

2023年制造服装心得体会总结(大全8篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面小编为大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

制造服装心得体会总结篇一

今天是我去vero moda服装店的第一天，在这里我将进行为期近20天的营销策划实习。通过了面试后，我有幸被分配到元一百盛店，做一名理货员及导购。对于学习营销的我来说，这是一次很不错的学习锻炼机会。

在这一天的工作中，首先我学习到了vero moda品牌的构成。vero moda是欧洲著名的时装公司丹麦bestseller拥有的四个著名品牌之一。xx年vero moda进入中国市场，面向25—35岁女性的职业休闲装。vero moda主张“与其仰望不如穿在身上”的理念，时尚的设计，合理的价格，全球供应链，使vero moda成为全球上班族女性的首选品牌。vero moda的主题：进入全新空间。其使命是：引领时尚潮流，我们的疆域因此而不断拓展。

今天vero moda的销售网络遍布全球45个国家，拥有650家大型专卖店，紧随世界时尚潮流，为全世界女性提供最具品位的时装。品牌个性：独立、性感、自信、成熟、时尚。品牌形象：款式丰富、色彩醒目。品牌口号：与其仰望不如穿在身。品牌定位：面向25—35岁女性的职业休闲装。经典中渗透最新的时尚感觉。简洁的款式突出优雅的女人味。为成熟的女性带来职业休闲装的新概念让她们上班和休闲场合都能感觉到自信和美丽。

vero moda在合肥总共有十家店铺，主要分布在市区繁华的大型商

场，如百盛、元一、鼓楼、百大cbd商一、商二等等。

今天是实习的第二天，到岗后，店长要我熟悉了下店里面的环境，及成员。我们元一店，店面面积230多平方米，分为a□b□c□d四个区域。每个区域都有不同的主题划分。而每个区域的服装会根据季节、活动、服装的类别等等进行服装展示布置。比如，现在是夏季，一些比较流行的新款女装会分布在一个区域；一些旧款打着商品会分布在一个区域；一些即将上架的秋款会分布到一个区域。当然也会根据产品的类型进行划分，如，比较突出女人的服装会在一个区域，比较休闲的服装会在一个区域，一些公司特制的限量版衣服会在一个区域。这些区域的服装调换每周都会有陈列师进行调换。

我们店有店长一名，代班一名，仓库管理员两名，正规导购8名，帐员一名，以及本次参加实习的实习生4名。店长主要负责店里的所有事物。包括导购工作安排、客户投诉问题解决、仓库上货情况安排、以及和商场之间的沟通等等所有店内事物。代班主要是在店长不在时，负责处理店内事物，与店长不同，代班每月需要像导购一样完成销售额，而店长不需要。仓库管理员，主要负责管理店内服装的上货情况，同时负责各个店面之间进行的调货、补货，以及新款服装的上架安排等等。导购的任务是负责销售服装，每月完成定额的销售额，从而领取工资。而我们实习生的工作则是在卖场或者店面内部，负责看管货物，防止盗窃发生。同时负责店内卫生，以及理货、出货、销售等各项工作同时进行。帐员主要负责计算每天每月的销售额，和计算各导购的销售额。

一天的实习，让我感觉该企业的员工分工明确，使得企业能够健康稳定发展。

今天我主要了解到vero moda店的员工薪酬制度，以及员工上班时间的安排。每个店面每月都会有一定的销售额限制。完成店面销售额，即可拿到全额工资和提成。每个月的销售额会根据季节的不同，以往销量的不同，以及市场情况而制

定不同的销售额。店长不做销售，其工资计算依据是根据本月整个店面的月销售额是否完成指标而定。其月销售额即是每个导购的销售额总和。而工资的计算则是等级制度的，即基本工资+销售完成额对应奖金。比如，如完成100%甚至更多的销售额，其工资可拿2500+xx奖金，若完成一半销售额，在奖金只能拿到1000左右。导购每月要完成一定的销售额，其基本工资只有700，其余工资和店长一样按规定任务的完成量百分比计算。当然每个导购的每月完成量由店长根据每月任务平均划分。而仓管和帐员的工资，也是和销售量挂钩的，即基本工资+销售奖金，只不过其奖金的计算是和店长一样，按总销量的等级划分的。实习生的工资，不和销售额挂钩，其按小时计算，一个小时7元钱，多做多得。一般只允许每天做8个小时，除非周五、周六、周日人流量比较大，会加班，可多做几个小时。

