# 最新服装销售简短的工作总结和计划 服装销售工作小结(8篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-07-02

*光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。服装销售简短的工作总...*

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**服装销售简短的工作总结和计划 服装销售工作小结篇一**

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。

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。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。

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。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。销售人员态度消极缺乏热情，亟待改进。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。

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。

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。

**服装销售简短的工作总结和计划 服装销售工作小结篇二**

通过这次的学习，我对服装销售的一些基本知识有了一定的了解。同时，通过实习的各个环节，我加深了对专业的理解。现在到20××;年度销售经验总结如下：

在服装销售过程中：销售技巧非常重要。在销售过程中，除了向顾客展示和解释服装外，我们还应该向顾客推荐服装，以激发顾客的购买兴趣，让顾客享受消费。例如，当许多顾客一进店就说它很贵时，我们会向他们解释原因。但是，当顾客试穿我们的衣服时，我们会在路上与顾客聊天，了解顾客的心理，缩短我们之间的距离，给顾客一致的搭配，让顾客在他们面前感觉明亮，让顾客觉得我们的衣服不贵。

2.其次，我们应该注意关键销售人员的技能。关键销售意味着目标明确。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人制宜，真正使顾客的心理从“比较”转向“信念”，最终成功销售。（重点要简明扼要，向顾客讲解服装特点时，语言要简洁明了，内容要通俗易懂。首先要讲服装商品的特点，有时间的话要逐项进行）

3.店里的工作人员也很活跃。每个人都有相同的目标，但仍有许多不足之处，例如销售、显示等20××;这一年是连接过去和未来的一年。我将带领全体员工进行深刻总结，及时纠正我们今年所做的坏事，继续把好的事情发扬光大，为多年的工作铺平道路。

新的一年将翻开新的一页，20××年度计划如下：

1、品牌形象：这是我们每天和每年必不可少的工作。为了推广我们的“声雨竹”服装，首先是我们自己和员工的形象。只有让客户信任我，我们才能推广其品牌

2、店面形象：保持店面整洁，展示和摆放商品

3、服务：现在有越来越多的服装品牌，不仅是服装款式，还有服务模式、服务质量和服务态度，这些都需要在未来的工作中不断改变和改进

4、改善心态：经常与员工聊天沟通，了解他们的想法，及时解决问题，随时向员工传递正能量

5、新老vip的维护：这是我们20××年中的一项关键任务，就是努力在不到位的地方做更好的工作。

6、加强自身和员工的销售能力，加强新员工的培训

7、人事管理：发现并解决问题，使团队更具凝聚力

8、坚持早上的会议：这不仅是一个简单的会议，而且可以激发员工的士气20年后，我们将继续学习、总结和提升各方面的专业知识。

在新的一年，新的希望，新的起点，让我们化压力为力量，力争在20××年年中突破目标，创新纪录

**服装销售简短的工作总结和计划 服装销售工作小结篇三**

回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求较好的完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

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。

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。

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。

明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，为明年的工作做铺垫。

1：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xx的维护：这点是我们明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：这不仅仅是一个的会议，更重要是激励员工的士气。

在20xx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，争取在明年中突破目标，再创业绩新高。

**服装销售简短的工作总结和计划 服装销售工作小结篇四**

一年工作到头，随着在xx这里的时间越久我对自己的期望也越来越高，我总是希望能够在xx这里提高自己到一定的高度，可是这些都不是在 一时之间能够领悟的，这次事情是我的在工作当中明白的一些道理，工作一年到头最值的回味的就是这个过程，不管是在什么时候都会感觉美好，做一名服装销售业绩销量一定是排在前面的，我深深的知道这些都是可以做到更好的，这一年的我纠正了自己许多不足，在能力上面也是得到了不少提升，就这一年的工作总结一番：

