# 服装销售本月工作总结(5篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-06-20

*服装销售本月工作总结一为了迅速融入到\_这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边了解\_品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策...*

**服装销售本月工作总结一**

为了迅速融入到\_这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边了解\_品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的了解\_品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点： 对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、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。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、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。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，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\_服装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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**服装销售本月工作总结二**

20\_年在公司带领的关心下，我从一个浅显员工生长为柜的柜长，我感受力有未逮。一方面是我的专业学问窘蹙，营业才干不强，另一方面是我感受坚苦良多，社会经历缺少，学历缺少等各种启事使自己感受很纤细，缺少担任重担的勇气。

在繁忙的任务中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的任务进程，作为京华服装超市的一名员工柜构成员热诚的办事给顾客留下了最好的印象，在最短的时分之内辅佐顾客消除疑虑，压服顾客采办产物。

依照顾客的需求去进货，依照季节的转变去调整产物，依照天气的转变去组织热销种类，依照面料的特性去组织货源。如我们十堰的购物习气依然有着较着的天气效应：气温一降，冬令商品的发卖就直线下降。

经过这段时分的考验，我柜组的同志个个生长为及格的发卖人员，有的成为发卖主干，为完成20\_年发卖打算立下了汗马勋绩。

20\_年，我柜组在公司党委的统一带领和摆设下，在兄弟柜组的支持下，经过部分味员的配合勤奋，胜利地完成了服装发卖任务。

20\_年我们柜组当真进修发卖学问，增强自我修养的进步，热忱为顾客办事，睁开对劲在京华，教师工作总结办事为顾客的营销勾当，想顾客之所想，勤奋为顾客修建优秀的购物情况，做到进货、贮备、发卖各环节的落实，严把质量关。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，采办者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等固然价钱不菲，但不少男顾客仍激动慷慨大方解囊。尔后我们要做一些思虑。

我深切感应京华服装超市的畅旺生长的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市20\_年发卖功绩愈加畅旺!

我愈加当真敬业，热忱为顾客办事，团结柜组一班人，勤奋进修服装发卖技巧。我深知优秀的服装发卖人员对产物的专业学问比普通的营业人员强得多。针对不异的成绩，普通的营业人员能够需求查阅资料后才干回覆，而胜利的服装发卖人员则能立即对答如流，一针见血，切确地供给客户想知道的动态，在最短的时分外给出对劲的回覆。

她们行为约束才干强，深入熟悉到作为发卖部中的一员身肩重担。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时期表了京华的笼统。因此我柜组姐妹不竭拓展专业学问，进步自身的素质，高标准的请求自己，在发卖实际中堆集一些任务经历，较好体会整个服装市场的静态，走在发卖市场的前沿。

我们作为服装超市的一个发卖部门，部门员工，刚到超市时，包罗我，对服装方面的学问不是很知晓工作总结，关于新情况、新事物比力目生。在公司带领的辅佐下，我们很快体会到公司的本质及其服装市场，以及消耗对象和潜在的顾客。我组员工步队齐截，熟悉统一，勤奋做好自己的本职任务。

我柜组部分员工高低他心，阐扬个人聪明和缔造力，斥地进取，团结创优，谨小慎微，缔造了柜组营销的佳绩。

服装发卖任务让我们柜组勤奋建立企业优秀笼统，笑脸迎顾客，热忱待嘉宾，为顾客量身推销产物，赢得了顾客的认可。顾客对劲率、回头客呈优秀势头。20\_年我柜组完成发卖任务……

在7月份起头做柜长的时分，经理给我安插任务，因为胆寒的心思，惧怕不能胜任，和经理辩说起来。经过任务实际和进修，我体会到经理的良苦居心，她是为了给我们每一小我一个适当的位置，给每小我一个成漫空间。

鼓励柜组姐妹充溢自傲去赢得顾客的置信，去热诚为顾客办事，去充实体会柜组服饰所需求的顾客属于哪一个阶级，充实体会顾客快乐喜欢，有的放矢搞发卖。

\_年我们柜组将继续本着“以报答本”的任务立场及“顾客的高度对劲是我们的最终方针”的运营理念，部分姐妹将进一步固结我们的战争力，以饱满的热诚，热忱的浅笑投入到新的任务中去。

部分姐妹看待不合春秋条理的顾客，充实思考他们在服装品牌、层次、价位上的需求，热心为他们推荐时兴、安康、质优价廉的商品。

现将相关情况总结如下：

我们还要勤奋进修转化顾客否决见地的技巧，降服服装发卖市场所作很是剧烈的坚苦，抓住顾客的采办旌旗灯号，让顾客精神上取得很高的对劲度，勤奋开创发卖新功绩，为顾客办事，为顾客省钱，为公司盈利，让对劲在京华的理念进一步取得拓展，让京华美名望满十堰，让更多的顾客再来京华!

