# 最新运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结(51篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-06-08

*运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结一作为店长我深深的感受到：1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应...*

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结一**

作为店长我深深的感受到：

1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让迪图的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、销售额完成，较去年同期增长经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对迪图企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立迪图在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中夜存在不足：

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

成绩只能代表过去，在未来的一年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长5个百分点。我要带领全体员工做到以下几点：

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训；每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励；第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励；第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，特别是会员生日；对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好；让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结二**

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。

在这几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，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，主动积极服装销售月工作总结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。

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结三**

时光荏苒，xx年很快已经过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，规划好xx年的工作，在新的一年的工作中，开好头，起好步，扬长避短，能够顺利地开展xx年的工作。一年来我商场在冯总及商厦领导班子的正确领导下，依据xx年制订的.全年工作计划进行工作。商场领导班子采用对桂林路、红旗街等商圈进行考察与调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，消除经营死角等积极有效的措施用于今年企业的工作中，成效非常明显。

特别值得肯定的是在今年企业的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。让每一位到来的顾客都赞叹说，“欧亚新发的变化真大呀。”“服装商场的品牌款式还真不错。”回顾xx年的工作，可以概括为以下三大方面：

xx年，我们商场共有供应商191户，品牌600余个，品种近万种，经营面积8000多平方米。xx年全年纯销819万元，xx年纯销457。9万元，比去年递增了7^v^%。全年租金回算是3，363万元。总销4，183万元，xx年总销是2，245。5万元，比去年递增了86。2%。实现毛利39。4万元，其它业务利润（收缴租金）255万元，去年是148万元，比去年增长72。29%。全年营业、管理、财务综合费用合计217。7万元。实现毛利润76。7万元。取得这么好的成绩，我们采取了如下做法：

1、开展活动，搞促销。

按商厦总体部署，在大型促销活动中，我们商场都能围绕主题，特别是在节假日和季节变化时开展活动。主动找诗婷美容院和中国人寿保险公司联合举办促销活动。通过活动的开展，我们收到了一定的成效，其中销售业绩比较突出的是新发周年店庆和集团店庆，我商场最高日销超百万。在每次促销活动中，我们都能积极与厂家联系货源，增加供应商的扣点，经理及部主任都做了大量的工作，也得到了供应商的大力支持，基本上98%以上的供应商都能参加每期活动。

2、抓品牌，树形象。

今年我们在品牌经营上采取抓大放小的原则，调整了大小品牌56个，确保了新发时尚品牌店经营定位的提升。引进了国际品牌耐克、阿迪入驻本店，并引进了国内知名品牌如：与狼共舞、威鹿1881、乙佰乙纳、芭蒂娜、柯诺、秀蓓儿、艾莎米娜、马天奴、玫而美、米茜尔、丑妹、宗洋、采轩、天马、雅文娜等，这些品牌的引进给企业带来了无限商机和可观的经济效益及社会效益。其中今年销售超百万的就有4家：奥兰贝斯、耐克、361deg。和七匹狼，奥兰贝斯的全年销售就超过了230多万元。无论是消费者、员工和商业的同仁们大家都说，“今年新发服装品牌的升级与改造是非常成功的。”不仅提升了企业形象而且增加了不同层次的购物群体。的确像冯总说的那样，“有什么样的货招什么样客。”

3、利用平效出效益。

今年我们采取压缩不合理的经营面积，合理有效地利用经营空间，淡季分块改建扩建不合理的经营布局。今年男装区域改造时，采取压缩面积，增加平效的办法。将原100多平米的2户，增加到3户。如七匹狼专柜原有160多平米，也压缩了一半的营业面积，调整给新引进的威鹿1881，1881每月的销售达3万余元。七匹狼专柜的销售不仅没减少反而比去年翻了4翻。我们还利用一切可利用的空间出效益，如墙面、楼道等，为商场的年利润增加了十万余元。

xx服装销售部年终工作总结在新的一年里一定可以为你带来更多的幸福！

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结四**

时间不知不觉地从指间划过，又到了反思今年工作的时候了。作为一名营业员，在这一年的工作中，因为许许多多的原因，在成绩方面，相比起往年，我们都不能算是特别的出色。但在这样的情况下，我作为营业员也在积极的采取措施，努力的在工作中强化自己并改善店内的情况，创造新的销售机会。

