

最新服装销售心得体会总结报告(实用5篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

服装销售心得体会总结报告篇一

家里也是做服装生意的，在帮忙之余能够学习的地方也是较多的，但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光，我不仅从母亲，顾客身上学习到了很多东西，更重要的是，我在这短短的时间里，体会到通往社会之路的几点：

您可以伪装你的面孔，但绝不可以忽视真诚的力量。从商有从商的原则，对待客人我们即要真诚，更要遵循顾客至上的准则。你的一席微笑，一瞥眼神，都会有意无意地触动到顾客的敏感度。与人为善，择善而从；敬人者，人恒敬之；爱人者，人恒爱之。我们真诚待人不仅能从心灵上获取对方的信任，更是让顾客发自内心的感受到我们对他的重视。

凡事总要用发展的眼光看问题，金碑银碑，不如顾客的口碑，更不如有口皆碑。顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的，无以比拟的巨大的精神财富。

沟通可以使很多事情变得顺利；沟通可以使关系更加和谐，因此，我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁，让我们能够更加清晰的知道，顾客到底需要什么，又或者在言语中，我们可以推论出什么衣服才更加适合他，让他们能够买到称心如意的货物，从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行。

其实，沟通不仅在商业上能够另我们获利，但对于我这为学生而言，这更是一次难得的学习机会，另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃，真可谓是实现了一次”双赢”。

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。的确，每一个顾客的思想，喜好都是不一样的，面对各式各样的衣服，便会不由自主的挑剔起来，这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈，面对如此烦琐的活儿，我们是否可以坚持下去，靠的便是那份来自心灵最深处的激情。

面对那样的工作，务必会让人感到身心的疲惫，但感觉是快乐的，因为我已经把它当成了一次学习的机会，而我更是要紧紧地抓住这次难得的机会，所以心里很是满足，我明白，其实不管在哪个行业，激情与耐心都是不可以缺少的，激情让我们对工作充满热情，充满动力，愿意为共同的目标而奋斗。

耐心则让我们细致地对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补足进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能作到更好。

事故无贵无贱，无长无少，道之所存，师之所存也，周围所接触到的人，只要他们有值得我们学习的地方，我们便要虚心认真的向他们学习，正所谓：“事事洞明皆学问，人情练达既文章”。当我们可以选择的时候，一定谨记把主动权掌握在自己手中，或许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点，但作为工人或是顾客的他们，有时候至少回字经验上要比我们多得多，自然也就有他们的可取之处。

以上就是我在做服装销售的这段时间的心得体会。

服装销售心得体会总结报告篇二

在服装销售过程中，营业员有着重要的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，所以要求我们不仅要做好而且要精益求精，不断提升自己，从而做得更好。以下是小编为大家精心准备的：服装销售工作体会范文，欢迎参考阅读！

201x年即将过去，这是我做营业员几个月以来第一次写服装销售工作总结，也是因为写了这一份服装销售工作总结我很多的感触，针对这几个月的服装销售情况，我现在将我的销售心得和工作情况总结如下：

在服装销售过程中，作为一个营业员必须掌握很好的服装销售技巧，工作中除了将服装展示给顾客，和详细描述之外，推荐是不可少的。既然是推荐服装，那么就必须以引起顾客购买的兴趣为目的。所以我在推荐服装时，总结了以下方法：

- 1、要赢得顾客对服装的信任感，就必须让自己有信心
- 2、根据顾客的客观条件，展示服装和解说，推荐的服装要是真的适合顾客的。
- 3、手势很重要，配合手势也是一种方法。
- 4、无论是功能、设计、品质每件商品都有自己的特征，向顾客强调服装的不同很重要。
- 5、注意观察顾客的反应，然后在适当时机，适时地促成销售
- 6、准确的说出不同类型服装的不同优点

重点就是销售技巧，这是我在服装销售工作总结中的领悟到的，好的服装销售技巧是获取成功的关键。销售是针对于服

装的设计、功能、质量，价格等因素，根据不同的消费人群，让顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最后销售成功。销售中最重要的一个环节就是在短时间内让顾客有购买的信念。那么销售有以下原则：

- 1、对顾客说明服装特性时，要言简意赅，突出服装商品最重要的特点。
- 2、随即应变是营业员必备的素质，根据顾客的情况而制定推销语言，不可千篇一律。

以上就是我的个人服装销售工作总结，虽不够完善，但却是这几个月通过自己的认真观察所得来的。在以后的销售过程中，为有更好的营业效果，我将做得更好，及时总结经验和工作中的不足，然后完成一份出色的服装销售工作总结，让自己有更多的收获。

