

服装店实践报告 服装店销售员实习报告(模板5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

服装店实践报告篇一

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，本站演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助！

本公司位于叮当猫鞋服有限公司于2001年创立于温州。主要是以开发、设计、生产和销售高档童鞋品牌而享誉业内。10来年的中国市场营销，使得公司的营销网络遍布全国各地，产品更走向国门，远销至东南亚与欧美市场。公司于2004年投资设厂，并在温州设立营运中心。经过多年的持续发展，公司不但拥有自己的知名品牌，还与世界著名品牌公司合作，取得了多个国际品牌的总代理权(包括开发、设计、生产和销售)，并依靠营销网络优势，迅速把产品推向市场，成绩斐然！此外，公司从2006年开始涉足童装、包袋等行业，这些产品销售网络和原有的网络形成互补的趋势，使得业绩一路攀升！叮当猫鞋服有限公司将会以一流的研发中心、一流的生产基地、一流的营销网络、一流的物流体系，致力于构筑“一流的国际知名品牌总代理”这一平台，为所有品牌及消费者服务，为儿童的健康成长而努力。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，

公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

服装店实践报告篇二

不少人都有写过销售类实习报告了，这就来动笔写写。在销售人员的心中，除了成交，别无选择。销售员唯有解开顾客“心中的结”，才能实现成交。你是否在找正准备撰写“服装店员销售实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

今天我去卖了报纸，算不上顺利，可是还是想说一下自己的心得。在我看来销售最重要的一点是要有自信，因为自信能让你克服一切的困难，拿我来说吧，我刚开始很犹豫，总是在原地徘徊，后来是一个陌生人走向了我，问我是不是要卖报纸，我说是，然后他就买了，很庆幸有他，不然我真的没勇气继续走下去，现在他是我的好朋友了，呵呵。

第二，我认为要肯低下自己高贵的头，毕竟你是要别人买东西，而不是别人求你把东西卖给他，人都是这样的，喜欢别人说奉成自己的话，所以你必须想尽办法让别人心甘情愿的为你的东西买单。

第三，你必须确定这个人是不是你的潜在顾客。拿报纸来说吧，并不是所以人都会买，首先我们就应该排除一些不会买

的客户，老人一般不会买，因为他们视力不好，但带着老花镜的老人买的概率很大，因为这些人以前一般是教师或与其相关的职业的人，如果向他们推荐的话，可以选择和国家有关的，比如时政要闻之类的。

第四，对不同的人说不一样的话，年轻人一般爱面子，可以考虑在这方面下手，成年人比较注重实惠和价值，老年人基本上就注重实惠了。

最后，我认为做销售这一行应该要能说会道，肯下功夫。毕竟罗马不是一天就可以建成的。

请你相信即使很刁钻的人也会在你的诚心下投降，很心硬的人也会被你的诚心下感动，因为没有人天生就是那么心硬，只是因为被别人伤了，所以才会变的。希望你们可以珍惜自己所拥有的，不要到失去后才后悔！

活在俗世，只要我们有所付出，总希望也要有一份回报，我们说一份耕耘一份收获，在社会生活的诸多方面，这个大原则是不变的，你付出汗水，收获口粮，付出才智收获肯定，付出时间收获智慧。

我们也说：投之与桃，报之与李，在人与人之间，你付出真诚收获信赖，付出帮助收获感激等等；在人与人、人与事共处、能为他人考虑的大前提下，收支基本上保持着平衡。

在参加销售技巧培训时，销售培训讲师说到，世事往往比人想象的纷繁复杂，变化多端，而不同的人对事物的感受力不同，心态便受到冲击，不小心便滑到了失衡的深渊里备受煎熬，人的无奈和渺小让我们无力改变生活世事，能改变的只有自己，我们的态度变了，我们就变了，我们变了，我们眼里的世界和事物也就发生了改变。

比如，你客户，你三天两头打电话给他，逢年过节发短信问

候，方案计划该做的，不该做的，都做了，但是，你的客户最终还是没有跟你签单，你痛不欲生，觉得是他欺骗了你，其实，他没有要求你，是你心甘情愿为他做的。为他做一切的时候，你是快乐的，而赢得他的认可你已经心满意足，这就是回报，他高兴你快乐，已是一种收支平衡。如果有一天他真的不合作了，你心态的失衡虽然在所难免，但要学会自己负起这个责任，尽快找到失去的平衡，但是，大多数人很难做到这一点，痛苦和仇恨由此产生。

