

最新服装手绘心得体会(通用6篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

服装手绘心得体会篇一

五个周的手绘课就这样结束了，感觉时间过得好快，有时候一画就是一整天，一晃一天就过去了，有时候一天就只能画个大型出来。不过回过头看看自己画的，虽然不是那么的完美，但是通过自己的努力还是有所收获的。以前没有接触过手绘，觉得手绘就是简单的画一画，不用像素描那样那么细的找关系，上调子。看见别人画手绘的时候一会儿就画出来了，而且还那么好。但当自己真的接触到收回的时候才觉得手绘真的好难。

开始的时候手绘对我来说是一件棘手的差事，怎么画都不像，又没有点效率，一节课下去，有时候形都找不准，那是好真的令我很头疼，感觉很烦，为什么别人能画好，我却画不好。但我并没放弃，在老师的细心教导和同学们的帮助下，我开始努力的练习，虽然以前没画过，但是自己还是有信心的，学起来也就有干劲了。有时候感觉自己还没有画够就下课了，回宿舍后还会自己再练习，画一画。

学习手绘课的时候要和同学老师多交流，看看别人是怎么画的。多看别人的作品和绘画过程，同样的结果途径可能有好多种，水平相当的要多交流，比自己高的更要讨教，即使水平低于你的人可以从他们身上看到自己曾走过的弯路，如何改进等，对于水平高于自己的更要勇敢的讨教他们，学习他们技能的同时，学习他们的绘画方法等。

手绘课已经结束了，对我来说，最难得地方是画透视，很多时候透视找不到，画出来的东西就很难看。很多时候画画的时候要联系下生活中的物体，有时候需要自己亲身去体会一下，当自己真正的去体会后，就会觉得画起来挺简单的。

手绘不好学还有就是因为手绘的基础元素只有一个——“线”，每个人都会画线，但画出来的结果却大相径庭——有些人的线是僵硬的、死板的，有些人的线却准确而充满“生机”处处闪动着手绘线条的美感。还要注意先画前面的，后画后面的，避免不同的物体轮廓线交叉，在这个过程中边勾边上明暗调子，逐渐形成整体，前景中对比，中景强对比，背景弱对比。前景的人物刻画要准确传神，动态协调，背景人物基本上可以用点和面代替，要切记近实远虚，近大远小。手绘课我们还学习了彩铅和马克笔的使用，上色的叠加要心中有数，不然一不小心就会画错了，彩铅画错了还可以用橡皮擦掉，可是马克笔画错了就没法改了，所以再上色之前，先在草稿纸上画一画，上色的时候还要注意颜色的叠加，有些颜色叠加起来就变成灰色的了，注意明暗关系，这样才会有立体感，不至于看上去平平的感觉。画完之后还要对面面进行调整，统一色调，对物体的质感做深入刻画。有时候到这一步还需要彩铅的介入，作为对马克笔的补充。只有这样才能画出一幅艺术品。

“手绘”的提高，不是一朝一夕就可以学好的，要坚持练习。要想取得成功必须扎扎实实，塌实前行！这就要求我们学习中必须要有一个良好的心态，树立一个正确的学习观，认真地按照规定的教学计划学习，去练，去进步！持之以恒，总会出成绩的。

服装手绘心得体会篇二

- 1、要赢得顾客对服装的信任感，就必须让自己有信心
- 2、根据顾客的客观条件，展示服装和解说，推荐的服装要是

真的适合顾客的。

3、手势很重要，配合手势也是一种方法。

4、无论是功能、设计、品质每件商品都有自己的特征，向顾客强调服装的不同很重要。

5、注意观察顾客的反应，然后在适当时机，适时地促成销售

6、准确的说出不同类型服装的不同优点

1、对顾客说明服装特性时，要言简意赅，突出服装商品最重要的特点。

2、随即应变是营业员必备的素质，根据顾客的情况而制定推销语言，不可千篇一律。

以上就是我的个人服装销售工作心得，虽不够完善，但却是这几个月通过自己的认真观察所得来的。在以后的销售过程中，为有更好的营业效果，我将做更好工作。

服装手绘心得体会篇三

暑期一个多月的服装设计实习，这对于我来说是一次新的机会，新的尝试，新的体验。尽管我在校学的是服装设计课程，但对于大多数的我们来说，对服装设计可能仍停留在懵懂或者说一知半解。

通过这次实习，给我收获最大的是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单挑又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认真完成，对每项工作都要他看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持“战斗”，只要希望还在，胜利一定属于我们。

在此次设计助理岗位实习的过程中，让我认识到丰富的经验与社会接轨的深刻感受。包括学习，生活，工作各个方面。

就学习而言，专业实习它更偏重于应用，更加细致，要求也更加严格。作为应届毕业生的我们要想适合自己的工作，在实际中实现自己的理想，必需不断的增加自己的能力，做事情更加专注。

就生活而言，专业学习展示给我们看各个不同的行业的人们生活，不同行业的人们将自己的行业融入自己的生活，这样大的人群的生活展示给我们未来的生活远景，选择什么样的生活也是我们现在的最重要的抉择。一旦下定决心，也就要开始为自己的生活做准备，胜利是属于有准备的人的。现在的我就要为自己的生活做准备，不断的充实自己。

