

服装制作心得 服装销售心得体会(优秀10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

服装制作心得篇一

通过培训，我决心要从以下几个方面提高自己和带动团队：

首选我要认真学习理论知识，做到学以致用、应才适用。其次努力成为优秀团队的建设者提升门店的营运能力，促进门店绩效提升。然后推进现场教育、培训活动、提升门店人员的作用能力、改善心态、促进门店营业目标的达成。

感谢公司安排的这次培训，给大家难得的学习机会！

感谢xx老师，不仅给我们带来了营销知识，还给了我盲作的表率。经过这次培训，感觉收获不小，与以往所有培训不同的是：本次培训主要以提问式，抢答式、团队式的方式进行，从早上_点多至下午_点多现场气氛活跃，培训生动而又形象的传授着xx文化、销售技巧，与平时可能遇到的问题解决方法，让我们深刻感受到xx文化的博大精深与超强的感染力，此次培训中通过学习来自xx的专卖店的同行的交流，使我认识到我们想要做好销售，并使店面人员销售水平提高，还有很多知识要学习提高。

首先，在企业文化上，我们要时刻与xx文化保持一致，认真深刻及时的学习文化，跟上xx的文化发展脚步，在公司内部结合自身创造我们的文化，使我们树立一杆自己的旗帜。

再次，我们需要加大销售技巧的培训，通过这次学习我们更加意识到销售技巧重要性，我们将加大培训力度，根据xx话术的总岗，总结一套实用的话术，全体销售人员学习并应用于实际中。并及时开展销售人员模拟演练，展开fab法则，认真学习并应用；寻找自己的不足，不断提高销售人员的业务水平与定单成功率。

专业知识的学习，就像xx老师讲到的“研究员站柜台”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客在心理上就感觉到了“不专业”销售员。真正让自己成为一名专业的销售员。提高我们定单的概率。

人员素质培养：我们注重人员的精神面貌，不断提升人员的素质。我们坚信只有高素质的人，才会得到顾客的信任，才会有更多的回头客。时刻体现我们xx人的“及时、专业、真诚、热情”从而打造我们自己的品牌。

在企业的管理上，我们努力打造团结型的团队。在以后的发展中我们将不断学习改进和创新，只有这样才能在竞争激烈立于不败之地，我们有信心在xx的圈子里提升自己，成为真正的xx人。

服装制作心得篇二

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，

总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的内衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的内衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的内衣。

在一次销售中，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的内衣整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的内衣做出了一个很中

肯 的评价，然后将这件内衣如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。

服装制作心得篇三

做销售的不但要有一颗进取之心，更要有能够面对困难的心，虽然销售有这广大的受众，不担心消费，但是竞争同样积累，同行的竞争，自己的问题，都需要克服。

经过了一段时间的不懈努力，经过了不断的稳步前进，我们的工作也打开了不同的局面，有了不同的成绩，我进入岗位已经有三个月里，在这三个月里，我的心态也发生过多变化，出现了很多的改变，有的是因为外界环境的改变，也有是因为自己的成长。做销售，更是服装销售，我们每天的销售任务都需要掌握一点，那就是必须要为自己的工作坚定不移的做到认真负责。

销售工作中我承受过打击，也有过喜悦，因为这次成长的路途中的一次高兴，一次发展和成长，我们销售工作虽然不难，但是也很急迫，每个月的销售业绩，都如同一座山一样压在我们的身上，喘不过气。那是我开始到岗位上的感受，没有能力，没有经验，当然感觉做什么都碰壁，都受阻，所以感觉非常的煎熬。

当随着时间改变，当自己度过了这个过渡期，你会发现原来只是没有发现工作的技巧，没有掌握诀窍想要翻身是很难，但是沉寂在岗位上时间长了，耳濡目染之下，慢慢的学会了如何去做，如何改正和修复自己的不足。用坚定的信念去开

启自己的人生轨迹，去打开不同的大门这就是我们生活需要面对的挑战。

做销售的人都是勇敢的勇士，因为能够在压迫中成长起来，都是众多人群中的佼佼者，我这不是在夸耀，而是在陈述。剩下来的人，那一个不是能够承受激励，承受挑战的人，有了自己对工作的认知见解，也有了自己的思想不再是那个需要人一直搀扶蹒跚走路的孩童。剩者为王，一直不懂这一点，当在岗位中沉寂下来才明白，这不是嘲笑而是夸耀，很多人都浮躁但是能够真正能够稳住自己的内心的人才能够走出一片天地。

