# 服装店的工作总结(通用15篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-18

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**服装店的工作总结篇一**

今年我在完成导购员工作的同时已经过去一半了，作为商场员工自然能够领会领导的指示从而认真完成自己的职责，而且集体的利益与个人的进步息息相关自然要予以重视，面对上半年已经完成的导购员工作也要做好相应的总结才行。

认真学习导购方面的技巧并在工作中得以实践，我明白导购员工作的完成需要时刻注重自身能力的提升，这便意味着学习与实践都不能够落后于人才能够取得理想的成果，所以无论是利用培训的契机还是向身边同事请教都能让我学到不少导购的技巧，再加上平时工作中也运用比较多的缘故从而让我加深了这方面的理解，至少本着对客户负责的心态对待导购工作还是能够将其圆满完成的，但是仅满足于基础任务的完成而不去思考如何提升绩效无疑是怠惰的做法，因此我通过上半年导购工作的完成为自身的成长提供了不少的经验。

整理好商场内的商品从而加深对信息的收集与了解，身为导购员却对商品信息不够熟悉的话无疑是不够称职的，所以我做好导购工作的同时也会参与到货架整理工作中去，通过对货架商品的整理从而了解这方面的信息，这样的话也能够从侧面提升自身的工作能力以便于更好地为客户服务，而且在学习上多努力些也能够有效避免以后的导购工作中吃亏，虽然能够感受到导购工作带来的压力却很少在工作中出现情绪化的状况，所以我在上半年能够朝着导购员工作中的目标而奋斗着，当感受到自己在工作能力方面得到提升的时候也让我对此感到很欣慰。

带领新员工做好以旧带新工作从而提升自己的综合能力，能够在导购工作中教导新员工也是对自身工作能力的肯定，所以我认真完成领导的嘱咐并细心教导入职时间短的新员工，尤其是工作中存在的问题应该如何进行解答才能让新员工快速掌握，而且我在教导新员工的同时未尝不是对以往所学导购技巧的复习，严格意义上我也得重视这项工作的完成并加强对导购技巧的运用才行，另外我也希望自己所教导的新员工能够尽快掌握导购工作的技巧从而得以成长。

重视导购工作的完成是我能够在上半年有所成就的原因所在，所以我得秉承这种作风并将其运用到以后的导购工作中去，相信坚持下来的话能够通过导购工作的良好表现从而促进商场的整体发展，希望届时作为导购员的我已经在综合素质方面有了极大的提升。

**服装店的工作总结篇二**

光阴似箭，日月如俊，一晃20xx年就过去了。首先感谢公司给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位同事对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于20xx年8月来到居安逸，四个月的时间，从做保洁到现在的店长助理。其中有苦也有乐。对于没有专业技能的我，为了能更好的胜任我的工作，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报公司、回报雇主。所以，只有拼命工作才是我最好的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好服务2。怎样去做好服务，是我们工作的重点，在服务的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

作为一名店长助理，我首先要明确自己的职责，具体归纳为以下几点：

1、配合店长的工作，工作时及时与店长协调沟通，做好统计工作

3、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用20xx年店长。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

4、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。

5、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

服装店长工作总结11

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将20xx的工作总结作如下汇报：

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。

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。

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.从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，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。

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

**服装店的工作总结篇三**

20xx年上半年，全区食品药品安全总体水平保持稳步提升态势，食品药品抽检合格率保持较高水平，全年没有发生较大及以上食品药品安全事故，市民对我区食品药品安全满意度有所提升。

（一）监管体制改革稳步推进。严格按照区委区政府提出的“把保持工作延续性、提高工作衔接性作为贯穿始终的头等大事”，以“先到位后理顺、先运转后完善”为原则，稳步推进机构改革工作，正确处理好机构改革和日常工作的关系，全体干部职工识大体，顾大局，始终保持良好的思想状态、工作状态和精神状态，坚守岗位，做好本职，保障各项工作全面进入正常轨道。认真制定区食品药品监督管理局“三定”方案，科学界定部门职责，合理设置内设机构，严格核定人员编制，精心定岗定编定员。截止目前，我区在改革中涉及职责整合或划转的相关部门和事业单位人员、经费均按照人随编制走、经费随事转的原则完成划转；职能、机构、队伍、装备等已及时划转到位；各项配套政策措施亦已落实到位，各项工作有序衔接，实现“队伍不散、秩序不乱、工作不断”。

