

# 服装销售周记集 服装销售实习报告(优质10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写?下面是小编为大家整理的优质范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

## 服装销售周记集篇一

实习单位:西安开元商城

实习部门:服装部

实习岗位:导购 店助

实习时间□xx年x月x日—xx年x月x日

实习是一项综合性的、社会性的活动,是一个由学校向社会接轨的环节,是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程,学习的目的就是运用,就是去指导工作,而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践,用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去,才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台,是展示自己能力的舞台。

通过实习,我们要努力提高动手的能力,在实践的过程中发现其不足,然后去反馈到学习中去,会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科!它要求极强的表达能力及反映能力,所接触的顾客是包罗万象的,需要你擅变!而且需要技巧性!如何才能把衣服卖出去!要求价钱赚的最高,数量最多,顾客达到满意!

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

我被安排在服装市场部实习，负责指导我的是黄店长，考虑到我社会经验较少，因此他安排我在店里做导购，这样可以直接接触顾客，可以更直观的了解市场信息。

刚到单位时先是熟悉部门环境，了解店里的概况和生产销售模式。从第二天起正式上岗做导购，主要是熟悉货品，熟悉仓库的库存货位，学习服装商品陈列知识，每天的工作大体上都是接待顾客。

一次，在顾客要一件中号的衬衣时，由于我对业务还不是很熟悉，不能很快把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号而且放在库存区的哪个位置，在我手忙脚乱的时候，多亏店长及时把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我衬衣s号是小号，m号是中号，l号是大号，没有数字区分。店长用耐心为我上了宝贵的一课。

## (一) 企业营销问题分析和建议

### 1. 品牌知名度对销售的影响

通过这段时间的实习工作，我发现品牌的知名度对服装销售有着很大的影响。这段时间我们的销售额不错，但和其它同类的大品牌相比较还是有很大的差距的。世纪恒生的服装因其质量好，信誉高，同类服装中价格便宜，因而受到广大基层顾客的青睐，但我认为在店里的销售情况并不可观，顾客在专卖店购买衣服主要靠自己对品牌的认知程度。

下，品牌知名度越高，其市场占有率(市场份额)就越大。营销实践表明:在同类产品中，知名度最高的品牌往往是市场上的领先品牌，即市场占有率最高的品牌。可以说，名牌的一个特性就是具有极高的品牌知名度。

正因为品牌知名度重要，提升品牌知名度已成为品牌资产管理的一项基本任务。而在提升品牌知名度的过程中，企业面临的问题是，随着大众媒体广告费用越来越高，市场进一步细分，利用大众媒体提高知名度的做法逐渐受到了挑战。

越来越多的营销实践证明，只有针对目标消费者开展能凸现品牌特性的一系列活动，才能使消费者在活动中亲身感受并体验到品牌特性，从而产生对该品牌的顾客忠诚，这是提升品牌知名度的有效途径。

## 2. 盲目的减价策略

适时大减价是服装专卖的重要价格策略，它可以调整商品结构，处理过时换季的商品，并通过价格波动刺激消费者的购买欲望。从过去到现在，服装店是频繁动用减价策略的专卖商店，因为服装有明显的时间性和季节性。对于过季的商品来说，其市场价值大打折扣，因为过季商品如不及时处理，只好等明年再卖。可是明年是否流行，是否有销路还是个未知数，即使是销路看好，一年囤积商品的高额利息也会把利润全部吃掉，因此，服装店的减价销售不可避免。减价销售并非无利可图，因为服装常常会带来高额利润，有时资金利润率可达到100%，甚至200%，即使减价20%-50%销售也不至于亏本。

商店，破坏专卖商店的形象和整体经营目标。降价幅度可大可小。一些研究资料表明，专卖商店降价20%以下，对顾客没有吸引力，一般在30%-50%之间较为适宜，对于暴利商品降幅可达60%-70%。

## (二) 重点销售的技巧

重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

- 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。

不到保证，你的推销能力能力再强，满大街都是了，你的东西也很难卖出去，只能让大家一起努力才能达到我们想要的效果。

通过做导购的亲身体验，我总结出了如下的销售技巧：

- 1、推荐时要有信心。当向顾客推荐服装时，销售员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
- 2、适合于顾客的推荐。对顾客进行商品说明时，应根据顾客的实际情况，真心为他们推荐适合他们的衣服，琢磨他的个