我不是一个喜欢祈求别人怜悯的人，而是一个向往这自己的人生梦想的人，朝着前方前进，朝着自己的方向稳步向前，不断的去开拓去去发展，这就是我的心态，一个能够为了工作奋力拼搏的人，来到更为上，没有了无病呻吟，也没有了以往的懒惰，学会了坚持，就这样一点点的蹒跚而走走到了不同的人生道路，不同的成长路径。这就是我的人生。

当我真正转正成为了公司的一员我才发现自己原来所做的一切都是那么的有趣，没有让我失望，付出的和收获永远都是挂钩对等的，我不相信等待，只相信付出。

服装制作心得篇四

暑假伊始，带着兴奋的心情，回到了我那山青水秀的故乡。可那些美好的东西毕竟不可能一直陪着我！因为我要面对着现实社会！所以我得去工作——打暑假工！

通过他人介绍我进入了一个普通的外贸服装厂，刚到厂的时候，身边接触的人也完全换了角色，没有了老师的指导，没有了同学的互助，一切都在上级的安排下和前辈的教导里，一切都处在巨大的转变中。

在到厂里的第一天我先是整体的参观了整个厂区布局，对公司整体的认识，工厂规模庞大却也并非所想象的那样，各个生产有条理的，安排的有的，是以后需要去的，毕竟学校的培养得方向是高级技术岗位实用性人才，除了对技术的精益求精外，更要对整个服装产业一目了然，才能从上服装行业的发展。

因为我是男(女)生，所以一开始给我分配的是缝纫，当时觉得缝纫还好，毕竟在学校也学过一些，因该没什么大问题吧！可是当我踩了一天的缝纫机后，我有种想做缝纫机的感觉，让别人踩我吧！懒得动了！那腰真的是直不起来了！但我想到了以后的日子，还是挺了下来！再后来就好多了，没有第一天那么累了！

在经过一段时间的实践后，我渐渐的知道了一些在课堂上学不到的知识！国外服装与国内服装在板型尺寸上有大的差异1服装中休闲服居多，在尺码上较国内的大，及其宽松。2裤子不分男女以低腰为主。3除夏装外，服装面料较厚，衣袖较长4在色彩的选择上以灰、黑色、墨绿色、石头色、米色为主，也有少量的纯白色。与国内的服装习惯用色、搭配都不大相同。5衣服上上都有口袋，来说多，并且许多立体口袋。

在外贸服装企业，客户是要检查样品的，，邮寄的样品要符合其在样衣订单里的要求，才能下面的，过程是反复的，往往要几次甚至十几次修改才能最后的确认下生产订单。过长的的反复，浪费了人力物力财力，更的是违背了“金钱”的现代市场准则，，这就要求部和技术、生产线各个环节的沟通协作，质量和；次一，还要考虑邮寄的和费用，降低成本。

工厂生产的需要，被调到后段工作了很长一段，后段在工厂里指的是锁钉、整烫、检验、包装等几个服装加工的后整理阶段。我待在检验的最长，体会也就最深检验是质量控制必不可少的组成。的质量检验系统要质量是不的。质量检验与质量预防相比，说是落后了节拍，属于事后把关，把关毕竟

仍是而的控制手段。预防看是可以不质量缺陷，那么检验的一面下次不再。要对所产品作100%的检查，返修或重新整理，会出运。

正如一位师傅所说的那样，“一件衣服在工厂是百分、千分、万分，可是到了顾客手里，那百分之百！”检验成衣，要仔细检查每一件成衣，污渍、色差大、皱、破旧、抽纱等问题时，贴上特殊的箭头小标签，按问题种类分挂在不同区域，然后送到的做。合格产品还要清理多余线头，粘除毛絮等，还要注意产品的组织结构、尺寸规格、颜色和文件应该，完全的合格。

在实习的期间，厂方还安排了经验的师傅给了四次理论课程的培训，这与在学理论课程是截然不同的，是以师傅二十多年的从业经验为基础的，以事例为范本，讲述服装加工工艺和管理，分别从样品试制、原材料的组织、工时定额、裁剪缝制织物密度、色差、缩率等等一一了详细的讲解，更与了现代服装企业的管理中的问题。使对实习更的体会。

