# 店长销售工作计划【十四篇】

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-04-12

*百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。以下是小编整理的店长销售工作计划【十四篇】，欢迎阅读与收藏。店长销售工作计划1为了...*

百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。以下是小编整理的店长销售工作计划【十四篇】，欢迎阅读与收藏。[\_TAG\_h2]店长销售工作计划1

为了加强店面和店员的有效管理，使店长工作正常有序，避免无组织的局面，特制定20年工作计划。

第一，早班

按照商场规定穿工作服上班。早上八点半开门后，安排一个人打扫，一个人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不能超过五分钟)，然后轮换。8:45安排早班，具体是根据店内圈账做配送单，交给业务经理整理样面(窗款、灯款三天换一次)。之后两人轮流站在店门口迎接客人。

为防止因样品表面空置或地面不干净而扣分，两人应区分负责区域。

要点：由于早班客流量相对较小(节假日除外)，工作重点是入账和销户、圈账和做一些短期的案例交流(但不影响销售)、短期备货、店铺环境和一些物流工作。

二、中午交接

下午店员——进店后，店长和副店长交接现金和账目，店员交接商品。交接后，店长和副店长在工作日记上签字确认。如果店长和副店长提前完成交接，应协助店员订货。工作中售出的货物库存应在中午交接时定期轮班清点，所有货物的库存应在每周二中午分两班清点。

第三，下午班

下午接手后，注意四个问题，店里没人的时候要逐一检查。销售照明卫生样品，直到晚上7点，开始做每日销售报告，圈账，开票卡。

要点：下午班，由于工作时间长，客户流量断断续续，一定要注意调整自己和店员的精神状态。工作结束，就像中午换班一样，要在45分钟内独立完成销售日报表、圈账、开票卡。

四.月度库存

每个月结束后的第二天晚上7点，所有员工都会盘点。尽一切努力在一天内完成库存和对账工作，并在第二天向会计准备库存报告。

第五，全店销售

不要把眼光局限在个人利益上，也不要只想着能给老板创造多少利润。

**店长销售工作计划2**

一、了解库存面料及清减计划表

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。陈列师此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。另外，一些曾经不好卖的剩余面料也需要陈列师关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。总之，陈列师要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

二、了解设计师对新一季产品的整体设计规划

服装设计师在入行新一季产品设计时，陈列师淘宝开店能赚钱吗要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈列策划案。

三、了解新品上市计划，入行色系整合

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗?没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为陈列师，只有一种搭配方案远远不够，因为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是陈列师所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

四、了解当季库存成衣数量及清减计划表

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。陈列师有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

**店长销售工作计划3**

一.店长岗位分析

1.负责店面日常店面管理工作及运营管理，(人员考勤、行为、早夕会、店面卫生、服务流程分工等管理工作)

2. 负责监督出品的质量和速度，确保顾客满意

3. 负责了解客人对菜品及服务的意见收集、处理，重大意见定期向上级汇报。定期形成书面的客户意见总结分析报告

4. 人员培训(完成店面员工心态、专业技能的学习成长工作每月不低于8小时的培训，)

5.店面服务现场管理(开餐时间，及时巡台，第一时间处理突发事件，监督并落实各级服务人员按标准开展服务工作等，按要求做好当日巡台报告，)

6. 负责监督落实各级员工与顾客建立良好的关系并建立客户档案.并每月与VIP顾客进行互动链接(微信、电话回访等形式)

7.组织每日总结会。并做好记录。分析存在问题。落实责任人。

8.每月至少上交一个以上营销方案。

9.每月组织对源材料采购进行询价。对周边群体进行市调

10.完成每月营业目标任务。认真做好数据分析

11.每月毛利达到公司核算目标

工作中没有计划就像是一团乱麻，不知道从何顺理，只有计划好了，一切才会有规律的进行，所以说工作中离不开工作计划。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的\"让我干\"到积极的\"我要干\"。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对\_\_-\_\_年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**店长销售工作计划4**