人兴趣所在。但不能让顾客试穿超过三件不同款式的服装。

3、准确地说出各类服装的优点。对顾客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。可以适时适度的做一些隐瞒。

4、配合手势向顾客推荐，适当的夸奖，不可过度夸奖，避免产生逆反。

5、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，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

6、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

在店里我还学到了一些做人做事的道理：

第一：真诚待人。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往。还教会我一些在服装销售的过程中应该注意的人际关系，由此我深感真诚的重要性，在店里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作。孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

第二：不要偷懒。我曾问店长：“什么样的员工在企业里会受欢迎？”他的回答是不

偷懒的员工。我觉得很有道理，试问有哪个老板会喜欢懒惰的下属的？于是我时刻提醒自己要多干活，尽力把本份工作做

好。还记得我曾在快餐店做兼职时，主管很讨厌在工作时几个人围在一起聊天的事，所以在工作的时候，就算是生意很淡的时候也不要聊天。由于我时刻牢记这一点，最终努力没有白费，我以良好的表现完成了实习。

第三:遇到不懂的事情就要问，可以吸取别人经验。刚来到店里时，我对很多方面都未熟悉，这就需要我勤学好问。因为经验是很重要的，比如我刚来到店里时，对货品的仓库货位不熟悉，经常找不到想要的货品，从而让顾客等的着急，这时就得向老员工请教了，她们都会很耐心的给我讲解，因为没有人会拒绝一个勤奋好学的人的。

第四:讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失措。例如他们在接到商品调补时，首先会根据顾客的反映来分析情况，然后对顾客所提出的要求进行分析。我看到那些有经验的同事都是进行调配时候都是有不同，在顾客反映回来的结果上，不仅要把顾客的服装的销售时间保证在最好的时间，同时也要保证服装的质量。

这次的服装销售实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，她们给予我不少的帮助。俗语说:纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进真正的公司去实习，对我来说是受益不浅的。我在不久的将来就要毕业走向社会了，相信这次实习对我日后参加工作会有很多的帮助，感谢在这期间所有帮助过我的人！

## 服装销售周记集篇二

在森马一个月的.实习结束了，收获了许多宝贵的经验，同时也得到了很多中肯的建议。对于一个刚走出校门的大学生来说，怎样能更好的转变自己的社会身份，适应企业的发展节奏才是最重要的。总结自身的不足，找出差距，确定目标去奋斗，让自己更加富有创新性、灵活性，提高自己的应变能力，为自己的工作打下坚实的基础，千里之行，始于足下。总结一点自己的小小经验，从一个学生的角度提出一些意见，使我们的工作更加完善，效率得到提高，这才是大家所希望的，因为企业的发展才是我们实现个人价值的最终奋斗目标。

### 一、对于自身的一些认识：

10、人力资源工作是企业人力资源规划、招聘人事、培养发展、薪酬福利、绩效评估、员工关系等工作的主体，人资人员要有全局观念，要明确自己的服务观，积极主动为公司、为各个部门提供帮助，并且在此过程中具备较强的咨询能力，为了公司长远发展战略贡献重要力量。做了招聘、培训、劳务合同等等工作，对于培养自己严谨而积极的工作态度是很必要的，在以后的工作中，要靠自己去摸索、体会，使自己不断进步、发展。

总之，在实际的工作之中，必须要做一个有心人，不断汲取精华、完善自己，让自己更好的适应社会发展的节奏，做社会需要的有用之人，成社会需要之才，打造属于自己的成功天地。无论做什么工作，都要保持一颗谦虚谨慎、求实上进的心，使自己在激烈的社会竞争中，能够脱颖而出。自己是不是人才，能不能成为人才，这都需要自己用不懈的努力去有力地证明。