（二）制度机制建设不断完善。机构改革后，根据新监管职能，认真梳理、修改和完善原市监、质监、工商、卫生等多个部门有关食品药品的规章制度，进一步提高监管工作效能；并加快出台相关法规制度、工作配套制度和监督考核机制等，让监管工作在制度轨道上良性运行。例如，及时修订《行政处罚案件审理工作暂行规定》、《执法文书制作制度》和《xx区食品安全举报奖励办法》等。以组建区食药监局和各镇（街）分局为契机，强化基层食品安全监管体系建设，大力构建“横到边、纵到底，无死角、无缝隙、责任到人、监管到位”的网格化监管模式，尤其是进一步加强了社区、村居专（兼）职食品安全协管员、信息员的基层监管队伍建设，有效实现基层食品安全监管工作的全覆盖。

（三）各项专项整治效果明显。为有效遏制危害食品药品安全的违法犯罪活动，着力解决食品药品安全的突出问题和群众关心的热点问题，我们结合“三打两建”和“创建全国文明城市”工作，积极深入开展农产品、婴幼儿奶粉、粮油、食品“打四非”、“三打两整治”、酒类、药品、医疗器械、保健食品、化妆品等各项专项整治，有效规范了全区食品药品市场经营秩序，确保广大市民群众饮食、用药安全。据统计，今年上半年共出动执法车辆930车次，执法人员2100人次，共检查各类食品生产企业60家次，农贸市场（超市）156个，商场、食品（杂）店、餐饮、药店等单位7655家次，完成上级监督抽样检查任务4批次共183个品种，处理各类投诉265宗，已经办结262宗，发出责令改正通知书273份，立案查处食品药品案件17宗，查扣物品12批次，涉案货值xx万元，罚没款项xxx万元，移送公安机关案件1宗，严厉打击了食品药品安全违法犯罪行为。另外，全区上半年共抽取蔬果样品xxx万份，经农药残留检测合格率为99。56%；抽检生猪及其产品、肉品、鸡肉、水产品、冰鲜共1616份，检测合格率为98。14%；抽取生猪尿样xxx份，“瘦肉精”检测合格率为100%。

（四）重点工作亮点纷呈。按照“突出重点、抓好难点、提升亮点”的工作思路，扎实抓好开展食品药品监管工作，使各项重点工作取得显著成效。在餐饮监管方面，5月底在张槎召开学校食品安全现场会议，在全区大力推行食品安全示范学校、阳光厨房、电子台帐、家委会参与等形式的学校食品安全工作，有效保障学校食堂食品安全和师生身体健康。目前，全区已完成55家学校“阳光厨房”，计划今年完成100家学校“阳光厨房”。

在药械市场监管方面，加强规范药品零售行业流通秩序，推进药品零售企业药品流通电子监管化建设，全面实施药品购进索取发票制度，大力推进药品零售企业新版gsp认证工作，有效确保辖区内药品经营企业药品质量安全。

目前共受理新版gsp认证申请54家，其中已通过认证38家，不合格整改5家。在屠宰监管方面，及时制定出台《xx市xx区家禽集中屠宰试点工作实施方案》，积极筹备推进家禽“集中屠宰、统一配送、生鲜上市”试点工作，有效加强禽类疫病防控，保障家禽肉品质量安全，维护城市公共卫生安全。

目前，各项筹备工作有条不紊地推进中，试点工作计划于20xx年7月1日起正式实施。在推进食品（农产品）安全示范市建设工作方面，以十项重点工程为突破口，稳步推进和完成市下达的工作指标任务。积极开展了20家食品生产企业安全风险防控体系试点，全面实施肉品统一冷链配送，建设了120家餐饮“阳光厨房”，按时保质保量完成53个农贸市场的升级改造，落实创建167家食品安全示范点，建立完善了屠宰信息化监控平台和“一票通”监管系统等。其中，在创意产业园打造了一条综合性的餐饮服务食品安全示范街，实现“农产品集中检测，电子台账远程监管，阳光厨房透明监督，废弃油脂有效回收，消费纠纷快速化解”的全环节链条式食品安全监管，该示范街已被评为省、市食品安全示范街，成为了我区食品安全监管工作的亮点。

