

最新服装店长培训总结 服装店长总结(精选8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，我们该怎么写总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

服装店长培训总结篇一

一. 课前组织:

1. 方案准备

内容流程问题点建议

需求了解

活动策划

基地评估

预算拟定

方案编写

方案审核

2. 组织

内容流程问题点建议

培训流程

课程大纲

教学评审

讲师选定

教材编写

课件打印

3. 人员接送：通知发出、往返统计、车价谈判、派车接送、车票购买、区域沟通

内容流程问题点建议

通知发出

往返统计

车价谈判

派车接送

车票购买

区域沟通

4. 物料准备：宣传物料、教学物料、药品准备、物料申购、物料领取、物料托运

内容流程问题点建议

宣传物料

教学物料

药品准备

物料申购

物料领取

物料托运

5. 会场布置：横幅布置、舞台布置、座位摆放、音效调试、资料分发、物质分类

内容流程问题点建议

横幅布置

舞台布置

座位摆放

音效调试

资料分发

物质分类

6. 食宿安排：菜单确定、食宿要求、宿舍分配、个性服务、人员清点、退房安排

内容流程问题点建议

菜单确定

食宿要求

入住基地

个性服务

人员清点

退房安排

二. 课程实施:

1. 团队组建: 领取服装、队长选拔、团队建设、作风训练、士气展示、小组名录

内容流程问题点建议

团队建设

作风训练

士气展示教官给予了适当的框架，积极向上，无攻击性。每组基本上都以2字队名8字口号，自创动作人员的积极性、和配合程度不一样，还没有让每个人都达到一种兴奋状态提前展示吸引点(奖金、奖品)

小组名录

2. 现场调度: 资料发放、老师安排、主持安排、音控录像、空调饮水、产品托运

内容流程问题点建议

资料发放本次人员达到360人，所以在发放资料上，我们采用读到名字来领的方法，用了一些时间，事实证明，提前打印好名字有问题存在。1. 浪费了学员时间，打消了积极性。

老师安排

主持安排本次主持分为两方面，基地教官的主持、商学院主持，职责分工较好，进场和离场由基地教官配合，开场、调动现场气氛由商学院完成。

获得节目安排表---与营长/策划者沟通注意事项---与各节目负责人沟通确认出场时间和细节准备---与dj/灯光配合---给当时节目负责人时间暗示---熟悉主持稿---上台主持---上个环节的即兴点评---价值塑造，引出下个节目---控制现场气氛---结尾准备询问领导有无其他事项---高潮时结尾宣布结束---结束时的物质清理，电器关闭，领导沟通在配合主持上场时，音乐灯光没有教好的配合由商学院派专人控制开场和结束。

灯光音响由基地的电工小刘完成，录像由商学院完成。由于整个基地电工工作均由他完成，所以经常不在现场。而且本次活动本人及负责主持也负责摄录，中间有断层。商学院有专人跟进音响灯光，并协助摄录。

产品托运

3. 学员管理：吃住安排、车票预定、晨练熄灯、思想了解、突发处理、纪律执行

内容流程问题点建议

车票预定

思想了解

突发处理基地配合我们处理突发问题，比较好的，在这次活动中出现了有学员摔倒受伤需要送院，还有学员晚上私自外出，基地都全力配合。1. 没有应急的机制，学员摔倒受伤，商学院部分同事没有过问，如不是销售部的同事和基地方处

理及时，后果严重。

2. 有学员私自外出，商学院部分同事也没有过问，如不是销售部的同事和基地方处理及时，摊子很难收拾，这也是学员队商学院没有好评价的原因之一。成立应急小组，责任到人，分时段全程跟进。

纪律执行这一点做得相对较好，并未出现大的违纪行为，在各位队员的自觉和各个组长的鼓励下，大部分是好的。但还是出现部分拖拉，效率不高，卫生管理不严的问题。计分人员在开场前要强调，评分准则，以便管理。

