

# 服装销售心得体会总结(优质5篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。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，我们一起来看一看吧。

## 服装销售心得体会总结篇一

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。这方面做的好,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它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

## 服装销售心得体会总结篇二

### 一、不能破坏商场的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，那么大的一个商场也有它自己相应的规定。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10：00的上班时问，在上班时问不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作人员对顾客的态度一定要亲切、诚恳，让顾客有如沐浴春风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能因为顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们面前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、班长询问。

### 二、永远都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。

货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

三、对于顾客，要永远保持微笑，要让顾客知道你很高兴为他(她)服务。

我是作为一名销售衣服的导购员，每一位顾客到这购买衣服，都是为了让自已开心，穿的衣服舒服。所以对于每一位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

四、对于顾客的要求我们要认真完成。

在每一个商场都有一个顾客服务中心，它帮助顾客解决各种烦恼，如要退货、投诉等。每天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会许多。自己要会说、会想、会思考；要懂得控制住自己的情绪，每天会遇到不同的人不同的问题，要学会冷静对待，以不变应万变；要多看新闻，多了解国家对个别商品的要求。

其实感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过去呢。在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难啊！

五、要充分了解顾客的消费心理。

我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结。

现在的大学生做兼职实习是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进入社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很

容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的！

这次暑假实习，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才。

## 服装销售心得体会总结篇三

实习岗位：服装顾问

实习单位指导人：店长

在一次闲逛的时候，我发现了一则招聘启示，当初只是觉得距学校很近，而且公司做的品牌也是相当不错的，所以决定暂时把这个工作争取到再说。后面通过企业的培训以及上班实践才发现这家公司真的很不错，特别是它的企业文化和团队合作精神深深的吸引了我，让我决定以后留在这家公司继续发展。

我们店里的服装主要针对的是30岁——55岁的消费群体，属于中高端的品牌，就目前而言是犀浦最好的一家服装店。其中我们店里主要的是意大利的欧度和韩国的比音勒芬，欧度则分经典系列和尼博系列。经典系列的服装在风格是比较商

务，比较稳重一些，适合一些政府官员和成功的商业人士穿着。欧度尼博系列的服装在版型上要时尚修身一些，在服装的面料运用上也比较夸张一些，适合年轻一点的消费者，来消费这个品牌的主要都是一些社会人士。价格稍微高一些的则是韩国品牌比音勒芬，我们做的是比音勒芬的高尔夫系列，它的特点也是非常的商务，在颜色上非常的干净利落，在款式上主要是以经典款为主，采用了很多的苏格兰格子风格，在面料上则是采用了很多的美国有机长绒棉，这种面料的特点就是纤维比一般的棉要长一些，卷曲度要好一些，所以面料不易起皱，并且面料的染色性也特别的好，不易掉色。在我实习的过程中我不但学到了许多专业知识，最让我深有体会的是公司的企业文化和公司制度。

1、精神状态的准备。在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备 在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，

顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

#### 4、对顾客的准备

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他性格的和穿衣风格的服装。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理平整，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这款服装如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由。我们的冬装打五折，现在购买很合适，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。

### 服装销售心得体会总结篇四

这次的服装销售实习对我以后想做的工作是一次很好的锻炼，能够积累丰富的经验并从中锻炼自己的口才与能力。因此现在我认真完成了服装销售部门的实习，虽然说我做的可能是和我以后工作不一样的情况，但是我也同时学习到了服装销售不是纯纯单靠我们的销售能力。还要做好组织货品的能力，把我们的所有的优势发挥到及至，统筹安排，统筹分配。如果我们没有了高质量、高知名度的货品，即使我们说的天花

乱坠，客户也没冲动去买那个货品了；如果我们的货品太多而质量得不到保证，你的推销能力能力再强，满大街都是了，你的东西也很难卖出去，只能让大家一起努力才能达到我们想要的效果。

通过做导购的亲身体验，我总结出了如下的销售技巧：

1、推荐时要有信心。当向顾客推荐服装时，销售员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客进行商品说明时，应根据顾客的实际情况，真心为他们推荐适合他们的衣服，琢磨他的个人兴趣所在。但不能让顾客试穿超过三件不同款式的服装。

