

最新服装销售述职报告总结(优秀10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

服装销售述职报告总结篇一

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。

虽然每天都在重复着单调的工作，但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，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改进，通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意识到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都将影响公司的销售。希望今后通过公司领导的指点和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作如下汇报：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的`陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，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，及时

向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货

服装销售述职报告总结篇二

尊敬的各位领导、各位同事：

您们好！

首先，我仅代表市场部全体员工给大家拜个晚年。祝全体同仁在新的一年里，合作愉快，万事如意！

我于***进入市场部，并于***被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20xx年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。在今年的工作中，以“勤于业务，专于

专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的.血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存?不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢;展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲;明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪!

服装销售述职报告总结篇三

您好！我是贵公司服装销售部门的一名销售人员，今天我很荣幸向您呈上一份关于我的述职心得报告。在过去的一年里，

我在公司服装销售工作岗位上尽心尽力，不断提升自己的业务水平和销售能力，取得了一定的成绩。在这里，我将就自己的业绩表现、工作方法、销售技巧以及发现和解决问题的能力做一些总结和分析。

首先，我要感谢公司给予我这个销售岗位的机会，使我有机会展示自己的才华和努力。在这一年里，我全心全意地投入到工作中，始终保持积极的工作态度和高度责任心。在日常工作中，我深入了解公司的产品特点和各个产品的区别，并积极学习销售技巧和市场营销知识。我会定期进行市场调研，了解消费者需求和时尚潮流趋势，以便更好地推销产品。

其次，我在销售过程中注重与客户的沟通和关系维护。我深知客户是企业发展的关键，而良好的客户关系是实现销售目标的基础。因此，我时刻保持积极的态度和微笑，用真诚的态度和耐心倾听客户的需求，根据客户的需求提供合适的产品和服务。同时，我也注重与同事之间的合作和沟通，通过团队合作，提高整体销售绩效。

再次，我在与客户的交流中努力寻找问题并解决问题。在实际销售过程中，我常常会遇到各种问题和客户的疑虑。面对这些问题，我没有躲避或推诿，而是积极主动找寻解决方法，并在相应的部门和同事的帮助下，解决了许多疑问和问题。通过这种方式，我不仅提高了客户的满意度，还确保了销售机会的成功转化。

最后，我要感谢公司对我的培训和支持。公司不仅为我提供了专业的销售培训和学习机会，还给予了我足够的自主权和决策权。在这种积极的工作环境下，我不断提高自己的能力，并在销售中取得了一定的成绩。我相信，只要我不断学习和进步，我会取得更大的突破和成绩。

总结起来，我在服装销售岗位上的工作心得是：始终保持积极的工作态度和高度责任心，注重与客户的沟通和关系维

护，寻找并解决问题，不断提高自己的能力。未来，我将继续努力，不断完善自己的销售技巧和专业知识，为公司更好地实现销售目标做出贡献。

谢谢领导的支持和鼓励！

服装销售述职报告总结篇四

尊敬的领导：

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20xx年的工作，在公司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正常开展，现就20xx年的工作情况述职如下：

做导购让我学到了许多无法在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，之前我的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员工，成功永远与我无缘。在20xx年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去查找各种手机及软件方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的介绍每款机型。

作为一名销售除了学习专业的产品知识外，还要学习一系列与产品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。

在工作中每天都与行行色色的人打交道，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

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。

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，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，分析出顾客的心理变化及需求。

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的提升。

在工作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，为未来的成功做好的充分的准备。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。因此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，优质的工作服务于公司，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，我们的生活才能真正的快乐。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。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

此致

敬礼！

述职人：

____年____月____日

服装销售述职报告总结篇五

回顾这一年来的工作，工作中我严格要求自己，按照任务完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

作为店铺的负责人，我深深的认识到，店铺不仅仅是工作的地方而且是公共场所，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心，因此：首先，理顺关系(处理好我与上级领导的关系、与店员之间的关系、店员与店员的关系)，处理好每日的账务，每日认真检查货品，每周对其陈列做出相应的调整。

其次，注重店铺及店员的仪容仪表，对其严格管理。

由于身上责任较大，而我的学识、能力及阅历都有限，因此，不断向书本、领导和同事学习。经过不断学习、积累，能够从容的处理日常工作中的'各类问题，完成了公司下达的总目标的81.07%。

首先，存在的问题：由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着很大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改进的：

1. 在以后的工作中，我应该要不断的提升自己的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。

2. 认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提高工作积极性。

3. 应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

以上就是我对本年度工作情况的总结，希望在新的一年里取得更好的成绩！

服装销售述职报告总结篇六

尊敬的领导：

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，在公司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正常开展，现就20____年的工作情况述职如下：

一、在20____年的工作中努力拓展自己知识面

做导购让我学到了许多无法在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，之前我的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员工，成功永远与我无缘。在20____年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去查找各种手机及软件方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的介绍每款机型。

作为一名销售除了学习专业的产品知识外，还要学习一系列与产品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。

二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与形形色色的人打交道，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，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，分析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的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率

在工作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最好机会。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，为未来的成功做好的充分的准备。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。因此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，优质的工作服务于公司，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，我们的生活才能真正的快乐。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。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

此致

敬礼！

述职人：_____

20____年__月__日

服装销售述职报告篇4

服装销售述职报告总结篇七

xx年已经结束，新的一年工作开始了，作为一个服装导购员，现将过去一年的工作经历以下总结，以便于更好地应对新一年的工作：

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，也就应具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

第一，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，帮忙客户选取。
- 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，都就应适当向顾客说。
- 5、谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气就应有礼貌、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。

第二，务必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，帮忙顾客挑选相应服饰，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，就应试图以通俗语言向顾客讲解。
- 3、具体表现。要根据实际状况，随机应变地推荐服装，必要

状况下，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汇报，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改善自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

服装销售述职报告总结篇八

尊敬的领导：

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx服装超市的一名员工我深切感到xx服装超市的蓬勃发展的态势□xx服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿xx服装超市xx年销售业绩更加兴旺!xx年，我柜组在公司的领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。现将一年的工作述职如下：

xx年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在xx□服务为顾客营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们xx服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事

物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了xx的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成xx年销售计划立下了汗马功劳。

xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问

题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以xx为家，牢固树立奉献在xx、满意在xx的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

xx年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进

一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在xx的理念进一步得到拓展，让xx美名誉满十堰，让顾客再来xx!

