

# 最新服装每周总结(模板8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看。

## 服装每周总结篇一

能作为\_\_服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人\_月份被聘为\_\_服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任。一年来，本着迪图公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为迪图在青冈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\_\_的影响力”的理念，让\_\_的服装在\_\_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无穷的，迪图的管理是科学的，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\_\_，较去年同期增长\_\_，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。另外还依仗兴隆大家庭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\_\_名，达到对\_\_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，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，我能根据每个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\_\_在商场员工中良好形象。能按要求及时参加\_\_的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，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，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他

人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好\_\_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迪图的经营理念，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，工作中夜存在不足：

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\_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，分三步进行：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，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去\_\_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\_\_的销售理念，爱上\_\_服饰。

服装店长工作总结范文

## 服装每周总结篇二

20xx年已经结束，新的一年工作开始了，作为一个服装导购员，现将过去一年的工作经历以下总结，以便于更好地面对新一年的工作：

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

第一，服装导购员除了能够将服装很好地展现给客户，并且还有向客户适当推荐其他服装的工作，以吸引顾客购买其感兴趣的更多服装。针对这一点工作，我总结如下：

1，推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。

2，为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。

- 3, 结合不同款式服装, 向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。
- 4, 配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征, 如功能, 设计, 质量和其他方面, 都应该适当向顾客说。
- 5, 谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候, 语气应该有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上, 再向顾客推荐。
- 6, 观察、分析不同顾客喜好追求, 结合实际向顾客推荐服装。

第二, 必须注意把工作重点放在销售技巧上。销售是有针对性的营销, 关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识, 要对服装的功能, 质量, 价格, 时令, 面料等其他因素都做充分了解, 顾客特点, 运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节:

- 1, 注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合, 购买服装的目的与想法, 帮助顾客挑选相应服饰, 促进销售成功。
- 2, 言辞简洁, 字句达意。与顾客交流当中, 言辞要简单易懂。\_\_太过专业性的行内话, 应该试图以通俗语言向顾客讲解。
3. 具体表现。要根据实际情况, 随机应变地推荐服装, 必要情况下, 不去打扰顾客, 让顾客自行挑选, 当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结, 在新的一年里, 我将继续努力工作, 不断学习, 吸取工作经验, 不断改进自己的工作方法, 为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

在王总和徐总及各部门领导的带领下, 贯彻公司文化及理念, 开创行业重大创新为我们共同的目标去奋斗。回顾这一年的工作历程, 作为太和品牌的销售人员, 虽完成公司的暂定目标, 但工作中存在不少的问题, 希望公司能给予指正。为了

来年更好的完成太和的营销工作、实现既定目标，特对阶段性的销售工作进行总结。

刚进公司那会，什么都不懂。公司本着培养的目的把我招至太和的大家庭，通过近一年的学习及摸索，我主要从以下几个方面来总结与展望未来。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改进自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

在王总和徐总及各部门领导的带领下，贯彻公司文化及理念，开创行业重大创新为我们共同的目标去奋斗。回顾这一年的工作历程，作为太和品牌的销售人员，虽完成公司的暂定目标，但工作中存在不少的问题，希望公司能给予指正。为了来年更好的完成太和的营销工作、实现既定目标，特对阶段性的销售工作进行总结。

刚进公司那会，什么都不懂。公司本着培养的目的把我招至太和的大家庭，通过近一年的学习及摸索，我主要从以下几个方面来总结与展望未来。

1、工作方面。虚心向同事们学习，不懂的多问、多看、多想。努力提高服务质量，微笑面对顾客，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。完善顾客资料，重点培养新的顾客群，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

2、学习方面。为提高销售技巧，利用业余时间，在网络、书本中不断学习新的知识，充分运用于日常销售工作中，增强了自身素质并提升个人销售业。

3、生活方面。在个人生活方面，本人一直保持艰苦奋斗的作风，不铺张、不浪费、不奢侈，不与同事斤斤计较。

注重团队合作精神，服从公司安排，以创新理念为主，提高销售利润为目标。

经过这一年来的工作的磨练，能得到公司的认可我感到非常荣幸。临近年终，展望第四季度，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年里把工作做得更出色。最后祝太和能在公司和我们的共同努力下创造财富。

## 服装每周总结篇三

通过实践，努力提高自己的动手能力，在实践中找出它的不足，然后反馈给学习，这样会提高自己的能力。卖衣服是和客户面对面打交道的科目！它需要很强的表达和反思能力，它接触的客户包罗万象，你需要改变！而且需要技巧！怎么卖衣服！求价格赚，数量最多，客户满意！