如今，一年的工作已经结束了，在此，我也总结了自己这一年来的工作情况并做总结如下，希望能对自己今后的工作起到帮助。

作为一名营业员，在工作中我们的任务就是为顾客推销自己的商品，最终让顾客买下，促进顾客的消费。但，“花有百样红”，顾客也都有各自的喜好。为此，在工作中我们最容易听到的就是，“不怎么样、再看看……”等众多拒绝的理由。在过去刚工作不久的时候，这些话真的大大的影响了我，让我在工作中失去了信心，也失去了的动力。

但随着后来工作发展，我慢慢的看开了这样的事情，我们不可能让每个顾客为自己的情绪买单，我们能做的，只有更好的做好自己的工作，这样才能将“可能”的机会抓在手里！

而在今年的工作中，我更是在多方面锻炼了自己，不仅通过一些激励自我的书籍中增加了自己的自信，更工作中的失败中吸取教训，让自己认识到自己的不足，并在后来的工作中进一步改进。

在今年的工作中，我首先加强了对自身品牌的了解，从样式到颜色，从面料到设计。在这些细节方面，我尽可能去了解，在工作内外充实自己，让工作能准备的更加的充分。

在工作方面，我注重对自己的礼仪，坚持用良好的心态去服务好顾客。同时我也认真的锻炼了自己的口才和交流能力，让自己能在给顾客的推荐上更好的表达自身的想法和感受，让顾客满意。

当然，我也准备了很多遇上意外如：缺货或是其他的原因不能满足顾客需求时的方法。尽管只能降低顾客的不满，但也留下了许多机会让顾客回头。

总的来说，在今年的工作中，我一直都在努力的提升自己，让自己能以最好的状态面对顾客和工作！而且，也得到了许多的收获。在今后的工作中我会继续严格的要求自己，让自己能变得更出色！

1、推荐时要有信心、向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客饿推荐、对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐、

4、配合商品的特征、每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上、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。

6、准确地说出各类服装的优点，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，要注意重点销售的技巧、重点销售是指销售要具有针对性、对服装的设计、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”过度到“信念”，最终销售成功。

1、从4w上着手、从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，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，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”、“这件衣服你最合适”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。

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结五**

a、根据各柜人员情况对个别柜组人员组合作了调整，对新员工作指定人员带领并进行一周一次的跟进，本月转正新员工共计三名，证正常编织；

b、对店长实行分人分品牌管理制，正确分工并梳理了店长新的工作思路，避免了个别店长在工作中茫然现象，保证了该月工作的顺利开展；

c、对心态不良的个别柜长及导购作了思想沟通及交流，稳定了各个小团队；

1、销售上：本月基础任务：女装部139，女装店40；计划完成190，实际完成189；

2、三月是春装全面启动纯冬季货品入库的交接月份：在陈列上通过以春装为主秋装为辅，加大了春装宣传面，三月中旬已对纯冬季货品全面入库；前期借三·八节针对米亚、纳帕加20xx年前库存作了折促销，计划活动期间销库存三百样，实际仅销售130样，并未达到预期效果；

原因：

a、员工对本次活动缺少信心，重视不高，没有把本次活动氛围营造到极限，使整个活动期间人流量未达到高潮；

b、顾客反响：对米亚产品认可但仍不接受价格，该品牌类别走势95%是单样及中低价位商品；纳帕加高价位有所走动，针对t恤裤子顾客反应产品太旧，质感太差；使之库存未明显减少；

3、全面跟进了春装回货：

a、声雨竹的外套、风衣及部份上装未按回货时间回货，加之天气持续不升温，外套类别不能满足市场需求，该类别占本月后期销售流失率的50%；

b、纳帕加的回货上下装比例太偏，下装不能满足市场需求，使之配套销售率不能提升；通过采购部全力协助补进代销货品，完成当月基本任务；粉红玛丽的回货率较为低，其它品牌都基本保障该月需求量；

4、货品销售中采取每日必推款并以专人动态展示、定人、定量的目标性销售，明确了导购的销售目标和方向；定时对各品牌货品类别走势作分析，对走势较差的类别找出销售方法，此方法在声雨竹、纳帕加、杨尚三个品牌效果较为明显；

5、货品采购上：针对卡邦尼柜补充了包及其它饰品，为了该柜带来了20%销售额；全面完成了声雨竹、纳帕加、米亚三个品牌的秋冬首批定货会；

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结六**

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。

在这几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，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。

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

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。篇二：服装销售月工作总结

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向上级领导反映客户的情况、向上级领导反映客户的信息；

2、陈列问题的改进和创新

3、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出品牌最新货品品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我十一月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结七**

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。

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。

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。

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。

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结八**

上半年我们迎来了丰收，在6月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的半年里客诉也时有发生，如前几天发生的衣服客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静.理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为xx地区上半年业绩年增长率最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，我专柜将重点放在以下几个方面：

a:积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b:充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c:提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d:完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

e:提高销售技巧,定期让公司对导购进行专业知识培训，曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，我相信自己一定能做好!

