

# 2023年服装销售社会实践自我鉴定总结(汇总5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 服装销售社会实践自我鉴定总结篇一

随着服装业的激烈竞争和服装零售业的发展，从事服装导购的人员越来越多，很多大学毕业生也把服装导购作为自己实习的岗位，那么，服装导购员实习报告怎么写？下文就说明了一个服装导购员实习报告范本，可供参考！为期四周的实习结束了，虽然实习的时间不是很长，但在这段时间中我学到了许多课本上学不到的知识，也第一次亲身贴近了社会，丰富了自己的社会经验，对我即将踏进社会工作有很大的帮助。

四周中我一直一直在一家班尼路专卖店做导购员。导购顾名思义就是引导顾客来购买你的商品，也就是售货员。做导购看起来很简单，其实它也有许多事情要做。在班尼路专卖店，工作时间是每天7个小时，星期六，星期天是12个小时。

每天8点30到店里，去了的第一件事就是打扫卫生，卫生必须得做到仔细、认真，必须得干净，九点必须打扫完。然后领班就带领大家开一个小会，时间是15分钟，主要是说一下今天的工作内容，计划，必须得完成的销售目标，各位导购还得定下自己的销售目标，在完成了销售的目标后可能可以提前下班。这就让我们有一种责任，在货场上我们得热情的招待顾客，尽量不要和顾客发生不愉快的事情，尽量促成交易，在货场上我们必须得整理好货品，保证货品的整齐有序。

在快要下班时我们得清点货场上的货品，然后由领班进行收

尾工作，给我们做今天的工作总结。在四周的实习中我认识到要做一名好的导购必须得具备一定的条件：穿着必须得整齐、干净，招待顾客必须得彬彬有礼、大方、热情，工作起来要有干劲，不能以貌取人，但也得看准顾客，我们得让顾客高高兴兴的进来买了商品觉的是物有所值或者是物超所值的。导购员的形象的好与坏将会直接的影响到公司的形象，顾客乐意的到你这里来买东西很定是看重了货品的质量和你的服务。

做为导购虽然只是公司最底层的员工，但我们也得努力去做好，只有把小事都做好了，才会有更好的机会等着我们。通过这次实习工作，让我认识到在今后的的工作中必须得踏实很干，不能想当然，吃苦的精神还是必须得有的，对待自己的工作不论是大小，都必须认真、仔细的去做好了，对自己认为很难的事情必须得有信心，有激情，在工作中还得不断的充实自己，不断的学习，处理好和同事、领导的关系，只有这样才能使自己在工作中不断的向前发展。

## **服装销售社会实践自我鉴定总结篇二**

刻学与实践相结合、注重实践经验，这应该是我们中原工学院亚太国际学院的一大教学培养特色。

大一上半学期即让参加社会实践，获取经验，虽然在学生之中并非没有先例，但对大部分家庭宠惯着的独生子女来说，还是有一定的新奇性。

救然是学习服装设计的学生，那找工作当然首选服装领域的职位了。(当然，并不排斥其他行业的工作，以能找到工作为先考虑。)而目前处在大一上学期这一特殊时段，还并未过多的接触到服装方向的各个专业领域，我们能做的还很少，所以想到的实践暂时也只有服装销售这一块儿了，因为营业员的专业技能相对来说较为低一些，便于上手;且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

## (一) 寻找实践部门

有两种选择：自己找；亲友介绍。

作为社会实践很关键的一项，我决定先自己尝试一下。

沿街边小店走进去，逐一寻问是否需要短期工，店长们却都以只收长期工为理由拒绝。

偶然遇到一家大型连锁超市在招收短期工，就前去咨询。在填过基本情况表(如曾经的就业岗位及薪酬待遇、期望薪酬待遇、选择本公司的理由、自我推介等等)之后，负责人开始面试。可惜很不幸，我因无工作经验且不适合连续性重体力劳动而被刷了下来。

虽然很不情愿，但也只有通过“亲友介绍”这条路了，毕竟靠自己的力量获得一份工作这样的事情，依现在的自身条件来说，是无法顺利完成的，我们缺乏而需要学习的东西还有很多。