在服装店实习的主要目的是培养他们的表达能力、适应能力和销售产品的能力！向老员工学习。

### 一、实习内容

销售服装的实习内容主要包括以下几个方面：

1. 现场销售：只有通过现场实践，才能学到卖衣服的经验、表情和适应能力！并且让客户满意！
2. 总结经验：在短暂的实习中，每天记录售后的经验教训，从中吸取教训，扬长避短，完善自我！从而提高他们的销售业绩。
3. 学习管理：去服装店不仅要学会直接销售产品，还要学会管理员工，安排任务！从而拓展思维，学习企业的管理制度。

## 二、实习收获

在短暂的实习期间，通过与客户的直接接触，真正锻炼了自己的表达能力，提高了自己的适应能力，锻炼了自己的心理素质。免费介绍衣服，现场灵活处理，提高销售业绩，学习书本学不到的经验!管理上也有收获!

通过这次实习，我的社会实践能力得到了很大的提高，适应社会的能力得到了加强，语言应用能力得到了增强，真正走上了市场营销的第一步。

## 三、实践中的主要问题

以上是我实习的总结。通过实习，我发现自己还是有很多问题，包括文化知识的欠缺，真的是“用书少恨”。学习范围太窄，学到的知识太单一，没有形成好的体系。联系实际的能力太差，学到的知识无法应用到实践中。没有知识储备体系，用起来可以借鉴。而且他们适应能力差，不能果断处理问题。在未来的学习中，我们需要提高各方面的能力，尽可能地完善自己。

实习是很重要的一步。在实习中提高自己的能力和学习至关重要。做好实习是关键。走好这一步是步步高的前提。良好的开端是成功的一半。

通过一段时间的服装销售实习，我获得了很多销售经验，也让自己对服装有了更多的了解，所以可以说短短几个月的实习让我受益匪浅。

作为一个市场营销专业的学生，对销售工作还是有一定了解的，学校给了我们更多锻炼的机会。每年圣诞节和劳动节都会专门给我们开实训课，就是我们学校在e大道举办展销会，所以这几年积累了一些工作经验，所以实习找到服装销售这份工作的時候信心满满。我觉得我会被提升到这份工作，并



取得良好的销售业绩.但是当我正式接触这份工作的時候,我意识到这并不是我想象的那样。

在此之前,我从未接触过服装销售的工作,所以我意识到服装销售的工作并不简单,而且极其困难。商场卖服装的客户不是学生,而是各种各样的人,所以我们的销售工作会特别困难。比如他们是年纪大的客人,经常会跟你说半天假,问你半天问题,不一定会买。所以,刚入行的时候,我没有撞墙。我在销售沟通和与客户的交谈方面很强,但情况并不乐观。我不想一直这样下去,所以经常咨询店长,问店里其他没有客人的销售来源,问他们怎么解决问题,向他们学习服装销售技巧。在他们的帮助下,我的工作情况发生了变化,然后我正式步入正轨。

通过这次服装销售实习,我意识到我们做销售是为了“饭后看菜”。比如面对年龄较大的顾客买衣服的时候,要多注意衣服的质量和实用性,因为他们会更多考虑衣服的实际问题。面对年轻顾客,不能这样卖给顾客,多谈服装搭配和当下的时尚潮流。通过这次时尚实习,我了解到做销售工作,不仅要有良好的沟通能力,还要对自己销售的产品有深入的了解,这样才能更好的回答客户的问题,更好的销售自己的产品。

这次时装销售实习虽然结束了,但是一直在帮助我,让我知道了更多的销售经验,大大提高了我的销售水平。我相信如果我以后还从事服装销售,我会做得更好!

服装销售工作总结范文

## 服装每周总结篇四

### 2、材料入库

物资进库时,必须凭送货单检查单办理入库手续,拒绝不合格或手续不全的物资入库,杜绝只见发票不见实物的现象,

必须查点物资数量、规格、型号、合格证件等项目，如发现物资数量、质量、单据等不全时不得办理入库手续，检查不合格的物资一律退回。发货单的填写必须正确完整，供应单位名称应写全称并与送货单一致，收货单上必须有仓库保管员及经手人签字，并且字迹清楚。

### 3、材料出库

各类材料的发出，必须由车间主任(或指定人员)统一领取，领料员和库管员都应该对物品的名称、规格、数量核对正确后方可领取，领取后及时更改电脑数，使账目准确无误，牢牢把握每一道关。

