

最新服装周销售总结(实用8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

服装周销售总结篇一

因此，加强学习和不断的总结是非常必须的，必须改变不合适的销售态度，销售方式。另一方面，我觉得频繁地更换员工也会对销售造成影响，因此，如何留住一个好的员工，也是我们应该努力思考的问题。对愿意留下上班的新员工，我们要耐心地指导，让他们感觉到努力就会有可观的收获。

我们所有老员工都要以主人翁的责任感待好新员工。只要我们有一支稳定的，熟悉业务的、和愿意服务的销售队伍，我想我们的业绩一定会上得去的。留住优秀员工，需要我们大家的努力。

工作展望

下半年，我们有信心，

二是进一步团结广大员工，向销售好的优秀员工学习经验，努力改变自己。

三是从自身找问题，努力反思，改变不能产生效益的销售方式，销售态度。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”有老板的关爱，有各部门的支持鼓励，有我们这些年轻的“小伙伴”们的努力，下半年我们将用业绩告诉你们，我们b班是非常棒的！伙伴们，

加油吧，老板赚钱了，我们也会沾光的。

服装周销售总结篇二

__年，我们商场共有供应商191户，品牌600余个，品种近万种，经营面积8000多平方米。__年全年纯销819万元，__年纯销457.9万元，比去年递增了78.9%。全年租金回算是3,363万元。总销4,183万元，__年总销是2,245.5万元，比去年递增了86.2%。实现毛利39.4万元，其它业务利润(收缴租金)255万元，去年是148万元，比去年增长72.29%。全年营业、管理、财务综合费用合计217.7万元。实现毛利润76.7万元。取得这么好的成绩，我们采取了如下做法：

1、开展活动，搞促销。

按商厦总体部署，在大型促销活动中，我们商场都能围绕主题，特别是在节假日和季节变化时开展活动。主动找诗婷美容院和中国人寿保险公司联合举办促销活动。通过活动的开展，我们收到了一定的成效，其中销售业绩比较突出的是新发周年店庆和集团店庆，我商场日销超百万。在每次促销活动中，我们都能积极与厂家联系货源，增加供应商的扣点，经理及部主任都做了大量的工作，也得到了供应商的大力支持，基本上98%以上的供应商都能参加每期活动。

2、抓品牌，树形象。

今年我们在品牌经营上采取抓大放小的原则，调整了大小品牌56个，确保了新发时尚品牌店经营定位的提升。引进了国际品牌耐克、阿迪入驻本店，并引进了国内知名品牌如：与狼共舞、威鹿1881、乙佰乙纳、芭蒂娜、柯诺、秀蓓儿、艾莎米娜、马天奴、玫而美、米茜尔、丑妹、宗洋、采轩、天马、雅文娜等，这些品牌的引进给企业带来了无限商机和可观的经济效益及社会效益。其中今年销售超百万的就有4家：奥兰贝斯、耐克、361deg.和七匹狼，奥兰贝斯的全年销售就

超过了230多万元。无论是消费者、员工和商业的同仁们大家都说，“今年新发服装品牌的升级与改造是非常成功的。”不仅提升了企业形象而且增加了不同层次的购物群体。的确像冯总说的那样，“有什么样的货招什么样客。”

3、利用平效出效益。

今年我们采取压缩不合理的经营面积，合理有效地利用经营空间，淡季分块改建扩建不合理的经营布局。今年男装区域改造时，采取压缩面积，增加平效的办法。将原100多平米的2户，增加到3户。如七匹狼专柜原有160多平米，也压缩了一半的营业面积，调整给新引进的威鹿1881，1881每月的销售达3万余元。七匹狼专柜的销售不仅没减少反而比去年翻了4翻。我们还利用一切可利用的空间出效益，如墙面、楼道等，为商场的年利润增加了十万余元。

服装周销售总结篇三

1. 掌握每件物品的数量
2. 掌握每个数字的情况和数量
3. 掌握前十名商品的库存情况并及时补充，让每个会员都知道。
4. 近期整理仓库，使之有序，便于找货和放货。

第二，管理账户

- (1) 让每个员工了解公司制度、
- (2) 在没有客户的情况下，对员工进行销售技能的培训，比如服装搭配、言语表达等知识技能。

4. 保证店里有足够的销售人员，以保证销售为目的。
5. 提高销售人员的销售技能和商品知识，销售人员就会成为拔尖干部，为企业提供优秀的管理人员。

三. 商品展示

- 1、根据公司要求，做好服装展示。越来越精致。让客户通过展示购买。
2. 在展会中争取创新，培养员工的创新思维，激发员工的创新动力，根据创新成果给予物质奖励。目的是挖掘员工的潜力，激励他们创新。
3. 随时调整服装陈列，更换搭配，让新客户有耳目一新的感觉，让老客户有新的感觉。