4. 小组评比：评分原则、表单设计、嘉宾打分、得分统计、成绩公布内容流程问题点建议

评分原则

表单设计

嘉宾打分

得分统计

成绩公布

5. 毕业典礼：毕业流程、奖品准备、嘉宾邀约、学院总结、领导讲话、颁奖合影

内容流程问题点建议

毕业流程与刘瑾经过沟通，较为顺利的完成整个流程预先没有彩排，行事有点仓促增加彩排、包括台词准备、人员名单等。

奖品准备

嘉宾邀约张志顺、张世牛、胡忆湘、卢普祥、周道春、查中伟

学院总结卢院长作结营总结

领导讲话总裁助理胡总发言

颁奖合影在基地办公楼前合影人员还是拖拉问题。先整队，列方阵，后拍照

三. 课后工作：

1. 学员送站：用车原则、回程信息、车辆安排、车次通知、上车安排、异常安排

内容流程问题点建议

2. 课程评估：问卷设计、问卷发放、问卷说明、问卷回收、问卷汇总、评估结论

内容流程问题点建议

3. 后续工作：案例整理、话术编写、学员手册、费用报销、课后问题、效果追踪

内容流程问题点建议

4. 建众合作：双方职责、合作流程、服务内容、沟通机制、教材编写、项目评估

内容流程问题点建议

5. 学院建设：管理制度、岗位模型、学习地图、培训计划、新店培训、企业文化

内容流程问题点建议

服装店长培训总结篇二

店长的职业素质和管理能力是门店效益提升的关键,店长的职业培训成为企业提升店长工作业绩的主要手段, 本文是本站小编为大家整理的服装店长培训总结范文, 仅供参考。

作为一名店长我深感到责任的重大,多年来的工作经验,让我明白了这样一个道理: 对于一个经济效益好的零售店来说, 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。

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。

作为一名服装店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，

让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，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。下面叁赢管理咨询小编就将服装店长培训具体归纳为以下几点心得体会□

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，起到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，充分调动和发展员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到良才是用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率，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。

一. 课前组织:

1. 方案准备

内容 流程 问题点 建议

需求了解

活动策划

基地评估

预算拟定

方案编写

方案审核

2. 教学组织

内容 流程 问题点 建议

培训流程

课程大纲

教学评审

讲师选定

教材编写

课件打印

3. 人员接送：通知发出、往返统计、车价谈判、派车接送、车票购买、区域沟通

内容 流程 问题点 建议

通知发出

往返统计

车价谈判

派车接送

车票购买

区域沟通

4. 物料准备：宣传物料、教学物料、药品准备、物料申购、物料领取、物料托运

内容 流程 问题点 建议

宣传物料

教学物料

药品准备

物料申购

物料领取

物料托运

5. 会场布置：横幅布置、舞台布置、座位摆放、音效调试、资料分发、物质分类

内容 流程 问题点 建议

横幅布置

舞台布置

座位摆放

音效调试

资料分发

物质分类

6. 食宿安排：菜单确定、食宿要求、宿舍分配、个性服务、人员清点、退房安排

内容 流程 问题点 建议

菜单确定

食宿要求

入住基地

个性服务

人员清点

退房安排

二. 课程实施：

1. 团队组建：领取服装、队长选拔、团队建设、作风训练、士气展示、小组名录

内容 流程 问题点 建议

团队建设

作风训练

士气展示 教官给予了适当的框架，积极向上，无攻击性。每组基本上都以2字队名8字口号，自创动作 人员的积极性、和配合程度不一样，还没有让每个人都达到一种兴奋状态 提前展示吸引点(奖金、奖品)

小组名录

2. 现场调度：资料发放、老师安排、主持安排、音控录像、空调饮水、产品托运

内容 流程 问题点 建议

资料发放 本次人员达到360人，所以在发放资料上，我们采用读到名字来领的方法，用了一些时间，事实证明，提前打印好名字有问题存在。 1. 浪费了学员时间，打消了积极性。

老师安排

主持安排 本次主持分为两方面，基地教官的主持、商学院主持，职责分工较好，进场和离场由基地教官配合，开场、调动现场气氛由商学院完成。

获得节目安排表---与营长/策划者沟通注意事项---与各节目负责人沟通确认出场时间和细节准备---与dj/灯光配合---给当时节目负责人时间暗示---熟悉主持稿---上台主持---上个环节的即兴点评---价值塑造，引出下个节目---控制现场气氛---结尾准备询问领导有无其他事项---高潮时结尾宣布结束---结束时的物质清理，电器关闭，领导沟通 在配合主持上场时，音乐灯光没有教好的配合 由商学院派专人控制开场和结束。

灯光音响由基地的电工小刘完成，录像由商学院完成。 由于整个基地电工工作均由他完成，所以经常不在现场。而且本次活动本人及负责主持也负责摄录，中间有断层。 商学院有专人跟进音响灯光，并协助摄录。

产品托运

3. 学员管理：吃住安排、车票预定、晨练熄灯、思想了解、突发处理、纪律执行

内容 流程 问题点 建议

车票预定

思想了解

突发处理 基地配合我们处理突发问题，比较好的，在这次活动中出现了有学员摔倒受伤需要送院，还有学员晚上私自外出，基地都全力配合。 1. 没有应急的机制，学员摔倒受伤，商学院部分同事没有过问，如不是销售部的同事和基地方处理及时，后果严重。

