# 2024年服装销售培训心得体会(实用8篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-06-19

*每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。服装销售培训心得体会篇...*

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**服装销售培训心得体会篇一**

前几天公司组织了全系统的店长到上海参加学习培训，感谢公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务责态。

在此次学习培训中，我们不但学了营销理论知识，还学了技能与生活体验。使我深刻体会到此次学习培训的重要性。在今后的工作中，我将改变以往的工作思路，着力提高服务质量和服务水平，认真践行“与客户共赢”的服务理念，在平时工作中我会认真贯彻执行公司的有关精神，进一步解放思想，与时俱进，认真履行一名店长的工作职能，听取客户的意见，改善客我关系，从而提高客户的满意度，忠诚度。强化基础管理夯实发展根茎，深化队伍建设激发内部活力，注重思想文化推动企业发展。通过此次学习培训结合自身的工作我有以下学习心得。

市场是一个企业的灵魂，任何一个企业的发展都离不开市场，谁拥有了市场谁就会得到发展的空间和生存。而市场又是由客户组成的，换句话说谁拥有了客户就得到了市场，而客户是要靠我们的真诚与优质的服务来赢得的。那么作为一名店长首先要了解市场，而且要了解市场特征，社会消费特征，消费群体。而我们兴化是具有水乡特色，社会消费在江苏适中，兴化服装行业更是数不胜数，要想在这片有限市场空间中上求的发展，那就要我们充分挖出市场潜力。

首先我们要了解什么是品牌，品牌就是用于“识别”和“区分”某个产品的生产地和生产者，在同行竞争对手的产品和服务的区分。品牌是无形的，它的内涵体现在它的知名度、美誉度、市场表现、信誉价值。我们现在要以我就是品牌为主体，做好我们的服务品牌，让客户对我们的服务品牌得到认可。从而赢得市场。

当今社会我们要从坐商中走出来，改变以往的营销方法，变成服务营销，而服务是无形特征却可给人带来某种利益的可供有偿转让的活动。服务营销的核心是服务理念，服务理念的核心是客户导向，它是建立在关系营销和客户满意理论基础之上的。而服务的价值在于服务的功能价值和服务的感情价值。所以说我们现在不是卖的产品而是服务。

**服装销售培训心得体会篇二**

1、顾客很喜欢某款纯棉的衣服，询问是否会腿色、锁水、起球。

2、你们这个牌子是刚出来的吧，我怎么没有听说过呀。

顾客很喜欢某款纯棉衣服，询问是否会腿色、缩水、起球

应对模块：

1、不会，这款面料从来不会出现这种情况

2、这个很正常，纯棉面料固色性差，这种情况难免都有点

3、您洗的时候稍微注意点，应该不会出现这种情况

4、您洗的时候注意以下几点――(详细介绍保养知识)

问题诊断：

“不会，这种面料从来不会出现这种情况”这种回答除非对面料有100%把握，否则导购就是在为自己日后制造麻烦，这个很正常，纯棉面料固色性差，这种情况难免都有点，这么说会降低顾客的购买欲望的热情，您洗的时候注意以下几点――非常详细的向顾客介绍洗、晒、穿时的注意事项会让顾客感觉纯棉的衣服过于麻烦，尤其是男性顾客都非常讨厌这一点，所以这种方法也会降低衣服销售出的概率，以上几点对应方式都存在一定的问题，不利于提高销售成功率。

导购策略：

所有的服装从业人员都非常关心如何处理衣服腿色，缩水以及起球、变型的问题，但这一问题都没有得到良好的解决，可以说我们的导购每天都会遇到该类问题应从以下四方面入手:

1.认同加赞美,任何人都喜欢听好话,即使是上帝,也喜欢有人赞美。

2.给信心不给承诺,提供足够确凿的事实与证据,用自信的心态让顾客感觉到这个问题其实不用担心,但不要明确告诉他到底是否会腿色以免断了自己的后路。

3.弱化问题并转移矛盾,导购要学会扬长避短,转移矛盾,因为考虑到顾客提出的问题对销售是相对不利的,所以导购应该简单带过该类问题,并迅速主动将焦点转移到其他话题上,比如衣服是否合适,衣着效果和试衣事宜。

4.抓住时机介绍,当对方确认要购买这件衣服并缴款后,导购要用简洁的语言给他介绍衣服的保养事项,这样更容易提高成交率,并顾客也会更加感动,但顾客还没决定购买前根本没必要告诉他衣服的保养知识。

语言模块:

导购:

总结

扬长避短并转移矛盾

怕麻烦将降低顾客的购买热情和欲望

你们这个牌子是刚出来的吧，我怎么从来都没有听说过呀

应对模块：

1、是吗?我们的店开了好几年了

2、是吗?我们在服装界很有名气

3、我们已经在很多媒体上做过广告

4、我们确实是新牌子，刚进市场

问题诊断：

我们店开了好几年了和我们在服装界已经很有名气，这两种说法都在暗示顾客的无知，让顾客感觉很不舒服，我们已经在很多媒体做过广告和我们确实是新牌子，刚进市场则等于承认自己是新牌子，让顾客隐隐感觉到质量不够好，品牌有问题。

导购策略：

顾客提出的问题如果确实是事实，导购要勇于承认，勇于承认缺点和错误的导购会获得顾客的尊重，当然承认不足也是有技巧的，一个聪明的店面人员很多时候可以将缺点转变成推销的转折点，就本案而言，我们首先可以从自身检讨原因，紧接着向顾客介绍自己的品牌，然后迅速转入服装推销。

语言模块：

导购：

1、哦，真是可惜，这都是我们的错，不过没关系，今天刚好您可以了解一下我们的品牌，来我帮您做一个简单介绍，先生我们最近刚到几款卖得非常火，我认为其中有一两款特别适合您的皮肤和身材，来先生这边请。

总结

承认自己的是一种智慧

聪明的导购可将缺点变成推销的转折点

服装是一种需要感觉的商品

顾客,尤其是男人买衣服更依赖气氛

我们每店铺人员都应该时刻思考

如何才能让顾客感觉美妙、心跳加速

**服装销售培训心得体会篇三**

服务的好坏决定了品牌的形象；如今的商场；各式的服装，各种的品牌为顾客的购买提供了极大的购买空间，顾客不再是盲目的单纯购物，更多的是在享受我们温馨细致的服务。因此吸引顾客购买本品牌的因素首先是服务质量的好坏其次是商品的本身。最后才是价格。

好的高质量的服务，就是要以真诚和温情打动顾客的心，用发自内心的微笑和赞美来取得顾客的信任，让他们在购买本品牌衣服的时候，也把我们金牌服务打包带回家。

记得；今年夏天的某一天，我在上晚班，外面下着淅淅沥沥的雨。晚班商场人少，再加上下雨，商场就显得更冷清，这时；一位中年妇女走进我的店铺，被雨水打湿了的留海无力的贴在额头上；她摸摸这件；摇摇头，看看那件；又叹口气；望着她失望的眼神；我快步走上去；微笑着与她打招呼；我说；＂女士你想选什么样的衣服呀＂她说；我是一名教师、儿子要结婚了我想选一件婚礼上穿的衣服；你家衣服的面料挺好、我看的这些都是桑蚕丝的，很高贵我挺喜欢的，可样子太新潮；不太适合我的年纪；我听了；连忙说；呀！阿姨要当婆婆啦！那先恭喜你呀！婚礼上穿就应该选个正式又庄重的衣服，我们这个品牌就是针对您这个年龄的知性女性而设计的。

您看看这边，我们有特意为酒席，宴会而设计的酒红回味系列你看这款连衣裙，圆领的领口上镶嵌上了珠片与七彩钻，上身收腰，下摆是百褶的设计，样子简单大方，桑蚕丝的面料更显华贵酒红的颜色也很适合婚礼的气氛，女士拿过我说的裙子在镜子前比量起来，她指着领口的镶钻对我说，这些珠片太花哨，是不是不太稳重呀！我连忙解释说；女士；这件裙子的亮点就是这领口的珠片，就是因为这些点缀，这件衣服才充满了活力与灵气，女士听了我的解释，有些犹豫，见她有所心动，我又补充说；女士；人是立体的，衣服是平面的，你还是穿上试试吧！肯定会有意想不到的效果。女士望着我真诚的笑容拿起裙子，走进了试衣间。

不一会，女士出来了，镜中的她在酒红色的映衬下，脸色红润起来我又告诉她＇女士，你的眼睛很漂亮，你的气质很好充满成熟女人的韵味，只是你不经常化妆，婚礼那天你施以淡妆，点点唇彩再梳个高高的发髻配上一双黑色或白色的细跟的跟鞋，肯定能突显您作为婆婆老师的高贵气质。女士听了我的赞美，很是高兴，她说；小姑娘，你的讲解太细致，服务太周到，还教我如何搭配，如果不是你的推荐。我不会选这件衣服的，通过你的描述，我可以想象的到婚礼那天的情景，谢谢你，我就要这件了，你帮我打包把！再为顾客开小票时，我又顺便告诉她关于桑蚕丝穿着与保养洗涤的知识，女士边听边点头，开心的走了。

过了几天，女士又回来了领着她的朋友还特意给我带来一大包喜糖她高兴的说；小姑娘，多亏你那天帮我选的裙子，婚礼那天所有的亲戚都夸我，都说我的审美档次提高了，谢谢你！我的朋友听了我的购物经历，很相信你的眼光，更欣赏你细致入微的服务，你帮她们也设计设计吧；听了顾客的赞美，我真的好开心、好感动。服务是一种文化更是一种细节，只有用心服务才能取得顾客的信赖，只有用心服务才能让顾客心甘情愿的掏钱购买我们品牌的衣服，也只有用心的服务才能使我们在激烈的品牌竞争中立于不败之地。这就是服务的魅力，“用心服务，用爱经营”。是我这么多年来的服务心得。

一句真诚的问候，一个甜甜的微笑，都会拉近与顾客的距离，人与人之间真实就是相互的，别人对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应该更多的反省镜子里的那个人哪里不好，哪里需要改进，只要有一颗真诚为顾客服务的心，你就会成为顾客的朋友，那么，从现在开始让我们都看看镜中的自己，还需要怎样的努力，来提升我们的服务，来细化我们的服务，让顾客满意我们的服务吧！

**服装销售培训心得体会篇四**

我是今年\_\_月\_\_号来到\_\_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\_\_市场销售了解的还不够深入，对\_\_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。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

(一)在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队。

销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个\_\_，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

(二)严格遵守销售制度。

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

(三)养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的\'档次。

(四)销售目标。

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的\_\_的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**服装销售培训心得体会篇五**

工作也有了一段时间了，虽然才刚刚熟悉了工作不久，但是也在工作中体会到了不少，收获了不少。当然，这也是多亏了同事们给我的帮助和指点，光靠我一个人我想是远远看不到这么多。当然，也是有了领导对我的培训和教导，这才有了现在的收获。

现在，工作也这么久了，就来对自己的工作的心得做一个记录，以记录我在这段时间工作的心得体会。我的工作心得体会如下：

一、工作的心态转变

刚加入公司的时候，我还什么都不懂，甚至连该带着怎样的心态去工作都不知道。只是一昧的在学，教什么就学什么，搞的自己也很头疼。但是，在后面，我开始慢慢的将工作的心态转变，变得更加像一个销售人员，也开始在工作中为顾客考虑。这样，我开始渐渐的有了一些成绩，也能帮的上一些忙了。

在这段转换的期间，我曾经不止一次想过自己是不是不适合这份工作，是不是因给去寻找另外的机会。但是还好，同事们给我的.鼓励让我坚持了下来，他们的教导让我学会了如何去做一名销售，这些都成了我现在宝贵的经验！

二、工作的学习

虽然经过培训，但是在工作中，没有实际的去操作过缺还是个新手，面对顾客，总是不知道该怎样去推荐。在发现了这个问题后，我开始学习和借鉴同事们的方法，近距离的观察让我也有了更多的收获。尤其是很多时候工作结束后，同事们还和我降了很多的销售技巧，当时的我就非常的跃跃欲试，在之后的工作中，我靠在同事那学来的技巧第一次成功的进行了一次销售。

看着自己第一次的成功，我感到非常的兴奋，但是我知道，这只不过是开始而已，之后的路还有很远，我现在学到的这点皮毛，可不够自己撑到那个时候。

三、热情的同事们

在这份工作中，除了工作中的经历，我最大的收获因该就是这些同事们了，他们的热情让我感到了温馨氛围，也是他们的热情让我能留在这份工作上。对于这些同事，我非常的感谢，非常的感激。我们是师徒又是好友，能在一起工作确实非常的开心。

总之，现在的工作我非常的喜欢，虽然自己还有许多没有弄懂的地方，虽然自己还有许多没做好的工作，但是我相信我会在今后慢慢的提升自己，让自己也能成为独当一面的销售！

**服装销售培训心得体会篇六**

通过服装销售技巧培训，是指企业或相关机构组织的围绕销售人员、产品、客户等展开的培训活动，在此分享心得。下面是本站小编为大家收集整理的服装销售

培训心得体会

范文，欢迎大家阅读。

为期一天的培训已经结束了，回顾当天的学习收获，我感慨很多，收获也很多，体会也有很多······首先感谢公司给了我这一次外出培训学习的机会，通过这次得学习让我学到了不少关于销售和人生的知识，相信能在以后的道路上给我指引正确的方向。

通过这次培训，让我对销售有了更深一层的认识，首先，一间店的业绩不是靠个人的能力和销售就能支撑得起的，它靠的是我们这一个团队合作的力量才足以支持。团队是什么?按照老师所说的，团队是一个有口才的人领导一群有耳朵听的进去的人一起协同合作的团体。它是为了实现某一目标而由相互协作的个体所组成的正式群体。而我们身为这个团队中的成员，每个人都有自己所在的意义和价值，都有自己的工作和职责，而我们所要做的，不但要做好自己分内的工作，担负起自己的责任，而且，更重要的，是要和其他同事发挥团结合作的精神，紧密合作，共同创造辉煌的业绩。这样的销售才会进入良性循环，销售方面才会令人更容易接受，整个团体才会有活力，每个人的热情才会持续不减，这样对于我们，对于整间店铺只会有益而无害。

作为个人而言，除了要遵守店铺的营销流程外，更重要的是要努力提高自身的沟通能力，要有一定的沟通技巧，要做顾客喜欢的导购，因此，老师也为我们总结了几点：

一、外表要整洁，要有礼貌和耐心;

二、保持良好的人员形象，专业的服务态度;

三、能够提供快捷的服务，要设身处地的为顾客着想，从而提高自己的销售业绩;

四、要有足够的产品知识，专业的销售形象，良好的沟通表达能力;

五、强调产品的保养事项并能够提出建设性的意见，帮助顾客做出正确的商品选择;

六、关心顾客的利益，急顾客之所急，借此拉近与顾客的距离，培养回头客;

七、做好售后工作，耐心的倾听顾客的意见和要求，记住顾客的偏好，这样才能留住回头客并能够为公司收集有益的信息，有助于企业和品牌的发展。 还有最重要的一点，我们要富有感染力，我们每一天都穿工衣、工鞋，爱上我们自己的商品，在为顾客介绍商品的时候，我们的眼神、语调、手势等肢体语言都是一种无形的感染力，这样更容易拉近与顾客之间的距离，从而让顾客更相信我们为他所介绍的商品。总而言之，这次的学习是快乐的，收获是愉悦的!再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的工作生活中学以致用，真正发挥出学习的用处!

来到xx公司已经有40多天了，非常高兴能够加入xx公司，我今年6月毕业后正式进入xx公司，成为了一个xx公司的新员工，我感到非常荣幸!虽然还不到两个月，但是在这短短的时间里，我却时刻感受着关怀与温暖。这里有关注我们成长的领导，他们的谆谆教诲让我获益匪浅，使我得以迅速摆正自己的位置、明确自己的目标，这里有以亲身经历为我们指路的同事，他们用自己的经验帮助我们更快地熟悉自己的工作流程，使我们实现由学校人向职业人的转变，为每一个员工都提供广阔的事业舞台，供我们施展自己的才华，创造自己的人生。

有着自己独特的培训制度，每一位来到新员工都会在完善的培训制度中获益，记得刚来到时，是公司的办公室部门对我们进行指导培训，主要是企业文化方面的培训，使我们对发展历程有了更清醒的认识，接下来是分配到了销售处进行培训，销售处是一个充满活力的部门，由于我们是刚来到销售处，同事们对我们很是照顾，向我们讲述他们的工作经历，并不断地指导我们接触业务上的一些工作，经过一段时间的学习，我们对销售处的基本工作也有了一定程度的了解，这对我以后开展工作有着很重要的帮助，很荣幸我们销售处有着这么热心的同事。

经过这些天的培训，我也学习到了很多，使我懂得了要尽快实现角色的转变尽快的融入新的工作环境，在这个过程中我们难免会有不适，但是这不能成为我们逃避的借口。从我们加入那一天起，我们就是一名员工，也已经不再是以前的学生，因为这样我们要加快熟悉公司的各项

规章制度

、增强自己的纪律性，以此来严格要求自己，来找准自己在公司中的定位、尽快融入工作环境。我也清醒的知道自己还有很多方面的不足，需要学习的东西还有很多很多，所以我还必须更加努力。

服装师穿于人体起保护、防静电和装饰作用的制品，其同义词有“衣服”和“衣裳”。中国古代称“上衣下裳”。最广义的衣物除了躯干与四肢的遮蔽物之外，还包含了手部(手套)、脚部(鞋子、凉鞋、靴子)与头部(帽子)的遮蔽物。服装是一种带有工艺性的生活必须品，而且在一定生活程度上，反映着国家、民族和时代的政治、经济、科学、文化、教育水平以及社会风尚面貌的重要标志，是两个文明建设的必然内涵。

服装销售技巧让服装导购销量倍增(服装销售技巧培训资料分享)

在服装销售过程中，导购提升自身的销售服务技巧，最为有效的方法就摸透客人的心理，摸透了客人的心理，就是事半功倍，牵住了牛鼻子。摸不透客人的心理，就是事倍功半，拉住了牛尾巴，客人死活不跟你走。中国服装经营网以为，研究销售、提升门店销售业绩、营业员有着不可相比的作用，营业员是否能把握服装销售技巧很重要，首先要留意推荐购买的技巧。 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爱好。 推荐服装可运用下列方法：

服装销售技巧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。 服装销售技巧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。 服装销售技巧3、配合手势向顾客推荐。

服装销售技巧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，要着重夸大服装的不同特征。

服装销售技巧5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方想法把话题引到服装上，同时留意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

服装销售技巧6、正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，正确地说出各类服装的优点。

除了上面先容的这些服装销售的小技巧外，其次要留意重点销售的技巧。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”，终极销售成功。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：

服装销售技巧之原则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方面做好购买顾问，有利于销售成功。

服装销售技巧之原则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，内轻易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

服装销售技巧之原则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倾销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要先容不同的内容，做到因人而宜。 服装销售技巧之原则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。好了，空讲了一大堆大道理，接下来中国服装经营网将一些客人消费的典型心理在这里分析下，大家有补充的都可以在这里讨论讨论，好让我们的终端服务越做越好。

一、客人购买6个心理阶段

要研究出一套接待客人，提供优质服务的标准流程和技巧，就有必要了解客人购买我们服装时的心理流程。在不同阶段我们针对性的提供服务。

1、观察浏览

两种客人：

目的型客人

闲散型客人

没有明确的购买目的，遇上感爱好的衣服也会购买

闲逛为目的，消磨时间，漫步商场欣赏各色服装

2、引起留意

客人发现自己要找的服装，或者某服装的款式、色彩等吸引了客人。

3、诱发联想

联想这件衣服穿在自己身上的感觉，马上会产生兴奋的感觉。“明天我穿上这条裙子往公司，同事一定会对我大加赞赏，太棒了，我非试试不可!”客人将眼前服装和自己的生活联系在一起，非常重要。决定她是否会进一步行动。在客人对我们某款衣服产生爱好的时候，我们给她展示、触摸等都是最好的促使她联想更好、更多的手段!

4、产生欲看

产生了占有的欲看，不代表立即产生购买行为。客人会运用经验、知识等对不同品牌同类的衣服进行比较，对个人的需要和服装的款式、色彩、质量、价格等进行思考和分析。思考和分析不一定是理性的，也有非理性的。 这个阶段我们的服装销售技巧是处理她说出来的些对衣服的反对题目和疑义。

6、决定购买

对比评价之后，客人对我们的某款衣服产生信心，随即就会产生购买的行动;

也会丧失信心，放弃购买的意愿。

客人产生信心有三个方面的原因：

a、相信导购的先容

b、相信商场或品牌

c、相信衣服本身的款式、色彩等

客人失往信心的原因：

a、不是她真正想要的衣服

b、导购不了解货品知识

c、对质量、售后感到没有保证

d、同购买计划冲突

客人对某款服装往信心时，我们的服装销售技巧是要求导购不委曲客人，马上转移到客人别的感爱好的衣服上往，力求挽留，继续推荐。上面先容的这些服装销售技巧只不过是中国服装经营网所总结的一小部分，实在还有更多的服装销售技巧有待于从事这项事业的您往发现，往总结。

**服装销售培训心得体会篇七**

进入公司已经快2年了，不仅仅学习到了很多手机方面的知识和销售技巧，并且还积累了一些销售经验，为了能与大家一齐提高，我把我在销售中的一些做法整理为以下几点：

世界级的管理大师彼得。杜拉克以往说过“企业成立的目的是要创造顾客和保留顾客。”什么东西能创造顾客?就是销售。保留顾客的秘诀就是服务。好的开始是成功的一半，销售首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应当善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

开场白的技巧

开场的第一个技巧是销售“新”的产品或特色，对于新产品顾客会产生好奇心，会有较强倾听的愿望，销售人员要不断将卖场的产品表达出“新”来，将所有表达的东西呈现出来，和顾客一齐欣赏，促使顾客对新产品的认知。销售人员可为顾客设想，帮忙顾客去想象自我所需的外观和内在功能。这点对于开单帮忙很大。

心态决定行动

优秀的销售人员要善于寻找自我卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自我卖场的缺点来安慰自我，允许自我不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。有数据统计：每位消费者都有消费的潜能。如果顾客预算是1000元购买一部手机，当他的消费潜能被激发出来后，最终可能花费到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

营造热销气氛

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，所以销售人员需要适当营造热销气氛。如何营造热销气氛?除了接待的顾客以外，销售还应利用好正在拍照、摄像、开单的顾客来制造话题，经过你的语言表达来实现热闹气氛。例如：这个价格是全县最低的价格的，质量很稳定，每一天都有多少人来订够，并且反映都很好，有很多人购买之后还带朋友来买，等等。要经过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言能够成功地促成更多销售。

**服装销售培训心得体会篇八**

此次公司\_\_\_\_培训让我更是受益匪浅！说白了培训的目的就是让每一个参与培训的人员得到知识的补充和技能的提高。为了能够让我们更加对如何销售，余经理跟我们讲解了很多，专业知识水\_\_能力以及外在的阅历更是让我觉得要加强自己，提升自己，只有做到这样才能使自己在激励的竞争中立于不败之地。

现将此次培训总结作如下汇报：

一、本次学习的内容

1：做好准备，

2：打招呼

3：了解需求

4：介绍商品

5：满足顾客需求。沟通定义的讲解和如何和顾客建立好沟通。

2、大家都知道兴趣就是某件事或物感到好奇，就叫兴趣！如何唤起顾客兴趣，换取顾客兴趣的技巧，跟fab的讲解差不多，必要时也可以反其道而行baf！重中之中说到了销售关键，那就是试穿，只有试穿，才能激发顾客的兴趣，才能使顾客有购买的欲望，从而最终促成销售，达到成交率。其次就说到了如何促成顾客购买的技巧，和顾客在这款衣服犹豫不决是该怎么做，如何做。最后就说到了连单，和赞美技巧以及怎样寻找赞美点等等，以上这些是此次最主要的培训内容。

二、培训心得

在工作中专业知识水\_\_和语言\_\_\_\_能力要加强，要熟记fab，更要把它贯彻以及应用当中去，学会在销售中使用销售技巧，灵活的与顾客沟通。由于自身的赞美语言和\_\_\_\_语言的局限，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\_\_。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，真正了解客户需要什么产品，从而为共公司创造更大的利益。

十分感谢公司此次对我们提供的培训，能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。

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