

最新服装导购员销售工作心得体会(优质20篇)

工作心得是对自己在工作中所面临的挑战和困难的思考和总结。如果你正在写学习心得，不妨参考一下以下范文，或许能帮助你找到写作的灵感。

服装导购员销售工作心得体会篇一

作为销售人员，了解产品知识是至关重要的。在销售服装时，必须知道每一款服装的款式、面料、尺码、产地等细节，以便能够准确地向顾客介绍。由于市场中的服装种类繁多，每一种服装都有其特点和适用对象。因此，我们需要不断学习并积累相关知识，以应对各种销售场景。

同时，提高销售技巧也是非常必要的。在与顾客沟通时，我们需要有良好的礼仪和沟通技巧，以亲切地接待每一位顾客，并真诚地为他们解答问题。另外，通过了解顾客的需求，采取积极主动的销售策略，比如主动推荐新品、进行促销活动等，能够提高销售成绩。

二、注重顾客服务，树立良好形象

良好的顾客服务是销售过程中的关键。要以积极主动的态度接待每一位顾客，用微笑和亲切的语言与顾客交流。当他们有问题或需求时，要热心地提供帮助，并尽快解决问题。如果顾客不确定购买哪种服装，我们可以根据顾客的身材特点和个人喜好给出合适的建议。

此外，作为销售人员，我们应保持整洁、干净的形象。穿着整齐、利落的工作服，保持仪表端庄，这样会给顾客留下良好印象并树立信任感。同时，我们还应该主动关心顾客的购物体验，关注他们对产品的反馈，以便从中得到改进的建议，

提升顾客满意度。

三、善于销售技巧，提高销售量

在服装销售领域，我们需要善于运用销售技巧来提高销售量。一种常用的销售技巧是利用销售陈列和橱窗展示。通过精心设计和摆放，能够吸引顾客的目光，并激发他们的购买欲望。同时，及时补充并调整陈列品，保证展示的商品总是新鲜、有吸引力的。

此外，要善于利用销售过程中的“软磨硬泡”。即使顾客表示不感兴趣或犹豫不决，我们也应该耐心解答他们的疑虑，并努力去了解顾客的需求，从而提供更好的解决方案。同时，通过与顾客建立良好的沟通和互动，可以为他们提供个性化的推荐，并促使他们做出购买决策。

四、注意销售中的细节，提升专业水平

有效的销售往往取决于细节的处理。在销售服装时，我们需要注意以下几个方面：首先是保持商品的干净和整齐。服装陈列是吸引顾客的重要因素，因此需要经常整理和摆放服装，确保每件商品都是干净整洁的。其次是提供产品的详细信息。顾客购买服装往往是为了满足特定需求，我们应该准确解答顾客的问题，并向他们提供所需的信息。最后是及时处理售后问题。顾客的售后服务往往能够影响购买体验和口碑，我们应该尽快处理售后问题，并保持顾客的满意度。

五、不断学习和改进，提升自我价值

销售服装是一个不断学习和改进的过程。我们应该保持谦虚和积极的态度，虚心向经验丰富的销售人员学习，并不断研究市场动态和流行趋势。同时，销售人员在工作中也要不断总结经验，找出问题和不足，并在实践中加以改进。只有不断学习和提升，才能适应不断变化的市场和顾客需求，并实

现自我价值的最大化。

总之，销售服装是一项需要技巧、耐心和专业知识的工作。通过充分了解产品知识，注重顾客服务，善于销售技巧，注意销售中的细节，并持续学习和改进，我们可以提高销售业绩，树立良好形象，并实现自我价值的最大化。

服装导购员销售工作心得体会篇二

服装销售是一个具有挑战性和机会的行业。作为一名服装销售员，我有幸从中学到了许多宝贵的经验和教训。在这里，我将分享一些我在销售服装过程中的工作心得与体会。

首先，作为一名销售员，我意识到了“第一印象的重要性”。在面对顾客时，我的仪表形象和外表展现出的专业性直接影响着顾客是否愿意与我交流。因此，我始终保持着整洁的形象，包括穿着得体的服饰和自信的面容。同时，我还注重与顾客建立起良好的沟通，以便更好地了解他们的需求和偏好。一个良好的第一印象不仅有助于建立信任，还能增加销售成功的可能性。

