

服装老师工作总结 服装店工作总结(汇总8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

服装老师工作总结 服装店工作总结篇一

本人认为,必需从店长抓起,店长是一个专卖店的灵魂,是领头羊,店长的工作能力及领导能力,直接影响整个专卖店的业绩,为了抓店长管理,无论是生产服装的企业,还是销售服装的商场,对店长的认识都很明确店长,就是一个店的管理者。

有许多店长对自己的角色是这样认识的：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列方方面面都要照顾到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。

更多的企业则希望店长是一名优秀的导演。店面是一个表演的舞台，店堂内的硬件设施就是布景和道具，而公司一年四季不断变化的货品构成了故事的素材。店长要把这些素材组织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人。故事讲的好不好，客人爱不爱听，全凭店长的组织、策划和安排、带动。无论哪种说法，都表明了一个观点，那就是店长是一个店的领导者，是企业文化信息传递的纽带，是公司销售政策的执行者和具体操作者；是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司的经营方针。执行公司的

品牌策略，全力发挥店长的职能。

作为一个店长的通用工作职责

- 1、了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略, 遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。
- 2、负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。
- 3、负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误, 负责店铺内货品补齐，商品陈列。
- 4、了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略, 遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。
- 5、了解周围品牌销售情况, 定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。登记并提供每天店内客流量资料, 激发导购工作热情，调节货场购物气氛。

能作为xxxx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5月份被聘为兴隆大家庭xxxx服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着xxxx公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为xxxx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、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让xxxx的服装在青冈人心中生根发芽。

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□xxxx的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

1、销售额完成，较去年同期增长。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3名，达到对xxxx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xxxx在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，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xxxx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xxxx在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，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xxxx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。

服装老师工作总结 服装店工作总结篇二

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。

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

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。对客人说明服装特性时，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。要根据客人的情况，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。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而异。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。

在我给销售员培训服装销售过程中，销售员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客户推荐服装，引起客人的购买欲。

上海马克西姆服饰有限公司，由法国巴黎马克西姆服装进出口公司授权在中国组建注册的公司，马克西姆公司在欧洲享有很高的商业信誉，加盟专卖店已有一千多家，30%的产品在中国采购，以欧洲的时尚设计风格，结合中国的手工艺生产的产品，独具魅力，产品畅销世界各地。

意大利啄木鸟品牌，一个来自原始森林的故事，一个世界的服饰品牌，为蒙得利家族在世界时装之都意大利罗马创立。

蒙得利家族以南美洲原始森林卫士为服饰商标后，以其“自然、亲和、文化”的理念和“雍容、高贵、优雅”的个性驰名于国际时装界。蒙得利家族是世界时装之都罗马的一个服饰世家，蒙得利先生还是一位野生动物专家和爱好者。在众多奇异而又色彩斑斓的鸟兽中，他以为其品牌商标，籍以表达高尚生活之品味及世界一流之气派。从此，蒙得利家族为之倾注了全部的灵感和智慧。几十年来，因出品高雅之男、女、童装及饰物而享誉欧洲，在米兰、佛罗伦萨、威尼斯、巴黎、伦敦时装界都极负盛名。以其独具一格的设计、巧夺天工的裁剪和时尚经典的风格，深得世界各地消费者的推崇

和信赖，特别是香港、新加坡、日本等亚太地区市场的欢迎和喜爱。

服装老师工作总结 服装店工作总结篇三

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xxx□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。

我认为我们劲霸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。

服装老师工作总结 服装店工作总结篇四

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□ 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。

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，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20xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好！

服装老师工作总结 服装店工作总结篇五

1、公司新增店柜“自营：7店；加盟：7店；总计：14家。”使公司总销售网络达到31家。

2、基本完成年初制定的拓展目标，进一步扩大了市场份额。

1、通过提升对企业文化的深入渗透和引导，公司建立了一支依托以“诚信”为根本的有战斗力的“敢拼、敢想、敢于亮剑、敢打硬仗”的干部队伍和团队，并培养了众多的销售精英。基本上能够支持我们的大团队“基业公司”20xx年的企业快速增长。

2、通过大b会的建立，增加了员工相互了解的平台，进一步增进了员工荣誉感和对企业和团队的认同感、凝聚力。更好的体现了公司理念“至诚聚心、和谐聚力”。

3、引进了新的经营观念和更科学的管理机制，促进了公司的建设，使公司上下都动了起来，不断的小跑起来，不断的发现问题、面对问题、解决问题，让公司的上上下下都感受到了激情和活力，真正的体现了公司企业文化中公司精神所提倡的“激情、执着、创新、卓越”的精神和公司作风所要求的“协作进取、雷厉风行”。