就工作而言，无疑的是本次服装设计助理实习，我负责内勤。整理文档，联系辅料厂家，发传真，寄快递，做色卡，贴面料，调面料等的“杂活”；并在设计师的指导下，把设计搞给版师沟通，辅助设计师把样衣完成。在余下的时间帮助设计师抠图。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。

让我意识到，展示给我们了多种职业，择不管怎样，勤劳的人是让人钦敬的，但所接触的朋友说“多年的工作让我清楚这个社会的运转不是控制在辛勤劳动的人手上，而是那一班根深蒂固的政治家、资本家手中...工作中的认真负责不是为了讨好表现，而是为了要冶炼自己的品性，是在为自己，不是为老板”。

上面的认识都是正面的，也是自己受益的主要部分，但就个人而言，本次设计助理实习更多的是让自己认识到自己的不足。作为一名在校大学生，通过此次的实习，更多的是对理论和实践的差距。进入了社会，和学校的感觉是完全不一样的。

看着那些员工忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站得正。相对于经验和技巧而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟的，但是否能有正确的态度却是因人而异的，有的人永远让人感觉畏锁。而我是为工作而学习，学习是为了把工作做得更好。

总的来说，我这一次实习是比较成功的，能学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也了解很多和懂得了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。

感谢这次实习，感谢这次实习的指导教师。这次实习，一定会令我的人生走向新一页！

服装手绘心得体会篇四

手绘中，临摹是一个非常重要的内容与环节。它是衡量大学生手绘能力的重要指标。以下是小编整理的服装快速手绘技巧，欢迎参考阅读！

画手绘图的最大窍门在于找准“一线一点”。可以这样说，即使没有任何美术概念，只要学会了这一招，手绘图就不难拿下了。“一线”指的是视平线，也就是画图时眼睛所处的水平处；“一点”指的则是视觉焦点，也就是眼睛聚集的一个点。

视平线可以根据不同的表现需要来决定高低。一般情况下，视平线都画在上方，这样空间比较大，做图比较方便；便需要表现吊顶、灯具等上面的物体时，就要将视平线调低。此外，要表现宏伟宽阔的场景，如五、六层楼高的大商场，也要选择将视平线放在下面。

此外，绘画时还要遵循一个原则：近大远小，近宽远窄。

以下就该大显身手了？且慢，现在还不能直接绘出物体，在真正进入正题之前，你还需要耐住性子，给房间画出地格经纬。

第一步：首先画出一面主墙，就在绘图纸上画一个“长5米宽4米”的长方形，并将长和宽分成5段和4段，做好分段记号。

第二步：在“主墙”上根据所在表现的需要，确定一个视平线，并在这个视平线上确定一个pu点为中心，沿主墙的四个角画出四条线，作为墙角。

第三步：以pu点为焦点，在“地面”处，按照长宽所分的段，画出纵向线和横向线，正好是20个格子，每一格就代表1平方米面积，这就是地格。

在正式设计前，还有一项准备工作一定要到位，那就是要弄清楚所画物体的尺寸，要不然会闹出笑话。

第一步：画轮廓。按照每件物体的比例、大小、形状、位置画出其立体轮廓。每画完一个物体，就将不用的线划掉，使画面更清晰。

第二步：线描。一件物品画好轮廓了，总得给人家“穿穿衣服”吧！床面加上床裙，使它具有褶皱的效果，床架装点花纹，花纹交*处订几个扣子，再放个带荷叶边、枕面上有些许褶皱的枕头，电视机得摆弄出个“后脑勺”。各种家具的边都一条线哪行，得画双线才显眼！窗帘杆上得垂下一个飘逸的窗帘……这些都是不容忽视的细节，当然也很考验绘图者的素描功底。

第三步：艺术处理。一身衣服一个色，定然不出从，来点对比就显得很活泼。在手绘图中也得出来个疏密有致。比如在床下画一个地毯，让床与地面有个强烈的视觉对比；在窗帘上画上一些叶子、小圆圆图案；要床头柜止立个曲曲折折的

花瓶，打破直线，加大密度；在空白的墙面“装”上一幅装饰画。诸如此类的对比方法，会使画面更生动。

第四步：上色。对于化妆，不说你也知道是怎么回事，用在这里，权把手绘图当“调色盘”，让美丽更出众。手绘图的最后一步与化妆有异曲同工之妙，就是让画面更绚丽！

服装手绘心得体会篇五

- 1、要赢得顾客对服装的信任感，就必须让自己有信心
 - 2、根据顾客的客观条件，展示服装和解说，推荐的服装要是真的适合顾客的。
 - 3、手势很重要，配合手势也是一种方法。
 - 4、无论是功能、设计、品质每件商品都有自己的特征，向顾客强调服装的不同很重要。
 - 5、注意观察顾客的反应，然后在适当时机，适时地促成销售
 - 6、准确的说出不同类型服装的不同优点
- 1、对顾客说明服装特性时，要言简意赅，突出服装商品最重要的特点。
 - 2、随即应变是营业员必备的素质，根据顾客的情况而制定推销语言，不可千篇一律。