（五）民主评议政风行风工作取得实效。精心组织民主评议政风行风工作（以下简称行评工作），成立了以局党组书记、局长高成建为组长的行评工作领导小组，研究制订了《xx市xx区食品药品监督管理局民主评议政风行风工作实施方案》。抓好行评工作的宣传引导，4月18日下午召开了系统民主评议政风行风工作动员大会，在局网站开通了民主评议政风行风专栏，同时利用珠江时报、局政务微博、行业协会等宣传民主评议政风行风工作，营造了务实、活跃的行评工作氛围。主动公开民主评议政风行风监督举报电话、行评网络邮箱、网页、通信方式等监督举报渠道，接受社会评价监督。通过明察暗访、走访座谈、问卷调查等形式开门纳谏以及对照自查，认真查摆并梳理出政风行风建设存在的突出问题，并且坚持未评先改、边查边改，完成了一些存在问题的整改工作，自查自评阶段的各项任务全面落实，行评工作取得了阶段性成效。

（六）群众路线教育实践活动深入开展。局党委把教育实践活动作为当前一项重大政治任务，加强领导，精心组织、扎实推进。成立了由党组书记、局长高成建任组长的教育实践活动领导小组，并从各部门抽调骨干力量组成强有力的工作机构，切实保证整个活动的有力、有序、有效推进。认真组织学习，确保学习质量，共组织班子成员开展专题集中学习12次、调研式学习12次和体验式学习6次，达到了预期学习效果，为教育实践活动扎实开展奠定了坚实基础。认真听取意见，做到边查边改，通过召开座谈会、走访企业、到党代表工作室接访、网站征集等多种渠道广泛征集意见建议，共征求意见建议56条，其中已完成整改10条，提交区政府转办处理的13条，剩余的33条也已制定整改措施，逐项予以整改。注重学用结合，积极创新学习载体，丰富学习形式，着力解决联系服务群众“最后一公里”问题。例如，大力开展10场食品药品安全宣传进社区系列活动，现场设置专家咨询、食品安全知识展示、农产品快速检测等服务，切实提高群众食品药品安全意识，真正让群众受益；积极举办屠宰企业开放日活动，组织消费者代表、区政协、区食安委各成员单位、肉品行业协会以及10多家肉品经营户代表近50人参加生猪定点屠宰企业，有效引导肉品从业人员树立法律、道德和诚信意识，努力消除市民对食品安全的顾虑等。

（七）后勤保障和窗口服务工作落实到位。严格规范发文审批、办文办会等流程，提高工作效率和服务水平，上半年年我局共办理各种会议180多次、文件2949件，其中收文2765件，发文184件。组织开展羽毛球、乒乓球、游泳等文体活动，丰富机关干部业余生活；大力开展争先创优活动，进一步加强党的基层组织建设和党员队伍建设，强化理论学习和爱国主义教育，全体党员干部的思想政治素质得到明显提升。积极开展对口扶贫开发工作，通过投资金立项目，实现了“输血”式帮扶向“造血”式帮扶转变，共投入专项资金120多万元发展村集体经济和基础设施建设，修复损坏陂头两个、水圳3000多米，切实为帮扶村办实事、办好事。做好日常登记受理和窗口的审批工作，今年上半年窗口共受理各类审批事项970多件，其中餐饮340件、酒类232件、农业方面10多件、三品一械（保健品、药品、化妆品、医疗器械）389件，均按时办结。大力开展行政审批改革的网上审批工作，简化办事流程，提高审批效率，目前我局窗口可网上办理的审批事项达100%、可接入一体化平台的审批事项达99%、网上审批业务量100%。

二、存在问题和困难

尽管我区的食品药品监管体制改革已基本完成，各项工作实现有序衔接，但随着工商登记制度改革和先照后证制度的实施，食品药品安全的监管压力更大，目前存在一些有待解决的问题和困难。

（一）基础设施建设和装备配置有待加强。机构改革中划转到区食品药品监督管理局的人、财、物等已基本到位，但仍存在一定的硬件困难。一是由于办公场条件有限，没有完整的办公场所，目前一个局分散在几层楼的多处地方办公，不利于工作沟通和办公资源利用。二是由于监管任务重，人员不足，监管执法装备的配置显得尤为重要，但目前区食品药品监督管理局执法装备配置不足（执法装备配置情况见附表），远未达到国家食品药品监督管理局规定的执法基本装备标准，缺乏信息化监管手段。三是执法车辆不足，由于政府对执法执勤车辆数量配置限制，目前区食品药品监督管理局的执法车只有5辆的士头（由于xx区限货，部分区域不能通行），难以满足日常繁重的执法需要。四是我区没有建立食品药品快速检测平台和配备食品快速检测车、药品快速检验车。

（二）镇（街）基层监管力量薄弱。区食品药品监督管理局各镇（街）分局虽然已经挂牌成立，但各分局对人员的配备没有统一标准，只是在原各镇街市场监管分局基础上挂牌，人员、装备补充甚少。目前镇街分局的人员、经费、装备等与监管的需要相距甚远，导致镇街基层监管力量薄弱，难以做到严密监管；另外，镇街监管人员对新业务不熟悉，缺乏相关培训及工作经验，队伍整体素质也亟待提高。

（三）法律法规和标准的不完善。机构改革后，后续的配套制度却迟迟没有出台，导致新机构在履行职责时缺乏有力的法律支撑。例如在推行肉品统一配送或家禽集中屠宰的过程中，由于缺乏法律依据，监管部门对部分非统一配送肉品或非集中屠宰家禽的行为难以进行处罚。而且目前我国食品标准不统一，存在标准交叉、重复、矛盾的问题，与当前食品安全监管形势不相适应。例如，由于标准缺失，执法中认定困难，处罚无依据。

（四）食品加工小作坊监管难度大。目前我区辖区范围内仍然有一定数量的食品加工小作坊，这些小作坊生产设备简陋，且多数是家庭式生产经营模式，投资规模小、环境卫生条件普遍较差，生产加工过程不够规范，存在较大的食品质量安全隐患。另外，这些食品加工小作坊生产地点比较分散隐蔽，多在城区僻静处、城乡接合部、城郊等地，流动性、隐蔽性很大，不易监管；而且这些作坊以出租屋为加工作坊或以“前店后厂”形式销售，为逃避打击取缔，往往东躲西藏、晚上作业白天关门，执法监管难度非常大。

**服装店的工作总结篇四**

本公司位于叮当猫鞋服有限公司于xx年创立于温州。主要是以开发、设计、生产和销售高档童鞋品牌而享誉业内。xx来年的中国市场营运，使得公司的营销网络遍布中国各地，产品更走出国门，远销至东南亚与欧美市畅。公司于xx年投资设厂，并在温州设立营运中心。经过多年的持续发展，公司不但拥有自己的知名品牌，还与世界著名品牌公司合作，取得了多个国际品牌的总代理权(包括开发、设计、生产和销售)，并依靠营销网络优势，迅速把产品推向市场，成绩斐然!此外，公司从xx年开始涉足童装、包袋等行业，这些产品销售网络和原有的网络形成互补的趋势，使得业绩一路攀升!叮当猫鞋服有限公司将会以一流的研发中心、一流的生产基地、一流的营销网络、一流的物流体系，致力于构筑\"一流的国际知名品牌总代理\"这一平台，为所有品牌及消费者服务，为儿童的健康成长而努力。

本公司本着始终贯彻执行\"顾客的满意是我们永恒的追求\"为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现有产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持\"以人为本\"的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境;注重基层员工业务素质的培训，以\"加强责任管理，提高品牌意识\"为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实践，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实习这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

叮当猫鞋服店的时候x年刚刚过完，x年全面推行\"绿色卖场\"及\"百分百顾客满意服务\"活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，服装也比其他店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，还是处于销售难的困惑中......恰好是淡季，生意更冷淡。所以在日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：收银员每天必须打3t电话回访，做历史性消费记录;导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展vip客户;仓管每天要作明细3本账目，每天值日生记录ma7异动比(指最近7天内平均每天的销售业绩和当天的销售业绩之比)分析，通过对ma7异动比的分析可以看出周一至周五的ma7异动比明显地低于周末假日。在叮当猫店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。店里每天都在更换陈列。

经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。这里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。在得到公司允许后，每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。还从一些卖衣服的小事中可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到很多外国顾客，我用甜美的笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说，\"very good!\"这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪!五个月的店堂生活，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。但是我发现最优秀的专卖店都具有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:

a.服务技能培训。

b.商品知识与管理培训。

c.店务作业技能培训。

d.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：

a.顾客的表情和反应，察言观色。

b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己!

**服装店的工作总结篇五**

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。其中，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。

现将工作总结作如下汇报：

（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。

（2）、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品。

（3）、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到x并要求及时安排。

（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\'动向。另外要向客户推出公司产品，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产品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。服装销售月工作总结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。

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。

（2）、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

（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。

**服装店的工作总结篇六**

试用期的工作已经结束，有硕果蕾蕾的喜悦，有与同事一起忙碌到深夜的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。试用期里，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我店较好的完成了本年度的工作任务，看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。现将试用期的个人工作总结如下：

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、我们有对我国的某某的一些发达城市的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解！

3、在公司的组织下，在某某市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务（长销款）简约办公（畅销款）时尚商务（新潮品）等，使我们的产品定位更贴近市场。

5、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

6、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

1、配合各部门，努力做好春夏订货会样品开发工作！

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望以后的工作，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，某某男装的明天一定会更美好！

**服装店的工作总结篇七**

服装鞋帽店的经营业绩很大程度上取决于员工的素质与工作表现，一些服装鞋帽店铺往往重视营销方案，但因为忽视了店员管理，在零售方案实施的过程中并不能达到预期的效果。所以说员工是企业的根本，吸引好的员工就显得死对头重要。

在销售过程中，店员在推销商品、提供服务、宣传零售店形象等方面发挥着重要作用。在选择店员时应着重应考核她们的外表形象、沟通能力、一般知识与专业知识、对工作的忠诚度方面。

当服装零售店收到了应聘人员的个人材料之后，通常要选择一定的测试方法包括笔试工，作为选择应聘人员的基本依据。店员的招聘的方法包括笔试，作为选择应聘人员的基本目的是测试应聘人员的知识水平与一般能力（如感知、记忆、思维、想像、语言、概括、创造等），面试的主要目的是测试应聘人员的应聘动机、个人品质（如精社面貌、仪表、性格、诚实性、价值观等）及从事零售工作的专业能力（如待人接物的能力、观察能力）等。

每天与许多形形色色的顾客打交道是店员工作的基本特点，店员必须有充沛的精力、良好的人际互动能力与高尚的职业道德，才能向顾客提供满意的服务。因此在选聘店员时，需要考察应聘人员以下几个方面的素质：

（1）身体素质。为了配合零售店的形象及产品组合特点，对店员的健康、体型、身高、年龄、性别等方面应该有特别要求。

（2）个性。主要从应聘人员的一般能力、气质、性格等方面考察，对店员的基本要求包括：好学上进、思维灵活、观察能力强、沟通能力强、动作敏捷、热情大方、性格开朗、为人诚实、工作细心和而心。

（3）工作能力。对工作能力的考察可从教育水平、商品专门知识、零售服务技能、工作经历等方面进行。

内衣企业吸收优秀的营业员加盟，依笔者看，有二种路径。一是吸收具有推销潜能的人材。这类人材，具有可塑性强与悟性高的特点（这点要求企业的人力资源部门在招聘时，能发觉其销售潜能，以及具有相应的文化水平）。招聘这些人员之后，进行系统的公司的营销政策与产品知识方面的培训，能使其迅速上手。笔者原在一家内衣公司，招聘的终端销售人员，都是具有中专以上的文化水平，普遍具有亲和力、敏捷伶俐的特点。招进来之后，进行为期一个月的培训。先全部下放到车间，先了解企业的产品结构，工艺要求。

后期培训主要是进行营销知识的培训，然后投放于市场，对市场销售额提升起到决定性的作用。二是吸收行业内的营业员，这类人材因为具有丰富的经验，只要熟悉企业的产品结构之后，就可以进入岗位。内衣专卖店的营业员，因为其起到一种导购性的购物作用，所以，对这方面的人材也有别于从事其他服装类的`人材，要求更高更严一些。因为，营业员在引导消费者进行内衣选购时，必须掌握其身体特征，包括其三围尺寸，以及购买内衣的基本需求。在这时，营业员必须对消费者的购买行为进行知识指导，才能使消费者购买到称身的内衣。所以，能够引进优秀的营业员加盟企业，是企业倡导优质服务的前提，也是促进企业销售额的关键。

企业在招进营业员类的人材之后，为了让其更好地为消费者提供服务，需进行一个系统的培训，以提升营业员的专业知识及销售技巧知识。对营业员的培训，有以下几种方式。

（1）、常规式培训

常规式培训一般是基础知识的培训，分二大块，一类是产品知识的培训，包括内衣的产品结构、款式、型号、身围的度量方法、胸围的穿着方法、内衣的洗涤方法、内衣的折叠及保存方法、以及内衣或美体内衣（美体内衣包括调整型文胸、塑裤、腰封、连体塑衣）的原理及特点等内衣基本知识的培训。通过这些培训，能使营业员有针对性地对顾客进行个性化的购买引导。

二是销售技巧的培训。目前的内衣品牌，特别是国内的二线品牌，其品牌的知名度与产品款式基本上都差不多。在这种情况下，内衣企业想得到更大的市场额份，只有靠终端的销售，以终端致胜。这样，在终端渠道中，营业员的销售技巧尤为重要。销售技巧的培训，主要包括在营业中的销售态度、销售时的规范用语，以及如何接受顾客的投诉等销售策略的培训。通过加强培训，能使营业员有效地掌握日常销售管理以及处理突发事件。

（2）、情景式培训

待顾客、在推销产品应注意的问题、如何引导消费者进行选购内衣等方面的培训。通过这类培训，能使营业员熟练地掌握销售技巧。

·按时提前上班，营业员一般需在规定的时间内提前半个小时上班，以做好全卖场的清洁工作。

·保持点铺、层板、层架、地整齐清洁。

·店长开早会，总结昨天的工作情况，以及在销售过程中遇到的问题，并将当天的工作计划交待清楚。

·整理货架的内衣，盘查货品是否与前晚相符。

·检查店铺区货品的质量，确保无次货，无打错价。

·将补充款按陈列方式摆置到相应的位置。

·进入销售工作状态，并随时整理货架上的物品。

·认真开出销售小票，确保内容准确无误。

·按要求认真填写各种表格与单据。

·收集顾客的提出的意见与建议信息，以归纳汇总上报到公司的营销部门。

·协助处理顾客投诉及工作范围内的特别要求。

·交接班时要将当日发生的事情交待清楚，并清点货品。

·清点货品，及时填写补货单，补齐货品。

·交接清楚后下班。

第一步：了解顾客之需：

了解顾客的需要是提供有针对性服务的前提，因此，营业员需具备敏捷的感应能力，适时地向顾客推销合适其身材特征的产品。

第二步：正确测量尺寸：

正确测量客人的身材尺寸。女性的身材经常有微妙的变化，营业员要教育顾客正确了解自己的胸围尺寸。

第三步：选择内衣的尺寸：

根据测量的尺寸结果，推荐适合顾客正确、合适的款式。尺寸与款式不适合时，使女性消费者的体形容易变形，因此，必须教导顾客选择合适的款式。

第四步：试穿：

顾客挑选到心仪的款式之后，营业员一定要让其试穿，只有在顾客试穿之后才能真正了解到款式是否适合。

第五步：使用方法：

推荐给顾客后，为了让客人长期消费其内衣品牌的产品，一定要正确的指导使用方法及各种保养注意事项。

营业员的销售要诀

微笑服务：

倡导微笑服务，能使拉近顾客与营业员之间的感情，以容造一个轻松的购气环境，使消费者有一种宾至如归的感觉。这样，也能形成良好的口碑效果，以微笑服务吸引消费者再次消费，也能吸引其他的消费者过来。

适时的赞美：

顾客的身材都有美丑的一面。营业员在向顾客推销款式时，适时地对顾客身材美好的一方面进行赞美，能起到事半功倍的效果。投其所好，才能赢得顾客的青睐，以及在消费时带来愉悦的享受。

了解顾客的购物心理：

有的放矢，方能赢得消费。服装已渐渐地摆脱遮丑避寒的初级功能，向塑造美丽身材的高级功能转变。消费者的消费习性尽管各有不同，但都不会偏离塑造美的这一共性。因此，营业员在接待顾客时要善于察言观色，了解顾客性格，探知顾客的爱好，向顾客推销适合的产品与款式。

在倡导以终端致胜为主要销售策略的今天，如何建立起一支具有战斗力的销售队伍，是企业营销策略中的重中之重。挑选到合适的销售人才，是组建这支队伍的前提；整合优化是基础；系统化培训是根本；使营业员熟练地掌握销售技巧是决胜的关键。也只有这几个方面都能做到，才能使这支队伍在商海的博弈中赢得市场。

**服装店的工作总结篇八**

能作为某某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5月份被聘为兴隆大家庭某某服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，9月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着某某公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为某某在青冈的销售奠定了良好的基础。

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、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让某某的服装在青冈人心中生根发芽。

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，某某的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

1、销售额完成360万，较去年同期增长60%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，观察顾客的微表情变化，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3名，达到对某某企业理解、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，树立某某在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，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，让周围的店铺感受某某员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为某某在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，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某某的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

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5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，及时送去迪图的祝福，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，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

**服装店的工作总结篇九**

一、作为一位收银员要有高昂的工作姿态，热忱耐心的待客态度，礼貌的接待顾客，要充分了解到顾客的`购物需求和购物心理，努力为顾客营建一个温馨舒服的购物环境。

二、用语礼貌，以和为贵。顾客是我们但上帝，本人和顾客交换的时候说话语气一向尊敬、亲切，从不对顾客大声说话，留意自己的外在形象，动作大方，举止文明，努力以一位优秀的收银员要求自己。

三、在平时的工作中，本人随时留意价格的变动，密切个各销售员的联系交换。熟习卖场的各种商品，特别是特价商品信息，在收银进程中心中有数，公然透明，以避免引来没必要要的麻烦。在扫价时，重视商品价格与电脑价格的符合。发现题目时，能够及时和商管和店助沟通，在收银进程中认真负责，从未出现过漏收、少收、多收等失误。

四、在工作中，我也有存在着很多不足的地方，有时自己将不良情绪带到实际工作当中，偶然对顾客语气稍重，也会出现顶撞顾客的行为，不过在以后的工作中我会尽可能留意自己在工作中保持良好的心态。

**服装店的工作总结篇十**

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

(1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

(2)沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

(3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

(4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

(5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

**服装店的工作总结篇十一**

回顾这一年来的工作,工作中我严格要求自己，按照任务完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

作为店铺的负责人，我深深的认识到，店铺不仅仅是工作的地方而且是公共场所，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心，因此：首先，理顺关系(处理好我与上级领导的关系、与店员之间的关系、店员与店员的关系)，处理好每日的账务，每日认真检查货品，每周对其陈列做出相应的调整。

其次，注重店铺及店员的仪容仪表，对其严格管理。

由于身上责任较大，而我的学识、能力及阅历都有限，因此，不断向书本、领导和同事学习。经过不断学习、积累，能够从容的处理日常工作中的`各类问题，完成了公司下达的总目标的81.07%。

首先，存在的问题：由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着很大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改进的：

1.在以后的工作中，我应该要不断的提升自己的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。

2.认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提高工作积极性。

3.应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

**服装店的工作总结篇十二**

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

服装销售市场的容量一直是很大的，消费者也是从最初的保暖的需要转向了对生活的精神层面需求。服装营业员面对客人时，改如何推销呢?下面我们来分析一下服装营业员的\'销售技巧:

在销售过程中，服装营业员除了将服装展示给客人，并加以说明之外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。