　　作为XX店的店长，我的工作重点不仅是完成日常管理、销售任务等公司指标，更是夯实基础。虽然很多都是自己的日常工作，但是做的不够细致。现在我将重点制定以下工作计划:

　　>一是通过购物篮提高客户单价

　　每次我们去超市，我们都会看到购物车，购物篮，推一辆购物车，会无意识地买很多东西，但只是用手拿，你会发现购买的东西非常有限。因此，我要求我的员工首先确保购物篮干净整洁。在促销期间，他们必须有一个购物篮，方便顾客购买xx产品。在非促销期间，当顾客购买超过2件物品时，他们必须主动购买篮子。简单地说，这是一项长期而必须坚持的工作。

　　>二、商品品类管理

　　每一个xx店的请货计划一般都是店长自己做的，比如我，有时候顾及到xx品的有效期问题就会单方面的认为该商品是否畅销来决定是否请货，殊不知，缺货不单单影响潜在的销售，也会造成现有商品的滞销和效期，进而影响顾客的满意度，从而严重营销以后的销售工作。健康的商品品类，是精彩销售的开始。

　　>三、员工专业知识培训

　　xx品就是我们的`武器，对武器的不熟悉，直接造成战争的失败。只有对产品的绝对熟悉才会真正的联合用xx，才不会出现荐错xx、卖错xx的情况，最大限度地避免了因销售而带来的顾客投诉，从而提高顾客满意度。过硬的专业知识是一场成功销售的开始。

　　>四、重视顾客服务

　　一直在强调顾客是上帝，做销售就是在做服务等等，但是有没有真正的把顾客利益放在第一位只有我们自己心中最清楚，顾客是一切精彩的开始，无论我们的其他工作做的再好，没有顾客消费，一切都是零。因此，必须要重视顾客服务，重视顾客投诉，科学有效的管理好我们的顾客，把更多的顾客转化为我们的重视顾客。守护好我们一切精彩的开始。

　　总之，无论成功还是失败，今年都要重头来过。零售xx店迅猛发展的今天，重要的是做好基础，基础好了，才能走的更远。

**店长销售工作计划5**

刚做两个月的店长一些问题还不会处理,部分原因在于我的工作经验不足,这段时间处于迷茫期,为了使工作能力得到提升,认真做好一名店长,现将工作计划如下:

1、加强规范管理,鼓励员工积极性,树造良好形象。加强员工间的交流与合作,不断规范管理,除了每天要打扫店内外的卫生外,每周还要进行一次大扫除,尤其是对产品的货架展示进行了合理调整,使店内整洁、有序,树造了良好的形象。

认真贯彻公司的经营方针,同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工,起好承上启下的桥梁作用。

做好员工的思想工作,团结好店内员工,充分调动和发挥员工的积极性,了解每一位员工的优点所在,并发挥其特长,做到量才适用。增强本店的凝聚力,使之成为一个团结的集体。

以身作则,做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化,教育员工有全局意识,做事情要从公司整体利益出发。

处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作,少一些牢骚,多一些热情,客观的去看待工作中的问题,并以积极的态度去解决

加强和各部门、各兄弟公司的团结协作,创造最良好、无间的工作环境,去掉不和谐的音符,发挥员工最大的工作热情,逐步成为一个最优秀的团队。

2、当日积极回笼公司货款,做到日清日结。为配合公司财务工作,按时将已开单据呈报回公司财务,确保不存留任何问题,

3、按时上下班,做到不迟到,不早退,认真完成当日工作

4、当顾客光临时,要注意礼貌用语,积极热情为顾客服务,做到要顾客高高兴兴的来,满满意意的走,树立良好的服务态度和工作形象。

靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性,使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境,为公司创作更多的销售业绩,带领员工在以下几方面做好本职工作

