

服装销售人员自我评价 服装销售自我评价 (实用11篇)

青春是意义非凡的阶段，我们要努力成为社会的栋梁之才。在青春中，我们要培养健康的生活习惯，保持身心的健康。以下是一些青春动力的名人名言，愿与大家共勉。

服装销售人员自我评价篇一

本人性格开朗，热情大方，诚实肯干，有上进心，悟性高，有强烈的团体荣誉感。责任心大。什么事只有从小事做起，世上没有最好，只有更好！在商场销售品牌服装两年，有一定的销售技巧和经验。为人踏实诚恳，有工作有耐心，细心对待每一件事。

具有良好的团队合作精神，工作认真细致，能迅速适应新的环境，责任心强，并能承受较大的工作压力。

服装销售人员自我评价篇二

本人性格开朗，热情大方，诚实肯干，有上进心，悟性高，有强烈的团体荣誉感。责任心大。什么事只有从小事做起，世上没有最好，只有更好！在商场销售品牌服装两年，有一定的销售技巧和经验。为人踏实诚恳，有工作有耐心，细心对待每一件事。

具有良好的团队合作精神，工作认真细致，能迅速适应新的环境，责任心强，并能承受较大的工作压力。

服装销售人员自我评价篇三

本人是广州大学好范文，已有半年服装营销管理的工作经验，专业为服装设计，能够结合市场和设计上的协调，希望找一

份于服装销售或设计有关的工作。

本人性格外向活泼，全面发展，并具有极强的团队合作精神，能很快的融入辛苦的新工作环境。工作认真负责，踊跃上进，诚实勤学，有责任心，紧迫感。

本人在校期间不单学习服装设计和销售方面，而且仍是一个资历较深的模特儿，有三年模特经验，有这方面的才华。可以策划出一整场超卓的时尚秀或服装发布会等有关展示的工作。

希望贵公司可以给予这个机缘我，若是可以胜任所应聘的工作，我将全力以赴，我很有信心！

服装销售人员自我评价篇四

本人性格开朗，热情大方，诚实肯干，有上进心，悟性高，有强烈的团体荣誉感。责任心大。什么事只有从小事做起，世上没有最好，只有更好！在商场销售品牌服装两年，有一定的销售技巧和经验。为人踏实诚恳，有工作有耐心，细心对待每一件事。

具有良好的团队合作精神，工作认真细致，能迅速适应新的环境，责任心强，并能承受较大的工作压力。

服装销售人员自我评价篇五

作为一名服装店的店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个销售员，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好销售员的思想工作，团结好店内销售员，充分调动和发挥销售员的积极性，了解每一位销售员的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做销售员的表帅。不断的向销售员灌输企业文化，教育销售员有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有销售员的主动性和创作性，使销售员从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领销售员在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我

们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们x店。

服装销售人员自我评价篇六

本人性格开朗，热情大方，诚实肯干，有上进心，悟性高，有强烈的`团体荣誉感。责任心大。什么事只有从小事做起，世上没有最好，只有更好!在商场销售品牌服装两年，有一定的销售技巧和经验。为人踏实诚恳，有工作有耐心，细心对待每一件事。

具有良好的团队合作精神，工作认真细致，能迅速适应新的环境，责任心强，并能承受较大的工作压力。

服装销售人员自我评价篇七

今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯三关。

第一关，批量大货关。

作为一个普普通通的merchandiser,首先第一个重要的任务便是跟牢工厂，保证大货交期。

还记得客人在20xx年4月8号下了一大批订单，有几百个之多，因为是初来咋到，很多东西都是不懂，一次接到的订单数量比以前一年的都要多好几倍。订单很碎，每个订单的数量相对较小，导致每年有一千多个订单)如果说一个新手，在没有经历过如此多的订单的情况下如果内心不慌，那是骗人的，当时自己内心同样压力很大，再加上跟老员工的交接也是在很短的时间内完成，很多东西也只是了解很少，并且很多故事都不知道，甚至一些流程都不是很熟悉，一下子怎样安全度过大货高峰期这个艰巨的任务便摆在了咱们这个team每一个人的面前，带着一颗惶恐的心开始了摸索之路。很庆

幸maggie、笪总、bobby、karen的指导，后来直接领导frank的到来更是缓解了压力。

跟着bobby到工厂学习跟工厂的沟通，跟着karen学习跟客人的交流，心里面逐渐踏实了许多。使自己能够静下心来思考手里面的单子，曾经跟老同学说过每天像打仗一样，都要闯很多关，每次眼瞅着就要闯不过去了，为了船期跟工厂纠纷过，甚至因为找不到its的测试负责人而愤慨过，因为进仓的事情去仓库搬过货…也就是经历了许多，让自己明白了一点：无论什么问题，学会追根溯源，无论什么问题，多留一个心眼，小到工厂寄一个大货样，并不是你发了邮件，打了电话就ok了，中间有可能工厂的人忘记了，导致无法及时寄大货样等等。

闯过了大货这一关让我对一句话有了更深的理解：无事时如有事般提防，方可消意外之变；有事时如无事般镇定，才能解局中之危。

第二关：处理危机能力

如果是仅仅的接到订单，安排给工厂，然后出货，那么外贸每天也就没有什么故事发生了。

一次qa验货到工厂验货，下周一要进仓了，结果工厂说没订衣架，等给工厂从别的工厂掉来衣架，qa验出贴纸工厂弄丢，工厂在没通知的情况下擅自在外面的小辅料厂订，发现后，第一时间给工厂订，将本来需要十五天的时间跟香港多次沟通缩短到五天。

这让自己认识到了平时在跟工厂沟通的过程中，要事先通过邮件，电话等方式跟他们沟通，不能过于相信工厂，更不能拖延，从而避免一些不必要的事情发生。

第三关，宏观把握问题的能力。

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从开发的过程中，到接到订单跟工厂核对，送测，提交产前样，大货样，到订舱等等，这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。

服装销售人员自我评价篇八

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。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威（盛丰□h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。

这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快

补回损耗的底钉1000粒；邦威（圣隆□h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

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 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别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。

服装销售人员自我评价篇九

加入服装销售这个团队已有3个多月，在这三个多月服装销售中，让我学习到了很多以前从未接触过的东西和相对应的知识，和结交了更多的新同事。

记得刚加入这个行业时，自己对服装行业一窍不通，不懂得如何做起，每款服饰的型号，还有各个款式的卖点在哪，如何把能够把销售这行业做好等等问题全部出现在脑海中，这些问题的出现差点让自己把这行业给放弃了。

还好有联盛店中这么多有热心，有耐心的老店员们，一来到她们就开始很轻松的和我自我介绍，感觉之间都想老熟人一样，让我的压力一下减少了一大半。

在工作中：店长和代班耐心热情的给我讲解如何快速的记住款式的型号，如何给顾客介绍衣服的(fab)特点，优点，好处。

在生活中：除了工作以外在日常生活中她们更像亲人一样，像自己的兄弟姐妹一样，给我关怀和鼓励。

这三个月让我学到了很多，能吃苦耐劳，并且有强烈的团队合作意识，用良好的心态去积极进取敢于面对困难与挑战。

同时，也发现了自己的不足之处：(1)在给顾客推荐衣服时没有足够的信心，应该对自己有信心，对自己产品有信心，才能让顾客对服装有信心(2)责任心不强烈，一个好的销售团队不仅仅是靠个人能力就能完成的，自己时刻都要保持上进的责任心才能把工作做好(3)服装的fab运用的不到位，要想让

顾客买走一件衣服必须把衣服的特点，优点，好处讲给顾客，并让顾客知道，推荐时可以适当配合手势进行。

肢体语言的交流是人类最早学会的一种交流方式，也是一种有效的沟通方式，你的一个微笑，一个肯定的手势，或许就会打动顾客。

总结以上工作让我更能清楚的认识到自己的优缺点，这样在以后的工作中才能做得更好，让自己做到胜不骄，败不馁。

让自己和我们这支优秀的. 销售团队把我们的销售业绩做得更好，同时感谢帮助和关心我的领导与同事们，谢谢你们，你们辛苦了，因为有你们，才让我有今天好的销售业绩。

虽然不是最好，但是会做到更好。

虽然不是最优秀人才，但是我希望自己是此岗位最适合人选。

在工作方面，勇于接受新的挑战，认真负责，善于沟通与协调，有较强的组织能力与团队精神，生活中：努力提升自我价值与道德修养，不断充实自己，完善自我，人生中：要对自己负责，对别人负责。

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

- 1， 实地销售只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力!还有让顾客满意而归!

- 2， 总结经验短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己!如此一来提高自己的销售业绩。

- 3， 学习管理到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的!从而扩展思维，学习企

业的管理系。

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。

介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验!在管理方面也有所收获!

服装销售人员自我评价篇十

实习结束了，我确实学习到很多东西，营销是一名有很深学问的行业，不但口才，更有心理，而且没个行业的营销都差不多的，知识销售的商品不一样而已了，有了这些底气，我想对我以后的工作一定会有很大的帮助。

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。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威（盛丰□h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威（圣隆□h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

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：急躁心理；责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素

质特别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。

服装销售人员自我评价篇十一

本人性格外向活泼，全面开展，并具有极强的团队合作精神，能很快的`融入辛苦的新工作环境。工作认真负责，积极上进，老实好学，有责任心，紧迫感。

本人在校期间不单学习服装设计和销售方面，而且还是一个资历较深的模特儿，有三年模特经验，有这方面的才华。可以筹划出一整场出色的时尚秀或服装发布会等有关展示的工作。

希望贵公司可以给予这个时机我，如果可以胜任所应聘的工作，我将全力以赴，我很有信心！