工作时间安排。上班分为早班、中班、晚班三个时段。早晚班8个小时。中班10个小时。早班9：30——5：30，中班11：00——21：00，晚班1：30——9：30。导购一半分为两批，每批四人，轮流上早晚班，每批都会有一个负责人带队，负责人会从店长、代班、仓管、帐员中轮流选取。实习生每天早上有一个男生上早班，负责卫生打扫。其余上晚班，有时候根据情况会安排中班，但一般很少。

以前我并不能完全分辨出衣服的大小，只知道多高的身高，穿多大的衣服，但并不会识别衣服的大小和型号，经过今天的学习，我完全明白了如何识别衣服大小，区分尺码。知道了什么样的服装是什么样的款式。

服装尺寸是表示人体外形及服装量度的一系列规格参数，是为了规范厂商生产及方便顾客选购而形成的一套量度指数。号型：是表示服装的一些基本尺寸即服装的大小的标识。号，指人体的身高，以厘米为单位表示。型，指人体的胸围或腰围，也以厘米为单位表示。上装指胸围，下装指腰围。型号一般分为如下几类 s□ small 加小号□m□ middle 中号□l□

large 大号 [xl] extra large 加大号。大概身高：尺码对应身高[cm] 男装、 女装 [s 165 155]m 170 160 [l 175 165 [xl 180 170 [xxl 185 及以上。

店内服装款式一般分为：外衣、裙装、恤衫、上装、套装。根据消费者特点，店内服装又分为，职业装，专门为职场女人提供的工作装；休闲装，宽松大气的休闲服装；女人装，能充分体现出女人魅力，味道的服装。基本上店内三大品系的上架情况是一致的，没有着重脱出把一部分。不过我发现，店内的运动装很少，基本上除了夏季的一两款运动裤以外，没有其他款式。我像这和其明确的市场定位应该有很大的关系吧。今天的学习要我知道了，原来平常再小不过的衣服，居然里面还有那么多得学问和知识。一件小小的衣服，居然能有那么多得细节。我相信接下来的实习会让我收获更多。

经过几天的学习基本知识，我已经熟悉了店内的基本情况。今天终于能正式的进入到工作中了。今天给我感触最大的，就是细节。店长要我负责今天的细节工作，使我受益匪浅。

细节主要有：

- 1、吧台垃圾桶内垃圾不得超过半桶，否则应立即倒掉。因为垃圾过多，容易导致外溢，影响吧台形象。
- 2、每个衣服的衣架上都有很明显的moda标志，必须吧所有带标志的衣架一致向外，而且挂钩的方向必须一致，有利于美观。
- 3、每个货架上得衣服要按一定的顺序排放，顺序为165、160、155、170、175。因为通常试衣服为顾客165身材比较多，其次是160，这样摆放有利于拿衣服方便，节省顾客时间，提高工作效率。并且每一款衣服只能摆放5件，不易过多，影响美观。

4、归类。顾客试完衣服后，要及时将衣服收回，并案顺序类别依次挂到所属区域，以便其他顾客挑选。

5、工作人员下班或者吃饭时，必须在签到本上签到，几点上班几点下班，几点去吃饭，几点吃晚饭，都要有明确的记载，以便店长知道每个员工的去向，好安排工作。

6、试衣间在没人试穿衣服时，门帘一律挂在左边挂钩，鞋子放在右前方，板凳放在左后方。

7、打折商品，其折扣标签必须挂在正上方，一来顾客一看就知道是打折商品，二来，不会出现正价与特价商品弄混的现象。

制造服装心得体会总结篇二

开始我销售水平非常差，每次销售都没有几个客户购买，看到客户来了又走，如同观光一般我非常不愤，认为既然不买干嘛还来呢，时间扫去了我的无知，扫去了我的'面子，让我知道了怎么去销售，怎么去努力。

