# 服装店实习总结范文

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-09-02

*通过实习，得到的感悟与知识，不仅仅于工作，也不仅仅于对社会的观察与体会。在这次实践中，我学到了很多在书本难以学到的知识与技能，它们必将为我日后到社会立足提供良好的动力，让我可以更好更快地适应社会生活。服装店实习总结一根据学校的实践活动要求，...*

通过实习，得到的感悟与知识，不仅仅于工作，也不仅仅于对社会的观察与体会。在这次实践中，我学到了很多在书本难以学到的知识与技能，它们必将为我日后到社会立足提供良好的动力，让我可以更好更快地适应社会生活。

**服装店实习总结一**

根据学校的实践活动要求，结合自己的实际情况，我利用假期去\_工作的\"\_李宁服装店\"进行了一日促销实习，活动也为自己提供了一次进一步接触了社会的机会。对我来说促销是个全新的领域，通过一天的实习，我深切地感受到自己社会经验的欠缺，也深刻体会到了促销工作的艰辛和专业，现将我的实习感受总结如下：

1、商店要有良好的卫生环境。\_带我进入服装店，作了简单的介绍后，便开始了一天的工作，首先被安排的任务便是打扫卫生，先拖地，然后擦拭、整理衣服货架。每次顾客走后，若地面脏乱也要整理，尤其是门口一带。良好的卫生环境能给顾客留下好的第一印象，是顾客愿意逗留、顺利购物的前提。反之，顾客很可能产生反感情绪甚至\"拂袖而去\"。

2、销售人员要有良好的精神面貌。销售人员如果拥有阳光向上、富有活力的精神面貌，便会影响到顾客，从而让顾客也感到自己情绪高昂，那么才能让顾客愿意主动与你交流。好的精神状态还表现在仪容仪表上，顾客们在看一个品牌时，销售人员就成为了这个品牌的\"代言人\"，具备良好的专业知识的销售人员，才能对服装品牌给出的诠释。精神状态好的销售者，成交的几率会大很多。

3、营业人员要有良好的身体素质。销售人员一整天都要在店里工作，忙碌时更要不停地走动，站立服务让我感到劳累。只有拥有良好的身体素质，才能拥有旺盛的精力来全力以赴地工作。强健的体魄是一个销售人员必备的\"硬功夫\"。从这个角度来讲，做生意也是一种体力活。

4、销售人员要有良好的专业知识。专业知识自然是顺利销售商品的基础，我们在销售商品时要掌握相关专业知识，譬如32号是小号，34号是中号，36号是大号，而且我们看到顾客，就应当大致清楚他(她)应穿多大的衣服，我们也要清楚每种服装的价格，熟悉它们在仓库的位置，并熟悉商店的折扣情况，从而更好地为顾客服务。

5、销售人员要有良好的销售技巧。销售技巧是顺利销售货物的关键，作为销售人员，要善于察言观色，能够大致了解顾客的心思，判断顾客的态度。譬如从顾客说话的方式、走路的姿势等言谈举止，便能判断出顾客是漫无目的的闲逛，还是想要认真地挑选。当顾客试穿衣服时，要真诚地称赞顾客的优点，委婉地指出不足，注意措辞，当顾客临走时，亦可推荐顾客到与本店拥有共同利益的其它店(对方不知情)，正所谓\"肥水不流外人田\"。

6、销售人要有良好的营销心态。经过在服装店实习，我进一步认识了社会，一天的时间也接触到了形形色色的人。总体感觉作为销售人员，必须具备良好的心理状态，树立\"顾客至上\"的销售理念，无论顾客是何态度，都要用友好的态度耐心地为顾客服务，即使卖不出衣服也不可急躁。同时，长久的站立服务可能会感到枯燥、疲倦，销售人员应当具备顽强的毅力，才能坚持工作。

经过实习，我感受到了工作的辛苦、挣钱的不易，也丰富了一些社会阅历，并进一步拓宽了视野，同时也认识到了自己的不足，这都是一笔财富，为将来进入、融入社会积累了一些宝贵的经验。

