# 202\_服装销售个人年终工作总结

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2025-01-17

*对一段时间的工作进行总结是为了肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作。《202\_服装销售个人年终工作总结》是为大家准备的，希望对大家有帮助。>【篇一】202\_服装销售个人年终工作总结　　时光飞逝转眼又到了...*

对一段时间的工作进行总结是为了肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作。《202\_服装销售个人年终工作总结》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>【篇一】202\_服装销售个人年终工作总结

　　时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮忙与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改善、更好的提高自身素质。

　　虽然每一天都在重复着单调的工作，但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，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改善，透过今年的工作个性是十一月份店长休假让我代理店长以来，更明确的意识到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的用心配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都将影响公司的销售。期望今后透过公司领导的指点和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。现将今年的工作总结作如下所示：

　　一、顾客方面

　　我把进店的顾客分为两种：

　　第一种顾客，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买什么样貌还没有明确。

　　第二种顾客，闲逛型的顾客：此刻的商场里有太多消磨时光闲逛型的顾客，她们有的是纯粹打发时间，有的是情绪不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的顾客不必须是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的顾客闲逛型的占多数，而对待闲逛型的顾客和有目的型顾客接待是不能完全相同的。闲逛型的顾客进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，\_%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。

　　二、工作方面

　　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。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。做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，持续经常与老客户联系，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。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。

　　三、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：

　　首先推荐时要有信心，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。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。配合手势向顾客推荐。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。

　　其次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。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。

　　最后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，是销售中十分重要的一个环节。

　　重点销售要从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。重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，资料易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

　　要根据顾客的状况，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资料，做到因人而宜。营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装贴合流行的趋势。

　　四、地理位置方面

　　我们服装店的地理位置较偏，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，或更多的是靠服装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健的比重，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必须要明白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。我们能够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就应不一样，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，必须要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

　　五、今后的努力方向

　　切实落实岗位职责，认真履行本职工作；千方百计完成区域销售任务;努力完成销售中的各项要求;用心广泛收集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感;完成其它工作。

　　用心了解到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要用心思考并补充完善努力经营和谐的同事关系，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。

>【篇二】202\_服装销售个人年终工作总结

　　这一年工作下来，也是感慨很多，从年初的惨淡经营到而今的恢复正常甚至还有一些提升，可以说在服装行业，这一年的工作真的不容易去做好，但是坚持了下来，也是可以去取得一些突破的，而自己也是在这其中收获很多，对于服装行业，对于销售也是有了更多的理解，在此也是就这一年的服装销售自己的工作来做个总结。

　　受到疫情的影响，开年那几个月的工作真的开展艰难，虽然我们也是有线上的销售渠道去做，但是整体的行情都是很糟糕的，虽然不像旅\*业那样都是开不了单，但是积累的库存也是让我知道，这段日子很难熬，甚至不清楚会有多久，但是后来疫情得到了缓解，线上的销售也是开展的顺利，对于线下的实体店也是到了下半年才真的好起来，同时也是让我们更加的意识到，作为销售，这个行业来说，要多一些的销售渠道掌握也是可以更好的去度过一些难关，如果不是之前就有开展线上的渠道，那么可能都熬不过去，而销售的能力也是要去提升，越是艰难的时候，竞争更大的时候，也是更加的考验我们的一个能力如何的去开拓新的渠道，如何的去让销售来做好，来让公司能生存下去，做到更多的业绩出来，特别是在此次的疫情下，更是大家的压力都是很大，但还好都是坚持了下来。

　　同时除了做好了工作，自己也是不断地去学习，去提升，找到更多的方法来提升销售额让业绩更好，特别是经过了年初的那段日子，更是让我明白，如果自己不去努力，那么就是会被淘汰的，无论是处于什么行业，能力去提升了，那么才能把事情做得更好，从而得到更多的收获，而不是说靠着以前的经验就够了，很多时候，事情的变化是很快的，更是让我明白作为一名销售，自己掌握了更多的渠道，有更多的方法来做工作，更是能让这份工作去有更多收获。而能力最后也是会属于自己的，这一年我的提升也是让自己能完成年度的工作而同时也是感激大环境的变好，让我们能更好的生存下去。

　　当然依旧还有很多可以去提升的方面，自己的经验，自己对于一些方面的熟悉，也是要去加深，争取一年一个台阶，在来年更能把工作去做的更好一些。

>【篇三】202\_服装销售个人年终工作总结

　　时光荏苒，202\_年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

　　在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验;转眼202\_年即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快x年了。

　　这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开括创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去，非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

　　一、存在的缺失

　　1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。

　　2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

　　3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

　　二、部门工作总结

　　客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

　　1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

　　2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

　　三、明年计划

　　1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

　　2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

　　3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

　　我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

　　新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于\_，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！