其次，了解产品和品牌是我提升销售能力的关键。作为一名销售员，我需要了解每件服装的材质、设计和功能，以便向顾客提供准确和专业的建议。我经常参加与品牌相关的培训和会议，学习新产品的特点和使用方法。通过持续不断的学习，我能够更好地满足顾客的需求，并提供个性化的购物体验。同时，了解品牌的背后故事和价值观能够增强我对产品的推销能力，提高销售转化率。

第三，积极主动地与顾客互动是销售过程中不可或缺的环节。作为一名销售员，我尽量让顾客感受到我的关注和热情。我会主动打招呼并询问顾客的需求，以便能够给予他们更好的服务。在顾客试穿时，我会提供专业的建议和意见，并尽量满足他们的特殊需求。在交流过程中，我还会询问顾客的反

馈和意见，以便改进自己的销售技巧和提升顾客的购物体验。通过积极主动地与顾客互动，我能够更好地理解顾客的需求，提高销售业绩。

第四，处理投诉和困难顾客是销售工作中必须面对的挑战。在遇到困难的顾客时，我学会了保持冷静和耐心。我会倾听他们的抱怨，并尽力为他们解决问题。但同时，我也会坚守原则，确保顾客的合理权益。有时候，处理投诉需要较高的沟通能力和解决问题的技巧。通过处理投诉和困难顾客，我学会了更好地控制情绪，增强了我的解决问题能力。

最后，团队合作是我工作中的重要环节。在销售团队中，每个人都扮演着不可或缺的角色。通过与团队的合作和沟通，我学会了与他人协同工作，共同达到销售目标。团队合作不仅能够提高工作效率，还能够促进知识和经验的共享。在我经历的过程中，我受益于团队合作的智慧和力量，也得到了他人的帮助和指导。团队合作教会了我相互支持和信任，并提高了我的团队意识。

通过在销售服装的工作中的锻炼与实践，我获得了丰富的经验和宝贵的教训。我相信，这些工作心得与体会将继续指导我在销售行业中不断成长和进步。无论是对待顾客的第一印象，了解产品与品牌，积极主动地互动，处理投诉与挑战，还是团队合作与沟通，这些经验在我今后的职业生涯中都将发挥着重要的作用。

服装导购员销售工作心得体会篇三

做服装销售生意看起来很简单，好像谁都可以来做，其实，事实并非如此，只有你亲身体会了，才知道市场竞争是多么的激烈。服装销售的过程也是从买卖商品中赚取差价的过程，而这里关系到很多学问，比如进货，你就要知道如何确定进货的数量、质量以及种类，如何确定进货资金和流动资金的比例，什么时候补货以及如何确定补货的数量等。

具体来讲，要做好服装销售工作，你需要做好以下八个方面。

1. 选择好方向。是经营男装还是经营女装，你一定要有一个清晰的思路，做到头脑清晰，千万不要一到批发市场，看到什么都想做，做服装一定要专一，不要让别的东西影响了你的思路。

2. 进行服装定位。选择好服装以后，就要给你的服装进行定位，是做品牌、学生服装，还是中老年服装、童装，然后，针对你所定位的服装进行市场调查，例如：你做大学生服装，运动休闲系列。你就要先到批发市场了解批发的价格，所有批发运动系列的批发商你都要了解，拿本子记住谁家批发什么样的运动服装、什么样的价格、谁家批发的好、谁家进货的人多、谁的店的生意旺，你都要牢记在心，这就是你的财富。另外，观察来进货的人，都进什么样的货、在哪里卖、如果你发现这个人总来进货，那就是他卖的好，你就要跟踪他到他的店里去偷偷的调查了，看他是怎么经营、怎么样销售的，这样你心理基本对你要进的服装有一定的了解，这对你开店有很大的帮助。

3. 进货。如果你是第一次进货，在和经销商谈价格时，也要装着熟客的样子，因为你能说出别人家的服装价格，因此，老板会认为你是行家，这样你就不会在第一次进货时，花太多的大头钱，知己知彼才能百战百胜。

4. 依托进货。当你第一次去进货时，千万不要看到别人抢购，你也跟着去抢购，因为第一次进货，你看不出真假，所以，在这种情况下，你可以采取依托进货，让别的批发商帮你进几件，因为你进的少老板是不批发给你的，就是批发给你也是很高的价格，你给帮你的人每件衣服加点钱，就可以批发到你想要进货的衣服，比你在老板那里批发省很多的钱，回去看看，如果卖的好，就可以根据需要来进货了，这样不会上当，前提是在批发商不认识你的情况下完成。

5. 店面布置。进完货后，你就要对服装的摆放，在拜访的时候要注意，店的整体效果做到给人很舒适的感觉，可以去考察批发商或者专卖店、零售商的店铺，到那里学习衣服的摆放，这样你的店就可以以崭新的面貌迎接顾客了。

6. 掌握市场行情。你要随时掌握市场行情，发现批发商的价格调整了，你也要马上调整你的价格，卖多少、怎么卖，自己一定要做好调查并确定好。

7. 做好促销。新开业的店，要做好以下促销活动，可以根据你店的大小决定购买礼品，还是有很多人喜欢贪小便宜的，可以抓住这样一部分人的心理，做好促销活动。在开业的时候，你可以进一些塑料盆、洗脸盆，这些看起来很大、很有诱惑力，还要进一些气球要带字的那种，有很多小朋友喜欢，大人会带孩子来要气球，记住质量一定要好，开业当天，对提前来到店前排队的顾客前200名赠送礼品，买东西的人都有礼品，商品开业还要打折，把气氛弄的火火的。这样，你店的生意就会好，很多人都会知道你的店，给人留下一个好的印象。

8. 做好经营。促销过后，你的店就会步入正常经营的状态，在店铺经营过程中，即使没人时，你也千万不可坐下来一起聊天，这样会让人感觉到你的生意不好、服务不好，一定要做到分工明确，有擦地的、摆货的、试衣服的，让你的店忙起来，让别人感觉到你店的生意很好。

销售服装导购心得体会3

服装导购员销售工作心得体会篇四

作为销售人员，不论是从事服装销售还是其他领域的销售工作，持续学习与自我提升是重要的基石。在服装销售领域，

流行趋势时刻在变化，消费者的需求也不断演变。因此，了解时尚潮流、掌握产品知识以及了解消费者喜好是必不可少的。通过参加行业展览、读相关书籍和杂志，以及与同事交流切磋，我可以及时了解市场的动态，提升自己的销售能力。

二、精确把握客户需求

销售服装的工作中，如何准确捕捉客户需求是关键。每个客户都有自己的个性和喜好，不同的消费者对于同一款服装可能有不同的追求。因此，我要善于倾听客户，通过细致入微的询问和观察来了解客户真正的需求。只有真正了解客户的需求，才能给予客户最合适的建议和推荐，从而实现销售的最终目标。

三、培养良好的沟通能力

良好的沟通能力是进行销售工作的重要基础之一。在与客户交流时，我们首先要用亲切的态度和真诚的笑容来打动客户，给客户留下良好的第一印象。在与客户的对话中，要注意用简洁明了的语言表达自己的观点，避免使用专业术语过多，以免让客户感到困惑。此外，还要善于倾听客户的意见和建议，及时回答客户的问题，使客户感受到我们的关注和专业度。

四、注重团队合作

作为销售人员，与团队合作是必不可少的。团队中的每一个成员都有自己独特的优势和特长，只有充分利用各自的优势，才能形成力量的合一，取得更好的销售业绩。为了促进团队合作，我会和团队成员进行经常的交流和沟通，及时分享工作中的问题和经验，并积极提出建议和解决方案。通过团队合作，我们可以互相学习和借鉴，共同进步，取得更好的销售成果。

五、善于总结与反思

在销售工作中，总结与反思是不可或缺的环节。销售工作是一个不断实践与调整的过程，通过总结与反思，我可以发现自己存在的不足之处，并找出改进的方向。同时，总结与反思还能帮助我总结出有效的销售策略和方法，提高销售效率。在日常工作中，我会及时记录销售数据、客户反馈和工作经验，结合这些信息进行总结与反思，不断完善自己的销售技能和水平。

总的来说，销售服装的工作需要不断提升自己的专业知识，精确把握客户需求，培养良好的沟通能力，注重团队合作，善于总结与反思。只有不断完善自己的销售技能和工作方法，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出，取得成功。希望通过坚持这些原则和经验，我可以在销售服装的工作中不断提升自己，实现自己的职业目标。

服装导购员销售工作心得体会篇五

顶级品牌与实用成本不但是整个服装产业的战略道路，更具体的体现在对现有终端的利用思路上，商场是高档品牌的战场，商场不但是一个销售的终端，更是一个平台，一个被诸多想做品牌的企业用金钱哄抬起来的整体的品质平台——进入商场，消费者面对的是与街边店截然相反的体验——这里的服装质量是绝对没有问题的，唯一有问题的是价格高了，英昂曾经为浙江一个不知名的品牌在上海的大商场成功的实施了错位经营，当年实现上百万的盈利。这里面涉及的品牌设计、产品设计等等都不是问题，关键是产品形式，而这些又最终是与企业的终端策略结合在一起的。

(一) 服装批发市场

目前服装批发市场的发展有四个特征：

1. 服装批发市场吸引了越来越多的直接消费者，这部分消费者主要为城市工薪阶层、学生、外来务工人员 and 流动人口，是处于消费阶层的中低部分。

2. 从前简陋的“大棚式”服装批发市场竞相改造，这些商厦式的服装批发市场在硬件上几乎不亚于百货商场，但在软件环境方面还有相当大的差距。这些商厦式的批发市场仍采用摊位形式，往往缺乏试衣间，每逢节假日更是人满为患。

3. 发展规模快速化，好多批发市场从原来的地摊式经营逐渐转化为规模化、专业化经营，面对消费者也发生了质的转变，有的甚至成为全国服装的批发基地。

4. 传统的批发市场走的是低价位的路线，以此求得销售量的提升。那么从目前来看，少数服装批发市场逐渐走上了品牌化的经营道路，创造出批发市场特有的品牌服装之路，当然还面临着价格上的问题，毕竟批发市场走的是低价格的路线。

目前就服装批发市场规模来说，年成交额百亿元以上的服装批发市场不下于10家；从消费者的需求来看，广大农村地区和城镇的低收入人群是批发市场的忠实客户。其次，作为中低档服装渠道的服装批发市场，整体上具有以下优势：低廉的价格、丰富的款式品种、款式翻新速度。

(二) 大型百货商场

百货商场仍是服装销售重要的渠道。根据中华全国商业信息中心统计，2005年，排行前100家商场的服装月度销售额为49.02亿元，平均月销售额在5000万左右；其中前20名商场销售额为21.57亿元，占全部销售额的44%，平均销售额在1亿元人民币，说明尽管各地服装批发市场发展速度很快，但大型百货商店仍是服装服饰类商品销售的主要渠道，特别是中高档服装和品牌服装的销售，仍然以百货业态为主要渠道。

(三) 连锁专卖的品牌经营店

专卖的品牌经营店在众多的服装品牌销售中最具亲和力，以其新颖的款式、统一的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可。通过这种模式的经营，既扩大了品牌的影响力又提高了销售额。

(四) 服装超市与折扣店

目前服装超市与折扣店能否成为主销渠道尚难定论，但其的确已成为服装市场上一道新的风景线，超市供应的服装在款式上往往不流行，价格较实惠，质量一般也有保证。还有一些品牌服装主要是想借助超市的人气来提高知名度和提升业绩，其价格和打折活动同商场、专卖店往往一致。

至于折扣店，则既有品牌优势、又有批发市场的优惠价格，但大多数折扣品是过季的，而且在花色和型号上难以有保障。

(五) 展会成为服装销售的又一渠道

随着服装产业经济的发展，不少服装品牌把展会作为业务拓展的渠道之一。展会除了具有市场推广功能外，还有着独到的销售功能，在展会上聚集了众多的品牌和买家，可以谈合作意向，达成经销合同，也可以寻找到加盟商等，其影响力不可小视。除此之外，不少展会也吸引了普通消费者。

当然还要提醒服装企业注意，参展不是目的，后续的跟进服务与市场开拓十分重要，是服装展会成果的一个延伸，使得意向客户转化成为真正的经销商。

(六) 网上购物/电视购物

新技术与生活习惯或生活方式的变化，直接导致网络购物或者电视购物的快速增加。

网上购物主要针对无纸化办公的女性人群，主要是产品形象和流行元素；电视购物其陈述式的销售方式对于一些具有特定功能或者形式的服装产品特别有效。

这两种方式与百货商场一样，属于终端平台决定产品价格的情况，平常的产品用这种方式销售就可以达到300%-500%的溢价能力。对于某些价格便宜的卫视，相对于其他媒体的昂贵费用，这也是比较合算的方式。

中国现在有上亿的网民，网络普及速度越来越快，普及速度也加快了奢华产品的更新与普及速度，以前上百元的服饰，现在通过这样的渠道达到400-500元已经是比较平常的事情。

当然这种形式也存在一些限制，比如产品销售处于不可控状态，产销协调的压力会比较大。随着消费文化的持续深化，更多的人会倾向于选择独特的服饰产品，因此怎么把企业的战略、消费者需求以及新的销售途径结合起来，是一部分企业可以尝试的销售途径。

目前在美国，网上购物最大的是食品，其次是服饰。

(七)店中店

相信一说起店中店模式，很多人会想到商场中开放的服装柜台，其实，这里的店中店模式其经营思路是与常规的截然相反的。

销售服装导购心得体会4

服装导购员销售工作心得体会篇六

微笑(微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的)

赞美顾客(一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情)

注重礼仪(礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员)

注重形象(导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉)

倾听顾客说话(认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一，同样顾客也很尊重那些能够认真听取自己意见的导购员)

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的注意事项，是必须做到的。

针对货品销售方面，我们导购人员还必须注意以下几点：

1，熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐对衣服，吃的准衣服类型风格。

2，掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。

3，专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要去做他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。

4, 增加自己的知识面, 多掌握与自己工作有关或与顾客相对有关的知识, 和顾客聊天的时候能找到共同话题, 顾客形形色色, 想和他们能融入到一起, 聊到一起, 因此这方面也是相当的重要, 否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍, 从而也影响了销售。

5, 建立顾客档案, 留下顾客的资料, 能记住顾客的姓名, 记得他买过的衣服, 也体现了我们这个品牌对他的重视, 这样子他也感到很有面子很开心, 他有了面子, 我们就有了票子, 票子的来源是顾客, 因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使, 即便有时天使也有不开心无理取闹, 也许是我们的服务没有到位, 也许是我们的沟通出现了问题, 总之多从自身方面找原因, 多问自己几个为什么, 我相信世界上每个天使的心灵原本都是美丽的。

我们遐逸品牌衣服款式相当多, 颜色也相当丰富, 目前库存有约3000件, 虽然货品让我们眼花缭乱, 但是我们都要求自己尽量记得衣服的货号、色号和价格, 在客人指向一款衣服的时候, 我们以最快的速度从仓库拿出他所需要穿的号码, 并引领到试衣间试穿, 这也涉及到导购员的`三厚之一, “脚皮厚”, 不厌其烦的很客人试穿, 当顾客定下几件要购买的衣服时, 要以最快的速度把票开好, 而不是将客人穿在身上的衣服吊牌从里面拉出来, 这样对客人也很不礼貌, 因此熟悉货品是非常重要的。

现在的生意真的都很难做, 相对以前, 现在的款式越来越多, 品牌也越来越多, 竞争十分的激烈, 因此抓住每一位客人是相当重要的。顾客形形色色, 有的客人性格比较开朗, 也很容易接近, 这些客人每个导购员都很喜欢做他们的生意, 但是一旦遇到比较“闷”的客人, 主动招呼后看没什么反应就自动放弃或者是干脆直接放弃沟通的, 有很多很多, 这又涉及到另外三个字“脸皮厚”。下面可以提供一些我们在销售过程中总结的一些接近客人的方法。

服装导购员销售工作心得体会篇七

20__年即将过去，又到了写服装销售工作时候，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：

- 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，我将做更好工作计划，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。

服装导购员销售工作心得体会篇八

面对寒假，我们身担重任，需积极响应学院的号召及思想，积极地投身到社会实践中去。当我背着沉重的包袱回家时，总是有两种思想在挣扎着，一是回家帮忙的饿意愿，二是投入社会，感受社会实践的那份甘甜。

几经徘徊，有一种力量在鼓动着自己果断地作出了决择，选择回家帮忙的路……原因很简单，那便是留给我们最初的感动，家人的忙碌，父母的付出。

的确，他们的那份付出是无私的，伟大的。从而在更深层次而言，作为一名中华儿女，我们更要留住那份拳拳的赤子之心，并将之宏扬，因为他们是我们中国的文化精髓的一部分，对我们而言，那样做更是一份深沉的责任。

在此家里也是搞服装生意的，在帮忙之余能够学习的地方也是较多的，正所谓：“小生活，大道理”。而且我还是带着一份感恩的心而来，牢牢地记住，滴水之恩，涌拳相报的道理。

一份感恩的情，一颗学习的心，让我投入到家里面这门小经营当中，这次虽然不是真正意义上的社会实践，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：

第一点真诚

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,无以比伦的巨大的精神财富.

第二点沟通

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”

第三点激情与耐心

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.

第四点主动

事无贵贱, 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.

所以当我们用该的主动去请缨, 能为自己赢得更多的机会, 只要是勤问, 勤学, 勤做, 就会有意想不到的收获. 在此期间, 自己接触其他人, 和他们的交流机会也增多了, 而正因为这样, 我在工作中也逐渐变得勇敢, 虽然开始也会有所顾虑, 怕主动请缨会招来不必要的乱子, 更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转, 但事实告诉我应该对自己有信心, 应该有勇气去尝试, 即便在尝试中失败, 也能让自己成长, 没有锻炼机会, 谈何积累和成长?而这一切, 只能靠自己去争取, 等待只能让你在沉默中灭亡. 只有主动, 才能为自己创造良机.

第五点讲究条理

条理性在我们的工作中或许并不能轻易地审察出他的重要性, 但在工作上, 我们除了要具备良好的逻辑思维外, 更重要的便是要养成条理性的好习惯. 例如, 当我们记帐簿时, 因为生意比较火爆, 交易的人数又相对较多, 如果记帐时不注意讲究条理的话, 不仅不能准确的记录相应的销售情况, 而且将会导致

日后翻查工作的不便. 因此, 条理性便站在了一个相当重要的位置了。处理一项工作, 如果不讲究条理, 一定会让你的工作手忙脚乱, 效率低下.

其实, 其他工作也是一样, 讲究条理能让你事半功倍, 记得曾经在美国电视领域颇有成就的一个人说过, 事情在有紧急性和重要性之分时, 如果按条理分清主次, 在逐一处理, 那么你会觉得工作是那么轻松, 养成讲究条理的好习惯, 能让我们在工作中更加收益匪浅.

后记

在这一段时间的实践生活中, 凡事多观察, 多留意. 工作让我学会很多, 懂得了很多, 虽然时间不长, 但是他将为我以后的人生产生积极的作用, 也将是我以后永久的回忆。

销售服装导购心得体会2

服装导购员销售工作心得体会篇九

我在培训之前, 只要有时间, 我就会在商场里观察店员销售, 时间久了, 我发现, 很多商场的店员在销售的时候, 都很容易犯两个错误: 1. 顾客看哪个功能就讲哪个功能, 没有自己的思路, 反而让顾客引导导购的思路。2. 顾客刚拿起手机, 就迫不及待的讲产品的功能, 忽略了顾客的需求。很明显, 犯这样错误的导购, 肯定不是销量很好的导购, 那么作为培训讲师的我们, 有责任帮助导购改正这样的错误, 但要改正这样的错误, 像上面所说的只讲公司企业文化和简单的产品知识, 肯定是不行的。其实, 要解决这两个问题, 只要找出顾客做关心的卖点, 就能避免这样的错误。

要找出顾客关心的卖点也不难, 店员只要问问顾客就可以了。

我们现在假如遇到了一个年轻的顾客，对于年轻的顾客，买手机现在关注的无非就是上网，听音乐，拍照，游戏等这些卖点，我们只要让顾客做个选择题，就可以把顾客的关注点问出来的。例如：“美女，你平时用手机除了接打电话发短信，上网聊天的时间比较多还是听音乐的时间比较多呢？”像这样的问题，顾客能给你的也就四个答案，我喜欢上网，我喜欢听音乐，我这两个功能都经常用，我这两个功能都不用，但不管顾客怎么回答，店员接下来的讲解都会有针对性，即使得到的答案是两个功能都不用，那就讲打电话和发短信的优势好了。

文档为doc格式

服装导购员销售工作心得体会篇十

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回忆xxxx年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就xxxx年的工作情况总结如下：

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都答复不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在xxxx年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说"no"时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好时机。而我，充分把握住了这个时机，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，

为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能对未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改良工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司奉献出我的光和热！

服装导购员销售工作心得体会篇十一

这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生.于是我从对的产品开始了解，现将我这一年来的实习工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

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。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，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。

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，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36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。

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，推荐适合他的衣服。

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好来，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，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，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，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。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业

绩一定会有所提高的。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。如，服务技能培训。商品知识与管理培训。店务作业技能培训。思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记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。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：顾客的表情和反应，察言观色。提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

服装导购员销售工作心得体会篇十二

已经过去，新的一年又在展开，作为一名服装导购员，现将自己的工作总结及心得总结如下，希望大家能够予以指导建议。

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给顾客介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，在推荐服装时，我们可以运用以下几点：

1、推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，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。

其次，要注意重点销售的技巧。重点销售是指销售要具有针对性。对服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功，在极短的时间内让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节，重点销售有下列环节：

1、从4w上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，有利于销售成功。

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，内容易懂。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”、“这件衣服你最合适”等过于简单和笼统的推销语言。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，做到因人而异。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我这段时间做服装导购的总结，在以后的导购中，我将会及时做好计划及总结，以便更好地做好服装导购工作。

服装导购员销售工作心得体会篇十三

时间一晃而过□xxxx年已渐渐离我们远去。过去的一年里我专柜历经了不平凡的一年，年初的`人员变动.大型特卖活动.还有本人的《弟子规》演讲等等，一路数来有辛酸，有汗水，有泪水，但更多的是喜悦。

xxxx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静.理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《弟子规》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次

的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在xx年里我们将如何取得更好的成绩呢?针对未来的xx我专柜将重点放在以下几个方面：

a:积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b:充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c:提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d:完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，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。

f:提高销售技巧,定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在xx年里取得更好的成绩。相信自己一定能做好!!!

服装导购员销售工作心得体会篇十四

时间一晃而过，xxxx年已渐渐离我们远去。过去的一年里我专柜历经了不平凡的一年，年初的人员变动.大型特卖活动.还

有本人的《弟子规》演讲等等，一路数来有辛酸，有汗水，有泪水，但更多的是喜悦。

xxxx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静.理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《弟子规》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在xx年里我们将如何取得更好的成绩呢？针对未来的xx我专柜将重点放在以下几个方面：

a[]积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b[]充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c[]提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d[]完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，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。

□提高销售技巧,定期让公司对导购进行专业知识培训,曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中,我会继续不断的努力下去,虽然有时也会在纪律中偶犯小错误,因人无完人,出错在所难免的,所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天,我就会付出自己最大的努力,将自己所有的精力和能力都用在工作上,再接再厉争取在xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好!

服装导购员销售工作心得体会篇十五

时间一晃而过□xxxx年已渐渐离我们远去。过去的一年里我专柜历经了不平凡的一年,年初的人员变动。大型特卖活动。还有本人的《弟子规》演讲等等,一路数来有辛酸,有汗水,有泪水,但更多的是喜悦。

xxxx年也是大丰收的一年,在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功,在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量,很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生,如前几天发生的“羽绒服”客诉事件,虽然事情已经圆满解决,但做为导购的我们也得深思,在工作中是否有不足的地方,将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品,尽可能的少发生类似客诉,也要在以后的客诉处理上多一些冷静。理解,将事情解决在萌芽中,这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《弟子规》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多,也发现人的潜能是无限的,只要你肯努力,肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中,能够突破了自己,战胜了自己也是我一年来

