

电话销售的心得体会(汇总9篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

电话销售的心得体会篇一

电话销售作为现代商业活动中不可或缺的一部分，已经成为越来越多企业获取客户、扩展市场的重要方式。作为一名电话销售员，我在实践中不断摸索和学习，也取得了一些经验和体会。今天我想分享一下自己的心得体会，希望对同行有所启发和帮助。

第二段：重要性

首先我想说的是，在电话销售中，沟通是一切的基础。只有和客户建立良好的互动关系，了解他们的需求和痛点，才能找到合适的解决方案，并且把握住销售机会。因此，我们需要注意语言表达的清晰明了、逻辑清晰，同时还要注重口气、语调，给予客户足够的尊重和信任，让他们感受到我们的专业性和诚信度。

第三段：方法技巧

其次，针对不同类型的客户，我们还需要掌握不同的方法和技巧。比如，对于犹豫不决的客户，我们可以采用抛砖引玉的方式，先介绍一些相关的知识和信息，让他们对产品有更深入的了解，进而激发他们的购买欲望；对于比较敏感和警惕的客户，我们则需要了解他们的底线和疑虑，通过解答疑问、提供保证等方式来逐渐打消他们的顾虑。

第四段：心态态度

除了技巧和方法，心态和态度也是电话销售的重要因素。我们需要具备积极乐观的心态，对自己的产品和公司有信心和热情，同时也要尊重客户的建议和意见，保持耐心、细心、贴心地服务，从而建立起良好的口碑和信誉。同时，我们也需要对电话销售这份工作有足够的热爱和投入，不断学习和实践，不断提升自己的职业素养和能力水平。

第五段：总结

综上所述，电话销售是一项综合性的工作，需要我们结合客户的需求和市场的变化，在不断探索和实践不断提升自己的能力和素质。通过有效的沟通、巧妙的方法和积极的态度，我们可以更好地挖掘市场潜力，获取更多的商机和业绩。希望今天的分享能够对大家有所启示和帮助，让我们共同努力，共同进步！

电话销售的心得体会篇二

成长，从我的电话销售路开始。从家乡来到外地，从学校走上工作岗位，从一家销售公司走向自我成长的开始。因为做了电话销售，让我明白一个人无论做任何事情，自己不去努力，不去付出，不可能成功。去做任何一件事情，不去用心，你是绝对不可能做得更好。

自从我踏上了电话销售之后，我的改变虽然自己没有什么太多的感觉，但是从我的身边同事和同学还是有些发现。因为自己成长进步了。

首先，和以前相比我的自信心变强。一个优秀的人，往往给你一眼的感觉就是他非常的有自信。自信是你成功的第一步。特别是对于一个电话销售人员来说，一定要相信自己的潜能。并不是说每个人刚开始做会做得很好，但是每个人都要相信

自己的潜能，因为大多数人只发挥了自己的百分之十的潜力。这就是说，在我们的身上还有巨大的潜能没有发挥出来。“所谓能力，从某种意义讲只不过是一种心理状态，能够做多少，取决于你想做多少，你是你认为的那种人。”

其次。我的目标非常明确。自己在做任何一件事情都能有一个很好的标准去做。这是我以前从来都没有的感受到的。因为你有了一个非常坚定的目标，你才会不抛弃你的信念，不放弃你的努力。在取得成功的道路上，有风有雨、有曲折有坎坷，许多人会半途而废。只有那些坚持下去的人，目标明确的，才会看到终点的美丽。

再次，自己做事情的积极性和主动性强烈。电话销售人员在市场上，每天都要去做有意义的事情，比如，多拜访一次客户，多打一通电话，多去总结一天的工作等，销量的提升也就是水到渠成的事了。

最后，其实我自己认为；成功只是把一件事情做对，而成长则是能力的提升。成功并不一定能让你成长，但销售人员要能成才，就必须不断地成长。成功是把事情做对，而成长则是做对的事情。

电话销售的心得体会篇三

电话销售是一种高效的销售方式，它通过电话与潜在客户进行沟通和交流，达到推销产品或服务的目的。通过长时间的从业经历，我收获了一些关于电话销售的心得体会，我将在本文中分享这些经验。