2. 有学员私自外出，商学院部分同事也没有过问，如不是销售部的同事和基地方处理及时，摊子很难收拾，这也是学员队商学院没有好评价的原因之一。成立应急小组，责任到人，分时段全程跟进。

纪律执行 这一点做得相对较好，并未出现大的违纪行为，在各位队员的自觉和各个组长的鼓励下，大部分是好的。但还是出现部分拖拉，效率不高，卫生管理不严的问题。计分人员在开场前要强调，评分准则，以便管理。

评分原则

表单设计

嘉宾打分

得分统计

成绩公布

5. 毕业典礼：毕业流程、奖品准备、嘉宾邀约、学院总结、领导讲话、颁奖合影

内容 流程 问题点 建议

毕业流程 与刘瑾经过沟通，较为顺利的完成整个流程 预先没有彩排，行事有点仓促 增加彩排、包括台词准备、人员名单等。

奖品准备

嘉宾邀约 张志顺、张世牛、胡忆湘、卢普祥、周道春、查中伟

学院总结 卢院长作结营总结

领导讲话 总裁助理胡总发言

颁奖合影 在基地办公楼前合影 人员还是拖拉问题。 先整队，列方阵，后拍照

三. 课后工作：

1. 学员送站：用车原则、回程信息、车辆安排、车次通知、上车安排、异常安排

内容 流程 问题点 建议

2. 课程评估：问卷设计、问卷发放、问卷说明、问卷回收、问卷汇总、评估结论

内容 流程 问题点 建议

3. 后续工作：案例整理、话术编写、学员手册、费用报销、课后问题、效果追踪

内容 流程 问题点 建议

4. 建众合作：双方职责、合作流程、服务内容、沟通机制、教材编写、项目评估

内容 流程 问题点 建议

5. 学院建设：管理制度、岗位模型、学习地图、培训计划、新店培训、企业文化

内容 流程 问题点 建议

服装店长培训总结篇三

本人x月份被聘为x服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任□x月份被提拔为x店的销售。一年来，本着x公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为x在x的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到

- 1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。
- 2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。
- 3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。
- 4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在x的影响力”的理念，让x的服装在x人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量是无穷的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结

1、销售额完成x□较去年同期增长x□经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的面表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。

当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。

另外还依仗大家对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工x名，达到对x企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，心得体会然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立x在商场员工中良好形象。

能按要求及时参加兴隆的各项会议，将x的制度较好的执行，

在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受x员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为x在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好x店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应x的经营理念，工作总结只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中也存在不足

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

成绩只能代表过去，在未来的一年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长x个百分点。我要带领全体员工做到以下几点：

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训；每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作：

一、做好分店的奖励机制：

第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励；

第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励；

第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。

二、加大分店的管理制度的执行力度，每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以x店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去x的祝福，特别是会员生日；对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好；让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到x的销售理念，爱上x服饰。

服装店长培训总结篇四

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与共同度过了我。通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧投入中，各方面得以有了新的发展。盘点上半年的工作，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题；关于以顾客服务为导向方面的问题；关于企业品牌价值认可的问题；关于顾客忠诚度管理方面的问题；还有居安思危、进军零售开店速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对年的上半年进行工作总结如下：

a□加强超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

b□完成对雅柏超市的全面整改工作，配合做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。

c□协助代严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

d□完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

e□完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

f□对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

g□配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

1、商品陈列技巧和排面维护不得力，陈列效果欠佳。需继续加强对理货员、促销员商品陈列技能的培训，需要加大排面检查要求和力度，提高门店的陈列水平。

2□dm促销力度不够，不能有效聚集人气，对销售的推动作用不大。年，整个dm促销活动对门店的销售贡献度不大。门店人气和业绩的提升主要来源于各大型惊爆价商品促销□dm由于存在价格高、品项无新意，连续多档重复促销某些单品，造成了dm促销无吸引力。

3、百货区纸巾、家杂塑料制品单品过多;新品上架时未及时对滞销商品进行清理，导致只进不出，陈列紧张。现门店要着手百货区进行滞销商品的清理，计划在年1月底前完成。

5、员工的忠实度不高。员工离职率虽然较低，但工作的质量积极性很差。由于薪资待遇、保险的问题，尤其在收银组员工情绪化波动很大，造成前台收银离职的情况。

6、赠品的入库和出门管理不够规范。虽然每周都在清理，但赠品出门条处理却常有不及时的情况存在或者不规范不按流程操作。要求门店各组别，每周清理一次出门条，对借作赠品的，在规定的还货期限内未归还的，一律打返厂单注销出门条。