### 二、对于工作的一些建议：

#### (一)、对于校园招聘的一些建议：

- 4、招聘方式避免雷同化，要趋于多样化，用多种不同形式，全方位、立体考察人才；
- 5、招聘时间根据实际情况适当调整；
- 6、一切从集团的利益出发；
- 7、我是长沙的大学生，建议下次不要选择美兴大酒店，虽然物美价廉、交通方便，但是过于隐蔽，不易寻找，一楼无大堂，不好询问。
- 8、建议增加通知方式，确保万无一失，且通知面试的时候要区分森马和巴拉巴拉，以免误解。

(二)、对于所在培训组工作的一些心得：

- 5、努力提升培训组织者的业务素质，打造强势内外培训团队，为培训工作的顺利实施保驾护航。
- 6、此外，对于劳务合同和考勤制度要进行合理的整理，为以后的便捷化打好基础，并结合新《劳动合同法》，保障员工的合法权益。完善这方面的工作，有助于更好地规范员工行为，提升素质，打造制度文化。

(三)、对于工作的其他看法：

- 1、工作中注意自己的时尚的气质，努力打造有活力的企业文化；
- 2、各个部门加强有效的沟通是必要的；
- 3、人力资源工作在系统化、先进化的道路上还要稳步向前发展，打造优秀的核心团队；
- 4、加强对公司新老员工的沟通；



- 5、合理加强培训，提升全员的业务素质，打造团队文化、终身学习文化；
- 6、打造公司信息化管理平台，提高管理效率；
- 7、做好人才、技术、战略储备，为搬迁上海，提升整体打下坚实基础；
- 8、更加丰富员工的精神生活，打造和谐文化；
- 9、加强对校招员工的培养；
- 10、打造全员的爱岗敬业精神，加强思想政治教育。

以上是一些小小的总结与建议，是这一阶段对自我的总结，会对以后的工作有很大的帮助。这只是走进社会的第一步，以后要学习的还有好多好多，活到老，学到老。用心去体会今后的工作与生活，尽快转变自我的社会角色，充分挖掘自我潜力，发挥自我优势，为长远发展打下基础。今天只是漫漫长途的一小步，今后还要不断汲取营养，感谢所有关心和支持我的同事，感谢森马给我提供了一个展现自我的平台，我会在以后的工作中加倍努力。相信森马的未来会越来越好，相信我们的事业会走向更加伟大的成功。

## 服装销售周记集篇三

xxx有限公司成立于20xx年，有着50多年的服装制造经验. 是拥有上千人的大型国有企业. 是广州市有关部门批准组建的以国有股为主体，吸纳社会法人和自然人入股的股份有限公司，注册资本金8000万元，拥有75000多平方米的厂房，5000多人的劳动工人，拥有erp系统管理和先进的生产设备. 公司连续多年被评为全国出口500家企业和广州市出口50强企业之一，拥有时装、女装、休闲、裤业、运动等五个联系在一起的分公司.

主要经营服装出口加工生意，主要从事各类服装、服饰制品、纺织制成品的生产、销售和进出口业务。经营品种包括各种优质棉布、棉涤纶、毛呢、化纤、混纺织物、丝绸、裘皮等面料制成的70余个品种的服装以及床上用品、旅游用品及杂品等。市场遍及美国、加拿大、澳大利亚、日本、韩国、南美洲等国家。

实习在于培养实践动手能力，使所学的专业理论知识与实践相结合，为更好的适应社会的需求打下良好的基础。通过到服装企业生产一线实践的方式，对服装生产从设计、裁剪、工艺制作到检验、整理、包装的整个过程中所需的专业技能与生产管理能力和得到系统的、强化的、实战的训练。

实习的主要内容是围绕服装专业高级技术岗位实用性人才所必备的基础技能制定的，分为四个部分：

1、服装顶岗实习cad包括效果图cad、纸样cad、放缩cad、排料cad。

2、服装顶岗实习制板，包括服装制板(净样、里料、辅料、毛样)、工业制板

3、服装顶岗实习工艺，熟练掌握不同款式服装从准备工作开始到缝制的整个过程以及后整理的整个工艺流程的每一个环节的技术要求。

4、服装生产管理，做到了解整个企业的生产特点，生产线的组织，各个阶段质量的控制方法等等。

我们实习所在的工厂是广州欧雅服装公司有限公司下属的时装分公司，具有所加工的产品种类繁多，变化快，且产品完成质量好，工艺规范等诸多优势，非常适合作为我们学习观摩的服装企业。这是我第一次正式与社会接轨，踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活，从学校到社会，环境的转变，

