己的威信。心里一万个理由去否定自己的失败，不会迁怒于我的---她知道我不是内行。 女装销售技巧砍价篇

卖货不是辩论

好，对 是 营业员法宝。

来看看：

这面料不好

是啊，您是内行。不过好洗好晒，容易打理。不需要干洗。

穿起来不会舒服

对呀。穿之前洗洗。讲究的美女们新衣服通常洗过才穿的。你喜欢红色还是绿色?我不喜欢这上面的扣子，太咋眼

是啊是啊。不过省得配项链了。这里有个手镯。一个色系的。你家里肯定一大堆手镯。结果往往是：一件毛衣，一个手镯，一条裤子。 (她还告诉我们应该配条什么裤子。为了宣示她的正确，又买了条裤子。)

客人有了上帝的感觉，就会成为你的奴隶。

女人很奇怪吧。当他觉得战胜了一个成功的人(我全身名牌)，她感觉自己更成功。两个成功的人物的话题，绝对不是讨价还价的区区100.200.(客人会想：我是成功的人。100.200不是问题。)

遇上是孤寒的客人，你要全力以赴：好的对手，是老师。

你是商人。你要有商人的素质。随意的让步，是恶梦的开始。你这次爽快少50，他下次争取100.

讨价还价的要点，是一个又一个的交换条件，比方说买多两件，或者带上配饰，或者承诺带朋友来。承诺价钱要保密。承诺下次不要给这么低，要多关心我们。朋友来了要多帮我们说说好话。大家要双赢嘛。您已经是我们的vip了。

大家可能注意到，我反复强调自己穿的是名牌。不要鄙视，这是营销。

你的形象，就是商店的形象，你表现的档次，就是货的档次。客人愿意跟你做朋友，当然你要够谦虚，能跟你做朋友，她会觉得自己有档次。

我的客人公认，我这里的客人，都是品位的。(在我这里买东西，是光荣的。)瞧，你的客人都是成功人士，有档次的朋友，你还愁卖货?有营销，不用推销。 女装销售技巧货源篇

每一个女人，穿衣都有自己一套，告诉你个秘密：她们100%擅长挑衣服。50%擅长挑裤子。30%擅长挑裙子(连衣裙除外)。

为什么女人会不停的购物?真的会买衣服的人,会经常买衣服吗?多数是裤子裙子没配好，但他们从没有想到这一点，她们会满世界找一件合适的衣服，他们总觉得自己还差一件衣服。

聪明的老板娘已经知道怎么做了。

以己之长，攻其之短。

老板娘们拿货，喜欢重点在外套上。外套的竞争最大，好看之外，还有更好看的不说，遇上的客人还都是内行，都有自己一套，生意难做?自己检讨一下吧。

好生意的老板娘，绝对会看\\\"下三路\\\"，即裤子，裙子，鞋子。

\\\"下三路\\\"做好了，外套 小衫 什么都卖得好。

裤子

关键词：稳，显瘦，

裤子类型要全：小裤脚，直统，休闲宽裤脚，西裤，7.8.9分裤

夏天浅色为主，冬天深色为主，全年不断黑色。

每个裤子不能有太多类似款

拿货时，两个款差不多，选一个。两个款都喜欢，就先做好一个，以后再做一个。为什么呢?有比较，就有高低。客人不愿意参加考试，你10个款她通常只挑一条，淘汰的9条，她以后兴趣不大。你提供5个款，她也是选一条。记住，不要太多款式，客人对裤子的款式要求不多的。淘汰供货商时，以版型为重点因素。凡是版型好，年龄跨度大，简单大方的裤子，就是最好卖的。个性是客人的事，共性是你的事。裤子越个性，越难卖。

裙子

关键词 线条，显瘦，含蓄的性感

要想裤子裙子卖得好，店里配三宝 高跟鞋 中跟 平跟，冬天准备三种靴子。

我的经验是：38.39码好，方便客人穿脱。反正店里也卖鞋子，顺便给客人感觉一下。说服客人换鞋子试裤子，你可以准备大量丝袜，客人感觉你服务好，又卫生。如果女人穿运动鞋试裤子，我担保你卖不成。

鞋子要卖质量好的，绝对不能以次充好，瞒不了多久的。

除了鞋子外，其他衣物质量一般就行了。世界500强，不是靠质量第一赚钱的。每个月的营业记录，你要保留，检讨。裤子裙子，销售额要占40%，才是正常的。每次换季，裤子先行。遇上天气该冷不冷，该热不热时，影响生意不大。

夏天卖好裤子,冬天卖好裙子.没有说错,

好命的女人,夏天有空调,冬天有暖气.

