

服装销售主管总结 服装导购员工作总结

服装销售工作总结(精选7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

服装销售主管总结 服装导购员工作总结服装销售工作总结篇一

十二月份即将过去，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x月x号来到男装专卖店工作的，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。为了迅速融入到男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习各种男装品牌的知识，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。

在不断的学习各种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，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。

服装销售主管总结 服装导购员工作总结服装销售工作总结篇二

)于党风廉政建设方面的制度和规定，并逐步补充完善。按公司党委部署，起草了《贵铝工贸实业总公司领导干部廉洁自律规定》、《贵铝工贸实业总公司关于对中层管理干部实行诫免谈话的试行办法》、《贵铝工贸实业总公司重大事项集体决策实施办法》等文件，经公司党委审定后下发执行。

2、根据总厂纪委和总公司的统一部署，组织有关人员对我公司上半年党风廉政建设情况进行了自检，总厂纪委检查后给予了好评。

3、根据中铝公司纪委的统一部署，在全公司开展了四个珍惜、四个防范专题教育活动，使我公司广大党员干部受到了思想教育，进一步提高了政治素质。

4、对华光服装厂大宗劳保用品采购全过程进行效能监察，参与了订货谈价、合同签订、市场调查、进货、发货等工作，于5月底结案。通过效能监察，本年度共节约了成本近3万元，并进一步规范了该厂的采购工作，达到了预期的目的。

5、对华阳碳素有限责任公司阳极焙烧炉筑炉工程进行了效能监察立项，并参与了该项目招标、议标工作及有关重大事项的决策过程。

6、配合总厂纪检部门，调查处理有关违纪案件。

服装销售主管总结 服装导购员工作总结服装销售工作总结篇三

记载的贵宾顾客有xx个，其中有xx个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为xx个，从上面的数

字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用，工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

xx店从x开业——x月份女裤一直占比都比较高x%男裤只占x%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。

以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提供宝贵意见。

能作为xx服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人x月份被聘为xx服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任。一年来，本着迪图公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为迪图在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任

心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在xx的影响力”的理念，让xx的服装在xx人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、销售额完成xx%较去年同期增长xx%经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工x名，达到对xx企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立xx在商场员工中良好形象。能按要求及时参加xx的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好xx店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中夜存在不足：

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步

提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训；每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励；第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励；第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去xx的祝福，特别是会员生日；对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好；让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到xx的销售理念，爱上xx服饰。

服装销售主管总结 服装导购员工作总结服装销售工作总结篇四

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20xx春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在20xx年的x月份我们有对我国的西南部的一些发达城市的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解！

3、在公司的组织下，在20xx年x月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4□ 20xx秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

1、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

2、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

1、配合各部门，努力做好x月份xxx订货会和x月份的xxx订货会样品开发工作！

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好□xxx男装的明天一定会更美好！

服装销售主管总结 服装导购员工作总结服装销售工作总结篇五

时间一晃而过□20xx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《弟子规》演讲等等，一路数来有辛酸，有汗水，有泪水，但更多的是喜悦。

20xx年也是大丰收的一年，在8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营运二部参加公司举行的《弟子规》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。

a□积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b□充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c□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。

d□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。

□提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，增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x年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好!

服装销售主管总结 服装导购员工作总结服装销售工作总结篇六

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20x年秋冬和20x春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在20x年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市(重庆、成都、广汉、资阳…)的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解!

3、在公司的组织下，在20x年9月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的时候，又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4□20x秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的两个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

1、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

2、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

现将20x年做个大概安排：

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的20x春夏订货会样品开发工作！

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，x男装的明天一定会更美好！

服装销售主管总结 服装导购员工作总结服装销售工作总结篇七

本人何xx，xx年参加工作，在厂部现担任机缝车间主任一职。在工作中我团结同事，照顾新员工，不断学习新工艺，进一步改进和完善自身的素质修养，并且每天都会保质保量按时完成厂部下达的各项生产任务。

在生产过程中，我不断总结经验，并把自己总结的经验实践

到生产中，下面我就对我多年来总结的经验进行详细的汇报。本总结主要界定五袋款牛仔裤，作为牛仔裤生产流程的典型来进行逐项的汇报总结。

牛仔裤的工业生产会采用流水作业，在一条生产线上使用各种不同的生产设备和配备各种技术的工人操作，整个制造流程包括款式、规格及生产工艺的设计，又包括验料、排料、铺料、裁剪、缝制、水洗、熨烫、烘干和整形等多种生产工艺。