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结九**

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，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77street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levis，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牌。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，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。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。买货方面：

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、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。

6、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。

7、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。代理商方面：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。

让代理商看得到盈利的希望。在服装品质方面：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。

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结篇十**

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首20xx年这一个年头，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

20xx年3月自己有幸加入了sunwin这个大家庭，负责matalan的跟单，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。

今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯三关。

第一关，批量大货关。

作为一个普普通通的merchandiser,首先第一个重要的任务便是跟牢工厂，保证大货交期。

还记得客人在20xx年4月8号下了一大批订单，有几百个之多，因为是初来咋到，很多东西都是不懂，一次接到的订单数量比以前一年的都要多好几倍(matalan订单很碎，每个订单的数量相对较小，导致每年有一千多个订单)如果说一个新手，在没有经历过如此多的订单的情况下如果内心不慌，那是骗人的，当时自己内心同样压力很大，再加上跟老员工的交接也是在很短的时间内完成，很多东西也只是了解很少，并且很多故事都不知道，甚至一些流程都不是很熟悉，一下子怎样安全度过大货高峰期这个艰巨的任务便摆在了我们这个team每一个人的面前，带着一颗惶恐的心开始了摸索之路。

很庆幸maggie、笪总﹑bobby、karen的指导，后来直接领导frank的到来更是缓解了压力。

跟着bobby到工厂学习跟工厂的沟通，跟着karen学习跟客人的交流，心里面逐渐踏实了许多。使自己能够静下心来思考手里面的单子，曾经跟老同学说过每天像打仗一样，都要闯很多关，每次眼瞅着就要闯不过去了，为了船期跟工厂纠纷过，甚至因为找不到its的测试负责人而愤慨过，因为进仓的事情去仓库搬过货…也就是经历了许多，让自己明白了一点：无论什么问题，学会追根溯源，无论什么问题，多留一个心眼，小到工厂寄一个大货样，并不是你发了邮件，打了电话就ok了，中间有可能工厂的人忘记了，导致无法及时寄大货样等等。

闯过了大货这一关让我对一句话有了更深的理解：无事时如有事般提防,方可消意外之变;有事时如无事般镇定，才能解局中之危。

第二关：处理危机能力

如果是仅仅的接到订单，安排给工厂，然后出货，那么外贸每天也就没有什么故事发生了。

一次qa验货到工厂验货，下周一要进仓了，结果工厂说没订衣架，等给工厂从别的工厂掉来衣架，qa验出贴纸工厂弄丢，工厂在没通知的情况下擅自在外面的小辅料厂订(matalan指定香港的辅料商)，发现后，第一时间给工厂订，将本来需要十五天的时间跟香港多次沟通缩短到五天。

这让自己认识到了平时在跟工厂沟通的过程中，要事先通过邮件，电话等方式跟他们沟通，不能过于相信工厂，更不能拖延，从而避免一些不必要的事情发生。

第三关，宏观把握问题的能力。

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从开发的过程中，到接到订单跟工厂核对，送测，提交产前样，大货样，到订舱等等，这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同仁齐心协力，努力让自己的工作做得更好。

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结篇十一**

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼20xx年快要过去，这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去，非常感谢销售部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

1、对市场了解得不够深入，主要是xx的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

1、建立一支熟悉产品，和相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼世界，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

这一年工作下来，也是感慨很多，从年初的惨淡经营到而今的恢复正常甚至还有一些提升，可以说在服装行业，这一年的工作真的不容易去做好，但是坚持了下来，也是可以去取得一些突破的，而自己也是在这其中收获很多，对于服装行业，对于销售也是有了更多的理解，在此也是就这一年的服装销售自己的工作来做个总结。

受到疫情的影响，开年那几个月的工作真的开展艰难，虽然我们也是有线上的销售渠道去做，但是整体的行情都是很糟糕的，虽然不像旅游行业那样都是开不了单，但是积累的库存也是让我知道，这段日子很难熬，甚至不清楚会有多久，但是后来疫情得到了缓解，线上的销售也是开展的顺利，对于线下的实体店也是到了下半年才真的好起来，同时也是让我们更加的意识到，作为销售，这个行业来说，要多一些的销售渠道掌握也是可以更好的去度过一些难关，如果不是之前就有开展线上的渠道，那么可能都熬不过去，而销售的能力也是要去提升，越是艰难的时候，竞争更大的时候，也是更加的考验我们的一个能力如何的去开拓新的渠道，如何的去让销售来做好，来让公司能生存下去，做到更多的业绩出来，特别是在此次的疫情下，更是大家的压力都是很大，但还好都是坚持了下来。

同时除了做好了工作，自己也是不断地去学习，去提升，找到更多的方法来提升销售额让业绩更好，特别是经过了年初的那段日子，更是让我明白，如果自己不去努力，那么就是会被淘汰的，无论是处于什么行业，能力去提升了，那么才能把事情做得更好，从而得到更多的收获，而不是说靠着以前的经验就够了，很多时候，事情的变化是很快的，更是让我明白作为一名销售，自己掌握了更多的渠道，有更多的方法来做工作，更是能让这份工作去有更多收获。而能力最后也是会属于自己的，这一年我的提升也是让自己能完成年度的工作而同时也是感激大环境的变好，让我们能更好的生存下去。

当然依旧还有很多可以去提升的方面，自己的经验，自己对于一些方面的熟悉，也是要去加深，争取一年一个台阶，在来年更能把工作去做的更好一些。

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结篇十二**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为京华服装超市的一名员工我深切感到京华服装超市的蓬勃发展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市20xx年销售业绩更加兴旺!

20xx年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

现将20xx年服装销售员年终总结如下：

20xx年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在京华，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们京华服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。20xx年我柜组完成销售任务……

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了京华的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20xx年销售计划立下了汗马功劳。

20xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为 柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过

过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结篇十三**

这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。于是我从对的产品开始了解，现将我这一年来的实习工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

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。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

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。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长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，让顾客对店长产生好感，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皮衣购买了。

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结篇十四**

20xx年上半年，全区食品药品安全总体水平保持稳步提升态势，食品药品抽检合格率保持较高水平，全年没有发生较大及以上食品药品安全事故，市民对我区食品药品安全满意度有所提升。

（一）监管体制改革稳步推进。严格按照区委区政府提出的“把保持工作延续性、提高工作衔接性作为贯穿始终的头等大事”，以“先到位后理顺、先运转后完善”为原则，稳步推进机构改革工作，正确处理好机构改革和日常工作的关系，全体干部职工识大体，顾大局，始终保持良好的思想状态、工作状态和精神状态，坚守岗位，做好本职，保障各项工作全面进入正常轨道。认真制定区食品药品监督管理局“三定”方案，科学界定部门职责，合理设置内设机构，严格核定人员编制，精心定岗定编定员。截止目前，我区在改革中涉及职责整合或划转的相关部门和事业单位人员、经费均按照人随编制走、经费随事转的原则完成划转；职能、机构、队伍、装备等已及时划转到位；各项配套政策措施亦已落实到位，各项工作有序衔接，实现“队伍不散、秩序不乱、工作不断”。

（三）各项专项整治效果明显。为有效遏制危害食品药品安全的违法犯罪活动，着力解决食品药品安全的突出问题和群众关心的热点问题，我们结合“三打两建”和“创建全国文明城市”工作，积极深入开展农产品、婴幼儿奶粉、粮油、食品“打四非”、“三打两整治”、酒类、药品、医疗器械、保健食品、化妆品等各项专项整治，有效规范了全区食品药品市场经营秩序，确保广大市民群众饮食、用药安全。据统计，今年上半年共出动执法车辆930车次，执法人员2100人次，共检查各类食品生产企业60家次，农贸市场（超市）156个，商场、食品（杂）店、餐饮、药店等单位7655家次，完成上级监督抽样检查任务4批次共183个品种，处理各类投诉265宗，已经办结262宗，发出责令改正通知书273份，立案查处食品药品案件17宗，查扣物品12批次，涉案货值xx万元，罚没款项xxx万元，移送公安机关案件1宗，严厉打击了食品药品安全违法犯罪行为。另外，全区上半年共抽取蔬果样品xxx万份，经农药残留检测合格率为99。56%；抽检生猪及其产品、肉品、鸡肉、水产品、冰鲜共1616份，检测合格率为98。14%；抽取生猪尿样xxx份，“瘦肉精”检测合格率为100%。