这两个月，因人员变动，有幸接触到了自己以前并不专业的事情，其实在我自己的观念里相信，一个人，生下来，并不就划定了他职责范围，一个公司，也并不是规定了你的职责范围，你就不能掌握其他岗位技能呢，杜拉拉升职记中有一句话说的好：“任何一次这样的事情，我们都不能等待下一次，要抓住一切机会，积极主动地去参与，甚至组织和领导”。很多时候，我们每一次量的积累，在质的飞跃的转变时，需要的只是那么一个机会。当机会来临的时候，你抓住它了么？前途是光明的，道路是曲折的，理想是美好的，现实是残酷的，但我有幸在公司各位领导的明确带领下，在各部门同事的大力支持下，在销售部门各位同事的勤奋努力下，这两个月算是走了过来了。

是的，很多时候，我们付出的时候就是期待回报，可是我们很少想到：你所期待的回报是什么？是直接转为人民币的现金，还是你在工作过程中收获到的经验和快乐呢？每个物质存在都有他特定的价值，在不同条件下，并不能等额转换。你对别人付出一片痴心，那个人并不一定会回报同等的痴心给到你；对工作的付出，是绝对会有回报的，只是说这种回报是直接转换为金钱还是什么？是在今天折算给你呢，还是日后的某个时间，我始终坚信的是，你收到的回报绝对是大于等于你的付出。

不埋怨，不抱怨，勤劳工作；不放弃，不气馁，努力拼搏！

让我们都把自己的每一份付出，都投入到一定会有回报的工作上来吧！

作为一名大学生仅仅通过学校的学习是不够的，又同时作为一位师范生，掌握一定的师范技能也是必须的。这就需要我们掌握一定的实践能力、语言沟通能力、以及管理能力。为提高我的实践能力，更好地运用所学知识，我于20__年7月中旬至八月下旬，在四川翔硕安防科技有限公司下的泸州市江阳区宏翔电脑经营部进行了我的实践工作。现将我的实践情况介绍如下：

一、 实践目的：

实践是专业教学工作的重要组成部分，是全面实施素质教育、提高我们综合素质的重要途径，对我们认识社会、适应社会、了解专业工作、培养分析和解决实际问题的能力有重要作用。于此同时，有针对地锻炼自己观察问题的能力，促进理论与实践的有机结合，培养脚踏实地、扎实工作的作风，积极向上的工作态度，为顺利走上工作岗位打下基础。

二、 实践时间

20__年7月中旬至八月下旬

三、 实践单位

四川翔硕安防科技有限公司下的泸州市江阳区宏翔电脑经营部

四、 实践内容

我进行了四个阶段的实践：

第一阶段搬运以及认识主要部件。搬运，完全是做劳动力，

归类各种产品并放入库房。接下来就是认识主要部件：

1、cpu是英语“central processing unit/中央处理器”的缩写。cpu一般由逻辑运算单元、控制单元和存储单元组成。在逻辑运算和控制单元中包括一些寄存器，这些寄存器用于cpu在处理数据过程中数据的暂时保存。cpu(核心部件)主要功能：运算器，控制器。cpu就是通过这些引脚和计算机其他部件进行通信，传递数据，指令。目前主流的cpu供应商有intel公司和amd公司的cpu。

2、cpu风扇。cpu工作的时候要散发出大量的热量，如不及时散热，可能将cpu烧坏。所以加上了风扇达到散热目的。

3、主板是安装在机箱内的一块矩形电路板，上面有计算机的主要电路系统，主板上的扩充槽用于插接各种接口卡，扩展计算机的功能，如显卡、网卡等。

4、内存条：是用来存放计算机正在使用的(即执行中)数据或程序。我们平常所说的动态内存(即dram)指的是当我们将数据写入dram后，经过一段时间，数据会丢失，因此需要额外设一个电路进行内存刷新操作。也就是说它只是一个临时存储器，掉电后数据会消失。

5、硬盘：硬盘是计算机的数据存储中心，我们所使用的应用程序和文档数据几乎都是存储在硬盘上，或从硬盘上读取的。它包括存储盘片及驱动器。特点是储存量大。硬盘是计算机中不可缺少的存储设备。