最终决定的实践地点是在当地步行街的一家花花公子羽绒服女装分店，由亲友介绍当了临时营业员。为期一周，无薪酬。

## (二) 了解品牌文化

一个调皮的兔头加上“playboy”(花花公子)，这个几乎可以在任何消费产品上见到的标志，是1953年由美国人休·赫夫纳创造的服饰品牌。playboy的译意为：“时尚，风雅，快乐”，蕴涵着永远流行，永远年轻的风格。

playboy历经了五十多年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产、销售休闲、简约、大方的男装而闻名全美国，之后享誉世界，几经磨砺、化蛹成蝶，成为了全球时尚潮流的国际知名品牌，销售网点遍及全球，有逾千家连锁专卖店(柜)。

随着全球经济一体化的进程，花花公子休闲不断在市场扩大份额，1986年playboy“花花公子”品牌服饰进入中国市场，十余年的精心打造，已让中国广大消费者领略了国际品牌的风采，其“时尚，风雅，快乐”的风格已成为现代人士高贵身份的象征。

世界美国花花公子playboy将生活中瞬间美感凝固于服装，这一艺术形式中，充分展现顾客的独特个性与品格，而在未来，仍将继续这一宗旨，除仍以欧陆风格为主外，亦融合东方文化精粹，结合全新的服装设计理念，创造中国都市男女心中独具魅力的服装。

服装以外的playboy商品，其种类繁多，包括文件、代类、恤衫、领带、袜子、内衣内裤、文具等，如今已迈向运动鞋和高级皮鞋的市场。所以□playboy□在全世界的时常上已建立了它的精神和理念，巩固了它高尚的地位。

playboy的服装，从纺织品的开发、企化、设计、批发、零售，都是十分严格和精心的，无论对于质料的精挑细选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都是立足于世界潮流的概念之上。每年都派员到欧、美、日等地考察，不惜成本代价来配合高读技术的电脑化设计，以力求达到尽善尽美的境地□playboy是一种文化，是一种精神，视休闲与工作为一体的人们的首选。

## 服装销售社会实践自我鉴定总结篇三

实践地点：

唐山市唐海县漫天雨分店

实践时间：

20xx年x月xx至20xx年x月xx日

实践内容：

随着夏日的来临，我们的暑假也开始。为了增长自己的社会经验，提高自己的社会阅历，使自己在毕业后能够更快的适应现代社会的挑战，因此在暑期，我选择了能够直接接触到更广大消费人群，更贴近顾客的服装销售行业。

在我们的社会高速发展的背景下，人们的消费观念也在悄悄的变化。由七八十年代保守的消费到开放式消费，人们渐渐对服装有了更高的要求。从温暖到美观，从颜色搭配到风格品味，服装体现了人们对生活最直白的热爱。然而，从盲目的拼高价，我们渐渐转入理性的消费阶段。现在品牌折扣店和代卖店也渐渐取得了较大的市场，资源的多层次利用渐渐取得的人们的认同。

漫天雨就是一个品牌折扣店。在经营模式属于加盟连锁店。因此，经营者风险较小。在销售过程中，每时段就会按时发送新品，并把销售不好的款式返厂，减少了经营者在服装成本上的投资，经营者有了较大的活动空间。主要经营几个牌子的服饰，包括菲尚等。在这里，销售利润主要体现在销售数量上。

她与百货大楼同步经营，但同品牌的服饰要较便宜。由于是厂家直接供货，服装主要按数量行销，所以，在价格上有较大的优惠。并且，在产品质量上也有较高的保证。服饰材质上乘，款式也很时尚，不落后于潮流走向。服饰主要消费人群为时尚女性。她的风格随意，在与其他服饰搭配也比较容易。而且价格适中，适合广大消费人群。

在这段社会实践时间里，从与顾客的沟通中，我学到了很多与人沟通的技巧。当顾客进入店中，看见一张温暖的笑脸，会对产品有一个温和的印象。所以，服务行业的微笑，真的很重要。对于顾客的情绪，我们要从细节中推测出来，找到合适的话题，从而更进一步了解顾客的消费目标。这时候带

着个人情绪工作，会很大程度的影响消费者的消费情绪。与此同时，我了解到“顾客至上”并不是一句空空的口号。

偶尔会遇见一些不愉快的事情，由于自己的经验浅薄从而处理不当。每一次，自己会静下心来反省，冷静的思考更好的解决办法，从而避免下一次的不愉快。从屡屡出错，到渐渐娴熟，我感觉到自己渐渐地成长。

我时常记得团队的利益决定个人的利益，所以，当自己表现得好的时候，不仅会有获得成就的满足感，更能赢得合作者的认同，提升团队的收益。偶尔也会遇见冷清的时候，这时候，耐心是非常需要的。保持平和的心态不仅有利于工作，更有利于自己的身心健康。