4、通过对各个部门专业性的不断整合和对各级管理人员的不断高标准要求和评估，运用在“过程中发现问题、在过程中解决问题、在过程中完善”的办法，力求以方案，更求以最及时解决的态度，促使各级管理人员和各个部门的“工作责任要求、工作标准、工作技能、工作效率、工作配合”等各个方面得到了巨大的提升；同时对各级管理人员的“严格要求、细心提醒、给予机会”等方面情理并济的提携，真正体现了公司企业文化中公司管理理念所要求的“严制明责、执行高效、情理并济”。

5、在制度建设方面我们还有更多的路要走，更多的标准要建立并细化……

3、通过对人才“能者上、平者下、庸者退”的调整，增强了企业和团队的活力，激发了人人积极向上，敢于争先的竞争意识；并锻炼了干部和团队“坚强的意志、积极平和的心态、良好的适应性”；大部分人都能够做到“能上能下、敢于承担责任、敢于挑担子”。

5、通过改革进一步明确和增强了“目标性与务实的工作态度”，为未来建立更为科学的目标体系铺平了道路。

1、自营店□x力x品牌万，达标率x%□比20xx年提升x%□

其他品牌万，达标率x%□比xx年提升x%□

自营小计万，达标率x%□比xx年提升x%□

2、加盟店□x力x品牌万，达标率x%□比xx年提升x%□

3、公司：销售万，达标率x%□比xx年提升x%□大大的超过了公司年初制定的销售业绩增长60%的预期目标，超过的幅度为xx%□

附言：成绩是没有任何捷径可以走的，他是靠人、靠精神、靠辛勤和汗水，一点一滴的堆积出来的！

服装老师工作总结 服装店工作总结篇六

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尽责，服务好每一位消费者，在接触顾客的同时，还不要忘了礼貌礼节，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。

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。

服装老师工作总结 服装店工作总结篇七

1、公司新增店柜“自营：7店；加盟：7店；总计：14家。”使公司总销售网络达到31家。

2、基本完成年初制定的拓展目标，进一步扩大了市场份额。

1、通过提升对企业文化的深入渗透和引导，公司建立了一支依托以“诚信”为根本的有战斗力的“敢拼、敢想、敢于亮剑、敢打硬仗”的干部队伍和团队，并培养了众多的销售精英。基本上能够支持我们的大团队“基业公司”20xxxx年的企业快速增长。

2、通过大b会的建立，增加了员工相互了解的平台，进一步增进了员工荣誉感和对企业和团队的认同感、凝聚力。更好的体现了公司理念“至诚聚心、和谐聚力”。

3、引进了新的经营观念和更科学的管理机制，促进了公司的建设，使公司上下都动了起来，不断的小跑起来，不断的发现问题、面对问题、解决问题，让公司的上上下下都感受到了激情和活力，真正的体现了公司企业文化中公司精神所提倡的“激情、执着、创新、卓越”的精神和公司作风所要求的“协作进取、雷厉风行”。

技能、工作效率、工作配合”等各个方面得到了巨大的提升；

同时对各级管理人员的“严格要求、细心提醒、给予机会”等方面情理并济的提携，真正体现了公司企业文化中公司管理理念所要求的“严制明责、执行高效、情理并济”。

5、在制度建设方面我们还有更多的路要走，更多的标准要建立并细化……

3、通过对人才“能者上、平者下、庸者退”的调整，增强了企业和团队的活力，激发了人人积极向上，敢于争先的竞争意识；并锻炼了干部和团队“坚强的意志、积极平和的心态、良好的适应性”；大部分人都能够做到“能上能下、敢于承担责任、敢于挑担子”。

5、通过改革进一步明确和增强了“目标性与务实的工作态度”，为未来建立更为科学的目标体系铺平了道路。

自营小计3462.1万，达标率83.5%，比xxxx年提升80.2%。

2、加盟店□xx力xx品牌1018.4万，达标率105.1%，比xxxx年提升127.8%。

3、公司：销售4480.5万，达标率87.6%，比xxxx年提升88.59%。大大的超过了公司年初制定的销售业绩增长60%的预期目标，超过的幅度为28.59%。

附言：成绩是没有任何捷径可以走的，他是靠人、靠精神、靠辛勤和汗水，一点一滴的堆积出来的！

服装老师工作总结 服装店工作总结篇八

_月份已经过去，在这一个月的时间中我透过努力的工作，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_月_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，一齐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。此刻我逐渐能够清晰、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，自己的潜力，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。在与客人的沟透过程中，过分的依靠和相信客人。

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，对工作有高度的职责心，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推荐，把我的

销售潜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状况分解到每周，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胜作的关键。