**服装店实习总结二**

在就业压力越来越大，就业形势越来越严重的今天，我们大学生应该走出校门到社会中去。磨练自己，提高自身的综合素质和社会适应能力，开拓视野，体验社会生活，为日后在社会立足打下基础。“社会实践”就给予了我们这样的一个机会，它让我们更好地体验到社会的真实性，更好地了解到社会的发展，以及社会对大学生的要求，使大学生更好认识自我，提高自我，充实自我。趁着暑假，我也到社会去体验了一下社会生活，从中得到了不少经验和体会，现将暑假社会报告如下。

本次社会实践在从化的一家叫狼迪奴的流行服装店做营销员，因为本人想提升个人的沟通能力，所以相到陌生的环境和关于营销的工作，更好地了解关于营销的手段和技巧!工作需要的技能不高，大致分为以下几点:(1)对工作要热心。(2)要刻苦耐劳。(3)要有一定的营销经验。(4)遵守纪律，认真学习。(5)对待顾客要热情，做好售后服务。工作场所很大。有三家店面，员工16人，以女生居多，大部分员工都是小学学历，店长也只是初中学历。但是他们的营销额确实惊人的，有的营销员一天能做1000元以上的单子，平均每人每天的营销额都有700元以上，而且最重要的顾客都集中在晚上的7:00到9：00。白天几乎是没事可做。能在这么短的时间没做出如此高的营销额，让初到的我感到惊讶又好奇，看来我是来对地方了。

万事开头难啊!对陌生环境的不适应，跟陌生人打交道的方式不熟练，让我刚开始工作举步维艰。随后心态的调整以及对工作环境的熟悉才慢慢走上轨道。可喜的还收到意想不到的喜悦!

上班伊始，没有培训，没有辅导店长叫了一个老员工(实际年龄只有十九岁)带我上班!但是老员工们的“团队”意识很强，所以刚上班我就被晾到一边，而他们三五成群有说有笑。没有辅导工作自然难以开展。所以第一天我的销售额为零。看着他们数单子时那得意的样子，内心有一种嫉妒，但我已经有了对策，因为在这一天我都在一旁观察他们的一举一动。白天他们喜欢聊天，吃零食，我就在一边听其所说，看其所吃。心里默默记下来。晚上是忙碌的时候，我也没闲下来。如何接待顾客，如何把握顾客的心理，如何快速促成交易，哪种顾客是真心想买东西，哪种只是试探行情……都要认真记下来，因为这必将会影响到我的时间工作是否能够顺利展开!有力仔细的观察现场与幕后的周密分析后，第二天我便开始实施了。投其所好，不耻下问。这让他们都感到十分惊讶，昨天还一声不吭，在墙角用求助的眼光看着他们开心的小伙子，今天就判若两人了，有说有笑的!很快我便融入了这个队伍，发现他们都很友善与热情的。门是进了，但是”师傅领进门，修身靠自己“。虽然有了别人的指点，但缺乏实战经验的我也时时碰壁，加上我高估了自身的水平。所以在开始的几天自信心一再受挫，仿佛工作也要失去了动力!一时间找不到出口，犹如在一个密封的铁盒子里，尽管我如何挣扎都无法冲出着密封屏障!正当我寻寻觅觅找出路的时候，店长给予了我鼓励。她教我首先要有团队意识，与他们为朋友，这里是牵一发而动全身的，只要你与其中一位做朋友，那么你与其他人都做了朋友!不管你是否愿意，他们都把你当朋友啦!其次要以积极乐观开心的态度去面对着新的一天，还要用心去领会伙伴们每写一张单子的成功在哪里，失败又在哪?

店长的话意味深长，从此以后，我便慢慢体会，慢慢领悟。慢慢地我便对这种与顾客沟通的方式，业绩也慢慢的提升起来。同时得到了大家的认同，与其他员工的关系也融洽起来，工作之余，大家也一起玩。

短短的一个暑假工就这样结束了，但他们教我的远远超过了一个月所学的。现在将它们总结(1)与人沟通不仅要技巧，更要真心的付出，诚心的相待。没有人愿意与骗子打交道。良好的沟通不仅让工作可以顺利开展，同时也营造了一个良好的工作环境，让自己有良好的心态去开展工作，甚至还可以结交到一群好朋友。(2)有了目标与计划，要敢于承诺，敢于实事，这样才可能成功。(3)良好的心态。心态影响着人的行动，控制着个人的发展。有良好的心态，将抗的心态使人精力充沛，充满活力，动力.(4)时刻抱着希望。希望是腊日的梅，希望是暗夜的星。希望可以使一个处于深渊的人积极寻找出路，希望可以让一个人茫茫沙海中邂逅绿洲!

