# 服装销售培训心得体会

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-10-04

*服装销售培训心得体会（一） 前几天公司组织了全系统的店长到上海参加学习培训，感谢公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务...*

服装销售培训心得体会（一）

前几天公司组织了全系统的店长到上海参加学习培训，感谢公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务责态。

在此次学习培训中，我们不但学了营销理论知识，还学了技能与生活体验。使我深刻体会到此次学习培训的重要性。在今后的工作中，我将改变以往的工作思路，着力提高服务质量和服务水平，认真践行“与客户共赢”的服务理念，在平时工作中我会认真贯彻执行公司的有关精神，进一步解放思想，与时俱进，认真履行一名店长的工作职能，听取客户的意见，改善客我关系，从而提高客户的满意度，忠诚度。强化基础管理夯实发展根茎，深化队伍建设激发内部活力，注重思想文化推动企业发展。通过此次学习培训结合自身的工作我有以下学习心得。

一、市场

市场是一个企业的灵魂，任何一个企业的发展都离不开市场，谁拥有了市场谁就会得到发展的空间和生存。而市场又是由客户组成的，换句话说谁拥有了客户就得到了市场，而客户是要靠我们的真诚与优质的服务来赢得的。那么作为一名店长首先要了解市场，而且要了解市场特征，社会消费特征，消费群体。而我们兴化是具有水乡特色，社会消费在江苏适中，兴化服装行业更是数不胜数，要想在这片有限市场空间中上求的发展，那就要我们充分挖出市场潜力。

二、品牌

首先我们要了解什么是品牌，品牌就是用于“识别”和“区分”某个产品的生产地和生产者，在同行竞争对手的产品和服务的区分。品牌是无形的，它的内涵体现在它的知名度、美誉度、市场表现、信誉价值。我们现在要以我就是品牌为主体，做好我们的服务品牌，让客户对我们的服务品牌得到认可。从而赢得市场。

三、服务

当今社会我们要从坐商中走出来，改变以往的营销方法，变成服务营销，而服务是无形特征却可给人带来某种利益的可供有偿转让的活动。服务营销的核心是服务理念，服务理念的核心是客户导向，它是建立在关系营销和客户满意理论基础之上的。而服务的价值在于服务的功能价值和服务的感情价值。所以说我们现在不是卖的产品而是服务。

四、存在不足

1、对自己工作要求不高，没有工作目标，找不到工作方向。总认为只要完成公司领导下达的工作任务。而其它的与自己无关。

2、在平时的工作中我基本按照自己的工作流程来进行，缺乏创新的思路和大胆的革新。今后我要努力使各项工作有新的起色。要不断创新工作思路。

3、是怕学习，缺乏学习主动性，和刻苦钻研的精神，总认为工作忙，没有多余的时间。没有工作目标，找不到工作方向。今后要加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

4、是团结协调组织能力不强，还需对姐妹们加强沟通，做好她们的思想工作，齐心协力完成公司下达的各项任务。

总之在以后的工作中，我将按照公司的意图开展工作，尽职尽责，真诚工作，潜心做事低调做人，以一颗平态的心、感恩的心，来回报公司领导对我的信任与支持。带领姐妹们同心协力把兴化女装店提高到一个新的高峰。因此，我会以20xx年为新的起点，以求真务实的工作作风、以强烈的使命感、高度的责任感和敬业精神、脚踏实地地做好各项工作，完成公司下达的销售目标和任务。只要我们真心的付出，就一定能得到消费者长期的认可和信任，赢得市场，赢得信任。姐妹们让我们共同行动起来吧！回归到理性的状态中来，踏实干事，认真工作，我们的企业才会快速发展。我们的明天才会更加美好。

服装销售培训心得体会（二）

此次公司组织培训让我更是受益匪浅!说白了培训的目的就是让每一个参与培训的人员得到知识的补充和技能的提高。为了能够让我们更加对如何销售，余经理跟我们讲解了很多，专业知识水平能力以及外在的阅历更是让我觉得要加强自己，提升自己，只有做到这样才能使自己在激励的竞争中立于不败之地。

现将此次培训总结作如下汇报：

―、本次学习的内容

1、5月22号余经理带我们回顾前一天的培训内容，说到了企业文化，企业知识，商务礼仪等等。紧接着就说到了销售技巧，销售技巧的定义，沟通以及沟通的三大要素，还有销售人员应具备哪些素质。其中销售技巧又分为五大环节，1：做好准备，2:打招呼3：了解需求4：介绍商品5：满足顾客需求。沟通定义的讲解和如何和顾客建立好沟通。

2、大家都知道兴趣就是某件事或物感到好奇，就叫兴趣!如何唤起顾客兴趣，换取顾客兴趣的技巧，跟FAB的讲解差不多，必要时也可以反其道而行BAF!!重中之中说到了销售关键，那就是试穿，只有试穿，才能激发顾客的兴趣，才能使顾客有购买的欲望，从而最终促成销售，达到成交率。其次就说到了如何促成顾客购买的技巧，和顾客在这款衣服犹豫不决是该怎么做，如何做。最后就说到了连单，和赞美技巧以及怎样寻找赞美点等等，以上这些是此次最主要的培训内容。

二、培训心得

1、在工作中专业知识水平和语言组织能力要加强，要熟记FAB，更要把它贯彻以及应用当中去，学会在销售中使用销售技巧，灵活的与顾客沟通。由于自身的赞美语言和组织语言的局限，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。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，真正了解客户需要什么产品，从而为共公司创造更大的利益

十分感谢公司此次对我们提供的培训，能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。

服装销售培训心得体会（三）

来到xx公司已经有40多天了，非常高兴能够加入xx公司，我今年6月毕业后正式进入xx公司，成为了一个xx公司的新员工，我感到非常荣幸!虽然还不到两个月，但是在这短短的时间里，我却时刻感受着关怀与温暖。这里有关注我们成长的领导，他们的谆谆教诲让我获益匪浅，使我得以迅速摆正自己的位置、明确自己的目标，这里有以亲身经历为我们指路的同事，他们用自己的经验帮助我们更快地熟悉自己的工作流程，使我们实现由学校人向职业人的转变，xx为每一个员工都提供广阔的事业舞台，供我们施展自己的才华，创造自己的人生。

xx有着自己独特的培训制度，每一位来到xx的新员工都会在xx完善的培训制度中获益，记得刚来到xx时，是公司的办公室部门对我们进行指导培训，主要是企业文化方面的培训，使我们对xx的发展历程有了更清醒的认识，接下来是分配到了销售处进行培训，销售处是一个充满活力的部门，由于我们是刚来到销售处，同事们对我们很是照顾，向我们讲述他们的工作经历，并不断地指导我们接触业务上的一些工作，经过一段时间的学习，我们对销售处的基本工作也有了一定程度的了解，这对我以后开展工作有着很重要的帮助，很荣幸我们销售处有着这么热心的同事。

经过这些天的培训，我也学习到了很多，使我懂得了要尽快实现角色的转变尽快的融入新的工作环境，在这个过程中我们难免会有不适，但是这不能成为我们逃避的借口。从我们加入xx的那一天起，我们就是xx的一名员工，也已经不再是以前的学生，因为这样我们要加快熟悉公司的各项规章制度、增强自己的纪律性，以此来严格要求自己，来找准自己在公司中的定位、尽快融入工作环境。我也清醒的知道自己还有很多方面的不足，需要学习的东西还有很多很多，所以我还必须更加努力。

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