

最新服装配送工作总结 配送工作总结 结(汇总6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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

服装配送工作总结 配送工作总结篇一

本文目录

1. 2018配送工作总结
2. 5月卷烟配送工作总结
3. 烟草配送中心上半年工作总结
4. 教材配送工作总结

本文由小编辑收集整理，这是一篇关于乡镇卷烟配送年终工作总结，欢迎浏览借鉴！

一、分管辖区的基本情况

xx年5月担任##乡客户经理，管辖的片区从与福贡县交界的腊咱村，一直到与茨开镇接壤的月各村，人口总量近6000人，共有持证零售户16户。该辖区山区比例大，贫困人口多，贫困面大，贫困程度深，没有主要的支柱经济来源，是完完全全的农村市场。

二、全心全意的服务于零售户农村卷烟零售户分布疏散，资金有限，经营能力不强，经营随意性大。

大多边务农边经营，营业时间不稳定，农忙时经营的时间短等诸多问题。但我仍有决心干好此项工作。针对部分客户对计划投放卷烟有一些意见，我们在把握公司总体思路的同时，倾听他们的抱怨，站在他们的角度换位思考。客户在发泄不满情绪时，我全部接受，过后再耐心地给他们解释。同时也要求客户做好引导消费者适应各种口味的卷烟，把长期形成只买几个畅销品牌的客户作为重点引导实行诧异化服务。通过查看库存，整理柜台，倾听客户的每一句话。作为客户经理，我有义务提出的问题或遇到的困难及时帮助解决，要不断的收集市场信息。再走访过程中，灵活使用沟通技巧，通过各种方式的情感交流，准确了解客户的真正需求，使客户告诉你不知道的情况，说出他们真实的想法和意见。例如：问问客户对提供的服务是否满意？是否有需要改进的地方？如何改进等等，这样，有助于提示客户，表达我们的诚意，从而提高客户的忠诚度。充分利用电话订货系统，以细致的服务工作，做好提醒忘记订货客户工作。具体做法：收集经常忘记订货客户的名单，在走访他们时，为店主提供有效的提行服务。如在客户柜台边的挂历或日历上做好记号，以提醒不要忘记。告诉经营户路子要正，经营户要从正规的渠道进货，不能为一时的眼前利益而违规操作，这样不仅会影响自己在烟草公司的诚信度，而且一旦有假冒烟售出，也会失去消费者的信任，使自己名利双失。经营方式一定要随着市场的变化而变化，不能因循不变，一成不变，要时刻关注卷烟市场品牌的走向及消费情况，及时收集分析市场信息，以便及早组织货源，才能把握销售先机取得较好的效果。

今年x月份，州公司领导带领我们到德宏州考察学习，听取了德宏州公司领导的介绍，参观了他们的订货中心，物流分解中心，让我开阔了眼界，增长了知识，增强了做好卷烟经营的信心，这次学习考察，从他们的工作中看到我们的差距，转变了观念，增强了工作信心和工作责任感。牢固树立现代营销理念，把“客户至上，服务为本，诚信经营，共同发展”融入工作中的每一个环节和过程，努力提高自身的素质。在今后的工作中，我要更进一步转变思想及服务观念，最大

限度的了解，满足客户的要求，其次要树立强烈的责任感和高度的责任心。有一股勇于进取积极、向上的劲头。不求能够做得尽善尽美。但求能够做的尽职尽责，我不辜负各级领导对我的信任和厚望，我以及新业务模式所赋予我的任务和使命。既然历史赋予我这个光荣的称号，只有用我的“耐心、诚心、真心”不遗余力的完成这一使命。

2018配送工作总结（2） | 返回目录

一、分管辖区的基本情况我自

xx年5月担任##乡客户经理,管辖的片区从与福贡县交界的腊咱村,一直到与茨开镇接壤的月各村,人口总量近6000人,共有持证零售户16户.该辖区山区比例大,贫困人口多,贫困面大,贫困程度深,没有主要的支柱经济来源,是完完全全的农村市场。

二、全心全意的服务于零售户农村卷烟零售户分布疏散，资金有限，经营能力不强，经营随意性大。

大多边务农边经营，营业时间不稳定，农忙时经营的时间短等诸多问题。但我仍有决心干好此项工作。针对部分客户对计划投放卷烟有一些意见，我们在把握公司总体思路的同时，倾听他们的抱怨，站在他们的角度换位思考。客户在发泄不满情绪时，我全部接受，过后再耐心地给他们解释。同时也要求客户做好引导消费者适应各种口味的卷烟，把长期形成只买几个畅销品牌的客户作为重点引导实行诧异化服务。通过查看库存，整理柜台，倾听客户的每一句话。作为客户经理，我有义务提出的问题或遇到的困难及时帮助解决，要不断的收集市场信息。再走访过程中，灵活使用沟通技巧，通过各种方式的情感交流，准确了解客户的真正需求，使客户告诉你不知道的情况，说出他们真实的想法和意见。例如：问问客户对提供的服务是否满意?是否有需要改进的地方?如何改进等等，这样，有助于提示客户，表达我们的诚意，从

而提高客户的忠诚度。充分利用电话订货系统，以细致的服务工作，做好提醒忘记订货客户工作。具体做法：收集经常忘记订货客户的名单，在走访他们时，为店主提供有效的提示服务。如在客户柜台边的挂历或日历上做好记号，以提醒不要忘记。告诉经营户路子要正，经营户要从正规的渠道进货，不能为一时的眼前利益而违规操作，这样不仅会影响自己在烟草公司的诚信度，而且一旦有假冒烟售出，也会失去消费者的信任，使自己名利双失。经营方式一定要随着市场的变化而变化，不能因循不变，一成不变，要时刻关注卷烟市场品牌的走向及消费情况，及时收集分析市场信息，以便及早组织货源，才能把握销售先机取得较好的效果。

今年九月份，州公司领导带领我们到德宏州考察学习，听取了德宏州公司领导的介绍，参观了他们的订货中心，物流分解中心，让我开阔了眼界，增长了知识，增强了做好卷烟经营的信心，这次学习考察，从他们的工作中看到我们的差距，转变了观念，增强了工作信心和工作责任感。牢固树立现代营销理念，把“客户至上，服务为本，诚信经营，共同发展”融入工作中的每一个环节和过程，努力提高自身的素质。在今后的工作中，我要更进一步转变思想及服务观念，最大限度的了解，满足客户的要求，其次要树立强烈的责任感和高度的责任心。有一股勇于进取积极、向上的劲头。不求能够做得尽善尽美。但求能够做的尽职尽责，我不辜负各级领导对我的信任和厚望，我以及新业务模式所赋予我的任务和使命。既然历史赋予我这个光荣的称号，只有用我的“耐心、诚心、真心”不遗余力的完成这一使命。

2018配送工作总结（3） | 返回目录

一、主要做法

（一）完善机制，做到“四个到位”，不断强化目标管理抓安全

1、组织机构到位。今年上半年，为进一步提升配送中心安全管理水平，建立了配送中心主任为安全生产的一级管理者，分管安全管理工作的副主任为安全生产的二级管理者，各部门负责人为安全生产的三级管理者，基层员工为安全生产的四级管理者的安全管理网络，完善安全管理机构。

2、安全意识到位。配送中心始终高度重视安全工作，并将该项工作和他各项工作同规划、同布置、同落实、同考核。认真落实《安全生产法》、《湖北省消防条例》等相关法律法规。上半年来，召开了多次以抓安全稳定工作为主题的办公会，贯彻落实国家局、省局电视电话会议精神，对各项工作进行具体的研究和部署，为全面确保安全生产奠定了良好的思想基础。

3、责任分解到位。为了强化落实安全责任，配送中心按照“分级管理、分线负责”的原则，积极推行安全生产责任制及“一岗双责”制度。按照“142”体系建设的要求，重新梳理了各岗位安全职责，进一步明确安全责任。同时，我们在年初与全员签订了xx年安全责任书份，缴纳风险金万元，担保金万元，切实形成了层层分解，一级保一级的安全责任网，促使全员参与安全管理。

4、考核兑现到位。为进一步完善安全目标考核机制，年初，我们针对不同职能部门和各岗位的安全职责，突出针对性、约束性和可操作性，修订完善了配送中心各部门、各岗位安全工作考核细则，并将其列入考核与评比中予以兑现。基本形成了月度有检查、有考核，年度有评比、有表彰机制，做到了安全目标考核的系统化。

（二）精心组织，开展“三项活动”，不断加强安全教育培训促安全

1、积极开展优秀车组评选活动。我们坚持把优秀车组评选活动作为一项基础性工作来抓，特别是把安全工作作为优秀车

组评选的重要指标。通过树立典型，表彰先进，充分调动各车组的安全争先意识。根据《配送中心优秀车组评选办法》，我们每季度开展一次优秀车组评选活动，截至目前，累计表彰人次，取得了较好效果。

2、积极开展安全专项整治活动。一是广泛动员、统一思想。把安全专项整治行动作为一项重要工作抓实、抓好。同时，指定专人及时向市局上报整治工作情况；二是严格落实，齐抓共管。建立各部门联动机制，落实中高度事故隐患督办制度；三是全面总结，及时上报。对专项整治工作中发现的问题，进行全面整改，并工作过程进行全面总结，确保行动取得实效。

3、积极开展安全生产月活动。一是统一部署，按照市局《黄石市烟草商业系统xx年“安全生产月”活动实施方案》，召开专题会议落实活动要求，保证“安全生产月”正常开展。二是精心组织、广泛开展宣传教育活动。组织全体干部职工学习《湖北省消防条例》，充分利用led显示屏，广泛开展《安全生产月》宣传，提高员工的安全防范意识。三是认真组织检查，注重隐患整改。以开展“安全生产月”活动为契机，对车辆、办公区、仓库等重点部位进行一次安全大检查。

（三）立足实际，抓好“两项建设”，不断夯实安全管理基础防安全

1、抓好安全文化建设。根据省局“以文化促安全，以安全促发展”的安全文化理念，我单位积极探索安全文化建设，主要抓了以下几个方面：一是积极推行7s现场管理。通过运用科学的管理方法，促使全员把安全工作从小处做起，从自我做起；二是积极推行安全目视化管理。上半年，我单位制作“有电危险”、“库区禁止吸烟”、“您已进入监控区域”等安全警示牌块，营造了实时的、全覆盖的安全警示网络；三是抓好安全动态宣传。我们在大院安装了led显示屏，每周为全体员工发送安全提示短信，使全体员工随时都能了

解各类安全动态和天气信息，让安全宣传“动”起来。四是编写了安全教育短片，让安全警示教育“活”起来，起到了良好效果。

2、抓好安防设施建设。“宁愿笑着花钱买安全，决不哭着花钱买教训！”这是我单位一班人形成的共识，配送中心用于安全整治的资金也得到了市局的大力支持。今年来，配送中心在安防设施建设上主要做到：一是落实安防设施管理责任，根据实际需要，配备各类安防设施；二是加强安防设施的日常维护保养、检测、新增、更换，做到专人负责，定期检查，确保安全设施有效运行。今年以来，我们及时更换了灭火器药粉个，更新消防水带条，维修安全视频监控和红外报警系统次，确保安防设施状态良好。

（四）勤查细改，突出“三个重点”，不断排查安全隐患保安全

2、重点抓好车辆交通安全。今年以来，我们坚持动态与静态治理相结合、白天与夜间检查相结合、与交警协作相结合的原则，重点整治驾驶员违章驾驶、酒后驾驶等行为，提醒驾驶员要自觉遵守交通法规。特别是“酒驾入罪”自5月1日实施以来，我单位将酒驾纳入一票否决，购置了酒精测试仪，开展酒驾专项治理工作。同时，我们还充分利用gps系统，全面监管车辆运行状况，加强车辆维修保养，切实确保行车安全。

3、重点抓好安全隐患整改。我们以坚持开展安全检查、自查、整改制度的落实为有效抓手，对查出问题能解决的当场解决，不能当场解决的，下发安全检查隐患整改通知书，并规定了整改期限，到时进行复查，并认真做好相关记录，由此形成了检查—整改—再检查—再整改的pdca循环模式。上半年以来，开展各项安全检查共次，查出隐患处，整改安全隐患处，真正做到了事故隐患不遗留、事故苗头不放过，消除了生产中存在的不安全因素，切实保证了本单位生产安全的良好局

面。

二、存在的问题

上半年以来，配送中心安全工作保持平稳态势，但目前的安全形势依然严峻。通过总结，存在六个方面的问题。

（三）基础安防设施存在薄弱环节，如发电机功率与实际需求不匹配，监控系统老化、故障率偏高，今年主要通过抓好维修保养，确保正常运行。同时，认真收集相关资料，做好明年安防系统预算编制工作。

三、xx年下半年安全生产工作思路

下半年，我单位将继续坚持“安全第一”的方针，强化安全生产管理和监督，建立安全生产长效机制，全面实现安全责任目标。为此，我们将突出“四抓”做好安全生产工作。

一是抓基层基础。按照“重基层、打基础、强监管”的工作思路，完善安全管理制度和基础台帐，健全监管网络、完善安防设施，充分发挥安全监管职能，筑牢安全生产第一防线。

二是抓隐患治理。切实加强和解决安全生产薄弱环节和突出问题，突出抓好重点部位的隐患排查治理工作。坚持隐患排查治理活动常态化，针对安全生产工作的新情况、新问题，及时完善监管办法，落实监管措施，做到日日普遍排查，每周重点排查，真正把事故隐患消灭在萌芽状态。

三是抓重点防范。突出抓好重点时段、重大节日和重点区域的安全监管，强化防范。重点是落实安全监管责任，强化隐患排查，落实整改措施，及时消除安全隐患，确保安全。当前要重点抓好高温季节道路交通、消防火灾和汛期防洪及雷电、大风等灾害防范工作。要加强与气象部门的联系，及时掌握汛情预测预报，及时发布预警信息，加强应急保障工作，

确保安全度汛。

四是抓宣传教育。加强警示教育，增强全员安全意识。不断深入开展安全文化建设，形成人人重视安全、关注安全、防范事故的良好氛围。

2018配送工作总结（4） | 返回目录

知识点一：客户比我们更专业：

xx年1月份接收到客户的订单，当时由于时间很紧张，接到客户订单以后就开始处理，在不断与客户接触的过程中，我也学会了很多东西。刚开始做回告信息，客户要求每天必须与其沟通订单的进展情况，与对方经办人接触的前两次心里压力特别大，每次接到电话对方就脾气很大。但是客户是我们的衣食父母，我们必须微笑面对。我提醒自己，一定细心细心再细心，慢慢的客户也知道我很认真，就开始教我如何把事情做的更好。

在与对方经办人接触的过程中，她告诉我很多她们以往的经验以及工作中会出现的问题和解决办法，我看到了对方高效率和高标准的工作方式。我开始向客户虚心请教，也想办法让自己的工作做到更好，不为对方添麻烦，遇到问题及时与对方沟通。后来对方经办人也几次夸我们的工作做的好，比第一次的进步很大，我心里很高兴。

并且在此过程中，对方老师告诉我很多她们以往的经验总结。她说：你们现在是没有经验，这次比上次进步很大。我听到老师说这话的时候就在想：我们每次做完一件事情也应该记录下来我们的经验和教训，这样以后的人再来做同一件事情的时候就会节省很多时间，少走很多弯路。能遇到这么高要求的客户对我们来说也是意见很棒的事情，我们从客户的身上看到了什么才是专业，我们要不断的向我们的客户以及周围的每一个人学习，这样才能为客户提供更专业的服务。

知识点二：标准化流程制度的重要性：

在建立客户资料的过程中，由于是王经理的客户并且着急出单，我就直接做了简易的客户资料，导致出单时未能体现此客户是现款提货，结果导致储运人员直接发货。客户未交书款就将货物从我库房取走，这是一个严重的漏洞。在以后的工作中一定要按照流程制度行事，若流程制度不完善的环节，在发现问题后及时总结并制定出成文的流程，这样一步一步的完善制度。工作中严格遵照流程，任何人不得例外。

任何备注都应该体现在书面的文上：不能根据口头传递信息，尤其是在公司快速发展的过程中，业务员会越来越多，客户也会急剧增加。在这样的形式下，更应该严格按照流程行事，越是忙的时候越应该按照流程做事。不应该为了省时间而省去流程，这样反而会浪费更多的时间。

因此我们应该把平常工作中发现的问题积累下来，逐渐的总结成文，慢慢的就可以制作成我们的工作手册了，这样也就形成了我们的标准化流程制度也就应用而生了。

知识点三：提前量：

在春季的教材配送过程中，我们针对ao客户的订单特点采取了集中报订，集中回告，集中采购的工作方式。当时是因为ao有一定的到货期限，所以我们把他们的订单作为第一位，结果这种集中的工作方法效果很好。

经过这一季，我们也清楚地看到了这样的工作方法不仅可以提高工作效率还可以节省时间及采购成本。任何事情都应该把预期提前，这样才可以超额完成任务，这次的订单处理也得到了对方客户的好评。

总结春季的工作，我们部门的同事也都深有同感得出一个体会：以后订单处理都可以采取ao订单处理方式，在接收订单

后第一时间把订单传到出版社确认信息后，集中回告客户，这样不仅不会有遗漏的回告，还可以节省很多重复劳作。不再向原来一样一个客户一个客户的去接收订单——报订——回告，这样中间会延续很长时间，如果像处理ao订单一样，我们就可以批量的处理订单。一个供应商集中确认一次信息，而不再是每个客户的订单都要确认一次。

订单处理过程中，要集中批量处理，这样就可以让我们的工作更高效，更轻松，这样也会给自己留出一定的提前量，把工作提前完成。

服装配送工作总结 配送工作总结篇二

_____年在公司带领的关心下，我从一个浅显员工生长为柜的柜长，我感受力有未逮。一方面是我的专业学问窘蹙，营业才干不强，另一方面是我感受坚苦良多，社会经历缺少，学历缺少等各种启事使自己感受很纤细，缺少担任重担的勇气。

柜构成员热诚的办事给顾客留下了最好的印象，在最短的时分之内辅佐顾客消除疑虑，压服顾客采办产物。

依照顾客的需求去进货，依照季节的转变去调整产物，依照天气的转变去组织热销种类，依照面料的特性去组织货源。如我们十堰的购物习气依然有着较着的天气效应：气温一降，冬令商品的发卖就直线下降。

经过这段时分的考验，我柜组的同志个个生长为及格的发卖人员，有的成为发卖主干，为完成_____年发卖打算立下了汗马勋绩。

营业员任务总结，服装销售工作总结，_____年，我柜组在公司党委的统一带领和摆设下，在兄弟柜组的支持下，经

过部分味员的配合勤奋，胜利地完成了服装发卖任务。

_____年我们柜组当真进修发卖学问，增强自我修养的进步，热忱为顾客办事，睁开对劲在____，教师工作总结办事为顾客营销勾当，想顾客之所想，勤奋为顾客修建优秀的购物情况，做到进货、贮备、发卖各环节的落实，严把质量关。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，采办者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等固然价钱不菲，但不少男顾客仍激动慷慨大方解囊。尔后我们要做一些思虑。

我深切感应_____服装超市的畅旺生长的态势，_____服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿_____服装超市_____年发卖功绩愈加畅旺！

在任务营业员任务总结，服装销售工作总结中，我愈加当真敬业，热忱为顾客办事，团结柜组一班人，勤奋进修服装发卖技巧。我深知优秀的服装发卖人员对产物的专业学问比普通的营业人员强得多。针对不异的成绩，普通的营业人员能够需求查阅资料后才干回覆，而胜利的服装发卖人员则能立即对答如流，一针见血，确切地供给客户想知道的动态，在最短的时分外给出对劲的回覆。

她们行为约束才干强，深入熟悉到作为发卖部中的一员身肩重担。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时期表了____的笼统。因此我柜组姐妹不竭拓展专业学问，进步自身的素质，高标准的请求自己，在发卖实际中堆集一些任务经历，较好体会整个服装市场的静态，走在发卖市场的前沿。

我们作为服装超市的一个发卖部门，部门员工，刚到超市时，包罗我，对服装方面的学问不是很知晓工作总结，关于新情况、新事物比力目生。在公司带领的辅佐下，我们很快体会

到公司的本质及其服装市场，以及消耗对象和潜在的顾客。我组员工步队齐截，熟悉统一，勤奋做好自己的本职工作。

服装配送工作总结 配送工作总结篇三

1. 微笑(微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的)
2. 赞美顾客(一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情)
3. 注重礼仪(礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员)
4. 注重形象(导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉)
5. 倾听顾客说话(认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一，同样顾客也很尊重那些能够认真听取自己意见的导购员)

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的注意事项，是必须做到的。

- 1，熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐对衣服，吃的准衣服类型风格。
- 2，掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。
- 3，专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅

自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。

4，增加自己的知识面，多掌握与自己工作有关或与顾客相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客形形色色，想和他们能融入到一起，聊到一起，因此这方面也是相当的重要，否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍，从而也影响了销售。

5，建立顾客档案，留下顾客的资料，最好能记住顾客的姓名，记得他买过的衣服，也体现了我们这个品牌对他的重视，这样子他也感到很有面子很开心，他有了面子，我们就有了票子，票子的来源是顾客，因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使，即便有时天使也有不开心无理取闹，也许是我们的服务没有到位，也许是我们的沟通出现了问题，总之多从自身方面找原因，多问自己几个为什么，我相信世界上每个天使的心灵原本本都是美丽的。

我们遐逸品牌衣服款式相当多，颜色也相当丰富，目前库存有约3000件，虽然货品让我们眼花缭乱，但是我们都要求自己尽量记得衣服的货号、色号和价格，在客人指向一款衣服的时候，我们以最快的速度从仓库拿出他所需要穿的号码，并引领到试衣间试穿，这也涉及到导购员的三厚之一，“脚皮厚”，不厌其烦的很客人试穿，当顾客定下几件要购买的衣服时，要以最快的速度把票开好，而不是将客人穿在身上的衣服吊牌从里面拉出来，这样对客人也很不礼貌，因此熟悉货品是非常重要的。

一、提问接近法

您好，有什么可以帮您的吗？

这件衣服很适合您！

请问您穿多大号的？

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

二、介绍接近法

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

产品介绍：

- 1、特性(品牌、款式、面料、颜色)
- 2、优点(大方、庄重、时尚)
- 3、好处(舒适、吸汗、凉爽)

互动环节：介绍自己身上穿的该品牌衣服，（注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答“不需要”或“不麻烦了”就会造成尴尬的局面。）

三、赞美接近法

以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

如：您的包很特别，在哪里买的？

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱！（带小孩的顾客）

俗话说得好：良言一句三春暖，好话永远爱听。通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交流。

四、示范接近法

利用产品示范展示展示产品的功效，并合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。最好的示范就是让顾客来试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。

