

# 服装销售培训总结(通用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 服装销售培训总结篇一

为切实提高一线员工队伍基本职业素养、专业操作技能以及客户拓展服务能力，不断促进站内培训的针对性与有效性实施，保证各类培训活动有计划组织，逐步建立健全公司培训体系，努力打造一批懂营销、会服务、善管理的基层员工队伍，满足企业经营发展需要，特制定本实施细则。

以咸宁分公司20xx年培训工作要求为指导，紧紧围绕市公司下达工作目标，突出重点，以服务创效益，分层分类分角色开展培训工作。依托站内远程培训系统，以站内培训中心为基地，坚持自主培训为主、外聘培训为辅的原则，灵活采用脱产训练、演练结合等培训方式，在一年期内分批进行强化训练，全面提升站点员工综合素质。

贺胜服务区加油站全体员工（站长、副站长、账务员、班长、加油员）。

1. 为了使培训方案具有针对性和可操作性，在确定培训内容前，培训负责人对在职人员进行培训需求调查。
2. 调查方式为：访谈法和问卷调查法。访谈的对象主要集中在班长及其以上人员；问卷对全体一线人员发放，收集后将培训需求进行汇总、分析、整理、上报。

为迎接贺胜加油站迅猛发展的春天，我站培训组织人员将在培训方面为公司发展提供有力支持，力求达成以下培训目标：

1. 积极宣扬公司企业文化，增强员工对企业的认同感，提高企业对员工的凝聚力；
2. 使新进员工明确和熟悉岗位职责、工作任务、工作目标以及工作流程，提高员工岗位工作技能，尽快进入岗位角色，具备相关岗位的知识和本素质。
3. 完善在职员工的培训课程，加强培训，显著地提高在职员工的专业知识、服务技能；
5. 进行规模性的团队建设培训，增进部门、班组员工之间的沟通。

在岗位进行每日一练活动，将最基本的加注油品常识、日常服务规范、资金鉴别及管理用每日一练的形式融入到日常工作中，白班夜班每日学习内容统一，并在《岗位练兵日记录本》中作学习内容，记录同时签名（不得代签）。考核组不定期作现场提问检查。

人才培养开发计划主要以具有较强服务意识并具备一定管理理论与技巧的基层管理人员为主，包括账务员、副站长、站长等基层管理者，提升其职业素养，提高沟通协调能力，从而促进其工作效率的提高。

人才培养开发计划主要按涵盖以下内容：

1. 管理理论知识培训。理论培训小组（培训讲师、分公司领导）从各分管工作等多方面进行培训，着重讲述与油站现场紧密结合的基础理论知识，能够直接应用于生产管理的基础知识，丰富其理论水平，增加管理手段。

2. 隐患排查及应急能力培训。通过认真分析和讨论以往站内发生未遂的事故，总结出经验教训，再进行现场模拟演练，加深印象，同时不定期进行现场不定内容考核。

3. 语言表达能力及分析总结能力培训。

4. 开阔眼界，扩展思路。各加油站定期进行基层管理经验总结与交流，并与各基层队伍交流学习，加强沟通和理解。

1、团队协作意识

六、时间安排及实施步骤

七、考核及相关奖励措施

八、效果评估

附表：培训需求调查问卷

## 服装销售培训总结篇二

2. 销售管理架构和职责不清晰，管理混乱；

3. 销售目标不明确，奖惩机制不完善；

4. 销售薪酬体系陈旧；

5. 销售员效率低，执行力不强，无销售意识；

6. 销售员无紧迫感、压力感、精神面貌涣散；

7. 销售流程混乱，销售工作无标准；

8. 销售平台工具支持缺失，销售模式陈旧；

9. 业务开展渠道单一；

1. 招生目标60人

2. 招生方式

l会议营销现场成交；

l电话直销邀约咨询成交；

l公开课体验销售；

l销售部老名单电话筛选，挖掘内部资源；

l校园代理合作招生

l高校领导直接推荐

a□会议营销现场招生8人；

b.电话直销，邀约报名招生；20人；

c□公开课体验销售；20人；

d□销售部老名单筛选跟进，5人；

e□校园代理合作会议招生5人；

f□校长推荐（联合招生）2人；

b□每周电话邀约共30人现场咨询；成交周目标：5人；其中，陈3人，扈：2人；（销售人员，每人每天25通有效电话，目标：每人每天必须邀约3人；每周每人最低邀约15人）