男人穿衣向哥们看齐,女人就喜欢与众不同

女人喜欢七彩的世界，但喜欢犯重复购物的毛病。喜欢和决定购买事两回事。除了打底的毛衣，小衫颜色可以大胆一点，其他的，还是劝你稳一点。

怎样与供应商打交道?

尽量固定两家。你如果满世界拿货，谁也不会照顾你。

集中你的进货款，只攻两三家，好处你很快会发现。1.退换货相对容易。2。不会一段时间没拿货，把市场上的旧款拿回来了 3，拖拖欠欠，以后好见面。加大营运资本。跟供应商的营业员搞好关系，有什么好卖的，你不会错过。4，不要把钱都丢在路费上了。你不时可以要求供应商发板给你，电话电脑网络拿货。

网络也有好货源，随便推荐一家.cn，是不是比你在批发市场看到的强很多?

女装销售技巧供应商篇

有实力。不要怕辛苦，见到缝纫机，才考虑长期合作。这是意大利商人的铁律。

全国都一样，到处有人撺货。你拿的高级时装，分分钟是地摊货，别处买来，换上自己商标的货。

你好好卖，也卖得脱，但是，赚600万可能要12年，不是6年。

找货源，好多老板娘使错了劲。

她们出门拿货，象购物，关心的是款式，价钱，而不是找个有实力的战略伙伴。

有实力的供应商，有钱有人才，必定比你单打独斗赢的机会高。

可以侧面打听.供应商的营业员,做了多长时间,喜欢这份工作吗?销售经理是否过于热情.

好的供应商不会无端的对你热情的.他们知道,80%的利润是20%的客人创造的.在你没有展示你的商业价值前,越落力的宣传,你越要提防.

好的供应商会关心你的生意,这也是他们关注终端.次货调换爽快.舍得在终端投放广告.会不时征求你对货品的意见,会询问你经营的难度在哪里,问你最近生意怎么样,有没有什么货物要补充.现在有热卖货品,要不要发板给你试一下.当然也会答应你,发板是可以退的.你不必在意供应商本身的装修,他的简单反而体现了务实.好多供应商不知道服务终端,只顾自己装修,彰显实力.

我有个朋友向我报告,说找到一家有实力的供应商.我问他你怎么知道有实力,他回答:\\\"哇,他们店子装修的好豪华呀!\\\"

一旦有了好的供应商,你也要努力.强强组合,双方要珍惜.

不要太计较,天天提要求.任何单方面的利益都不能长久.

好好卖货,这关系到你的发言权.展现你的价值越充分,你得到的好处越多.

女装销售技巧看货篇

看货篇

三分货 七分卖

1.不要好看,只要好赚.

好看的货,在欧洲,不在广州.重点看估计能卖多少钱.

2.不要光挑自己喜欢的,要挑多数人都接受的.

不是自己穿,要有生意头脑.自己赚了钱,大把好东西穿.

3.供应商好是好,但货不是最漂亮的

衣服最漂亮的是婚纱.找个婚纱公司??

4.我有品位.这些货看起来不怎么样

除非你做国际名牌.有品位的妹妹,你会死的很难看的.有品位的妹妹,通常赔钱赚吆喝.

5.路费太贵,多拿点,摊平费用

什么年代了.搞清楚编号,方便补货就好了.电话电脑多用用.

6.我客源少,要天天新款

保持一定的风格很重要.扩大客源是根本.围着几个熟客转,你会货越压越多,客越来越少.店里乱七八招,断码货比比皆是.

好销的款,争取多卖,这是市场肯定了的货,消费者买后满意度高,做熟客的机会大增.反而新货有新货的风险.