针对以上问题，下半年主要完善以下工作：

a□提升自己的各项业务素质，严格要求自己，做到正人先正己，以提高自己的工作效率及成果为根本，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

b□努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。

c□坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。

d□大力规范防损员运作及制度，加强全员防损理念。

e□强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采供部对商品的各项管理及断缺货的追踪。

认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日活动，提升商场业绩。

加强员工顾客大出血意识，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。记得诗人徐志摩有一首诗叫《沙扬娜拉》，其中有一句“最是那一低头的温柔，恰似一朵水莲花，不胜凉风的娇羞”。我们的服务应该达到诗人那种细腻入微的观察力境界，或许那是非常理想的境界，实现起来很难，但我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

衷心感谢各位领导半年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与班子成员一道，团结全体干部职工，勤奋工作，顽强拼搏，为华联超市发展和振兴做出应有的贡献，管理对于本人而言，永远如履薄冰！

服装店长培训总结篇五

回首年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们x全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；要有良好的专业知识做后盾；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，为顾客营造一个舒服的购物环境；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。

服装店长培训总结篇六

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与xx共同度过了我20xx□通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在

汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。盘点上半年的工作，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题；关于以顾客服务为导向方面的问题；关于企业品牌价值认可的问题；关于顾客忠诚度管理方面的问题；还有居安思危、进军零售开店速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对20xx年的上半年进行工作总结如下：

a□加强xx超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

b□完成对雅柏超市的全面整改工作，配合做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。

c□协助代严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

d□完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

e□完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

f□对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

g□配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

1、商品陈列技巧和排面维护不得力，陈列效果欠佳。需继续加强对理货员、促销员商品陈列技能的培训，需要加大排面检查要求和力度，提高门店的陈列水平。

2、dm促销力度不够，不能有效聚集人气，对销售的推动作用不大。20xx年，整个dm促销活动对门店的销售贡献度不大。门店人气和业绩的提升主要来源于各大型惊爆价商品促销。dm由于存在价格高、品项无新意，连续多档重复促销某些单品，造成了dm促销无吸引力。

3、百货区纸巾、家杂塑料制品单品过多；新品上架时未及时对滞销商品进行清理，导致只进不出，陈列紧张。现门店要着手百货区进行滞销商品的清理，计划在20xx年1月底前完成。

5、员工的忠实度不高。员工离职率虽然较低，但工作的质量积极性很差。由于薪资待遇、保险的问题，尤其在收银组员工情绪化波动很大，造成前台收银离职的情况。

6、赠品的入库和出门管理不够规范。虽然每周都在清理，但赠品出门条处理却常有不及时的情况存在或者不规范不按流程操作。要求门店各组别，每周清理一次出门条，对借作赠品的，在规定的还货期限内未归还的，一律打返厂单注销出门条。

针对以上问题，下半年主要完善以下工作：

a、提升自己的各项业务素质，严格要求自己，做到正人先正己，以提高自己的工作效率及成果为根本，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

b□努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。

c□坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。

d□大力规范防损员运作及制度，加强全员防损理念。

e□强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采供部对商品的各项管理及断缺货的追踪。

f□认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日活动，提升商场业绩。

g□加强员工顾客大出血意识，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。记得诗人徐志摩有一首诗叫《沙扬娜拉》，其中有一句“最是那低头的温柔，恰似一朵水莲花，不胜凉风的娇羞”。我们的服务应该达到诗人那种细腻入微的观察力境界，或许那是非常理想的境界，实现起来很难，但我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

衷心感谢各位领导半年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与班子成员一道，团结全体干部职工，勤奋工作，顽强拼搏，为华联超市发展和振兴做出应有的贡献，管理对于本人而言，永远如履薄冰！

服装店长培训总结篇七

这一年过得真快，去年的年味仿佛还在眼前尚未消散，今年的漫长而又短暂的一年就已经将要落下帷幕，又要过年了，意味着今年的工作也要告一段落了，在这一年了，我对自己的工作成绩很满意，也感谢xx店全体员工的努力和对我工作

的支持□xx店能有这样的成就，是大家这一年来共同努力的结果。在这里面我所扮演的只是一个引导者，最主要的功劳还是在他们这十多名员工身上，下面就是我这个xx的新晋店长这一年来的工作总结：