在与师傅的中，我深深感觉外贸服装厂要市场发展的要求，运作管理。与市场环境相符合的生产体制，服装加工产业，是非常繁琐的行业，更是繁忙的行业。在需要的时候，按需要的间，需要的产品，就要让员工认识一秒钟的价值，将的浪费压缩到最低限度。可在现实的运作中，加班加点在人们得意识中成了，有时甚至会连续工作30小时不间断工作的，点在车缝着一环节得尤为。可是在分析客户从下订单到发货的过程规定时，却在上并不紧迫，这就说明在工作时，有浪费，排除浪费要。从工厂的运作来看，自客户下订单开始，技术开始工业板制作、工艺流程设计、流水线安排等事宜。采购开始组织加工所需原料、辅料，包装需要的商标，吊牌，包装袋，纸箱等物。而最大的问题就出里，材料组织越长，留给后面工序的也就越少，这就了上述的，而问题的解决，除了自身外，还要依赖大环境的发展，即整个纺织服装产业的发展，高新技术纺织工业园的发展，我相信难题会解决的。

此外现在服装企业的竞争力是靠按时交货、成本低、质量好来。是在外贸服装企业大多数订单要求产量大，交货期又短，的贸易属于加工贸易里的来料加工，采用的是定牌生产，企业利润的主体赚取加工费，可见服装贸易发展的艰难，“生产无缺陷”的产品才能最大限度的效益，整体质量管理活动显得尤为。而在工厂里不合格品往往是在最后工序的，且程度上的互相推卸责任，是非常不可取的。质量管理中的是防止失误，绝在同一块石头上绊倒两次。这就要求管理者、技术人员要亲临生产现场，实地观察，才能在操作现场问题，使问题在前工序排除。在生产现场异常，要马上想方设法解决，质量是各工序来的，而检查的。产品不管多少次检查，也不把不合格品检查成合格品。所以预防是质量管理的关键。

暑假转眼而过，我在打工的过程中，既有收获的喜悦，也有遗憾。那对服装企业有些工作的认识仅仅停留在表面，看人做，听人讲如何做多，亲身感受做工作少，还未能完全领会其精髓所在，但也使我对服装企业生产深层次的感性和理性认识，对服装的流程更深。理论教学与实习教学紧密。传统教学模式的工艺课与实习课是分立的，这就在实习过程中了理论与实践相脱节的。在今后的学习中，可以不同内容，实习教学中情况，灵活采用更的方法。

流火的七月，明亮的夏日，我们走进了社会的熔炉，梦想的阶梯—工厂，用汗和泪谱写一曲壮丽的青春之歌。这是社会的选择，也是我无悔的选择。七月，我们播撒梦想，同时拥抱丰产，就如新世纪的第一缕曙光，我们的暑期社会实践也在梦想的阶梯留下了清明透亮的一笔。

在社会实践中，我们应该要把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础，因为我们大学里的我们不过是象牙塔里不受风吹雨打的花朵！

通过这段时间的实践，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。这积聚的经验犹如牡蛎腹中的珍珠经历了时间的磨砺与侵蚀终会发出耀眼的光芒而璀璨夺目的。相信有了它我们的人生就越发精彩绚丽。

服装制作心得篇五

为期一天的培训已经结束了，回顾当天的学习收获，我感慨很多，收获也很多，体会也有很多……首先感谢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。

通过这次培训，让我对销售有了更深一层的认识，首先，一间店的业绩不是靠个人的能力和销售就能支撑得起的，它靠的是我们这一个团队合作的力量才足以支持。团队是什么？按照老师所说的，团队是一个有口才的人领导一群有耳朵听的进去的人一起协同合作的团体。它是为了实现某一目标而由相互协作的个体所组成的正式群体。而我们身为这个团队中的成员，每个人都有自己所在的意义和价值，都有自己的工作和职责，而我们所要做的，不但要做好自己分内的工作，担负起自己的责任。

而且，更重要的，是要和其他同事发挥团结合作的精神，紧密合作，共同创造辉煌的业绩。这样的销售才会进入良性循环，销售方面才会令人更容易接受，整个团体才会有活力，每个人的热情才会持续不减，这样对于我们，对于整间店铺只会有益而无害。