树立对公司高度忠诚,爱岗敬业,顾全大局,一切为公司着想,为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

**店长销售工作计划6**

一、了解服装店年度市场开发计划

了解服装店20—年市场开发计划，主要应了解以下方面的内容：增加店铺的数量;扩大单店面积的多少;提升单店增长率的计划;折扣促销、赠送礼品、VIP客户管理计划;地域倾向计划;价格调整计划;广告及媒体宣传计划;上一年度本季资料等。

二、了解设计师对新一季产品的整体设计规划

服装设计师在入行新一季产品设计时，x宝开店能赚钱吗要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈列策划案。

三、了解新一季的面料订货及生产安排表

品牌每一季的面料订货种类通常比较繁多，有时数量会超过百种，此外面料的成分、订货量的多少、到货日期、针对面料的设计方向等都是—必须掌握的信息。仅凭头脑是不可能全部记住这些信息的，也无法完全用色彩、图案等来分辨，—应该按照服装店统一的编号与其他部门沟通，提高工作效率，同时避免不必要的麻烦。有了这些信息，该产品系列的上市时间，卖场由哪些面料、服装组成，店铺的大概布局和构思就应运而生。

四、了解新品上市计划，入行色系整合

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗?没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为—，只有一种搭配方案远远不够，因为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是—所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

五、了解当季库存成衣数量及清减计划表

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。—有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为服装店清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案，怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

六、了解库存面料及清减计划表

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。—此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。另外，一些曾经不好卖的剩余面料也需要—关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。总之，—要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

七、了解新一季配饰开发订货计划表

配饰的开发通常由服装设计师完成，但国内很多服装设计淘宝开店成功经验师还不具备这样的能力和精力。如果服装店没有专门负责配饰开发的部门，那么这项工作应该由陈列部门承担。至于原因，一句话就可以概括：\"巧妇难为无米之炊\"。没有配饰的陪衬，想将陈列做得出色很难。试想一套深色的职业装，如果连胸针、丝巾、包袋这样的小配件都没有，要如何出彩?

配饰开发订货计划表是根据新一季的面料订货、生产安排和新品上市计划制定的。配饰开发最见实力的两点在于：

一是配饰的色彩与本季的服装主推色完全吻合或十分搭调。—提前找到面料的色卡，在开发配饰的时候，把与某一块或某几块面料相匹配的标准色准确地提供给制造商，以免开发出来的配饰无法搭配服装的色彩。

二是要开发专属配饰。一直流传下来的经典配饰之——与服装面料相同质地的山茶花，就是上面所说的专属配饰，这种配如何在—开店饰与服装的搭配完美无缺，并且独一无二。顾客除了选择它以外，再也找不到更加匹配的配饰，这便是服饰搭配的境界。

**店长销售工作计划7**

一、清点货品，做到心中有数

1、掌握每款货品数量。

2、掌握每款号码情况及数量。

3、掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。

4、近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

二、管理好账目

1、做到日清、日结、日总、日存、日报。

2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

三、管理好员工

1、稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。

2、招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。

3、训，培训员工。

(1)做到每位员工均了解公司制度。

(2)在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。

5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，便销售人员成为一顶一的干将，并为企业提供优秀的管理人员。

四、商品陈列

1、按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

五、增加销售额

1、通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的准备，事中有跟进，事后有总结。

3、促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出;对新顾客通过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。

4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

**店长销售工作计划8**

工作中没有计划就像是一团乱麻，不知道从何顺理，只有计划好了，一切才会有规律的进行，所以说工作中离不开工作计划。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对\_\_-\_\_年地工作，我深感责任重大。要随时保持清醒地头脑，理清明年地工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作地管理;

2.对内加大员工地培训力度，全面提高员工地整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司地团结协作，创造最良好、无间地工作环境，去掉不和谐地音符，发挥员工最大地工作热情，逐步成为一个最优秀地团队。