取得的的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在xx年里我们将如何取得更好的成绩呢？针对未来的xx□我专柜将重点放在以下几个方面：

a□积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b□充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c□提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d□完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，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。

f□提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好。

服装导购员销售工作心得体会篇十六

一名合格的导购员首先要做到以下基本几点：

1、微笑

2、赞美顾客

3、注重礼仪

4、注重形象

5、倾听顾客说话

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的注意事项，是必须做到的。

针对货品销售方面，我们导购人员还必须注意以下几点：

1、熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐对衣服，吃的准衣服类型风格。

2、掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。

3、专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要去做他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。

4、增加自己的知识面，多掌握与自己工作有关或与顾群相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客形形色色，想和他们能融入到一起，聊到一起，因此这方面也是相当的重要，否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍，从而也影响了销售。

5、建立顾客档案，留下顾客的资料，最好能记住顾客的姓名，

记得他买过的'衣服，也体现了我们这个品牌对他的重视，这样子他也感到很有面子很开心，他有了面子，我们就有了票子，票子的xxxxxxx是顾客，因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使，即便有时天使也有不开心无理取闹，也许是我们的服务没有到位，也许是我们的沟通出现了问题，总之多从自身方面找原因，多问自己几个为什么，我相信世界上每个天使的心灵原本都是美丽的。

服装导购员销售工作心得体会篇十七

现将今年的工作总结作如下汇报：

一、顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，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，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。
- 4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面：

店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。

其次要注意重点销售的技巧，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，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。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。重点销售有下列原则：

- 1、从4w上着手。从穿着时间when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。
- 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，内容易懂。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推销语言。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、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

三、地理位置方面：

我们万达店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流。

也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关键的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

以上是我这一年来的工作总结与心得，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于学习和领导的指点。我今后的努力方向：

服装导购员销售工作心得体会篇十八

现将自己xx年的工作总结如下：

我今年工作调动后，更加认真熟悉百货每种商品的功能、价格，积极向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务能力，更好的干好本职工作。同时认真的参加超市组织的各项培训，深入领会，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

今年刚调到日化组的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的在。日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细。积极善于和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

超市工作繁忙，任务重。我努力克服种种困难，协调好自己的时间，积极参加知识竞赛、舞蹈比赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩。

文档为doc格式

服装导购员销售工作心得体会篇十九

一名合格的.导购员首先要做到以下基本几点:

1. 微笑
2. 赞美顾客
3. 注重礼仪
4. 注重形象
5. 倾听顾客说话

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的注意事项，是必须做到的。

针对货品销售方面，我们导购人员还必须注意以下几点:

- 1, 熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐对衣服，吃的准衣服类型风格。
- 2, 掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。
- 3, 专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要去做他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。
- 4, 增加自己的知识面，多掌握与自己工作有关或与顾群相对

有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客有形形色色，想和他们能融入到一起，聊到一起，因此这方面也是相当的重要，否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍，从而也影响了销售。

5，建立顾客档案，留下顾客的资料，最好能记住顾客的姓名，记得他买过的衣服，也体现了我们这个品牌对他的重视，这样子他也感到很有面子很开心，他有了面子，我们就有了票子，票子的来源是顾客，因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使，即便有时天使也有不开心无理取闹，也许是我们的服务没有到位，也许是我们的沟通出现了问题，总之多从自身方面找原因，多问自己几个为什么，我相信世界上每个天使的心灵原本都是美丽的。

服装导购员销售工作心得体会篇二十

时间一晃而过□xxxx年已渐渐离我们远去。过去的一年里我专柜历经了不平凡的一年，年初的人员变动.大型特卖活动.还有本人的《弟子规》演讲等等，一路数来有辛酸，有汗水，有泪水，但更多的是喜悦。

xxxx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静.理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《弟子规》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是

无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在xx年里我们将如何取得更好的成绩呢？针对未来的xx我专柜将重点放在以下几个方面：

a:积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b:充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的'需求。

c:提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d:完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，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。

f:提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好！！！！