作为个人而言，除了要遵守店铺的营销流程外，更重要的是

要努力提高自身的沟通能力，要有一定的沟通技巧，要做顾客喜欢的导购，因此，老师也为我们总结了几点：

一、外表要整洁，要有礼貌和耐心；

二、保持良好的人员形象，专业的服务态度；

三、能够提供快捷的服务，要设身处地的为顾客着想，从而提高自己的销售业绩；

四、要有足够的产品知识，专业的销售形象，良好的沟通表达能力；

五、强调产品的保养事项并能够提出建设性的意见，帮助顾客做出正确的商品选择；

六、关心顾客的利益，急顾客之所急，借此拉近与顾客的距离，培养回头客；

七、做好售后工作，耐心的倾听顾客的意见和要求，记住顾客的偏好。

这样才能留住回头客并能够为公司收集有益的信息，有助于企业和品牌的发展。还有最重要的一点，我们要富有感染力，我们每一天都穿工衣、工鞋，爱上我们自己的商品，在为顾客介绍商品的时候，我们的眼神、语调、手势等肢体语言都是一种无形的感染力，这样更容易拉近与顾客之间的距离，从而让顾客更相信我们为他所介绍的商品。

总而言之，这次的学习是快乐的，收获是愉悦的！再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的工作生活中学以致用，真正发挥出学习的用处！

服装制作心得篇六

出租方(甲方):

承租方(乙方):

根据国家有关规定,甲、乙双方在自愿、平等、互利的基础上就甲方将其合法拥有的厂房出租给乙方使用的有关事宜,双方达成协议并签订合同如下:

一、出租厂房情况

甲方出租给乙方的厂房座落在 , 租赁建筑面积为 平方米。厂房类型为

酷构。

二、厂房起付日期和租赁期限

1、厂房装修日期 个月,自 月 日起,至 月 日止。装修期间免收租费。

2、厂房租赁自 年 月 日起,至 年 月 日止。租赁期 年。

3、租赁期满,甲方有权收回出租厂房,乙方应如期归还,乙方需继续承租的,应于租赁期满前三个月,向甲方提出书面要求,经甲方同意后重新签订租赁合同。

三、租金及保证金支付方式

1、甲、乙双方约定,该厂房租赁每日每平方米建筑面积租金为人民币 元。月租金为人民币 元,年租金为 元。

2、第一年年租金不变,第二年起递增率为3%—5%。

3、甲、乙双方一旦签订合同，乙方应向甲方支付厂房租赁保证金，保证金为一个月租金。租金应预付三个月，支付日期在支付月5日前向甲方支付租金。

四、 其他费用

1、租赁期间，使用该厂房所发生的水、电、煤气、电话等通讯的费用由乙方承担，并在收到收据或发票时，应在三天内付款。

2、租赁期间，乙方应按月缴纳物业管理费，每日每平方米物业管理费为 元。

五、 厂房使用要求和维修责任

1、 租赁期间，乙方发现该厂房及其附属设施有损坏或故障时，应及时通知甲方修复；甲方应在接到乙方通知后的3日内进行维修。逾期不维修的，乙方可代为维修，费用由甲方承担。

2、 租赁期间，乙方应合理使用并爱护该厂房及其附属设施。因乙方使用不当或不合理使用，致使该厂房及其附属设施损坏或发生故障的，乙方应负责维修。乙方拒不维修，甲方可代为维修，费用由乙方承担。

3、 租赁期间，甲方保证该厂房及其附属设施处于正常的可使用和安全的状态。甲方对该厂房进行检查、养护，应提前3日通知乙方。检查养护时，乙方应予以配合。甲方应减少对乙方使用该厂房的影响。

4、 乙方另需装修或者增设附属设施和设备的，应事先征得甲方的书面同意，按规定须向有关部门审批的，则还应由甲方报请有关部门批准后，方可进行。

六、厂房转租和归还

- 1、 乙方在租赁期间，如将该厂房转租，需事先征得甲方的书面同意，如果擅自中途转租转让，则甲方不再退还租金和保证金。
- 2、 租赁期满后，该厂房归还时，应当符合正常使用状态。