以上就是我的个人服装销售工作总结，虽不够完善，但却是这几个月通过自己的认真观察所得来的。在以后的销售过程中，为有更好的营业效果，我将做得更好，及时总结经验和工作中的不足，然后完成一份出色的服装销售工作总结，让自己有更多的收获。

人为什么会穷，机构为什么会老化？其中最关键一个原因：来自心态上的恐惧。不是害怕失败，二是害怕成功，因为要成功就必须付出比别人不肯付出的代价。我们要成功，首先需要付出的就是低下您高昂的头，来个向别人学习。唯有源头活水来，才能增加抗争苦难的智慧和力量，获得生命与生活的真本事、真知识。因个人水平能力有限，不当之处在所难免，欢迎大家批评指正！

店铺的生意好不好，不用进店铺，在门口停留几秒钟看看就知道了！看什么，看招牌，看灯光，看陈列，看卫生状况，更可以看看营业员的年龄和员工长得是否标致。买衣服就是买漂亮，卖衣服就是卖形象，如此而已！

买衣服就是买漂亮，现在我们穿衣服除要求舒适合体外，更多的是体现一种对美、对个性、对品牌的非物质的精神上的追求，是自我形象的一种肯定与实现。美是我们服饰产品的基本特征，那么，我们销售服装的场所、销售服装的人首先就应该表现出美。为节约电费而不开灯光、为防止灰尘而不拆包陈列、员工上班不化妆没有精神，收银台杂乱无章，店铺使用花车特卖，店铺自制、手绘促销海报等等，一却违反美的原则和行为都会使“服装的美”大打折扣，无从表现甚至是损失殆尽。美没有了，形象不存在了，品牌也就失去了生存的基础，就更不用谈发展了！！因此，我们必须牢记“卖衣服就是卖形象”的基本运作原则，店铺的一切操作必须从“美”的原则出发，牢牢树立并用心维护“美”的标准，只有这样，我们的店铺，我们的品牌才可能在残酷而激烈的市场竞争中找出自己与众不同的“美”来，才可能发展壮大，从一个胜利走向另一个胜利！！

对于那些业绩不理想却自我感觉良好的客户，一千句话不如下到她专卖店并拉他到同城的竞争对手的店铺去看一看。因为如果单纯地谈她的问题，她会找出很多的理由，什么经济不景气、地方小人口少消费力差、货品跟不上等等，一大堆都是客观的和公司的问题，自己的问题一点儿没有。果真如

此吗？须知，店铺的生意不好，是因为大家都慢了一步，所有就不能只找客观和公司的原因了。我曾经到店铺支援就遇到过类似的情况，无论我怎么说，客户根本就听不进去，说的全是公司这儿不对、那儿不对，这个问题没解决，哪个问题也没落实，我听到头都大了；当然客户说问题，反映情况很好，但是看问题不能用这种“您全错，我全对”的观念，后来我灵机一动，干脆什么也不说了，邀请客户到同城的“jeanswest”“bonwe”“fun”去看一看，看下来她自己都不好意思了，我们的竞争对手看不到一个带包装陈列的，看不到一个塑料凳，看不到坏了的灯具。而我们呢，服装全部拿胶袋装起来，把卖场当库房，员工三五两个坐在塑料凳上闲聊，灯具坏了一大片没人理，顾客进店员工招呼也不打，一比较，差距就出来了，这样的店铺又怎么可能创造出优秀的业绩！彻底打破客户“面子、自我保护、自我满足”的心结，站在为客户服务的立场，那么客户也就非常愿意同我们交流，愿意听取我们的意见了。因此说，“好”与“坏”、“优”与“劣”不是说出来的，而是比较出来的，让客户看到并且明白什么是好，什么是坏对店铺管理出业绩是多么的重要。总之，有比较才能出现差距，有差距才能有提升空间，有提升空间才能有所作为！明白了这个道理，接下来的事情就好办了！！

连锁企业大多数的加盟商应该都是文化程度不高，是从做小生意，摆地摊一点点积累起家的。回想起自己事业起步的时候，很多人都赞叹不予。是啊，生意刚刚起步的时候，一是没钱请人，二是别人也不愿意来帮您，只有自己帮自己，老板员工一个人，拼了命，没日没夜地干。现在生意有了起色，已经有了初步的规模，也有人愿意来帮您了，财务状况又允许，那么请几个人也就顺理成章了。“花钱请员工，用工资买您的时间让您为我工作，当老板的终于苦尽甘来，可以休息了”。有这种思想，那就大错特错了！有些店铺生意不理想，想必与老板成天不在店铺，到店铺只是“指点”一下，认为自己可以休息了，整天忙于交际应酬、喝茶打牌不无关系吧。为什么说这样的思想是错误的呢？因为店铺是您的，

