

最新服装销售工作总结 销售实用的工作总结(实用5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

服装销售工作总结篇一

回首20__年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“__”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“__”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对

企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

服装销售工作总结篇二

从接到一个招标项目至最终标书打印、封装、投标整个过程的进度计划安排一般如下：

一、 前期准备

当拿到招标文件之后，首先从头至尾仔细梳理一遍，整理分析出招标书中的主要关键点，并形成具体文档，便于后期校对。主要关键点如：

项目基本信息

原件备查

评分表中得分点和失分点

招标书需要注意事项(特别是废标项)。

制定标书编写日程安排进度表，按进度表严格执行，防止最后赶工，积压任务，导致后期工作紧张、出错，一定要留有充足的审查、修改时间。

二、 标书编写

投标书是一篇针对用户需求的文件，逻辑结构和语言一定要清晰、可读。这就要求在编写之前要理清楚整体思路及各部分的关系。当对招标书做出响应时，要非常注意招标书的细节要求，注意对客户需求进行实质性响应，按需编写避免增大开发内容和复杂度。

2.1 目录编写

目录是评标时标书的第一印象，是整体逻辑结构的直观反映，切忌目录结构混乱，无逻辑。一个好的目录应该能够反映缜密的思维和清晰的内容，使评审第一眼就能得到重要的评分基本信息和实施本项目的主要知识技能信息。最后标书中插入目录时，要随着内容章节顺序添加、变更进行及时更新。尽量使招标方要求的点在目录中就能够显示，且整个目录格式整齐、字体统一。

2.2 商务部分编写

(1) 投标的主体内容(按招标书格式)。标书篇幅一般很大，一定要严格按照招标书要求的格式进行，在未明确规定的部分，尽量把评标时商务加分点凸显出来，方便现场评标。

(2) 投标报价及产品清单。如果投标书给定了投标报价单，按照标准报价单进行填写，如果没有，需要仔细进行设计填写，需要有一个明晰的各部分报价总计。另外，报价单要最后要注意核算，不能出现计算错误和重复、缺项。

(3) 法定代表人授权书。一般招标文件会给出具体的格式，按

照要求逐项填写，并逐项仔细核对填写信息是否完整、正确。

(4) 资质证明。仔细阅读招标书要求的资质证明，尽量把加分点资质放在明显位置；另外，要尽可能提供高于招标文件并跟项目相关的资质；对于要求具有“本地服务队伍”要求的，需要提供相关证明文件。

(5) 公司简介。公司简介要使用最新的，并对通用的简介内容进行针对性地缩写或者改写，将与项目密切相关的内容突出出来。

(6) 项目团队介绍。项目团队中人员资历的介绍，要注意角色分工、年龄搭配和资质要求；要突出团队成员类似项目的成功经验。

(7) 公司售后服务体系及培训体系简介。这部分要非常注意放在哪个部分，如果商务部分和技术部分都需要，侧重点各是什么；如果评分标准中有这一条，严格按照或者高于此标准提供相关售后和培训方案。因此，应该仔细描述自己公司的项目管理、售后服务和培训体系，要符合用户的标书要求，还要符合主流的国际、国内标准。

(8) 近年业绩或(成功)应用案例。成功案例中要特别注意将类似的项目经验放在比较前面的位置。

(9) 一切对本次投标有利的资料。提交获奖证书、专利、知识产权证书等与项目关联的证明材料。

包含在偏离表中进行响应和说明。

(11) 服务承诺。以至少满足招标文件提出来的相关服务承诺为准。

2.3 技术部分编写

招标书提出来的技术规格、参数与要求要做出实质性响应，严格按照招标书中要求，切忌技术部分扩宽建设范围和无端增大项目建设复杂度，内容空泛文不紧扣要求。

(1)背景、现状及项目需求分析。项目背景要从行业、用户基本情况等方面论述和解释项目的必要性及考虑，项目需求分析是对整个项目建设需求的理解和分析要求准确全面透彻，这也是体现投标书编写针对性非常重要的地方。