一个月已经过去了，经过这个月的实习，我现在将我的工作总结以及心得呈现如下，希望各位给与指导和建议，范文之工作总结:服装销售总结。

在服装销售过程中，营业员有着重要的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，所以要求我们不仅要做好而且要精益求精，不断提升自己，从而做得更好。

平时我认为在我们推荐时要有信心，向顾客推荐服装时我们本身有信心了顾客对服装才有信任感。推荐的时候要对顾客进行商品说明，根据顾客的实际客观条件推荐合适的服装。推荐的同时要有手势，做到贴心。在卖服装的时候要把话题引导在服装上。同事注意观察顾客的反应，以便合适地促成销售。再有就是要说出服装的优点，方便推销出商品。总而言之推荐技巧是我们销售人员一定要做好的，良好的服务才能使顾客动心，才能达到销售的目的。

此外，我们整个销售人员都是一个团队，我们需要有团队精神。优良的合作也是销售必不可少的，所以与同事的相处也很重要，大家相互尊重，和睦相处，共同进步才能使我们这个团队合作愉快，共同进步，达到双赢的目的。

以上就是我一个月以来的总结感言，希望各位领导同事给与意见和指导，在以后的日子里共同努力，谢谢大家。

不论你是单一团队的领导者还是多个团队的管理人，团队管理工作都是你职权范围内一个重要的组成部分，范文之工作总结:团队管理总结 团队管理经验。对于每一位参与团队管理工作的人而言，《团队管理》是一本不可或缺的重要读物。它向你提供了达成计划所需的技巧、建立团队成员间的信任、激发团队最大的潜能等方面团队管理经验知识，为你能专业化地管理好你的团队创造了有利条件。另外，团队管理总结了101条简明提示，为你提供重要而实用的团队管理经验。后半部分有个自我评估练习，使你能正确地评估自己的领导能力，并针对自己的不足加以改进。了解团队运作团队合作是所有成功管理的根基。无论你是新手还是资深管理人，对你而言，管理好团队都是重要且具激励性的挑战。

1. 切记：每位成员都能为团队作出一些贡献。
2. 谨慎地设定团队目标，且认真严肃地对待它们。
3. 切记成员间要彼此扶持。
4. 将长程目标打散成许多短程计划。
5. 为每个计划设定明确的期限。
6. 尽早决定何种形态的团队适合你的目标。
7. 努力与其它团队的成员建立强有力的紧密关系。

8. 找一位可提升团队工作士气的重量级人物。
9. 时时提醒团队成员：他们都是团队的一份子。
10. 将团队的注意力集中在固定可衡量的目标上。
11. 利用友谊的强大力量强化团队。
12. 选择领导者时要把握用人唯才原则。
13. 领导者需具备强烈的团队使命感。
14. 奖赏优异的表现，但绝不姑息错误。
15. 记住每位团队成员看事情的角度都不一样。
16. 征召团队成员时，应注重他们的成长潜能。
17. 密切注意团队成员缺少的相关经验。
18. 应使不适任的成员退出团队。
19. 找到能将人际关系处理得很好的人，并培养他们。设立一支团队成立一支团队是领导者的主要工作。确保你的团队有清楚明确的目的和足够达成目标的资源。要以开放和公正无私的态度对待团队成员。
20. 设定具挑战性的目标须根据限期来考量是否合理。
21. 设定目标时，考量个别成员的工作目标。
22. 划的失败危及整体计划的成功。
23. 坚持得到信息技术支持，它能为你提供确实需要的东西。

24. 对待团队外的顾问要如同对待团队成员一般。
25. 让团队的赞助者随时知道工作进展情形。
26. 除非你确定没有人能够胜任，否则应避免“事必躬亲”。
27. 不要委托不必要的工作，最好将其去除掉。
28. 赋予团队自己作决策的权力。
29. 鼓励团队成员正面积极的贡献。
30. 肯定、宣扬和庆祝团队每次的成功。
31. 找到易于让成员及团队了解每日工作进度的展现方式。
32. 鼓励成员之间建立工作上的伙伴关系。
33. 鼓励天生具有领导才能的人，并引导和培养他们的领导技巧。
34. 绝对不能没有解释就驳回团队的意见，与此相反，解释要坦白，理由要充分。
35. 确定团队和客户经常保持联系。
36. 以自信肯定的态度让团队知道谁当家，但要预防予人来势汹汹的感觉。
37. 想办法给新团队留下一个实时的好印象，但切忌操之过急。
38. 倘若你要求别人的建议，抱持的心态不能只是欢迎就行了，也要依循建议有所行动。提升团队效率团队要达到应有的效率，唯一的条件是每个成员都要学会集中力量。你必须了解团队的能力，以确保团队的成功。