七、租赁期间其他有关约定

- 1、 租赁期间，甲、乙双方都应遵守国家的法律法规，不得利用厂房租赁进行非法活动。
- 2、 租赁期间，甲方有权督促并协助乙方做好消防、安全、卫生工作。
- 3、 租赁期间，厂房因不可抗拒的原因和市政动迁造成本合同无法履行，双方互不承担责任。
- 4、 租赁期间，乙方可根据自己的经营特点进行装修，但原则上不得破坏原房结构，装修费用由乙方自负，租赁期满后如乙方不再承担，甲方也不作任何补偿。
- 5、 租赁期间，甲方向乙方无偿提供 门电话。如需 门以上的电话，费用由乙方自理。
- 6、 租赁期间，乙方应及时支付房租及其他应支付的一切费用，如拖欠不付满一个月，甲方有权增收5%滞纳金，并有权终止租赁协议。
- 7、 租赁期满后，甲方如继续出租该房时，乙方享有优先权；如期满后不再出租，乙方应如期搬迁，否则由此造成一切损失和后果，都由乙方承担。

八、其他条款

- 1、 租赁期间，如甲方提前终止合同而违约，应赔偿乙方三个月租金。租赁期间，如乙方提前退租而违约，应赔偿甲方三个月租金。
- 2、 租赁期间，如因产权证问题而影响乙方正常经营而造成的损失，由甲方负一切责任给予赔偿。
- 3、 可由甲方代为办理营业执照等有关手续，其费用由乙方承担。
- 4、 租赁合同签订后，如企业名称变更，可由甲乙双方盖章签字确认，原租赁合同条款不变，继续执行到合同期满。
- 5、 供电局向甲方收取电费时，按甲方计划用电收取每千瓦用电贴费 元，同时收取甲方实际用电电费。所以，甲方向乙方同样收取酒划用电贴费和实际用电电费。

九、本合同未尽事宜，甲、乙双方必须依法共同协商解决。

十、本合同一式肆分，双方各执贰分，合同经盖章签字后生效。

甲方(公章)： _____ 乙方(公章)： _____

法定代表人： _____ 法定代表人： _____

(或委托代理人) (或委托代理人)

服装制作心得篇七

地址_____

出生年月_____

身份证号码_____

_____省劳动和社会保障厅

根据《劳动法》和有关规定,甲乙双方经平等协商一致,自愿签订本合同,共同遵守本合同所列条款。

一、劳动合同期限

1、有固定期限劳动合同

本合同于_____年_____月_____日生效,于_____年_____月_____日终止。其中试用期自_____年_____月_____日始,至_____年_____月_____日止。