此致

敬礼!

述职人:

20xx年x月x日

服装销售述职报告总结篇九

第一种顾客，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，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买什么样子还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：现在的商场里有太多消磨时光

闲逛型的顾客，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。闲逛型的顾客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。目前商场里的顾客闲逛型的占多数，而对待闲逛型的顾客和有目的型顾客接待是不能完全相同的。闲逛型的顾客进店后，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。闲逛型的顾客进了店，我们要寻找顾客的购物机会，迎宾后给顾客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。

二、工作方面：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，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，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。
- 4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

大家好，很荣幸能在此做这份述职报告。

工作x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。

每天接触不同的顾客，各种各样的问题都会遇到。身为店长，随机应变的能力是必须具备的，面对顾客的挑剔必须有耐心，面对有些顾客的刻意为难必须恰当处理。既要让顾客满意而归，又要维护本店形象。对待顾客我一直奉行“进门是客，出门是友”的原则，为的是给店里争取更多的回头客。

我也时常翻看一些时尚杂志，为的是让自己更多地了解时尚趋势，搭配诀窍，好在工作当中灵活运用。对于不同身份的顾客要给他推介不同的衣服，同样的衣服，不同的搭配也会

有不同的效果。掌握了这些诀窍有助于更好地推销产品，也让顾客感受到本店的独特品味。

每一天的工作都是一个新的挑战，在这过程中，我渐渐找到了自身价值。人也越来越自信，我最骄傲的是，我在自己承担的四个角色中找到了很好的平衡点。如今的我，对于业务非常熟悉，能够充分发挥自己身上的能力为这个品牌带来收益，能够很好的带领全体导购员提高销售额。每次外出学习，我也非常认真，我很珍惜这样的机会，让我有幸接触外面最新的消息和趋势，利用这样的机会我给自己充电让自己的能力更强。

对于未来，我同样充满自信。我会认真对待每一天的工作，用心服务每一位顾客，利用现有的资源不断创新不断提高，把工作做活。抓住顾客购物时的心理，在服务的过程中更多地体现人性化，在细节中体现品牌的品味和魅力。

提高自身素质，多学习，比如学习英文，学习色彩女装搭配等等。未来的工作我只会更用心，尽自己全力做到最好，请领导放心，也请所有同事共同监督。

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

服装销售述职报告总结篇十

时间过得真快，一年到头了。回顾即将到来的一年，我们经历了很多，发现很多。首先，感谢公司领导和同事在店里今年他们的帮助和支持，这样他们就可以靠自己的力量更好的基础工作，然后充分发挥自己的长处，不断总结和完善，更好的提高自己的质量。

虽然我每天都重复着单调的工作，但是我学会了如何在公司

形象受损的时候去维护它。当我被客户误解的时候，我学会了如何沟通和沟通。当店里的销售不好的时候，我学会了找出原因并改进它们。通过今年的工作，特别是经理11月份休假以来，让我担任经理一职，我有了更清晰的思路。意识到，最重要的是要做一个好工作在商店销售员工知道他们的产品知识，有很好的服务态度，也有积极合作的同事在店里，店员在店里代表公司的形象，这将影响公司的销售。我希望在未来通过公司领导的指导和同事的努力，为公司创造更好的销售业绩。

今年的工作总结如下：

我把客户分为两类：

第一种顾客类型，目的的类型顾客：有购物目的的购物中心，有更具体的需求或想法。他们可能会直截了当地要他们最喜欢的衣服，或者是半确定的顾客，他们想买一件衬衫或外套，但不清楚他们到底想买什么。

第二类顾客，游手好闲的顾客：现在商场里游手好闲的顾客太多了，有的只是在消磨时间，有的心情不好，去漂亮的商场放松一下。一个游荡的顾客并不一定意味着她不能购物。当她遇到她喜欢和喜欢的东西时，她会毫不犹豫地开始。目前，商场里的顾客大多是游荡的，而游荡的顾客和有目的的顾客的接待方式也不完全一样。闲逛的顾客进入商店后，他们需要空间和时间来欣赏我们精心设计的精美陈列和商品。最忌讳的接受方式就是立即接受。80%的时候你得到的答案是：我会四处看看。显然，这种接待服务存在问题。徘徊的顾客进入商店，我们需要寻找顾客的购物机会，在接待客人后，给顾客一个适当的空间和时间欣赏我们的商品和展示，当进入接待和介绍工作的时候。

1、根据公司领导要求，做好展厅陈列和新款式陈列工作，安排好员工，为公司的促销活动更好的促进销售。

- 2、定期、及时收集竞争对手最新的促销活动和风格变化，并在第一时间反馈到公司总部。
- 3、做好整理和跟踪定期会员的基本信息，维护老客户，定期与他们保持联系，了解客户的最新趋势demand产品，公司和及时反映最新的风格和最新的优惠信息存储成员和老客户。
- 4、合理的订货保证了热卖促销产品的库存，保证了商品的随时可用性。