客户既然来到的这里肯定是有需求得到，如果没有需求就不会来到这里，纯粹是看看玩的，很少。大部分都是要购买产品，但是想要把产品卖出去却是一门学问，这就需要我们自己去总结去观察，客户买东西，首先是要考虑的是，客户是给谁购买的，如果给自己购买的话那就要根据客户的爱好和客户的经济实力去考量把自己的意见和一些建议说给客户听，让客户有个参考，如果是个朋友买的也要弄清楚情况在更具当前的服饰潮流给予相应的推荐。不能站在那里像个木头一动不动，一句话也不说，客户虽然不喜欢那些老是喋喋不休的推销人员也同样不喜欢，什么的不说的人。来到店里没有人跟她做介绍，客户又不了解情况你叫客户怎么购买，对价格尺寸等都需要自己去引导客户，因为很多客户都是闷葫芦，你不说，不问，会让客户感到这家店不欢迎自己，感

觉呆着也没意思，就会很快离开，也不能一直像个跟屁虫似的，这会让可会感到非常的厌烦，会感觉你触犯了别人的隐私。

很多客户会在店门口经过驻足，却不肯进来，有的就只是经过，这些都是潜在客户，这是候就需要我们去和客户沟通，如果您不主动，客户很少会主动的，因为竞争对手多，商品多，不与客户沟通不把自己的商品介绍给客户认识了解，在面对如此多的商品时，不一定会选择自己的商品，主动和被动是完全不同的，主动能够占据到有利地位，被动只会被挤下去，当今服装销售市场竞争非常的激烈，你争我夺的现象屡见不鲜，如果自己不去争取的话，很有可能就被自己的竞争对手抢占了先机，都说机会是给又准备的人的，主动就是自信，就是准备充足的表现，会让客户觉得，这家店铺的产品一定质量还可以，如果，质量差一边的话真美有自信来介绍自己的产品和他沟通呢，所以主动沟通很重要。

做销售就是要在别人的鄙视，仰视或漠视的目光中从容的销售自己的产品，被客户落了面子，不要害怕，因为，很多时候面子反而会影响我们工作，对我们没有任何帮助，很多客货一生恐怕见面的次数不会超过三次，就算落了面子会怎么样呢。只有锻炼出来厚脸皮，才能够在一次次的销售过程中如鱼得水，才能够在一次次的打击中一直向前，当然了脸皮厚还要嘴巴甜，客户也是人，奉承话，好话挺多了不厌，反而会让客户感到非常的舒服，认为自己非常的重视它，也会让客户高兴，一高兴就容易冲动，一冲动就会消费购买，虽然是冲动消费，很多时候冷静下来会不想买，但是不会生气，这也是一种消费手段。

以上是我的销售心得体会，也是因为我很好的运用了这些方法才在服装销售市场做的开心快乐。

制造服装心得体会总结篇三

用人单位：_____（以下简称甲方）

劳动者：_____（以下简称乙方）

根据《劳动法》和《劳动合同法》的规定，甲方因生产（工作）需要，与乙方遵循平等自愿、协商一致的原则，签订本劳动合同，以法律形式确立劳动关系，双方一致同意签订如下条款，明确双方的权利和义务，共同遵照执行。