2、适合于客人的推荐。对客人提示商品和进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向客人推荐。

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，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对客人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。

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，真正使客人的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，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。对客人说明服装特性时，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。要根据客人的情况，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。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。

在我给销售员培训服装销售过程中，销售员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客户推荐服装，引起客人的购买欲。

上海马克西姆服饰有限公司，由法国巴黎马克西姆服装进出口公司授权在中国组建注册的公司，马克西姆公司在欧洲享有很高的商业信誉，加盟专卖店已有一千多家，30%的产品在中国采购，以欧洲的时尚设计风格，结合中国的手工艺生产的产品，独具魅力，产品畅销世界各地。

意大利啄木鸟品牌，一个来自原始森林的故事，一个世界的服饰品牌，为蒙得利家族在世界时装之都意大利罗马创立。

蒙得利家族以南美洲原始森林卫士为服饰商标后，以其“自然、亲和、文化”的理念和“雍容、高贵、优雅”的个性驰名于国际时装界。蒙得利家族是世界时装之都罗马的一个服饰世家，蒙得利先生还是一位野生动物专家和爱好者。在众多奇异而又色彩斑斓的鸟兽中，他以为其品牌商标，籍以表达高尚生活之品味及世界一流之气派。从此，蒙得利家族为之倾注了全部的灵感和智慧。几十年来，因出品高雅之男、女、童装及饰物而享誉欧洲，在米兰、佛罗伦萨、威尼斯、巴黎、伦敦时装界都极负盛名。以其独具一格的设计、巧夺天工的裁剪和时尚经典的风格，深得世界各地消费者的推崇和信赖，特别是香港、新加坡、日本等亚太地区市场的欢迎和喜爱.

**服装店的工作总结篇十三**

服装店长个人工作总结工作一年来，我的感受很深，见到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。我在这几年过程中，更加成熟、自信，这一切离不开领导的信任，离不开家人的支持。30岁的我现在有很多角色：一个尽职的服装店长、一个孝顺的女儿、一个体贴的妻子、一个合格的妈妈。在同龄人中，我或许不是最优秀的，但我肯定是最用心最努力的。

回想几年前，由于刚生完小孩，整个心思都放在小家伙身上，每天的生活也是围绕着他，照顾孩子的过程辛苦忙碌，但是更多的时候，我还是觉得自己的生活单调乏味，离开工作的日子里，觉得自己离这个社会也很远……孩子慢慢长大，我终于又有机会重新回到忙碌充实的工作中。这样的机会我很珍惜，一步一个脚印，我由最初的一名导购员成长为如今的店长。

刚开始，我很担心自己是否有能力挑起这个担子，担心销售额上不去，担心工作太忙没时间照顾孩子……我甚至打了退堂鼓。可是领导却很信任我，相信我能行。我自己也开始鼓励自己勇敢地试试，看自己到底有没有这个能力。今天的我，很庆幸当初没有放弃。一路走来，我不断挖掘自己身上的潜能：与不同阶层的顾客交流，外出学习先进的经验，带领本店的员工搞好销售。

近一年来，我经常在工作中反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应服装店发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在服装行业立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟才三十岁，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让职工满意，我系统的学习了服装行业的相关知识，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的能力。

作为一名店长，我要引导员工按正确的方向进行工作。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。培养员工的心态应该以企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度；培养员工团队协助精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把这个品牌形象充分本土化，和当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。

就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。

店长更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个店铺的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决；他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工任务；他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

总结过去是为了更好地面向未来。在今后，我将继续克服困难，勇于开拓，把金利来的工作搞好，带领大家努力完成好公司下达的工作任务现在，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华东店。面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，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员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，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，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，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。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“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，带领员工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华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**服装店的工作总结篇十四**

回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求较好的完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

3、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

20xx年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为xx年的工作做铺垫。

xx年计划

新的一年掀开新的一页，xx年年度计划如下：

2、店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放；

6、加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度；

7、人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力；

8、晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气；

**服装店的工作总结篇十五**

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5月份被聘为兴隆大家庭服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，9月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为某某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、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让某某的服装在青冈人心中生根发芽。

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，某某的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn