

# 服装月工作总结 服装店工作总结(优质7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

## 服装月工作总结 服装店工作总结篇一

在服装店的一年时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的销售员到现在的店长，其中也经历了各种各样的事情，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。以下是我今年的工作总结。

一个店就如同是一个家，而店长就是这个家的一家之长。家长要管理和解决这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全……各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节考虑不周全，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的纽带，是服装店策略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，全力贯彻执行服装店做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。

外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行服装店的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让服装店的生意做的更大。

回想在xx的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步！

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作。令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客

至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。相信一定能在xx年做出更好的工作成绩。

## 服装月工作总结 服装店工作总结篇二

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。

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。

## 服装月工作总结 服装店工作总结篇三

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。

## 服装月工作总结 服装店工作总结篇四

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七色纺这个大家庭，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。

第一关，面对问题要冷静而不应该急躁，先要分析原因，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点多达到门店后，前面的架子已经空了许多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。我(表情有点不高兴)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。当时幸亏彭吉把我拉住，叫到了店外和我沟通。告诉我首先要冷静分析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，大家不知道自己的工作职责，再者是因为店里只有店长，其余的都是导购，如果店长不在，没有统一管理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及晋升标准等。下个礼拜再来时，这种情况就没有发生了。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，

总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，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。

如果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，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，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。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，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，因为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，销售结束后，店长告诉我毛衣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知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，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，只有我们对顾客掌握的越多，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，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

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尊重，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诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

1、人是万物之本，员工是生存的命脉。因此我们要努力提高销售员的素质，提高员工工作积极性，增强他们的素养，使销售员更有工作精神和奉献精神。奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，也不能光有奖而不惩。

2、面对销售的各种压力，店长导购努力调整好陈列，把握好时机进行促销。可以从这几个方面做：首先，多和员工进行交流。其次，不断学习行业新知识，新产品，为客户带来适用的资讯，更好的为客户服务，为了能促进销售，应做到在每个细节上力求与众不同。最后，加强服装面料知识培训，了解当季时尚趋势，及相关搭配方式和店面人员销售技巧培训。只有及时补充学习，才能适应商业节奏的步伐。

3、可以督促店铺针对现有的客户状况做一个计划，简历（尽力）完善客户档案，为客户发放小礼品来吸引更多的顾客再次上门购买，如果售前、售后服务做得好，那些买过的客户就会介绍他的亲戚、朋友过来！这样就可以获得更多的新客户。

4、加强店面货品的完整性。店面的相关配饰要配备齐全，装牌立体感更强，刺激顾客的购买欲望。店面要整洁，干净。销售员精神面貌、气质要好，做好微笑服务，着装原则上要求穿本公司服装，要求干净、整洁、大方、得体。细节决定成败！

5、门店的规章制度要定好，也要做一个可行的薪资方案，提高员工的销售积极性。与店员及时沟通，了解员工的想法和困难之处。

6、分析货品，了解每个店面的畅销和滞销款。店长有什么问题这些及时向公司汇报，尽力做好自己的本职工作。

## 服装月工作总结 服装店工作总结篇五

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。

20xx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。

### xx年计划

新的一年掀开新的一页□xx年年度计划如下：

2： 店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放；

6： 加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度；

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。

1、 市场部成立及团队的组建；

2、 招聘人员计划；

4、 招商以拓展重庆区县空白市场为主及维护原有市场老客户为辅；

7、 拟定市场人员每月的工作实况及其逐一追踪解决市场战斗问题；

## 8、市场人员的工作计划及总结反馈。

### 1、团队的组建：

a 市场部人员工作经验要求：（最低标准一年以上相关经验，以筛选形式作为招聘；要求业务人员实干肯吃苦耐劳，寻求长期发展共同与企业合作一起成长为最佳招聘方式）

### b 市场人员的培训：

1) 首先熟悉公司文化背景

2) 了解公司每个系列产品的特点

3) 深入了解产品的同时并掌握熟悉对同行产品的优势及劣势

### 2、招聘人员的计划：

### 3、市场拓展定位走向

a 目前市场区域情况：为重庆区域范围

1) 长江下游(城口、巫溪、巫山、奉节、云阳□xx县、万州、梁平□xx县、垫江、丰都、石柱、长寿、涪陵、武隆、彭水、黔江、酉阳、秀山)

2) 长江上游(合川、北碚、永川、铜梁、潼南、大足、双桥、荣昌、江津、綦江、万盛、南川、璧山、巴南)

### b 进入市场前期的做战方式：

3) 采取恰当的方式作为拉大销量为目的(以买多少件送什么赠品的方式，十件送++ 20件送+++ 50件送++++ 100件送+++++)

#### 4、预计市场人员销量设定

a 市场部人员开发客户数量标准(每人应开发3-8个新客户);

b 市场部人员应设定每一周的预计开发客户数量作为标准;

备注：以上市场人员应做好实际的开发客户数量作为实际的拟定开发客户标准。

#### 5、市场部人员管理培训交流：

b 市场部人员应每天做好日计划及日总结

f 市场部人员工作的汇报(做好详细的工作记录汇报);