四，增加销量

1. 通过培训指导员工，从单个客户的销售数量入手，挖掘客户需求，分析客户类型，多做销售加成。
2. 掌握每一次推广活动，活动前和所有员工分析，提前做好准备，活动中跟进，事后总结。
3. 在推广宣传方面，信息会通过电话、短信等方式及时发送给老客户；对于新客户，我们将通过宣传页面的方式争取更大的宣传范围。
4. 对于销售业绩较高的员工和销售附加费较高的员工，分享业绩，共同学习提高，提升整体销售业绩。

服装周销售总结篇四

随着工作的深入,我接触到了许多新的事物,也遇到了许多新的问题,而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程.回顾整个二月,我学会了很多:在遇见困难时,我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候,我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后,我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候,我学会了如何去维护;在被客户误解的时候,我学会了如何去沟通与交流.以上是我在工作方面取得略微突破的地方,但这种突破并不意味着我就能够做好工作,在接下来的工作中我会继续完善自己,在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人.

现将二月份工作总结作如下汇报:

一、工作方面:

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; 2、是做好订单跟踪:在下订单后要确认工厂是否排单,了解订单产品的生产进程,确定产品是否能够按期发货,最后还要确定客户是否准时收到我司产品; 3、是货款回笼,与客户确认对帐清单并确认回传,及时将开票资料寄到财务处,做好开票的事项,最后确认客户财务收到税票并要求及时安排; 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.

二、工作中存在的问题

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(本文是由搜集整理)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.

三、自我剖析

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.

四、下月规划

- 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.
- 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 and 交流,真正了解客户需要什么产品.

以上是我二月份工作总结,不足之处还请领导多多指点和批评.

服装周销售总结篇五

旧的一年即将过去,又到了写服装销售工作总结时候,下面是本站小编为大家搜集的服装销售个人总结范文,希望你喜欢!

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。

工作一年来，我的感受很深，见到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。我在这几年过程中，更加成熟、自信，这一切离不开领导的信任，离不开家人的支持。30岁的我现在有很多角色：一个尽职的服装店长、一个孝顺的女儿、一个体贴的妻子、一个合格的妈妈。在同龄人中，我或许不是最优秀的，但我肯定是最用心最努力的。回想几年前，

由于刚生完小孩，整个心思都放在小家伙身上，每天的生活也是围绕着他，照顾孩子的过程辛苦忙碌，但是更多的时候，我还是觉得自己的生活单调乏味，离开工作的日子里，觉得自己离这个社会也很远……孩子慢慢长大，我终于又有机会重新回到忙碌充实的工作中。这样的机会我很珍惜，一步一个脚印，我由最初的一名导购员成长为如今的店长。

刚开始，我很担心自己是否有能力挑起这个担子，担心销售额上不去，担心工作太忙没时间照顾孩子……我甚至打了退堂鼓。可是领导却很信任我，相信我能行。我自己也开始鼓励自己勇敢地试试，看自己到底有没有这个能力。今天的我，很庆幸当初没有放弃。一路走来，我不断挖掘自己身上的潜能：与不同阶层的顾客交流，外出学习先进的经验，带领本店的员工搞好销售。

近一年来，我经常在工作中反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应服装店发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在服装行业立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟才三十岁，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让职工满意，我系统的学习了服装行业的相关知识，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的能力。

作为一名店长，我要引导(ben文由wuyanrenjia收集整理)员工按正确的方向进行工作。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。培养员工的心态应该以企业文

化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度；培养员工团队协作精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把这个品牌形象充分本土化，和当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。

店长更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个店铺的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决；他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项任务；他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

总结过去是为了更好地面向未来。在今后，我将继续克服困难，勇于开拓，把金利来的工作搞好，带领大家努力完成好公司下达的工作任务。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。

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。

在服饰上班到现在为止已经整一个季度了。这个星期里的每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到水晶的博大精深，深深发现需要学习的知识太多太多。来水晶后我被分在鞋区，通过几天的学习，我想从以下几个

方面来汇报我的学习情况和思想状况。

1. 现场工作方面

来到鞋区，首先在现场站柜学习，了解鞋子的分类，质量，价位，产地以及鞋子的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在每天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

2. 业务熟悉方面

这几天在业务方面也学到了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从中去实践去学习制度，去体会水晶理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的水晶管理人员。

3. 工作中的心得与体会

在水晶工作的这几天，因为鞋区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就

是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在水晶就绝对是上帝！所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于水晶的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的管理人员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的管理人员，还希望各位前辈和领导能给予更多的指导。

服装周销售总结篇六

总结也是为了更好的计划接下来的具体工作。改正不足的地方。下面是本站为大家准备的服装销售工作总结与计划，希望大家喜欢！

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。

阳光服饰自xx年“五一”开业以来，员工们团结一心，合作共处，在大家的共同努力下，在不到9个月的时间里，营业额达到近600万元，涌现出许多有经验、有实力、积极配合商场管理的优秀商户。过去的一年，我们把顾客的利益和商户的利益放在第一位，抓管理，抓创新，抓质量，抓市场，抓效益。目前，阳光服饰已成为垣曲县最具知名度、客流量最多、效益比较好的服装商场。