好卖的货.我下手重通常会拿几十件.时常检查码数是否需要补齐,要不要增加颜色.女装销售技巧进货篇

家里的货能卖多久。这是最关键的。

时装进货，讲究节奏。冲货，断续进货，拖货

冲货：3月春装，5月夏装， 9月秋。11月冬

因为 去货时间长(3月分的货，卖到4.5月分是没问题的)，这段时间是旺季，给商店的\*要足。

断续进货，保持店里有20%的新货。

拖货 ：每逢节日前，生意火暴。这时把新货收起。专卖滞销货。过节是心情，是气氛，什么货都好卖。再说，各大商场打折促销，你很难卖上好价钱的。

千万不要在节日前进货，批发商等着宰你们好久了。比方五一。 十一前10天，大家都涌去批发市场拿货，货好不好不提，肯定贵死。你真的5月1.2.3.号去，没人挤，还便宜一大截

卖货要分批

有的老板娘，上天下海东癫西跑，回货之后，叫所有熟客来挑，热闹过后，把大家淘汰的货，留给自己。不是做生意，是在做垃圾佬。

新货回来，要分三等。上。中。下。

分三次上货.上货顺序 下，中。上。

第三篇：女装店主总结女装店赚钱秘诀

做女装店老板，说起来容易，其实挺难的。经营女装店，要的是花心思、讲头脑，要有开阔的视野，无论是产品定位、价格定位、产品进货，还是店铺装修、店铺管理，都要考虑得十分细致。

大家一定都知道服装的利润是多么的高，但是为什么就有人赔钱呢?但是又为什么那么多人赚钱呢?他们是怎么赚到钱的呢? 今天小编就来为大家介绍几招女装店主总结的赚钱秘诀吧!

1、多跑批市场。由于你是小本经营所以你不能进太多的货。如果你进多了，一旦你的眼光有一点不准了，那你只能跳楼大降价了。所以你一定多跑，每次进的少一些。这里介绍杭州四季青、上海七浦路、北京动物园、武汉汉正街、虎门富民时装城、广州白马服装城、广州十三行服装批发街等。

2、多看服装杂志。如果你了解现在流行的方向，进的货就一定没有水准，其实每一款服装设计出来就有自己的道理，一定有它美的地方，但是这样美的地方可以吸引多少人的眼光呢?如果仅仅吸引像你这样人的眼光，那就完了。所以要多学习，多看一看这方面的杂志，多学习学习。

3、一定要选好店铺。不要多说，不管从朋友的角度，从网上找到的资料都强调强调再强调店铺位置的重要。

4、服务一定要细致。做服装业更需要老顾客的帮助。

5、多和一些帮助解决库存的公司联系。库存的危害：经营多年的朋友都会告诉我们一件事，你做了多年之后才会发现你赚的钱都在仓库中。对小本的我们来说不仅没有资金进新款，也没有资金做宣传。

那么库存是怎么产生的呢?

一、你如果眼光不好，进了十款的货有三款不好卖就产生库存了。

二、如果你在没有时间多跑批发市场，一次进多了货，先不要说不好卖的，就算是好卖的也会产生库存。比如一款服装，在批发商那一定要你进全套的，就是sml的号码都要进，但是你相信自己的眼光进了三套，却发现sm都好卖，就是l走不动。一到换季的时候这样的服装大清仓也没有人。只会让人血本尽失。

所以你要多和一些收库存的公司联系或者说加盟一些可以百分百退还货的公司。这样一来你的库存就解决了。

要在服装行业赚钱，总结下来就几点：

1、要积极;

2、要有眼光;

3、要想好退路。

第四篇：女装专卖工作感言

我余晓萍，很荣幸有这样一个机会向各领导汇报工作感言,在此要感谢公司的领导和全体同事对我的信任，以及对我在极美度所做出的工作表现肯定。在以后的工作中，我会一如继往的继续努力工作，为公司的进步发展再做出一份贡献。

时间总在不经意过得很快，不知不觉我担任南屏极美度2店店长快一年了，在这段时间里，不敢说自己做了多大的贡献或成绩，但这一年的工作使我深有感触。作为公司专卖店的负责人，把公司的产品不断的推向市场,让客户了解、肯定它，是我们的职责，作为店长，我携手我的同事，认真、努力把上级领导分配下来的工作完成。以下是我工作一年来的感言：

