

2023年服装销售员工作总结 服装销售工作总结(汇总10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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

服装销售员工作总结篇一

回顾这一年来的工作，工作中我严格要求自己，按照任务完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

作为店铺的负责人，我深深的认识到，店铺不仅仅是工作的地方而且是公共场所，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心，因此：首先，理顺关系（处理好我与上级领导的关系、与店员之间的关系、店员与店员的'关系），处理好每日的账务，每日认真检查货品，每周对其陈列做出相应的调整。

其次，注重店铺及店员的仪容仪表，对其严格管理。

由于身上责任较大，而我的学识、能力及阅历都有限，因此，不断向书本、领导和同事学习。经过不断学习、积累，能够从容的处理日常工作中的各类问题，完成了公司下达的总目标的xx%□

首先，存在的问题：由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着很大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改进的：

1. 在以后的工作中，我应该要不断的提升自己的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。
2. 认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提高工作积极性。
3. 应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

以上就是我对本年度工作情况的总结，希望在新的一年里取得更好的成绩！

服装销售员工作总结篇二

这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品学问的欠缺和对这个行业的规章的生疏. 于是我从对的产品开头了解，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全部的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在把握产品学问的以后，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：

1、精神状态的预备。

在销售的过程中，假设销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种主动的、有活力的、上进的气氛，那么这种主动的上进的心情总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种心情感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他选择一款适宜的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备确定礼仪学问的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，由于在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接表达我们品牌形象的，所以销售人员素养的

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。

2、身体的预备，假设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，在卖场里的站立效劳，让我感觉到很疲乏，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。

3、专业学问的预备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的学问的不生疏，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，由于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，销售完毕后，店长告知我毛衣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学问，表达的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购置。由于你不能把适合他的产品供应他。所以产品学问在销售中是很关键的。

4、对顾客的预备。

当我们了解了相关的产品学问的时候，就是我们把握销售的第一部，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，只有我们对顾客把握的越多，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，制造一种轻松休闲的购物环境，擅长倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购置的意向，推举适合他的衣服。

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敬重，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知顾客，假设这样穿出来，这件衣服所表达的感觉是什么样的效果告知顾客，然后顾客同样感觉很适宜，然后给顾客一个购置的理由，于是顾客毫不迟疑的就把这件皮衣购置了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要认真去做，我们的销售业绩确定会有所提高的。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我觉察最优秀的专卖店都具有5个最根本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客制造了价值。供应解决方案。比方，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必需雇佣能够关怀顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业学问，并供应专业学问；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客供应送货效劳，并且乐于承受特殊的订单。当然，必需让导购通过每期的培训；确定培训目标。

如，a.效劳技能培训□b.商品学问与管理培训□c.店务作业技能培训□d.思想观念培训。这样，导购综合素养才有提高，销售业绩或效劳水平才有更大的提升，更能利于培育团队精神。真正敬重顾客。

要有主动的工作看法，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，宠爱和信任的感觉。

熟记接近顾客的一些根本技巧：“三米原那么”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应留意□a.顾客的表情和反响，察言观色□b.提问要慎重，切忌涉及到个人隐私□c.与顾客沟通的距离，不宜过近也不宜过远。

服装销售员工作总结篇三

在销售的过程中，我的感觉是所有的销售都是一样的，只是我们卖的产品不一样，那么掌握了产品知识之后如何提高销售技巧呢？我想我在几天的实习中总结了以下几点：

在销售过程中，如果销售人员有良好的精神状态，就会给客户一种积极、充满活力、积极向上的氛围，所以这种积极、积极向上的情绪总是会影响到客户，从而让客户觉得自己受到了情感的感染，这样客户就可以在我们店里呆更多的时间，总是选择合适的服装。心理状态的表现也表现在我们的gfd上。只有具备一定礼仪知识的销售人员才能让客户感受到品牌的价值，因为在看待一个品牌时，我们的销售人员直接反映了我们的品牌形象，所以销售人员素质的提高也是品牌推广的重要标志。一个精神状态良好的优秀销售人员达成交易的几率要高得多。