c□销售部老名单的跟进目标：5人；其中，陈3人，扈2人；  
（老名单跟进，每人每天最低5通有效电话，每星期必须邀约2名老名单学生；）

e□校园代理合作招生；月目标5人，代理商每半月，必须组织20人到司参加公开课；

1. 校园代理所选高校对象？ 2. 校园代理合作协议。

f□高校领导直接推荐招生；月目标2人；

1. 高校领导人选？ 2. 高校领导合作方案及协议？

g□短信群发，品牌宣传，目的增加新进电话数量；

h□销售部员工每天工作量化标准：

电话数量□n通电话； 30通有效电话；

邀约人数：每周每人15人；每人每天3人；

名单

小计

新名单

3人/周x4周

2人/周x4周

20人

3人/月

2人/月

5人

15人

10人

25人

5.3月行事历

星期

日期

渠道建设

活动地址

活动时间

活动主题

负责人

备注

6

3.1

公司本部

全天

## 现场咨询

1. 销售部员工每天工作量化，由工作日志表组成；

7

2

全天

电销+咨询

1

3

休息

2

4

全天

电销

3

5

全天

电销

4

6

川师成都

5

7

全天

电销

□

6

8

公司本部

公开课

7

9

全天

电销

1



10

休息

2

11

全天

电销

3

12

全天

电销

4

13

川师文理

5

14

全天

6

15

全天

现场咨询

7

16

全天

电销

1

17

休息

2

18

全天

电销

3

19

全天

电销

4

20

川外成都

5

21

全天

电销

6

22

公司本部

公开课+现场咨询

7

23

全天

1

24

休息

2

25

全天

电销

3

26

全天

电销

4

27

西华大学

5

28

全天

电销

6

29

全天

现场咨询

7

30

全天

电销

1

31

休息

问题：1. 目标高校活动时间合理性？

2. 高校巡讲活动主题？

3. 开展活动时，公司销售部电销无法进行；目前人力配置为单线程人力资源；

4. 高校领导座谈洽谈合作事宜？

5. 渠道建设4所高校（暂定）：西华大学、川师成都、川师文理、乐山师范；

1. 总经办-高校活动现场成交政策；5号前；

2. 企划部-高校巡讲活动主题； 2号前；
3. 总经办-渠道建设的政策及高层的引荐；
5. 渠道建设： 10号前， 必须和4所高校领导确认并达成协议， 及合作推进方案；
7. 渠道建设： 第三阶段， 项目落地； 实现4月份联合办班；
8. 总经办-薪酬制度； 1号前；

## 服装销售培训总结篇三

我们在xx年继续坚持“学习无止境”的精神，牢固树立培训是长期投入的思想，推动公司员工向更高的目标看齐，下面介绍一下今年的工作情况：

### 一、培训工作情况

xx年共举行内训24项，分别质量管理意识培训占46%，专业技能培训占50%，规章制度与职业道德培训占4%，共计57：85课时，参训27人次。

培训课程主要集中为以下几类

- 1、员工必修类： 企业文化培训、职业道德规范、管理制度；
- 2、重点培训： 软件测试、开发及管理□cmmi3；
- 3、新员工岗前培训

### 二、培训费用

xx年培训费用总计为22397.50元，费用均为下半年，因上半

年没有做培训成本这一项。

### 三、培训工作总结

#### (一)取得的成绩

1、xx年度的培训工作总结与xx年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，取得了一定的增长。

2、建立制度性培训体系。以往，公司培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训资金无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。今年质量管理部投入大量精力，在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。重点加强了培训需求分析和培训项目审批流程，在多次征求各单位意见后，全面提升公司培训工作的制度化、规范化、程序化管理。