一：服务态度至关重要：顾客是专卖店的土壤，是专卖店的利润来源.作为服务行业，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的.要想获得更多利润就必须提高销售，我们深深认知。触使要求我们想顾客之想，急顾客之急,提高服务质量，待客要热情周到，要尽可能的满足顾客的要求，为顾客搭配最适合她的服装.有一句话是这样说的“再好的衣服，如果没有优质的服务，一样会没有市场。”一直以来，我们都以服务为核心，把最好的一面展现给我们的顾客，增加vip的管理.正因为我们始终以服务为核心，因此店铺留住了不少的老顾客的同时，更开发连绵不断的vip，这样的成果，就是我们最值得值得自豪的地方。正因为我们懂得留住充满潜质的顾客，所以销售额蒸蒸日上!

二：诚信是成功的根本：曾记得有位人说过，你要把店铺生意做的好，我送你一幅对联.上联是：你的光临是我最大的荣辛.下联是：你的满意是我最大的愿望.横批是：诚信对于经商者来说无疑是生存的根本.如果没有诚信，你会害得老板倒闭是迟早的事情.诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉，只有对顾客付出真诚的服务，就一定获得同等的回报。一直以来都记得这幅对联，并一直为此为目标追随，始终坚定信赖带领我们的团队朝着这个方向走，成功赢得了一个又一个的高峰.事实上我们必须把握住比金钱更值钱的东西。除了对照顾诚信之外，还要想办法吸引每一位来过极美度消费的顾客，在她有需要购买衣服时，脑海自然就会想到我们极美度。有一种简单、容易、不花本钱而行之可久的办法去吸引顾客，这种方法就是微笑。我们每一个人都得“戴上一张快乐的脸”去工作，并不是偶尔而是经常，而是一种由心而生的快乐。当你微笑的时候，别人会更喜欢你，而且微笑使你自己也感到快乐。它不会让你损失任何东西，却可以让你赚到任何股票都带不来的红利。

最后我要感谢一直以来默默支持我的姐妹们，正因为有了他们勤奋积极，乐观上进的心态，让我们的店一步步走向更好的一面。平日里，我总是加班，直落，陪她们一起为业绩奋斗，她们总是一如继往的支持我的工作，正是有了她们的支持，我们才有更好的成绩。所以我始终相信，先有付出才有回报。当然我们也还有很多不足的地方，需要我们改进。从而能取的更好的成绩，为公司创造更多的利益。“极美度”如今已是一个响亮的名字，这是公司所有同仁共同努力的结果。“极美度”它有光辉的过去，有让人自豪的现在，更有让人憧憬的未来。作为一名极美度的一员，在得到仰视和羡慕的同时，也注定我们必须具备更高的业务层次和社会责任。在社会日新月异的发展面前，在知识经济的今天，在终身教育时代已经来临的时刻，因循守旧，得过且过，不思进取?胸无大志?注定要在转眼间被时代淘汰。与时俱进，终身学习，敬业奉献，不断创新，才是必由之路。姐妹们，让我们时刻准备好!让我们继续在“适者生存，诚者千里”的旗帜下，开拓创新，放飞我们的梦想，点燃我们的激情，挥洒青春的力量，活出青春的精彩。

成绩是考验，荣誉归于大家，未来在于创造，让我们携手共进，把“极美度专卖店”经营得更好!谢谢。

第：女装厂商销售人员沟通技巧

连锁总部的销售人员因行业特性，长期接触五湖四海的销售高手，业务处理单数也是超高的，其实是不乏能说会道之士，特别是从批发市场中锻炼出来的高手，“吓唬客户”是我见过最为凶猛的;会吹牛，妙语连珠的人才也是随处可见，可是为什么这些人口才很厉害的人才大部分成就都不是很高而且成交的概率也并不是很高呢?通过与他们大量的沟通发觉他们存在的误区有：