6、软驱：平时可以插入软盘，用以存放数据(逐步将被淘汰)。

7、电源：对电脑供电的主要配件，是将ac交流电流转换成直流电压的设备。电源关系到整个计算机的稳定运行，其输出功率不应小于250w。

8、显卡：显卡也叫显示卡、图形加速卡等。主要作用是对图形函数进行加速处理。显示卡通过系统总线连接cpu和显示器，是cpu和显示器之间的控制设备。实际上是用来存储要处理的图形的数据信息。

9、网卡：是将计算机与网络连接在一起的输入输出设备。主要功能是处理计算机上发往网线上的数据，按照特定的网络协议将数据分解成为适当大小的数据包，然后发送到网络上（目前多是主板集成）。

10、声卡的主要功能是处理声音信号并把信号传输给音箱或耳机，使后者发出声音来。

第二阶段是对公司里的电脑的有关知识进行培训主要熟悉其主要功能及其型号的独特功能及其优势。对于一些我不曾了解到的东西我也非常喜欢这些东西，故主要功能熟悉的很快但特点却需要我多费一些功夫。

第三阶段则进入实训阶段，也就是促销各种型号的电脑。当消费者路过时会发现这些电脑以非常优惠的价格出售时，会非常的惊喜并驻足欣赏，还不停的问价格为什么那么便宜。当看到顾客脸上的表情变化迅速，我心里充满着淡淡的失落感，但是我还是笑脸盈盈面对路过的人群。

几天之后便进入了第四阶段，销售“笔记本电脑”和各种配件。每次销售都是“身”“心”的考验。

一次完成交易，送走客人之后，店长特地走过来问我：“你现在感觉怎么样呢？”我思索了一下，便跟他说：“我觉得自己胆子变大了。”店长他听到后，嘴角上扬，留下一个意味深长的笑容后便走开了。说起店长这个人，听其他同事说他已经有三四年销售电脑的经验了，曾经以每台净毛利一至两千元销售出不少的电脑，是一个神话般的人物。我很佩服和尊敬咱们店面的店长，虽然他有时候给人的感觉比较正式和

严肃，让人感觉不易接近，但是其实他是一个外冷内热的人，外表看上去比较酷，实际上内心是会关心人，照顾人的，至少他在一些细节上表现出他其实很照顾我，帮助我，是一个名副其实的好店长。

下班回家的路上，我一直在回想今天店长问我的话，我发现自己确实有了一些变化：第一，我的胆子变大了。之前几天有客人来时，我总在心里挣扎，是让其他店员去接待客人还是自己主动去迎接客人，大胆自信地向客人推销呢？由于害怕自己推销得不好而使店面白白丢失一个客人，所以通常在我挣扎的时候，客人通常都会被其他店员接待了，自己又浪费了一个锻炼自己的机会。后来在我对店面各种产品的详细配置有了一定认识的，我决定不再犹豫了，主动迎接光临店面的客人，自信的向他们推销产品的卖点。第二，我的脸皮变厚了，这让我想起我刚去店面上班时，一位被称为非常高调的电脑高手的男同事跟我说：“做我们这一行啊，脸皮一定要够厚，不要说害羞啊什么的。”我听后，觉得他说得很对，很有道理。于是，我便开始学会在店面门口吆喝着“thinkpad专卖，随便到里面去看一下”、“欢迎光临thinkpad专卖”等口号，还学会在推销产品时，如何不顾面子地对客人“死缠烂打”，最终说服他心甘情愿地买下我推销的电脑产品。

最后，我还发现自己对电脑产品的熟悉程度有了进一步的加深。店长在开会的时候跟我们说：“推销成功的关键就是要对产品熟悉，并把它们应用在推销产品上，让客人感觉你们很专业，那么他才会心甘情愿地掏腰包去买你的产品。”没错，店长说得很正确。所以我之前几天便利用一些空余时间先熟悉一下店面内几种热卖机型的配置详情，之后再慢慢熟悉其他机型参数。

在对产品有了详细的认识后，我发现有客人推销时才不会那么慌张和不知所措，推销产品也会更容易些。而我这几天里推销出去的两台电脑都是我熟悉的机型，这正证明了只有

对产品有一个全面而深刻的认识，才会让你的销售之路走得更顺利一些。

五、 实践心得体会

通过这段时间的实践，我觉得销售这个行业是很锻炼人的，并值得自己去探索的行业。这次实践就也为即将踏入社会的我提供理论可贵经验，下面是我的一认识：

首先，要做好充分的物质及其调查等等一系列的准备。准备工作做得好会让顾客感受到销售员的诚意。其次，销售员要做到一知己，才能提高销售的成功率。所谓“知己”，就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。再次，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。最后，我发现自己的销售技能还有待改善，还没有真正找到一种适合自己的销售方式。