（四）重点工作亮点纷呈。按照“突出重点、抓好难点、提升亮点”的工作思路，扎实抓好开展食品药品监管工作，使各项重点工作取得显著成效。在餐饮监管方面，5月底在张槎召开学校食品安全现场会议，在全区大力推行食品安全示范学校、阳光厨房、电子台帐、家委会参与等形式的学校食品安全工作，有效保障学校食堂食品安全和师生身体健康。目前，全区已完成55家学校“阳光厨房”，计划今年完成100家学校“阳光厨房”。

在药械市场监管方面，加强规范药品零售行业流通秩序，推进药品零售企业药品流通电子监管化建设，全面实施药品购进索取发票制度，大力推进药品零售企业新版gsp认证工作，有效确保辖区内药品经营企业药品质量安全。

目前共受理新版gsp认证申请54家，其中已通过认证38家，不合格整改5家。在屠宰监管方面，及时制定出台《xx市xx区家禽集中屠宰试点工作实施方案》，积极筹备推进家禽“集中屠宰、统一配送、生鲜上市”试点工作，有效加强禽类疫病防控，保障家禽肉品质量安全，维护城市公共卫生安全。

目前，各项筹备工作有条不紊地推进中，试点工作计划于20xx年7月1日起正式实施。在推进食品（农产品）安全示范市建设工作方面，以十项重点工程为突破口，稳步推进和完成市下达的工作指标任务。积极开展了20家食品生产企业安全风险防控体系试点，全面实施肉品统一冷链配送，建设了120家餐饮“阳光厨房”，按时保质保量完成53个农贸市场的升级改造，落实创建167家食品安全示范点，建立完善了屠宰信息化监控平台和“一票通”监管系统等。其中，在创意产业园打造了一条综合性的餐饮服务食品安全示范街，实现“农产品集中检测，电子台账远程监管，阳光厨房透明监督，废弃油脂有效回收，消费纠纷快速化解”的全环节链条式食品安全监管，该示范街已被评为省、市食品安全示范街，成为了我区食品安全监管工作的亮点。

二、存在问题和困难

尽管我区的食品药品监管体制改革已基本完成，各项工作实现有序衔接，但随着工商登记制度改革和先照后证制度的实施，食品药品安全的监管压力更大，目前存在一些有待解决的问题和困难。

（一）基础设施建设和装备配置有待加强。机构改革中划转到区食品药品监督管理局的人、财、物等已基本到位，但仍存在一定的硬件困难。一是由于办公场条件有限，没有完整的办公场所，目前一个局分散在几层楼的多处地方办公，不利于工作沟通和办公资源利用。二是由于监管任务重，人员不足，监管执法装备的配置显得尤为重要，但目前区食品药品监督管理局执法装备配置不足（执法装备配置情况见附表），远未达到国家食品药品监督管理局规定的执法基本装备标准，缺乏信息化监管手段。三是执法车辆不足，由于政府对执法执勤车辆数量配置限制，目前区食品药品监督管理局的执法车只有5辆的士头（由于xx区限货，部分区域不能通行），难以满足日常繁重的执法需要。四是我区没有建立食品药品快速检测平台和配备食品快速检测车、药品快速检验车。

（二）镇（街）基层监管力量薄弱。区食品药品监督管理局各镇（街）分局虽然已经挂牌成立，但各分局对人员的配备没有统一标准，只是在原各镇街市场监管分局基础上挂牌，人员、装备补充甚少。目前镇街分局的人员、经费、装备等与监管的需要相距甚远，导致镇街基层监管力量薄弱，难以做到严密监管；另外，镇街监管人员对新业务不熟悉，缺乏相关培训及工作经验，队伍整体素质也亟待提高。

（三）法律法规和标准的不完善。机构改革后，后续的配套制度却迟迟没有出台，导致新机构在履行职责时缺乏有力的法律支撑。例如在推行肉品统一配送或家禽集中屠宰的过程中，由于缺乏法律依据，监管部门对部分非统一配送肉品或非集中屠宰家禽的行为难以进行处罚。而且目前我国食品标准不统一，存在标准交叉、重复、矛盾的问题，与当前食品安全监管形势不相适应。例如，由于标准缺失，执法中认定困难，处罚无依据。

