

2023年系团委组织部工作总结(模板7篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

服装销售总结报告篇一

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

一、服装导购员除了能够将服装很好地展现给客户，并且还有向客户适当推荐其他服装的工作，以吸引顾客购买其感兴趣的更多服装。

针对这一点工作，我总结如下：

- 1、推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。
- 2、为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。
- 3、结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。
- 4、配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应该适当向顾客说。
- 5、谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应该有礼貌、

在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。

6、观察、分析不同顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

二、必须注意把工作重点放在销售技巧上。

销售是有针对性的营销，关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识，要对服装的功能，质量，价格，时令，面料等其他因素都做充分了解，顾客特点，运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节：

1、注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮助顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2、言辞简洁，字句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3、具体表现。要根据实际情况，随机应变地推荐服装，必要时，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改进自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

服装销售总结报告篇二

工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。下面小编整理的是服装店长销售总结报告，供大家参考！

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。

对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。

用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。

增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。

不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。

发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。

为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

新的一年开始了，成绩只能代表过去。

我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。

要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

专卖店现状：

30%的销售人员在驱赶顾客！

60%以上的销售人员不定期流失！

75%的销售人员是理货员加解说员，而不是导购员。

你的终端导购员有产品销售的标准话术语吗？

他们掌握了主打产品的核心卖点了吗？

我们跟竞争对手的区别导购员了如指掌吗？

各种顾客的异议能合理的处理吗？

世界上最遥远的距离，是让金钱从你的口袋到我的口袋。

成功的秘诀：

一：变态，即：改变心态

做好零售必备的心态(感情)：

1：激情最重要。

问苍茫大地, 谁主沉浮？

我们工作中，要有激情，要有霸气，要有狼性，每天要鼓舞士气，鼓舞士气的最佳方式，就是开会。

精、气、神才能感动别人，所以要喊出精、气、神。

共产党打败国民政府的最大原因，就是士气，毛泽东最会鼓舞士气。

时势造英雄。

2: 感恩的心

3: 快乐工作

4: 要有信心

5: 坚持才是胜利

6: 一切问题都是自己的问题，不要外部找原因

过去成功的经验可能是今天失败的原因，抓住现在，改变从现在开始

二：不要脸，我们不成交的关键在于我们要脸。

树无皮，不能活， 人不要脸，天下无敌。

要想千人头上坐，就要万人脚下过。

改变自己很难，那么改变别人就更难。

零售专卖店的成功就是简单的事情重复做，重复的事情坚持做，坚持的事情快乐做。

危机下省钱就是赚钱，没有培训的员工是世界上最贵的员工。

三、服务态度

日本人把做服务当成是一种荣耀□seven eleven的由来，就是要求把未成交的客户至少送出七步。

因此而成为一线品牌。

2: 快乐的工作

生命的长度无法控制，我可以控制它的宽度。

天气的好坏无法左右，我可以改变心情。

容颜无法更加美丽，我可以展现灿烂笑容。

他人无法改变，我可以控制自己。

明天无法预知，我可以充分利用今天。

无法事事顺心，我可以全身心做好一件事。

3: 要有信心，对自己要有信心

要想把家具做好，就要把家具当做自己的孩子一样来对待。

人最喜欢的是自己看不到的一切。

没有卖不掉的产品，只有卖不掉产品的人。

4: 坚持到死

置之死地而后生！

开店不赚钱怎么办？坚持到死，不要换来换去，不要一直在挖井，为他人做嫁衣，剩者为王。

把事情做好，钱财自然来。

关键问题，事情做对了，钱财自然来。

5: 付出在先

付出总有回报。

傻人才愿意先付出，贵人之所以愿意帮助你，是因为你身上有贵人欣赏的地方，所以，自己才是最重要的。

得人心者，得天下！

财聚人散，財散人聚。

身先足以率人、律己足以服人、量宽足以得人，得人心者得天下。

先打开知名度，再建立美誉度，事业自然会成功。

为什么总是说一铺养三代，得人心也。

理想很丰满，现实很骨感，

城市：什么叫城市？

街上走的人，你不知道他晚上睡在那？

农村：什么叫农村？

街上跑的狗，你都知道是谁家的。

所以城市的现实就这残酷。

聪明的人，把纸变成钱；愚蠢的人，把钱变成纸。

6：导购技巧：永远不要问客人要不要。

终端导购是我们的第一顾客，杀手级的员工，是世界上最伟大的推销员。

1) 永远不要问客户“要不要”，而是要问他回答“是”的选择性的问题。

2) 永远不要相信客户嘴里所说的话。

挑剔只是为了压价。

3) 成交只在一念之间。

4) 凡事不要过夜，要快刀斩乱麻，一剑封喉！。

成交用语：

1) 永远不要问客户要不要，要问“现金还是刷卡？”