六、 实践总结

中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，刚学到的知识可能马上就会被淘汰掉，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不仅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，不断地从各方面来充实自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

实践结束了，但是他给我带来的思考才刚刚开始，或者是引导到字下一个崭新的高度。

转眼之间在金思维公司实习的时间将近20天了，按照公司的规定，我即将结束我的实习工作。这段时间里我学到了很多知识，现在就对这段时间的工作简单的总结一下，希望通

过这个总结可以学到更多的知识。

当初在招聘会现场看到金思维的招聘广告，自己也有意从事销售工作，于是选择到金思维面试，最终公司也选择了我，我获得了这个宝贵的机会，成为金思维的一员。起初我很少接触销售工作，也并不知道销售员的具体工作，只知道是要把产品卖出去。通过这20天的实习，我了解到了销售人员是有很多的工作要做的，我们需要宣传自己、了解客户、了解对手，同时还要和客户打好关系。这和菜市场买菜和商场卖产品是完全不一样的，并不是简单的你问一句“要不要，买不买”客户回答一句“要”或者“不要”就可以解决的问题。销售人员推销产品同时也在推销自己，只有客户认可我们，我们才能成功的把产品卖出去。

作为一名销售人员，我们要了解自己、了解公司、了解产品、了解客户、了解对手。这样，我们在和客户交流的时候才能打动客户，才能以不变应万变。因此，在才来实习的时候，我用了两天的时间阅读公司有关材料，了解公司的产品、行业的背景、竞争对手等信息。我知道咱们公司主要是聚焦在电线电缆、汽车配件、水电和火电这四个行业，在这四个行业里我们有很多的客户，积累了丰富的行业经验。我负责的是线缆行业，在线缆行业我们其中的一个优势就是我们很关注生产这个环节，我们在这方面就有做的很细致。而我们的竞争对手金蝶和用友在生产这方面做的就不好，他们只是在财务方面做的比较好，但是生产却是客户极为关心的部分，因此我们可以通过生产这个环节来引导客户的需求。同时对于已经上了财务软件的企业，我们也有自己的解决方案，客户可以替换掉原有的软件，或者通过我们的软件接口把原先的财务软件连接到我们的系统上，成功的为客户解决财务上的问题。

实习期间我最主要的工作就是信息普查，因此打好电话对于我是至关重要的。没来实习之前我认为打电话是很简单的事情，就是和客户交流而已，后来我发现我错了。在打电话的

过程中我发现想打好电话是很困难的。我开始打电话的时候经常被客户秒挂，开场白还没讲完，客户就已经挂断电话了，还有的就是询问用户有没有信息化需求的时候，用户表示不需要后，我就不知道和用户说什么了。总之在大电话的时候心里比较紧张，也不自信，不知道该和客户如何交流，打电话之前心里也比较胆怯，不愿意打电话和客户交流。但是随着电话越打越多，通过不断的向同事学习，我打电话的情况慢慢的变好了，可以和用户交流了，心里也自信了，交流的时候也在不断的寻找话题，以获得更多的信息。刚开始打电话的时候主要都是和公司的前台联系的，即便有企业领导的电话也不敢联系，害怕自己说的不好，影响以后的交流，但是随着电话联系次数的增多，也慢慢的积累了一些经验，后来再看到领导的电话就这直接和领导联系了。虽然目前打电话过程中还有很多问题，但是通过不断学习打电话的技巧和实战积累，我相信我一定可以做好电话普查的工作。

寻找新的客户也是我的工作，寻找新客户主要有网上查找、114查询和客户普查时询问客户这三种方法，通过这三种方法我也找到了几家新的客户。同时我还出差到常州一次，虽然只是送合同，并没有过多的和客户交流，但是我知道此次出差的目的，并顺利的完成任务。

这段时间也是我调整工作状态的时间，毕竟当初在学校生活不规律，才上班的时候不适应，现在也慢慢的适应了工作环境。在实习的这段时间了，每一位同事都给了我很大的帮助，每当我有问题请教他们的时候，他们都会耐心的帮我解答，很感谢你们。