（四）食品加工小作坊监管难度大。目前我区辖区范围内仍然有一定数量的食品加工小作坊，这些小作坊生产设备简陋，且多数是家庭式生产经营模式，投资规模小、环境卫生条件普遍较差，生产加工过程不够规范，存在较大的食品质量安全隐患。另外，这些食品加工小作坊生产地点比较分散隐蔽，多在城区僻静处、城乡接合部、城郊等地，流动性、隐蔽性很大，不易监管；而且这些作坊以出租屋为加工作坊或以“前店后厂”形式销售，为逃避打击取缔，往往东躲西藏、晚上作业白天关门，执法监管难度非常大。

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结篇十五**

时间一晃而过，xxxx年已渐渐离我们远去。过去的一年里我专柜历经了不平凡的一年，年初的人员变动.大型特卖活动.还有本人的《弟子规》等等，一路数来有辛酸，有汗水，有泪水，但更多的是喜悦。

xxxx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静.理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《弟子规》比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20\_年里我们将如何取得更好的成绩呢？针对未来的20\_，我专柜将重点放在以下几个方面：

a:积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b:充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c:提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d:完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

f:提高销售技巧,定期让公司对导购进行专业知识培训，曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在20\_年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好！

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结篇十六**

专卖店的管理要出效益,才能体现整体的管理水平,如何提高专卖店的单店销售,是整个服装行业的焦点话题,本人认为,必需从店长抓起,店长是一个专卖店的灵魂,是领头羊,店长的工作能力及领导能力,直接影响整个专卖店的业绩,为了抓店长管理,无论是生产服装的企业，还是销售服装的商场，对店长的认识都很明确——店长，就是一个店的管理者。

有许多店长对自己的角色是这样认识的：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列……方方面面都要照顾到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。

更多的企业则希望店长是一名优秀的导演。店面是一个表演的舞台，店堂内的硬件设施就是布景和道具，而公司一年四季不断变化的货品构成了故事的素材。店长要把这些素材组织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人。故事讲的好不好，客人爱不爱听，全凭店长的组织、策划和安排、带动。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司的经营方针。执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。

店长的工作职责:

1.了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略。

2.遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

3.负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。

4.负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误。

5.负责店铺内货品补齐，商品陈列。

6.协助主管处理与改善专柜运作的问题。

7.协助主管与所在商场的沟通与协调。

8.定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。

9.了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店内客流量资料。

10.激发导购工作热情，调节货场购物气氛。

店长的工作重点:

作为一个店长,她不能定位为促销员或领班,她的心态就是老板,如何培养这种心态,这跟公司的文化体制有很大关系,这是管理艺术,士为知己者死;作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心。店面营运通常分为三个时段。

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结篇十七**

时间在不经意中从指间划过，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：

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。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外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，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，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。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。

在工作中每天都与行行色色的人打交道，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。

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，分析出顾客的心理变化及需求。

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。

在销售过程中我们每天都在与人打交道心得体会，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最好机会。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，优质的工作服务于公司，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，为公司贡献出我的光和热！

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结篇十八**

近期业绩明显下滑，现虽然处于销售淡季但同行采取价格或依靠其自身的知名度及具竟争优势；所处商圈选对店铺的选址，对于门店能否盈利至关重要，专卖的品牌经营店在众多的服装品牌销售中最具亲和力，以其新颖的款式、统一的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可。通过这种模式的经营，既扩大了品牌的影响力又提高了销售额。但目前多种形式的经营模式的存在在价格具有优势有甚者以稍高批发价的价格出售，现对该区域的.情况总结如下：

所在商圈分析：同行男装销售分布区域集中，由于旧观念和收入水平的限制形成当地的消费习惯倾向节俭；在商圈辐射的外缘居住现有的群体主要以妇老幼为主以及消费需求偏向低消费，同样的服装或其他产品宁愿付出较低的价格获取同样的效用，当然，年轻的消费群体更倾向新鲜的别出心裁的事物，我店铺趋向于边缘；吸收一些闲散或品牌依赖较高的顾客。