2、无固定期限。其中试用期自_____年_____月_____日始,至_____年_____月_____日止。

3、以完成一定工作为期限。本合同生效日期为_____年_____月_____日;以乙方完成_____工作(任务)为合同终止时间。

二、工作内容和工作时间

3、甲方招用乙方担任_____岗位(工种)工作。乙方的上岗证号码为_____。

三、劳动保护和劳动条件

4、甲方应当在乙方上岗前进行安全生产教育,对从事电气焊、土建、水电设备安装等特殊工种的乙方进行岗前培训,乙方取得相应的操作证书方可上岗。

6、甲方将根据国家有关法律法规，建立安全生产制度；乙方应当严格遵守甲方的劳动安全制度，严禁违章作业，防止劳动过程中的事故，减少职业危害。

四、工资待遇和保险待遇

推荐合同样本 劳务分包合同 劳务外包合同 劳务承包合同

7、乙方在试用期间的月工资(或日工资)为_____元，试用期满后月工资(或日工资)为_____元。双方约定的工资不得低于当地最低工资标准。

8、甲方安排乙方加班加点，应按照《劳动法》等规定支付加班加点工资。

9、甲方应在每月_____日发放乙方的工资，并由乙方签字确认。

甲方在劳动合同终止、解除后应当一次性付清乙方的工资。

甲乙双方对工资支付的其他约定_____

10、甲乙双方依法参加社会保险。

11、乙方患职业病或因工负伤或因工死亡的有关待遇，按照国家、省有关规定执行。

五、劳动纪律和劳动合同的解除、终止

12、乙方应严格遵守甲方的各项规章制度、劳动纪律和安全技术操作规程。

(一)在试用期内的；

(二)甲方以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫劳

动的；

(三)甲方侮辱、体罚、殴打、非法搜查和拘禁乙方的；

(四)甲方未按照国家规定和劳动合同约定支付劳动报酬或者提供劳动安全、卫生条件的。

(一)在试用期内被证明不符合录用条件的；

(二)有打架斗殴、偷窃、赌博、擅自停工等严重违纪行为；

(三)严重失职或者营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的；

(四)被劳动教养或被追究刑事责任的；

(五)不服从甲方正当工作安排的；

(六)严重违反总包单位和甲方的施工现场安全管理规定的。

15、乙方解除本合同，应当提前_____日(不超过30天)以书面形式通知甲方，不得擅自离职。

16、期满或双方约定的劳动合同终止条件出现的，本合同即行终止。

六、经济补偿和法律责任

17、因甲方原因解除劳动合同，甲方应按照国家、省有关规定支付经济补偿金。

18、乙方在履行劳动合同期间，因个人失职给甲方造成损失的，应当承担赔偿责任。

七、当事人约定的其他内容

19、甲乙双方约定的其他内容： _____

八、劳动争议处理及其它

20、双方因履行本合同发生争议，应当自劳动争议发生之日起60日内向当地劳动争议仲裁委员会申请仲裁。

21、甲方的规章制度及_____作为本劳动合同的附件，与劳动合同具有同等法律效力。

22、本合同未尽事宜或与国家、省规定相悖的，按照有关规定执行。

23、本合同一式二份，甲乙双方各执一份。本合同自双方盖章签字之日起生效。

甲方(盖章)： _____乙方(签名)： _____

代表(签名)： _____

____年____月____日

服装制作心得篇八

首选我要认真学习理论知识，做到学以致用、应才适用。其次努力成为优秀团队的建设者提升门店的营运能力，促进门店绩效提升。然后推进现场教育、培训活动、提升门店人员的作用能力、改善心态、促进门店营业目标的达成。

感谢公司安排的这次培训，给大家难得的学习机会！

感谢xx老师，不仅给我们带来了营销知识，还给了我盲作的表率。经过这次培训，感觉收获不小，与以往所有培训不同的是、本次培训主要以提问式，抢答式、团队式的方式进行，从早上_点多至下午_点多现场气氛活跃，培训生动而又形象的传授着xx文化、销售技巧，与平时可能遇到的问题解决方法，让我们深刻感受到xx文化的博大精深与超强的感染力，此次培训中通过学习来自xx的专卖店的同行的交流，使我认识到我们要想做好销售，并使店面人员销售水平提高，还有很多知识要学习提高。

首先，在企业文化上，我们要时刻与xx文化保持一致，认真深刻及时的学习文化，跟上xx的文化发展脚步，在公司内部结合自身创造我们的文化，使我们树立一杆自己的旗帜。

再次，我们需要加大销售技巧的培训，通过这次学习我们更加意识到销售技巧重要性，我们将加大培训力度，根据xx话术的总岗，总结一套实用的话术，全体销售人员学习并应用于实际中。并及时开展销售人员模拟演练，展开fab法则，认真学习并应用；寻找自己的不足，不断提高销售人员的业务水平与定单成功率。

专业知识的学习，就像xx老师讲到的“研究员站柜台”，我们有时遇到专业点的知识，无法应答。这样顾客在心理上就感觉到了“不专业”销售员。真正让自己成为一名专业的销售员。提高我们定单的概率。

人员素质培养、我们注重人员的精神面貌，不断提人员的素质。我们坚信只有高素质的人，才会得到顾客的信认，才会有更多的回头客。时刻体现我们xx人的“及时、专业、真诚、热情”从而打造我们自己的品牌。

在企业的管理上，我们努力打造团结型的团队。在以后的发展中我们将不断学习改进和创新，只有这样才能在竞争激烈立于不败之地，我们有信心在xx的圈子里提升自己，成为真正的xx人。

服装制作心得篇九

在服装销售技巧中，接近顾客是店铺销售的一个重要步骤，掌握如何进行服装销售也是一个很有技巧的工作。这方面做的好，不但拉近了与顾客的心理距离而且还可以尽快地促成交易；反之，未开口便吓跑了消费者。关于一些服装销售技巧，我特地采访了服装届知名的卖场导购培训专家刘博士，下面是简单的汇总。

下面我想和大家交流一下接近顾客的一些基本技巧：

“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。如果你没有注意到这一点，而对顾客不理不睬，就会导致每天失去3单生意，若平均300元，则一年达32万多。所以我希望在座的各位导购，能主动与顾客打招呼。