以上就是我对最近工作的简短的总结，在今后的工作中，我会更加的努力，做好所有事情。

大学这么长时间，自己也已经做过好几份工作，大多是促销员的工作，比如维纳斯婚纱摄影，爱维利斯化妆品促销，美的微波炉之类的工作。一开始毫无经验，工作感觉很困难，

但是经过多次的磨练与培训以后，自己收获了很多。不仅工作能力有了一定的提高，自己的意志力也得到了很大的锻炼，工作过程中，受到冷眼是很正常的，也就是说必须忍受！

我的第一份工作并不顺利，那时刚刚来到南昌，对这里的一切还都很陌生。第一次去面试，根据上面提供的信息我坐上工交车，一个小时过去了可还没到。电话得知我已经过了目的的！哎！第一次面试就这样流产了！

之后是美的微波炉的工作，这次面试相对前次好多了，没有了上次的怯场，痛快地表达自己！和以往不同的是，这次面试增加了辩论这一环节，所有人员分成两组进行辩论！所以，这次要求挺严格的，经验固不可少，更重要的是口才！两个多小时所有环节都一进行完毕，考官当场宣布录取人员名单，这次幸运女神还是照顾我的，我成功的通过了面试！在工作之前，我们进行了一天的培训，半天的实习，然后正式分配任务。对于微波炉的促销，首先必须了解相关产品知识，并掌握一些必要的解说技巧，这些在一天的培训里都已经有所领悟。白猫黑猫，抓到老鼠就是好猫！这次工作感觉还好，收获也不少，当然也包括money了！

五一即将来临，还是上次美的的工作，星期天要去重新培训，因为有了新产品！

恩，希望这次表现会更好吧！

销售会计实习周记

销售文员实习周记14周

小卖部销售实习周记

水果店销售实习周记

物流销售实习周记

销售酒实习周记范文

网络营销的实习周记范文

农产品销售实习周记

知识产权销售实习周记

汽车销售实习周记50字

服装店实践报告篇三

本公司位于叮当猫鞋服有限公司于x年创立于温州。主要是以开发、设计、生产和销售高档童鞋品牌而享誉业内。10来年的中国市场营销，使得公司的营销网络遍布中国各地，产品更走向国门，远销至东南亚与欧美市场。公司于x年投资设厂，并在温州设立营运中心。经过多年的持续发展，公司不但拥有自己的知名品牌，还与世界著名品牌公司合作，取得了多个国际品牌的总代理权(包括开发、设计、生产和销售)，并依靠营销网络优势，迅速把产品推向市场，成绩斐然!此外，公司从x年开始涉足童装、包袋等行业，这些产品销售网络和原有的网络形成互补的趋势，使得业绩一路攀升!叮当猫鞋服有限公司将会以一流的研发中心、一流的生产基地、一流的营销网络、一流的物流体系，致力于构筑“一流的国际知名品牌总代理”这一平台，为所有品牌及消费者服务，为儿童的健康成长而努力。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境;注重基层员工业务素

质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。

由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技

能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实践，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实习这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

叮当猫鞋服店的时候新年刚刚过完，年后全面推行“绿色卖场”及“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，服装也比其他店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，还是处于销售难的困惑中.....恰好是淡季，生意更冷淡。所以在日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：收银员每天必须打3t电话回访，做历史性消费记录；导购要求必须做客户记录，认真填写客户

资料卡，利于发展vip客户；仓管每天要作明细3本账目，每天值日生记录ma7异动比(指最近7天内平均每天的销售业绩和当天的销售业绩之比)分析，通过对ma7异动比的分析可以看出周一至周五的ma7异动比明显地低于周末假日。在叮当猫店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。店里每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。这里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。在得到公司允许后，每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。还从一些卖衣服的小事中可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到很多外国顾客，我用甜美的笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说“verygood!”这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪！

服装店实践报告篇四

本公司位于叮当猫鞋服有限公司于2001年创立于温州。主要是以开发、设计、生产和销售高档童鞋品牌而享誉业内。10来年的中国市场营销，使得公司的营销网络遍布中国各地，产品更走出国门，远销至东南亚与欧美市场。公司于2004年投资设厂，并在温州设立营运中心。经过多年的持续发展，公司不但拥有自己的知名品牌，还与世界著名品牌公司合作，取得了多个国际品牌的总代理权(包括开发、设计、生产和销售)，并依靠营销网络优势，迅速把产品推向市场，成绩斐然!此外，公司从2006年开始涉足童装、包袋等行业，这些产品销售网络和原有的网络形成互补的趋势，使得业绩一路攀升!叮当猫鞋服有限公司将会以一流的研发中心、一流的生产基地、一流的营销网络、一流的物流体系，致力于构

