

最新服装销售培训心得 服装销售培训心得体会(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

服装销售培训心得篇一

服装导购员，简单说来就是在卖场指导消费者购买服装的人，大部分服装导购员工作不太稳定，具备短期性，而且难以管理。

此外，服装导购员不仅是推销员，她们在卖场中不仅仅推销商品，统计销量，而且要对消费者的行为进行观察，分析，对对手的信息反馈，对客户优质服务等。

所以，服装导购员的能力提升直接关系到服装企业的发展，但是多数企业缺乏服装导购员培训心得，企业对导购员的培训都是在摸着石头过河，今天小编为大家总结了一下服装导购员培训心得的思路，希望对服装企业店主们有一定的帮助：

由于很多企业通路导购存在短期性，做为企业对从事服装导购工作的朋友就应当对他们今后的工作有长远的打算进行引导，服装导购工作兼容统计，推销，陈列，市调等，是复合性销售人才，导购工作是培训市场部经理最好的学校，有了明确的人生目标，对导购员来说就不是一份短期的工作了，通过从事导购工作，可以学习到很多的产品知识，行业知识。此外，你还会感受到企业文化，企业的历史背景，如果你是国际品牌的导购，那样你还会学习到更多的知识，甚至于学习终端管理的科学方法，在你职业人生中会重重地写下一笔。

我们在很多卖场发现，大多数企业在招聘导购人员时，都喜欢找年轻漂亮的女孩子来从事导购工作，这是不正确的，因为不同的服装类型需要不同性别的导购人员，包括年龄的选择。试想一下，如果让一个女孩去导购男式内裤。因此，企业要根据不同的服装品牌类型来选择不同的导购员。如年龄段，性别等的选择。

服装短期培训心得体会

这次培训学习在不知不觉已过了半个多月了。在这些天里，有着充实，有着快乐，也有不时的想家！尽管不适应、困惑、疲惫，但常常还是能感觉到下课后的充实和快乐！既然来到这里，就应该克服困难，珍惜机会，学有所获。这次给我们任课的教师全是出色的教师，这些老师经验足，每个人都有特长之处。他们的课堂全面、细致，有对教材的精彩解读和分析、有课堂实录、还有耐人寻味无穷的经验之谈。倾听他们对教学的理解，感悟他们的思想方法，让我感觉到不是一种学习，而是一种享受。在学习中常常能带给我思想上的洗礼、理念的革新。

“玉不琢，不成器。人不学，不知义。”古人寥寥数语就将学习的重要性高度地概括出来了。学习的过程好比那未经加工的瑕玉，经过一番精雕细刻之后，呈现出一具工艺品应具有的高贵与典雅。很多时候仍让我有些雾里看花，无所适从，从而使我觉得我很需要学习，而此次服装培训学习，犹如为我打开了一扇门，拨云见日，使我以前的困惑豁然开朗。我曾出去培训过几次，而这次不同的是培训中我主动去思考、去领悟、去实践。心灵经历了忐忑、探索、喜悦。一路走来老师的教学虽然我不能做到照单全收，但他们先进的教育理念、独到的教学思想、对我今后的教育教学工作起着引领和导向作用。这次培训之后，更增添了我努力使自己成为一名出色教师的信心。

服装销售培训心得篇二

前几天公司组织了全系统的店长到上海参加学习培训，感谢公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务姿态。

在此次学习培训中，我们不但学了营销理论知识，还学了技能与生活体验。使我深刻体会到此次学习培训的重要性。在今后的工作中，我将改变以往的工作思路，着力提高服务质量和水平，认真践行“与客户共赢”的服务理念，在平时工作中我会认真贯彻执行公司的有关精神，进一步解放思想，与时俱进，认真履行一名店长的工作职能，听取客户的意见，改善客我关系，从而提高客户的满意度，忠诚度。强化基础管理夯实发展根茎，深化队伍建设激发内部活力，注重思想文化推动企业发展。通过此次学习培训结合自身的工作我有以下学习心得。

市场是一个企业的灵魂，任何一个企业的发展都离不开市场，谁拥有了市场谁就会得到发展的空间和生存。而市场又是由客户组成的，换句话说谁拥有了客户就得到了市场，而客户是要靠我们的真诚与优质的服务来赢得的。那么作为一名店长首先要了解市场，而且要了解市场特征，社会消费特征，消费群体。而我们兴化是具有水乡特色，社会消费在江苏适中，兴化服装行业更是数不胜数，要想在这片有限市场空间中上求的发展，那就要我们充分挖出市场潜力。

首先我们要了解什么是品牌，品牌就是用于“识别”和“区分”某个产品的生产地和生产者，在同行竞争对手的产品和服务的区分。品牌是无形的，它的内涵体现在它的知名度、美誉度、市场表现、信誉价值。我们现在要以我就是品牌为主体，做好我们的服务品牌，让客户对我们的服务品牌得到认可。从而赢得市场。

当今社会我们要从坐商中走出来，改变以往的营销方法，变成服务营销，而服务是无形特征却可给人带来某种利益的可供有偿转让的活动。服务营销的核心是服务理念，服务理念的核心是客户导向，它是建立在关系营销和客户满意理论基础之上的。而服务的价值在于服务的功能价值和服务的感情价值。所以说我们现在不是卖的产品而是服务。

