

服装销售述职报告 (合集7篇)

篇1：服装销售述职报告

敬爱的各位领导、同事们：

今年以来，作为销区经理，我能够仔细履行职责，团结带领**销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在×厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到**箱，营销工作取得了可喜的成果。下面，依据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批判指正。

一、加强宣扬促销力度，较好地完成了全年目标任务。

今年我们在销售工作中遇到了肯定的困难，特别是由于我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪慧才智，进一步加强宣扬促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，快速传播信息。通过拜见商业公司、走访零售户、实时分送《**企业报》、《宣扬画报》等企业宣扬品的方式，做好宣扬说明工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，加强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司协作下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均销售250箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在315箱左右。

二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平。

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了改变，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、亲密感情，妥当处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和援助，不仅宣扬促销活动能够顺当进行，而且分县公司掌握市场的力度也比较大，没有发生返销问题。同时，货款回收也很实时，今年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决，2022年至今的累计欠款已全部清结。可以说，由于有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业绩，即：合同履约率达到100%，回款率达到100%；二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实加强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满足”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，实时征求客户看法，对客户的经营状况、客户要求、消费者看法和市场改变心中有数，并实时反馈，使上级能快速精确地了解市场信息。

三、加强内部管理，切实加强全体人员的素养和业务技能。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要实时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，实时向主管领导汇报市场信息、客户看法和建议，接受指令。其次，勤于学习，加强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了《环节决断成败》一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个环节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

四、一年来的工作体会和今后努力方向。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚决信念，听从领导是克服困难的^的基础;优质服务、大力公关是搞好营销的前提;以身作那么、加强管理是带好队伍的关键;加强学习、提高技能是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了肯定的成果和进步，但我也清楚地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作技能、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的技能还需进一步提高等等。在新的一年里，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣扬促销，以此提高销量，优化结构;二是努力提高自身素养，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝集到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本事用在促进展上。

总之，我将进一步仔细反思自己的工作和思想，实事求是地总结阅历教训，诚挚听取批判看法，积累和加强做好本职工作的阅历与技能，以剧烈的事业心，饱满的热忱，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业进展做出自己应有的贡献。

感谢大家!

篇2：服装销售述职报告

述职，已成为我国各级领导干部、公务员、军队干部和专业技术人员例行或任期满后拟晋升而举行的一种重要形式。下面是爱汇网为大家的销售述职报告,供大家阅读!

20xx年已经渐渐远去了，总结一下这一年的药品销售状况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一向以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的和医药知识理论及各类学习讲座，我都专心加入。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，专心开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商对比零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了好多浪费和缺乏;选择部分产品让业务经理在当地举行招商，业务经理对代理商的状况很了解，既可以招到满意的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员专心的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热心把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，即时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的缺乏。缺乏有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能即时将一些药品招商想法和问题记录下来，举行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，专心研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分之百的投入，融入不到慌张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力气，“转变观念”对于我们来说也是重中之重。

总结20xx年,总体工作有所提高,其他的有些工作也有待于精益求精,以后工作应更加兢兢业业,圆满的完成公司交给的任务。

篇3：服装销售述职报告

尊敬的各位领导、同事：

大家好!我叫xx。时光如梭,到了九洲通讯已经两年了,回顾这两年的工作,在各位领导和同事的支持和帮助下,学到了很多手机方面的知识和销售技巧,认真做好自己的本职工作,严于律己,互敬互爱,爱岗敬业,把一点一滴的小事做好,把一分一秒的时间都抓牢,从我做起,从小事做起,每天都有不同的进步。

要做好这份工作,不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识,流利的口才,更需要一份良好的心态,要有耐心,爱心、细心,认真对待每一位顾客,不管他来自何处,身处何职,都要对他们的要求做到尽职尽责,为他们做出最大贡献,顾客少时耐心的讲解,根据不同的顾客选择他们所要的手机,让他们满意,顾客多时,做好兼顾工作,对每位顾客都做好关怀服务,每个环节都不能松懈,让顾客等候时也感受到我的真诚,不断熟悉业务,这样才能提高服务效率。

店里每次回了新的机型,我都会利用其它的业余时间尽快了解摸索这些新手机的功能与参数,这样面对顾客时也能了如指掌给他们讲解手机,才能从中不断提高自己的业务能力。

有效的团队工作也可以提高工作效率,和同事相处融洽,互相学习,借鉴对方的长处,学为己用。自我学习,自我完善,由于社会的发展进步,行业竞争激烈,我们不得不总在学习,向书本学习,向同事学习。让自己有一定的进步,积极提高自身素质,争取工作的积极主动性。

世界级的管理大师彼得。杜拉克曾经说过企业成立的目标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。好的开始就是成功的一半。销售,首先是从顾客的接触开始,顾客大多是因为广告宣传进入市场,很多销售人员并没有尽到本职,只起到了了解说的义务,但优秀的销售人员善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁,营造热销气氛,学会询问客户,常见的客户提出的异议是太贵了,用不起。比预算高,针对这些价格异议,销售人员要真正了解顾客的原因,不应该对顾客说:这还嫌贵,我们是最低的价格,多少钱你才肯买。这样的方式很容易让顾客产生没有保证的想法,应该和顾客说明原因,其实我们贵是有价值的,再就是对这个价格跟哪个档次的市场比,然后再包装产品,服务,提升自己卖场的价值。

在今后的工作中,我们将不断完善自身的不足,积极进取,虚心学习,为自己制定目标,为公司创造佳绩。

篇4：服装销售述职报告

我于__年__月进入公司，迄今已经三年了，随着岗位变化，我历任了导引员、主管、副店长的职务。很感谢公司对我的信任，20__年春节后将春熙路太平洋百货店交给我来经营，对于服装销售行业，或许我不是最优秀的，但我一定是最努力最用心的。在公司一路走来，我不断学习销售经验和处事原则，在工作中不断反思、审视自己，认准前方，努力前行，一步一个脚印，我由最初的导引员成长为了副店长。总结过去，我对以后的工作有以下几点认识：

一、店长是单店管理的直接执行者、店面形象及导引员服务质量是塑造公司品牌的第一窗口

店面是公司基层管理的主要执行地，是品牌战略扩张的重要对外窗口，店长的基本素质就是严格执行公司的管理规定，维持良好的日常经营，积极建立符合公司要求、品牌战略需要、顾客满意的良好销售形象。作为一个刚上任的新店长，我必会事事躬亲，以身作责，努力发掘自身潜能，寻找同行业优秀店铺的差距，与不同阶层的顾客交流总结，同时自身也要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的态度来感染员工销售，带领本店做好销售业绩。

二、店面是每个员工工作生活的舞台，良好的培训教育、积极的学习态度和舒适的心情是每一个成功店铺必备的踏脚石

作为服装销售行业，市场竞争强烈，员工流动性很大，大部分新晋员工都缺乏社会经验和工作经历，不具备相关的知识，不知道工作怎么开展服装店长的工作就是基础培训，以客户接待，摆设陈列，导引技巧，话语交流、推荐搭配为主，引领新手员工从基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧，通过实际的指导应用，使新员工知道工作该从哪里下手，并辅以不断的鼓励和指正，激励员工养成正确的工作兴趣和主动学习积极性，选拔善于销售、优点突出的销售人员，为公司推荐储备优秀人才。

三、优秀的管理是品牌成功的台阶

店长是公司组织管理内部承上启下的桥梁，店长的首要任务是带领团队完成公司下达的销售目标，要完成这个工作目标，店长的工作职责不仅限于提高自身销售，还包括领导指令下达与执行、维持品牌形象、收集销售情报、改进工作中发现的问题、提高员工素质、调节员工心态、保证优秀团队稳定。店长是店面的主导核心，其正确的管理态度和优秀的管理品质是赢的领导支持和员工信任的基本原则，是引导团队销售走向成功的基础。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助她们调整好心态，积极地投入到工作中去。如此，店长方能引导团队完成销售目标。

篇5：服装销售述职报告

尊敬的领导：

本人是一名服装销售，下面将就本人在工作中的表现进行述职报告。

工作内容：

本人是服装销售代表，主要负责对进店的顾客提供服务以及销售工作。在工作中，本人秉持着“以顾客为中心”的理念，始终以优质的服务和专业的知识为顾客解决问题和提供购物帮助。同时，也负责场景布置、货品陈列和货品维护等工作，保证店铺的良好形象和顾客购物体验。

销售业绩：

在销售中，本人表现出色，尤其是在拓展新的客户资源和提升店铺日常的销售额方面表现突出。通过积极拓展社交媒体的销售渠道、制定个性化的方案，引导客户完成浏览、试穿以及贴身服务，并最终达成成交。在日常销售中，本人也经常通过与顾客互动加深对他们的理解和需求，以客户需要为出发点，给予最好的建议和推荐，成功完成了很多的销售任务。

客户服务：

本人在客户服务方面也取得了良好的成绩。我们店的顾客偏向于中高端人群，需要针对顾客的不同需求，根据顾客的身份、喜好以及特定场合等方面综合推荐合适的款式和搭配。在客户服务中，本人时刻保持着微笑、耐心、热情和细致的服务态度，从尊重和关注顾客的角度出发，赢得了很多的好评和客户的回头率，也建立了很多的稳定客户资源。

店面管理：

在店面管理方面，本人积极布置场景、张贴宣传海报、组织节日促销等工作。本人对店面的管理有着自己的一套经验和方法，能够快速建立、完善和实施各项管理制度，包括进销存管理、库存管理、收银流程等，保证店铺的高效运行，更好地服务于顾客。

总结：

在工作中，本人始终以客户需求为出发点，以创新思维、高效的执行力为支撑，组织完成了各项销售任务和店铺管理工作。同时，也不断学习和培养自己的专业技能，从而不断提高自己的工作能力和解决问题的能力。希望能够继续得到公司的支持和信任，进一步拓展我的事业发展的空间，为公司的业务发展做出贡献。

谢谢。

篇6：服装销售述职报告

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助与支持，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进、更好的提高自身素质。

虽然每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进，通过今年的工作特别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、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就代表着公司形象，而这些都是将影响公司的销售。希望今后通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汇报：

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子还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：现在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，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的顾客不一定是说不会购物，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，80%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。闲逛型的顾客进了店，我们要寻找顾客的购物机会，迎宾后给顾客一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候才进入到接待介绍工作中去。

二、工作方面：

1、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。

2、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。

3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，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。

4、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。

篇7：服装销售述职报告

尊敬的领导：

我是一家服装公司的销售经理，我在这里为您呈现一份我和我的团队过去一年的工作总结。在过去的一年里，我们秉持着“顾客至上”的原则，努力工作，不断精进，取得了一定的成绩和进展。以下是我对我们团队过去一年的工作进行报告。

一、市场分析

在市场方面，我们的公司面临了一些挑战和机遇。服装市场的竞争越来越激烈，各大品牌纷纷向市场推出新款式和新潮流，消费者的需求也在不断地改变和升级。面对这种市场情况，我和我的团队认为我们的主要任务是了解市场动态，分析市场需求，研究趋势，及时调整我们的销售策略和营销方法。

因此，我们积极与消费者沟通，了解他们的需求，并根据市场需求和时尚潮流，不断地推出新款式和新设计。我们还不断地收集和分析客户的反馈信息，并将反馈信息纳入我们的产品开发和销售策略之中。通过这种方式，我们逐渐增强了我们的品牌形象在市场中的影响力，并提高了我们在竞争市场中的竞争力。

二、销售情况

在销售方面，我们的团队取得了一定的成绩。在过去一年中，我们的销售额比上一年增长了20%。我们的常规销售渠道包括线下实体店和线上电商平台。我们利用社交媒体等网络优势，增加了我们在市场中的曝光率。通过与顾客的互动，我们更好地了解了他们的需求，并在相应的销售渠道上进行了调整。

我们也积极开发新的销售渠道：我们与一些在线教育平台合作，直接向学生销售我们的产品，这一合作极大地提升了我们的销售量。我们也尝试利用文化节日等活动提高线下实体店的销量。

三、客户服务

我们公司始终坚持“服务第一”的原则，为每个顾客提供高质量的服务。在销售班组中，我们的团队增加了客户服务专员。客服专员负责质询答复，保证了客户提问的及时性和准确性，完善了多种服务方式，包括电话咨询、在线咨询、电子邮件联系等等，提高客户满意度，增加我们的“二次销售”。

四、团队建设

团队与团队成员的建设对我们的发展至关重要。我们注重相互交流，强化合作意识，不断提升能力。我们每周举行团队会议，分享工作经验和反思错误，及时解决问题。我们开展了许多团队活动提高团队合作，包括郊游和共同学习等等。在这种氛围下，我们的团队成员逐渐成长为了更出色的销售专业人员，不断突破自我，为公司做出了重要贡献。

五、展望未来

回顾过去一年的工作，我们收获了不少，但同时还有许多挑战和机会。我们将继续聚焦于提高我们的产品和服务，加强我们的销售渠道和团队建设，提升我们的品牌形象和竞争力。我们将尽最大的努力与消费者沟通互动，了解和满足他们的需求，把我们的产品推向更大、更广的市场。

总结

在过去的一年中，我和我的销售团队一直保持着扎实和务实的工作作风，不断探索和实践，认真履行职责，取得了一定的成绩和进展。我相信，在未来的日子里，我们的团队将继续稳健前进，迎接挑战和机遇，为我们的公司做出更高的贡献。

这是一份我们团队在服装销售方面的工作总结报告，谢谢领导的时间和耐心，也恳请领导针对我们的工作提出宝贵的意见和建议。