

# 最新展会陈列工作总结 陈列师年度工作总结(大全7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 展会陈列工作总结 陈列师年度工作总结篇一

城隍店，身处于大红鹰商场之中，据初步调查，大红鹰商场规模大、声誉一般、品牌杂，属于一个三类商场。我们的唐狮店处于美邦、以纯、真维斯等众多类似品牌之中，要想脱颖而出，与包括营销策略、产品款式与质量、品牌形象等众多因素有关。

之前在公司了解到的是，公司对每个加盟商、自营店、代理商的卖场都会有一套完整统一的陈列标准，之后，又从我们家店长这边了解到，城隍店的陈列，基本是店长带领导购按照自己的喜好与经验进行陈列的。走进城隍店，可以感觉到在陈列方面运用了间隔排列法(模式大致为上衣---裤子---上衣---裤子的循环模式)，但是细细品味，就能发现其中是存在问题的，重点体现在颜色的排列没有一个秩序，致使卖场在视觉上缺少吸引力。

我的建议是：色彩是第一个进入顾客印象的元素，在陈列是，我们必须凸色彩的吸引力。可以将纯度明度高的产品放顾客第一眼就能看到的前场，将纯度明度低的产品依次陈列与卖场的中后场，使顾客在进店的过程中能产生一种曲径通幽的感觉，增加进店率和购买率。

卖场中的背景音乐属于软陈列一类，不可以根据导购或者店长个人的喜好随意改变背景音乐，卖场应该根据品牌的特色和定位来设置专门的音乐类型，使音乐与品牌产生某种契机。背景音乐是卖场气氛的一个重要构成因素，会在一定程度上影响人们的购物情绪与购买行为的节奏。

因为我在武汉会经常逛街，对各大卖场的形象有所了解。期间，我发现一般好一点的卖场中，都有一种较好的气氛，包括卖场气味与灯光的配置，往往这些配置比较好的卖场，顾客的进店率会高于普通的卖场。然而，在店铺实习的这三天，我到过天一店、开明店、城隍店、万达店，在这方面都存在一些漏洞，特别是卖场气味元素。建议是，根据唐狮的品牌定位，在店铺中放置一种比较清凉的香料，与品牌理念、定位和产品设计特色想融合，会给顾客一种很自然的感觉，增加进店率与购买率。

唐狮是走时尚路线的，卖场中，不仅要在产品上时常发布一些新款，同时也要发布一些新款的设计灵感来源以及时尚流行预测信息。唐狮的目标定位是18—25岁的年轻男女，他们其实是很想了解一些时尚知识的，在跟人交谈时，也很乐意谈一些与时尚有关的话题。那么我们卖场中就应该经常投放一些时尚杂志，以迎合目标消费群的心理。这样可以在一定程度上吸引目标消费群的注意力，以至增加销售额。

在导购期间，经常带领顾客去买单，有好几位顾客都有提到，唐狮的服务很好，对唐狮的服务态度满意度很高。作为一个导购而言，顾客的忠心评价，是对自己工作的最大肯定。对于这种现象，我建议公司可以建立一种长期性的培训和奖励制度，将各店铺导购分期进行培训，将导购的这中素养长期化，制度化，自然化。

店铺实习期间，会发现，有很多产品都处于断货缺货状态，巧妇难为无米之炊，公司在对货物的补给方面应该尽力完善，做到又好又快的给个卖场补充短缺货物。有力的后方支援，

是在销售第一线取得胜利的重要保证。

三天的导购生活，我们的店铺虽小，却也经历了忙场和淡场的日子，经历了门迎，导购、开单、送宾等各个环节。从中学到了很多之前都没有接触到的知识，我要感谢我们的店长波波，导购小罗、娟娟、梅丹和燕子还有所有的顾客朋友，是你们让我学习，进步！

最后，我还想运用上次总结中收尾的一句话：唐狮，我愿用我的行动表示我与你同在！唐狮，你会愿与我同在！

## 展会陈列工作总结 陈列师年度工作总结篇二

### 1、完成上级领导布置的工作任务

作为下属，我们绝对服从领导的安排，因为我们相信公司的领导们都是为了公司能够得到最大的利益而时刻努力，所以我们要向领导们学习，前仆后继，尽心尽力为公司的进步作出最大的努力。

