# 2024年最新服装销售个人工作总结(5篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-17

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**最新服装销售个人工作总结篇一**

一、工作内容

服装销售者，是很要了解现在的潮流的，别特是现在的年轻人，学生这一类，现在的服装走的是新路线，人们对衣服的追求是越来越不同，在这给我的工作造成了一定的挑战，一开始我会做调查，主要还是学校这一块，年轻人，往这方面调查，对各种不同的人群做一个调查，记录消费者的需求，这是很重要的一步，只要把这一部做好了才能更好的施展后面的工作，作为一名服装销售除了调查，在推销这方面也要有自己的技巧，面对各种人群在销售的时候，最多的就是打心理战，这是最考验一名销售能力的时候，把自己的产品用最好的方式介绍给他人，取得比别人的信任，往往比卖出多少件衣服重要。

在上半年的节假日中我们也做好了，促销活动，主要还是把存货赶紧卖出去，马上就热天了，把库存清空是首要的任务，在这方面要做到货比三家，价格也要适当在促销活动的时候我成功的卖出了这个前两个季度的所有库存，这个数据是可观的，是比较丰收的，服装销售我们做的是自己的品牌，在平日里每一位顾客上门来消费我都是尽职敬业，服务好每一位消费者，在接触顾客的同时，还不忘了礼貌礼节，最主要的还是要给顾客留个好映象，建立第二次交易的肯能性，这才是最成功的。

在工作中我还是不断在学习，学习自身的销售技巧，时刻的去了解，主动地了解服装销售的行情，第一时间的关注现在行业走势，关注现在服装行业的行情，工作中最是纠正自己的错误，多多去了解消费需求。

二、收获

在服装店这半年来，我一直在总结自己，计划自己，这样的日子在无限的循环，我觉得这是一种享受，看是枯燥，但是工作就是这样，自己在枯燥的工作中，慢慢的得到回报，并且发现自己的优点，然后扩大。

**最新服装销售个人工作总结篇二**

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：

金峰基本情况：辖区面积29、88平方公里，常住人口7、2万人。\_\_年晋升为福州市超一流经济强镇，\_\_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。\_\_年完成工业总产值55、86亿元;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金峰园区，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，服装市场需求的大小、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。

竞争对手及价格分析：

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]

不足之处：

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cabben也面临同样的形势;但其已具备相对品牌信任的顾客群。

计划：

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。

**最新服装销售个人工作总结篇三**

通过这时间的学习，我对服装销售的一些基本知识有了一定的了解，同时，我通过实习的各个环节加深了职业的理解。现对20\_\_年销售心得总结如下：

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。(重点要简短，对顾客说明服装特性时，要做到语言简练而清楚，内容易懂，服装商品的特点要首先说出，如有时间在逐成展开);

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。

20\_\_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20\_\_年的工作做铺垫。

20\_\_年计划

新的一年掀开新的一页，20\_\_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20\_\_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20\_\_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20\_\_年中突破目标，再创业绩新高。

**最新服装销售个人工作总结篇四**

光阴似箭。不知不觉，20\_\_年已经过去了一大半。这段时间，有苦有甜。虽然很难，但我很高兴学到了很多东西。现在，我将总结这半年的工作。

一、工作

1、做好基础数据的整理工作，及时向工厂汇报客户的情况和信息；

2、做好订单跟踪：下订单后，确定工厂是否安排订单，了解订单产品的生产流程，确定产品是否能按时交货，最后确定客户是否按时收到我们的产品；

3、就是回款，与客户确认对账清单并确认回款，及时将开票信息发送给财务，做好开票事宜，最后确认客户财务已收到税单并要求及时安排；

4、维护老客户，保持定期联系，了解客户对产品需求的最新动向。此外，还要向客户介绍公司的最新产品，确定客户是否需要。

二、工作中存在的问题

1、交货期的协调能力不够强，一些交货期紧急的商品往往不能很好地满足客户的需求。有些产品甚至在交货时间延迟的情况下需要20多天才能完成。这种情况导致了一些顾客的抱怨。工作组织不够，工作中经常出现一些错误；时间分配和利用不合理，大大降低了工作效率；不能很好的区分主次工作内容，从而影响工作的整体进程。

2、由于产品知识的缺乏和业务水平的限制，在与客户沟通的过程中，无法很好的说服客户。一方面，我需要继续学习，提高自己的产品知识和业务水平。

3、产品质量问题在大规模生产中很难避免，但是大家都想降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月就有十几起顾客投诉我们产品质量问题的案例。