服装销售培训心得篇三

我是服装设计专业毕业的xxx[]磨砺了许久之后，我发现自己有了很多的缺陷，想要做好最好的设计，就必须走向市场走向大众。只有深入的了解了群众的需求，你做的设计才会得到价值的提升，不然就是一张白纸，毫无用处。因此，秉持这个初心，我走进了服装销售市场，我即将在这里度过很长一段时间。

很幸运，我能够来到公司为我们的服装销售做出一些贡献。经过这次培训之后，我发现自己所知的实在是太少了，原来我的认知只是这个世界的冰山一角。我立即端正了自己的态度，在这次培训中努力好学，也明白了许多的销售技巧，也更加的清楚了市场行情。培训能够给予我们的，是慢慢探索远远追不上的。因此，我很感谢公司能够给予我这次机会，能够让我参与此次培训，增长了不少的见识。

虽然是设计出生，但是经历了这次培训之后，我对服装销售也产生了浓厚的兴趣，销售是一门能够创造自身财富的工作。懂的.销售的人，一定是一个理智又不缺机智的人。这样的人，是我无比羡慕和仰望的人，因此，在这次培训中，我改变了原有的计划，将服装销售纳入了第一个实现点。首先做好自己的本质工作为核心，以设计作为辅助相辅相成，我相信，这样能够为我创造更多的财富，也能够为公司创造更多的财富。

这次培训让我增长了不少的见识，原来在大众心目中最喜欢

的服饰并不是我脑海中的样子。我一味的用自己的思想为大众做了主，我感到很是羞愧。在没有了解行情的情况下，用自己的审美和追求不断努力是不正确的，这会让我们偏离轨道，也会让我们徒劳无功。这次培训让我明白了自己思想上的无知，世界上的人千千万，有不同的人，就会有不同的风格，而在为服装市场，自然是各个风格都需要的，我的意识还是在自己的保守范围之内，没有真正的打开自己的思维，让自己的进步受到了最大的阻碍。在今后的工作中，我会不断的向前辈汲取经验，做好销售工作，提升自己的能力，不再局限于现在，要向更远的未来眺望，实现最好的自己！

感谢公司给予我这次难得的机会，我会付出更大的努力，希望我能够同公司共进步，实现我们更美好的未来！

服装销售培训心得篇四

为期x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己的沟通能力，要有一定的沟通技巧，要做顾客喜欢的导购。

服装销售培训心得篇五

七月八号--七月十号深圳之行的学习，让我挑战了自己的极限，跨越了自我最低的心理防线。通过这次“我是销售冠军”深圳之行的培训，使我树立了正确的从业观念，具备了我成为一名过硬的销售人员的意志和端正了我的工作态度。

这次“我是销售冠军”学习是由深圳xx公司举办的一次难得的学习机会，学习由主教练xx老师主讲，总教练是xx公司老总xx先生。

学习第一天晚上就布置作业给我们，要求策划好“野人销售”的活动，那天晚上我顶着疲惫和我们二组成员在一起策划这次活动{因为没买到硬座火车票，我和同事是站在火车车厢17小时由安庆到深圳的}，策划、排练到凌晨五点才回房休息，清早七点钟就聚到一起整装，我担任小组的化妆师，把小组八名成员化妆成野人部落的男女，每个人身穿泳装，头上戴上夜晚采来的树叶编制的花环，用橡树叶绑在身上，越凌乱越出彩，脸上画满浓烈的油彩，每个人的样子都很惊人，很炫!五个小组的每个人都这样“盛装待发”了，这样不带分文，只带上爱慕公司的邀请函和文化衫在深圳街头发放和销售，凭借自己的能力售出文化衫换得饭吃和水喝，发出的邀请函多、售出的文化衫件数多，小组加分。对于我从没穿过泳装有点内向的人来说，如此这般销售真的挑战了极限、跨越了自己的心理底线。第二天是各小组准备节目演练如何疯狂销售床垫，主题是吸引人气，营造氛围，各小组为单元，全员参与表演，我们二组表演的是“美女与野兽”一见钟情后选中爱慕床垫结婚，突出的是夸张、搞笑，带动全场人员

上台参与尝试床垫的舒适性和弹力，整个节目贯穿了激情的音乐，这个节目也是在晚间利用休息时间去准备的，尽管只休息了两三小时，但成绩是令人欣慰的，我们二组猎鹰队在这一环节取得294分，满分为三百分，仅氛围分就拿了个满分100、这中间离不开小组团队分工、合作和凝聚力，尽管小组成员相识很短，准备策划活动很辛苦，牺牲了睡眠时间，但都很开心。学习最后一天，我们在庾总的率队下参观了爱慕公司生产床垫的整个流程，在洁净的车间，我们看到了很多细微之处，值得我们学习和借鉴。在最后一天学习的晚间，我们的毕业典礼上，我们看到了很多我们着泳装在深圳街头邀请来的顾客参与我们的毕业典礼，晚会上有授奖、有现场签单、有相互学习、有激情共舞，气氛很高昂。两天三夜的学习很短促，临别时有太多的感动，有太多的收获的喜悦。

通过回顾学习的每个细节镜头，我总结了以下几点心得与同事们共同学习：

- 1、热爱自己的工作，你就会快乐地更容易做好你的工作，热情、真诚地接待每一个到我们馀庆家家居的每一位顾客。
- 2、迅速熟悉工作方法，在日益激烈，市场不好的竞争中获胜，我们必须尽快投入工作并胜任工作，做好售前、售中、售后的每一个细节工作，提高工作效率。
- 3、积极参与各种培训学习，只有进一步加强学习，强化自身素质，才能立足于市场。