如果我们有一个好的身体，我们就能保持旺盛的精力，更好地工作。在这段时间里，店里的站务让我感觉很累，这样我就可以对拥有一个好身体感觉更好，这样我们就可以更努力了。因此，一个强壮的身体是一支充满活力的团队所必需的。

接待客户的时候，因为不熟悉产品知识，不能在客户要中号毛衣的时候把中号衣服拿给他们，因为我不知道中号衣服的尺码。我着急的时候，店长把中号衣服给了顾客。售后店长跟我说32号毛衣小，34号中等，36号大，反映你是一点产品知识。因为你不能给他提供适合他的产品。因此，产品知识在销售中至关重要。

当我们了解了相关的产品知识，我们是第一个掌握销售的人。为了提高我们的销售业绩，我们还需要了解客户的性格和着装风格。只有多了解客户，才能更好地把握客户心理，与客户建立和谐的关系，营造轻松休闲的购物环境，善于倾听客户的每一句话。然后分析客户是否有购买意向，推荐适合自

己的衣服。

实习期间，店长的销售让我觉得了解客户是轻松销售的关键。顾客试穿一件衣服后，店长为顾客整理自己穿的衣服，让顾客觉得自己受到了尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生了好感。那就是先做好人，再做好销售技能。然后店长对顾客穿的衣服做了一个很中肯的评价，然后告诉他们怎么搭配衣服。如果他们穿成这样，他们会告诉他们衣服的感觉。然后顾客也觉得很合适，然后给了他们买的理由，于是毫不犹豫的买了皮衣。

销售看似那么容易，其实这里用了很多销售技巧。所以销售是有方法和技巧的。只要用心做，我们的销售业绩一定会提高。两个月的店铺生活，让我学到了很多，充实了自己；专卖店人员流失很大。但我发现，最好的专卖店有五个基础的、坚实的支柱，在五个环环相扣的领域为客户创造价值。提供解决方案。比如作为店长，光保证卖的衣服质量好是不够的。你必须雇佣能帮助顾客找到合适体面衣服的销售人员。他们需要有丰富的专业知识，提供专业知识；比如，专业裁缝随叫随到，为客户提供送货服务，愿意接受特殊订单。

实习是每一个学生都必须具备的体验，让我们在实践中了解社会，巩固知识；实习也是对每个毕业生专业知识的考验。它让我们学到了很多课堂上学不到的知识，不仅开阔了视野，也增长了知识。它为我们将来进一步走向社会奠定了坚实的基础，也是我们走向工作的第一步。

通过这几个月的实习，我锻炼和提高了自己，特别是开阔了眼界，了解了一个我从来不知道的环境，受益匪浅。同时，对未来研究的方向和目标也更加明确和肯定。可能我这个没经验没经验的`大学生，距离成熟还有很长的路要走，这鼓励我不断的学习锻炼自己。

服装销售员工作总结篇四

现将工作总结作如下汇报：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。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回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取

了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍

的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

服装销售员工作总结篇五

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自身的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，因此感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自身更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和了解产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的的工作积累。我认识到自身目前的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有较大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389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100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。

2) 沟通不够深入。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；对顾客明确提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3) 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。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。

4) 对店面要求也不严格，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善的。

5) 因为个人不够勤快、没有严格要求自身，因此没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业——xx月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提升男裤比例，这样想着同样也在提升销量，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，这是自身不关注库存销售导致的，现在就开始改善这一系列的问题。以上是自身做的好的及不好的和需要改善的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

xx年工作计划：

1) 销售目标:

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提升销售业绩。

2) 提升团队团结和配合:

提升团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个不错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，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。因此xx年工作中我要建立一个和谐，有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3) 要时刻关注好库存，并了解每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

4) 人员的培养:

6店张蕊张青青以逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店李美霞：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的最高销售人员。因此xx年我强力推荐李美霞担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

服装销售员工作总结篇六

20xx年已经过去，在这一个年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。下面我对这这一年的工作进行简要的总结。

我是今年xx年一号来到xx内衣专卖店工作的，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，而缺乏内衣行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xx内衣这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习内衣品牌的知识，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。在不断的学习内衣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：对于内衣市场销售了解的还不够深入，对xx内衣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。

在下一年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。这是我们在下个年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内衣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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