身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之后完全不同，一切都处在巨大的转变中。

刚到厂的时候，我们先是整体的参观了整个厂区布局，对公司有了一个整体的认识，工厂虽然规模庞大却也并不是我们所想象的那样复杂，各个生产部门都是有条理的，安排的方式都是有效率的，这些是我们以后需要去深入了解的，毕竟学校对于我们的培养得方向是高级技术岗位实用性人才，除了对技术的精益求精外，更要对整个服装产业做到一目了然，才能从根本上推动服装行业的发展。

我们的日程安排根据实习内容规定的四个方面，实行的是分组轮换制，每一个阶段约为四周左右，在第一阶段，我被分到了公司技术部的制板室，这让我心中一阵暗喜，我喜欢打板师这个职业，因为我喜欢思考，对数字敏感，对服装的变化好奇，制板这门技术把服装款式设计的感性思维上升到了理性分析的层次。

可是在第一天的时候我就开始犯难了，一个难题摆在了我们的眼前，公司的制版方法与课堂上的理论有很大的差异：

1公司比例制图方法与学校原型制图法的差别。

2因为公司是以外贸服装加工为主，所以版型的设计是以客户订单和样衣为标准的，外贸服装严格的数据精确度如：前浪18.5，后浪30、袖笼高26.5……而且有许多专业名词使我们从未使用过的。

3订单上所提供的尺寸都是成衣尺寸，不需要再在考虑原型法里所说的放松量，

4订单上所使用的尺寸都是以英寸为单位计算，等等.这就使得我们必须迅速的适应这一转变，换一种思维和方法制作出符合订单尺寸且外形美观的纸样。

## 服装销售周记集篇四

实习岗位：服装顾问

实习单位指导人：店长

在一次闲逛的时候，我发现了一则招聘启示，当初只是觉得距学校很近，而且公司做的品牌也是相当不错的，所以决定暂时把这个工作争取到再说。后面通过企业的培训以及上班实践才发现这家公司真的很不错，特别是它的企业文化和团队合作精神深深的吸引了我，让我决定以后留在这家公司继续发展。

我们店里的服装主要针对的是30岁——55岁的消费群体，属于中高端的品牌，就目前而言是犀浦最好的一家服装店。其中我们店里主要的是意大利的欧度和韩国的比音勒芬，欧度则分经典系列和尼博系列。经典系列的服装在风格是比较商务，比较稳重一些，适合一些政府官员和成功的商业人士穿着。欧度尼博系列的服装在版型上要时尚修身一些，在服装的面料运用上也比较夸张一些，适合年轻一点的消费者，来消费这个品牌的主要都是一些社会人士。价格稍微高一些的则是韩国品牌比音勒芬，我们做的是比音勒芬的高尔夫系列，它的特点也是非常的商务，在颜色上非常的干净利落，在款式上主要是以经典款为主，采用了很多的苏格兰格子风格，在面料上则是采用了很多的美国有机长绒棉，这种面料的特点就是纤维比一般的棉要长一些，卷曲度要好一些，所以面料不易起皱，并且面料的染色性也特别的好，不易掉色。在我实习的过程中我不但学到了许多专业知识，最让我深有体会的是公司的企业文化和公司制度。

1、精神状态的准备。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。

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。

3、专业知识的准备 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，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40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。

#### 4、对顾客的准备

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，推荐适合他性格的和穿衣风格的服装。

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平整，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，然后将这款服装如何搭配告诉顾客，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。我们的冬装打五折，现在购买很合适，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。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。

在公司里也学到了很多销售技巧处理顾客拒绝技巧：

客人很快的反应说“不”的时候：这是一个正常的反应，不仅不是意味着被他拒绝，而是说明他回答其实没有针对性，是一个条件反射，这正在暗示着一个机会，他有较大的空间去塑造，能培养成忠实顾客。