备注：此举主要加强团队的作战意识，凝聚团队作风有组织、有良好的习惯、有善于学习的一个健强的团队。

#### 6、工作业绩问题的探讨及反省总结

a 探讨工作中存在的问题，以便进一步改善潜在问题的类似出现;

c 业务员提出-

备注：以上数据作为前期市场部的预期销量计划，并以此作为工作开展数据的指标，同时加大力度完成所预期设定的销售数量，并在实际的过程当中真正体现出惊人的作战风格，飞速地发展新客户及推广产品从而扩展产品销量及知名度，维护产品在当地市场的美誉度。

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。

xxxx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xxxx年的工作做铺垫。

## 服装月工作总结 服装店工作总结篇六

1、对已损坏价格昂贵的部品进行分解修理，使修理工作细致到元器件，缩小故障范围，联系外部使用最低的维修成本修复设备，避免直接更换新的部品，如德国进口开袋机共反光条，每3个月换一根260元，我们研究改进，进行分解跟换，同样一根反光条可以用到5次，2台开袋机就反光条成本下降1000元，其余如气缸扭簧等其他部件我们都仿制，光开袋机一项一年可节约5000元。

2、提高维修水平，减少设备委外修次数，加大内部修理力度，今年共委外外维修2次，美国利是假眼机电脑主板坏，和英格索兰空压机各一次，但是英格索兰空压机最终为我们维修组自己成功修复，当时厂方专家检查，这台进口空压机的就坏的一个部件价格就3786元，而且订货最快需要半个月，而我们的所有专用设备每天都离不开空压机啊，这种重压之下，我们立刻仔细研究分析，在大家的共同努力下，最终我们自己只花了5元钱，连夜修复了该设备，才使得我们第二天所有的设备得到正常运转。内部修复占总修理数量的99.8%，修理工时2400h□节约成本2万元（见附件）

3、零部件改进、小工具的制作加工，避免整机购进，今年共制作衬衣裤子小工具8套，各类武警退役服模板制作30套，节约成本43250元，其中不包括货架、工作台衣架车等生产用具的制作。（附表申请单）

1、所有加油设备定期检查维护，大大的减少设备磨损数量，使设备的使用效率大大的提高□20xx无一台生产设备因缺油而损坏，从而保证了生产正常有效的运行。

2、对高端关键设备定期进行保养监控，如裁剪车间粘合机和裁床等今年一直无大修，特别是粘合机一直非常稳定，全年由于粘合机而造成产品质量问题为0，定期组织对高故障设备大修，减少因设备故障停机而造成生产不良。

本年度维修组1人（机修）因合同工作原因离职，现维修组共有员工4人，其中组长xxx□机修xxx□xxx2人，xxx电工1人，不但服务生产，后勤，行政楼的维保，同时肩负分厂，各个外发厂的设备维修调整，以及配合协助我们公司的宿舍区改建工程和小工具的开发。目前维修组人员稳定，圆满完成公司交给维修组制定的各项工作任务。

1、卡思迪莱12年度水、电、汽费总：1834791'（全年）13年度水、电、汽费总：1539111'（全年）

20xx年度1-6月份费总：782401'（半年）

针对于公司水电气现状，建议采取二大措施，

一、全厂增设水、电、汽计量，分区分组计费。

二、加强自身内部管理，要做到合理分配设备使用时间，尽量做到统筹安排。

2、内部加大节能管理模式

汽：加大管网的巡检、维护、抽查，同时和二热电厂协商用汽事宜。电：照明可以汲用led照明，采用能源管理模式，每月可节约电费6000'左右，设备改用同服节能电机，但费用较大约20万，但每年可节约8万电费。

加强宿舍的用电、用水管理，特别是洗衣服用水。

制定节能规章制度，对员工培训灌输，做的较好的予以奖励，

不按规定则警告、处罚。

3、制定常规配件台帐标示管理，大大减少了配件及模具安装维修时的找寻时间。

我们通过工作中遇到的实际情况，不断的对员工进行培训，并制定了相应的对策和处理办法，对新近员工进行系统的培训，专人授课，同时到工作岗位进行实际操作演练，让每位员工都认识到提高技术素质的重要性。同时加强维修组团队自身的集体荣誉感培养，提高相互协作能力，使组织更加团结，更富有战斗力。

1、元宵节室外场景的搭建（正月）

2、宿舍区水电气空调tv改造（5月）

3、青岛黄岛海边舞台的成功搭建（8月）

4、厂区景观喷泉的方案设计（11月）

5、预计夫妻房和大会堂的建设施工（20xx年）

1、在处理不是我分管的工作时，表现不够主动，究其原因是在头脑中有怕越权、越位的思想，有时就表现出不主动提出自己的工作思路，致使工作节奏慢。

2、工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路去处理问题，表现工作上的大胆创新不够。

3、班组的管理还不够细致、员工的安全和质量意识仍不够强，但应还是预防为主，加大平时的教育力度，提高员工的安全和质量意识，从根本上减少安全事故隐患的发生。

以上的缺点我将通过不断的学习，努力提高自身的工作能力、

工作水平的基础上来克服缺点，完善自我，以饱满的热情和充实的干劲为公司事业的发展添砖加瓦，为公司固定资产的设备管理竭尽全力。展望20xx年，工作重点主要放在保证20xx年设备正常运转的好势头的同时，加强设备管理和建设上，使维修组的管理更上一个新的台阶，工作上更加严格仔细。

## 服装月工作总结 服装店工作总结篇七

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。