3、在xx年公司通过iso9002标准认证和cmm认证的基础上，引入iso10025gb/t19035和mqms体系知识，逐步掌握与国际接轨的培训管理制度和工作程序，建立和完善职工培训教育的质量保证和效果评价体系。

4、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式。

#### (二)存在的问题和不足

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动。

2、培训形式缺乏创新。只是一味的采用“上面讲、下面听”的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员注意力不集中，影响了培训效果。

3、原则性不强。不能严格执行培训纪律和有关规定，对违反

者睁一只眼闭一只眼，不能按章办事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

4、在年中所做培训中我们不难发现，一部分人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应培训，这是一个不容回避的问题，作为致力于学习型组织的企业，首要的培训任务是要使全员树立培训意识，为企业发展和自我发展充电。而培训层面的不均衡，更是需要xx年去大力改善。

5、内部讲师授课技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的内训师队伍。

## 四、改进措施

### (一)有利条件

1、公司改制后，改制企业的机构、人员做完调整后，改制企业员工的综合素质和工作技能的提高，以及企业文化的再建，必然是下一阶段的工作重点，培训工作的任务必将增加，良好的培训效果和质量也会越来越得到公司领导的重视。

2、随着mqms体系《培训管理程序文件》的发布，公司教育培训体系正在初步建立，培训工作有了制度的指导和约束，将大大的有利于以后工作的展开。

### (二)具体措施

#### 1、作好培训基础工作

《培训管理程序文件》虽已发布，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的不断总结和及时调整。在具体工作流程上还需要进一步理顺，在管理制度上还需要多方



面补充。还要进一步加强培训资料的收集和培训器材的配置，加强相关工作人员的专业素质培训。

## 2、建立培训资源网络，进一步丰富企业培训资源。

公司业务的广泛性也决定了公司各部门培训需求的广泛性。为了较好的满足公司成员的培训需求，选择合适的培训课程，培训讲师，配置合适的培训资源，我们必须要取得大量及时、准确的培训信息，扩大培训业务联系，建立起自己有效的培训资源网络。特别是要积极与比较强势的专业机构保持好战略性的合作伙伴关系，及时掌握前沿的动态信息，并横向了解到业界相关的热门需求，调整思路，并就某些具体项目达成合作协议。

## 3、重点建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队

培训需求的多元性和企业内培训资源的有限性的矛盾，已经越来越突出。建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队就变的越来越重要了。培养起自己的内部讲师团队，首先大大节约了公司有限的培训经费，其次，为公司培养了一批各个领域内的专家，再次，也可以在员工中树立起学习的榜样，培养员工的自主学习思想。以往的实践表明，听过公司内部领导讲课的员工都能觉出，企业高级主管对企业经营认识之深刻、解释之透彻更容易让大家接受和理解，应该积极倡导高级主管都为培训工作做出良好的表率。在具体措施上，重点加强对管理人员各项培训的同时，也从制度上明确、选拔优秀管理人员作为企业内部讲师。并建立起一套企业内部讲师的日常管理、激励、考核制度。

## 服装销售培训总结篇四

目前国内培训以技能传递为主，时间则侧重上岗前。以下是

由小编为大家推荐的服装销售培训总结范文，欢迎大家学习参考。

前几天公司组织了全系统的店长到上海参加学习培训，感谢公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务姿态。

在此次学习培训中，我们不但学了营销理论知识，还学了技能与生活体验。使我深刻体会到此次学习培训的重要性。在今后的工作中，我将改变以往的工作思路，着力提高服务质量和水平，认真践行“与客户共赢”的服务理念，在平时工作中我会认真贯彻执行公司的有关精神，进一步解放思想，与时俱进，认真履行一名店长的工作职能，听取客户的意见，改善客我关系，从而提高客户的满意度，忠诚度。强化基础管理夯实发展根基，深化队伍建设激发内部活力，注重思想文化推动企业发展。通过此次学习培训结合自身的工作我有以下学习心得。