生意是您的，老板都不努力，员工怎么又会努力呢？这是个言传身教的问题。又说到责任感，什么是“责任感”，举个例子说，店铺五天不开张，员工不会睡不着吧，但是老板呢，必定是天天失眠了！每个层面的责任感都不一样，有多大的责任感才有多大的工作力度。责任感从上而下是呈几何数的递减，那么我们要求我们的员工又必须达到我们的要求，怎么办呢？想必只有老板更加百倍的付出了。换句话说，老板做到100分，店长才可能做到60分，而员工呢，就只能做到40了。人这个东西，是有惰性的，就好比是上坡的圆球，推则进，不进则退，而老板的作为恰恰就是这些有型无型的推力啊！！

整个企业的工作是从最上层的领导开始的，老板的努力程度决定了整个公司与员工的努力程度。店铺所有的改革必须在老板这里得到足够的强调、重视和示范才可能“开花结果”。老板固然是老板，但要时刻提醒自己，要从员工做起，从普通员工做起方可永远是老板，方可做成大老板！！

做为品牌服装连锁经营最基层的管理人员，每每到自己的店铺看到员工穿着二流、三流的牌子在销售自己的衣服，看到员工在给客人介绍服装的时候声音小得像蚊子，看到店铺死气沉沉员工没有一点朝气，这是我们有意识或无意识的让我们的员工感到自卑的结果。自卑就是失去自信，而失去自信的店铺不可能是一个优秀的店铺，在经营上缺乏自信的老板也一定不是一个合格的老板。我们的一个老总在接手一个我们的自营铺的时候，问我们的管理人员，店长的工资是多少，当他一听到只有1200元，立即就说，这这么行，立即给我涨到1800。因为他知道，拿1200元工资的店长不可能是优秀的店长，拿1200元的店长也不可能做出拿1800元店长的事情。就这多给的一点点，对老板来说无足轻重，却让整个店铺重新焕发出勃勃的生机；取得了“四两拨千斤”的奇妙效果。

与我们的几个重点店铺的店长沟通，我们会发现一个非常奇怪的现象，那就是我们很多店铺晚上的营业额所占全天

营业额的比例都特别低，顾客的成交率也不高，而他们大多数时候正好相反，不仅晚上的营业额占全天营业额的比例较高，而且通过最近一段时间的尝试，有时候晚上的业绩甚至还超过了白天的业绩。这是怎么回事呢？另外，我们也知道店铺淡场的时候通过播咪要求我们的员工整理叠装，但是往往播了咪以后就没有了下文，但是他们的管理人员呢，不仅是播咪提醒、打气，还把原来的叠装彻底打散后让员工重新整理。这又是为什么呢？他们告诉我：因为闲下来的时候，就是整个士气和激情下降的时候！！这更让我们深刻理解了“无事生非”的道理！专卖店的特点就是女性员工多，而女性员工最大的问题是心多，她们老是在想，别的品牌报酬如何，爸爸妈妈男朋友今天怎么样？总之，员工不能把工作做好的原因是因为用心不专一。如何专一呢？简单来说，就是忙，就是动。当一个人忙碌起来的时候，自然就没有时间去想其它问题了。所以，专卖店和公司的管理，大家不要怕员工事情做多了，累着了，您应该害怕的是他们是否有事可做，是否责任和职能还不够多，太清闲了，而员工也应该明白，老板请您来，如果没事可做，您也就没有存在的意义和价值了。

让员工专心可以做好一天的工作，但如何让员工做好一年甚至是两年、三年的工作呢，这就是让员工死心了。老板成功的人生经历本来就是一本鲜活的教材，但这还远远不够。作为一个老板，最重要的是为员工描绘一幅美丽的前景！同时，又要长期努力、坚持不懈地与员工一同分享你的理想和未来，如果老板天天讲五年之后的业务和发展的计划，讲员工现在的经验积累是为自己的创业做准备，又天天鼓励员工去尝试更大的冒险和机会，员工自然明白，公司正在发展，自己也可以和公司一同成长，当一个人看到了成长与前景的时候，自然会为目标而努力，那么老板就可以让跟随您的人“死心踏地”地跟您干事业，追求更大的成功了！！

成功的连锁经营最终建立起来的是一个价值很大的关系网络，就是我们营销学中所说的“营销网”，营销网络中最有价值

的部分应该就是其中最好的思维和最新的观念！跟我们的很多老板谈话很受启发。他们的成功，有很多非一般的处世和为人的哲学。曾经有一位老板亲口告诉我：批评您的人是您的老师，骂您的人是您的朋友，不与您争论的下属是无能的下属。好思想啊！！我们是否有如此宽广的心胸来对待我们的这些“老师”和“朋友”呢？我们回过头来看看我们的员工，他们是不与您争论了，但是他们无能吗？不是，是因为我们的领导者太霸道了。他们曾经给我们建议，与我们大声的争论，但是我们太自大，太骄傲了，往往认为他们的建议很可笑，对他们的建议我们不予理睬或者是因为我们所谓的“太忙了”就给忘记了。“就这样，不要说了，按照我说的办！”我们也曾这样蛮横地打断了他们的争论，就这样我们“以权压人，以级别压人”好像已经司空见惯了。他们不是因为无能不与我们争论了，他们是害怕我们的心胸容纳不下他们啊！我们伤害了他们，伤害了整个团队，但最终伤害的却是我们的企业。于是他们沉默了，他们有话放在心里只是不愿意说罢了，从此公司没有了坦诚，最后导致管理层与员工之间的相互猜疑，甚至到互不信任的严重后果。后来他们悄然无息的离开公司了，我们还自大的认为“走了没关系，是他不具备适应公司的能力罢了”。中国大多数的企业，向来只为员工的手和嘴发工资，但却忘了他们还有无穷智慧的思想 and 大脑，他们不重视与员工的交流和建议，这是管理者和领导技术的悲哀。让每一位员工全身心地投入到工作中来，这是管理者最主要的工作内容；让每个人都发挥作用并且让他们明显感觉到自己发挥的重要作用，这就是管理与领导的秘诀！

