# 2024年销售服装工作计划(5篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-09-13

*时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。销售服装工作计划篇一1、女装厂家进货...*

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

**销售服装工作计划篇一**

1、女装厂家进货：当然正规的厂家货源充足，服务质量和女装质量都是有保障的，但是直接和厂家合作的门槛很高，起批量很大，不适合新人，但是假如你有足够的资金实力，或者是有效的分销渠道，那就当我没说了。

2、女装批发市场进货。到批发市场进货是最直接，也是最省事的方法，找到自己合适的女装，使劲往下砍价，但是同品牌女装终极的价格肯定不会和厂家出的一样（否则的话批发商都饿死了）。砍价的同时也要留意和批发商搞好关系，以达成一个长期合作，而且以后货出了题目还得找他们解决。

3、批发商处进货：这种方式最多的是在网上找女装代办代理商，一般这些代办代理商都是直接从厂家拿货，货源的不乱性和质量有一定的保障，但是假如你的销量不是很好的话很难和他们谈一些前提，这种代办代理商更看重那些能带来大单的经销商，所以我们假如需要和代办代理商合作的话，做好先把配货等一系列题目都谈好。

4、收购库存或清仓女装现在好多卖女装的店铺因为各种原因无法经营下去，假如有途径收购这些清仓女装，转到网上去卖，将是一个不错的选择，往往这种女装收购价格比较低，本钱相对较低，条件是我们能够掌握女装的质量，由于我们的女装都是针对年青女孩，这些人群考虑更多的是款式、质量，或者是自己有其他的一些分销渠道，这些都会降低我们的投资风险。

5、收购外贸产品现在好多外贸服装企业除了外贸订单以外还会剩下一定的存货，这些女装价格比较低廉，而且质量绝对有保障，所以我们的销路也会不错，但是这种货源很难找到我们头上，究竟我们不熟悉这些外贸企业的老总，或者某某主任之类的，而且就算我们能够和外贸企业联系上，资金也是一个很大的压力，往往这些外贸企业的存货对于我们来说已经是一个很大的数字了，企业一般会要求进货者全部吃下。

作为一名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。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

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。

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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**销售服装工作计划篇二**

通过一段时间的服装销售实习，让自己收获了许多的销售经验，还让自己对于服装方面的了解也更加多了，所以可以说这短短几个月的实习生活，让我受益颇多。

作为一名市场营销专业的学生，对于销售工作还是有一定的认识的，学校给我们的锻炼机会也是比较多的，在每年的圣诞节和劳动节的时候是专门给我们开展了实训课程的，就是在我们学校娥林荫大道那里开展展销会，所以这么几年来我还是积攒了一些工作经验的，所以当我实习找到这份服装销售的工作的时候还是信心满满的，觉得自己一定能够升任这份工作，并且做出一个好的销售业绩……可是当我正式接触这份工作的时候才知道并不是我想象的那样。

在这之前我都还没有接触过服装销售的工作，所以我上岗之后才知道服装销售的工作并不简单，而且还十分之有难度。在商场里面做服装销售面向的客户不像学校销售对象都是学生，而是各种各样、各行各样的人都有，所以我们的销售工作难度也会特别大。比如是年纪比较大的客人的话，他们经常会跟你讲半天的假问半天的问题，也不一定会买。所以在刚刚进入岗位的时候，没少碰壁，在销售的沟通方面和跟客人的搭话方面我是比较强的，但还是情况不乐观。我是不想一直都这样下去的，所以我就经常去请教店长，在没有客人来的情况下去请教卖场的其他销售热源，问他们解决问题的方法，向他们学习服装销售技巧。通过他们娥帮助，我的工作情况才有所改变后面才算是正式走上了正轨。

通过这次的服装销售实习，我才知道我们做销售就是要“看饭下菜”，比如面对年纪比较大的客户来买衣服，我们就要多偏向服装的质量实用程度来介绍，因为他们更多会考虑服装的实用问题。面对年轻客户，我们就不能用这样的方式，而是更多谈服装搭配以及当前的流行趋势等方面来向客人推销。通过这次的服装实习我知道了做销售工作，不仅仅要有好的沟通能力，还要有对自己的销售产品要有深得认识，这样才能够更好地回答客户的问题，更好地将自己的产品销售出去。

这次服装销售实习虽然已经结束了，但是对我的帮助却一直都在，让我知道了销售更多的经验，让我的销售水平大大增加，我相信如果我以后还从事服装销售的话，一定会做的更好!

**销售服装工作计划篇三**

1能不能给店员一种信任感？

2.能激发店员的工作热情吗？

3你是否有领导和控制的能力。

国家工作。

同时要丰富自己的知识，对品牌的面料、做工、款式、数量、价格等有一定的了解。只有知道了，才能介绍给客户，知道怎么卖。

我们要分析判断品牌的概念，适合的人群，地域生活的概念，消费习惯和购买方式，颜色与顾客的搭配。

；哪些在卖，哪些在卖；是店长在任何光线下都能产生不同效果的能力。

如果想吸引客户，最好是频繁更换商品摆放位置；给人耳目一新的感觉，也能提高店里商品的周转率。还有就是如何给商品一个合理的价格。价格是客户购买产品最敏感的话题。人们想花最少的钱做更多的事情。许多商品因价格不合理而失去了大量顾客。他们利用人们的购物心理来定价，了解策略；作为商家，无论是什么定位，最终都是为了赚钱，这就要求定制的价格必须以成本为基础，商家不可能低于成本销售。所以一定要千方百计降低成本；实行薄利多销。

如何分配员工，监督员工，统计员工的销售和绩效。我们应该多和店员沟通，鼓励他们，因为你的认可和表扬体现了他们的价值；当员工出现问题时，要及时找出问题的根源，耐心教导，鼓励他们做得更好。

店员应该学会整理商店。库存方面，一定要保持充足的供应，是否存在缺码、断货现象。商店必须保持干净舒适的环境。使整个商店以最佳状态满足我们的顾客。

没有偏心；不要自私，让店员正确认识自己的问题。店长只有性格开朗，才能把笑容带到工作中，从而感染其他员工，营造良好的氛围。

每天面对琳琅满目的商品、络绎不绝的顾客和忙碌的工作人员，如何把握重点，保证商场的有序运营，实现经营目标，最大限度地提高商场的绩效，这就要求我们要有同样的“狼”精神，创造更美好的明天。

**销售服装工作计划篇四**

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，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。

一、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。

二、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。

三、实习中存在的主要问题

以上是我的实习工作总结，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。

**销售服装工作计划篇五**

20xx总目标xx万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击10万;第二击8万;第三击7万，现在店面共有店员四人每一击任务已平均分配到每个人身上，确保合理分配，并激励员工按照每天任务向前赶月目标进度。

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因月份是春季新款刚上市的时候，我会组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

1.加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2.因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，希望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做好装修期间一切工作。

3.利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

4.积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

5. 为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1)店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫;

2)工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟;

3)无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

6. 为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

以上是我对20xx年工作的计划，有不足之处请领导指正。

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