

# 服装销售三八演讲稿 服装销售店店长竞聘演讲稿(模板5篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 服装销售三八演讲稿篇一

尊敬的各位领导及同事们：

大家好！

我竞争门店店长，我认为我的个人优势在于：有一年半的物流管理经验，在工作的时候，经常得到经理的好评，做事认真细心。我在梅森凯瑟工作有4个多月了，有一定销售经验和管理经验同时也对入库，打调单这方面接触的多，对产品也有一定的了解。我热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，善于沟通、工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，同时具备了店长应具备的才能，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我有持之以恒的决心，有较强的学习能力，勤于思考，有良好的团队精神。

为了我今后所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位并且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让公司以及各个门店都连成一条线，也就是说让连起来成线，组起来成网，网叠起来成面，我想也只有把面扑开了，公司才能更快更好的发展。

另外我认为做为一名店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的`是我们如何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“五点”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五点”是指：

1、要沟通：经常与公司和我们各门店长要做到有事要积极主动与各部门沟通。

3、要交流：经常与店内员工以及各门店员交流、（心态、经验），了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即使未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1、建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2、作为高级饼店企业，所有员工都要求专业。注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3、以“追求顾客满意”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服

务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

## 服装销售三八演讲稿篇二

提问，是良好沟通的开始。如果注意以下的话会发现，在生活中，很多的对话都是从提问开始。大部分优秀的销售人员，都可以通过提问的方式，达到和客户沟通的目的，进而引导让客户产生购买的欲望。

那么，应该如何通过提问来引起客户的兴趣呢？互帮互助销售培训通过多年的研究和经验的整理，总结出了以下几种方式：

一、从一个点出发，提出一个问题，进而引出其他问题。

在刚和客户接触时，销售人员可以先提一个试探性的问题，然后再根据客户的反应进而接上其他提问。比如：陈经理，您觉得产品的质量问题是哪些因素导致的？对经理而言，产品肯定是他最在意的问题。销售人员这一问题，可能引起与陈经理之间的共鸣，进而引出后面的问题和讨论。

二、从一开始就提问很多问题。

这种提问方式，有好处也有坏处。好处就是让客户无法回避，坏处就是提问不恰当可能引起客户的反感。因为问题一旦过多，就会有一种咄咄逼人的感觉。当然，如果把这些合理的问题合理的排布和分析后，可能会获得很好的效果。比如一位图书的销售人员经常会问客户这几个问题：“如果我送你一本书，内容很有趣，您可以读一读吗？”“如果读了这本书感觉还不错，您会买下它吗？”“如果您不须换这本书，您可以把它重新寄回给我吗？”这位销售员的提问基本上包含了所有的可能性，使客户找不到说不的机会。这种提问方式就是经过锤炼的，既不让客户产生反感，又达到了销售的目的。

### 三、直接提问法

直接提问，不但能引起客户的主意，还能让客户主动去思考，进而进入面谈的阶段。通过互帮互助销售的实际运用证明，这是一种很有效的销售方法。比如，“到二十年后，您将会做什么？”这种类型的问题可能引起客户与销售员关于退休或者工作的讨论。此时，提出的问题并不重要，重要的是拉近了销售员和客户的距离。通过交谈，降低客户的戒心，之后再去推销产品时，就不会有那么大的排斥心理。说白了，这是一个人情做透的阶段。人在消费时普遍会寻求一种安全感，这也是为什么很多人购物会找熟人带着的原因。而销售人员本身和客户是不认识的，要想打破这种僵局，只能通过一些别的方式去做到。交流，就是一种简单有效的方式。当然，客户一般是不会主动招销售人员去聊天的，除非这个客户性格比较开朗。这样就需要销售人员掌握主动权。提什么样的问题，谈论什么样的话题，事先都要准备好。整个过程和客户接触的时间可能只有十几秒甚至几秒，不能成功吸引到客户的注意力，那么这个客户就会走掉了。因此，提前提炼好话术是非常重要的。

### 服装销售三八演讲稿篇三

我们常说，顾客就是上帝。也许，大家会觉得上帝虚幻了一些，离我们远了一些，其实，客户是实实在在的人群，需要的是实实在在的感觉，而这感觉就是来自我们所提供的实实在在的服务。一句亲切的称呼，一次贴心的设计都能赢得客户的信赖。面对日益激烈的市场竞争，面对不断变幻的市场需求，面对迅速膨胀的客户群体，服务质量的重要性已经成为建筑设计行业的生存之本、效益之源和发展动力。商场如战常如何吸引客户，留住客户，培养客户的忠诚度，是摆在我们每一位圣凯员工面前的一个棘手的问题。