首先我最开始一直在追求业绩，作为销售我当然知道这些的重要性的服装类的工作这些现在的市场竞争很大，所以最开始我一味的追求业绩并不是一个上策，这次我专门结合了行业的一些优势，对自己做了做够多的评估，我觉得自己应该先提升能力，这是首要的，我坚信我能够完善自己，一年来我首先做好调查工作，在各种人群年龄段做调查，记录下来，这也是我后面深刻一事到的一点，非常的有必要，只有把这些工作做到位了，我们才能做起来，才能够更加有效率， 这次事情我也想了又想实在是不知道自己应该做到哪些了，只有把事情做好了，才能够有所收获，我经过了两个月的调查工作，也知道自己应该推销哪类服装更具优势，我也知道用什么样的方式去推销更加合适，这个调查不是没有用的，也给了我很多帮助。

经过了一系列的前期工作，包括自我学习，提升，在调查上面花了很多功夫，我对自己更加的有了信心，当然这不是值得我骄傲的，在后续的工作当中我一直在完善好工作，循序慢进，在各类服装上面专心钻研，上半年的销售业绩有了明显的提高，各类服装同比去年是增幅了不少，我深刻的认识到了准备工作重要性，其实前期工作做好了对后面的销售工作是非常有帮助的，下半年我就更加的积极进取，对于工作我向来都是乐观积极的状态，把自己一些不知道的事情加倍的做好，只有把这些做好了才会让工作变得高效率，一年来我觉得自己成长不少，这也是一种工作成果，在自我工作调节上面我得到了不少提升，以往的工作当中我也认识到了工作不能急，一年的服装销售工作更加让我清楚这些。

我觉得这一年工作当中我还是做的不全面，在一些工作细节上面我太过于追求完美，耽误了不少时间，当然我也说到不能急，但是权衡利弊这也确实是我的不足，我也会好好纠正的。

阴飞逝，转眼间又是一个年头，回想这一个年头，可以稍微安心的说句，这一年没有是一个劳绩颇多，让我感到较为踏实的一年。

我有幸加入了公司这个大家庭，照样在我喜欢的销售部工作，固然不是新卒业的大学生，毅然照样有种好奇和忐忑，因为毕竟是第一次做内衣方面的，带着一颗学习和提高的心，开始了这一年的生活。本日回想一年来的风风雨雨，有重要，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的劳绩和提高，是闯四关。下面是本人年的工作总结。

第一关：面对问题要岑寂而不应该暴躁，先要阐发原因，再提出办理。在刚进营运部时，在打造教练店，我和同事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很多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。

我（神色有点烦懑乐）就对照发急，直接叫了导购和我一起把货补了，而其时差点发火。其时多亏同事把我拉住，叫到了店外和我沟通。奉告我首先要岑寂阐发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，人人不知道自已的工作职责，再者是因为店里只有店长，别的的都是导购，如果店长不在，没有统一治理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及提升标准等。下个礼拜再来时，这种环境就没有发生了。

第二关：学会了与人沟通。我是一个北方人，在以前说话对照直接，经常只把我的想法表达出来而忽视了别人的感想感染，没有达到预期的后果。在来到公司后，我通过对其他同事的学习，我学会了简单的与人沟通的技术，首先明确我要沟通的人和同事关系以及要沟通的内容，其次知道其性格选，依据性格选择你要沟通的所在和光阴。最后选择沟通的方法以及沟通的语言方法和语气。

第三关：授之以渔，而非授之以鱼。我不停笃志去工作，而没有把我所知道的教给我的同事，导致在他来了三个多月后，我照样得在他自力工作的时候给他把好前关的沟通和后期的阐发。反思后，我想我应该要把我会的器械教给他们，这时我就考试测验着撒手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而不是像以前一样卵翼着。对新来的员工，我会先做勤学习计划以及实践的内容，让他们明确知道我的学习计划和目的。真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

第四关：宏不雅把握问题的才能。最后要说的是，通过近一年的学习，总结我觉得首先要从宏不雅上去把握事情，从这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，必然要把每一个点做好。在推动一项工作的时候，我总会去想一下，如何来做，什么时候做谁来做，通过怎样的方法来做，会达到什么预期的后果，如果差错，该怎么来改正，等等，让我心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

最后希望在新的一年里，我将以全新的面貌来欢迎新的挑战，希望我可以或许跟同事们配合尽力加油！齐心协力，尽力把工作做得更好。

**服装销售简短的工作总结和计划 服装销售工作小结篇五**

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，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。在不断的学习劲霸男装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，对劲霸男装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。

我在找到的，里面还有一些。你搜索服装就能找到几篇。

服装销售市场的容量一直是很大的，消费者也是从最初的保暖的需要转向了对生活的精神层面需求。服装营业员面对客人时，改如何推销呢?下面我们来分析一下服装营业员的销售技巧：

在销售过程中，服装营业员除了将服装展示给客人，并加以说明之外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法

1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。

2、适合于客人的推荐。对客人提示商品和进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向客人推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

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，真正使客人的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则

1、从4。n。)鸟]牌商标已获中华人民共和国工商总局商标局批准注册，注册号：第25类服装，1939467、1939469，第24类床上用品，1992832，第18类，皮件，\_\_\_\_782。产品分设二十余个项目。由此公司独资在中国大陆投资成立了啼雅啄木鸟服饰(苏州)有限公司，在苏州市虞山镇招商东路设立专卖总店，展示其所有系列产品，由上海马克西姆服饰有限公司独家代理，组织落实全国各地专卖店加盟。

品牌定位

以高品质为核心，实用主义与时尚生活交融的高级商务休闲品牌。适应日常工作、社交以及户外生活的服装服饰，讲究简约、蕴涵时尚、舒适的特点。高贵而不失时尚体面的多元化风格定位，即将秉承良好的信誉和卓越的品质，创造完美、经典、时尚的男装系列。

\_\_\_\_年已经过去，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，希望各位予在指导建议。

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。推荐服装可运用下列方法

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。每类服装有不同的特征，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同特征。

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，同时注意观察顾客对服装的反映，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同，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。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则

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

3、具体的表现。要根据顾客的情况，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。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我在工作中的小小心得，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最好。

服装销售年度工作总结 | 服装销售年终工作总结 | 服装销售个人工作总结

**服装销售简短的工作总结和计划 服装销售工作小结篇六**

在xx服装工作的x年时间里，我从一名销售的新人一点点的接触这个行业，认识了许多的人，也体会了很多的事情。从工作中的一点一滴中，我的累积了作为一名销售必备的经验，也让自己越发的熟悉了这个行业。

回顾这段时间的工作，我首先要感谢领导和同事对我的培养和指点，销售并不是一件简单可以掌握的工作，但因为有大家在工作上对我的帮助，我少走了很多弯路也避免了许多问题的发生。真的很谢谢各位。

在过去的工作上，我学会并良好掌握了一名服装销售所必备的能力——赞美。工作的经验让我认识到，作为服装业的一员，赞美是必不可少的技能。虽然对销售而言，了解商品，学会沟通这些都是首要的基础能力。我也一直在为这些方面努力，积极的去了解公司产品，并吸收到到自己的沟通技巧中。但我也通过不断的沟通认识到，服装这一商品的购买欲本质上来源于客户对赞美的需求。

为此，在工作方面，我在自身服务的基础上，努力提高了自己的赞美能力。能通过观察和沟通，了解客户的需求，并在实际的推销中积极赞客户，留住客户，并提高客户的购买欲。

此外，服务也是我在销售中不可或缺的“法宝”，工作期间我时刻必备的就是常挂在嘴角的微笑，并且为了做好工作，我在之前认真学习了服务的礼仪，能用得体的服务提高客户的购物体验，进一步的提高成交率。

在这段工作中，我深刻感受到作为一名销售，我们不仅对服装这一行业学精，更要学“杂”，对于服装的搭配，以及和首饰等相关产品的了解都要有涉猎，不能笔直发展，要在这一行业中积极扩展自己，追赶潮流，让自己能比“精挑细选”的客户更加专业，更加渊博，才能取得客户的信赖，取得销售的成功。

总结字自己的情况，我也意识到自己还有一些需要加强的能力。如：“对老客户的沟通和宣传，以及加深自己的服装专业知识。”

通过工作，我得到了很大的成长，在近期来也取得了不错的成绩。但正因为如此，我才要更加努力，潮流在不断变化，我也要紧跟时代，积极发展并提高自我销售能力，为公司，为未来，做出更多的贡献和努力!

**服装销售简短的工作总结和计划 服装销售工作小结篇七**

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈写的这几句话，‘人无我有，人有我优，人优我变，人变我快’简单的十六个字充分概括了服装的一个销售策略和方法，三分货，七分卖，每个环节都是显示的那么重要。就这一个月的服装销售工作做总结如下：

这句话不难理解，就是说做你的竞争对手没有的，在这个环节上，考验开店人员的拿货眼光和服装趋势的预判能力，这个需结合你开店的地理位置和环境，消费层次决定，你拿货的眼光决定了你和竞争对手的竞争，你所卖的是别人没有的同时又是适合你主要消费人群的货，这样，你做到人无我有，在货上面就可以抢的先机，就有了竞争的优势，在注重自己的销售经验总结的同时，留意你竞争对手的状况同样重要。

这句话的理解是在服装销售的过程中，出现和你竞争对手出现了同样的款和同样的货的时候，你就需要在你的经营策略上采取主动，不能变为被动，价格战是两败惧伤，在实际的经营过程中，衣服撞版和价格战是常有的事情，这个时候，我们销售衣服的时候必须以我为主，衣服相同，但是销售人的不同可以去改变你的被动局面，想办法在销售环境和氛围去创造一个优化的环境，从你的服务，售后，沟通，销售环境上去解决和处理，让顾客记得你的店，用真诚去销售，用心去交流，让顾客感觉你的店的实在，客人买的舒心，也就对你的店产生好的效应，在竞争中利于不败之地，这个，做好了的话。有时候感觉别人家的衣服便宜，但顾客还是用心的去买和用心的去帮衬你的生意。

同样，在你进行一个良好的氛围进行销售的同时，或许你的对手也在力求着改变和优化，这个时候，你必须在变字上下好功夫，变的方式和方法有很多，比如在你的服装款式和风格，销售策略的重新调整。

这点说明在服装经营上面对待所面临的问题要果断，快速，包括你的衣服，在货的流通与销售上要掌握快的原则，特别是女装，店的服装要出的快，换版快，这样，就会更加赢的顾客的进店率。

xx月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年xx月一号来到xx男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到xx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，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。在不断的学习男装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xx男装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。

**服装销售简短的工作总结和计划 服装销售工作小结篇八**

时间过得真快，xx年即将成为过去，在xx年里我学到了什么，收获了什么，现对xx年全年工作总结如下：

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。

xx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xx年的工作做铺垫。

新的一年掀开新的一页，xx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“xx”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xx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xx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xx年中突破目标，再创业绩新高。

时间一晃而过，xx年已渐渐离我们远去。过去的一年里我专柜历经了不平凡的一年，年初的人员变动。大型特卖活动，还有本人的《xx》演讲等等，一路数来有辛酸，有汗水，有泪水，但更多的是喜悦。

xx年也是大丰收的一年，在xx月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静。理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们xx部参加公司举行的《xx》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。

更值得高兴的是我们被评为“xx（地区业绩年增长率”最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在xx年里我将如何取得更好的成绩呢？针对未来的xx，我们将重点放在以下几个方面：

1、积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

2、充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

3、提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

4、完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

5、提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好！

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xx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。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同事们共同努力加油，齐心协力，努力把工作做得更好！

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