

2023年服装店述职报告(汇总5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

服装店述职报告篇一

各位领导、同事们：

大家好，很荣幸能站在这里做这份述职报告。

到金山峰工作有一年多了，我的感受很深，见到的人，遇到的事，对我都有很大的影响和帮助。在这一年过程中，我珍惜每一次工作的机会，从导购员成长到如今的店长，这段路程让我更加成熟、自信，也学到了很多关于服装销售的经验及对服装店的管理，这一切离不开大家对我的信任，也离不开家人的支持。或许我不是最优秀的，但我肯定是最用心最努力的。

总结过去，我对以后的工作有以下三点认识：

- 1、加强日常管理，特别是店内环境及货物的陈列及店面形象等基础工作的管理；以审美的角度在视觉方面来吸引顾客。
- 2、加强对新形象顾问的基础及个人素质的培训。包括客户接待、摆设陈列、导引技巧，话语交流、推荐搭配以及个人形象等，引领新手员工从基本功开始练起，并结合我的实际经验，教他们如何与客户交流。
- 3、带领团队完成公司下达的销售目标，维持品牌形象、收集销售情报、改进工作中发现的问题，制定销售策略。

总结过去是为了更好地面向未来。而对于未来，我充满希望，对于当前，我会努力工作，在今后，我会继续克服困难，用心服务每一位顾客，在工作中有什么不足的地方，请大家多指正。

XXX

20xx年x月x日

服装店述职报告篇二

很荣幸能在此做这份述职报告。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，告别不平凡的，回首这一年更多的应该是充满感激的一年。回顾这一年的工作历程，感受特深的是：遇到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。从职361度工作的过程中，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。离不开是团队的精神。80后的我扮演多个角色：一个尽职的终端店长、一个孝顺的女儿、一个体贴的妻子、一个合格的妈妈。或许在同龄人中我不是最优秀的，但是我绝对是用用心去对待和接纳！希望来年好的方面能再接再厉，劣的方面填补残缺，争取更大的表现。

在这一年的时间里，能够按照公司的规章制度去执行，努力的完成公司每个月所下达的任务，并很好的配合公司及销售代表的工作！公司下达目标是：元整。全年总业绩完成了元整。

度，通过团队的不懈努力，业绩突出时并获取得销售黄金周“佳节之星奖”。

新的一年我的计划也分为以下几点作为主要讲述：

1、人员管理：严格监管员工制度的执行情况，对新进员工进行产品知识，企业文化的了解培训，激励员工互相探讨销售技巧及相关工作知识；锻炼随机应变的能力，面对有些顾客的`刻意为难处理迟疑，努力让顾客满意而归，又维护本店形象。增强凝聚力，提高战斗力，加大团队竞争力，发挥其特长。

2、货品管理：进出仓数目清晰，留意市场趋势，根据市场须求量补货确保店内存货合理，及分析本地区市场行情变化，向商品组及时沟通。

3、销售管理：陈列灵活分配与应用，通过，活动物资展示；气候变化的更改陈列；按公司规定的陈列标准，建立和提升品牌形象，有效提供消费者信息，吸引顾客，促进销售。其次，指导店铺店员以专业品牌化水准销售货品，提供优质的服务态度，实现顾客满意服务，妥善处理顾客合理要求，与顾客建立良好关系，维护老顾客，开发新顾客！

4、财务管理及信息管理：通过不断了解竞争品牌信息，了解顾客购物心理，所谓知己知彼，方能百战百胜，不断完善自己，改进工作。妥善保管钱财，细心最重要，防偷，防假币，与收银交接清楚，做到及时性和准确性。

本店位于本镇繁华地段品牌商业街，，周边品牌店相互竞争大，按平时日销售成交量分析，节日有促销活动的时段成交量比平时增60%左右，建议公司推出多元化活动，促使人流效应，增加销售交易。

总结过去是为了更好面向未来，新的一年我们还要加强培训力度，全面提高店员的综合素质，培养店员在工作中的全局意识，做事情要从公司整体利益出发，团结协作，创造最良好的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥店员对工作的热情，成为一支最理想的队伍。

以上是我对计划。希望在以后的工作中能与361度同仁们携手同行，共同努力把销售做的蒸蒸日上。

服装店述职报告篇三

时间过得真快，20_年即将成为过去，在20_年里我们学到了什么，收获了什么，现对20_年全年工作如下：

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。

20_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20_年的工作做铺垫。

20_年计划

新的一年掀开新的一页，20_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；

7：人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力；

8：晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气；

在20_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20_年中突破目标，再创业绩新高。

服装店述职报告篇四

大家好。

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。

服装店述职报告篇五

20xx年时间转瞬已经过去了，虽然我只是一名服装店店长，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如以下：

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，努力做到最好，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。

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。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13年做出更好的工作成绩。