以两个案例为例：邦威（盛丰）h0710136单钉碰撞，由于实际量产过程中底钉不够锋利，穿透力不够强，导致大量客户在装钉过程中出现底钉歪斜、断裂、变形的情况。这给客户带来了一定的损失。经过协调，客户要求我司尽快补上1000颗丢失的底钉。邦威（圣龙）h0710052单i—button，客户投诉我司产品存在严重质量问题。一个i—button同时出现了几个质量问题：掉漆、按键表面变形、颜色不一致。

这让我们在空之前和客户的沟通有些尴尬。客户对我们的产品质量和我们的态度持怀疑态度。他们认为我们没有任何诚意。后来我厂采取相应措施解决了质量问题。但是之前的不良质量问题给客户带来了非常不好的形象，我们的信任度和满意度都大打折扣。

我认为产品质量问题客观存在。要求工厂生产没有质量问题的大货是不现实的，也是幼稚的。容忍一定的质量问题是每个销售人员必须具备的。如果他一味指责工厂，只会让事情变得更糟。如果说有什么可以弥补质量问题的话，那就是我们的态度。一旦出现质量问题，我们应该及时有效地挽回损失和客户的信任，并拿出诚意来发现和承认我们的错误。这是要做的第一件事。

三、自我分析

心态方面，我有两个问题：一是急躁，二是责任分散。我还需要进一步调整和改变。紧张的工作中经常出现急躁的心理状态。我试过缓解这种状态，但是效果不好。

解释心理急躁的因素有很多：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等。，而且我觉得要从自己的生活习惯和工作方法入手来调节自己的急躁情绪，因为工作环境是客观存在的，提高自身素质尤其是心理素质不会一蹴而就。我现在能把握的就是调整自己的工作方式和生活习惯。

责任分散是提高工作效率的重要手段，但工作分散的心理有其消极的一面。当一件事情的责任是很多人共同承担的时候，没有人会认为这是自己的事情，久而久之也不会有人刻意去关注。我能感觉到它在我身边的存在。我觉得克服这种心态最好的办法就是培养和加强自己的团队精神。永远把自己放在一个群体的位置上，因为这里没有我，只有我们。

**最新服装销售个人工作总结篇五**

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首去年年这一个年头，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。

去年自己有幸加入了七色纺这个大家庭，还是在自己喜欢的营运部门工作，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，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，是闯四关。

第一关，面对问题要冷静而不应该急躁，先要分析原因，再提出解决方案。在刚进营运部时，在打造教练店，我和彭吉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许多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。我(表情有点不高兴)就比较着急，直接叫了导购和我一起把货补了，而当时差点发火。当时多亏彭吉把我拉住，叫到了店外和我沟通。告诉我首先要冷静分析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，大家不知道自己的工作职责，再者是因为店里只有店长，其余的都是导购，如果店长不在，没有统一管理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及晋升标准等。下个礼拜再来时，这种情况就没有发生了。

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。

服装行业有个特点，那就是季节性强，虽然一年有春夏秋冬四季，每一季都有时尚，不过还是以秋冬季节为主，根据公司的实际，做好促销活动。针对这种情况，特制订明年计划如下：

1、人是万物之本，员工是生存的命脉。因此我们要努力提高销售员的素质，提高员工工作积极性，增强他们的素养，使销售员更有工作精神和奉献精神。奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，也不能光有奖而不惩。

2、面对销售的各种压力，店长导购努力调整好陈列，把握好时机进行促销。可以从这几个方面做：首先，多和员工进行交流。其次，不断学习行业新知识，新产品，为客户带来适用的资讯，更好的为客户服务，为了能促进销售，应做到在每个细节上力求与众不同。最后，加强服装面料知识培训，了解当季时尚趋势，及相关搭配方式和店面人员销售技巧培训。只有及时补充学习，才能适应商业节奏的步伐。

3、可以督促店铺针对现有的客户状况做一个计划，简历（尽力）完善客户档案，为客户发放小礼品来吸引更多的顾客再次上门购买，如果售前、售后服务做得好，那些买过的客户就会介绍他的亲戚、朋友过来！这样就可以获得更多的新客户。

4、加强店面货品的完整性。店面的相关配饰要配备齐全，装牌立体感更强，刺激顾客的购买欲望。店面要整洁，干净。销售员精神面貌、气质要好，做好微笑服务，着装原则上要求穿本公司服装，要求干净、整洁、大方、得体。细节决定成败！

5、门店的规章制度要定好，也要做一个可行的薪资方案，提高员工的销售积极性。与店员及时沟通，了解员工的想法和困难之处。

6、分析货品，了解每个店面的畅销和滞销款。店长有什么问题这些及时向公司汇报，尽力做好自己的本职工作。

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