消费特征及市场需求分析：将0—19岁和50岁以上人群定义为储蓄人口，20—50岁人群定义为消费人口，并借鉴^v^公布的人口年龄结构数据和城镇、农村居民衣着消费数据，25—29岁、35—45岁人群具备最强的衣着消费需求，由于农村和城市的生活环境、社会保障制度以及消费环境存在较大差异，农村居民在衣着方面的消费需求显著低于城镇居民。即使是农村中的高收入人群，其收入绝对值与城镇中等收入人群相当，但在衣着上的支出也明显小于城镇中等收入人群；“越有钱的人在服装方面的消费会越多”的观念与实际情况并不相符，反而是收入少的居民衣着支出占收入的比重相对较高、收入高的居民相对较低，而且这一比值不会无限地缩小或者扩大，证明了服装的一般消费品属性。对于收入水平较低的人群来说，服装更接近于非必需品；对于收入水平较高的人群来说，服装则更接近于必需品。纺织服装行业发展进程，大致都会经历：制造企业大规模生产→生产外移、制造业萎缩、零售商居主导→零售商以服务和快速反应参与市场竞争的过程。现已处于第二阶段，服装行业即将进入下一个黄金十年。那么，服装市场需求的大孝居民消费的特征也对建立竞争优势有一定的参考价值。虽然服装市场潜力巨大还有增长空间，目前夏装渐趋饱和许多商家纷纷采取屡见不鲜的价格促销活动；造成一定程度的冲击。

cabben：cabben相对wolfzone在此区域具有较高的知名度，有相对稳定的顾客群体近期也是处于比较萧条状态，服装的款式较少简单同样缺少需求较多的七分裤，装修布局宽敞整洁；价格区间：[299—399]u[399—459]在价格上不具备竞争优势。

美特斯邦威：所处位置位于商业街繁华地段客流集中地段，陈列紧凑能够适时推出适应大众化需求，推出同类牛仔裤较薄相比之下略有不足之处，同类及市场需求之间划出空白区；部分折扣5折—7折不等、两件8。8折，折扣价格有较大的吸引力，价格较实惠，质量一般也有保证，则既有品牌优势、又有批发市场的优惠价格，价格区间：[49—79]u[89—119]

1、周边没有明显标志建筑物，广告牌不是很清楚；广告指示因周围环境条件限制很难重复的刺激消费者对该品牌印象的清晰，像麦当劳的标识在一百米外依然清晰可见引导刺激作用。

2、牛仔裤系列的面料厚度和当地的需求和习惯相悖，对销量构成严峻的态势；适应这一季度产品生命周期的款式数量并不多。

3、销售人员态度消极缺乏热情，亟待改进。

4、缺少相应的活动，相对而言也面临同样的形势；但其已具备相对品牌信任的顾客群。

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。

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

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。

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结篇十九**

烈日炎炎，我貌青团就业见习之旅实践队——雅格尔卖场见习小队开始真正踏上我们的实践之旅。

拒绝是推销的开始

——记雅戈尔第一日导购经历

刚到雅格尔的专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说^v^会打^v^，却不是^v^打好^v^。但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说：^v^欢迎光临雅格尔^v^。我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话——拒绝是推销的开始。

微笑，耐心是成功开始销售的关键

——迎来成功的销售

雅戈尔卖场实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上就去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

销售服装工作总结二

近期业绩明显下滑，现虽然处于抹胸内衣销售淡季但同行采取价格或依靠其自身的知名度及具竟争优势；所处商圈选对店铺的选址，对于门店能否盈利至关重要，专卖的品牌经营店在众多的服装品牌销售中最具亲和力，以其新颖的款式、统一的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可。通过这种模式的经营，既扩大了品牌的影响力又提高了销售额。但目前多种形式的经营模式的存在在价格具有优势有甚者以稍高批发价的价格出售，现对该区域的情况总结如下：

**运动服饰工作总结 运动服装销售分析总结篇二十**

一年工作到头，随着在xx这里的时间越久我对自己的期望也越来越高，我总是希望能够在xx这里提高自己到一定的高度，可是这些都不是在 一时之间能够领悟的，这次事情是我的在工作当中明白的一些道理，工作一年到头最值的回味的就是这个过程，不管是在什么时候都会感觉美好，做一名服装销售业绩销量一定是排在前面的，我深深的知道这些都是可以做到更好的，这一年的我纠正了自己许多不足，在能力上面也是得到了不少提升，就这一年的工作总结一番：

首先我最开始一直在追求业绩，作为销售我当然知道这些的重要性的服装类的工作这些现在的市场竞争很大，所以最开始我一味的追求业绩并不是一个上策，这次我专门结合了行业的一些优势，对自己做了做够多的评估，我觉得自己应该先提升能力，这是首要的，我坚信我能够完善自己，一年来我首先做好调查工作，在各种人群年龄段做调查，记录下来，这也是我后面深刻一事到的一点，非常的有必要，只有把这些工作做到位了，我们才能做起来，才能够更加有效率， 这次事情我也想了又想实在是不知道自己应该做到哪些了，只有把事情做好了，才能够有所收获，我经过了两个月的调查工作，也知道自己应该推销哪类服装更具优势，我也知道用什么样的方式去推销更加合适，这个调查不是没有用的，也给了我很多帮助。

经过了一系列的前期工作，包括自我学习，提升，在调查上面花了很多功夫，我对自己更加的有了信心，当然这不是值得我骄傲的，在后续的工作当中我一直在完善好工作，循序慢进，在各类服装上面专心钻研，上半年的销售业绩有了明显的提高，各类服装同比去年是增幅了不少，我深刻的认识到了准备工作重要性，其实前期工作做好了对后面的销售工作是非常有帮助的，下半年我就更加的积极进取，对于工作我向来都是乐观积极的状态，把自己一些不知道的事情加倍的做好，只有把这些做好了才会让工作变得高效率，一年来我觉得自己成长不少，这也是一种工作成果，在自我工作调节上面我得到了不少提升，以往的工作当中我也认识到了工作不能急，一年的服装销售工作更加让我清楚这些。

我觉得这一年工作当中我还是做的不全面，在一些工作细节上面我太过于追求完美，耽误了不少时间，当然我也说到不能急，但是权衡利弊这也确实是我的不足，我也会好好纠正的。

阴飞逝，转眼间又是一个年头，回想这一个年头，可以稍微安心的说句，这一年没有是一个劳绩颇多，让我感到较为踏实的一年。

我有幸加入了公司这个大家庭，照样在我喜欢的销售部工作，固然不是新卒业的大学生，毅然照样有种好奇和忐忑，因为毕竟是第一次做内衣方面的，带着一颗学习和提高的心，开始了这一年的生活。本日回想一年来的风风雨雨，有重要，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的劳绩和提高，是闯四关。下面是本人年的工作总结。

第一关：面对问题要岑寂而不应该暴躁，先要阐发原因，再提出办理。在刚进营运部时，在打造教练店，我和同事负责打造内江交通路店，有一次在我们中午12点多达到门店后，前面的架子已经空了很多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。

我（神色有点烦懑乐）就对照发急，直接叫了导购和我一起把货补了，而其时差点发火。其时多亏同事把我拉住，叫到了店外和我沟通。奉告我首先要岑寂阐发导致没有补货的原因是什么，然后我们该怎么来做。店长回来后我们了解到，首先是因为职责分工不明确，人人不知道自已的工作职责，再者是因为店里只有店长，别的的都是导购，如果店长不在，没有统一治理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及提升标准等。下个礼拜再来时，这种环境就没有发生了。

第二关：学会了与人沟通。我是一个北方人，在以前说话对照直接，经常只把我的想法表达出来而忽视了别人的感想感染，没有达到预期的后果。在来到公司后，我通过对其他同事的学习，我学会了简单的与人沟通的技术，首先明确我要沟通的人和同事关系以及要沟通的内容，其次知道其性格选，依据性格选择你要沟通的所在和光阴。最后选择沟通的方法以及沟通的语言方法和语气。

第三关：授之以渔，而非授之以鱼。我不停笃志去工作，而没有把我所知道的教给我的同事，导致在他来了三个多月后，我照样得在他自力工作的时候给他把好前关的沟通和后期的阐发。反思后，我想我应该要把我会的器械教给他们，这时我就考试测验着撒手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而不是像以前一样卵翼着。对新来的员工，我会先做勤学习计划以及实践的内容，让他们明确知道我的学习计划和目的。真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

第四关：宏不雅把握问题的才能。最后要说的是，通过近一年的学习，总结我觉得首先要从宏不雅上去把握事情，从这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，必然要把每一个点做好。在推动一项工作的时候，我总会去想一下，如何来做，什么时候做谁来做，通过怎样的方法来做，会达到什么预期的后果，如果差错，该怎么来改正，等等，让我心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

最后希望在新的一年里，我将以全新的面貌来欢迎新的挑战，希望我可以或许跟同事们配合尽力加油！齐心协力，尽力把工作做得更好。

<h3 class=\'h3

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