二、准备工作

在进行电话销售前，有一些准备工作是必不可少的。首先，了解产品或服务的特点和优势，成为产品的专家。其次，研究潜在客户的需求和背景信息，以便在电话中提供个性化的

解决方案。最后，准备好接待话术和常见问题的回答，以应对各种情况。准备充分可以提高销售的成功率，给客户留下良好的印象。

三、沟通技巧

电话销售的成功与良好的沟通技巧密不可分。首先，保持友好和自信的口吻，给客户带来舒适和信任的感觉。其次，倾听和理解客户的需求，提出恰当的问题，并提供定制化的解决方案，以满足客户的需求。最后，通过积极地回应客户的问题和疑虑，减少客户的顾虑和犹豫。良好的沟通技巧可以建立良好的合作关系，促使客户做出购买决策。

四、处理拒绝和异议

在电话销售中，接受拒绝和处理异议是常见的情况。首先，要保持冷静和专业，不要对客户的拒绝做出过激的反应。其次，了解客户的拒绝原因，并提供针对性的解决方案，以促使客户改变想法。最后，切勿放弃，保持耐心和坚持，寻找新的销售机会。通过处理拒绝和异议的经验，可以提高自己的销售技能和客户的满意度。

五、总结和反思

从事电话销售的经历让我意识到了销售的重要性和挑战。在这个过程中，我学到了许多关于沟通技巧、市场洞察力和团队协作的经验。我发现每一次销售都是一个学习的过程，从中吸取经验，不断改进我的销售技能。

总之，电话销售是一种需要充分准备和优秀沟通技巧的工作。通过不断的学习和实践，我深信每个人都可以成为出色的电话销售员。当我们能够更好地理解客户的需求，提供个性化的解决方案，并处理好拒绝和异议时，我们将能够赢得客户的信任和满意，实现销售的成功。

电话销售的心得体会篇四

做销售多年，不断地学习，在学习之后结合自我的工作有的几的心得体会，期望与朋友们共享，也期望大家能提出宝贵的提议。

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨日的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同提高，共同收获。

管理当中无小事，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。

同样，销售当中无小事。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个

双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

以上几点心得体会，期望对大家有所启发与帮忙，也期望大家能与我共同提高！

我相信我们的明天会更好！

我是xx年初迈进xxx[]放弃了计算机行业，毅然决然选择了销售（业务），起初志向是想能够锻炼自己能够独立事业的轨道，怀着勇于挑战自我、荣辱不惊的态度去做事面对困难挫折、委屈打击、孤独无助我偷哭了很多个夜晚，并不向谁求助，而是寻找解决的方法咬牙挺过去！一切地一切都不算什么，令我痛心得是没有人真正能够读懂关心我。

我带着一脸茫然进入市场部，说实话，进市场部大大超出了我的意料之外。起初，我怀疑自己，并不是怀疑自己的能力，而是怀疑自己的毅力。因为我知道，市场部是所有部门中最忙、最累、最辛苦的一个。我生怕自己不能做好这份工作，怕自己会偷懒。时刻提醒自己：我可以不做这份工作，但既然做了，就一定要做好。一共做了三个行业，都是没有目的方向的去工作，就好像是无头苍蝇乱撞，寻找点去试验竞争，挑战一种极限！每个转折都是有原因的，并不是我没有坚持，是有太多的无奈！

深知自己是一个很情绪化的人，有着两面性：表面刚硬、内心脆弱。在看了李强的演讲后，让我有着很深的感触，也领悟到了自己很多的缺陷：任性、倔、心高气傲、自以为是、脾气语气刚烈，聪明反对聪明误，不顾及别人的感受，独断专行！人的一生一共有三天：昨天、今天和明天，昨天是一张发票，今天是一张钞票，明天是一张支票！所以应该将一切归零，把握今天，从新找准自己的定位与价值。告别xx年，喜庆xx年又是一个新的开始新的起点能够重新规划自己。

电话销售的心得体会篇五

到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最最好的服务态度来对自己的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在钻石方面不是很，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种的那么纯洁，简直是不可思议。

没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的。

这是我在中的：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，不管做那一行，是不可少的，所以这也是对顾客的一种的礼貌，当他/她看到你的笑可以给他一种轻松购物的。

2、展示珠宝饰品

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的’珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买下次不买，他不买不代表他的亲戚不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

3、促进成交

一般珠宝都是上千上万，也是一个比较大的开支，有些人可能正在犹豫的时候，往往在最后成交前的压力，担心这个，担心那个，我们就要为他做出决定，促进他的意向，不然他的一句在转转再看看，就可能一去不返，这样的话就少卖了一单，那步是很可惜了。