这次在适合实践得到的感悟与知识，不仅仅于工作，也于对社会的观察与体会。在这次实践了，我学到了很多在书本难以学到的知识与技能，它们必将为我日后到社会立足提供良好的动力，让我可以更好更快地适应社会的生活，并从中受益。社会实践，它不仅可以风骨我们的假期，白可以为我们的父母减轻负担，不仅仅给了我们一个工作的机会，更给予了我们一次体验社会，体验生活的机会。虽然说突然从一个学生到社会工作比较受委屈，但是正所谓“宝剑锋从磨砺出，腊梅香自苦寒来“。暑期工是磨砺，也是苦寒。人生在世，所有都难以避免遇到到荆刺。我告诉自己，往后的日子里，一个人奔波在外，我用自己的双手摸索人生路，用心去体会生活。

**服装店实习总结三**

大三了，大学生活转眼间就只剩下一年了。其实，这一年又能算什么呢?看以往大四生，似乎，大四的生活已经不能再称之为大学生活了。剩下几门专业课只是打发日子而已，整日忙于考研，找工作，实习，考证，待在校园的时间似乎都是那么少。

为了增加实践经验，我到了服装厂进行实习，短短的半个月中，使我经历了很多，成长了很多。在这半个月的实习中，经历很正规的职业培训，很正式的和人去工作现场，(我的身份是助理)，第一次出差(身份变为了专家，指导老师)，第一例领到了工资，虽然只有不到一千元

服装厂工厂主要是按订单的须求生产的，服装样式由专业的设计师设计，服装涉及多方面的。工厂主要由当地人和民工组成。工厂总工人数大约二百人。从事服装生产的大约占总数的一半，剩余人分别从事：采购、设计、检查、仓库、销售、会计等多个部门。工厂着重于下一季度的服装生产。主要在内地市场销售，有时会涉及外国的订单。目前前境不容乐观，工厂内、外部都存在很多的隐患。

实习主要内容：由于种种关系，本人在实习期间跟随相关的采购人员进行学习，主要学习采购相关

方面的知识。1、调查各大原料厂的相关背景，供应物料的质量和价格状况。进行对比，选择合理的原料供应商。2、熟悉不同原料的差易，学会判断和检测物料的质量。3、处理好各方面的人际关系，因未来发展铺路。4、合理选择原料的供应商，订立合同关系，学习相关的合同法律知识。5、有时会涉及到仓库管理的相关方面，认识到怎样合理地进行采购。本人看法：可分为四点。一、从资本集约度分析。工厂大部分工序都是由人来完成，在流程中人力和设备不能有机结合，严重降低生产效率。本人认为运作管理人员应考虑哪些任务由人完成、哪些任务由机器完成的问题。二、从资源柔性分析。所谓资源柔性是指一个生产运作系统能否灵活对应产品品种变化和产量变化的能力。在本工厂中，不论在设备柔性还是在人员柔性方面都有所决乏。特别是在一条生产线上生产不同种类时，难以在较短时间内从一个品种变换到另一个品种。生产工人大部分都不能执行较宽范围内的多种工作任务，不能在任务的多个环节和流程中进行调配。三、从顾客参与分析。它的形式通常是让顾客参与产品设计。工厂正是由于设计方面的问题导致产品销售的不佳。建议工厂以顾客化产品为竞争重点，允许顾客提出自己对产品构成、配置等方面的要求，即允许顾客参与产品设计中来。在当今市场竞争越来越激烈的环境下，工厂一方面要不断地降低产品的成本，另一方面也必须不断地提供适合顾客要求和口味的产品，而顾客参与这种形式，有可能给企业带来两方面的益处。四、从资金预算分析。工厂生产涉及到资金的投入，一个企业的大部分固定资产实际上都是被生产运作职能所占用的，因此工厂的资金预算往往与运作决策密切相关。为此，在进行流程的选择设计时，必须要考虑到可能的预算以及投资回报等财务问题。总的来说就是要求工厂要合理地处理人力与设备的投入关系堤高人力和设备的资源柔性积极加强产品设计的顾客参与合理地进行资金预算。