**店长销售工作计划9**

工作中没有计划就像是一团乱麻，不知道从何顺理，只有计划好了，一切才会有规律的进行，所以说工作中离不开工作计划。作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的.零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1.认真贯彻企业的经营方针，同时将企业的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2.做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3.通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4.以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从企业整体利益出发。

5.靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为企业创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6.处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对\_\_-\_\_年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对企业高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为企业着想，为企业全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟企业的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**店长销售工作计划10**

时光飞逝转眼又到了x月份，回顾即将过去的x月份经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。现将x月份的计划如下：

一、顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2、定期及及时的做好竞争对手促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的款式及店内的的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面：

首先店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

重点销售有下列原则：

1、从4W上着手。从穿着时间When、穿着场合Where、穿着对象Who、穿着目的Why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

三、地理位置方面：

我们\_\_店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流。

也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关健的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为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抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。

我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的`款陈列在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，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。

具体计划：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作：千方百计完成区域销售任务;努力完成销售中的各项要求;积极广泛收集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感感;完成其它工作。

2、明确任务，主动积极：积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善

3、努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

**店长销售工作计划11**

刚做两个月店长一些问题还不会处理,部分原因在于我工作经验不足,这段时间处于迷茫期,为了使工作能力得到提升,认真做好一名店长,现将工作计划如下:

1、加强规范管理,鼓励员工积极性,树造良好形象。加强员工间交流与合作,不断规范管理,除了每天要打扫店内外卫生外,每周还要进行一次大扫除,尤其是对产品货架展示进行了合理调整,使店内整洁、有序,树造了良好形象。

认真贯彻公司经营方针,同时将公司经营策略正确并及时传达给每个员工,起好承上启下桥梁作用。

做好员工思想工作,团结好店内员工,充分调动和发挥员工积极性,了解每一位员工优点所在,并发挥其特长,做到量才适用。增强本店凝聚力,使之成为一个团结集体。

以身作则,做员工表帅。不断向员工灌输企业文化,教育员工有全局意识,做事情要从公司整体利益出发。

处理好部门间合作、上下级之间工作协作,少一些牢骚,多一些热情,客观去看待工作中问题,并以积极态度去解决

加强和各部门、各兄弟公司团结协作,创造最良好、无间工作环境,去掉不和谐音符,发挥员工最大工作热情,逐步成为一个最优秀团队。

2、当日积极回笼公司货款,做到日清日结。为配合公司财务工作,按时将已开单据呈报回公司财务,确保不存留任何问题,

3、按时上下班,做到不迟到,不早退,认真完成当日工作

4、当顾客光临时,要注意礼貌用语,积极热情为顾客服务,做到要顾客高高兴兴来,满满意意走,树立良好服务态度和工作形象。

靠周到而细致服务去吸引顾客。发挥所有员工主动性和创作性,使员工从被动“让我干”到积极“我要干”。为了给顾客创造一个良好购物环境,为公司创作更多销售业绩,带领员工在以下几方面做好本职工作。

树立对公司高度忠诚,爱岗敬业,顾全大局,一切为公司着想,为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

**店长销售工作计划12**

销售店长，是一个承上启下融汇贯通的一个职位，是联系店长与全店销售工作的一个重要的环节和纽带，是执行总部相关销售政策规定的重要监督角色，从而达到维系全店销售增长的目的的职务，店长销售工作计划书。所以对销售副店长的整体能力规定是非常全面的，下面将阐述一下作为一名销售副店长应具备的能力、素质及条件。

1、忠实、忠诚于企业应摆在首位!