### 2、公司单项、综合性促销活动的宣传气氛及节日卖场气氛布置

每一次我们都为了让视觉更加美观而仔细研究，商讨怎样布置才能让视觉的效果更加有气氛，所以每当有比较大型的活动，我们都会加班加点完成。

### 3、橱窗陈列及商品展示台的布置

我们每一年都会换好几次橱窗的陈列，为的是让顾客更有新鲜感，觉得我们的百货公司走在时代的尖端。

### 4、广告、灯箱、招贴画的制作和安装

另外，我们还负责一部分专柜的广告、灯箱画的制作和安装，由于制作灯片比较耗时，而且价钱也比较高（一张灯片就要上千元），所以我们每次制作及安装都会小心翼翼，尽量将灯片毫无差错地安装完成。

## 5、负责卖场的座牌和吊牌的制作

每一次商场要推出大型的促销活动或者更换视觉布置，都需要制作一些座牌和吊牌。策划部作出统计及策划，我们美工组就负责制作及下发；基本上每次活动前，各卖场的座牌就可以到位。

我在设计工作中形式主义的作风严重，花大量的时间，而做无用的事。不求实际果怎么样，只向别人证明我干了。这种不求实际的工作做法是很不可取的。邓小平同志说：“‘实事求是’是马克思主义的精髓。”也就是说，一切要以遵循客观实际为原则，不能陷入形式主义，教条主义的怪圈。就连恩格斯也说过：“马克思主义不是教条，而是方法。”制订的工作原则，都必须合实际情况加以应用，这样才能取得良好的效果。

作为设计部的主管人员，半年来，我在培养新人上，做到了把自己所有掌握的专业知识毫无保留的教给了两位设计部新人，同时，他们也在设计工作中不断的成长。在领导方法上，因为新老员工的年龄较小，性格不一，所以我努力做到新老员工之间的平衡，使能他们更有效的完成设计工作。这一条总的来说是合格的。在20xx年，我会尽自己最大的努力，发扬设计部的精神，为公司发展做出努力。

## 展会陈列工作总结 陈列师年度工作总结篇三

用努力诠释激情工作的范畴大到整个会场的格局设计装饰，小到每一个灯箱的落放，工作虽然辛苦、繁琐，但是也让我在实践中摸索经验和技巧，逐步积累自己的工作技能，为接

下来的工作做好有力的保障。

### (一) 重视商场美化，提高设计水平

当下各大商家的竞争日益激励，广告宣传等更是铺天盖地，大多数商场都用媒介的方式来进行推广。经过自己的不断观察，我发现了并非是商家的硬件设施不够好，而是在美化陈列的过程中出现了失误甚至是根本没有考虑到这样一个因素会成为自己效益发展的致命点。好的陈列或者经过精心的美化后，整个区域会更显得更加整洁、给人一个清晰明了的感觉，另外也体现除了其商家的专业态度，与此同时，客户的放心程度和信誉程度都会得到不同程度的提升。

为此一年来，我也更加认可了我工作的价值和意义，也认识到了美化对商场的重要性。与此同时，我也深深地意识到自己在平面设计方面的能力还需加强，需要熟悉软件的应用，多看平面类的设计、多与同事交流学习，提高平面设计水平，这样才能提高自己的平面美化能力，为商场的美化工作贡献自己的力量，从而达到吸引消费者来商场消费的目的。

### (二) 获得工作经验，发挥个人能力

借此机会，我由衷感谢领导给与我的每一个工作机会，感谢公司同事对我的帮助和支持，让我的成长与进步不再局限于本职本职工作中，而是不断向复合型人才的发展要求迈进。

通过一年来的工作经历，我也看到了自身的很多不足，对于美化陈列师一职，初次接触我知道知道面临着很多的难题和困扰，但是凭借着自己对美化陈列师一职的热爱与激情，我严格要求自己，做到尽其职行其力，除了恶补专业技能外，我更是多方请教前辈指点，多练多想。同时，我也始终坚信最适合的才是最好的，为此，在了解我公司的发展动态与外来发展方向及其我公司特色、本地人的喜爱上也是加大了功夫，我相信只要注重细节，用精益求精的态度去迎接工作中