39. 协助团队找出方法以改变有碍任务推展的团体行为。

在服装销售技巧中,接近顾客是店铺销售的一个重要步骤,掌握如何进行服装销售也是一个很有技巧的工作。这方面做得好,不但拉近了与顾客的心理距离而且还可以尽快地促成交易;反之,未开口便吓跑了消费者。关于一些服装销售技巧,我特地采访了服装届知名的卖场导购培训专家刘博士,下面是简单的汇总。

下面我想和大家交流一下接近顾客的一些基本技巧:

“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼,微笑,目光接触。如果你没有注意到这一点,而对顾客不理不睬,就会导致每天失去3单生意,若平均300元,则一年达32万多。所以我希望在座的各位导购,能主动与顾客打招呼。

现在我发现有很多导购员喜欢用“请随便看看”来代替“欢迎光临”。殊不知这句“请随便看看”的欢迎语正好给顾客灌输了一种“看看就走”潜意识。打个比方说潜意识对人心理的作用:清晨,当你一觉醒来,对自己说“今天我心情很好,我是一个快乐的人,那么你一天可能都是快乐的。这正反映了潜意识对人的作用。所以,你如果也习惯对顾客说“请随便看看”请立即更正你的说法。

我想大家一定有这种经历,有时候我们在专卖店或商场购物时,我们会碰到一些过分热情的导购,他们老远就会和你打招呼,当你走进她的专柜时,他更是尾随而至,寸步不离,并且喋喋不休地开始介绍他们的服装如何如何。作为顾客来说喜欢有一种宽松的自由的购物环境供他们观赏和挑选,不分青红皂白的介绍反而会让他们感到一种无形的压力而趁早“逃之夭夭”。所以我们切忌“不要过分热情”。

接近顾客的最佳时机

我们应该让顾客自由地挑选商品并不是意味着对顾客不理不睬，不管不问，关键是你需要与顾客保持恰当的距离，用目光跟随顾客，观察顾客。一旦发现时机，立马出击。那么最佳时机：

一. 当顾客看着某件商品(表示有兴趣)

二. 当顾客突然停下脚步(表示看到了一见钟情的“她”)

三. 当顾客仔细地打量某件商品(表示有需求，欲购买)

四. 当顾客找洗水唛、标签和价格(表示已产生兴趣，想知道品牌、价格、产品成分)

五. 当顾客看着产品又四处张望(表示欲寻求导购的帮助)

六. 当顾客主动提问(表示顾客需要帮助或介绍)

原则把握住了，时机找准了，那么下一步就是我们该以何种方式来接近顾客促成交易。

一、提问接近法

eg. 您好，有什么可以帮您的吗？

这件衣服很适合您！

请问您穿多大号的？

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

二、介绍接近法

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

产品介绍□fab法则，千万不要说成fbi法则了

e 特性(品牌、款式、面料、颜色)

ange 优点(大方、庄重、时尚)

t 好处(舒适、吸汗、凉爽)

互动环节：介绍自己身上穿的衣服；介绍自己的手机等(用fab法则)

注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答“不需要”或“不麻烦了”就会造成尴尬的局面。

三、赞美接近法

即以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

eg 您的包很特别，在那里买的？

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱！（带小孩的顾客）

俗语：良言一句三春暖；好话永远爱听。

通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交流。

四、示范接近法

利用产品示范展示展示产品的功效，并结合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。最好的示范就是让顾客来

试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。

服装销售心得体会总结报告篇三

作为一名服装工作者我长期以来对社会这种需求，对顾客的需求也是在不断的研究之中，很多人认为做服装买衣服这件事情是很简单的，但是事实真的不是那样的，在服装行业从业多年的我，经验上告诉大家不管是做什么行业，不论做什么事情，就算是一名饭店的厨师也要不断去学习，所有的行业工作者都要不断的去学习不断地去进步才能赶得上时代，才能赶得上现在行业更始交替的社会，想要不被行业淘汰就必须主动地去学习，追求更加新鲜的东西。

在__市一家服装店上班的我，经常看到周围旁边的服装店门倒闭关门，我已经在服装行业从事多年了，对于这些事情真的是见的太多了，因为不思进取又或是不去学习等等方方面面的原因导致了，被行业淘汰，就关门了这很正常。

今年是我在__服装店的第二年在服装行业要说有什么技巧去卖衣服，还真有那么一些技巧但是最主要的还是要时刻的了解现在行情，不能与行业脱轨这是第一，再一个就是在身边的一些比较出名的人气好，生意也好的店面要多加留意随时关注别人是怎么营业的，这是学习，但是还是远远不够自身的一些知识储备跟见识也很重要，要不断的去了解，还要跟客户建立起互相的信任感，很多的店门就是这一点做的不好导致没有回头客，第一印象跟服务态度不管是什么时候都是关键的，平时在跟客户建立好新人建立好友好，这样才会有第二次生意，想要建一个相互的信任关系就必须要从质量做起，服装的质量要层层把关，千万不能有贪小便宜的心理，这样会让你万劫不复，从进货到检验这些常常是最关键的哦，质量才能让你在推荐的时候有底气，才能理直气壮的说我的衣服是没有问题的，质量很好。