勤奋做到不论顾客货比几多家，我们京华服装超市也能为顾客供给质优价廉的商品。在发卖进程中贯串浅笑办事，多和顾客交换，她们经过服装发卖，与他人说话的时分变多了，增强了自傲心，也进一步懂得了若何与顾客沟通，推销服装的格式、色彩、价钱与顾客的需求适应，使顾客接收你的见地和倡议。

在任务中我也熟悉到人不是终身上去就什么乡村的，当你降服心思的阻碍，那一切都变得轻易处置了。因此带领给我安插任务，是为了锻炼我，而任务中姐妹的支持，发卖功绩的胜利完成又增强了我的自傲心。因为只要充溢剧烈的自傲，服装发卖人员才会以为自己肯定会胜利。

总之，我柜组部分员工以京华为家，颠簸建立奉献在京华，对劲在京华的职业理念，谨小慎微，团结协作，以饱满的热诚撵走顾客，以殷勤的办事看待顾客，以热忱的浅笑送别顾客。

因此我和柜组姐妹多方体会产物特性，在发卖任务中忙而不乱，能敏捷、切确地找出不合顾客的采办需求个人工作总结，从而赢得顾客的置信。我把明白的方针、安康的身心、极强的开辟顾客的才干、自傲、专业学问、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处置否决见地、跟踪顾客和收款作为惯例营业去进修。

**服装销售本月工作总结三**

在\_服装店实习共计快两个月，从学校到社会，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：

一、精神状态的准备

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。

二、身体的准备

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。

三、专业知识的准备

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。

四、对顾客的准备

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。

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。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己;专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识;如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

**服装销售本月工作总结四**

作为一名服装销售员，第一，我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。第二，坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心，今年我就取得了销售第一名的好成绩。

但离我心中的目标还差一些，我争取做到超出公司规定目标。融入了公司这个大团体，每个人都是尽职尽责的。在努力的同时，我们要有一些经验，尤其成功的、比较好的例子多交流，对我们的业绩会大有帮助。以下是我的销售工作总结：

第一，接待顾客时要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

第二，当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

第三，看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

第四，看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

今年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。

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。

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。

以上是我今年的服装销售工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

<

**服装销售本月工作总结五**

通过一段时间的服装销售实习，让自己收获了许多的销售经验，还让自己对于服装方面的了解也更加多了，所以可以说这短短几个月的实习生活，让我受益颇多。

作为一名市场营销专业的学生，对于销售工作还是有一定的认识的，学校给我们的锻炼机会也是比较多的，在每年的圣诞节和劳动节的时候是专门给我们开展了实训课程的，就是在我们学校娥林荫大道那里开展展销会，所以这么几年来我还是积攒了一些工作经验的，所以当我实习找到这份服装销售的工作的时候还是信心满满的，觉得自己一定能够升任这份工作，并且做出一个好的销售业绩……可是当我正式接触这份工作的时候才知道并不是我想象的那样。

在这之前我都还没有接触过服装销售的工作，所以我上岗之后才知道服装销售的工作并不简单，而且还十分之有难度。在商场里面做服装销售面向的客户不像学校销售对象都是学生，而是各种各样、各行各样的人都有，所以我们的销售工作难度也会特别大。比如是年纪比较大的客人的话，他们经常会跟你讲半天的假问半天的问题，也不一定会买。所以在刚刚进入岗位的时候，没少碰壁，在销售的沟通方面和跟客人的搭话方面我是比较强的，但还是情况不乐观。我是不想一直都这样下去的，所以我就经常去请教店长，在没有客人来的情况下去请教卖场的其他销售热源，问他们解决问题的方法，向他们学习服装销售技巧。通过他们娥帮助，我的工作情况才有所改变后面才算是正式走上了正轨。

通过这次的服装销售实习，我才知道我们做销售就是要“看饭下菜”，比如面对年纪比较大的客户来买衣服，我们就要多偏向服装的质量实用程度来介绍，因为他们更多会考虑服装的实用问题。面对年轻客户，我们就不能用这样的方式，而是更多谈服装搭配以及当前的流行趋势等方面来向客人推销。通过这次的服装实习我知道了做销售工作，不仅仅要有好的沟通能力，还要有对自己的销售产品要有深得认识，这样才能够更好地回答客户的问题，更好地将自己的产品销售出去。

这次服装销售实习虽然已经结束了，但是对我的帮助却一直都在，让我知道了销售更多的经验，让我的销售水平大大增加，我相信如果我以后还从事服装销售的话，一定会做的更好!

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