可能带给我的一切困难与挑战就会取得意想不到的的成效。

(二)加强自己的专业素养，作为一名美化陈列师，待公司的商业大项目，也就是年5月份前，我必须掌握今年整体的时尚元素和大家热衷的焦点。

## 展会陈列工作总结 陈列师年度工作总结篇四

我的工作，大到整个会场的格局设计装饰，小到每一个灯箱的置放，在工作中，我积累了一些经验，学到了一些技巧，对我个人的发展很有帮助。

商场美化很重要，个人设计水平亟待提升 当下各大商家的竞争日益激励，广告宣传等更是铺天盖地，大多数商场都用媒介的方式来进行推广，但是效果不够理想。通过观察，我发现了并非是商家的硬件设施不够好，而是在美化陈列的过程中出现了失误甚至是根本没有考虑到这样一个因素。好的陈列或者经过精心的美化后，不仅会让商场给人清晰明了的感觉，而且体现了商家的专业态度，这样，客户的信任感会大大提升。

我深知美化对商场的重要性的同时，我也意识到自己在美化设计方面的能力还需加强，需要熟悉软件的应用，多看平面类的设计、多与同事交流学习，提高平面设计水平，这样才能提高自己的平面美化能力，为商场的美化工作贡献自己的力量，从而达到吸引消费者来商场消费的目的。团队精神力量大，个人知识面需拓宽 一年来，我获得了一些工作经验，同时也感受到了集体的温暖，明白了工作中需要团队合作。就拿时尚品牌的招商博览会活动来说吧，在这个活动中，我主要是负责走秀模特的后台催场工作。看似简单，不重要，其实这项工作与活动的整体流程密切相关。还记得在时尚品牌招商博览会活动的前一晚，为了第二天活动的顺利进行，我们中心的同事都在第一线通宵加班，我和\*\*主要负责对整体模特走秀顺序的排列。工作中遇到的难题主要是：模特人

数有限，如何合理利用，并留出其换装时间；与韩方商家在模特走秀的形式上存在理解的偏差，如何沟通协商解决等。在这次活动中，宝娟姐对我们的工作给予了指导与帮助，在她的带领下，我和大家一起解决了这些难题，顺利地完成了博览会活动的工作。

在工作中，我发挥了个人的能力，展现了自我，同时，工作也开阔了我的事业，让我接触到了各领域的知识。例如，在与同事领导的交流中，我学到了一些沟通技巧；在与韩国人的接触中，我了解了中韩文化的差异；在整理资料的时候，我学到了一些计算机办公方面的常用知识。

借此机会，我由衷感谢公司给与我的每一个工作机会，让我不断向复合型人才的发展要求迈进。

通过一年来的工作，我看到了自身的很多不足，对于美化陈列师一职，初次接触我知道面临着很多的难题和困扰，但是凭借着自己对美化陈列师一职的热爱与激情，我努力做到尽其职行其力，除了提高专业技能外，我也与同事们一起学习交流。同时，我也始终坚信最适合的才是最好的，为此，我不断加强了解公司的发展动态与发展方向，及公司的特色、本地人的审美趣味。我相信只要注重细节，用精益求精的态度去迎接工作中可能带给我的一切困难与挑战就会取得意想不到的成效。

熟悉我行业的各项业务，尤其是公司的特色业务和重点推进项目，认真研读其中的细则，掌握其精华和要点，建立业务网络图于心中，实现高效工作的目标；加强自己的专业素养，作为一名美化陈列师，待公司的商业大项目，也就是14年5月份前，我必须掌握今年整体的时尚元素和大家热衷的焦点，并掌握目前本市的具体情况，做到知己知彼，从竞争者的角度评判我们的美化、陈列工作，使得我们的项目在同期市场博得最多的眼球和认可；加强沟通技巧。良好的沟通顺畅的交流常常可以使公司各个部门合作愉快，才能和客户顺畅交