相同的一天，相同的24小时，老板可以赚1万，店长却只能赚100，而员工呢，不过区区三四十元。这个世界是有区别的，这个世界也不可能做到彻底的公平。我们必须承认这种“不公平”，就像面对“别人上重点高中，而我们却只能上普通中学”一样。在一个店铺，一个公司，如果一个老板想什么都“一碗水端平”是不可取的，也是不科学的和明显违背人性的做法。杰克·韦儿奇曾说过一句话“区别对待是造就强大

企业的必由之路”。那怎么才能做到区别对待呢？首先我们必须明白，在员工这个群体中，一定要有最好的，最差的、处在中间属于大部分的。其次，我们必须用不同的态度、方法、薪酬来评估和奖惩这些不同的员工。最后强调的一点是，我们必须把业绩最差的人从整个集体中排除出去。

区别对待是造就强大企业的必由之路，区别对待是很难做到的，谁觉得容易做到，谁就不合适在这个企业生存，如果谁做不到这一点，也是一样！！

我们的同事从早上8：00到晚上9：00，整整十二个小时，而且1年365天，如果请我们的老板，不用去销售衣服，就是在专卖店坐上6个小时，恐怕好多都受不了吧！工作确实很辛苦！但是，工作可以辛苦，但是工作却不能不充满乐趣！让员工工作充满乐趣，让您的员工随时随地与欢乐相伴，这是店铺管理人员永远的责任。通过那些规章制度、通过那些老照片，我明白了给予员工欢乐，学会庆祝永远是激励整个组织的最有效的方法。一起来聆听聆听先人圣贤的教诲吧：良言一句三冬暖，恶语一句六月寒；屁不臭人涨死人！在店铺，我们的老板与管理人员不要为一些小小的失败无法释怀，必须想尽办法去庆祝哪怕是一次小小的胜利，并为我们的员工深情欢呼，也不必太破费，一点零食或一顿晚饭都可以。我们的任务是让我们的员工跟欢乐相伴，当然，我们必须创造出良好的业绩。

每每下到一个店铺，我们店铺员工的工资与竞争品牌的工资比较的情况怎么样，员工的工资是否能够按时足额的发放，还有我们店铺每个月的失货率怎么样，因失货而造成的扣发工资的情况是否得到完善地解决等等，这些问题我都特别关心。还有，在开一个新店制订工资制度的时候，我都会跟我们的老板讲，只要我们有钱赚，我们宁可让自己的利润薄一点，员工的工资也必须要比竞争对手高，而且是下有保底但上不封顶。为什么呢？因为我明白，小河有水大河满，只有员工有了，老板才可能有！！

“小河有水大河满”这是海尔总裁张瑞敏追求思想观念转变的一句名言，他说，变一个字，观念就新了。张瑞敏这个做家电的哲学是否可以成为我们特许连锁店铺经营的哲学呢，实践，不仅可以，而且完全适用！从自然规律来说，大河的水来自于小河，小河都没水了，大河不可能有水；如果小河不为大河提供水源，都依靠大河供水，大河早晚会干掉。在一个企业中，企业就好比大河，员工就好比小河，如果每个员工都能成为一条涌流不息的小河，那么企业这条大河是永远不会干枯的。所以，一年下来，看是否赚钱了，最关键的是看员工的工资是否涨了，脸是否笑了！如果员工的工资涨了，脸笑了，我们的老板是没有不赚钱的。所以说，小河有水大河满。要让自己有，首先要让您的员工有；您要成功，首先要确保您的员工的成功！

上次与我们的支援人员一起下基层调研，这一趟下来，给我本人的震动太大了。原来我一直认为虽然我们的品牌在中心城市与竞争对手虽然有一定的差距，但是在二三级市场，我们已经赶超了对手并把他们远远的抛在了身后，而事实呢？远非如此！原来我一直认为春节过后，我们整改开业了60多间店铺，已经非常多，非常快，非常了不起了。这一趟下来，我惊讶地发现，原来还有比我们更快的。