4、售后服务

当顾客决定购买并付款后我们的工作并未结束，还有最重要的要向顾客详细介绍佩戴与保养知识，比如说钻石比较轻油性，做家务的时候尽量取下来，不佩戴时不要和其它首饰放在一起等，再说一些的话啊，顾客听了心里会更舒服。

5、工作中的不足和努力方向

经过培训，尽管有了一点点的进步，但在一些方面还存在着不足，只要有一颗上进的心，我相信我会做的很好，为公司的发展做出更大的贡献。关于多卖珠宝，如何对待客人，如何更好的提高自己的业务水平。这些都还需要在以后的过程中慢慢，最后祝愿本公司越走越好！

总体感觉还有很大的改善空间，但目标就只有一个，让我能表现的更好，再一次的谢谢周哈。

电话销售的心得体会篇六

作为一种极具挑战性的行业，电话销售要求销售人员具备出色的沟通能力和耐心。曾经在电话销售岗位上工作过的我，积累了一些宝贵的心得体会。以下是我对电话销售工作的简短总结。

第一段：重视准备工作

对于电话销售人员而言，准备工作是取得成功的关键。首先，了解产品或服务的详细信息至关重要。这包括了解产品的特点、优势和竞争对手的情况。只有在掌握充足的知识与信息的情况下，我们才能有信心和自信地与客户进行沟通。

其次，准备一个清晰的销售脚本也是非常重要的。脚本可以帮助销售人员更好地组织自己的语言和想法，并在沟通中更加流畅地推销产品。但是，脚本不应该过于僵化，而应该灵活根据客户的反应进行调整。

第二段：注重电话沟通技巧

电话销售工作的核心在于沟通。销售人员需要学会使用正确的语言和声音来打动客户。例如，用友善、亲切的声音对待客户，并尽快介绍自己和所代表的公司。当客户听到友好的声音时，他们更有可能投入更多的时间和精力来倾听销售人员的信息。

此外，掌握积极聆听的技巧也是非常重要的。当客户表达他们的需求和疑虑时，我们应该给予足够的尊重和理解，并及时回答他们的问题。销售人员应该保持耐心，不要打断或催促客户。只有在建立了良好的信任关系的基础上，销售人员才能成功地推销产品。

第三段：应对客户异议

在电话销售过程中，客户可能会提出各种异议和疑虑。作为销售人员，我们要学会应对这些异议，并且能够提供令客户满意的解决方案。首先，我们应该了解并尊重客户的疑虑，不要轻视或无视他们。然后，通过针对性的话术和例子来消除客户的疑虑。最后，向客户展示产品或服务的价值和好处，以增加他们购买的动力。

第四段：坚持自我激励

电话销售工作是一项高压的工作，在面对拒绝和挫折时，容易让人失去信心。因此，销售人员要学会自我激励，保持积极的心态。设立个人目标和挑战自己可以帮助我们保持动力，同时及时奖励自己的小成功也是激励自己的有效方式。另外，与同事之间的合作与支持也是非常重要的，他们可以给予我们鼓励和意见，帮助我们坚持下去。

第五段：提升个人专业素养

电话销售业务是一个不断学习和成长的过程。我们应该积极学习销售技巧和知识，不断提升自己的专业素养。参加销售培训课程、阅读销售类书籍和与其他行业专家交流可以帮助我们获取更多的销售技巧和经验。此外，进行自我反思和总结也是非常重要的，我们应该定期回顾自己的销售成绩和过程，并找到可以改进的地方。

总结：

电话销售是一项要求良好沟通能力和耐心的工作，但是通过恰当的准备工作和有效的沟通技巧、应对客户异议的能力、坚持自我激励以及提升个人专业素养，我们可以取得成功。无论是作为销售人员还是消费者，而对电话销售业务都有更深刻的了解和尊重。

电话销售的心得体会篇七

近年来，随着数字化时代的到来，电话销售已成为商业市场中不可或缺的一环。随着许多公司的不断发展，电话销售也变得越来越重要。本文将重点探讨电话销售的心得体会，帮助那些正在进行电话销售工作或有意从事电话销售工作的人们更好地了解这个领域。