1、本合同期从_____年____月____日至_____年____月____日止，到期终止合同。

2、乙方为新录用人员的，在本合同期内试用期为_____个月。在试用期间，经发现乙方不符合录用条件，甲方有权解除合同。

3、劳动报酬：年薪_____元，月薪_____元。履行合同按年薪根据实际出勤日结算工资，未履行合同按月薪根据实际出勤日结算工资。

4、乙方签定劳动合同后，甲方给乙方代缴个人意外伤害保险，保险金先由乙方出资，履行合同满_____年后由甲方给予返还。

1、乙方同意根据甲方工作需要安排在_____

（工作地点）从事_____（工种）工作。因工作_____（生产）需要，甲方可以变更工作地点及工种。

2、乙方应积极完成甲方布路的生产（工作）任务，尽心尽责地做好本职工作，并接受甲方规章制度对工作成果的考核处

理。

1、甲方应根据企业自身的情况给予乙方必要的劳动保护并提供生产（工作）的条件。

2、乙方必须严格遵守安全操作规程和有关规定，防止发生事故。

（一）甲方根据乙方的工作岗位、工种及完成的生产（工作）任务（数量和质量），以货币形式支付乙方劳动报酬。

1、完成工作任务的，全额支付劳动报酬。

2、超额完成工作任务的，根据超额情况给予奖励。

3、未完成工作任务的，根据未完成情况扣发相应工资。

（二）甲方支付乙方的工资不低于规定的本地最低工资标准。

3、乙方因工受伤或死亡的，享受国家规定的待遇；

4、乙方因病死亡，甲方视乙方工作时间长短等情况给予适当的抚恤。

乙方必须遵守国家和____省的劳动纪律、行政法规和甲方依法制定的劳动规章制度，认真履行岗位职责。

1、签定劳动合同，履行合同满_____年者享受每月2天休假；未履行_____年者，按临时用工对待，原已休假工资在终止合同时扣回。

2、按时上下班，不得无故旷工、擅自离岗；

3、爱护公司财物，不得损害公司利益；

4、保护公司的商业机密；

5、服从上级的安排，有不同意见应向公司婉转提出，公司的决定应遵照执行；

6、待人接客应礼貌客气，不得损害公司的形象；同事之间应保持团结，互助友爱。

（一）发生下列情况之一的，甲方可以解除劳动合同；

1、乙方有重大违反劳动纪律和公司规章，损害公司利益行为的；

2、生产经营性裁减员工；

3、乙方因病或非因工伤，无法继续胜任本职工作，也无适当岗位更换的；

4、在试用期间被证明不符合录用条件的；

5、因甲方公司经营改革和调整工种的，乙方无法继续胜任本职工作，也无适当岗位更换的。

（二）发生下列情况之一时，乙方可以解除劳动合同；

1、甲方有采用暴力、威胁手段或限制人身自由的方式强迫乙方从事无法胜任的工作的；

2、甲方不按规定支付劳动报酬的；

3、在试用期内。

1、甲、乙双方应严格依照本合同约定履行自己的义务，一方违约给对方造成损失的，应承担赔偿责任。乙方赔偿责任，甲方有权在乙方工资中扣偿，不足部分继续追偿。

2、劳动合同双方发生劳动争议时，应当尽量协商解决；协商无效的，可以向德____市劳动争议仲裁委员会申诉，由劳动争议仲裁委员会仲裁；对仲裁不服的，可以向当地人民法院起诉。

1、劳动合同届满，应立即终止执行。由于工作、生产需要，在双方完全同意的条件下，可以续订合同。

2、本合同一式两份，双方各执一份，自签章之日起生效。

用人单位（公章）：_____

劳动者（签章）：_____

_____年____月____日

制造服装心得体会总结篇四

20xx即将结束。这是我作为销售人员几个月来第一次写服装销售工作总结。也因为我写了这篇服装销售工作总结。鉴于这几个月的服装销售情况，现将我的销售经验和工作情况总结如下：

在服装销售过程中，作为一名销售人员，必须掌握好服装销售技巧。除了向顾客展示服装并详细描述之外，推荐也是必不可少的。既然它是推荐的服装，它必须旨在引起顾客购买它的兴趣。所以当我推荐衣服时，我总结了以下方法：

1、要赢得顾客对服装的信任，必须对自己有信心。

2、根据顾客的客观条件，展示服装并说明，推荐服装是否真正适合顾客

3、手势非常重要。匹配手势也是一种方法。

4、每种商品在功能、设计和质量方面都有自己的特点。向顾客强调服装的不同是非常重要的。

5、注意观察顾客的反应，然后在合适的时间，及时促销

6、准确说出不同类型服装的不同优势

重点是销售技巧，这是我从服装销售工作总结中学到的。良好的服装销售技巧是成功的关键。销售是针对服装的设计、功能、质量、价格等因素，根据不同的消费群体，让顾客的心理从比较过渡到信任，最终销售成功销售中最重要的一个环节是让顾客相信在短时间内购买。那么销售有以下原则：