为了更好的提升管理理念，提高经营效益，使工作更有起色，占有垣曲更有利的市场地位，我们将认真总结过去的经验教训，对xx年的工作做如下规划：

一、完善各种管理制度

商场各种规章制度虽然齐全、明细，但在实际的管理操作中难免出现一些漏洞，给管理带来了极大的不便，所以我们将各种制度进行进一步的完善。

1、完善商户的合同

(1) 一年内不准私自将商铺转让他人；

(2) 不准私自空柜，影响商场的营业；

(3) 自愿退场的如在三个月以内把合同保证金作为违约金。其余柜台费两个月以后退还。如在三个月以后自愿退出的，合同保证金作为违约金，其余柜台费不予退还。

(4)二次装修自愿退场的一律不得向商场或后入驻的商户索要二次装修费。

2、完善供货商管理制度

针对平时管理中出现的各种问题，对鞋区和服装区规定以下管理制度

服装区每周检查至少一次磁扣，少一个磁扣罚款10元。鞋区检查库存与实际的数量是否相符，多与少都要有明确的处罚制度。检查与处罚制度将减少商户在实际的经营中出现的各种漏洞。

3、完善售后服务制度

在把顾客的利益放在第一位的前提下，希望供货商在最短时间内把售后问题处理好。否则，如果交到办公室，值班经理直接按小票上的处理，不用经供货商同意。

4、后门管理方面的问题

出于商场消防安全考虑，商场营业期间后门不能关闭。给后门管理带来很大难度。个别商户私自从后门外出，出现了管理上的漏洞，建议在后门安装报警器以方便管理。

二、对商户进行摸底，调整优化柜组。

在过去的管理中，出现了许多有经验有经济实力能很好配合商场管理的优秀商户，也出现了一些业绩差私自销售不配合商场管理，既没有经验又没有积极性，扰乱商场的商户。所以对商户要进行详细的摸底，重新调整柜组，优化商场管理模式。鞋区，如童装区□a7□a-1□b-3□b4要求增加商区面积，商场应大力支持这些优秀商户，对业绩差不配合商场管理的商户应劝其退出商场。

三、招商优秀商户，招聘优秀管理者、员工

商场柜组调整后势必出现空柜组，招商时要优先发展有市场经验，有一定实力的商户充实商场。同时招聘优秀的业务主管、收银员，加强商场管理。

四、改进员工工作作风

为了加强员工的管理理念和工作作风，要加强培训学习，增加外出学习交流机会，定期开会提高员工的工作积极性和工作热情，要商场员工以身作则，尽职尽责。

1、管理层

通过外出交流、培训学习、自我充电等形式，提升管理理念，改进管理方法，提高工作效率。

2、收银员的工作要求

加强解磁管理力度，如发现商户有私自到收银台销磁的每次罚收银员工10元，平时只留一个消磁器给收银员，其余消磁器由会计锁起来管理，如有退场商品，下午六点以后由值班经理亲自消磁。

3、安全、卫生方面。

通过学习提高管理理念和认识改进以前工作中的问题，以身作则，保证商场的安全、卫生整洁。

在不到一年的时间里，商场有业绩也有许多需要改进的地方，特别是目前垣曲在原有的市场基础上出现了许多服装超市等竞争对手，给我们商场了工作上的压力，同时也带来了动力，要想在垣曲赢得市场，获得最好的效益有相当大的难度，我们相信有老总先进的管理理念，有商场员工的大力配合，我

们团结一心，将阳光服饰打造成全县最具潜力、最有知名度、最能赚钱的服装商场。

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。当时多亏彭吉把我拉住，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。

第二关：学会了与人沟通我是一个北方人，在以前说话比较

直接，常常只把自己的想法表达出来而忽略了别人的感受，没有达到预期的效果。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巧，首先明确我要沟通的人和同事关系以及要沟通的内容，其次知道其性格选，根据性格选择你要沟通的地点和时间。最后选择沟通的方式以及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月份开始有陈列小组陈列后，我一直埋头去工作，而没有把我所知道的教给我的同事，导致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，我想我应该要把我会的东西教给他们，这时我就尝试着放手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而不是像以前一样庇护着。对新来的员工，我会先做好学习计划以及实践的内容，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：宏观把握问题的能力。最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。在推动一项工作的时候，我总会去想一下，如何来做，什么时候做谁来做，通过怎样的方式来做，会达到什么预期的效果，如果错误，该怎么来改正，等等，让自己心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

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

齐心协力，努力把做得更好。

服装周销售总结篇七

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20__年

的工作，在领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20__年的工作情况总结如下：

一、在20__年的工作中努力拓展自己知识面

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面培训不到位；另一方面自我学习成长意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在20__年我参加了好几次组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的'说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的知识，这样才能让我表现得更自信，工作总结更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与行行的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想

把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，读出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务

务于，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才是真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为贡献出我的光和热！

服装周销售总结篇八

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，在新的一年里把工作做得更出色。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，真正使客人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，做到因人而宜。
- 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。