3、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。可以适时适度的做一些隐瞒。

4、配合手势向顾客推荐，适当的夸奖，不可过度夸奖，避免产生逆反。

5、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

6、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

在店里我还学到了一些做人做事的道理：

第一：真诚待人。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请

教同事,他们也很乐意和我交往。还教会我一些在服装销售的过程中应该注意的人际关系,由此我深感真诚的重要性,在店里不但要学会如何做事,而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的,它会关系到你能否开展工作.孤芳自赏并不能说明你有个性,过于清高是很难融入大集体的。

第二:不要偷懒。我曾问店长:“什么样的员工在企业里会受欢迎?”他的回答是不偷懒的员工。我觉得很有道理,试问有哪个老板会喜欢懒惰的下属的?于是我时刻提醒自己要多干活,尽力把本份工作做好。还记得我曾在快餐店做兼职时,主管很讨厌在工作时几个人围在一起聊天的事,所以在工作的时候,就算是生意很淡的时候也不要聊天。由于我时刻牢记这一点,最终努力没有白废,我以良好的表现完成了实习。

第三:遇到不懂的事情就要问,可以吸取别人经验。刚来到店里时,我对很多方面都未熟悉,这就需要我勤学好问。因为经验是很重要的,比如我刚来到店里时,对货品的仓库货位不熟悉,经常找不到想要的货品,从而让顾客等的着急,这时就得向老员工请教了,她们都会很耐心的给我讲解,因为没有人会拒绝一个勤奋好学的人的。

第四:讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁,这是正常的,但最好不要急功近利,急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事,虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的,就是他们做事很讲究条理,他们遇到问题会一步步去解决,而不是惊慌失措.例如他们在接到商品调补时,首先会根据顾客的反映来分析情况,然后对顾客所提出的要求进行分析。我看到那些有经验的同事都是进行调配时候都是有不同,在顾客反映回来的结果上,不仅要把顾客的服装的销售时间保证在最好的时间,同时也要保证服装的质量。

这次的服装销售实习带给我不仅仅是一种社会经验,更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋

友,她们给予我不少的帮助。俗语说:纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。当今大学教育是以理论为主,能有机会走进真正的公司去实习,对我来说是受益不浅的。我在不久的将来就要毕业走向社会了,相信这次实习对我日后参加工作会有很多的帮助,感谢在这期间所有帮助过我的人!

## 服装销售心得体会总结篇五

今天是实习的第二天,到岗后,店长要我熟悉了下店里面的环境,及成员。我们元一店,店面面积230多平方米,分为a□b□c□d四个区域。每个区域都有不同的主题划分。而每个区域的服装会根据季节、活动、服装的类别等等进行服装展示布置。比如,现在是夏季,一些比较流行的新款女装会分布在一个区域;一些旧款打着商品会分布在一个区域;一些即将上架的秋款会分布到一个区域。当然也会根据产品的类型进行划分,如,比较突出女人的服装会在一个区域,比较休闲的服装会在一个区域,一些公司特制的限量版衣服会在一个区域。这些区域的服装调换每周都会有陈列师进行调换。

我们店有店长一名,代班一名,仓库管理员两名,正规导购8名,帐员一名,以及本次参加实习的实习生4名。店长主要负责店里的所有事物。包括导购工作安排、客户投诉问题解决、仓库上货情况安排、以及和商场之间的沟通等等所有店内事物。代班主要是在店长不在时,负责处理店内事物,与店长不同,代班每月需要像导购一样完成销售额,而店长不需要。仓库管理员,主要负责管理店内服装的上货情况,同时负责各个店面之间进行的调货、补货,以及新款服装的上架安排等等。导购的任务是负责销售服装,每月完成定额的销售额,从而领取工资。而我们实习生的工作则是在卖场或者店面内部,负责看管货物,防止盗窃发生。同时负责店内卫生,以及理货、出货、销售等各项工作同时进行。帐员主要负责计算每天每月的销售额,和计算各导购的销售额。