1、认为口才就是辩才，很会说就厉害，最好说的对方无话可说，最好能象周星星这么厉害。其实要是真正为了销售，你要让对方感觉他自己比较重要同时让对方觉得自己比较聪明

2、说的越快就代表越厉害

3、声音大、嗓门粗就是有道理，很多男人婆在服装行业产生

其实我们经常在讲究说话功力时会忘记沟通的目的，特别是作为销售人员，不是要去讲赢你的客户，把他说趴下，让他拜你为师，假设没有增加销售，你认为这是成功的吗?能成为你贬低他人抬高自己的资本吗?记得要时刻关注你的目标有没有达成?这才是你要关心的，否则全是在磨练嘴皮。

经常看见有讲赢客户失去生意的“高手”，一定要知道作为服装连锁总部销售人员的四个层面，试看自己在什么位置?再根据自身的缺陷与优势加以修炼。

第一个层面：卖衣服--收钱，他补什么货我就给什么?没有了也没办法

第二个层面：卖衣服—介绍优点与新品，增加销售

第三个层面：卖衣服—给他带来的好处，增加信心

第四个层面：卖你的专业，建议开店的秘诀，促销方法，帮助他补货调货，做他的经营顾问

有良好沟通能力的人士有两个小秘招：

1、会问问题，“不善问者难存于世也”，问问题可以引导别人的情绪，也可以使人注意忽略的事情，可以发掘一个人需要的资源，其实你需要的一切答案都能在提问中产生。提问的方法也有很多其中开放式提问是我比较推荐的，简单介绍一下三步曲：一、陈述一件无法反驳的事实，二、陈述可以反映出自己经验和信任感的个人建议，三、提出一个与前两个主题吻合，且可以让顾客发挥的问题。

2、会倾听，“不知言，难以知人也”，不是你不会说，而是你听的太少，不知道我需要什么?怎么服务好我呢?智慧是用方法知道顾客想要什么，而不是感觉他需要什么。最后说一下礼节，我发觉中国的传统礼数在目前这一代年轻人中已经荡然无存，根据统计靠个人专业技术成功的人占12。5%，而靠人脉的占87。5%，不懂基本礼数、目中无人你将损失很多良师益友。 相关文章：

1.2024服装营业员年终工作总结【】 2.2024关于工作总结

3.销售客服个人工作总结2024 4.汽车销售个人工作总结范文 5.销售助理个人工作总结

第4篇：女装销售工作总结报告

女装销售工作总结报告

女装销售工作总结

女装销售技巧2024-04-18 导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它代表着商家的外在形象，更是加速着销售的过程，因此，对于服装导购员销售技巧的培训，提高服装导购员销售技巧，一直是商家必做的工作。那么服装导购员销售技巧都有哪些呢?服装导购员首先要做到以下几点：

1.微笑。微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的。 2.赞美顾客。一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情。

3.注重礼仪。礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员。

4.注重形象。导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉。

5.倾听顾客说话。缺乏经验的导购员常犯的一个毛病就是，一接触顾客就滔滔不绝地做商品介绍(来自:业务员网：)，直到顾客厌倦。认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一。顾客尊重那些能够认真听取自己意见的导购员。

下面是服装导购员接近客户的方法

1 / 25

女装销售工作总结报告

一、提问接近法

您好，有什么可以帮您的吗? 这件衣服很适合您! 请问您穿多大号的?

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。 二、介绍接近法

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。 产品介绍：

1、特性(品牌、款式、面料、颜色) 2、优点(大方、庄重、时尚) 3、好处(舒适、吸汗、凉爽)

互动环节：介绍自己身上穿的衣服;注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答“不需要”或“不麻烦了”就会造成尴尬的局面。

三、赞美接近法

即以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

如：您的包很特别，在哪里买的? 您今天真精神。

小朋友，长的好可爱!(带小孩的顾客)

2 / 25

女装销售工作总结报告

俗语：良言一句三春暖;好话永远爱听。通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交流。

四、示范接近法

利用产品示范展示展示产品的功效，并结合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。最好的示范就是让顾客来试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。