这次我跑的九个地方（除2个地方未整改外，其余地方全部是新形象已整改的店铺），不仅看到竞争对手全部是最新形象，而且居然有七个地方竞争对手均比我们的口岸好，面积大，真是当头一棒啊！就连我们一直认为业绩很好的资阳（四川省的一个地级市）与富顺（四川省的一个普通县城），也免不了遭此厄运。资阳是因为业绩一直稳定而未纳入整改日程的，但是我们的铺子只有50多平，而竞争对手呢，面积是我们的两倍，就连一个杂牌都开了两个铺子，两个面积均比以纯大。而富顺呢，是今年才整改开业的铺子啊！我们以为已经牢牢树立竞争优势的两个地方，原来如此，就更不用说其余的5个地方了。不看不知道，一看下一跳啊！现在看来，以1年之前的思想来看待今天已经变化的市场是多么地危险！

同样，“我们工作的时候而竞争对手还在睡大觉”的想法也是多么地可怕。这一趟下来，让我深刻的意识到，我们是在跟最精明的竞争对手在较量，我们不仅在比速度，同时我们还在比耐力。这一点必须时刻谨记，竞争对手是狮子，千万不可掉以轻心！！！！

如果您与老板、店长沟通要解决什么问题，他似乎明白了、也答应了但是却没有去办，您千万要小心了！！因为您前面所做的工作都是无用功，您不仅浪费了您的口水，也浪费了您的宝贵时间。由此可见，工作重在不断的强调、督促与跟进。

很多道理一说就通，道理大家都明白，但是为什么有些人成功了，而有些人却一生碌碌无为呢？原因是失败的人有知识却没有行动，他们是知识的巨人却是行动的矮子，他们知道了就是不去做。是的，道理只是道理，道理不可能拿来当饭吃，要不饿肚子，首先得自己动手生火，退一万步讲，得自己端碗拿筷子吧。更何况，做比想难一万倍，所以就有“行动之美”这句话了。所以，专卖店的问题，不光是我们明白就好，更是出现了问题，发现了问题并立即解决的问题，是不让问题过夜的问题。在我们面前应该说没有问题，或者讲是没有我们解决不了的问题。

有一次因为一个店铺的生意很差我们下店支援，一到店铺我们惊奇的发现，一个不到50平的铺子，卖场款式居然高达120个款，什么今年的，去年的，就连几年前的货品都还在，虽然单款的数量都不大，但是总的加起来还是一个让人非常头疼的数字。还有，我们一部分的店铺，一个季度下来，算一算，发现自己赚的就是仓库里剩的，赚钱赚在了库存上。这些都是我们的老板们“精于计算”的结果。

就我们品牌的货品而言，虽然我们的设计都很优秀，货品质量也很过硬，但是我们不可能做到款款都畅销，始终有20%的货品不好卖吧。那么要确保不会出现“赚的全是仓库剩的”

并保证店铺有足够理想的利润，货品管理就出现了两个等待解决的关键性问题，一是这20%滞销货品怎么处理，二是怎么样让其余的80%货品实现快速地流转。首先，对20%的滞销货品，我们再做个细分，我们来个10%最差的货品亏一点，就是2-3折也无妨，10%的货品不赚钱保本销售，那么我们还有80%的货品是赚钱的。这80%中再冲减掉最差10%的货品导致的销售损失，那么我们货品整体上也实现了70%的最终赢利。另外，一个专卖店的陈列面始终是有限的，陈列了一个款式在相同的时间相同的地点就不能再陈列销售其它的款式，因此，如果我们在最短的时间内解决了周转率最慢的这20%滞销货品的销售问题，自然而然就给我们其它货品的展示与销售带来了极其宝贵的机会和时间。因此可以肯定地说：滞销货品的管理是店铺货品管理成败的关键，滞销货品的销售力度与速度决定了整盘货的销售力度与速度！这一点也是做一个合格老板与合格店长必须具备的基本条件。明白了这一点，我们有时安排2-3折“贱卖”衣服就不难理解了。

就拿春熙路国庆销售来说吧，我在收银台通常会遇到一些非常奇怪的现象。收银忙得不可开交的时候经常收到一些专柜或其他人员打来的电话，询问春熙路的销售情况怎么样；我们的管理人员也经常打开电脑掐指估算我们任务完成了多少云云。我想我们的这些管理人员在国庆这个争分夺秒的黄金销售时间，不去寻找、发现自己那些方面做得不够，做得不完善，并且立即去纠正，反而一味地苦苦追问别人做了多少，忙于看任务，这本身就是一种“本末倒置”的做法。那这么样的做法才是正确的呢，我非常信奉“佐丹奴”老总刘国权说过的一句话：只要做对了，富贵自然逼人来！今天卖伍仟，明天卖一万，这样的富贵当然不会贸然而来，而是只要您做对了，消费者、社会自然会给您一个肯定。要想富贵逼人来，背后当然要下一番真工夫了，这就是刘国权认为做对了的事情，这包括对人的重视，对服务和产品素质的严格要求。零售有一句英文[retailisaboutdetail]零售是讲究细节的，我想把刘国权的话稍微改一改，“只要做好每一件小事，富贵自然逼人来”，可能对店铺更贴切一些，更能立竿见影！！