2、积极心态：作为一个零售服务行业，我们不得不认可我们的工作是多么的辛苦和枯燥，所以这就规定我们必须保持一良好的积极的销售心态来面对我们每天的工作，把积极的一面展现给我的团队，展现给每一个顾客，这就是销售工作首先也是必须具备的条件。销售是很辛苦的一件事情，你必须学会从中得到乐趣，不然你将被最先淘汰!不断的向前争取销售，就像NBA打比赛一样不到最后一秒决不放弃的精神。“销售就好比海绵里的水，你越挤它越有”强调的是积极的去争龋要有德国人的态度、美国人的思想、日本人的精细

3、全局观：处理事情解决问题要从企业从店里的整体利益出发，切记出现小团体意识，有些事情要考虑到店的整体利益，有些事情就要考虑到企业的整体利益。比如前厅营业处与办事处是分开开展销售检测的，无论哪里的客户只要到了商店就是我们一同的客户，无论营业处、办事处、款台、开票、送货等部门都要全力、全心的去服务，这叫“全员销售”。再比如各个店都设立外阜开发办事处，那么属于原有店面的客户其他店面应回避开发，应激励开发没有属于企业这个大家庭的客户，如果原有店面维护不好那么可开展商议协助服务或者经谈判原有店面和客户同意可转移。绝对避免用一些非法手段抢夺客户，那样受伤的只能是客户，最终还是企业损失!

4、服务意识：服务包括内部和外部服务，内部主要指员工之间的服务，外部主要指顾客和供货商的服务，销售工作计划《店长销售工作计划书》。服务客户的意识，服务客户分为三个层次：1)表面性服务客户，就是最基本的服务表面性工作如见面问好、打招呼、尊重顾客、接打电话服务用语等。2)培训客户的服务层次，将顾客不知道的流程、产品知识、制度等地方通过各种方法传达给你的顾客。3)为顾客着想，就是将你的立场频繁性的换位思考，站到顾客的立场考虑问题，不少问题就迎刃而解了!如果能让你的客户站到你的立场考虑，那么你将更成功!

5、培训中层管理及执行力：“师者所以传道授业解惑者也”——没有笨学生，只有笨老师。没有笨顾客只有笨业务员!实施淘汰机制，制作中层管理人员的检测方案，始终达不到检测标准的你必将被替换。让那些所谓的“南郭先生”都滚回家去吧!这样就会增加管理层的责任心，你真的达不到就像马云说：“是制度将你杀掉，并不是我马云要杀你”是您不通过，你只能扪心自问。如果您放纵你的中层管理那么将是一件非常可怕的事情，打造团队就从您的中层开始。检测包括：执行力度、流程情况、员工服务等

6、流程掌握：就是对店里及企业的相关规定流程了如指掌，以备利用核查!不懂流程您将无法实施管理工作。

7、财务知识：具有最基本的财务地方的知识，最好能看懂相关财务报表，这是将财务风险降到最低的必要条件。

8、沟通意识：沟通包括内部沟通和外部沟通，内部沟通主要指：对上级和下级的沟通，上级应包括店长及总部的沟通。尤其规定内部沟通必须很顺畅，这就规定销售店长本身就要具备良好的沟通方法、沟通办法、语言技巧等，光沟不通不行，必须“沟通了”。外部主要来之于顾客的沟通，这就规定谈判技巧及维护客户的能力要很高超，能将客户的销售量掌控，如果遇到投诉既不能得罪顾客又能将客户很好的维护住，这就规定使自己的沟通谈判技巧炉火纯青!无忧研修网

**店长销售工作计划13**

为加强对店面、店员有效管理，使店长工作正常、有序的履行，避免出现无章可循的情况，特制定此计划。

一、早班：按店规规定穿制服上班，早八点半开门后，安排一人打扫卫生，一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不超出五分钟)，后轮换。八点四十五分安排早班工作，具体为根据店内圈圈账制定配货清单，交给业务经理，整理样面(橱窗模特、灯模三日一换)。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店员和负责人之间出现扯皮、推诿情况，二人应分清所负责片区。

注意要点：因早班相对客流较少(除节假日外)，将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流(但不能影响销售)、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