第二段：了解客户需求

电话销售是一项涉及到人际交往的工作，成功与否往往取决于你对客户需求的了解程度。在进行电话销售之前，了解客户的需求是非常重要的。要想做好这项工作，我们需要建立一份清晰的客户档案，包括他们的兴趣爱好、购买偏好和预算。只有了解客户才能更好地满足他们的需求，在客户心中树立好的形象，并提高销售转化率，实现事半功倍的效果。

第三段：建立良好的电话积累技巧

电话销售是一项需要自信的工作。无论是新晋销售员还是老手，我们都应该建立自信心。要想建立自信心，我们需要掌握一些有效的沟通技巧，如语速、表达方式、词汇选择等。这些技巧将有助于我们说服客户，建立信任感，从而提高销售转化率。

在电话销售的过程中，我们还需要注意一些非常细节的问题，关注口音、断节以及音量等。在良好的电话工作中，技巧的掌握和技术的运用是必须要考虑的关键，避免出现一些小细节影响电话销售的效果。

第四段：有效的客户跟进

电话销售不仅仅是关于第一次电话的质量，更重要的是建立起稳定的业务关系。因此，我们需要维护与客户的业务联系，经常与客户沟通，建立良好的个人联系，同时加深客户对我们的信任度。此外，我们还可以通过更多的时间来跟进客户，对他们的新需求、新动态以及新开拓共享信息。

第五段：谈到结束

电话销售作为一种主动销售手段，在现代商业中占有着非常重要的地位。对于我们从事电话销售工作，我们必须不断学习和更新技能，提高了解客户需求的能力，并掌握更多有效的跟进技巧。只有这样，我们才能提高销售业绩，为公司带

来更多的利润。希望这些心得体会能够帮助有心从事电话销售工作的人们了解此领域。

电话销售的心得体会篇八

我意义非凡的四天四夜。我永生难忘，因为在这四天四夜里面，我参加了一个对我人运有脱胎换骨般的课程：销售上将缔造营。

第一天学习的是如何设定目标，刚刚参加kissbus的学习就开始学如何设定目标，课程的开始老师讲了这么一句话：把每一次的学习当做第一次会感到很新鲜；把每一次的学习当最后一次会感到很珍惜。对于目标设定，我即感到非常珍惜，更感到新鲜。感到新鲜是因为虽然学习目标设定已经不是第一次了，可是回眸过去，自己对设定目标还有很多很多的不足，目标还很模糊，所以我把这次学习以完全空杯的心态对待；感到珍惜是因为越是学习越体会到目标的力量与重要性，过去不等于未来，我必须痛定思痛，好好珍惜眼前的这次学习的机会，我不能拿过去的过失来惩罚今天本应成长自我的机会，心态调整了，学习起来就更加的有效率了，我对自己说，我活着不仅仅是为了我自己，我更要为我的爸妈，我的亲人、朋友，我要成为一个国内顶尖的感动营销专家和国内知名的慈善家！

不管前方的路如何，我都义无反顾、绝不退缩，不达目的，誓不罢休！我相信我自己，只要我坚持，只要我够执着，只要我不懈付出，只要我保持积极的心态，只要我持续不断地学习成长，我就一定能够实现我的人生目标！

没有时间期限的目标就仅仅是梦想，所以时间管理就显得尤为重要，如何掌握好每一天的时间，如何利用好眼前的每一刻，老师说：用分来计算时间的人，比用时间来计算时间的人要多出59倍。我的体会是60和一个小时在的角度是一样多的时间，但是从心态和管理学上来说用分来计算时间的人

比用小时计算时间的人更懂得珍惜和把握时间，更重视时间的价值，更懂得分割时间，利用零碎的时间，因此在同样的时间内这两种的效率就有了很大的差别。

我开始反思我自己，以前我在设定目标的时候，越短期的目标越难设定，比如设定每天的小目标，总是很空虚，不知道先做什么，后做什么，不知道如何安排与分配时间，就是因为不懂的时间管理，通过这次的学习，让我体会真切的体会到：

一：任何大目标的实现都是以眼前的一个个小目标的实现而达成的，任何的成功不可能一蹴而就，任何改变、成功都是一个循序渐进的过程。只有加上时间期限的目标，并注入了真，才是真正的目标，也只有这样，你的成功才会是自然而然的事。

