

店长销售半年工作总结

店长销售半年工作总结 1

回首上半年，是播种盼望的半年，也是收获硕果的半年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力协作下，在我们全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

服装店长对于一个服装店来说起着领头羊固然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的治理者；二是要有良好的专业学问做后盾；三是要有一套良好的治理制度。专心去观看，专心去与顾客沟通，你就可以做好。

好的服装店长要做到哪些呢？详细归纳为以下几点：

1、仔细贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并准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。增加本店的分散力，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，从而避开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动身。

5、靠周到而细致的效劳去吸引顾客。发挥全部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。为了给顾客制造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带着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，积极主动的为顾客效劳，尽可能的满意消费者需求；要不断强化效劳意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满足的离开本店。

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，多一些热忱，客观的去对待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的治理正在逐步走向数据化、科学化，治理手段的”提升，对店长提出了新的工作要求，娴熟的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开头了，成绩只能代表过去。我将以更精湛娴熟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。要随时保持糊涂的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1.加强日常治理，特殊是抓好根底工作的治理；
- 2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素养；
- 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，制造最良好、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忱，逐步成为一个最优秀的团队。

店长销售半年工作总结 2

能作为 xx 服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人 5 月份被聘为兴隆大家 xx 服装店店长，由于精通业务，娴熟销售技巧和老板的信任，月份被提拔为 xxxxx 三店的销售。一年来，本着 xx 公司的经营理念，能仔细的履行好自己的岗位职责，为 xx 在 xx 的销售奠定了良好的根底。

作为店长我深深的感受到：

1、作为有前景的品牌店的店长肯定要懂治理、熟业务、责任心强。

2、治理品牌店必需有一套科学的治理制度。

3、店长及店员必需有高涨的工作热忱，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的奉献。

4、在经营上要本着进展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在 xx 的影响力的理念，让 xx 的服装在 xx 人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰特别适应现在人的需求，只有优雅

的环境、高质量的效劳、热忱的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素养高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后效劳，都让我感受到品牌的力气无穷的，xx 的治理是科学的，我情愿为品牌店的经营献出自己的力气。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、销售额完成 xx，较去年同期增长 xx，常常变换店铺的陈设，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，留意顾客的一举一动，观看顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简洁介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发觉服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购置。另外还依仗 xx 大家庭对我店的宣传以及老板的细心筹划、科学治理以及合理宣传。

2、培育员工 3 名，到达对 xx 企业理解、娴熟把握销售技巧的水平，平常让她们多学习理论学问，然后将理论学问转化为实践，结合自己的工作阅历，借鉴优秀员工的效劳阅历。

3、在调发动工积极性方面，我能依据每人的实际状况进展

合理的时间调配，家中的确有事的酌情串假，发觉心情不好的准时沟通，消退员工的负面心情，以利于销售工作的开展。

4、强化员工效劳意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，常常与会员沟通，介绍会员所喜爱的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，协作商场工作，树立 xx 在商场员工中良好形象。能按要求准时参与 xx 的各项会议，将 xx 的制度较好的执行，在会上仔细听讲，做好笔记，准时传达给员工，按时参与发放传单、清扫卫生、军训、培训等各项活动，让四周的店铺感受 xx 员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、协作好 xxx 销售工作，准时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应 xx 的经营理念，只有仔细对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好治理与销售的同时，工作中夜存在缺乏：

1、用于学习销售阅历的书籍时间不充分。应当多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面心情带到工作中，降低了自己的工

作热忱。

3、没做到与店员常常沟通，不能准时调动店员的积极性。成绩只能代表过去，在将来的一年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长 5 个百分点。

我要带着全体员工做到以下几点：

1、加强治理，完善制度执行，学习并制定科学合理的治理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩清楚，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的其次周对服饰的陈设、服装的搭配进展培训；每个月的第三周对销售技巧进展培训，每个月的第四周进展月工作总结，对前三周的重点学问进展考试，对于考试优秀的员工进展嘉奖。

3、做好其他店销售治理工作，分三步进展：一、做好分店的嘉奖机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进展嘉奖；其次，每个月的测试成绩进展通报，实行嘉奖；第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进展嘉奖。二、加大分店的治理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进展检查指导，做到赏罚清楚。

4、连续维护好会员体系，以 xx 店为样板，在节假日期间让

店员亲自与会员沟通，准时送去迪图的祝愿，特殊是会员生日；对会员的喜好进展准时记载，使其在效劳时能投其所好；让每位员工都熟识会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的专心良苦，让他们体会到迪图的销售理念，爱上 xx 服饰。

店长销售半年工作总结 3

回首今年，是播种盼望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力协作下，在我们 xx 营业厅全体同仁的共同努力下，度过了 20xx 年上半年。

作为一名团队长我深感到责任的重大，多年来的工作阅历，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治理者；二是要有良好的专业学问做后盾；三是要有一套良好的治理制度。专心去观看，专心去与顾客沟通，你就可以做好。

详细归纳为以下几点：

1、仔细贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并准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。增加本店的分散力，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，从而避开因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率。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动身。

5、靠周到而细致的效劳去吸引顾客。发挥全部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”。为了给顾客制造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带着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，积极主动的为顾客效劳，尽可能的满意消费者需求；要不断强化效劳意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满足的离开本店。

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，多一些热忱，客观的去对待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的治理正在逐步走向数据化、科学化，治理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，娴熟的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开头了，成绩只能代表过去。我将以更精湛娴熟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。要随时保持糊涂的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常治理，特殊是抓好根底工作的治理。

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素养。

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，制造最良好、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忱，逐步成为一个最优秀的团队。

在 20xx 上半年的时间里，对于各行各业都是一个大的总结，对于各门店的店长而言又有哪些收获的，以下是一位店长半年工作总结，请参考。

时间转瞬即逝，不知不觉的度过了 20xx 年前半年，但是，我依旧清楚的记得，当时刚上任的时候，经受了多么艰辛的过程，压力空前的大，克制很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广 xx 销售专柜店长一职，而面对剧烈挑战。

我有些彷徨，自己是否有力量挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度洪亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样

拼搏完成 x 个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特殊快乐也很欣慰，让我们看到了 xx 会有更好的进展前景，使我对将来有了更大的目标。

一、业绩 x 月份总体任务

实际完成 x，完成任务的 x% 这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，x 月份和 x 月份。完成任务的同时超额 x%，其他几个月均在 xx 左右，x 月份柜组导购离职 x 人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，x 月份，二线品牌完成了销售任务的 x%，因 x 月份 x 撤柜，对销售有一局部的影响，回头客来找留下了一局部顾客群，但有一局部还是丧失了。

二、促销活动

x 月份 x 进行大型促销活动，x 连续 x 天，总体任务 x 但我们只完成了 x 多，任务完成的不是很抱负，从中我吸取了许多的教训。

- 1、派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动。
- 2、卖场播音不频繁。
- 3、赠品供给不准时。
- 4、因一人在职盯岗有些力不从心，流失一局部顾客。
- 5、连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，

在以后的工作中会加以改正。

三、结账 x 月份公司有了新的结账流程

关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来削减公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。

1、始终保持良好的”工作心态，比方工作中会遇到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有胜利，我们很简单泄气，心情不够好，光想着是今日运气不好，这样留意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信念缺乏，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比方学生，我发觉这类顾客比拟喜爱潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比拟吃力，所以更需要急躁，可先简洁介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，寻常护理应留意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比拟专业，可以增加他对我们的信任度，最终再针对于他的问题推举产品，如此胜利率会比拟高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌

种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味地说产品好简单让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而承受你的产品，我们可以问问他平常怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到许多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，x月份因超市过分的治理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但xx的一番话给了我信念，她告知我有问题不能躲避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓舞，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮忙我，使我更有信念努力走下去，我记得有一条短信，对我鼓励很大，我与大家共享一下，职场必备。

- 1、勤快不懒散。
- 2、找问题不找借口。
- 3、积极向上的心态。
- 4、遇事不退缩。

以上是我对20xx年上半年的工作总结！

新的半年对我们来说是一个布满挑战、机遇、盼望与压力开头的半年，也是我特别重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/025042014241012004>