服装销售员工作总结篇七

如今做服装销售，特别是女装，竞争剧烈，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，曾经我留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；简洁的十六个字充足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。就这一个月服装销售工作总结如下：

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目光和服装趋势的预判力量，这个需结合你开店的地理位置和环境，消费层次确定，你拿货的目光确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合适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，在注意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，显现和你竞争对手显现了同样的款和同样的货的时分，你就需要在你的经营策略上实行主动，不能变为被动，价格战是两败俱伤，在实际的经营过程中，衣服撞版和价格战是常有的事情，这个时分，我们销售衣服的时分必需以我为主，衣服相同，但是销售人的不同可以去转变你的被动局面，想办法在销售环境和气氛去制造一个优化的环境，从你的效劳，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，专心去沟通，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。有时分感觉别人家的'衣服廉价，但顾客还是专心的去买和专心的去帮衬你的生意。

同样，在你进行一个良好的气氛进行销售的同时，或许你的对手也在力求着转变和优化，这个时分，你必需在变字上下好功夫，变的方式和方法有许多，比方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把握快的原则，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。

服装销售员工作总结篇八

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首往年年这一个年头，可以跟自己略微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，

让自己感觉较为踏实的一年。

往年自己有幸加进了七色纺这个大家庭，还是在自己喜欢的营运部分工作，固然不是新毕业的大学生，决然还是有种好奇和忐忑，由于究竟是第一次做褻服方面的，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。假如让我总结这一年的收获和进步，是闯四关。

第一关，面对题目要冷静而不应当急躁，先要分析缘由，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点多到达门店后，前面的架子已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（表情有点不兴奋）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。告知我首先要冷静分析致使没有补货的缘由是甚么，然后我们该怎样来做。店长回来后我们了解到，首先是由于职责分工不明确，大家不知道自己的工作职责，再者是由于店里只有店长，其余的都是导购，假如店长不在，没有同一管理，尔后我们做了各岗位的工作职责范围，和提升标准等。下个星期再来时，这类情况就没有发生了。

第二关：学会了与人沟通

我是一个北方人，在之前说话比较直接，经常只把自己的想法表达出来而疏忽了他人的感受，没有到达预期的效果。在来到七色纺后，经过外训和向彭吉和陈经理还有其他同事等的学习，我学会了简单的与人沟通的技能，首先明确我要沟通的人和同事关系和要沟通的内容，其次知道其性情选，根据性情选择你要沟通的地点和时间。最后选择沟通的'方式和沟通的语言方式和语气。

第三关：授之以渔，而非授之以鱼

在8月份开始有摆设小组摆设后，我一直埋头往工作，而没有把我所知道的教给我的同事，致使在他来了三个多月后，我还是得在他独立工作的时候给他把好前关的沟通和后期的分析。反思后，我想我应当要把我会的东西教给他们，这时候我就尝试着放手往让他做一些事情，让他承担一些责任，而不是像之前一样庇护着。对新来的员工，我会先做好学习计划和实践的内容，让他们明确知道自己的学习计划和目的。真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

第四关：宏观掌控题目的能力。最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己以为首先要从宏观上往掌控事情，从这些所有的每步都要想好，头脑里面有一个整体的框架，一定要把每个点做好。在推动一项工作的时候，我总会往想一下，如何来做，甚么时候做谁来做，通过怎样的方式来做，会到达甚么预期的效果，假如错误，该怎样来改正，等等，让自己心思变得周密，换一个角度和高度来思维。

最后希看在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希看自己能够跟同事们共同努力加油！

服装销售员工作总结篇九

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的一年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20-年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像-店的断码销量条数一直都是几个店当中的，-店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成x%□销售单价虽然比去年是上升了x%□但整体条数只上升了x%□

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

- 1、销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有x个，其中有x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x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。
- 2、沟通不够深入。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。
- 3、工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。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。

4、对店面要求也不严格，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。

5、因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。x店从x开业——x月份女裤一直占比都比较高x%男裤只占27%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，帮助和提宝贵意见。

服装销售员工作总结篇十

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威（盛丰□h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。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回损耗的底钉1000粒；邦威（圣隆□h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能

把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我一月份，不足之处还请领导多多指点和批评。