**服装店实习总结四**

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\_店的运动店铺为分析对象，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。

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。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levi”s，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。

3、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。

4、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。

5、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。

6、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、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。

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。

**服装店实习总结五**

在服饰上班到现在为止已经整一个季度了。这个星期里的每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到水晶的博大深厚，深深发现需要学习的知识太多太多。来水晶后我被分在鞋区，通过几天的学习，我想从以下几个方面来汇报我的学习情况和思想状况。

1. 现场工作方面

来到鞋区，首先在现场站柜学习，了解鞋子的分类，质量，价位，产地以及鞋子的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在每天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

2. 业务熟悉方面

这几天在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从实践中去学习制度，去体会水晶理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的水晶管理人员。

3. 工作中的心得与体会

在水晶工作的这几天，因为鞋区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在水晶就绝对是上帝!所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于水晶的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的管理人员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的管理人员，还希望各位前辈和领导能给予更多的指导。

3、服装店试用期工作总结

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个十分好的过度阶段，更是大学生培养自身工作本事的磨刀石，作为一名大学生，能否在实习过程中掌握好实习资料，培养好工作本事，显的尤为重要。一年的大学生活让我对计算机理论知识有了必须的了解，但真正操作起来就没有那么容易。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。经过过去10天的实习，我对自我有了新的认识及前进的方向。

一、继续学习，不断提升理论素养与思想认识

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业提高的动力。此刻经过实习总感觉自我学的不够，要用到知识时总感觉脑袋是空白的。很后悔自我在上学年为什么不多学一点，多练习一点。总在后悔也没有用，只能自我去努力学习。为了能更好的适应工作，我将利用自我空闲时间去图书馆去看书，期望能弥补不足。思想是人的灵魂，是人的内在力，要想把实习任务完成好，首先要把思想调整好。在此优势下，我主动与教师进行了沟通，在教师的尊尊教导下，我对实习有了更为深层次的理解，更明确了我的目标，在思想上使我对未来的工作有了新的认识，在行动上使我对未来人生有了新的规划。

二、加强信心，坚持下去

虽然在这个小组中大家的水平差不多，但真的工作起来我的起点却很低。有时候遇到事情总会着急，慌张。平常信心不足，总感觉自我做不好。大家说我很内向，其实只是自我有点自卑，不敢去表达。或许还需要一段时间的磨练吧。仅有自我的知识和本事都在提升，相信自我总有一天会很勇敢的表现自我。对给自我点信心，多给自我点赞赏，多给自我鼓鼓劲。相信总会走出一条宽敞大道的。

三、注重联系实际，理论与实践相结合，努力提高实习质量

在实习过程中，我发现，大学里所学专业知识和现场实际生产是分离的，它们各有侧重点，一个偏向于理论，一个偏向于实际，但它们之间却又存在着联系。所以，实习中，我们在重温课本上知识同时，将书本中的理论与实际相对应，将课上知识与实际操作过程相对应，这样不仅仅能够使理论知识记得更为牢固，还能够在本质上理解课本中的每一个细节地方，为今后工作中的技术革新打下了良好的基础，极大的提高了实习质量。实习，是开端也是结束。在书本上学过很多理论，但从未付诸实践过，也许等到真正运用时，才会体会到难度有多大。实习的同时也让我了解到了自我的不足，我会继续努力，完善自我。

经过这次实习，我对计算机专业在行业实践中的工作对象、经过这次实习，我对计算机专业在行业实践中的工作对象、面临问题及解决办法有了一个较为全面的理解。巩固专业知识的同时也增加了行业职责感，实习的日子里也加深了同学友谊，锻炼了团队精神我真正学到了计算机教科书上所没有或者真正用到了课本上的知识，经过现场的实训，让我更好的将学习到的理论知识和实际应用结合起来了。更加深刻的理解，认识到理论学习的重要性，当然也发现要结合实际运用的必要性。

我提议学校应当多多安排这样的实习，提高实验室的利用率，最好是能够让学生亲手去设计去操作去创新，让我们更多的理论联系实际，这样更能够培养我们的本事提高我们的素质。使我们对自我所学的知识更感兴趣，从而使我们以更高的热情去学习去探究。一份劳作，一份收获，我坚信自我的努力必须会有回报，而我将会仍然继续努力。[\_TAG\_h2]

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