顾客常用的拒绝理由：不需要，不适合，不信任，没有时间等等 不需要：当顾客说不需要时，正是说明他还没有购买此类商品的经验，所以要抓住机会，顾客需要提供一个购买的理由。导购员要根据其需求，介绍时应该更为专业。

不适合：此时顾客需要被告之其适合的理由，首先分析其现有的需求，然后再有针对性的突出商品的特点能满足其现有需求。

不信任：如果顾客表示不信任时，第一点就是需要耐心的与顾客讲解，并出示辅助的宣传单张，同时详细而清晰的告之顾客，商品的功效，以及质量的担保说明，消除顾客的疑虑。

没有时间：当顾客表示没有时间的时候，这不是真实的理由，但也许其确实有客观的理

由：例如：没有带钱，或者只是单纯性的逛逛街，这时需要表示理解，并保持良好的服务姿势，给顾客一个好的印象，并欢迎其再次的光临。

举例法：发挥榜样的力量，给顾客一个对比

转移法：转移注意力，将问题转化到自己可以处理的层面上。

多多聆听：更多的去倾听顾客的需求和意见，这样你能更快的掌握顾客的 真实的购买

心理，在聆听的同时，针对性的对顾客进行提问，引导其谈出真实的想法，同时也示出你的专业(这也是有助于收集市场信息的好方法)

赞同以及赞许：在与顾客交谈中，应注意一些语言技巧，对于顾客一些正确观点应该

及时表示赞同，同时对于顾客的衣着，或者其他的优点可以表示适度的赞许，这样能拉进与顾客之间的关系，更容易沟通。(当顾客带着孩子来购物时，也可以与小朋友亲切的招呼并给予赞许，这样能使与顾客的心情更加放松和愉悦)

诚恳：对待顾客要象对待你的家人一样，只有真心的为顾客着想才能获得顾客的信赖，真心真意才会使你拥有更多的回头客.

微笑：没有任何的语言能代替微笑，一个善意的表情能使你受到更多的欢迎，所以在面对你的顾客时，忘记掉你所有的情绪，记得一点：那就是微笑!

我相信在这里学到的东西在以后的工作中和生活中都能够很好的运用。

## 服装销售周记集篇五

为期3个月的销售员实习结束了，在这三个月的实习中，贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认

识，并且学到了许多课本以外的知识，受益匪浅，现在我就对这三个月的销售员实习做一个工作小结。

1、销售员实习单位性质：福建xxx 属私营实体。

2、销售员实习单位规模：属中型企业，现代化的工厂按国际标准设计和建造，可年产各类服装200余万件。

3、销售员实习单位经营状况：经济效益良好，在福建同行业居龙头地位，是福建服装企业唯一上市企业。

4、销售员实习单位主要产品：集团以服饰为主业，服饰以生产男装系列而著名，主要为男仕茄克，西装，t恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以夹克衫最为著名，素有“茄克之王”美誉。

1、销售员培训及参观公司总部和工厂最初，我们参观了公司总部和工厂，在厂长的讲解下，我们了解到车间的实际生产线与大学里的课堂是两个不同的概念，利用一天的时间，我们对生产线进行了详细的观察，并与车间工作人员的进行直接交流，初步了解了服装生产的真实状况。同时在参观期间，我们明显的感受到了员工们的工作热情，这使我们迅速的融入其中，切切实实的感受到了企业人文理念对员工们工作成绩的肯定与激励。接下来的几天里，我们进行了部分销售员课程的培训：销售员的日常工作流程，如四大模组，九大流程、营运工作实务、陈列技巧、面料知识、企业文化专题讲座、公司的规章制度、商务礼仪等等；并熟背了产品的色号和款号。

2、初步掌握了一些销售员工作时必备的基础知识，这更加深了我对企业文化的认识，增强了企业的凝聚力和向心力。看着步履匆匆的狼人，看着在不懈努力中已有所成就的榜样，看着搞实业的人无论从领导到普通工人都一样拥有的朝气蓬勃的精神面貌，我明白了“我是优秀的，我们是最优秀的，我