2) 请跟我来！

3) 请办下手续！

7：成交源于信任，信任源于货品知识，最终源于我们的服务态度。

服务态度决定零售的价值，现在是零售的时代，零售时代就是附加值的时代，是价值的呈现的时代，零售的价值就是附加值的体现。

附加值的最佳体现方式，也是专卖店营销的奥妙，就是视觉，嗅觉，听觉。

第一位的是视觉。

在专卖店最直接影响顾客的就是视觉，这包括店面形象，店员形象。

四、开好晨会，提升士气

店长应该提前一天或者当天早上来花一点时间做好充分的晨会准备。

店长在向员工问好后，可以讲一下昨天的销售情况，本月的销售计划完成进度如何，哪些员工的个人计划完成比较好的，提出表扬。

对于昨天销售比较好的员工，对顾客热情积极完成当日计划的，有亮点的都可以表扬一下。

不要在晨会上严厉批评员工，如果有违纪犯规情况的，或需要员工注意遵守的规范，简单点几句带过。

下来之后，再和员工个人单独谈谈，不要影响大家的心情。

如果时间充足的话，可以准备一些小笑话，实用的销售技巧给大家讲一下，也可以事先安排员工来讲，大家互动一下，可以活跃气氛。

最后，可以大家一起唱个歌或做个小游戏什么的。

晨会中，最重要的是店长既要有自己的威信，让大家信服；也不要故意摆架子，要和员工沟通好，处好关系。

晨会也是很考验人的。

开得好的话，员工一天都有好心情，顾客才爱听你的故事。

各位，现在已经7月了，服装销售的淡季仍在持续。

很多朋友在微信里咨询卢老师淡季如何让衣服好卖。

说到这里，我想起了我经常在课程里说到的一句话：再好的生意也有人赔钱，再差的生意也有人赚钱。

其实，衣服好不好卖，影响的要素很多。

但绝对不要只对老板说，这款销售不好是因为价格太高，那款销售得好是因为价格好，这样的理由是否太单一了呢？因为从衣服的维度来分析，一款衣服销售得好或不好，原因绝对不只有一种。

当然，我们找到这些原因后，并不能显得自己有多高明，你应该多问问自己：我应该怎么做才能解决自己发现的这些问题呢？因为老板请我们到这里来，不只是希望我们像个祥林嫂一样地抱怨问题，那不是一个人优秀的人应该做的事情。

老板其实就是希望我们来帮助他解决我们抱怨的这些问题，这也正是能够体现我们价值的地方。

各位觉得我说的有道理吗？

第一：款式花色

衣服的款式花色是否适合顾客的喜好？人都会先入为主，先买自己喜欢的衣服。

如果款式花色不喜欢，你拿出来一件衣服她可能连试穿都没试就不买了。

所以款式花色确实可能导致你的衣服不好卖。

但问题是，我们不可能让自己的衣服让所有的人都喜欢，况且有时候顾客不喜欢我们的衣服并不一定就是说我们的衣服不适合她。

所以，在我的公开课时常讲：卖顾客喜欢的衣服不是本事，把顾客不喜欢但确实适合她的衣服卖出去，那才是本事。

你可能会问，那如果有人还是不喜欢我们的衣服怎么办呢？我

认为，你得知道其中的原委，然后对顾客的穿着习惯进行认同，并且关键是要学会引导顾客改变她的穿着习惯。

具体的套路方法分享可能不便详细展开，不过我们真的可以这样去引导顾客。

第二：衣服价格

这个因素已经是老生常谈了，很多店铺一旦业绩不好就拿价格说事，其实，这是不对的。

这只是我们的店铺寻找自我安慰的一种经典抱怨。

真正有本事的店长和导购不会这么抱怨。

服装销售总结报告篇三

服装销售要靠周到而细致的服务去吸引顾客，那么你知道服装销售总结怎么写吗？下面小编就和大家分享服装销售总结报告，来欣赏一下吧。

工作半年以来，经历了很多，也有很多的感悟，首先得感谢公司给我们提供了那么好的机会，有经验的同事给我指导，让我学习他们的实战经验，也让我也学会了销售并不是简简单单的卖出，从他们身上学到的不仅是做事的方法，还包括了为人处事。现就这半年的工作作心得体会与大家一起分享。

自从进入公司，不知不觉中，半年的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟

悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

在这几个月的时间里，有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，因为店员并不是我心目中长期的工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻炼人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度……这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

在工作中，我也学习、体验了一些销售策略，现分享如下：

我把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有明确。第二种客人，闲逛型的客人：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的客人，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的客人不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的客人闲逛型的客人占大部分，同时将越来越多，闲逛型的客人的接待和目的型客人接待是不能完全相同的。闲逛型的客人进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然

这样的接待服务是有问题的。闲逛型的客人进了店，我正确的服务动作就是寻机，在迎宾之后，对于那些三三两两闲逛的客人，保持距离，用你眼睛的余光去观察客人的举动，给客人一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候，才进入到接待介绍工作中去。

我今后的努力方向：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及

时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

我从xx年进入服装店工作以来，虚心学习，认真对待工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装导购员工作，要对自己有严格的要求。特此，制定我的20xx年工作计划，以此激励自我，取得列好的成绩：