试穿的注意事项：

1.主动为顾客解开试穿服饰的扣子、拉链、鞋子等。 2.引导顾客到试衣间外静候。 3.顾客走出试衣间时，为其整理。

4.评价试穿效果要诚恳，可略带夸张之辞，赞美之辞。

无论采取何种方式接近顾客和介绍产品，导购员必须注意以下几点：

一.顾客的表情和反应，察言观色。 二.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

三.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们平常所说的社交距离。

上面只是简单介绍了一些服装导购员销售技巧，导购人员要想获得更多的销售技巧就需要不断的从实践当中学习，总结，才能不断的进步。

3 / 25

女装销售工作总结报告

女装销售技巧现在很流行，因为女装在服装类商品中销售最为活跃，而爱美是女人的天性，所以就注定女装销售市场，技巧竞赛会不断的飙升。女装市场，人群特定，市场容量很大，而因为类别不同，品牌不同，销售人群也就良莠不齐，要想在这块市场上夺得一杯羹，只靠大嗓门是不行的，要学会四两拔千斤的技巧，以静致动。这里面最主要的就是心态，销售人员的，客户的，还有你帮客户形成的。

销售人员的心态

态度决定一切，态度是一个人对待事物的一种驱动力，好的态度产生好的驱动力，注定会得到好的结果。

1、积极的心态

首先我们需要具备积极的心态。积极的心态就是把好的，正确的方面扩张开来，同时第一时间投入进去。积极的心态不但使自己充满奋斗的阳光，也会给你身边的人带来阳光。从而影响每一位进门的客户。

2、主动的心态

主动是什么?主动就是\\\"没有人告诉你而你正做着恰当的事情\\\"。在竞争异常激烈的时代，被动就会挨打，主动就可以占据优势地位。主动是为了给自己增加机会。

3、空杯的心态

4 / 25

女装销售工作总结报告

人无完人。任何人都有自己的缺陷，自己相对较弱的地方。你需要用空杯的心态重新去整理自己的智慧，去吸收现在的、别人的正确的、优秀的东西。

4、双赢的心态

杀头的事情有人干，但亏本的买卖没人做，这是商业规则。 5、包容的心态

水至清则无鱼，海纳百川有容乃大。我们需要锻炼同情心，我们需要去接纳差异，我们需要包容差异。

6、自信的心态

自信是一切行动的源动力，没有了自信就没有的行动。如果你充满了自信，你也就会充满了干劲，你开始感觉到这些事情是我们可以完成的，是我们应该完成的。

女性客户的心态

要研究出一套接待客人，提供优质服务的标准流程和技巧，就有必要了解客人由其是女性客户购买我们服装时的心理流程。在不同阶段我们针对性的提供服务。

1、观察浏览两种客人：

没有明确的购买目的，遇上感兴趣的衣服也会购买; 闲逛为目的，消磨时间，漫步商场欣赏各色服装。 2、引起注意

5 / 25

女装销售工作总结报告

客人发现自己要找的服装，或者某服装的款式、色彩等吸引了客人。

3、诱发联想

联想这件衣服穿在自己身上的感觉，马上会产生兴奋的感觉。“明天我穿上这条裙子去公司，同事一定会对我大加赞赏，太棒了，我非试试不可!”客人将眼前服装和自己的生活联系在一起，非常重要。决定她是否会进一步行动。在客人对我们某款衣服产生兴趣的时候，我们给她展示、触摸等都是最好的促使她联想更好、更多的手段!

4、产生欲望

美好的联想之后，就会产生有占有的欲望。相反也是经常。我们能成功鼓励她试穿，是最好的激发她占有欲望的手段。

5、对比评价

产生了占有的欲望，不代表立刻产生购买行为。客人会运用经验、知识等对不同品牌同类的衣服进行比较，对个人的需要和服装的款式、色彩、质量、价格等进行思考和分析。思考和分析不一定是理性的，也有非理性的。

这个阶段我们会处理她说出来的些对衣服的反对问题和疑义。 6、决定购买

6 / 25

女装销售工作总结报告

对比评价之后，客人对我们的某款衣服产生信心，随即就会产生购买的行动;也会丧失信心，放弃购买的意愿。

客人产生信心有三个方面的原因： a、相(推荐打开范文网：)信导购的介绍 b、相信商场或品牌

c、相信衣服本身的款式、色彩等 客人失去信心的原因： a、不是她真正想要的衣服 b、导购不了解货品知识 c、对质量、售后感到没有保证 d、同购买计划冲突

客人对某款衣服失去信心时，我们要求导购不勉强客人，马上转移到客人别的感兴趣的衣服上去，力求挽留，继续推荐。

加强客户购买的心态

重点就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

7 / 25

女装销售工作总结报告

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇1律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋

势。

其实女装店的经营主要还是靠老板娘。女装销售技巧很多，书面的经验有一大堆，买本书看就可以了，但是真正有用的女装销售实战技巧就要慢慢体悟了。

女装销售技巧老板篇

就是你作为老板娘一定要打扮的漂漂亮亮，如果你想生意好。而且店内的货只能配搭一点，自己决不要穿版，那是营业员的事。你要穿得有档次，你店里衣服都有档次。明白没有，尽量穿大大的名牌，作为你的战衣。那时，你的一个热情微笑，将使很多难搞的女人，乖乖的成为你的熟客。

卖便宜货和卖贵货是不一样的。

8 / 25

女装销售工作总结报告

卖便宜货，要热情， 卖贵货，要冷一点。 你们会觉得势利眼?错。

在最顶级的专卖店，你们感觉到那客气后面的一点冷漠吗?! 我卖货。是这样的。2024左右的衣服，不要报价。拿个计算机打给她看，记住，看着她的眼睛。自己只是礼貌就够了。如果她是这个消费层的，她感觉她要证明给你看。女人天生是天敌，太热情了。她觉得你的货不值。

卖贵货，笑得越少越好，即使是光顾了很多次的顾客，也是客气客气，再客气。女装销售技巧心理篇

每个女人都会认为自己穿衣有一套，你不要冒充顾问，形象指导。(认为自己穿衣打扮不在行的，不会经常买衣服)

熟客很重要，回头的生意比重很大。

千万不要喋喋不休的教客人搭配。女人自尊心大于一切，她不会找个地方犯傻给你看的。不然的话，就算这次买成了。你这里也不会是她想经常来的地方。

我会这样处理的。

客人关注了一件衣物后，全身名牌的我我会由衷赞叹她的品位，在她买衣服的过程中，我还会请教他还有什么更好的奇思妙想。夸她应该吃时尚这碗饭。我是大大不如的。

9 / 25

女装销售工作总结报告

结果是：我很多客人没事的时候，都喜欢带上老公或男朋友来逛逛，顺便买上几件，展示一下自己购物的精明。这里是她的乐园。她还会呼朋唤友，而且帮你卖货。她想更多的人都知道，全身名牌的我，都是她的粉丝。

我的商店，是无数女人的梦工厂，我贩卖梦想，我的商品是成功感，优越感。

很多情况是，客人发现在我这里买过的一件衣服，贵了别人很多。但她们会维护自己的威信。心里一万个理由去否定自己的失败，不会迁怒于我的---她知道我不是内行。女装销售技巧砍价篇

卖货不是辩论 好，对是营业员法宝。 来看看： 这面料不好

是啊，您是内行。不过好洗好晒，容易打理。不需要干洗。 穿起来不会舒服

对呀。穿之前洗洗。讲究的美女们新衣服通常洗过才穿的。你喜欢红色还是绿色?我不喜欢这上面的扣子，太咋眼

是啊是啊。不过省得配项链了。这里有个手镯。一个色系的。你家里肯定一大堆手镯。结果往往是：一件毛衣，一个手镯，一条裤

10 / 25

女装销售工作总结报告

子。(她还告诉我们应该配条什么裤子。为了宣示她的正确，又买了条裤子。)

客人有了上帝的感觉，就会成为你的奴隶。

女人很奇怪吧。当他觉得战胜了一个成功的人(我全身名牌)，她感觉自己更成功。两个成功的人物的话题，绝对不是讨价还价的区区100.200.(客人会想：我是成功的人。100.200不是问题。)

遇上是孤寒的客人，你要全力以赴：好的对手，是老师。 你是商人。你要有商人的素质。随意的让步，是恶梦的开始。你这次爽快少50，他下次争取100.讨价还价的要点，是一个又一个的交换条件，比方说买多两件，或者带上配饰，或者承诺带朋友来。承诺价钱要保密。承诺下次不要给这么低，要多关心我们。朋友来了要多帮我们说说好话。大家要双赢嘛。您已经是我们的vip了。大家可能注意到，我反复强调自己穿

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找