# 202\_服装销售个人实习报告范文

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2023-12-25

*销售十分考验个人能力，尤其是服装行业，对于销售的要求就更加高了，当我们踏入服装销售行业实习的时候，应该认真学习销售技巧，同时做好实习报告。下面是小编整理20\_服装销售个人实习报告5篇，可供学习和参考，欢迎大家阅读。服装销售实习报告(一)实习...*

销售十分考验个人能力，尤其是服装行业，对于销售的要求就更加高了，当我们踏入服装销售行业实习的时候，应该认真学习销售技巧，同时做好实习报告。下面是小编整理20\_服装销售个人实习报告5篇，可供学习和参考，欢迎大家阅读。

**服装销售实习报告(一)**

实习单位：\_\_\_实业股份有限公司

实习部门：人力部到直营部

实习岗位：导购

实习所在地：\_\_\_和\_\_\_

实习单位指导人：\_\_

职务：人力资源部总监

实习时间——20\_年\_月——20\_年\_月

为期3个月的实习结束了，在这三个月的实习中，贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益非浅。现在我就对这三个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：

一、实习单位概况

1、实习单位性质：\_\_\_实业股份有限公司属私营实体。创建于20\_\_年7月，其前身\_\_\_制衣实业有限公司成立于1990年6月。

2、实习单位规模：属中型企业，现代化的工厂按国际标准设计和建造，可年产各类服装200余万件。集团固定资产：8.5亿元。员工3800余人。目前已拥有1000多家专卖店(厅，柜)

3、实习单位经营状况：经济效益良好，在\_\_同行业居龙头地位，是\_\_服装企业唯一上市企业。从95年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。

4、实习单位主要产品：集团以服饰为主业，涉及香烟，酒，茶，皮具，房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而著名，主要为男仕茄克，西装，t恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以\_\_\_茄克衫最为著名，素有“茄克之王”美誉。

5、实习单位的主要生产或业务流程：

(1)公司销售模式为自产自销。公司拥有\_\_，\_\_，\_\_三地优秀服装设计师，每年两次的服装定货会时设计出最新的款式，设计出产品后由制板师做出纸样，然后由裁片员把布料统一裁出，交由生产车间大量生产，货品亲自由各店长选购，由仓库发货到各直营专卖店和代理商。也有一部分货品是外单，全部出口。

(2)专卖店流程：营业前准备——换工作服，佩带工牌，检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——参加晨会——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——帐目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场

6、实习单位的经营管理特点与利弊

(1)集团一直坚持“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。

(2)利弊

利：品牌优势，营销网络优势，管理团队市场经验丰富优势，拥有国际化专业设计团队优势，生产设备与工艺先进优势，客服优势。

弊：一是公司资产规模较小的风险。与国内优秀的服装企业相比，资产规模相对较小，抵抗风险的能力相对较弱，造成公司在诸如资本运营，人力资源管理等方面的人才不足。二是产能过剩的风险。由于服装行业竞争激烈，如果公司的销售能力和营销策划能力不能同步提高，则未来公司部分产能不能充分发挥效用。三是假冒产品的风险。品牌知名度提高后，市场上可能会出现盗用本公司商标、品牌的违法经营活动，这将导致公司的经济利益受到严重伤害。四是消费群体单一化的风险。\_\_\_定位消费年龄区间为20—55岁，其中以30—40岁的男性为主要消费群体的男仕精品形象。我认为公司的消费趋势应该再扩大到女装，童装，以及与服饰相关的各种产品，形成一个相对全面的产品群，从中寻找新的增长点。同时充分利用自身的品牌优势，开设一些有特色的生活馆，引入自由服饰的理念，允许客户自行设计和搭配服装，由公司进行生产，让客户充分体验到一切由自己作主的“上帝”意识，如此一来，能够拥有相当可观的消费群体，也更有利于宣传自己的品牌形象。

二、本次实习概况

培训及参观公司总部和工厂

最初，我们参观了公司总部和工厂，\_\_\_高级休闲服工业园占地面积达11万多平方米，是集服装开发生产，仓储物流，商务信息，休闲生活为一体的园林式工业园区，为中国境内一流的男装休闲服饰生产基地，绿化面积达40%，生产环境清洁环保，废气，废水，废气物，噪音的排放全部达标。在厂长的讲解下，我们了解到车间的实际生产线与大学里的课堂是两个不同的概念。利用一天的时间，我们对生产线进行了详细的观察，并与车间工作人员的进行直接交流，初步了解了服装生产的真实状况。同时在参观期间，我们明显的感受到了员工们的工作热情，这使我们迅速的融入其中，切切实实的感受到了企业人文理念对员工们工作成绩的肯定与激励。在后面的实习过程中，我们渐渐的认识到在生产管理和生产运作及沟通等方面存在的不足之处，在每半个月向公司提交的实习报告中写明了为什么不够完善，有什么解决办法。我们的思维方式在发生着变化，看问题的角度在发生着变化，分析问题的能力也逐步得到提高。

接下来的几天里，在\_\_\_管理学院里，我们进行了部分课程的培训：导购员的日常工作流程，如四大模组，九大流程。营运工作实务。陈列技巧。面料知识。企业文化专题讲座。公司的规章制度。商务礼仪等等;并熟背了产品的色号和款号。初步掌握了一些工作时必备的基础知识，这更加深了我对\_\_\_男装企业文化的认识，增强了企业的凝聚力和向心力。看着步履匆匆的狼人，看着在不懈努力中已有所成就的榜样，看着搞实业的人无论从领导到普通工人都一样拥有的朝气蓬勃的精神面貌，我明白了“我是优秀的，我们是最优秀的，我们是最优秀的团队”是直观诠解。“诚信，求实，敬业，奉献”，“挑战人生，永不回头”这些字眼所代表的含义，企业没有把口号仅仅留在口头上，而是把它转换为企业理念，深深的根植于每一个员工的心里，让员工时刻牢记自身所代表的企业文化，并且以此来勉励自身的工作，警醒着勿忘前进的人们。

**服装销售实习报告(二)**

实践单位：\_\_省\_\_\_服装城

实践时间：20\_年\_月\_\_日至20\_年\_月\_\_日

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在\_\_边贸服装城做了一个小小的销售员。虽是一次短短的暑期体验，却让我收获良多!!

由于\_\_的特殊的地理位置，\_\_的对外贸易主要以边贸为主。与\_\_对外贸易的国家以\_\_、\_\_、\_\_为主而其中最主要的是\_\_。

全省综合出口量最大，边境贸易最火红的地方是我工作的\_\_边境口岸，其中\_\_辖区内设立的“境内关外”接管姐告边境贸易区占\_\_边境贸易额的90%是\_\_发展边贸的龙头地区。现在活跃在\_\_出口边贸市场上的就是五金机电、农机用具、生活必需消费品。虽然在这里总体边贸商品结构还比较单一，从事五金机电生意的一般为个体行业，并且小而分散，形成规模的企业或公司较少。但是因越南、缅甸、老挝均属世界最不发达的国家之一，不能自己生产一些生活材料，想五金化工、小家电、农机具、建材或日用消费品，纺织品都需要大量从我国进口。所以\_\_虽然城市不大，连郊区也不足10万人却有林立的商贸大厦、星级酒店、商贸货摊琳琅满目，日渐熙熙攘攘，晚上夜市灯火辉煌。是中外商贾云集的边贸城市!

在服装商城里，一般是下午才开始贸易(这是不同于一般的贸易区的)。上午的工作是清理货物，在服装商城内每天都要清理许许多多的货物。都需要仔细认真的清理，否则会有失误，如果清理失误是很麻烦的事。因为货物很多有时候看的眼花缭乱的，而数字和价位确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心，细心是不可或缺的条件。相对来说，上午是比较清闲的(体力上)但是下午就不同了。下午的繁忙是不能够想象的!

想要应付下午的忙碌，保持充沛的体力是前提(一直都不能休息)!午后客商都像会“如约”而至，真有“人满为患”之感!!非吃苦耐劳之人不能胜任。但是累，苦才是小问题。客商虽然都是毗邻的，但真能说普通话的很少，交流成了我的最大难题。这个巨大障碍使得我在和外商交流时特比困难。有时候甚至只能使用计算器(一般用于讨价还价)和简单的手语交流!!而我深深的懂得想要成为一名优秀的销售员不仅要懂得他们的语言还要懂得察言观色还要想外商之所想忧其忧。当然想要与客商保持长期合作关系，需要每次货物的质量保证。

有时候也去帮忙进货，一般货物来源于昆明。因昆明的货物发往全国各地。但因为没有工厂专门生产服装所以有些也必须从浙江、广州进货。一旦我们要定的货昆明没有我们就必须联系江浙的厂商专门生产。问题是我们的欣赏眼光和外商的差别很大，有时我们进的货也会完全不符合外商的要求，所以就要求和他们交谈是认真观察、准确把握他们的心理!!还要在长期合作时形成符合他们需要的欣赏眼光。因为做的是批发，都需要和一个客户形成长期合作关系所以在过节时会偶尔送些小礼物以表示合作愉快和对他的感谢。不过这也是稳定客户的一个方式。但是在商城里我们做的服装批发并不是一手交钱一手交货的，对于熟识的客户一般会以赊账的方式交易，这就存在着很大的风险，我们要有收不回帐的心理准备。因为客户不是中国人，交易上也是有点问题存在的。外国客商有些会呆上一段时间等货物进齐全了再运回本国卖，但有的也会大半年不来，没有收回的欠款让人很着急就会打电话催他快点把帐打到位。不过要知道赊账是必须的因为缅币不值钱，好几百缅币才换人民币五角左右。当一次性买货上千或万，当次付账就不方便，他们也更乐意把货物卖完了后把卖出的钱来付账，这也是双方都认同的方式。

边贸服装贸易和普通服装贸易是不一样的，边贸服装的货物销售量都是一般比较大棕的贸易。所谓批发也不是一件件卖的，所以我们常常把两三百件的货物打成小包但四百或上千件就会打成大包。有时候货物包比我还高出很多就需要我站到凳子上去装货，说实话是会害怕摔下来的也算得上危险了。当然，并不是说货物卖出去就完了我们还需要调查外商在本国卖出去的状况以便了解行情好为下次挑选货物做市场分析。

挑选货物需要具有独到的眼光，货物最好具有独特性和唯一性。这样就能很好的销售到外商手里，当然外商也能更好的开发属于他们自己的市场。这样就能把自己的生意做得更好更大。不过因为市场的竞争性，卖家们都会好好保护自己的商品。这一点特别需要注意也是很重要的!因为新货的独特性和唯一性是赢得市场的常胜法门之一。店铺的装修可是独具风格的不像普通的店面那样修得很大很宽敞把各式的服装全摆出来让人尽收眼底，而是修成两格。外面那格放普通的服装里面那格放的全是新货和作为存货之用。而在门外的装饰是玻璃木窗遮住了一大半的服装。

有次我单独一个人看店。来了一些缅甸人看了服装就在那里说但是他们说的既不是\_\_语也不是缅甸语，叽里呱啦的说了一大通。没法我只好找邻店的姐姐帮我翻译，在姐姐的帮助下最终我们商定了价格还成交了。不过要是是赊账的话我就不会卖了毕竟我都不认识啊而且我也只是个小小的销售员。看来存在语言障碍是做不了边贸的，那位姐姐说其实缅甸语很容易学习，只要认真在这个地方呆半年就会是缅甸通呢，不像英语我们学了好几年了还不能熟练的和别人交流。

这里的工作到了晚上八点就彻底结束了，八点关门后还是要清理货物和店铺不过只是简单的清理并不会多累了。不过话说下午大量的工作量让人吃不消啊，结束了洗漱了就躺在床上舒舒服服的休息回位今天发生的所有事在心里小小总结一下今天得到的成果。好像可以看见自己的成长呢，高兴啊!!

虽然只是短短的20天学习，但却让我过得无比的充实。累，确是。苦，确是。但苦中的乐却无比的甘甜。这短短的20天，让我感觉到自己是真真正正的长大了。看着自己用120%的努力换来的订单真是快乐啊!艰辛的是路但经过欢乐的汗水浇出来的成功之花确是无比的娇艳啊!没有经过尝试和努力付出的人是体会不到其中之味的。这些天我学会的还真不少啊，比如说换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流也是必不可少的经验呢，这对于贸易太重要了如果你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学呀!!

在工作中，我也犯了许多错。比如算错钱、记错帐、说错话、拿错货.......但是我相信经过我做出的最大努力是可以改掉并且做好的。在未来的学习中相信我一定能够学到更多的知识，努力提高自己的理论知识面和实际动手能力。让二者有机的结合起来，锻炼自己的实际能力，相信我会成为优秀的人!

**服装销售实习报告(三)**

一、实习目的

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科!它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变!而且需要技巧性!如何才能把衣服卖出去!要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意!

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力!向那些老员工学习经验。

二、实习内容

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

1，实地销售

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力!还有让顾客满意而归!

2，总结经验

短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己!如此来提高自己的销售业绩。

3，学习管理

到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的!从而扩展思维，学习企业的管理系统。

三、 实习收获

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验!在管理方面也有所收获!

通过这次实习，自己的社会实践能力大大地提高了，适应社会的能力强了，语言运用能力增强了，真正跨出了，走好了市场营销道路上的第一步。

四、实习中存在的主要问题

通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力，尽可能完善自己。

实习，是非常重要的一步，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，是关键的，迈好这一步，是步步高的前提。好的开头是成功的一半。

**服装销售实习报告(四)**

今年，我有幸到\_\_商城服装部实习，在将近一个半月的实习期里，我初步接触并了解了一个销售部门的情况，积累了一定的社会经验。

一、实习简介

实习单位：\_\_商城

实习部门：服装部

实习岗位：导购 店助

实习时间：20\_年\_月\_日—20\_年\_月\_日

二、实习目的

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科!它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变!而且需要技巧性!如何才能把衣服卖出去!要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意!

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。

三、实习内容

我被安排在服装市场部实习，负责指导我的是黄店长，考虑到我社会经验较少，因此他安排我在店里做导购，这样可以直接接触顾客，可以更直观的了解市场信息。

刚到单位时先是熟悉部门环境，了解店里的概况和生产销售模式。从第二天起正式上岗做导购，主要是熟悉货品，熟悉仓库的库存货位，学习服装商品陈列知识，每天的工作大体上都是接待顾客。

一次，在顾客要一件中号的衬衣时，由于我对业务还不是很熟悉，不能很快把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号而且放在库存区的哪个位置，在我手忙脚乱的时候，多亏店长及时把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我衬衣S号是小号，M号是中号，L号是大号，没有数字区分。店长用耐心为我上了宝贵的一课。

(一)企业营销问题分析和建议

1.品牌知名度对销售的影响

通过这段时间的实习工作，我发现品牌的知名度对服装销售有着很大的影响。这段时间我们的销售额不错，但和其它同类的大品牌相比较还是有很大的差距的。世纪恒生的服装因其质量好，信誉高，同类服装中价格便宜，因而受到广大基层顾客的青睐，但我认为在店里的销售情况并不可观，顾客在专卖店购买衣服主要靠自己对品牌的认知程度。

品牌知名度越高表明了消费者对其越熟悉，而熟悉的品牌总是令人感到安全、可靠，使人产生好感(心理倾向)，也有助于赋予品牌更多的联想。所以品牌知名度越高，消费者对其喜欢程度也就越高，选购的可能性也就越大。在品牌喜欢程度相同的情况

下，品牌知名度越高，其市场占有率(市场份额)就越大。营销实践表明：在同类产品中，知名度最高的品牌往往是市场上的领先品牌，即市场占有率最高的品牌。可以说，名牌的一个特性就是具有极高的品牌知名度。

正因为品牌知名度重要，提升品牌知名度已成为品牌资产管理的一项基本任务。而在提升品牌知名度的过程中，企业面临的问题是，随着大众媒体广告费用越来越高，市场进一步细分，利用大众媒体提高知名度的做法逐渐受到了挑战。

越来越多的营销实践证明，只有针对目标消费者开展能凸现品牌特性的一系列活动，才能使消费者在活动中亲身感受并体验到品牌特性，从而产生对该品牌的顾客忠诚，这是提升品牌知名度的有效途径。

2.盲目的减价策略

适时大减价是服装专卖的重要价格策略，它可以调整商品结构，处理过时换季的商品，并通过价格波动刺激消费者的购买欲望。从过去到现在，服装店是频繁动用减价策略的专卖商店，因为服装有明显的时间性和季节性。对于过季的商品来说，其市场价值大打折扣，因为过季商品如不及时处理，只好等明年再卖。可是明年是否流行，是否有销路还是个未知数，即使是销路看好，一年囤积商品的高额利息也会把利润全部吃掉，因此，服装店的减价销售不可避免。减价销售并非无利可图，因为服装常常会带来高额利润，有时资金利润率可达到100%，甚至200%，即使减价20%-50%销售也不至于亏本。

对于过时的商品来说，其市场价值大大降低，但如果不及时性脱手，也会使商店陷入困境。因此服装专卖商店在采取减价策略时，必须注意时机、频率和速度。对于不同类的服装专卖商店来说，销售时机是不同的。服装店一般都在将要换季时促销，但是也有一些做法常常是一致的，如大多是从周末开始延续至一个星期或两个星期以后。频率一般不能超过总销售时间的30%，否则就会使顾客认为是一家廉价

商店，破坏专卖商店的形象和整体经营目标。降价幅度可大可小。一些研究资料表明，专卖商店降价20%以下，对顾客没有吸引力，一般在30%-50%之间较为适宜，对于暴利商品降幅可达60%-70%。

(二)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“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。

四、实习总结

这次的服装销售实习对我以后想做的工作是一次很好的锻炼，能够积累丰富的经验并从中锻炼自己的口才与能力。因此现在我认真完成了服装销售部门的实习，虽然说我做的可能是和我以后工作不一样的情况，但是我也同时学习到了服装销售不是纯纯单靠我们的销售能力。还要做好组织货品的能力，把我们的所有的优势发挥到及至，统筹安排，统筹分配。如果我们没有了高质量、高知名度的货品，即使我们说的天花乱坠，客户也没冲动去买那个货品了;如果我们的货品太多而质量得

不到保证，你的推销能力能力再强，满大街都是了，你的东西也很难卖出去，只能让大家一起努力才能达到我们想要的效果。

通过做导购的亲身体验，我总结出了如下的销售技巧：

1、推荐时要有信心。当向顾客推荐服装时，销售员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客进行商品说明时，应根据顾客的实际情况，真心为他们推荐适合他们的衣服，琢磨他的个人兴趣所在。但不能让顾客试穿超过三件不同款式的服装。

3、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。可以适时适度的做一些隐瞒。

4、配合手势向顾客推荐，适当的夸奖，不可过度夸奖，避免产生逆反。

5、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，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

6、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。

在店里我还学到了一些做人做事的道理：

第一：真诚待人。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往。还教会我一些在服装销售的过程中应该注意的人际关系，由此我深感真诚的重要性，在店里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作.孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

第二：不要偷懒。我曾问店长：\"什么样的员工在企业里会受欢迎?\"他的回答是不

偷懒的员工。我觉得很有道理，试问有哪个老板会喜欢懒惰的下属的?于是我时刻提醒自己要多干活，尽力把本份工作做好。还记得我曾在快餐店做兼职时，主管很讨厌在工作时几个人围在一起聊天的事，所以在工作的时候，就算是生意很淡的时候也不要聊天。由于我时刻牢记这一点，最终努力没有白废，我以良好的表现完成了实习。

第三：遇到不懂的事情就要问，可以吸取别人经验。刚来到店里时，我对很多方面都未熟悉，这就需要我勤学好问。因为经验是很重要的，比如我刚来到店里时，对货品的仓库货位不熟悉，经常找不到想要的货品，从而让顾客等的着急，这时就得向老员工请教了，她们都会很耐心的给我讲解，因为没有人会拒绝一个勤奋好学的人的。

第四：讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失策.例如他们在接到商品调补时，首先会根据顾客的反映来分析情况，然后对顾客所提出的要求进行分析。我看到那些有经验的同事都是进行调配时候都是有不同，在顾客反映回来的结果上，不仅要把顾客的服装的销售时间保证在最好的时间，同时也要保证服装的质量。

这次的服装销售实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，她们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进真正的公司去实习，对我来说是受益不浅的。我在不久的将来就要毕业走向社会了，相信这次实习对我日后参加工作会有很多的帮助，感谢在这期间所有帮助过我的人!

**服装销售实习报告(五)**

鉴于销售工作很能锻炼人的缘故让我在前不久的寒假前往服装店进行实习，尽管内心做好准备却还是在实际的服装销售工作中遇到过不少难题，所幸的是店长的关心与日常指导能够让我尽快融入当前的职场环境并在实习结束后学到了不少人生道理，当寒假结束以后我带着对服装销售实习经历的不舍与对校园生活的缅怀又踏上了新的征程。

其实当我初次接触服装销售工作的时候才发现自己想得比较天真，毕竟实际的销售工作并非只是徘徊在服装店内为顾客的选择提供指导，除了初期的服装销售员岗前培训以外还要对各类服装品牌有所了解才能够满足顾客的需求，而且当顾客对某类品牌的服装有所需求却无法及时满足的话很容易会错失订单，实际上正因为前期出现过这类错误才让我对销售知识的学习十分重视，在业绩不佳的情况下让我选择请教其他销售员并在日常工作中观察同事的处理方法，虽然拙劣的模仿有些时候很容易起到事倍功半的效果却也在不断的失误中积累了经验。

这次服装销售实习让我在学习服装品牌知识以外还对为人处世的技巧有了些许的了解，很多时候顾客对各类服装进行观察是需要自己在旁提供建议的，既要打消对方的提防心理又要推荐适合的服装才能够合乎顾客的需求，尽管初期的磨合较难却在相互理解的过程中不断积累着销售工作的经验，将心比心才能够在日常的服装销售工作中逐渐获得顾客对自身的理解，而且很多时候顾客对于服装的质地以及款式的要求都应该在销售工作中考虑在内才行。

当这次服装销售的实习结束以后才让我明白初入社会的自己对很多职场的道理都不明白，尽管有着店长的教导却并不意味着每次工作都能得到公司领导的理解与包容，所以我也得加强对自身的要求并合理运用这次服装销售的经验才行，而且在校所学的诸多知识在面的顾客的时候难以得到运用也是令我感到惭愧的，因此这次服装销售实习既是一场考验也是针对自身外强中干状况的教训，针对实习过程中暴露出来的问题与学生时代的陋习也要尽快得到更改才能够融入职场环境之中。

面对开学脚步的临近也需要时刻缅怀这次实习获得的人生感悟才能获得相应的成长，毕竟在服装销售工作中表现不佳的情况下自然需要更加努力才能够得到他人的认同，而且针对实习过程中存在的问题不断进行改进也是作为大学生的职责所在。[\_TAG\_h2]

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！