我们的很多老板是习惯差公司钱的，认为公司才大气粗或者认为拿公司的钱做生意是一本万利的事情，其实都是不可取的。公司是为您服务，在起步的时候给您适当的支援是公司服务性质和信任您的表现，但是在您赚了钱后呢，是否应该首先考虑公司呢。自己买了车，买了房，可公司的钱呢，拖着吧！！如果真是这样，我想就是有了其他的发展机会，公司恐怕也不会再考虑您了吧。想一想，公司一年在您店铺赚都赚不了几万，您一欠就是十几万，公司这样的客户多几个，恐怕连员工工资都发不起吧，就更不要说品牌的管理和发展了，这样的客户多不得！不说公司了，说说我们的店铺吧！！这几年以纯的店铺开得很多，随着“以纯”知名度和销售业绩的提升，以纯专卖店所在街道的口岸价值也在随之发生变化，这是一种积极的、好的现象。但是，我们有的老板却理解不了这一点。我们有的店铺把钱赚到自己的腰包后，认为只要少花一点，自己肯定就多赚一点，往往最后是跟房屋老板闹得很僵，最后被迫分道扬镳失掉了这个口岸，真的是得不偿失啊！试想一下，如果您在房屋老板想开口还未开口之前，主动找到他说：今年我也赚了点，俗话说有钱大家赚，我看租金随行就市可以涨点，**元怎么样？您说，老板会是什么反应呢？肯定是感激不尽了，很可能他还会成为您抢口岸的好参谋和好帮手，在您的事业上助您一臂之力呢！！当别人已经意识到涨价，您再去续租，已经晚了！！

说到合作关系，李嘉诚有一番话应该给我们深刻的启发。有一次，李嘉诚应邀到中山大学演讲，大学生们请教他有关经商的秘诀。李嘉诚说，他经商其实并没有掌握什么秘诀，如果非说有什么秘诀的话，那就是“我与人合作，如果赚10%是正常的，赚11%也是应该的，那我只取9%，所以我的合作伙伴就越来越多，遍布全世界”。与此相反呢？我们的经营队伍中有些“吃独食”的老板，而这样的老板必将导致合作伙伴的流失。作为特许经营队伍中的一份子，我们必须明白，只有共赢才是赢，只有互惠互利的关系才会长久，我们只有在“情感”和“利益”上实现自我超越，能够将更多的利益与人分享，我们才有可能成就更伟大的“专卖连锁事业”。

即使您拥有了世界上最好的店铺经营方法，但是没有合适的人去完善它、发展它、实现它，这些方法恐怕也只能是光开花不结果。兵圣孙子曾经说过，“故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势。今天我们强调的“人为先，策为后”与孙子的“择人任势”有着异曲同工之妙。是优秀的人才成就了一切而不是宏大的计划成就了一切，是优秀的老板与优秀的店长最终造就了一流的业绩与一流的店铺。在我们的店铺经营过程中，忽视了人的因素，就是有再好的策略，再好的方法也是枉然！！不要期待以上所写所记是店铺经营中包治百病、一试就爽的灵丹妙药，把人放在第一位，“以人为本，尊重人才，重视人才”，才是店铺提升业绩，才是您走向商业成功的必经之道。

以上是我对店铺经营和客户管理的一点，肯定有偏激之处，但绝无说教之嫌，感谢你看完全篇。希望从今天开始我们做事做人的修练，风雨兼程，一路共勉。

为期一天的培训已经结束了，回顾当天的学习收获，我感慨很多，收获也很多，体会也有很多·····首先感谢公司给了我这一次外出培训学习的机会，通过这次得学习让我学到了不少关于销售和人生的知识，相信能在以后的道路上给我指引正确的方向。

通过这次培训，让我对销售有了更深一层的认识，首先，一间店的业绩不是靠个人的能力和销售就能支撑得起的，它靠的是我们这一个团队合作的力量才足以支持。团队是什么按照老师所说的，团队是一个有口才的人领导一群有耳朵听的进去的人一起协同合作的团体。它是为了实现某一目标而由相互协作的个体所组成的正式群体。而我们身为这个团队中的成员，每个人都有自己的意义和价值，都有自己的工作和职责，而我们所要做的，不但要做好自己分内的工作，担负起自己的责任，而且，更重要的，是要和其他同事发挥团结合作的精神，紧密合作，共同创造辉煌的业绩。这样的销售才会进入良性循环，销售方面才会令人更容易接受，整

个团体才会有活力，每个人的热情才会持续不减，这样对于我们，对于整间店铺只会有益而无害。

一、外表要整洁，要有礼貌和耐心；

二、保持良好的人员形象，专业的服务态度；

四、要有足够的产品知识，专业的销售形象，良好的沟通表达能力；

七、做好售后工作，耐心的倾听顾客的意见和要求，记住顾客的偏好，这样才能留住回头客并能够为公司收集有益的信息，有助于企业和品牌的发展。

还有最重要的一点，我们要富有感染力，我们每一天都穿工衣、工鞋，爱上我们自己的商品，在为顾客介绍商品的时候，我们的眼神、语调、手势等肢体语言都是一种无形的感染力，这样更容易拉近与顾客之间的距离，从而让顾客更相信我们为他所介绍的商品。总而言之，这次的学习是快乐的，收获是愉悦的！再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的工作生活中学以致用，真正发挥出学习的用处！