当年轮转动到了一个新的起点，当时代又向前迈进了一步的时候，我们突然发现建筑设计院遍地都是，仅烟台地区就

有100多家。社会变了，市场变了，用户的选择也变的多样化了。如何让客户在众多选择面前垂青我们圣凯?如何击败竞争对手赢得客户?答案很简单：从细节做起。细节对于企业何以如此重要?就是因为面对激烈的市场竞争，细节产生差异，差异创造优势。我们要用一种挑战自我、超越自我的积极心态，使服务真正体现出个性化、人性化、差别化，来创造圣凯的品牌。最终使我们的服务步入品牌化、标准化、系统化服务的新阶段。企业的经营首先是客户的经营，体会客户感受，用心服务于客户。想客户之所想，急客户之所急，用真诚、耐心和细节提升客户价值。“天下难事，必做于易;天下大事，必做于细”。整洁优雅的办公环境、亲切温馨的服务人员、统一规范的企业标识、优质全面的服务内容，技术过硬的设计团队都能够带给客户良好的感受，进而产生客户的信赖和认同。务必让每一位圣凯员工真正做到“诚信、和谐、创新、卓越”。看似简单的8个字，其实包含了几多内容、几多艰辛、几多付出。我们圣凯人正是用我们的心血、汗水和智慧诠释和实践着这简单的8个字。让每一位客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受到我们优质、高效的服务。

客户为我们送来生意，我们要为客户送去满意!在这一过程中，设计人员就成了客户与公司连接的纽带。我们主动与客户沟通，倾听着来自客户的声音。细心理解顾客为何而来，善于发现顾客真实需要，精心设计顾客需要产品，尽力提供顾客满意服务，持续保持良好服务形象。于是好的服务就成为了圣凯的一道靓丽的风景线，把我们和客户紧密的联系在了一起，用我们的精心设计，换取客户的满意与信赖。如今我越来越感受到客户需要我们，我们更离不开客户。客户就是上帝，客户的理由总是对的，客户在我心中!一切为了客户，因为客户就是我们的衣食父母。客户的满意度提高了，企业的发展就有了可靠的保证，我们个人也就有了一个发挥自己才能、实现自己利益的坚实平台。耕地靠牛，点灯靠油。没有了客户，我们圣凯将是无源之水、无本之木。

“客户永远是对的”已成为圣凯人自觉的行为准则。全面优

质服务对每一位专业的设计人员而言，不仅是工作，更是一门艺术，一门需要全心投入、用心付出的艺术。在工作中不仅仅是机械的去完成工作，而是采取换位思考的方法，用客户的心理来研究自己的工作，改变服务观念，提升公司形象。牛皮不是吹出来的，泰山也不是堆出来的，我们圣凯的优质服务更不是随随便便的一句空话就说出来的。我们应该坚持科学严谨的态度，设身处地的为客户着想，力争将建筑设备的造价、产品性能达到一个最佳的平衡点。如果遇到甲方提出的违背设计规范及原则的要求应耐心解释，并予以拒绝。坚决不能对客户提出的要求拈轻怕重、漠不关心、甚至跟客户发生争吵，使性子。我们一定要处理好客户的投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，严格按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。这些做法都体现出了我们圣凯的企业文化精神，体现出我们圣凯的服务理念，体现出一个有所作为的员工的人生理想和追求。

责任是生命的价值，荣誉是生命的意义，企业则是生命的价值和意义的总和、体现和结果。成绩仅代表过去，不断的进步才代表未来。新的时期给了我们新的机遇和挑战，我们必须心怀使命、锐意进取不断向前，推行优质服务，实行岗位责任制，开展大客户vip服务，贯彻执行服务与技术领先的战略，实现零投诉、零事故。只有淡季的思想、没有淡季的市场，我们不能做到尽善尽美，但要做到尽职尽责。面对今天激烈的市场竞争，我们会拭目以待，已经到了冲刺的时刻，全力以赴，留住每一位客户，争取完成各项任务指标，为百年圣凯写下光辉的一页。

## 服装销售三八演讲稿篇四

现在的消费者更多的是注重精神层面的东西，虽然需要服装销售人员的建议，但这个建议的目的是为了加强客人购买的信息。

客人对某款衣服失去信心时，我们要求导购不勉强客人，马上转移到客人别的感兴趣的衣服上去，力求挽留，继续推荐。

服装销售过程中的重点销售就是指要有针对性。

对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正让顾客的心理，由“比较”过渡到“信念”，最终促使销售成交。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

1、从4w原则着手。从穿着时间□when□穿着场合□where□穿着对象□who□穿着目的□why□四方面做好顾客的参谋，有利于销售成交。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚、易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的销售语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、销售员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。服装导购销售技巧在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售。

营业员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。推荐服装可运用下列方法：

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

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

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

5、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。

6、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。

## 服装销售三八演讲稿篇五

(1)每天至少20分钟阅读励志书籍或口才书籍，培养自己积极心态，学习一些技巧。

(2)每天阅读书籍，增加自己的知识储备和词汇量。在阅读的同时，对所学内容进行口述总结，锻炼你的记忆力、反应力和语言的连贯。

(3)经常看名人的演讲，并进行模仿。我们每天都听广播，看电视、电影，那么你就可以随时跟着播音员、演播员、演员进行模仿，注意他的声音、语调，他的神态、动作，边听边模仿，边看边模仿，天长日久，你的口语能力就得到了提高。

(4)经常寻找机会进行演讲。口才不是停留在书面上的宣导，需要你实际的演练。如果你当众演讲的机会很少，可以经常对着镜子演讲。

(5)经常进行吐字发音等基本练习。

作为一名销售人员，如果热爱请继续，如果只是玩玩请放弃，销售是一门技术也是一门艺术，贵在自身的热情和激情，让所有消费者都尽可能成为你的客户。