# 2024年服装销售营业员的个人述职报告(五篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-06-08

*服装销售营业员的个人述职报告一总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也就应具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装...*

**服装销售营业员的个人述职报告一**

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也就应具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

第一，服装导购员除了能够将服装很好地展现给客户，并且还有向客户适当推荐其他服装的工作，以吸引顾客购买其感兴趣的更多服装。针对这一点工作，我总结如下：

1，推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就就应具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。

2，为顾客推荐适合于顾客体型、品味的`服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮忙客户选取。

3，结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。

4，配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都就应适当向顾客说。

5，谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气就应有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。

6，观察、分析不同顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

第二，务必注意把工作重点放在销售技巧上。销售是有针对性的营销，关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识，要对服装的功能，质量，价格，时令，面料等其他因素都做充分了解，顾客特点，运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节：

1，注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮忙顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2，言辞简洁，字句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，就应试图以通俗语言向顾客讲解。

3，具体表现。要根据实际状况，随机应变地推荐服装，必要状况下，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改善自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

**服装销售营业员的个人述职报告二**

新的一年又在展开，作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，期望各位予在指导推荐。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

营业员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。

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

2、适合于顾客的推荐。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。每类服装有不一样的特征，如功能、设计、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一样特征。

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一样，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。在极短的时刻内能让顾客具有购买的信念，是销售中十分重要的一个环节。

1、从4w上着手。从穿着时刻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，资料易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时刻再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的状况，随机应变，不可千篇一律，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。依销售对象不一样而改变说话方式。对不一样的顾客要说不一样的资料，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装贴合流行的趋势。

以上是我在工作中的小留意得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到。

**服装销售营业员的个人述职报告三**

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。透过这种模式的经营，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，现对该区域的状况总结如下：

xx基本状况：辖区面积29平方公里，常住人口7万人。xx年晋升为福州市超一流经济强镇，xx全镇工业总产值近59亿元，上缴税收近9000万元。草根工业”发源地，福州市超一流经济强镇。xx年完成工业总产值56亿元；农业总产值13265万元，财政收入7523万元；农民人均纯收入7500元。商贸业发达，现有各类商业网点3500多家，消费人群近30万人，日客流量5万人，社会消费品日销售额达700万元。主要有化纤、棉纺、纬编、经编、机织、染整等6大项。目前，正全力打造空港工业区xx园区，正大力进行旧城改造和市政新区建设，旧城改造总规划面积700亩，首期42亩已进入建设阶段。

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构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靠较高的顾客。

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，并借鉴统计局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”的观念与实际状况并不相符，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必须的参考价值。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；造成必须程度的冲击。

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。

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。

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，亟待改善。

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。

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；用心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职责感；完成其它工作。

二、明确任务，主动用心。

用心了解到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要用心思考并补充完善。

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。

**服装销售营业员的个人述职报告四**

时间过得真快，xxxx年即将成为过去，在xxxx年里我们学到了什么，收获了什么，现对xxxx年全年工作如下：

1、在服装销售过程中：销售技巧及其重要，在销售过程中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，以引起顾客的购买兴趣，让顾客达到消费的享受，比如：有很多顾客一进店就说贵，我们就会给他说明原因，然顾客试穿我们的衣服，试衣途中我们就会和顾客聊天，了解顾客的心理，也拉近我们之间的距离，同时也给顾客连贯性的搭配，让顾客眼前一亮的感觉，让顾客觉得我们的衣服不是贵而是高贵；

2、其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，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”过度到“信念”，最终销售成功。

3、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

xxxx年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为xxxx年的工作做铺垫。

新的一年掀开新的一页，xxxx年年度计划如下：

1：品牌形象：这是我们年年天天必不可少的工作，要把我们“声雨竹”服装推广出去，首先自我和员工的形象，要让顾客对我信任，才能推其品牌；

2：店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放；

3：服务：现在服装品牌越来越多，比的不仅仅是服装的款式，还有服务方式，服务质量，服务态度，要在以后的工作中不断的改变和提升；

4：心态的提升：要经常和员工聊天，沟通，了解其想法，及时的把事情解决好，随时给员工传递正能量；

5：对新老vip的维护：这点是我们xxxx年中重点的一个工作，争取把做得不到位的地方做得更好；

6：加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度；

7：人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力；

8：晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气；

在xxxx年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在xxxx年中突破目标，再创业绩新高。

**服装销售营业员的个人述职报告五**

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。要以饱满的热情应对每位顾客。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，色彩，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推荐，把我的销售潜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状况分解到每周，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。

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