其实做生意归根到底还是到做事的方法，和做人的态度。不要独自用餐这本书不错，大家可以看看。对于自己拓展人脉，和思维很重要。我自己一直对做事情有一个态度，一定要讲究效率。而且必须把常规的东西做成了自动化点，简化自己的效率。合理的管理好自己的时间。能授权的东西应该尽量授权，否则自己的事情永远做大。

你要去深入熟悉档口的操作。其实成本低的可以从这个作为一个切入点。但是你要有一个目标的心态，毕竟做零售的话，还是那句话，货通天下，好酒不怕巷子深。靠自己的直觉和喜欢进行拿货，你培养自己的感觉，和对潮流的把握。另外是通过观察，你跑市场多了，很一些好的档口，和款式很容

易可以看出来的了。热卖的档口的，门前都是挤满人了。而且有些货是需要先开单，后拿货的。再通过你对这些档口的深入了解，你应该可以捕抓到一些好的款式。

应该要有组一盘货的概念，懂搭配的比较容易解决这个问题。风格要统一，这个是几百年的废话了。所以我觉得选款的问题，主要是在选档口。选择好档口，这个档口的货你可以做4.5款。甚至更多。把风格的统一这个概念嫁接给档口给你处理。

- 多拿款，少拿货。把握好上新的速度，和款式的多选择性。服装的秘密在于款上。什么时候爆款！还是爆店款多了话，有苗头的自然会出来了。合理的进行你的货的布局。基本款，形象款，潮流款，垃圾款比例，动销率，周转率，库存风险系数这些分析。

根本不需要拿个小推车瞎逛，能花钱解决的问题就不是问题的了。要懂拼包，叫公仔。库存统计，合理的补货，有系统的话，做进销存当让是最好。没有的话，你可以用excel进行一下数据汇总。你的时间要花在更有价值的事情上，你每天去搬货，拉货。这个叫时间上的浪费。你应该把时间再开发新款上，发掘有潜力的档口上。

凝聚力很重要，所以我一直都觉得工资不是一个重要的参考指标。要灌入一个思维是让内部的人成长。如果你把你招来的人当做是一个员工，他就是是一个员工的心态，如果你当他是创业者，他慢慢的会表现自己成创业者一样。心系公司。所以对于建班子，带团队，定战略这个问题上，很容易出现执行力差，公司氛围很压抑这样的一种情况，一定要杜绝。激情是不能被消磨的。

很多时候，生意差有时候是不够努力，其实有些时候方法比努力更重要，方向比方法更重要。每天优化自己工作。一年可以改进365次。管理好自己的时间。每天自学一个小时，3年你就可以成为这个行业的专家。

这次的实习公司规模还是比较大的，主厂房占地3000多平方米，还有400多平米的员工宿舍，以及100多平面的员工食堂，公司绿化做的很好，很多树木和花卉，环境优美，是一个很难得的实习好公司。

刚到车间进行服装生产实习的时候，觉得自己对服装方面的知识了解太肤浅了，在学校虽然学了很多理论知识，但是比不上实习期间的实际操作和亲身观察，所以在这里要好好的把理论运用到实践中去，巩固自己的知识，提高自己的实践操作能力。

在刚开始实习的时候，我接受了一段时间的培训。在实习期间，了解了整个服装生产的工作流程，以及公司的规章制度，接下来就能正式进车间参加服装生产实习了。

我被领导安排到澳大利亚精品线上生产，在一线生产的地方学习到的更多，更全面，对我们实习生来说是最好的选择了。我们这条线上生产出的男装西服主要是远销海外，这里让我感触最深的就是先进的生产设备和严格的管理制度，让我看到了一个大企业所必备的条件。

在车缝车间知道了服装缝制是整个服装生产中最重要的一部分，目的是让产品在缝制生产过程中用时短，耗费小，加工时间最短，生产出让客户满意的产品。所以做好工艺设计是很重要的，这些知识都是我在学校书本上不可能学到的。

短短一个星期的服装生产实习就要结束了，时间虽然短暂，但是我学到了很多的知识，我知道这些小小的进步不算什么，在以后的学习生活中我会更加努力，更加刻苦。总之，这次的服装生产实习让我终身受益。

服装手绘心得体会篇六

- 1、要赢得顾客对服装的信任感，就必须让自己有信心

2、根据顾客的客观条件，展示服装和解说，推荐的服装要是真的适合顾客的。

3、手势很重要，配合手势也是一种方法。

4、无论是功能、设计、品质每件商品都有自己的特征，向顾客强调服装的不同很重要。

5、注意观察顾客的反应，然后在适当时机，适时地促成销售

6、准确的说出不同类型服装的不同优点

1、对顾客说明服装特性时，要言简意赅，突出服装商品最重要的特点。

2、随即应变是营业员必备的素质，根据顾客的情况而制定推销语言，不可千篇一律。

以上就是我的个人服装销售工作总结，虽不够完善，但却是这几个月通过自己的认真观察所得来的。在以后的销售过程中，为有更好的营业效果，我将做得更好，及时总结经验和工作中的不足，然后完成一份出色的服装销售工作总结，让自己有更多的收获。

服装培训心得体会篇2