们是最优秀的团队”是直观诠释。“诚信，求实，敬业，奉献”，“挑战人生，永不回头”这些字眼所代表的含义，企业没有把口号仅仅留在口头上，而是把它转换为企业理念，深深的根植于每一个员工的心里，让员工时刻牢记自身所代表的企业文化，并且以此来勉励自身的工作，警醒着勿忘前进的人们。

3、了解了销售员主要生产或业务流程：公司销售模式为自产自销。公司拥有h□k□上海，日本三地优秀服装设计师，每年两次的服装定货会时设计出最新的款式，设计出产品后由制板师做出纸样，然后由裁片员把布料统一裁出，交由生产车间大量生产，货品亲自由各店长选购，由仓库发货到各直营专卖店和代理商。也有一部分货品是外单，全部出口。

三个月的销售员终端实习（即我的实习经历）为了能够让我们销售员了解整个服装销售市场和相关的流程，熟悉本品牌的最新款式与设计，在泉州店我学会了顾客服务、店铺运作、帐目和物品管理。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。在泉州店中我的销售业绩算是突出的，半个月卖了两万多，店长表扬了我，真是有种自豪的感觉。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，泉州店才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。

## 服装销售周记集篇六

在一个一个浪漫而寓意深刻的故事里，我知道了服装陈列的很多学问，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。

八月份的厦门，这几天天气比较暖和，只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效

果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。从而销售成交率提高。现在的销售已经不是完全在卖产品，所以我很喜欢他的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，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：

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。

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，推荐适合他的内衣。

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内衣整理好来，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内衣做出了一个很中肯的评价，然后将这件内衣如何搭配告诉顾客，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。

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，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

## 服装销售周记集篇七

实习就是把自己的理论知识运用到工作的各个环节中来。本文是由实习报告栏目为大家精心挑选出关于《服装销售实习报告1000字》的内容，供大家参考，希望对大家有所帮助!想了解更多，欢迎访问本站。

在商场的的店员实习共计六天，从一个行业转入服装行业，在这个对我来说全新的感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。于是我从对的产品开始了解。

在一个一个浪漫而寓意深刻的故事里，我知道了服装陈列的很多学问，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的.陈列统一起来。

二月份的杭州，这几天天气比较暖和，春装已经上市，在继倾城、后街、吸引之后，黑白天使的故事让整个品牌的风格体现的是黑白的时尚和简单大方的风格。只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。从而销售成交率提高。现在的销售已经不是完全在卖产品，所以我很喜欢他的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

## 服装销售周记集篇八

为期3个月的`实习结束了，在这三个月的实习中，贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益非浅。现在我就对这三个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：

1. 实习单位性质：\*\*实业股份有限公司属私营实体。创建于\*\*\*\*年\*\*月，其前身\*\*制衣实业有限公司成立于\*\*\*\*年\*\*月。
2. 实习单位规模：属中型企业，现代化的工厂按国际标准设计和建造，可年产各类服装\*\*余万件。集团固定资产：\*\*亿元。员工\*\*\*\*余人。目前已拥有\*\*\*\*多家专卖店（厅，柜）
3. 实习单位经营状况：经济效益良好，在\*\*同行业居龙头地位，是\*\*服装企业唯一上市企业。从\*\*年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。
4. 实习单位主要产品：集团以服饰为主业，涉及香烟，酒，

茶，皮具，实习相关大全：房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而著名，主要为男仕茄克，西装t恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以\*\*茄克衫最为著名，素有“\*\*\*”美誉。

## 5. 实习单位的主要生产或业务流程：

5. 1公司销售模式为自产自销。公司拥有h.k上海，日本三地优秀服装设计师，每年两次的服装定货会时设计出最新的款式，设计出产品后由制板师做出纸样，然后由裁片员把布料统一裁出，交由生产车间大量生产，货品亲自由各店长选购，由仓库发货到各直营专卖店和代理商。也有一部分货品是外单，全部出口。