### 4、仓库管理

仓库内要保持清洁卫生、物品堆放合理，贵重原材料要特殊保管，严防失火、爆炸、失盗等事故发生，对保管的物品平时要做到勤检查、勤核对、保证做到帐、物相符，如有盘赢、盘亏要提出书面材料说明原因并进行相应处理，如属短缺及需要报废处理时，必须经领导核查批准后方可进行处理不得自行调整，发现物资失少或质量上的问题(如受潮、过期)要如实上报，做好仓库盘店工作及及时结出库存数。

今后我还要继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作。要自觉地做好每一项工作，就必须正视自己的工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，都要适应这里的环境，要用积极的态度去完成领导交给的每一份工作，使自己在普通的岗位上发挥自己的光和热！

## 服装每周总结篇五

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学

会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候,我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后,我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候,我学会了如何去维护;在被客户误解的时候,我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方,但这种突破并不意味着我就能够做好工作,在接下来的工作中我会继续完善自己,在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

1、做好基本资料的整理,及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

4、维护老客户,保持经常与老客户联系,了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品,确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强,一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求,货期一退再推,有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够,在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理,使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性,从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限,在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。对于产品质量问题我觉得它是客观存在的,如果要求工厂生产的大货不发生质量问题,那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的,如果一味地去埋怨工厂,只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题,那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任,拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处,这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

服装月工作总结范文工作总结。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我十一月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

[]

# 服装每周总结篇六

## 一、库区的工作难点

1、与往年相比，库区人员组织结构未达到最基本的人员编制，厂方到货后无法将《入库程序》完整延续。（卸货----验货---整理摆放----凭单据“送货单”、“调拔单”核对产品---开据入库单----记帐、更谈不上什么6s□7s管理。

2、到货频繁，仓管员无法及时完成验货，记帐工作。只能做到核对实物和简单的整理

4、作为仓储部，连基本的统计员都没配置，也就是说连最基本的进销存帐都没有，这可以谈进出一致，帐实相符吗?更谈不上各产品的销售统计曲线图及库存报表、产品流向。

5、中华广场辙场的产品混乱(具目前的核对盘点清单而言存在以下几种情况、

2、打包回库的产品有的未贴打包单，仓管员无法识别型号，这何为单据与实物相对应?

3、有的打包单同所贴的实特根本就是张三和李四,完全不是一家人

4、有的贴了打包单，但核对人员(仓管员、根本看不出此种产品一共有打了几个包装

5、有的打包单编号写重，有的连型号都完全错误(因为厂里面都没有这样的代码编号、，有的.....

6、配送部到托运站提货马上送货的产品更是离奇，货早都到了客户家，到月底财务才说仓库还未开进仓单。

8、售后部有时说是经上级领导同意拆原包装，未经库区人员知晓同意，大胆进库私自拿补件、拆包.....

## 二、库区管理的盲点

综合以上所述，作为库区主管的我不感到盲然吗？对库区的工作谈得上管理吗？从何管理？我还是那句说臭了的老话：做好各部门的本职工作（换句话说就是各部门的岗位职责、就是部门间最大的配合与协调！.....

再重申：配送部人员从商场打包产品回库时，配送部打包人员必须与仓管员办理交接手续，而不是商场同库管员办交接手续，中间不能脱节。

以上有不敬之处，望各部门及上级领导谅解！同时提出改善方法！

期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房管理的各规定，严格遵守库房钥匙的管理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

## 三、以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。

同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

我到二所工作后，由于所里代发财政工资较多，牵挂到的各单位事情也比较多。在各种代机款，代交费，以及单位与银行的业务来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任共同搞好服务。获得了各单位会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，积极主动、热情服务，尽最大努力为老年人提供方便，让他们高兴而来、满意而去。一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，我们加班加点，仅用一周时间就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把自己的资金转移到我所来，成为我们的黄金储户。这样的例子还有许多。由于工作认真勤奋，在20xx年度考核中，我被评为良好。

入行十年来，在不同的岗位上，我都兢兢业业、任劳任怨，也取得了一定的成绩。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展继续贡献力量。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 服装每周总结篇七

尊敬的领导：

您好！

我叫\_x年x月x日来到美邦，成为一名导购。到美邦这个大家庭中半年多了，在这半年的时间里，让我学会了很多服装销售的专业知识。

首先，作为一名合格的导购，除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。向顾客进行推荐需要注意以下几个方面：