流合作。为此我会在接下来的工作中，通过阅读相关书籍和请教前辈等方法来加强自己的沟通技巧，用高效的工作效率来实现预计目标。

作为一名刚踏入工作行业的青年，我的职业生涯还很长，为此除了以上短期的工作计划外，我也为自己设定了更长远的发展目标，以xxxx年实现目标为期限，我会用行动去践行责任和对岗位的誓言，为此做了个人的长期工作规划：加大自己的专业素养，在熟悉基本的陈列准则和搭配常规的基础上，逐步培养自己的专业技能和对事物的敏锐度，努力做到突破常规，用好的想法、巧的设计以及先进的理念来设计每一个展示厅和展示会。

## 展会陈列工作总结 陈列师年度工作总结篇五

工作的范畴大到整个会场的格局设计装饰，小到每一个灯箱的落放，工作虽然辛苦、繁琐，但是也让我在实践中摸索经验和技巧，逐步积累自己的工作技能，为接下来的工作做好有力的保障。

(一)重视商场美化，提高设计水平当下各大商家的竞争日益激励，广告宣传等更是铺天盖地，大多数商场都用媒介的方式来进行推广。经过自己的不断观察，我发现了并非是商家的硬件设施不够好，而是在美化陈列的过程中出现了失误甚至是根本没有考虑到这样一个因素会成为自己效益发展的致命点。好的陈列或者经过精心的美化后，整个区域会更显得更加整洁、给人一个清晰明了的感觉，另外也体现除了其商家的专业态度，与此同时，客户的放心程度和信誉程度都会得到不同程度的提升。

为此一年来，我也更加认可了我工作的价值和意义，也认识到了美化对商场的重要性。与此同时，我也深深地意识到自己在平面设计方面的能力还需加强，需要熟悉软件的应用，多看平面类的设计、多与同事交流学习，提高平面设计水平，



这样才能提高自己的平面美化能力，为商场的美化工作贡献自己的力量，从而达到吸引消费者来商场消费的目的。

(二)获得工作经验，发挥个人能力借此机会，我由衷感谢领导给与我的每一个工作机会，感谢公司同事对我的帮助和支持，让我的成长与进步不再局限于本职本职工作中，而是不断向复合型人才的发展要求迈进。

通过一年来的工作经历，我也看到了自身的很多不足，对于美化陈列师一职，初次接触我知道知道面临着很多的难题和困扰，但是凭借着自己对美化陈列师一职的热爱与激情，我严格要求自己，做到尽其职行其力，除了恶补专业技能外，我更是多方请教前辈指点，多练多想。同时，我也始终坚信最适合的才是最好的，为此，在了解我公司的发展动态与外来发展方向及其我公司特色、本地人的喜爱上也是加大了功夫，我相信只要注重细节，用精益求精的态度去迎接工作中可能带给我的一切困难与挑战就会取得意想不到的的成效。

(二)加强自己的专业素养，作为一名美化陈列师，待公司的商业大项目，也就是年5月份前，我必须掌握今年整体的时尚元素和大家热衷的焦点。

## 展会陈列工作总结 陈列师年度工作总结篇六

光阴似箭，不知不觉\_\_年已经过去，这一年建业凯浦在发展，我个人也在成长。现总结\_\_年个人的工作，以此来激励自己。

### 一、 用行动践行责任 用努力诠释激情

我的工作，大到整个会场的格局设计装饰，小到每一个灯箱的置放，在工作中，我积累了一些经验，学到了一些技巧，对我个人的发展很有帮助。

### 二、用活力释放热情 用感悟创造奇迹

(1)商场美化很重要，个人设计水平亟待提升 当下各大商家的竞争日益激励，广告宣传等更是铺天盖地，大多数商场都用媒介的方式来进行推广，但是效果不够理想。通过观察，我发现了并非是商家的硬件设施不够好，而是在美化陈列的过程中出现了失误甚至是根本没有考虑到这样一个因素。好的陈列或者经过精心的美化后，不仅会让商场给人清晰明了的感觉，而且体现了商家的专业态度，这样，客户的信任感会大大提升。