筑“一流的国际知名品牌总代理”这一平台，为所有品牌及消费者服务，为儿童的健康成长而努力。本公司本着始终贯彻执行“顾客的满意是我们永恒的追求”为质量方针。本公司现和多家生产型的厂家直接代理产品，并由专人对来料产品进行质量检验，如发现产品不良现象可全数退还给厂家，公司一直坚持“以人为本”的企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实践，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实习这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

叮当猫鞋服店的时候新年刚刚过完，年后全面推行“绿色卖场”及“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，服装也比其他店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动

销售额的增长，还是处于销售难的困惑中.....恰好是淡季，生意更冷淡。所以在日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：收银员每天必须打3t电话回访，做历史性消费记录；导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展vip客户；仓管每天要作明细3本账目，每天值日生记录ma7异动比(指最近7天内平均每天的销售业绩和当天的销售业绩之比)分析，通过对ma7异动比的分析可以看出周一至周五的ma7异动比明显地低于周末假日。在叮当猫店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。店里每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。这里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。在得到公司允许后，每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。还从一些卖衣服的小事中可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到很多外国顾客，我用甜美的笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说“very good!”这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪！

五个月的店堂生活，让我学到了很多，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。如a.服务技能培训b.商品知识与

管理培训□c.店务作业技能培训□d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记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。主动与顾客打招呼。导购员也应注意□a.顾客的表情和反应，察言观色□b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私□c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己！

服装店实践报告篇五

x月x日至20xx年x月x日，为期1个月的实习告一段落，在这一个月里，充满酸甜苦辣、充满激情和挑战。不管过程如何，结局是没好的，在这一个月里，我学会了很多，不管是在技能还是在思想、心态上都有了一定程度的提升！

在技能方面：我比其他同学要幸运，被分配到jwe7店，e7店在南湖中商平价中、属于店中店，因此店面比独立的专卖店要小，只有一个店长，一个高营和我。因此我有机会一个人

掌管整个店。每天早上7点50分到下午1点30分都是我一个人在店里上班。在这一个月里。销售、进货、收货、退仓、理货、办理vip□报销售、查库存、制定销售目标、落实折扣活动等，我都学会了，店长在我离开时对我说：你可以当一名合格的店长了。这句话证明了我在这一个月中真正学到了很多，是对我实习成果的肯定！是的、在技能方面，我给自己打了一个：优！

在心态上：我从抵触实习、抵触真维斯、抵触店长到认真实习、喜欢上真维斯、服从店长领导、经历了4天的心态调整。我一向高傲、目中无人、不可一世。因为实习打乱了自己一个月的工作安排，所以一开始就抱着作对的心态去实习，第二天就和店长吵架了，并打算中断实习。第三天就翘班了，后来打电话和曾老师谈了心，又接到真维斯人事部和区长的电话。于是重新参加了实习，并把自己当成真维斯的一员继续实习。调整好心态，就发现实习充满了乐趣！我发现旭日集团的企业文化深入每个员工的心，发现店长很有责任心，并结交了“乔丹”、“阿迪达斯”、“柒牌”的几个营业员，有空就向她们学习营销方法及这几个品牌的成功因素等在这方面收获很大，对我将来创业受益匪浅！

这次实习，我学会了很多，知道了在工作中该如何为人处世，如何去向顾客推销商品。当然，这次实习也很苦。每天必须早上6点10分起床，坐一个多小时的公交去实习，这对于一个冬天喜欢“冬眠”的我来说很难熬，但毕竟还是走过来了！

店长今天发短信说：你的实习成绩我给你打了99分，在服从管理上扣你1分，你知道原因的。看着短信心里暖暖的，这次实习给我最大的收获就是学会了服从管理！我不再是那个不可一世的狂小子，走出真维斯的我在心智上烙上了一道成熟的烙印！我失去了一分成绩，我永远记得这次的99分成绩，并时刻提醒自己该怎么做！我相信这一分会让我越来越优秀！

实习结束了，但依然记得离别的那一幕：我们热泪满眶，这

只是一次实习，却改变了我很多，旭日文化深深烙在我心里！
我的jwe7店！