# 衣服导购工作总结范文(合集17篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-04-12

*衣服导购工作总结范文1通过实践，努力提高自己的动手能力，在实践过程中找出它的不足，然后反馈给学习，这样会提高自己的能力。卖衣服是和客户面对面打交道的科目！它需要很强的表达和反思能力，它接触的客户包罗万象，你需要改变！而且需要技巧！怎么卖衣服...*

**衣服导购工作总结范文1**

通过实践，努力提高自己的动手能力，在实践过程中找出它的不足，然后反馈给学习，这样会提高自己的能力。卖衣服是和客户面对面打交道的科目！它需要很强的表达和反思能力，它接触的客户包罗万象，你需要改变！而且需要技巧！怎么卖衣服！求价格赚，数量最多，客户满意！

在服装店实习的主要目的是培养他们的表达能力、适应能力和销售产品的能力！向老员工学习。

销售服装的实习内容主要包括以下几个方面：

1、现场销售：只有通过现场实践，才能学到卖衣服的经验、表情和适应能力！并且让客户满意！

2、总结经验：在短暂的实习中，每天记录售后的经验教训，从中吸取教训，扬长避短，完善自我！从而提高他们的销售业绩。

3、学习管理：去服装店不仅要学会直接销售产品，还要学会管理员工，安排任务！从而拓展思维，学习企业的管理制度。

在短暂的实习期间，通过与客户的直接接触，真正锻炼了自己的表达能力，提高了自己的适应能力，锻炼了自己的心理素质。免费介绍衣服，现场灵活处理，提高销售业绩，学习书本学不到的经验！管理上也有收获！

通过这次实习，我的社会实践能力得到了很大的提高，适应社会的能力得到了加强，语言应用能力得到了增强，真正走上了市场营销的第一步。

以上是我实习的总结。通过实习，我发现自己还是有很多问题，包括文化知识的欠缺，真的是“用书少恨”。学习范围太窄，学到的知识太单一，没有形成好的体系。联系实际的能力太差，学到的知识无法应用到实践中。没有知识储备体系，用起来可以借鉴。而且他们适应能力差，不能果断处理问题。在未来的学习中，我们需要提高各方面的能力，尽可能地完善自己。

实习是很重要的一步。在实习中提高自己的能力和学习至关重要。做好实习是关键。走好这一步是步步高的前提。良好的开端是成功的一半。

**衣服导购工作总结范文2**

1、公司新增店柜“自营：7店;加盟：7店;总计：14家。”使公司总销售网络达到31家。

2、基本完成年初制定的拓展目标，进一步扩大了市场份额。

1、通过提升对企业文化的深入渗透和引导，公司建立了一支依托以“诚信”为根本的有战斗力的“敢拼、敢想、敢于亮剑、敢打硬仗”的干部队伍和团队，并培养了众多的销售精英。基本上能够支持我们的大团队“基业公司”20xx年的企业快速增长。

2、通过\_会的建立，增加了员工相互了解的平台，进一步增进了员工荣誉感和对企业和团队的认同感、凝聚力。更好的体现了公司理念“至诚聚心、和谐聚力”。

3、引进了新的经营观念和更科学的管理机制，促进了公司的建设，使公司上下都动了起来，不断的小跑起来，不断的发现问题、面对问题、解决问题，让公司的上上下下都感受到了激情和活力，真正的体现了公司企业文化中公司精神所提倡的“激情、执着、创新、卓越”的精神和公司作风所要求的“协作进取、雷厉风行”。

4、通过对各个部门专业性的不断整合和对各级管理人员的不断高标准要求和评估，运用在“过程中发现问题、在过程中解决问题、在过程中完善”的办法，力求以方案，更求以最及时解决的态度，促使各级管理人员和各个部门的“工作责任要求、工作标准、工作技能、工作效率、工作配合”等各个方面得到了巨大的提升;同时对各级管理人员的“严格要求、细心提醒、给予机会”等方面情理并济的提携，真正体现了公司企业文化中公司管理理念所要求的“严制明责、执行高效、情理并济”。

5、在制度建设方面我们还有更多的路要走，更多的标准要建立并细化……

1、通过大胆引进，引进了一些服装行业的精英人才，已经在企业中发挥了重要的作用，并将与企业共同成长……

2、在提拔人才方面，通过“大胆用人、提高标准用人、放手用人”，培养了一批忠诚的“中高级管理干部”，对于企业未来的发展提供了更有力的人才支持和初步建立了培养人才的孵化模式……

3、通过对人才“能者上、平者下、庸者退”的调整，增强了企业和团队的活力，激发了人人积极向上，敢于争先的竞争意识;并锻炼了干部和团队“坚强的意志、积极平和的心态、良好的适应性”;大部分人都能够做到“能上能下、敢于承担责任、敢于挑担子”。

4、通过对公司人才结构的大胆调整和改革，让公司的\'全体人员都感受到

了未来的发展空间是多么的广阔，感受到了变革的力量，感受到了未来和希望……

5、通过改革进一步明确和增强了“目标性与务实的工作态度”，为未来建立更为科学的目标体系铺平了道路。

1、自营店：x力x品牌万，达标率，比xx年提升;

其他品牌万，达标率，比xx年提升;

自营小计万，达标率，比xx年提升。

2、加盟店：x力x品牌万，达标率，比xx年提升。

3、公司：销售万，达标率，比xx年提升。大大的超过了公司年初制定的销售业绩增长60%的预期目标，超过的幅度为。

**衣服导购工作总结范文3**

如何治理商场营业员呢？有哪些治理技巧使其工作潜力发挥到最好，有以下几点经验可供参考：

1、控制流失率任何商场都会面临营业员流失的问题，从业人员的工作性质、加之对年龄的一些限制，是营业员流失的客砚现实，但是营业员流失率过高会对销售产生很大影响。作为一个商场治理者，要从根本上提高营业员的素质并改善其工作心态，为其传达商场的企业文化，使其对商场产生信心和信任，真正让其感觉自己是企业的一员，从而保证营业员的稳定性。

2、因人定岗商场的经营性调整不可避免，这时人员也会适当变动，调整时要稳定营业员的心态，推荐到新的专柜，避免营业员有后顾之忧，在安置的同时进行有效的人员组合，使一个专柜在治理上、销售上进行人员合理配备，注重在保证销售的同时便于日后工作的治理，这也是一个不断调整的过程。

3、恩威并治，实行人性化治理商场对营业员制定的服务规范是必须遵守的，原则问题上坚持严厉、严格，这样才能使整个队伍有序规范，如日常的考勤、各项报表的提交、现场劳动纪律等，一定要遵照员工治理制度执行，对该处罚的不可手软；但另一方面，营业员也是常人，要对其思想动态加以关注，营业员情绪的好坏直接影响到销售热情，对生活中有困难的营业员要加以帮助和关心，体现治理人性化。有个这样的例子：商场中，有个较知名的品牌，厂家本身对品牌的治理很规范，在商场中业绩、形象、治理都是一种典型，专柜营业员也有了一点优越感，频繁的受到肯定就不轻易接受批评了，其中有一个店员，工作态度和销售业绩一直做得很好，也非常配合店长工作，就是有一点倔强，有一次因为一个小错误被主管处罚，她就有点愤愤不平了，虽然也配合了治理但表现了极度的不情愿，有些抵触情绪，恰巧没过几天生病住院，她的家人都在外地，主管买了营养品亲自去看她，令她没有想到也很感动，以后的工作中从思想上有了很大转变。

4、适当地运用激励营业员天天站的时间在六个小时以上，工作做得好，也会让其产生成就感，没有哪个人希望自己是落后的，假如一个卖场治理人员只会用处罚手段，那无疑是监工，适当的激励会让人从心底里接受并做的更好。比如早会上，批评时可以只说现象，不提人名，犯错误者一定知道说的是自己而有所触动，而表扬的时候，最好点名，这样的效果会很好。举个例子：一个新开业的商场，很多供给商对营业员很挑剔，频繁的换人，销售受到影响；有个文胸专柜，厂家经理欣然接受了商场分配的一个没有销售经验的新员工，同时从别的店里调过来一名经验丰富的店长，开业前一周，这名新营业员被送到总店实习、培训，开业正式上岗，厂家经理在巡店过程中，对这名新员工的每点进步都提出赞赏。此后，这名营业员进步得非常快，经理还找到商场治理人员说“谢谢你给我们分了这么好的营业员，真是太满足了。”第二天早会，这名营业员被点名表扬。最终，她越做越出色，她的敬业精神、合作意识、销售业绩成了文胸区的典型。有别的供给商很羡慕，怎么人家就摊上了这么好的，自己就碰不到呢？事后厂家经理道出了实情：文胸的技术含量比服装类等其它品类更高，最初当然想要一名有经验的，但当时商场人员紧缺，又面临开业，当时想到的是一方面配合商场，另一方面也不能不给新手机会。在对这名新员工的治理和培养中，她主要采取激励的方式，最初让经验丰富的店长带她学习专业知识，同时参加公司的定期培训，对她的进步加以肯定，使其有信心，在业务能力上迅速成长；在人际关系处理上，店长因工作多年，不会因她受到表扬而嫉妒，反而，会在不经意间将经理表扬她的话传达给她，使两人的合作非常愉快。店长作为一个店面的负责人，更注重做出销售业绩，店员的进步对她的能力也是一种很好的肯定。厂家经理还表示，对营业员细化的日常治理最终还要依靠商场治理者，究竟厂家人员无法长期在卖场逗留，所以这名经理与商场做了很好的沟通和衔接，她对商场治理人员表示了对营业员的满足，比当面表扬的效果更好，使营业员能够做到经理在与不在一个样，自觉的把店的事当成自己的事，达到了营业员与厂家、与商场之间的相互忠诚。这是厂家对营业员治理的一种有效方法，商场方作为现场治理者，激励的方法同样适用。

5、店长负责制在一个专柜中，店长的作用是不容忽视的，他是厂家与商场的纽带，也是一个专柜的核心。他要对专柜的人员、货品、卫生、陈列、销售进行负责。因此，想要治理好各个专柜，先要从管好店长这一环节开始做起。定期召开店长会，可探讨治理销售方面的问题，也可进行专题培训。一个好的店长对店面的了解是最深入的，也最有发言权，商场治理者可以及时收集到信息，也让店长感觉到自己受重视。虽然店长只负责一个店面几个人，但由于位置非凡，安置店长不只是一个岗位的设置，更重要的是将其作用发挥到最佳。

6、划区治理、充分授权大到一个商场，小到一个专柜，假如治理者不懂得授权，势必增加工作难度。作为一个楼层的卖场治理人员来讲，要管的营业员有几十人或上百人，划区治理会提高工作效率，做法是可按一个楼层不同的品类进行划区：男装的可化出正装区、休闲区、裤区、衬衫领带区；女装可划出女装区、文胸区、饰品区等。一个区选出一个义务区长，由该区域的优秀店长担任，她主要负责早会之外的一些临时事务的传达、报表的收集、活动的组织工作，义务区长的担任是在本人及厂家自愿的情况下选出的，还要不对她的本职工作造成影响，要具备一定的领导能力。这样有些工作是楼层治理人员授权区长、区长带领店长、店长治理店员，形成了一种细化治理，同时也为商场储备可提拔的治理人员。

7、发挥晨会的作用进行楼层治理，天天的早晚会非常重要，治理实际是管一些琐碎的事、重复的事，但要避免早会变成千篇一律的说教式，使营业员麻木且腻烦。总结前一天的问题，安排新一天的工作，这是早会的一个基本内容，但早会还要起到培训的作用，这个培训除了治理人员来做之外，可以充分调动营业员的参与，如可以请化妆品的营业员为服装营业员讲化装技巧和现场化妆演示、可以事先或临时安排销售模拟演练、可以进行2分钟品牌介绍等，让营业员成为早会的主角，在互动中实现培训目的。晨会注重事项：晨会时间要因事而宜，不可过短或过长；楼层主管人员早会前要有充分预备，从而让营业员感觉到你的重视；注重队列治理，主管要先到场，在站队时培养纪律性时间性，养成良好习惯；如进行培训，可适时提问，使听的人集中精力，还可发现是否听懂；安排演讲或模拟演练，要事先沟通；晨会的最终目的是提升服务水平，提升销售，可适当以销售为主题，公布销售排名前后，以便激励；治理者要注重语言艺术；

8、坚持不懈地培训单单晨会培训是不够的，除参加商场统一组织的定期培训之外，楼层治理者还要组织有针对性的培训，坚持每周进行一次，培训时间不要太长，一个小时以下，安排不同的培训主题，日积月累的培训会对营业员的素质有所提高。

9、治理者要具备培训、指导能力治理人员培训营业员，首先要自己先明白，商品知识、销售技巧、商品陈列等，作为一个治理人员自身能力要强，除了定期培训，现场治理也是一个培训指导的过程。

10、学会应用表格治理在进行经营治理中，很多信息的收集、数据的汇总都要通过表格进行，楼层针对商品信息、销售数据、对手信息等很多是要营业员参与来做的，比如同城同品牌的信息，可让营业员去市调取得，营业员的视角是不一样的，这样不轻易汇总，楼层下发规范的表格下去，将所需内容列出，营业员只需填上相关内容就可以了，最后一栏让营业员写分析，这个角度不限，营业员是前沿服务人员，有些观点是最有发言权的，她提供的很多信息正是宝贵的可利用资源。

11、划定销售任务，激发销售热情在进行以上的所有治理活动中，最核心的目标是销售。卖场治理的方式可以因人、因地治宜，灵活运用，但对营业员的销售业绩考核不能有任何放松，究竟这是她的职责所在，对其制定合理销售任务，月、日加以细分，完成的好坏是评定是否优秀的标准，站得再规范、笑得再甜美、纪律遵守得再好，不创造销售是没有意义的。“没有压力就没有动力”从销售任务上刺激销售热情。

12、组织集体活动，增进团队精神适当的阶段，商场或楼层可以组织集体活动，商场的运动会、节日联欢、文艺汇演等的参与，都可以激发这个年轻团队的热情，为缓解其工作压力。

13、评选优秀员工有些激励是不能单单放在口头上的，如前面讲到的义务区长，为楼层做了大量的工作，甚至会不惜花费自己的休息时间，年终联欢时，可以以自己楼层为单位买点小礼物，在大家的掌声中感谢对大家所做的服务，商场也要评选优秀员工，树立典型，使其他人有可学习的榜样。

更多信息请查看工作总结

**衣服导购工作总结范文4**

时间一晃而过，20xx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》等等，一路数来有辛酸，有汗水，有泪水，但更多的是喜悦。

20xx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》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20xx年里我们将如何取得更好的成绩呢？针对未来的20xx，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，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20xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好！！！

**衣服导购工作总结范文5**

在服装店当店员工作半年以来，所经历的事很多，感慨，不可思议，也让自己多了份镇定和从容。以下是我这半年的工作总结：

首先得感谢公司给我们提供了那么好的机会，有经验的同事给我指导，让我学习他们的实战经验让我也学会了销售并不是简简单单的卖出，从他们身上学到的不仅是做事的方法，还包括了为人处事。

从10月7日开始进入公司，不知不觉中，一个月的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的.熟悉，完成了角色转换，从一个学生转变为一名社会工作人员。同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，学要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然而可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

在这一个月多的时间里有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，甚至有点想放弃，因为店员并不是我心目中长期的工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻练人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度，这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用积极的心态去工作。

**衣服导购工作总结范文6**

20XX年就快结束，新的一年工作又要开始了，作为一个服装导购员，现将我这一年的工作经历做下总结，以更好地面对新一年的工作：

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

1、推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。

2、为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。

3、结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。

4、配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应该适当向顾客说。

5、谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应该有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。

6、观察、分析不同顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

销售是有针对性的营销，关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识，要对服装的功能，质量，价格，时令，面料等其他因素都做充分了解，顾客特点，运用销售技巧完成销售。

1、注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮助顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2、言辞简洁，句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3、具体表现。要根据实际情况，随机应变地推荐服装，必要情况下，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改进自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

**衣服导购工作总结范文7**

时间一晃而过，20xx年已渐渐离我们远往。过往的一年里我专柜历经了不平凡的一年，年初的职员变动。大型特卖活动。还有本人的《xxx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。

20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动获得了美满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队气力，很自豪也很荣幸有这么个团队。

在过往的一年里客诉也时有发生，如头几天发生的羽绒服客诉事件，固然事情已美满解决，但做为导购的我们也得沉思，在工作中是不是有不足的地方，将在以后的工作中更加仔细多提示顾客仔细检查货品，尽量的少发生类似客诉，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《xxx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穷的，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，克服了自己也是我一年来获得的最大的成绩。

更值得兴奋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。在兴奋和兴奋之余我感受最深的是压力，在xx年里我们将如何获得更好的成绩呢?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，进步销售业绩。

b、充足的货品，争取做好货品的供给，以满足顾客的需求。

c、进步服务质量，专心服务，尽可能减少客诉的发生，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，让新的顾客转变成忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和仔细，并让其带新的顾客进行消费。

f、进步销售技能，定期让公司对导购进行专业知识培训，曾强本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往，固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年里获得更好的成绩。

**衣服导购工作总结范文8**

  1、专业知识尚还有欠缺，涉及到此类知识的问题时管理起来有点力不从心，以后要抓住一切可利用的机会学习，填补空白，只有自己有了底气，才能对车间的质量起到管理作用，确保产品质量。

  2、做事不够果断，有拖沓现象；

  拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。

  3、工作时不够细心不够全面。有时麻痹大意，忽略了一些细节，考虑事情不够全面常常忽略一些细节，从而影响了每天工作的顺利进行。以后工作中要努力提高自身责任心并注重细节，因为细节决定成败！

  在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步，做一名称职的车间主任。谢谢！

  不知不觉中，20xx已接近尾声，加入沈阳烨禹服饰已有2年时间，在这2年学习工作中，我懂得了很多知识和经验，短短的2年，让我深深的融入到了这个家庭里，在这里埋下了不可割舍的亲情。20xx更是让我难忘的一年，在这一年中我的人生经历着波涛起伏，正因如此，更让我自己的人生经历了一份失落、一份喜悦、一份悲伤、一份激动、最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说在沈阳烨禹服饰这2年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，使我逐渐在人生的道路上渐渐成长。现将今年工作做以下几方面总结：

  自20xx年xx月开始调入加盟部之后，通过在日后的工作沟通中，已经与区域加盟客户建立了友好、共赢的合作关系，更加熟记掌握加盟商店铺情况：店铺所属商圈地理位置、店铺skU数量、人员数量配备、店铺薪资情况、客户其他经营状况。

  根据公司制定的全年区域目标，划分到每个月份中，合理下发到区域每一个店铺，督促店长分配到个人与合理分解到日销售上，根据店铺日进程分解进行跟进，定期下到店铺给予销售技巧上指导与培训，更是采用带教方式一对一销售辅导，虽然全年区域计划目标没有按照计划完成，但是通过我们下店的培训指导、带动卖场氛围、一对一销售辅导，使得员工们在销售技巧上获得了进一步的提升，也在店铺中给予了销售榜样的肯定。

  在加盟商货品情况上，每周都根据商品部货品分析表，进行货品分析之后，将表格下发给店铺，与加盟商或店长进行沟通货品上存在情况，季前、季中、季末时都根据不同情况给予不同建议，进行合理性对货品清理。

  在每次换季新品到货时，及时下到店铺给予陈列上的指导与调整，并会同时根据公司的FAB资料，进行分解融合现实销售情况，进行店铺人员研讨培训。

**衣服导购工作总结范文9**

  1、为尽快适应新的工作环境使自身工作步入正轨，我努力学习车间产品、设备、定额、工艺、质量控制点等相关知识，做到不懂就问及时向车间班组长及工艺员请教，同时张总在平时工作中也给予我很多指导，在他们的悉心帮助下我已熟悉产品工艺及车间各人员特点，能够合理安排车间各岗位人员，做到人尽其才，充分发挥各个员工特点，提高工作效率确保产品质量。

  2、由于我车间产品种类多，设备种类多导致车间生产现场不尽人意，员工日常行为规范不到位，针对此现象，我把工作重心放在洁净区，每天适时对洁净区的现场卫生，员工穿戴个人卫生，员工生产操作规范及各工段产品控制点进行检查将现场不合理之处记录在案，每天生产结束后组织员工开生产总结会议，将所发现不足予以指出，耐心指导员工改正，遇到产品质量问题与员工一起商讨，总结经验教训防止再犯。

  3、为确保员工掌握岗位sop和明确车间规章制度，我组织班组长和工艺员利用每天总结会和空余时间对员工进行培训教育并考试，同时在日常巡回检查中对员工严格要求，指出他们生产中的不良习惯，对车间员工违纪情况严格执行车间惩罚制度并通过监督制度来调动员工工作积极性和责任心。（如：下道工序对上道工序进行监督，发现上道工序质量问题扣上道工序钱奖励下道工序。）3、近年来随着新版保健食品生产规范的出台，国家对保健食品的监察力度越来越大，对保健食品的要求也相应提高，份两月我生产中心就接受了市局和省局4次检查，压力很大，但我中心秉持公司“的带领下按照新版GMP的140条每月进行自查，将软硬件不合理处予以改正，通过此措施顺利通过了这4次检查并顺利通过了公司新品申报验收工作。

**衣服导购工作总结范文10**

xx年已经过去，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代替的作用，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，而导购员在给客户介绍产品时，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。适合于顾客饿推荐。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，要因人而宜，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，做到因人而宜。

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。

**衣服导购工作总结范文11**

  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。

  最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同仁齐心协力，努力让自己的工作做得更好。

  时间飞逝，自我加入这个大家族已有近三个月的时间，回首这过去的三个月时间，是紧张的三个月，也是充实的三个月，更是艰辛的三个月，有收获也有挫折。刚上任时车间工作千头万绪，我一时有些不知所措，但在的悉心指导和班组人员的协同帮助下，渐渐的有了一些车间管理的心得体会，车间管理水平有了一定的提高。为总结试用期的成绩，弥补不足，现将工作情况作如下汇报：

**衣服导购工作总结范文12**

为期三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。

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！

**衣服导购工作总结范文13**

作为店长我深深的感受到：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。管理品牌店必须有一套科学的管理制度。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。在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在xx的影响力”的理念，让xx的服装在xx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，xx的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于上半年的经营我做如下总结：

销售额完成（xx），较去年同期增长（xx）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xxx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。

培养员工3名，达到对xx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。

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。

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。

处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立xx在商场员工中良好形象。能按要求及时参加xx的各项会议，将xx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xx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xx在他人心目树立形象起到较好的作用。

配合好xx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xx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，在未来的半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xx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xx店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去xx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xx的销售理念，爱上xx服饰。

**衣服导购工作总结范文14**

我打过工，知道学生打工很不容易。学生是廉价劳动力，有的公司很江湖，我们辛辛苦苦赚来的钱还少给，有的是托着不给，还有的干脆就不给了。今年寒假我来到一家公司打工，我的运气还不错，遇到了一个好老板，工作没有上次累了。那么现在自然先是得选择好打工的种类。时下大学生打工无非是做家教，搞推销，出卖劳动力。据说现在做家教就等同于骗钱。这可是我们班上十几位做家教的同学一致的心得体会。再说由于这学期就要结束了就算想骗也没有地方骗了因此做家教显然行不通。搞推销，说句老实话，其实我是很想干这行的。不就是告嘴皮子混饭吃吗，那还不容易？可转念一想，还是不行，只因为自己面目狰狞。加上五短身材，我的哥们一致要求我不要去现丑。说是影响市容，极易让外国游客对广州产生误解。我知道什么叫金玉良言。什么叫忠言逆耳。为了顾全大局，推销也只好作罢----说实话，推销实在太苦了。我怕我受不了。

我寒假每天早晨6：30起来，下午6：30下班。我每天很早的来到公司把所有的窗户都打开，把窗户擦了一遍，然后又把桌子擦了一遍，地扫了扫又拖了拖，桌子上的文件全部都整理了一遍。到7：45的时候其它的人都陆续的来了。我刚来主要是跑跑腿，给元老们倒倒水，跟元老们去送送货，听听他们的工作经验，慢慢的我干了将近半个月，老总让我在电脑上发信息，回信息，教我一些有关公司的基本知识。我慢慢的开始进入工作状态。每天对象是电脑，一天下来，我的眼睛都成肿的了。打工可真累，我是深有体会呀！但是打工不仅可以增加收入，减轻家里的负担，还可以通过打工锻炼自己，培养各方面的能力。打工是人生历练的过程，是人生很有意义的经历。边学习边打工，收获肯定会比在学校里一味读书多得多。

两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。时下，打工的大学生一族正逐渐壮大成了一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。对于大学生打工，一直是“仁者见仁，智者见智”，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的人生模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。

打工的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以毫不犹豫的参与其中。老板对我很好，对员工们都很好，第一月虽然没有学到多少东西，但是，我对公司的印象还是比较不错。我会更加努力的去做。不会让公司的员工失望的。

打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。小草用绿色自己，鸟儿用歌声自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧！

不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

在现今社会，招聘会上的大字板都总写着“有经验者优先”，可是还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得去面对你从没面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校的理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢也许老师是正确的，虽然大学不像在社会，但是总算是社会的一部分。我们有了在课堂上对知识的认真消化，有平时作业的补充，我们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各种工作上的问题。虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了企业能够应付得来，但是在企业里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但在工厂里，数字绝对不可以错，因为质量是企业第一生命，质量不行，企业生产就会跟不上，而效率也会随之下降，企业就会在竞争的浪潮中失败。因此，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负责任的，这关乎工厂的利益存亡。总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对“有经验者优先”的感悟。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。暑期虽然只有短短的两个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

**衣服导购工作总结范文15**

20xx年已经过去，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代替的作用，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，而导购员在给客户介绍产品时，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、适合于顾客饿推荐。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，要因人而宜，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，做到因人而宜。

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。

**衣服导购工作总结范文16**

  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。

**衣服导购工作总结范文17**

转瞬即逝的一年时光让我在导购员岗位上成长了许多，为了服装店的经营自然明白做好导购工作是多么重要的事情，因此在我入职以后便不敢在工作中有丝毫懈怠并以严格的要求约束自己，现对这段时间内完成的导购员工作进行以下总结。

做好顾客接待工作并按照对方要求挑选合适的服装，我在工作中能够秉承导购员的职责来热情接待每位进入店内的顾客，根据顾客的年龄以及需求来为对方推荐较为合适的服装，在销售的过程中也能够通过相互交流的方式来发掘顾客的潜在需求，了解对方是为自己还是为家人购买服装，在展开顾客接待的同时做好信息的收集往往能够为接下来的工作做好铺垫，而我也能够在交流的同时获得顾客的认可并有效维护了服装店的信誉，毕竟我在销售的同时也会采取折扣上的让利以及说奉承话的方式来获得顾客的好感，再加上这也属于导购员的基本工作技巧自然不能够出现差错。

有效掌握服装产品的信息以便于快速地为客户找出所需要的类型，作为服装导购员若是不能够根据顾客所需的尺码找出对应的服装自然是不称职的，所以我入职以后能够在短时间内熟悉店内的布局以及服装尺码方面的信息，而且还能够根据顾客的需求提供量尺码方面的服务，毕竟也有部分顾客对所需衣服的尺码也是不太了解的，除此之外店内也会提供服装试穿的服务从而让顾客进行体验，只不过当店内比较忙碌的时候还是难以照顾到所有顾客感受的，所以根据这类问题还是希望今后店内能够加强管理。

定期展开服装促销活动并认真做好宣传方面的工作，由于服装市场竞争较为激烈的缘故导致需要改进现有的工作方式才行，无论是宣传手段还是服务水平都要认真对待才能够获得顾客的认可，所以我在利用现有渠道的同时也在积极探索新的宣传方式，在店内开展促销活动的时候也会认真接待店内的每个顾客，让他们在服装店有着良好的体验才能够使得宣传效果得到提升，但由于这项工作的完成对导购员的综合素质也是项考验自然要认真对待。

对以往导购工作的总结也是希望服装店在今后能够得到更好的发展，所以我得努力做好自身工作并在职业道路上不断鞭策自己，总之我会严格遵守店内的制度并认真按照店长的安排做好导购工作，也希望在以后的导购员工作中能够再接再厉从而创造更多的成就。

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