## 6. 实习单位的经营管理特点与利弊

6. 1集团一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。

### 6. 2利弊

利：品牌优势，营销网络优势，管理团队市场经验丰富优势，拥有国际化专业设计团队优势，生产设备与工艺先进优势，客服优势。

弊：一是公司资产规模较小的风险。与国内优秀的服装企业相比，实习资产规模相对较小，抵抗风险的能力相对较弱，造成公司在诸如资本运营，人力资源管理等方面的人才不足。二是产能过剩的风险。由于服装行业竞争激烈，如果公司的

销售能力和营销策划能力不能同步提高，则未来公司部分产能不能充分发挥效用。三是假冒产品的风险。品牌知名度提高后，市场上可能会出现盗用本公司商标、品牌的违法经营活动，这将导致公司的经济利益受到严重伤害。四是消费群体单一化的风险。\*\*定位消费年龄区间为20—55岁，其中以30—40岁的男性为主要消费群体的男仕精品形象。我认为公司的消费趋势应该再扩大到女装，童装，以及与服饰相关的各种产品，形成一个相对全面的产品群，从中寻找新的增长点。同时充分利用自身的品牌优势，开设一些有特色的生活馆，引入自由服饰的理念，允许客户自行设计和搭配服装，由公司进行生产，让客户充分体验到一切由自己做主的“上帝”意识。

## 服装销售周记集篇九

实习地点：

实习时间：

系部：

班级：

姓名：

班级学号：

大学是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的小花了，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

俗话说：一份耕耘，一份收获。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务

于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，也是我们走向工作岗位的第一步，因此我积极地参与了进去。

x年x月x日—x年x月x日

荆州万达广场

荆州万达广场cag品牌男装店

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

### 1、实地销售：

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力！还有让顾客满意而归！

### 2、总结经验

短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己！如此来提高自己的销售业绩。

### 3、学习管理

到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的！从而扩展思维，学习企业的管理系统。

说实话，在市区找一份工作还是比较困难的，不是因为你能力、人品等方面不行，而是因为大部分商家都不会招收短期工。带着试一试的心理，我和同学还是在市中心商业街，一家一家地问，希望可以得到一份短期工的机会。机会总是偏爱敢于尝试的头脑，果然cag品牌时尚男装专卖店，因春节期间高促销，急需导购员，由于之前有在超市帮忙促销德芙巧克力的经验，再加上自己以后择业的工作与销售息息相关，于是，我毅然决然的选择了这次实习的店面。

工作是找到了，可接下来就难住我了，这衣服怎么卖才卖的快，毕竟自己的工资是和销售挂钩的，而且店长每天给我五十元的保底工资。刚开始，我总是不敢开口，只是跟在顾客后面，等他们需要试衣服时才和他们交流，要么是声音很小，有时因为店里的音乐声比较大顾客根本没注意到我说什么，还怎么向顾客推荐好看的衣服并让他们买呢？甚至我连自己都说服不了，更别提顾客了。导购工作刚开始很辛苦，不仅要熟悉陈列的货品，还要学习相关的销售技巧，同时还有业绩上的压力，几天下来累坏了，长时间站立脚会很疼。有的时候还会受到各种冷遇。我不断给自己鼓励，我不希望自己放弃。虽然累了些，我想别人能做的我也能做，别人能做好的我也一样能做好。一切从基础作起。

店长看到了我的勤奋和努力，后来店长就给我耐心讲解了导购相关的要点：导购员的形象和专业素质好，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神，在导购过程中，要真正尊重顾客和积极的工作态度，要保证商品整齐，摆放合理，有商品标价单。更为重要的是要善于和顾客建立情感联系，给顾客接近，喜欢和信任的感觉。

熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”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。导购员也应注意：

a□顾客的表情和反应，察言观色。

b□提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

c□与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

经过店长的耐心指导和讲解，我也开始慢慢的开始熟悉和了解销售男装的方法和技巧，逐渐地和进店选购的客人愉快的洽谈，和帮他们推荐和挑选适合他们气场和风格的时装。

通过这次经历，我也总结出了一些经验和教训。

首先是服务态度。在当今社会，大家都知道服务态度越来越重要，现在的市场不是以前了，以前是需求大，而现在是商品多，现在可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必须要好。只有服务的让客人满意了，我们的销量才能真正提高上去。

其次是诚信。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有了，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好处，我们一定要有的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。同样作为一名合格的导购也需要诚信。

第三是长远的眼光。

cag品牌男装专卖店不会打着打折出售来留住顾客，而是通过消费满多少送购物券，这样使得许多顾客买了衣服后选择在

店里继续挑裤子、鞋子，而不是去另一家再看看。这让我终于明白了大家喜欢到cag男装店买衣服的原因，可见长远的眼光对于商品的经营是非常重要的。

其中最重要的是还要有自己销售的技巧：

现在市场上每一样商品品种多的是，差不多的也有一大把，你如何才能把自己的卖出去呢？在这里面一定要有销售技巧。在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，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、精神状态的准备。

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。

### 2、身体的准备。

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，虽然导购的工作与其他行业相比要轻松得多，可是由于在学校运动的时间较少，刚开始感觉特别累。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、专业知识的准备。

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西服的时候，我把一件中号的类似西服样子的大衣给顾客，因为头几天我不知道这两款款式如此相似的衣服，居然是两个不同类型的产品。在我手忙脚乱的时候，店长自然的把中号的西服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我导购人员，一定要对自己销售产品知识了如指掌，只有这样，当我们了解了相关的产品知识的时候，我们就掌握销售的第一步，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，顾客才会放心的让你给他们选择适合他们的时装。

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，顾客同样会感觉很合适，然后再给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件大衣购买了。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，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

通过在荆州万达广场cag品牌男装专卖店的这4个月的实习，使我在实践中了解了社会、在实践中巩固了知识，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，

又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。使自己早日成长为一个优秀的工作者。

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验！在管理方面也有所收获！通过这次实习，自己的社会实践能力大大地提高了，适应社会的能力强了，语言运用能力增强了，真正跨出了，走好了市场营销道路上的第一步。

4个月的实习生活，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的服装专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！

这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。此时此刻；即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

## 服装销售周记集篇十

本站发布服装销售实习报告范文1500字，更多服装销售实习报告范文1500字相关信息请访问本站实习报告频道。

在店里我还学到了一些做人做事的道理：

第一：真诚待人。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往。还教会我一些在服装销售的过程中应该注意的人际关系，由此我深感真诚的重要性，在店里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作。孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

第二：不要偷懒。我曾问店长：“什么样的员工在企业里会受欢迎？”他的回答是不

偷懒的员工。我觉得很有道理，试问有哪个老板会喜欢懒惰的下属的？于是我时刻提醒自己要多干活，尽力把本份工作做好。还记得我曾在快餐店做兼职时，主管很讨厌在工作时几个人围在一起聊天的事，所以在工作的时候，就算是生意很淡的时候也不要聊天。由于我时刻牢记这一点，最终努力没有白费，我以良好的表现完成了实习。

第三：遇到不懂的事情就要问，可以吸取别人经验。刚来到店里时，我对很多方面都未熟悉，这就需要我勤学好问。因为经验是很重要的，比如我刚来到店里时，对货品的仓库货位不熟悉，经常找不到想要的货品，从而让顾客等的着急，这时就得向老员工请教了，她们都会很耐心的给我讲解，因为没有人会拒绝一个勤奋好学的人的。

第四:讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁,这是正常的,但不要急功近利,急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事,虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的,就是他们做事很讲究条理,他们遇到问题会一步步去解决,而不是惊慌失措。例如他们在接到商品调补时,首先会根据顾客的反映来分析情况,然后对顾客所提出的要求进行分析。我看到那些有经验的同事都是进行调配时候都是有不同,在顾客反映回来的结果上,不仅要把顾客的服装的销售时间保证在的时间,同时也要保证服装的质量。

这次的服装销售实习带给我不仅仅是一种社会经验,更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友,她们给予我不少的帮助。俗语说:纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。当今大学教育是以理论为主,能有机会走进真正的公司去实习,对我来说是受益不浅的。我在不久的将来就要毕业走向社会了,相信这次实习对我日后参加工作会有很多的帮助,感谢在这期间所有帮助过我的人!