二、午间交接：下午班店员\_\_点进店后，店长和副店长进行现金、账目的交接，店员进行货品的交接，交接后店长和副店长在工作日记上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕，应协助店员点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存，另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

三、下午班：下午接班后，主要注意四个问题，应于店堂无人时逐次检查。

1、销售

2、灯光

3、卫生

4、样面

至晚七点整，开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点：下午班时，由于工作时间较长，顾客流为时断时续，一定注意调节好本人和店员的精神状态。临下班时，同中午交接班一样，一定要四十五分钟内独立完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

四、月末盘存：每月最后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作，第二日作好盘存报表交给会计。

五、整店销售：不要把视野局限于个人利益或只考虑为老板创造多少利润上。

**店长销售工作计划14**

作为主管，至少应满足以下三个条件：

1能不能给店员一种信任感?

2.能激发店员的工作热情吗?

3你是否有领导和控制的能力。

作为店长，不仅对店铺风格有着深刻的理解，对发展前景也有着清晰的认识，对运营的方方面面了如指掌。商场一般以月、季、年为单位统计每个店铺的销售业绩和排名，店铺的管理必须从店长做起;店长是专卖店的灵魂，是团队的“掌舵人”。商店经理的职责;管理好团队，带领团队做好工作。商店里只有你是不够的。作为一个服装店的领导，即使你有好的想法和计划，也要一起努力完成。这里没有“你”和“我”，只有团队;因为我们是一个大家庭，让大家积极融入这个大家庭，让团队里的每个人都能保持最好

国家工作。

同时要丰富自己的知识，对品牌的面料、做工、款式、数量、价格等有一定的了解。只有知道了，才能介绍给客户，知道怎么卖。

我们要分析判断品牌的概念，适合的人群，地域生活的概念，消费习惯和购买方式，颜色与顾客的搭配。

为了提高商店的性能，商店里衣服的布局和设计也很重要。店内商品必须摆放唯一;例如，不同的颜色、款式和不同价位的服装摆放方式不同

;哪些在卖，哪些在卖;是店长在任何光线下都能产生不同效果的能力。

如果想吸引客户，最好是频繁更换商品摆放位置;给人耳目一新的感觉，也能提高店里商品的周转率。还有就是如何给商品一个合理的价格。价格是客户购买产品最敏感的话题。人们想花最少的钱做更多的事情。许多商品因价格不合理而失去了大量顾客。他们利用人们的购物心理来定价，了解策略;作为商家，无论是什么定位，最终都是为了赚钱，这就要求定制的价格必须以成本为基础，商家不可能低于成本销售。所以一定要千方百计降低成本;实行薄利多销。

如何分配员工，监督员工，统计员工的销售和绩效。我们应该多和店员沟通，鼓励他们，因为你的认可和表扬体现了他们的价值;当员工出现问题时，要及时找出问题的根源，耐心教导，鼓励他们做得更好。

店员应该学会整理商店。库存方面，一定要保持充足的供应，是否存在缺码、断货现象。商店必须保持干净舒适的环境。使整个商店以最佳状态满足我们的顾客。

另外。一个人的行为特征，无论是缺点还是优点，都是从过去到现在的生活经验的积累，也就是说，每个特征的背后，都有很多成功和失败的经历，对于成功的经历，我们要肯定，这会导致“自信”，促进“挑战”的提高。要成为一名成功的店长，必须在以下几个方面提高自己的“挑战”积极向上的性格，无论遇到什么困难，都要积极应对;主动面对困难，不逃避，不推脱;一切都要公正处理，

没有偏心;不要自私，让店员正确认识自己的问题。店长只有性格开朗，才能把笑容带到工作中，从而感染其他员工，营造良好的氛围。

每天面对琳琅满目的商品、络绎不绝的顾客和忙碌的工作人员，如何把握重点，保证商场的有序运营，实现经营目标，最大限度地提高商场的绩效，这就要求我们要有同样的“狼”精神，创造更美好的明天。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn