# 2024年销售服装店长述职报告怎么写(4篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-02-09

*20\_年销售服装店长述职报告怎么写一1) 建立一支熟悉业务，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队...*

**20\_年销售服装店长述职报告怎么写一**

1) 建立一支熟悉业务，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日;以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，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是与整个公司的员工综合素质，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，建立一个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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

我们店里的服装主要针对的是30岁——55岁的消费群体，属于中高端的品牌，就目前而言是犀浦最好的一家服装店。其中我们店里主要的是意大利的欧度和韩国的比音勒芬，欧度则分经典系列和尼博系列。经典系列的服装在风格是比较商务，比较稳重一些，适合一些政府官员和成功的商业人士穿着。欧度尼博系列的服装在版型上要时尚修身一些，在服装的面料运用上也比较夸张一些，适合年轻一点的消费者，来消费这个品牌的主要都是一些社会人士。价格稍微高一些的则是韩国品牌比音勒芬，我们做的是比音勒芬的高尔夫系列，它的特点也是非常的商务，在颜色上非常的干净利落，在款式上主要是以经典款为主，采用了很多的苏格兰格子风格，在面料上则是采用了很多的美国有机长绒棉，这种面料的特点就是纤维比一般的棉要长一些，卷曲度要好一些，所以面料不易起皱，并且面料的染色性也特别的好，不易掉色。在我实习的过程中我不但学到了许多专业知识，最让我深有体会的是公司的企业文化和公司制度。

1、精神状态的准备。 在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备 如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的

站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备 在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他性格的和穿衣风格的服装。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理平整，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯 的评价，然后将这款服装如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由。我们的冬装打五折，现在购买很合适，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。

在公司里也学到了很多的销售技巧处理顾客拒绝技巧：

客人很快的反应说“不”的时候：这是一个正常的反应，不仅不是意味着被他拒绝，而是说明他回答其实没有针对性，是一个条件反射，这正在暗示着一个机会，他有较大的空间去塑造，能培养成忠实顾客。

顾客常用的拒绝理由：不需要，不适合，不信任，没有时间等等 不需要：当顾客说不需要时，正是说明他还没有购买此类商品的经验，所以要抓住机会，顾客需要提供一个购买的理由。导购员要根据其需求，介绍时应该更为专业。

不适合：此时顾客需要被告之其适合的理由，首先分析其现有的需求，然后再有针对性的突出商品的特点能满足其现有需求。

不信任：如果顾客表示不信任时，第一点就是需要耐心的与顾客讲解，并出示辅助的宣传单张，同时详细而清晰的告之顾客，商品的功效，以及质量的担保说明，消除顾客的疑虑。

没有时间：当顾客表示没有时间的时候，这不是真实的理由，但也许其确实有客观的理

由：例如：没有带钱，或者只是单纯性的逛逛街，这时需要表示理解，并保持良好的服务姿势，给顾客一个好的印象，并欢迎其再次的光临。

举例法：发挥榜样的力量，给顾客一个对比

转移法：转移注意力，将问题转化到自己可以处理的层面上。

多多聆听：更多的去倾听顾客的需求和意见，这样你能更快的掌握顾客的 真实的购买

心理，在聆听的同时，针对性的对顾客进行提问，引导其谈出真实的想法，同时也示出你的专业(这也是有助于收集市场信息的好方法)

赞同以及赞许：在与顾客交谈中，应注意一些语言技巧，对于顾客一些正确观点应该

及时表示赞同，同时对于顾客的衣着，或者其他的优点可以表示适度的赞许，这样能拉进与顾客之间的关系，更容易沟通。(当顾客带着孩子来购物时，也可以与小朋友亲切的招呼并给予赞许，这样能使与顾客的心情更加放松和愉悦)

诚恳： 对待顾客要象对待你的家人一样，只有真心的为顾客着想才能获得顾客的信赖，，真心真意才会使你拥有更多的回头客.

微笑：没有任何的语言能代替微笑，一个善意的表情能使你受到更多的欢迎，所以在面对你的顾客时，忘记掉你所有的情绪，记得一点：那就是微笑!

我相信在这里学到的东西在以后的工作中和生活中都能够很好的运用。

**20\_年销售服装店长述职报告怎么写三**

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。

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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个优秀的团队。

**20\_年销售服装店长述职报告怎么写四**

甲方： (以下简称甲方)

乙方： (以下简称乙方)

本着友好合作、诚实信用、互惠互利、共创品牌的原则，甲乙双方通过友好协商，特签订本合同。双方协商经销协议如下：

一、销售区域及时间

甲方同意将“曼卡雷迪”品牌服装系列产品在 销售权授予给乙方，销售期限为 年 月 日至 年 月 日。

二、销售方式，乙方对甲方产品采取如下销售方式：

1、经销：即现款现货;

2、代销：即先销售再结款;

三、供货价格

1、甲方提供的货品价格为不含税价(如需要开税票，由乙方承担开票金额的6%的税率)运费由乙方负担，甲方代办运输手续。

2、甲乙双方均不得随意调整合同约定的供货价。

3、甲方按照统一核定价格的签约折扣向乙方供货(特价品除外)。

三、合同生效

1、本合同在乙方交付品牌保证金之后生效。

2、乙方在合同签定一周内交付给甲方品牌保证金 万元人民币。该保证金在甲乙双方合同终止后，且乙方无违反本合同条款下，甲方应无息退回给乙方。

四、补货、结算及运输方式

1、乙方根据销售情况，在每次补货前应将所需货品种类及型号、颜色、数量等到信息提前十天传真至甲方，以便甲方及时进行货物准备。

2、甲乙双方采取经销方式进行销售的，具体方式是：甲方收到乙方货款后，按乙方的要求将产品交付给乙方，或乙方以预付款的方式由甲方在每次发货前按货值进行抵扣。采取代销方式进行销售的，每月5日结算上月销售款，乙方按照实际销售额和约定的供货折扣将销售款打入甲方指定的帐户。

3、甲方交付地点为湖北省武汉市，甲方负责货物运到乙方指定的托运站，其他费用乙方自行承担，调换货品运输费由乙方承担。

4、凡属乙方承担的运输，运输费、保险费若由甲方事先垫付的，甲方在乙方的货款中扣除。

5、乙方收到货物后，如发现货物与随行送货单有异，应在48小时内以书面形式通知甲方查证，逾期不通知的则视乙方无条件认可该单货物数量和金额。

五、退换货

1、对每次上货产品，从上货之日起，两个月之内100%调换，两个月之后的不予调换，统一到年末按累计回款金额的10%调换(年末调换时间为每年12月1日至12月31日)。

2、特价品、折扣品、赠品均为乙方买断性产品，不退不换。

3、退换货商品必须不污、不损和包装完整且不影响第二次销售，否则甲方有权拒收。

4、乙方必须配合甲方新产品的推广与销售工作。新品上市，乙方不得在30天内退给甲方。

六、甲方责任：

1、甲方向乙方出具独家销售证书，维护乙方经销区域内的权益，提供乙方运作市场所必须的文件资料及必要的产品检测报告，提供包括文字、图片、影像在内的配套广告宣传资料。

2、甲方不得在乙方销售区域内再授权第三方进行产品销售。

3、甲方有义务派出市场管理人员协助并督促乙方进行市场开拓和售后服务工作，提供必要的市场指导和培训。

4、甲方有义务协助乙方进行区域媒体的选择与谈判，有义务协助乙方广告发布中的各项事务处理。

七、乙方责任

1、在销售区域内，乙方负责维护品牌的价格、形象、管理等方面的统一。

2、乙方保证每月向甲方提供各种产品当前库存量及销售情况。

3、乙方有义务配合甲方在终端市场的销售及宣传活动，并向甲方定期提供本区域市场需求，价格、信息、竞争产品的各种活动以及市场评估，用户信息反馈等，以便双方协作，共同研究市场策略。

4、在合同期内，如果甲方发现乙方有窜货以及降价扰乱市场等行为，甲方将责令乙方限时整改，拒绝整改的，甲方有权取消乙方在该区域的销售资格，

扣减所交纳的部分保证金;如乙方有仿造、伪冒甲方品牌产品，甲方将停止发货，并取消乙方在该区域的销售资格，所交纳的保证金不予退还，同时保留追究乙方法律责任的权利，并要求赔偿经济损失。

八、销售任务及奖励政策

1、在合同期内乙方需完成甲方产品销售任务(即回款)额 万元人民币。

2、乙方完成销售任务的奖励政策如下：

①、乙方完成销售任务的90%以上(含90%)，甲方则给予乙方完成部分的2%奖励;

②、乙方完成销售任务的100%以上(含100%)，甲方则给予乙方完成部分的3%奖励;

③、乙方完成销售任务的120%以上(含120%)，甲方则给予乙方完成部分的4%奖励;

销售奖励于 年 月 日前以货物或应收款冲减的形式返给乙方。(注：特价产品和促销产品销售额不记入奖励返点)

九、政策支持

1、装修支持，乙方新开业的终端店是按“曼卡雷迪”标准终端装修的，甲方给予乙方一半的装修支持，于经营期满一年后补给乙方。

2、开业支持，甲方将免费提供吊旗、手提袋、宣传册等辅料物品。

3、以上由甲方提供给乙方的装修支持以货物的形式(特价产品和促销产品不记入奖励)返点。

十、合同续签：

本合同期满，若甲乙双方在自愿的前提下，在合同期满前30日协商续签，否则，至合同期满之日起本合同自动失效。在同等条件下，乙方有续签合同的优先权。

十一、违约责任

本合同在执行过程中发生的一切纠纷，由双方协商解决。若双方协商不成，由甲方所在地法院裁定。

十二、本合同一式二份，双方各执一份，本合同未尽事宜，由双方协商。

十三、其他约定事项：

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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！