实践的好处是真实的挑战，而真实的挑战意味着发生了就无法改变，要求我们直接的面对，所以，在小心翼翼之余，更多的，是需要我们随机应变，要求我们对突发事件的处理能力。

假期结束了，离开的时候，除了恋恋不舍，也有满满的收获。但确定的是，对于未来，我多了一份属于自己的自信。

## **服装销售社会实践自我鉴定总结篇四**

为了更好的了解社会，了解我们这个专业，对这个专业有更深刻的认识，并从中获得知识与经验，以便于日后能够从实际入手，更好的学习服装设计这个专业。

### **二、必要性**

在如今这个商品经济时代，市场竞争愈演愈烈，作为我们学习服装设计的大一新生来说，还处于一种懵懂状态，我们还没有非常深刻的认识和了解我们这个专业，想仅凭课本上和平时老师传授的知识来把这个专业学好，那似乎是非常困难

的。

我们不能只是闭门造车，应走出学校，去外面体验一下市场动态。俗话说：实践是检验真理正确与否的唯一标准。

### 三、实践过程

经亲友介绍，我去了一家制造毛皮服装的加工厂，被安排在毛皮切割的车间，主要进行毛皮的切割。这在厂里面算是简单的活了。可你千万别小看这项工作，要想做好还必须得有一定的技艺。

专业人员给我示范了两遍之后，我便亲自动手。首先得把毛皮内外都清理干净，整理好，然后按照事先裁好的服装的样板在毛皮上划线作好标记，以便于裁剪。裁剪的时候，必须得相当仔细。用长里固定的切割毛皮的刀沿着所划的线慢慢切下，多一寸少一寸都不行，不仅这快毛皮浪费了，而且这件衣服也不能做好。当然，对于人家专业人员来说，做这项工作却是不费吹灰之力的。

我闲暇时间在厂里到处看了一下，我们这边把毛皮切割好以后，再送到其他车间，那里的工作人员还要负责把毛皮背面浸水，然后在毛皮内部加上一层衬布，用熨斗熨烫平整，最后是缝合。在这之前，我从来都不知道毛皮大衣是这样做出来的，需要这么多道工序。

### 四、心得体会

作为一名大学生，我们不能只一味的呆在学校里学习课本上的知识，实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们在实践中获取经验，才能解决各种问题。

作为当代中国的大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间应该多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃，增强了认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

## 拓展阅读

今年寒假，我将社会实践的场所锁定在了大连天津街古玩市场f4-11的翰韵堂，并随同这家画廊参加和举办了两次大型展览活动，而我不仅实践的过程中获得了较大的收获，而且又得以为自己的未来谋求另一条出路。

这家画廊参加了大连第十二届艺术博览会，他们展出的是广东佛山的画家梁建华的作品。其作品以其扎实的基本工，高



超的技法和独特的风格赢得了书画界以及各参展商的好评。本次展览，我有幸经历了从布展到撤展的全过程，真可谓学到了不少东西。先从布置展厅说起，首先，我们要将事先租用的三个展厅打通，使之连成一个较大的整体，之后要进行精心的计算和安排，充分利用墙上的空间，在不破坏其整体效果的前提下，尽可能的将更多的作品展示出来，之后就要将作品上墙。作品的最佳高度是使其中心同人的视线平行，为了实现这一目的，在悬挂作品的时候我们需要进行精心的计算，在高度基本确定的前提下，才可以对平衡进行简单的调整。接下来的几天就是要守株待兔了。几天的展览过去后，我们也终于满载而归，这是我第一次亲眼见到艺术品和rmb建立起实质性的联系。

就大连地区而言，要将古玩字画作为一个市场来发展还是面临着很多困难的，在工资低，物价高的大背景下，人们对自我的满足大部分还只停留在物质层面，而那些物质生活富足的人又有很少会去追求这方面的享受，其次，大连作为一个年轻的城市，她有着年轻人应有的活力和奔放，但在历史积淀方面就显得有些薄弱，这就成为了文化产业发展的一个障碍。由于受到家庭环境的影响，我从小就对古玩字画产生了浓厚的兴趣，但在素质教育的大环境下，我却从未产生过把绘画当做职业的想法，并最终选择了英语作为我的专业。时至今日，当我有幸同画家进行交流的时候，我再次意识到，自己当初的选择是对的。画家有些时候是很风光的，举办这次展览他要做的也只是拿出自己的作品，其他的一切他都不需要去考虑，当然，衣食住行的问题也有人争相为其解决，而且统统不用自己花销，但风光的背后却有着不为人知的艰辛。作为一名职业画家，绘画是他们的唯一经济来源，所以这就需要极好的心态去面对突如其来的赏识和批判，而绘画，尤其是中国画又是讲求意境与韵味的，没有了一颗放松的心，就不会产出好的作品。

在展览的这几天里，我不禁受到了文化艺术方面的熏陶，更意外的是我竟然有机会能够让自己的专业在这里大展拳脚。

我们展出的作品吸引了一位来自俄罗斯的外国友人，我从她的表情里看出了她对我们的作品的喜爱，于是便鼓足勇气上前用英语搭话，几句话下来我发现我们还是可以进行沟通的，由于发音的问题，我们之间还是要去将对方的意思进行揣摩，不过基本不影响交流。我向她简单的介绍了中国画以及中国的古典文化，她对此表示很感兴趣。在送走这为外国友人后，我不禁想起了听力老师跟我们说过的话，听力的最高境界不是能听懂bbc或voa□也不是能够不借助字幕而看懂一部英文电影，而是能听懂各个国家人说出的英语。努力吧！

这次社会实践，我选择了一个与自己专业看似毫不相干的领域，但却意外的为自己开辟了一条新的道路，也许我真的可以在把英语掌握的前提下借用英语这个工具，为博大精深的中国文化更好的走向世界尽自己的一点绵薄之力。

## 服装销售社会实践自我鉴定总结篇五

由于云南的特殊的地理位置，云南的对外贸易主要以边贸为主。与云南对外贸易的国家主要是越南、老挝、缅甸，而其中缅甸又是最重要的。目前云南与缅甸商定了九个边境口岸，分别是瑞丽——缅甸木姐、畹町——缅甸九谷、章凤——缅甸雷击、盈江——缅甸拉咱、孟定——缅甸清水河、、沧源——缅甸、猴桥——缅甸甘拜地、打洛——缅甸小孟林拉。

全省综合出口量最大，边境贸易最红火的地方是我工作的瑞丽边境口岸，其中瑞丽辖区内设立的“境内关外”接管姐告边境贸易区占瑞丽边境贸易额的90%，是瑞丽发展边贸的龙头地区。现在活跃在瑞丽出口边贸市场上的主要就是五金机电、农机用具、生活必需消费品。虽然在这里总体边贸商品结构还比较单一，从事五金机电生意的一般为个体行业，并且小而分散，形成规模的企业或公司较少。但是因越南、缅甸、老挝均属世界最不发达的国家之一，不能自己生产一些生活用品，想五金化工、小家电、农机具、建材或日用消费品，纺织品都需要大量从我国进口。所以瑞丽虽然城市不大，连

郊区也不足10万人却有林立的商贸大厦、星级酒店、商贸货摊琳琅满目，日渐熙熙攘攘，晚上夜市灯火辉煌。是中外商贾云集的边贸城市！

在服装商城里，一般是下午才开始贸易（这是不同于一般的贸易区的）。上午的工作是清理货物，在服装商城内每天都要清理许许多多的货物。都需要仔细认真的清理，否则就会有失误，如果清理失误是件很麻烦的事。因为货物很多有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心、细心是不可或缺的条件。相对来说，上午是比较清闲的（体力上）。但是下午就不同了，下午的繁忙是不能够想象的！

想要应付下午的忙碌，保持充沛的体力是前提（一直都不能休息）！午后客商都像会“如约”而至，真有“人满为患”之感！非吃苦耐劳之人不能胜任。但是累、苦都是小问题，与客商交流才是我最大的难题，因为客商虽然都是毗邻的，但真能说普通话的却很少。这个巨大障碍使得我在和外商交流时特别困难。有时候甚至只能使用计算器（一般用于讨价还价）和简单的手语交流！而我深深的懂得想要成为一名优秀的销售员不仅要懂得他们的语言还要懂得察言观色、还要想外商之所想忧外商之所忧。当然想要与客商保持长期合作关系，需要保证每次货物的质量都是无可挑剔的。

有时候也去帮忙进货，一般货物来源于昆明。因昆明的货物发往全国各地。但是昆明没有工厂专门生产服装所以有些也必须从浙江、广州进货。一旦我们要定的货昆明没有我们就必须联系江浙的厂商专门生产。问题是我们的欣赏眼光和外商的差别很大，有时我们进的货也会完全不符合外商的要求，所以就要求和他们交谈时认真观察、准确把握他们的心理！还要在长期合作时养成符合他们需要的欣赏眼光。因为做的是批发，都需要和每个客户形成长期合作关系，所以在过节时会偶尔送些小礼物以表示合作愉快和对他的感谢。这也是稳定客户的一种方式。但是在商城里我们做的服装批发并不

是一手交钱一手交货的，对于熟识的客户一般会以赊账的方式交易，这就存在着很大的风险，我们要有收不回帐的心理准备。因为客户不是中国人，交易上也是有点问题存在的。外国客商有些会呆上一段时间等货物收购齐全了再运回本国卖，但有的也会大半年不来，没有收回的欠款让人很着急，就会打电话催他快点把帐打到位。不过要知道赊账是很有必要的，因为缅币不值钱，好几百缅币才换人民币五角左右。当一次性买货价值几千或上万时，当次付账就很不方便，他们也更乐意把货物卖完了后把卖出的钱用来付账，这也是双方都认同的方式。

边贸服装贸易和普通服装贸易是不一样的，边贸服装的货物销售量都是一般比较大宗的贸易。所谓批发也不是一件件卖的，所以我们常常把两三百件的货物打成小包、四百或上千件就会打成大包以这样的方式出售。有时候货物包比我还高出许多，这时就需要我站到凳子上去装货，说实话我还是会有点害怕摔下来的，呵呵，这也算得上危险了。当然，并不是说货物卖出去就完了，我们还需要调查外商在本国出售的状况以便了解行情好为下次挑选货物做市场分析。

挑选货物需要具有独到的眼光，货物最好具有独特性和唯一性。这样就能很好的销售到外商手里，当然外商也能更好的开发属于他们自己的市场。这样就能把自己的生意做得更好更大。不过因为市场的竞争性，卖家们都会好好保护自己的商品。这一点特别需要注意也是很重要的！因为新货的独特性和唯一性是赢得市场的常胜法门之一。店铺的装修也是独具风格的，不像普通的店面那样装修得很大很宽敞把各式的服装全摆出来让人尽收眼底，边贸的商家都是隔成两间的。外面那间放普通的服装而里面那间放的全是新货和作为存货仓库之用。而门外的装饰是复古的木窗但是却是用玻璃镶嵌的，别有一番现代与古代风格并存的风味，这也就挡住了大部分的商品，客商只有进了店里才能看清楚全部的货物，这样就带来了一些潜在的订单。

有次我单独一个人看店。来了一些缅甸人看了服装然后就在那里向我说着什么，但是他们说的既不是云南语也不是缅甸语，叽里呱啦的说了一大通。我愣是没听出个所以然来，没法我只好找邻店的姐姐帮我翻译，在姐姐的帮助下最终我们商定了价格还成交了。幸好不是赊账的订单，不然要是是赊账的话我就不会卖了，毕竟我都不认识他们而且我也只是个小小的销售员。看来存在语言障碍是做不了边贸的，那位姐姐说其实缅甸语很容易学习，只要认真在这个地方呆上半年就会成为一个缅甸通呢，不像英语我们学了好几年了还不能熟练的和别人交流。

这里的工作到了晚上八点就彻底结束了，八点关门后还是要清理货物和店铺不过只是简单的清理并不会多累了。不过话说下午大量的工作真是让人吃不消啊，结束了洗漱就躺在床上舒舒服服的休息回味今天发生的所有事在心里小小总结一下今天得到的成果。好像可以看见自己的成长呢，从心底里高兴为自己高兴呢！

虽然只是短短的20天学习，但却让我过得无比的充实。累和苦并存着。但苦中的乐却无比的甘甜，让我甘之如饴。这短短的20天，让我感觉到自己是真真正正的长大了。看着自己用百分之一百二十的努力换来的订单真的很快乐！艰辛的路是漫长的但经过欢乐的汗水浇出来的成功之花却是无比的娇艳！没有经过尝试和努力付出的人是体会不到其中滋味的。这些天我学会的还真不少呢，比如说与客商的换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流也是必不可少的经验，这对于贸易太重要了。如果你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学习！

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货。但是我相信经过我做出的最大努力这些错都是可以改掉并且做好的。在未来的学习中相信我一定能够学到更多的知识，努力提高自己的理论知识面和实际动手能力。让二者有机的

结合起来，锻炼自己的实际能力，相信我会成为一个优秀并且对社会和国家有贡献的人！！