现在我发现有很多导购员喜欢用“请随便看看”来代替“欢迎光临”。殊不知这句“请随便看看”的欢迎语正好给顾客灌输了一种“看看就走”潜意识。打个比方说潜意识对人心理的作用：清晨，当你一觉醒来，对自己说“今天我心情很好，我是一个快乐的人，那么你一天可能都是快乐的。这正反映了潜意识对人的作用。所以，你如果也习惯对顾客说“请随便看看”请立即更正你的说法。

我想大家一定有这种经历，有时候我们在专卖店或商场购物时，我们会碰到一些过分热情的导购，他们老远就会和你打招呼，当你走进她的专柜时，他更是尾随而至，寸步不离，并且喋喋不休地开始介绍他们的服装如何如何。作为顾客来

说喜欢有一种宽松的自由的购物环境供他们观赏和挑选，不分青红皂白的介绍反而会让们感到一种无形的压力而趁早“逃之夭夭”。所以我们切忌“不要过分热情”。

接近顾客的最佳时机

我们应该让顾客自由地挑选商品并不是意味着对顾客不理不睬，不管不问，关键是你需要与顾客保持恰当的距离，用目光跟随顾客，观察顾客。一旦发现时机，立马出击。那么最佳时机：

- 一. 当顾客看着某件商品（表示有兴趣）
- 二. 当顾客突然停下脚步（表示看到了一见钟情的“她”）
- 三. 当顾客仔细地打量某件商品（表示有需求，欲购买）
- 四. 当顾客找洗水唛、标签和价格（表示已产生兴趣，想知道品牌、价格、产品成分）
- 五. 当顾客看着产品又四处张望（表示欲寻求导购的帮助）
- 六. 当顾客主动提问（表示顾客需要帮助或介绍）

原则把握住了，时机找准了，那么下一步就是我们该以何种方式来接近顾客促成交易。

一、提问接近法

eg. 您好，有什么可以帮您的吗？

这件衣服很适合您！

请问您穿多大号的？

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

二、介绍接近法

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

产品介绍□fab法则，千万不要说成fbi法则了

e 特性（品牌、款式、面料、颜色）

ange 优点（大方、庄重、时尚）

t 好处（舒适、吸汗、凉爽）

互动环节：介绍自己身上穿的衣服；介绍自己的手机等
（用fab法则）

注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答“不需要”或“不麻烦了”就会造成尴尬的局面。

三、赞美接近法

即以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

eg 您的包很特别，在那里买的？

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱！（带小孩的顾客）

俗语：良言一句三春暖；好话永远爱听。

通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交

流。

四、示范接近法

利用产品示范展示展示产品的功效，并结合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。最好的示范就是让顾客来试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。

服装制作心得篇十

在服装销售过程中，作为一个营业员必须掌握很好的服装销售技巧，工作中除了将服装展示给顾客，和详细描述之外，推荐是不可少的。既然是推荐服装，那么就必须以引起顾客购买的兴趣为目的。所以我在推荐服装时，总结了以下方法：

- 1、要赢得顾客对服装的信任感，就必须让自己有信心。
- 2、根据顾客的客观条件，展示服装和解说，推荐的服装要是真的适合顾客的。
- 3、手势很重要，配合手势也是一种方法。
- 4、无论是功能、设计、品质每件商品都有自己的特征，向顾客强调服装的不同很重要。
- 5、注意观察顾客的反应，然后在适当时机，适时地促成销售。
- 6、准确的说出不同类型服装的不同优点。

重点就是销售技巧，这是我在服装销售工作总结中的领悟到的，好的服装销售技巧是获取成功的关键。销售是针对于服装的设计、功能、质量，价格等因素，根据不同的消费人群，让顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最后销售成功。销售中最重要的一个环节就是在短时间内让顾客有购买的信

念。那么销售有以下原则：

- 1、对顾客说明服装特性时，要言简意赅，突出服装商品最重要的特点。
- 2、随即应变是营业员必备的素质，根据顾客的情况而制定推销语言，不可千篇一律。

以上就是我的个人服装销售工作心得，虽不够完善，但却是这几个月通过自己的认真观察所得来的。在以后的销售过程中，为有更好的营业效果，我将做得更好，及时总结经验和工作中的不足，然后完成一份出色的服装销售工作总结，让自己有更多的收获。