二：做事情应该先做重要而不紧急的事情，也就是马云说的：永远要在天气晴朗的时候修理屋顶，不要再下雨的时候再上去修，这时候已经不起作用了。每件事情都要分出轻重缓急，需要去判断，更需要我们做出决断，销售就要敢去要求。

三：做到之前要先知道，很多东西我们不能够凭自己的力量得到，这就需要我们以一个谦卑的心态去学习，不断的增加自己的砝码，我们学习如何节约时间，如何更加有效地利用时间。知道后，更加重要的是要做到，因为只有行动才会有结果，这几天我们还只是知道了很多的理论，回来之后还要不断地学习复习，不断地重复加深印象，把书中的理论装进自己的成功发展，然后在实践中体验和消化所知识，只有这样，才能更好的掌握和吸收其中的精华。

真诚是销售的一个很重要的要因素。金诚所至，玉石为开！在真诚销售上，我们的爱兵老师给了我们一个很好的榜样，爱兵老师说：如果你在销售产品给顾客的过程中，只想从顾客身上赚到钱，而不是发自内心的抱着帮助顾客解决问题，

带来实质性的利益的话，就不可能做好销售。因为你的眼神会告诉顾客，你是想从他身上获利，眼神是不会欺骗的。付出什么就能够收获什么，付出真诚的心，别人回赠的也是一颗真诚的心。

形象和礼仪(形态礼仪、服饰礼仪)是销售人员对顾客的第一印象mark老师说：好的形象比一张研究文凭更为重要~！在这一点上我感触特别大，因为我在这方面的认识特别的薄弱，在与他人沟通的过程中，与长辈与老师与等等沟通的过程中，很多的礼仪不懂，自己很想做得好一点，却不知道从哪里做起，通过这几天的培训，不仅加强了对形象礼仪的重要性的认识，同时也明确了努力的方向，接下来的是如何回到中好好地学习，应用，学问，学问，边学边问将是我学习形象礼仪的最好方法。

现在我彻底改变了这种看法，上班族要将自己销售给老板，将自己的才能很好的向老板销售才能够卖个好价钱。这就是为什么在这个社会上，很多的高学历的知识分子找不到工作，而很多学历和能力相对较低的人却找到了比他们要好几倍的工作，那是因为这些人能很好的把自己销售给自己的老板。在谈恋爱的时候也是一样，要把自己的价值观与人生观，把整个自己销售给对方，让对方接受，这也是一种销售。销售的很关键的一点是建立信赖感，让顾客相信你，首先我们多卖的产品要是一流的，还有更重要的一点是顾客能看到实质性的效果，比如kissbus这边卖的是改变别人命运的产品，如果我要将这个产品销售给他们，那么顾客首先我自己要使用过这个产品，并且要从我什么看到我的成长，我的改变，让顾客切实的感受到自己不是第一次吃螃蟹的人，同时也能够看到产品的效果，如果我们能够将这个产品销售给我们身边最亲近的人，因为销售中有这么个观念：如果产品好，那为什么不敢卖给你的亲人呢？！我坚信kissbus能够改变我的命运，我不仅仅要让我自己得到改变，同时我还要感召我身边的亲人、朋友、同学参加这边的课程，因为我相信：如果

我能够在这里得到改变，那么我身边的所有人都能够得到改变，因为我和所有人一样都只是一个普通人，只要你自己想要改变你自己，你就一定能够改变自己，除此之外，没有任何人可以帮得到你！

这四天四夜给我更多的是两个字：坚信！一个人要改变不是一天两天就能够改变的，这要经历一个很艰难的过程，这个过程中有太多太多的憧憬、梦想，同时也有太多太多的酸甜苦辣，或许我们都知道坚持对于成功的重要性，可是我们却常在现实的坚持过程中宣布我们的力不从心、我们的无能为力，最终选择了放弃，不是因为我们不想改变，而是因为我们害怕改变，更重要的是我们不知道我们自己要改变成为一个什么样的人，所以，在一次、两次、三次的挫败与打击下，选择放弃，选择回到原位。