我们xx店是我们xx房地产公司旗下的一家分店，也是业绩最差的一家店，自成立以来，从没有来没有任何的重大表现，一开始还能勉强维持一家店面应有的业绩，特别是最近这两年，业绩直线下滑，有时间一个月都不会来一个客户过来咨询，业内叫骂声一片，都盼着我们快关门大吉，想着我们这个处于黄金地段的店面，店长也是早就辞职不干了，没人敢接手这个烫手山芋，虽然表面上看是升职加薪，成为了一店之长，但事实上却有着随时可能丢掉工作。我来到这的第一时间都是组织大家来总结自己的得失，为什么自己会在工作中遇到这样的情况，业绩一直下降。每个人都要发言，只有看清自己的去缺点，才有改进的方向。

我为了增加大家的工作积极性，每天上班开始前，我都会带领xx店的全体员工跳抓钱舞，让自己一整天的工作都充满着动力，不再迷茫。这是我们为自己打的最后一场战役，输了就意味着我跟大家一起被公司开除□xx店解散，撤销。经过我的一番话，大家的工作热情又重新燃起来了，为了适应互联网的发展，我认为我们房地产也要多依靠互联网模式，在网上把销售渠道打开，我先后让员工们开通了十几个app的网销通道，让许多在网上找房子的也能看到我们手里房屋资源，然后在网上先达成购买意识，再约见面签合同。然后我引进了当前互联网的先进技术，全景vr看房，现在根本不用辛苦的出去跑业务，去带客户看房子了，就在我们网络渠道上，点击我们的房子，直接全方位无死角的观摩房间，极大的提高了工作效率。

经过我在xx店这一年多来的整改，业绩已经是蹭蹭蹭的直线上涨，丝毫不比我们去年的十大销售店面差到哪里去，我觉

得我们店很有可能在今年的年底入选十大销售店面，这一年算是我们xx店起死回生的一年，我们尽了自己的努力了，能有现在这样的成果，我已经很满意了，希望在来年我能再接再厉，为公司做出更大的贡献，我相信xx店的潜力不止如此。

服装店长培训总结篇八

专卖店的管理要出效益，才能体现整体的管理水平，如何提高专卖店的单店销售，是整个服装行业的焦点话题，本人认为，必需从店长抓起，店长是一个专卖店的灵魂，是领头羊，店长的工作能力及领导能力，直接影响整个专卖店的业绩，为了抓店长管理，无论是生产服装的企业，还是销售服装的商场，对店长的认识都很明确——店长，就是一个店的管理者。

有许多店长对自己的角色是这样认识的：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。

家长要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列……方方面面都要照顾到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。

更多的企业则希望店长是一名优秀的导演。

店面是一个表演的舞台，店堂内的硬件设施就是布景和道具，而公司一年四季不断变化的货品构成了故事的素材。

店长要把这些素材组织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人。

故事讲的好不好，客人爱不爱听，全凭店长的组织、策划和安排、带动。

无论哪种说法，都表明了一个观点，那就是店长是一个店的领导者，是企业文化信息传递的纽带，是公司销售政策的执行者和具体操作者；是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司的经营方针。

执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。

店长的工作职责：

1. 了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略。
2. 遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。
3. 负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。
4. 负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误。
5. 负责店铺内货品补齐，商品陈列。
6. 协助主管处理与改善专柜运作的问题。
7. 协助主管与所在商场的沟通与协调。
8. 定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。
9. 了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店内客流量资料。
10. 激发导购工作热情，调节货场购物气氛。

店长的工作重点：

作为一个店长,她不能定位为促销员或领班,她的心态就是老板,如何培养这种心态,这跟公司的文化体制有很大关系,这是管理艺术,士为知己者死;作为一个有责任心的店长,对于每天的工作细节,都要留心。

店面营运通常分为三个时段。

伴随着新年钟声的临近,我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年,满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。

一转眼,一年马上就过去了,在今年的工作中,付出了很多努力,在自己的工作岗位上也取得过好成绩。

像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的,22店的断码销量条数也在不断的上升,对与每个月的断品种更是非常的关注,每个月都能完成任务。

对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中,店面的员工稳定性也比较强,平均都在公司工作了一年以上了,对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的'心去工作,所以感到非常惭愧,今年整体来说店面业绩没有完成30%,销售单价虽然比去年是上升了40%,但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作,心里颇有几份感触。

在过去的的时间里,首先感谢公司给予我这样一个发展的平台,和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。

让我学到了很多销售和沟通管理技巧,并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。

其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。

他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售 管理 模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。

为此，通过这么久的工作积累。

我认识到自己现有的不足和长处。

现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的顾客维护量太少。

记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。

没能及时的了解贵宾不来的原因。

导致销售量也不是太理想。

2) 沟通不够深入。

员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。

也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3) 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。

没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。

工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5) 因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。

22店从5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73% 男裤只占27% 后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了 女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。

以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

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xx店。