第一， 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。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，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。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的万的营业额任务，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。

在王总和徐总及各部门领导的带领下，贯彻公司文化及理念，开创行业重大创新为我们共同的目标去奋斗。回顾这一年的工作历程，作为太和品牌的销售人员，虽完成公司的暂定目标，但工作中存在不少的问题，希望公司能给予指正。为了来年更好的完成太和的营销工作、实现既定目标，特对阶段性的销售工作进行总结。

刚进公司那会，什么都不懂。公司本着培养的目的把我招至太和的大家庭，通过近一年的学习及摸索，我主要从以下几个方面来总结与展望未来。

1、工作方面。虚心向同事们学习，不懂的多问、多看、多想。努力提高服务质量，微笑面对顾客，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。完善顾客资料，重点培养新的顾客群，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

2、学习方面。为提高销售技巧，利用业余时间，在网络、书本中不断学习新的知识，充分运用于日常销售工作中，增强了自身素质并提升个人销售业。

注重团队合作精神，服从公司安排，以创新理念为主，提高最大销售利润为目标。

经过这一年来的工作的磨练，能得到公司的认可我感到非常荣幸。临近年终，展望第四季度，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。最后祝太和能在公司和我们的共同努力下创造财富。

篇二□20xx服装销售年度总结范文

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客人具有购买的信念，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。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，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，一个世界著名的服饰品牌，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。

早在20世纪80年代，啄木鸟品牌就已进入中国市场，并深受世界各地华人的青睐。在新世纪初，公司收购了法国啄木鸟服饰(香港)国际集团有限公司全部股权，其[(z.m.n.)鸟]牌商标已获中华人民共和国工商总局商标局批准注册，注册号：第25类服装，1939467、1939469，第24类床上用品，1992832，第18类，皮件[20xx782]产品分设二十余个项目。由此公司独资在中国大陆投资成立了啼雅啄木鸟服饰(苏州)有限公司，在苏州市虞山镇招商东路设立专卖总店，展示其所有系列产品，由上海马克西姆服饰有限公司独家代理，组织落实全国各地专卖店加盟。

【品牌定位】

以高品质为核心，实用主义与时尚生活交融的高级商务休闲品牌。适应日常工作、社交以及户外生活的服装服饰，讲究简约、蕴涵时尚、舒适的特点。高贵而不失时尚体面的多元化风格定位，即将秉承良好的信誉和卓越的品质，创造完美、经典、时尚的男装系列。

20xx年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予以指导建议。

服装销售总结报告篇四

今年上半年，面对国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，在全体员工的共同努力下[xx公司]取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。

一、上半年经营业绩分析

上半年，公司共销售汽车辆，销售利润达万元。在汽车销售

和售后服务上，主要做了以下几方面的工作：

一是细分用户群体，实行差异化营销。针对今年公司下达的经营指标，将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们注重加强销售队伍的目标管理，做到服务流程标准化、日常工作表格化、检查工作规律化、销售指标细分化。对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态，了解出租公司换车的需求。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展品牌介绍和文化宣传，和xx市高校后勤集团强强联手，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

二是注重信息收集，做好科学预测。在市场淡季来临之际，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成公司下达的半年销售目标。

三是抓好售后服务，提高服务质量。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周由各

部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

二、强化部门管理，抓好营销服务

一是加强内部管理。在年初我们提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针，建立了公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应公司要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。在加强软件建设的同时，我们先后对公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了等一系列活动，在客户中取得很大的反响，公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

二是加强团队建设。公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能实现最大的经济效益。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。

营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和综合素质。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

三是加强财务管理。在现有条件下，在国家政策允许范围内，挖掘潜力，多渠道积极筹措资金，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，建立了成本费用明细分类目录，使预算更加切合实际，利于操作，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。在实际执行中，严格按照预算执行，不得随意调整预算，确因特殊情况，需经公司领导研究决定，充分发挥了资金的使用效益，确保了公司各项业务的顺利完成。为了加强收支管理，财务部建立健全了各项财务制度，使财务日常工作做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、制度化。对一切开支严格按财务制度办理，对一些创收积极进行催收。通过财务部认真落实执行，收效非常明显，在经费相当吃紧的形势下，既保证了公司正常业务活动和财务收支的顺利开展，又使各项收支的安排使用符合公司发展的要求，极大地提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

三、存在的问题和调整措施

上半年，我们虽然较好地完成了经营目标，但还存在一些问题和不足，如，销售部门没有强有力的营销方案，精品销售也没大踏步的前进；售后部门技术力量薄弱，团队不够稳定；公司企业文化不够深入。下半年，我们将以4s店的大促销方案为基础，进一步完善营销方案，加大精品销售力度，努力争取实现产品的销量最大化。进一步加强对售后服务人员的技术培训，不断提升服务质量，进一步加强企业文化建设，充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司全年经营工作的顺利完成。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

服装销售总结报告篇五

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。

一、工作总结

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-月-号来到男装专卖店工作的，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-男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习品牌的知识，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-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。

二、工作计划

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-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-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。