(2)技术设计。项目的设计是标书的主要部分，这一部分内部的逻辑关系非常重要，应该从技术架构、关键技术、设计方案、配置方案等多方面进行逻辑论述。

(3)项目实施计划。项目实施计划要合理、可行、符合要求。项目团队实施人员搭配要合理，主要实施人员简历中要体现跟招标项目较高的实施经历或资质匹配度，通常这一块也是评分标准里边的得分点。

(4)风险控制和质量控制计划。风险控制措施要落到实点，质量管理、保障体系要清晰和符合招标书要求。

(5)售后服务方案。售后服务方式及内容、故障处理等往往是评分点，应该尽最大可能满足招标要求；对于重要的服务承诺和期限，应该以粗体加黑的形式突出出来。

(6)质保期内外服务承诺。以至少满足招标文件提出来的相关服务承诺为准。

(7)其他内容。按要求放置填写对应内容。

三、最后阶段

3.1检查、校对

经过修改合稿后，对照前期检查表，逐项进行检查、核对，以防漏项、错项导致废标。最终版本应避免：

(1) 标书中出现其他项目或其他客户名称。投标书编写过程中会采用其它项目的资料，一旦忘记了改正用户，影响很不好，因此需要专门对内容进行检查。

(2) 整体架构设计错误。客户需求的和投标书设计的架构是否一致，也非常重要。

(3) 投标书叙述前后矛盾。一个项目的投标书可能由不同的人完成，出现前后叙述不一致一定要及时改正。

(4) 目录结构混乱，无逻辑。会给别人留下思路不清、目标不明的印象。

(5) 套话、废话太多，语言啰嗦、言之无物。这种情况很容易出现在拷贝其他信息的时候。编写过程中要严格按招标文件，删除不必要的内容。

3.2 封装、打印

检查过标书内容和签字、盖章项完整后，开始打印。按照招标文件给出的封装要求(包括正副本份数、包封数、包封及封条内容)进行封装。

服装销售工作总结篇三

20_年_月_日，我作为一个房地产新人荣幸的加入了__房地产代理有限公司这个大家庭，并在公司的项目__街区做置业顾问。非常感谢公司领导给我的这个机会！

因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮助下对房地产的专业

名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作角色。非常感谢他们给我的帮助和指导！

他们让我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——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。所以要不断地提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过一段时间的学习，20_年_月_日项目开盘了，我预约了_个号，共_套，但最后仅成交了一套。

其中工作中存在的问题分析如下：

- 1、首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。
- 2、在引导客户方面有所欠缺。
- 3、工作主动意识需进一步加强，特别是在回访客户方面总存在一定心里障碍所以不够积极主动。
- 4、缺少统一说辞，面对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

新的一年工作计划及目标：

- 1、明年公司的任务是__，我给自己的任务是__，一步一个脚印踏实前进。
- 2、加强销售技巧；努力创造出合适自己的销售方法和技巧。
- 3、调整心态，建立自信心。

4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。

20_年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好20_年的工作。

走过“动荡”的20_年，迎来“辉煌”的20_年。在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

服装销售工作总结篇四

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

自己也还存在一些需要改进之处：

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使

客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

服装销售工作总结篇五

面对过去的一季度，我部将市场运作情况进行分析总结后，上呈公司领导，

1：销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题偏多玻瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现一定沉淀。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比差异在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产

品价格为了占有市场，特别是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3、内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间形成一定竞争的格局。根据新余市场的情况，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

三、对20__年3季度工作的计划

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2季度的销售工作计划任务。

(二)未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，可以在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，

推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动（例如：在限定期定完成打款并销售__万奖面包车一辆等等）

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售部人员自身的工作素质提高业务员的服务质量和

业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

四、总结

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，新的一季，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20__年成为名副其实的创利年！