我深知美化对商场的重要性的同时，我也意识到自己在美化设计方面的能力还需加强，需要熟悉软件的应用，多看平面类的设计、多与同事交流学习，提高平面设计水平，这样才能提高自己的平面美化能力，为商场的美化工作贡献自己的力量，从而达到吸引消费者来商场消费的目的。

(二)团队精神力量大，个人知识面需拓宽 一年来，我获得了一些工作经验，同时也感受到了集体的温暖，明白了工作中需要团队合作。就拿时尚品牌的招商博览会活动来说吧，在这个活动中，我主要是负责走秀模特的后台催场工作。看似简单，不重要，其实这项工作与活动的整体流程密切相关。还记得在时尚品牌招商博览会活动的前一晚，为了第二天活动的顺利进行，我们中心的同事都在第一线通宵加班，我和\_\_主要负责对整体模特走秀顺序的排列。工作中遇到的难题主要是：模特人数有限，如何合理利用，并留出其换装时间；与韩方商家在模特走秀的形式上存在理解的偏差，如何沟通协商解决等。在这次活动中，宝娟姐对我们的工作给予了指导与帮助，在她的带领下，我和大家一起解决了这些难题，顺利地完成了博览会活动的工作。

在工作中，我发挥了个人的能力，展现了自我，同时，工作也开阔了我的事业，让我接触到了各领域的知识。例如，在与同事领导的交流中，我学到了一些沟通技巧；在与韩国人的接触中，我了解了中韩文化的差异；在整理资料的时候，我学到了一些计算机办公方面的常用知识。

借此机会，我由衷感谢公司给与我的每一个工作机会，让我不断向复合型人才的发展要求迈进。

### 三、用反思击败失误 用品质诠释细节

通过一年来的工作，我看到了自身的很多不足，对于美化陈列师一职，初次接触我知道面临着很多的难题和困扰，但是凭借着自己对美化陈列师一职的热爱与激情，我努力做到尽其职行其力，除了提高专业技能外，我也与同事们一起学习交流。同时，我也始终坚信最适合的才是最好的，为此，我不断加强了解公司的发展动态与发展方向，及公司的特色、本地人的审美趣味。我相信只要注重细节，用精益求精的态度去迎接工作中可能带给我的一切困难与挑战就会取得意想不到的成效。

#### 抓细节，用行动赢得肯定

(三)加强沟通技巧。良好的沟通顺畅的交流常常可以使公司各个部门合作愉快，才能和客户顺畅交流合作。为此我会在接下来的工作中，通过阅读相关书籍和请教前辈等方法来加强自己的沟通技巧，用高效的工作效率来实现预计目标。

#### 强意识，用行动践行责任

(一) 加大自己的专业素养，在熟悉基本的陈列准则和搭配常规的基础上，逐步培养自己的专业技能和对事物的敏锐度，努力做到突破常规，用好的想法、巧的设计以及先进的理念来设计每一个展示厅和展示会。

(二)加强业务技能，实现高效办公。我们的工作环境和发展要求更新日新月异，业务的繁琐和不熟悉成为了直接制约我们工作效率的重要因素，当我们的工作效率大大提升之后，公司对我们的认可程度将会迅速提升，也为进入高效的工作环境带来了帮助。最后，我想说的是，我会做好当下的工作，

尽其职行其力，踏踏实实做好每一天的每一项任务！情系发展成长的永恒梦，心怀陈列设计的不老情，用最有创意的设计去赢得肯定，实现企业的效益增收！

## 展会陈列工作总结 陈列师年度工作总结篇七

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，而这些都是都将影响公司的销售。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。

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。

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。

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

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、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。

6、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。

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。

我们万达店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流。

也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关键的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销

款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

以上是我这一年来的工作总结与心得，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于学习和领导的指点。

### 服装陈列年底总结范文篇三

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作：千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

三、努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

旧的一年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予以指导建议。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

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

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、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。

6、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。

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。。

以上是我在工作中的小心得，在以后的过程中，我将做好计划，及时总结书工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好！