牛仔裤的工艺流程：

为确保牛仔裤服装产品质量的稳定性，以牛仔裤为例，在制作过程中，需制定一系列工序并加以控制。从面料到裁片，各工序与流水线之间的流程安排直接影响到投入和产出两方面。

1、产前阶段

产前阶段，生产定货单是来自客户信息的原始资料：记录牛仔裤样品、样板、水洗处理色标、是否有修正、注意事项等。以上资料被核对后即发送到相关部门。

生产开始，要制定产品的生产流程图表。生产技术部门与客户共同协定、修正样板和样衣，以便制定生产工序和降低成本。有了详细的制作程序，就展开工作，将修正后的样板和样衣提供给裁剪部门计算用料率、排料、提料、辅料、裁剪，并将裁片分包捆扎送达缝制车间。

2、缝制

将裁好的衣片分包捆扎，按工艺师安排分别发送到缝制流水线的指定工位上。以牛仔裤缝制为例，前后片的缝制一般同时分别进行，在进一步缝合之前，要对半成品进行检验。锁

扣眼前，同样要进行检验。一些个别工序，如制穿带袷、清除口袋里的沙子、剪线头、钉铆钉和钉按扣等，可以被灵活安排于制作过程的工艺流程里。例如，制作五袋款普通拉链门襟的牛仔裤，其工序可分为五组：做前片、做前门襟及绱拉链、做后片、组装缝合、套结及钉扣锁眼。

1) 前片

前裤片的工序涉及缝制前侧插袋。将相关裁片如左右袋布、标签、小侧片和前裤片等分配给机工缝制前侧插袋。先在左袋上车缝标签（水洗说明和厂标），接着车缝硬币袋袋口明线，并将其缉在右侧片相应位置。将袋布分别缝合在左、右侧片上，与前片缝合前把兜布做好，固定袋布并将前片半成品过渡到下一组工序。

2) 做前门襟及绱拉链

绱拉链前，机工要准备好左右门襟裁片和前裤片半成品。缝合好双折的底襟，将其正面转递下道工序。左右门襟和前片裆部包缝，把左半边拉链布带缉在左门襟贴边上，并与前片缝合，在左裤片上车缝门襟造型线。然后，车缝右半边拉链与底襟，并与右裤片缝合。本组工序最后一步：缝合前裆，缉明线。前片半成品在继续缝合前要通过质检。

3) 后片

工人事先准备好左右后袋、后育克、后裤片和袋上的标签。第一道工序：用特制的模板确定后袋造型线并修正尺寸，其目的是为下一道工序描绘出袋上的纹样和做份的宽窄。机工根据描绘的纹样车缝后袋装饰线，然后用熨斗或折袋机扣出后袋造型。与此同时，其他机工缝合后裤片和育克，最后把后袋和标识绱在后片上。与前片一样，后片半成品在继续缝合前要通过质检。

4) 缝合

缝制完成后袋和门襟拉链后，工人开始缝合前后片。车缝牛仔裤侧缝明线，以加固前后裤片的牢度。然后绱腰头，并在折裤口贴边前缝合下裆。缝下道工序：用穿带祥机制出所需长宽规勤务员的腰带祥，一般牛仔裤有5个腰带祥：一个在后中缝，前片左右袋口各一个，另两个在前袋至后中缝之间的位置。同样，进入到下一工序之前，要进行质量检验。

5) 套结

牛仔裤的腰头上锁头扣眼，尾部套结加固。另外，腰带祥、门襟、后袋、裆等重要部位也要套结加固。最后，将皮标牌缝在腰头上。

3、包装

缝制完成，水洗处理是牛仔裤制作中不可或缺的工序。经过水洗处理后，牛仔裤进入到包装车间。工人们开始对其进行检验：剪掉前裤片、腰祥上的线头，清除口袋里面的沙子，并在初次整烫和验货前安上按扣和铆钉。通过质检的产品，要测量牛仔裤腰围和下裆尺寸，经二次整烫，装上吊牌、腰牌和后袋吊牌，把牛仔裤装进塑料袋，放入硬纸盒，等待最终验货。

以上就是我在生产过程中所总结的服装工艺总结，这些总结在过去的生产过程中均得到了一定的实践证明，时间是检验真意的唯一标准，在实践中我的总结能更好的为生产服务，间接的为生产推波助澜。在今后的工作中，我会时刻记住厂部给予我多年的恩惠，并用实际行动报答厂部。