衣服的款式，舒适度，还有顾客的第一映象这些都是建立二次交易的关键，在辅助行业多年经验的我想说的只有一句话：“质量建立信任”。

服装销售心得体会总结报告篇四

20xx年即将过去，这是我做营业员几个月以来第一次写服装销售工作总结，也是因为写了这一份服装销售工作总结我很多的感触，针对这几个月的服装销售情况，我现在将我的销售心得和工作情况总结如下：

在服装销售过程中，作为一个营业员必须掌握很好的服装销售技巧，工作中除了将服装展示给顾客，和详细描述之外，推荐是不可少的。既然是推荐服装，那么就必须以引起顾客购买的兴趣为目的。所以我在推荐服装时，总结了以下方法：

- 1、要赢得顾客对服装的信任感，就必须让自己有信心
- 2、根据顾客的客观条件，展示服装和解说，推荐的服装要是真的适合顾客的。
- 3、手势很重要，配合手势也是一种方法。
- 4、无论是功能、设计、品质每件商品都有自己的特征，向顾客强调服装的不同很重要。
- 5、注意观察顾客的反应，然后在适当时机，适时地促成销售
- 6、准确的说出不同类型服装的不同优点

重点就是销售技巧，这是我在服装销售工作总结中的领悟到的，好的服装销售技巧是获取成功的关键。销售是针对于服装的设计、功能、质量，价格等因素，根据不同的消费人群，

让顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最后销售成功。销售中最重要的一个环节就是在短时间内让顾客有购买的信念。那么销售有以下原则：

- 1、对顾客说明服装特性时，要言简意赅，突出服装商品最重要的特点。
- 2、随即应变是营业员必备的素质，根据顾客的情况而制定推销语言，不可千篇一律。

以上就是我的个人服装销售工作总结，虽不够完善，但却是这几个月通过自己的认真观察所得来的。在以后的销售过程中，为有更好的营业效果，我将做得更好，及时总结经验和工作中的不足，然后完成一份出色的服装销售工作总结，让自己有更多的收获。

文档为doc格式

服装销售心得体会总结报告篇五

销售并非容易之事，需要我们有足够的耐心和出众的口才。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这郡学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够及时适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我规划了我的寒假实践生活。

假期间我为了增加实践经验，我到了服装厂进行实习，短短的十来天中，使我经历了很多，成长了很多。在实习中，我由不认识到逐步认识的过程中，我在采购和思想上有了明显

收获。

我在实习的一开始，对采购的知识进行学习，我感觉很简单，把采购的注意事项了解了就算是成功了可以自己采购了，所以我自己认为掌握了采购方法。通过跟随采购人员进行学习相关知识之后，采购人员给了我一次自己采购的机会，当时我脑子很空，不知从何下手，这时我渐渐明白了做好采购工作不是一件容易的事，采购有不同的方式方法可以运用，自己不懂的地方还有很多，通过细思我才了解到，要想达到一定的采购水平，必须从基础知识做起，有了扎实的基础知识，才能进一步深化自己的采购水平。

在实习过程中，思想上，我严格要求自己，刻苦钻研基础知识，积极学习各种采购的方式方法，我认为好的学习方法对学习知识很有用，所以每次实习过后都会总结一下经验，来完善自己的学习方法，在休息的时候，查找学习相关的资料，不但掌握和提高了采购水平，也学到了一定的理论知识，领悟到了在采购前应准备的几点要素，同时也巩固了专业技能，更为重要的是，这也是理论与实践的一次尝试，是理论指导实践，实践丰富理论的体验，在这个过程中，我获得了团队协作的锻炼，独立思考能力的提升，同时，为以后实践学习打下坚实基础。在与众多打工者接触一个多月之后，发现自己在人际交往方面得到了锻炼与提高，学会了如何去与别人交往，也得到了友谊，更学到书上没有的东西。

首先待人要真诚 踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，愿意在工作中教我，让我能尽快的融入环境。

还有 沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。只有善于表达自己的想法，才能更好的与同事和领导互动，让他们尽快熟悉了解自己。

在短短的实践过程中，发现在实际工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多还是需要脚踏实地做一些细微之事，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从一些小事上反映出来的，细节决定成败。

很高兴自己能有这次社会实践的机会，通过这样的实践，我真正学习到了社会经验，它为我积累了一笔宝贵的人生财富，它为我今后步入社会打下了坚实的根基。