试穿过程中的注意事项：

1. 主动为顾客解开试穿服饰的扣子、拉链、鞋子等。
2. 引导顾客到试衣间并告诉他你外面等候为他服务。
3. 顾客走出试衣间时，为其整理。
4. 评价试穿效果要诚恳，这时又体现了导购员的第三厚“嘴皮厚”，永远不停的和顾客交流。可略带夸张之辞，赞美之辞。有时善意的谎言也是一种赞美的方式。

无论采取何种方式接近顾客和介绍产品，导购员必须注意以下几点：

- 一. 顾客的表情和反应，察言观色。
- 二. 提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。
- 三. 与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们平常所说的社交距离。

我们不和别人比牌子大小，比货品质量好差，因为那些都是我们不可也无力改变的事实，但是我们可以拿出来比只有我们独特的服务，如果我们每个导购员都严格要求自己，不放弃，永远充满热情，那我们也会得到更多，世界上各行各业都很辛苦，包括现在做老板也不是那么容易的事情，我们导购员也不例外，比较辛苦，但是辛苦过后那种成就感是用什么都换取不来的，不是吗?!姐妹们，加!

当然销售上面的知识很多很多，有些是我们经常遇到的，有些是我们还未遇到过的，因此工作中不断学习和总对我们来讲是十分重要的，也希望我们能够互相学习，相互分享过程中的喜怒哀乐！

服装配送工作总结 配送工作总结篇四

- 1、参与总公司职代会文件讨论、会议筹备和会务工作。
- 2、参与了白云区第八届人大代表换届选举工作，担任了白云区第四十二选区(贵铝第八选区)选举工作办公室主任，负责组织我公司及服务公司、物业管理公司、实业公司、铝型材厂等5家单位选举工作的组织和相互协调工作。在总厂及总公司相关领导和部门的关心、支持下，经过选举工作人员的共同努力，确保了此项工作如期顺利完成。我公司刘雁同志当选为本选区的白云区第八届人大代表。

范文2:

回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做同事的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

回首20xx

- 1、我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的客户，又是为客户提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在

做人做事,是我们秉承的理念,尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求,给我们一个机会还公司一份满意!我们会一如既往,无微不至地做的更多更好。

不足之处:没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生,我们有必要做到要善于发现问题,把握问题,并在第一时间去解决,来提升自身的业务能力。

展望xxx

总之,在挥手昨天的时刻,我们将迎来新的一年,对过去取得的成绩,将不骄不躁,脚踏实地一步一个脚印走下去,对过去的不足,将不懈的努力争取做到最好,我们将会用行动来证明我们的努力,我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式,而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大,并跻身于国内先进企业行列,让我们携手合作,创造出辉煌的明天!20xx年,是全新的一年,也是自我挑战的一年,我们将努力改正过去一年工作中的不足,把新一年的工作做的更好,为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康!万事如意!新年快乐。

服装配送工作总结 配送工作总结篇五

1、参与总公司职代会文件讨论、会议筹备和会务工作。

2、参与了白云区第八届人大代表换届选举工作,担任了白云区第四十二选区(贵铝第八选区)选举工作办公室主任,负责组织我公司及服务公司、物业管理公司、实业公司、铝型材厂等5家单位选举工作的组织和相互协调工作。在总厂及总公司相关领导和部门的关心、支持下,经过选举工作人员的共同努力,确保了此项工作如期顺利完成。我公司刘雁同志当

选为本选区的白云区第八届人大代表。

范文2:

回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做同事的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

回首20xx

1、我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的`客户，又是为客户提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

展望xxx

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动

来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康!万事如意!新年快乐。

服装配送工作总结 配送工作总结篇六

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20xx年秋冬和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□xx□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9月份的xx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x秋冬订货会和x月份的20xx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，男装的明天一定会更美好！