# 服装销售培训心得体会总结(四篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-06-08

*学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。服装销售培训心得体会总结篇...*

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**服装销售培训心得体会总结篇一**

拒绝是推销的开始

——记雅戈尔第一日导购经历

刚到雅格尔的专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说“会打”，却不是“打好”。但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说：“欢迎光临雅格尔”。我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话——拒绝是推销的开始。

微笑，耐心是成功开始销售的关键

——迎来成功的销售

雅戈尔卖场实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上就去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

**服装销售培训心得体会总结篇二**

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。

说白了培训的目的就是让每一个参与培训的人员得到知识的补充和技能的提高。为了能够让我们更加对如何销售，余经理跟我们讲解了很多，专业知识水平能力以及外在的阅历更是让我觉得要加强自己，提升自己，只有做到这样才能使自己在激励的竞争中立于不败之地。

现将此次培训总结作如下汇报：

（1）5月22号余经理带我们回顾前一天的培训内容，说到了企业文化，企业知识，商务礼仪等等紧接着就说到了销售技巧，销售技巧的定义，沟通以及沟通的三大要素，还有销售人员应具备哪些素质。

其中销售技巧又分为五大环节，1、做好准备，2、打招呼3、了解需求4、介绍商品5、满足顾客需求。

（2）沟通定义的讲解和如何和顾客建立好沟通。

（3）大家都知道兴趣就是某件事或物感到好奇，就叫兴趣！兴趣？如何唤起顾客兴趣，换取顾客兴趣的技巧，跟fab的讲解差不多，必要时也可以反其道而行！！重中之中说到了销售关键，那就是试穿，只有试穿，才能激发顾客的兴趣，才能使顾客有购买的欲望，从而最终促成销售，达到成交率。其次就说到了如何促成顾客购买的技巧，和顾客在这款衣服犹豫不决是该怎么做，如何做。最后就说到了连单，和赞美技巧以及怎样寻找赞美点等等，以上这些是此次最主要的培训内容。

在工作中专业知识水平和语言组织能力要加强，要熟记，更要把它贯彻以及应用当中去，学会在销售中使用销售技巧，灵活的与顾客沟通。由于自身的赞美语言和组织语言的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，真正了解客户需要什么产品，从而为共公司创造更大的利益

十分感谢公司此次对我们提供的培训，能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。

**服装销售培训心得体会总结篇三**

人们常说顾客就是上帝，但上帝也需要真真切切的感觉。而这感觉就是来自我们所提供的实实在在的服务。服务是商品的附加值；

服务的好坏决定了品牌的形象；如今的商场；各式的服装，各种的品牌为顾客的购买提供了极大的购买空间，顾客不再是盲目的单纯购物，更多的是在享受我们温馨细致的服务。因此吸引顾客购买本品牌的因素首先是服务质量的好坏其次是商品的本身。最后才是价格。

好的高质量的服务，就是要以真诚和温情打动顾客的心，用发自内心的微笑和赞美来取得顾客的信任，让他们在购买本品牌衣服的时候，也把我们金牌服务打包带回家。

记得；今年夏天的某一天，我在上晚班，外面下着淅淅沥沥的雨。晚班商场人少，再加上下雨，商场就显得更冷清，这时；一位中年妇女走进我的店铺，被雨水打湿了的留海无力的贴在额头上；她摸摸这件；摇摇头，看看那件；又叹口气；望着她失望的眼神；我快步走上去；微笑着与她打招呼；我说；＂女士你想选什么样的衣服呀＂她说；我是一名教师、儿子要结婚了我想选一件婚礼上穿的衣服；你家衣服的面料挺好、我看的这些都是桑蚕丝的，很高贵我挺喜欢的，可样子太新潮；不太适合我的年纪；我听了；连忙说；呀！阿姨要当婆婆啦！那先恭喜你呀！婚礼上穿就应该选个正式又庄重的衣服，我们这个品牌就是针对您这个年龄的知性女性而设计的。

您看看这边，我们有特意为酒席，宴会而设计的酒红回味系列你看这款连衣裙，圆领的领口上镶嵌上了珠片与七彩钻，上身收腰，下摆是百褶的设计，样子简单大方，桑蚕丝的面料更显华贵酒红的颜色也很适合婚礼的气氛，女士拿过我说的裙子在镜子前比量起来，她指着领口的镶钻对我说，这些珠片太花哨，是不是不太稳重呀！我连忙解释说；女士；这件裙子的亮点就是这领口的珠片，就是因为这些点缀，这件衣服才充满了活力与灵气，女士听了我的解释，有些犹豫，见她有所心动，我又补充说；女士；人是立体的，衣服是平面的，你还是穿上试试吧！肯定会有意想不到的效果。女士望着我真诚的笑容拿起裙子，走进了试衣间。

不一会，女士出来了，镜中的她在酒红色的映衬下，脸色红润起来我又告诉她＇女士，你的眼睛很漂亮，你的气质很好充满成熟女人的韵味，只是你不经常化妆，婚礼那天你施以淡妆，点点唇彩再梳个高高的发髻配上一双黑色或白色的细跟的跟鞋，肯定能突显您作为婆婆老师的高贵气质。女士听了我的赞美，很是高兴，她说；小姑娘，你的讲解太细致，服务太周到，还教我如何搭配，如果不是你的推荐。我不会选这件衣服的，通过你的描述，我可以想象的到婚礼那天的情景，谢谢你，我就要这件了，你帮我打包把！再为顾客开小票时，我又顺便告诉她关于桑蚕丝穿着与保养洗涤的知识，女士边听边点头，开心的走了。

过了几天，女士又回来了领着她的朋友还特意给我带来一大包喜糖她高兴的说；小姑娘，多亏你那天帮我选的裙子，婚礼那天所有的亲戚都夸我，都说我的审美档次提高了，谢谢你！我的朋友听了我的购物经历，很相信你的眼光，更欣赏你细致入微的服务，你帮她们也设计设计吧；听了顾客的赞美，我真的好开心、好感动。服务是一种文化更是一种细节，只有用心服务才能取得顾客的信赖，只有用心服务才能让顾客心甘情愿的掏钱购买我们品牌的衣服，也只有用心的服务才能使我们在激烈的品牌竞争中立于不败之地。这就是服务的魅力，“用心服务，用爱经营”。是我这么多年来的服务心得。

一句真诚的问候，一个甜甜的微笑，都会拉近与顾客的距离，人与人之间真实就是相互的，别人对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，不要总去挑剔镜子的不好，而是应该更多的反省镜子里的那个人哪里不好，哪里需要改进，只要有一颗真诚为顾客服务的心，你就会成为顾客的朋友，那么，从现在开始让我们都看看镜中的自己，还需要怎样的努力，来提升我们的服务，来细化我们的服务，让顾客满意我们的服务吧！

**服装销售培训心得体会总结篇四**

前几天公司组织了全系统的店长到上海参加学习培训，感谢公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务责态。

在此次学习培训中，我们不但学了营销理论知识，还学了技能与生活体验。使我深刻体会到此次学习培训的重要性。在今后的工作中，我将改变以往的工作思路，着力提高服务质量和服务水平，认真践行“与客户共赢”的服务理念，在平时工作中我会认真贯彻执行公司的有关精神，进一步解放思想，与时俱进，认真履行一名店长的工作职能，听取客户的意见，改善客我关系，从而提高客户的满意度，忠诚度。强化基础管理夯实发展根茎，深化队伍建设激发内部活力，注重思想文化推动企业发展。通过此次学习培训结合自身的工作我有以下学习心得。

市场是一个企业的灵魂，任何一个企业的发展都离不开市场，谁拥有了市场谁就会得到发展的空间和生存。而市场又是由客户组成的，换句话说谁拥有了客户就得到了市场，而客户是要靠我们的真诚与优质的服务来赢得的。那么作为一名店长首先要了解市场，而且要了解市场特征，社会消费特征，消费群体。而我们兴化是具有水乡特色，社会消费在江苏适中，兴化服装行业更是数不胜数，要想在这片有限市场空间中上求的发展，那就要我们充分挖出市场潜力。

首先我们要了解什么是品牌，品牌就是用于“识别”和“区分”某个产品的生产地和生产者，在同行竞争对手的产品和服务的区分。品牌是无形的，它的内涵体现在它的知名度、美誉度、市场表现、信誉价值。我们现在要以我就是品牌为主体，做好我们的服务品牌，让客户对我们的服务品牌得到认可。从而赢得市场。

当今社会我们要从坐商中走出来，改变以往的营销方法，变成服务营销，而服务是无形特征却可给人带来某种利益的可供有偿转让的活动。服务营销的核心是服务理念，服务理念的核心是客户导向，它是建立在关系营销和客户满意理论基础之上的。而服务的价值在于服务的功能价值和服务的感情价值。所以说我们现在不是卖的产品而是服务。

1、对自己工作要求不高，没有工作目标，找不到工作方向。总认为只要完成公司领导下达的工作任务。而其它的与自己无关。

2、在平时的工作中我基本按照自己的工作流程来进行，缺乏创新的思路和大胆的革新。今后我要努力使各项工作有新的起色。要不断创新工作思路。

3、是怕学习，缺乏学习主动性，和刻苦钻研的精神，总认为工作忙，没有多余的时间。没有工作目标，找不到工作方向。今后要加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

4、是团结协调组织能力不强，还需对姐妹们加强沟通，做好她们的思想工作，齐心协力完成公司下达的各项任务。

总之在以后的工作中，我将按照公司的意图开展工作，尽职尽责，真诚工作，潜心做事低调做人，以一颗平态的心、感恩的心，来回报公司领导对我的信任与支持。带领姐妹们同心协力把兴化女装店提高到一个新的高峰。因此，我会以20xx年为新的起点，以求真务实的工作作风、以强烈的使命感、高度的责任感和敬业精神、脚踏实地地做好各项工作，完成公司下达的销售目标和任务。只要我们真心的付出，就一定能得到消费者长期的认可和信任，赢得市场，赢得信任。姐妹们让我们共同行动起来吧！回归到理性的状态中来，踏实干事，认真工作，我们的企业才会快速发展。我们的明天才会更加美好。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找