1. 向顾客解释服装特征时，要简洁全面，突出服装商品最重要的特征

2. 对销售人员来说，迅速的反应是一项基本素质。促销语言应根据客户的情况制定，不应相同。

3. 对销售人员来说，掌握时尚趋势非常重要。只有当他们首先了解时尚趋势时，他们才能成为顾客的讲述者。

以上是我个人服装销售工作的总结。虽然它并不完美，但它是通过我最近几个月的仔细观察获得的。在未来的销售过程中，为了有更好的经营业绩，我会做得更好，及时总结我工作中的经验和不足，然后完成一份优秀的服装销售工作总结，这样我可以获得更多。

制造服装心得体会总结篇五

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

1、由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在

销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。

2、我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤xx□休闲上衣xx□之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择xx□是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。

3、不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比如xx陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，不过，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。

4、在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男t恤的销售份额占到了40%，女t恤的销售份额只占到20%，那么我切不可将库存调整为男t恤40%，女t恤20%，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女t恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。

5、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出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销

的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，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。在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。

6、在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男t恤的销售只有10%的市场份额，要考虑为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他 这个推断必须要有根据和战略的眼光。

促销要有计划的制定，而不应该盲目，在全季开季之前，就要制定好全年的促销计划，而不是盲目的跟随竞争品牌，被竞争品牌牵着鼻子走。

促销的形成有三点：

- 1、节假日的促销。
- 2、完不成商场保底的促销
- 3、季末库存的促销。

促销的优点：提高销售，降低库存。

促销的缺点：品牌形象的顾客印象折扣。为了降低促销而给

顾客带来的品评印象折扣，每一次的促销多要尽可能的给顾客一个降价的理由。促销的时候，还可以加入其他文化的介入，比如，与一个其他行业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地检讨和总结，把握接下来的货品流向问题。

1、以细节反推大围，再以大围推敲细节。

2、上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。

3、了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。

4、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。

5、要纵观潮流的趋向性。

6、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。

7、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。

要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的提供给代理商。要让代理商形成长远的目光。和让代理商看得到盈利的希望。

要尽量的精益求精，程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。以上是我对服装商品管理上面的一点点经验总结。由于文字的局限性，很多方面，还为能够全面展开。

制造服装心得体会总结篇六

__月份已经过去，在这__个月的实习时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年__月一号来到__服装店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到__这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对__的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周、每日、以每周、每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们__服装店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

制造服装心得体会总结篇七

也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

在ktv日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。

员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等

表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使ktv立于不败之地！

主要表现于服务中的善于观察，揣摩客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在ktv就像回到家里一样。

员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。

制造服装心得体会总结篇八

在王总和徐总及各部门领导的带领下，贯彻公司文化及理念，开创行业重大创新为我们共同的目标去奋斗。回顾这一年的工作历程，作为太和品牌的销售人员，虽完成公司的暂定目标，但工作中存在不少的问题，希望公司能给予指正。为了来年更好的完成太和的营销工作、实现既定目标，特对阶段

性的销售工作进行总结。

刚进公司那会，什么都不懂。公司本着培养的目的把我招至太和的大家庭，通过近一年的学习及摸索，我主要从以下几个方面来总结与展望未来。

1、工作方面。虚心向同事们学习，不懂的多问、多看、多想。努力提高服务质量，微笑面对顾客，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。完善顾客资料，重点培养新的顾客群，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

2、学习方面。为提高销售技巧，利用业余时间，在网络、书本中不断学习新的知识，充分运用于日常销售工作中，增强了自身素质并提升个人销售业。

3、生活方面。在个人生活方面，本人一直保持艰苦奋斗的作风，不铺张、不浪费、不奢侈，不与同事斤斤计较，注重团队合作精神，服从公司安排，以创新理念为主，提高最大销售利润为目标。

经过这一年来的工作的磨练，能得到公司的认可我感到非常荣幸。临近年终，展望第四季度，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。