让我贫穷，我不愿意！

让我寂寞，我不愿意！

让我不如别人，我更不愿意！

今天的我的样子不是我所想要的，我要改变，我一定要改变，从今天开始，我就要用行动来证明，我黎练鑫存在的价值！

我再也不能够忍受我亲爱的爸爸每天在太阳底下受太阳的暴晒！

我再也不能够忍受我亲爱的爸爸妈妈被人嘲笑的！

我再也不能忍受我亲爱的爸爸妈妈住在那个小平房的日子！

我再也不想让我亲爱的爸爸妈妈看到我失望的样子！

我再也不会让我亲爱的爸爸妈妈认为我是一个光懦弱的孩子！

我知道，我唯有用实际行动才能证明我承诺的一切，我需要改变，我需要坚持，想到我的爸爸妈妈那失望、盼望的眼神，我就没有理由放弃，我就没有理由不坚持到底！我要拿出实际成绩出来，因为我欠爸爸妈妈的太多太多，我不能让爱我的人等太久！

电话销售的心得体会篇九

做男装销售生意看起来很简单，好像谁都可以来做，其实，事实并非如此，只有你亲身体会了，才知道市场竞争是多么的激烈。男装销售的过程也是从商品中赚取差价的过程，而这里关系到很多学问，比如进货，你就要知道如何确定进货的数量、质量以及种类，如何确定进货资金和流动资金的比例，什么时候补货以及如何确定补货的数量等。

具体来讲，要做好男装销售工作，你需要做好以下八个方面。

1. 选择好方向。是经营男装还是经营女装，你一定要有一个清晰的思路，做到头脑清晰，千万不要一到批发市场，看到什么都想做，做男装一定要专一，不要让别的东西影响了你的思路。

2. 进行男装定位。选择好男装以后，就要给你的男装进行定位，是做品牌、学生男装，还是中老年男装、童装，然后，针对你所定位的男装进行市场调查，例如：你做男装，运动休闲系列。你就要先到批发市场了解批发的价格，所有批发运动系列的批发商你都要了解，拿本子记住谁家批发什么样的运动男装、什么样的价格、谁家批发的好、谁家进货的人多、谁的店的生意旺，你都要牢记在心，这就是你的财富。另外，观察来进货的人，都进什么样的货、在哪里卖、如果你发现这个人总来进货，那就是他卖的好，你就要跟踪他到他的店里去偷偷的调查了，看他是怎么经营的，怎么样销售的，这样你心理基本对你要进的男装有一定的了解，这对你开店有很大的帮助。

3. 进货。如果你是第一次进货，在和经销商谈价格时，也要装着熟客的样子，因为你能说出别人家的男装价格，因此，老板会认为你是行家，这样你就不会在第一次进货时，花太多的大头钱，知己知彼才能百战百胜。

4. 依托进货。当你第一次去进货时，千万不要看到别人抢购，你也跟着去抢购，因为第一次进货，你看不出真假，所以，在这种情况下，你可以采取依托进货，让别的批发商帮你进几件，因为你进的少老板是不批发给你的，就是批发给你也是很高的价格，你给帮你的人每件衣服加点钱，就可以批发到你想要进货的衣服，比你在老板那里批发省很多的钱，回去看看，如果卖的好，就可以根据需要来进货了，这样不会上当，前提是在批发商不你的情况下完成。

5. 店面布置。进完货后，你就要对男装的摆放，在拜访的时候要注意，店的整体效果做到给人很舒适的感觉，可以去考察批发商或者专卖店、零售商的店铺，到那里学习衣服的摆放，这样你的店就可以以崭新的面貌迎接顾客了。

6. 掌握市场行情。你要随时掌握市场行情，发现批发商的价格调整了，你也要马上调整你的价格，卖多少、怎么卖，自己一定要做好调查并确定好。

7. 做好。新开业的店，要做好以下促销，可以根据你店的大小决定购买礼品，还是有很多人喜欢贪小便宜的，可以抓住这样一部分人的心理，做好促销活动。在开业的时候，你可以进一些塑料盆、洗脸盆，这些看起来很大、很有诱惑力，还要进一些气球要带字的那种，有很多小朋友喜欢，大人会带孩子来要气球，记住质量一定要好，开业当天，对提前来到店前排队顾客前200名赠送礼品，买东西的人都有礼品，商品开业还要打折，把气氛弄的火火的。这样，你店的生意就会好，很多人知道你的店，给人留下一个好的印象。

8. 做好经营。促销过后，你的店就会步入正常经营的状态，

在店铺经营过程中，即使没人时，你也千万不可坐下来一起聊天，这样会让人感觉到你的生意不好、服务不好，一定要做到分工明确，有擦地的、摆货的、试衣服的，让你的店忙起来，让别人感觉到你店的生意很好。