- 1、向顾客推荐服装时要有信心，让顾客对服装有信任感。
- 2、对顾客提示的服装进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、每类服装有不同的特征，如设计特点、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 4、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。
- 5、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。

其次，作为一名合格的导购员还应该具备以下能力：



1、明确的目标。成功的导购首先要有明确的目标。导购需要知道如何接近潜在顾客，充分了解顾客喜好，常常能给顾客留下最好的印象，而且在最短的时间之内说服顾客购买服装。需要在应该细致接待的目标群体，最佳接近时间、贴近顾客的方法，甚至提供推销的解说技巧和推销的解决方案，帮助顾客解除疑虑上下功夫，让其快速做出购买决定。

2、开发顾客能力强。只有找到合适的顾客，服装导购才能获得销售的成功。

3、强烈的自信。只有充满强烈的自信，导购才会认为自己一定会成功。心理学家研究得出，人心里怎么想，事情就常常容易按照所想象的方向发展。当持有相信自己能够接近并说服顾客、能够满载而归的观念时，导购接待顾客时，就不会担忧和恐惧。成功的服装导购的人际交往能力特别强，导购只有充满自信才能够赢得顾客的信赖，顾客才会产生与其交流的欲望。

4、找出顾客需求。优秀的服装导购能够迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得更多的销售业绩。

5、解说技巧。在做商品说明解说时，善于运用简报的技巧，言简意赅，准确地提供顾客想知道的信息，而且能够精准地回答顾客的问题，满足顾客希望的答案。

随着时间的推移，我对公司也有了很深的了解。公司宽松融洽的工作氛围、团结上进的企业文化，使得我在工作中干劲十足。在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，不断的学习与积累，不断的'提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会作好工作，成为优秀中的一份子，不辜负领导对我的期望。

这半年以来，我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展

展,我深深地感到骄傲和自豪,有更加迫切的希望成为一名正式导购人员,实现自己的奋斗目标,体现自己的人生价值,和公司一起成长。在此我提出转正申请,恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会,我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作,为公司创造价值的同时实现我自己的人生价值,同公司一起展望美好的未来。

申请人□\_x

20\_年x月x日

## 服装每周总结篇八

转眼间20xx挥手即去,在过去的一年中工作虽然能够保质保量的完成公司下达的各项指标。但仍然存在许多不足,在新年到来之际,特对上一年工作作如下总结:

一、安全工作。“高高兴兴上班,平平安安下班。”是我们裁床车间工作行动指南。电剪,都是带电作,比较危险。我们平时就要养成多爱护,多保养。特别是一些电线容易老化。发现问题要及时处理和报告,不能存在某种心理。另外下班要养成关电关灯关水关气的良好习惯。

另外,由于车间都是男员工,都有抽烟的爱好。希望大家养成一个良好的习惯,在上班时间少抽一支烟。坚决确保车间百分百安全。

### 二、车间的管理

1. 加大车间巡查力度,特别是领导上车间巡查工作,与员工交谈问寒问暖,能够更好激发员工的热情,提高工作进度。近期王厂巡查车间,员工请假现象明显好转,起到了实际性的效果。

2. 合理安排，坚决拥护公司的各项制度，积极努力的配合上级领导的工作，按公司制单，完成各项指标任务。今天拉好布，今天就裁好。决不今天的工作，拖到明天去做。

3. 发现问题及时反映汇报，尽量杜绝错误的发生。发现布料不对，及时是反馈布仓;发现样衣等问题，及时反馈版房。层层反馈，做好本职工作。裁片合理摆放，杜绝错码乱码现象。

4. 机器设备(电剪)定期保养、维护、配好备件。以免影响生产。

5. 工作环境。裁床车间工作环境差，冬冷夏热，条件艰苦，人员流动大。人是生产力的第一要素，没有人任何活干不了。希望公司在应有的条件下，适当提高一下补贴(高温费等)

6. 工资。现在物价上涨，油在涨，米在涨，什么都在涨。希望适度调整员工工资。

7. 改善住宿环境。如果能在员工宿舍安装一台集中烧水器就好了。一来有利于安全，二来便于管理。

20xx年，是不凡平的。在过去的一年当中。我们虽然说取得一点小小成绩，但决不能沾沾自喜。新的一年，新的起点，新的希望。我们将一如继往的严格要求自己，在平凡的岗位发，发出自己应有的光和热。为全面实现公司20xx上市的宏伟蓝图而努力!