市场是一个企业的灵魂，任何一个企业的发展都离不开市场，谁拥有了市场谁就会得到发展的空间和生存。而市场又是由客户组成的，换句话说谁拥有了客户就得到了市场，而客户是要靠我们的真诚与优质的服务来赢得的。那么作为一名店长首先要了解市场，而且要了解市场特征，社会消费特征，消费群体。而我们兴化是具有水乡特色，社会消费在江苏适中，兴化服装行业更是数不胜数，要想在这片有限市场空间中上求的发展，那就要我们充分挖出市场潜力。

首先我们要了解什么是品牌，品牌就是用于“识别”和“区分”某个产品的生产地和生产者，在同行竞争对手的产品和服务的区分。品牌是无形的，它的内涵体现在它的知名度、美誉度、市场表现、信誉价值。我们现在要以我就是品牌为主体，做好我们的服务品牌，让客户对我们的服务品牌得到

认可。从而赢得市场。

当今社会我们要从坐商中走出来，改变以往的营销方法，变成服务营销，而服务是无形特征却可给人带来某种利益的可供有偿转让的活动。服务营销的核心是服务理念，服务理念的核心是客户导向，它是建立在关系营销和客户满意理论基础之上的。而服务的价值在于服务的功能价值和服务的感情价值。所以说我们现在不是卖的产品而是服务。

1、对自己工作要求不高，没有工作目标，找不到工作方向。总认为只要完成公司领导下达的工作任务。而其它的与自己无关。

2、在平时的工作中我基本按照自己的工作流程来进行，缺乏创新的思路和大胆的革新。今后我要努力使各项工作有新的起色。要不断创新工作思路。

3、是怕学习，缺乏学习主动性，和刻苦钻研的精神，总认为工作忙，没有多余的时间。没有工作目标，找不到工作方向。今后要加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

4、是团结协调组织能力不强，还需对姐妹们加强沟通，做好她们的思想工作，齐心协力完成公司下达的各项任务。

总之在以后的工作中，我将按照公司的意图开展工作，尽职尽责，真诚工作，潜心做事低调做人，以一颗平态的心、感恩的心，来回报公司领导对我的信任与支持。带领姐妹们同心协力把兴化女装店提高到一个新的高峰。因此，我会以20xx年为新的起点，以求真务实的工作作风、以强烈的使命感、高度的责任感和敬业精神、脚踏实地地做好各项工作，完成公司下达的销售目标和任务。只要我们真心的付出，就一定能得到消费者长期的认可和信任，赢得市场，赢得信任。姐妹们让我们共同行动起来吧！回归到理性的状态中来，踏实

干事，认真工作，我们的企业才会快速发展。我们的明天才会更加美好。

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。

作为个人而言，除了要遵守店铺的营销流程外，更重要的是要努力提高自身的沟通能力，要有一定的沟通技巧，要做顾客喜欢的导购，因此，老师也为我们总结了几点：

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；

三、能够提供快捷的服务，要设身处地的为顾客着想，从而提高自己的销售业绩；

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；

五、强调产品的保养事项并能够提出建设性的意见，帮助顾客做出正确的商品选择；

六、关心顾客的利益，急顾客之所急，借此拉近与顾客的距离，培养回头客；

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！

## 服装销售培训总结篇五

为了让员工了解公司的企业文化，熟悉岗位工作流程及公司相关管理制度，人力资源部决定对以下员工统一进行相关内容的培训。具体方案如下：

### 一、培训时间

20xx年8月22日19:00——20:00。

### 二、培训地点

公司二楼会议室。三、培训对象

具体参训人员名单如下：

五、培训要求

（一）各位学员自备纸笔和水杯参训，培训开始前提前十分钟签到入场；

（二）学员上课期间须将手机调到振动状态或关机；

（四）学员需认真记录课堂笔记；

（五）人力资源部培训专员做好本次培训的组织服务和培训记录工作，并向参训学员部门领导如实反馈培训情况。

欢迎公司干部员工对培训工作提出宝贵的意见和建议，以便我们能及时改进工作方式与方法，提升公司培训质量和水平。

樟树市天海汽车销售有限公司人力资源部

二0xx年八月二十二日