

服装类实习报告汇总8篇

随着个人素质的提升，报告与我们的生活紧密相连，其在写作上具有一定的窍门。那么你真正懂得怎么写好报告吗？以下是小编整理的服装类实习报告8篇，欢迎大家分享。

服装类实习报告 篇1

20xx年1月7号至1月31日，我在天津长城服装厂进行了为期三周的实习工作。刚一到厂的时候，我们先是整体的参观了整个厂区布局，对公司有了一个整体的认识，工厂虽然规模庞大却也并不是我们所想象的那样复杂。各个生产部门都是有条理的。安排的方式都是有效率的，这些是我们以后需要去深入了解的。毕竟学校对于我们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做到一目了然。才能从根本上推动服装行业的发展。我们的日程安排根据实习内容规定的四个方面。

来到公司，不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看，那里逛逛。最终还是公司里的老师给我指了条路。先是给了我一些资料看了下叫我熟悉了下公司的环境,接着给了一些事例材料叫我先按上面的东西做东西,

于是我就乖乖的做起了图片。在学校里，做任何事做不了了，就不做了，而现在有老师在旁边,有不懂的就问,这使我受益非浅。在做东西的时候确实也一如既往的遇上问题但是经过老师的指点很快也就明白了下来,而且在这里学到了很多以前都没有学到的东西,比如在做一个模型的时候带我的师

傅用的方法,虽然最终的效果是达到一样的但是使用起来就是快的多,这样让我明白了什么是工作效率,在行业的竞争当中如果你的效率跟不上别人在本行业中也是一样很难有立足之地的。

因为工厂实际生产的需要,我们被调到后段工作了几天。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。我待在检验的时间最长,体会也就最深。检验是质量控制必不可少的重要组成部分。没有完善的质量检验系统要完成质量是不可能的。质量检验与质量预防相比?虽然说是落后了一个节拍,属于事后把关。但是把关毕竟仍是一种重要而有效的控制手段。如果预防看作为是可以不发生质量缺陷,那么检验的积极一面就是为了下次不再发生。因此要对所有的产品作 100% 的检查,如果返修或重新整理,会影响出运。

实习过程中与客户,同事,上司不仅要电话沟通,还要面对面的口头沟通,无形中我与很多人开始了交际,也正因为如此我发现人际交往的重要性,理解到在大学除了知识外,大学生应该培养各种能力如:人际交往能力、创新思维能力、掌握信息能力、学习能力和自立能力等等。其中人际交往能力的培养尤为重要,伟大的革命导师马克思曾经说过:人是各种社会关系的总和,每个人都不是孤立存在的,他必定存在于各种社会关系之中,如何理顺好这些关系、如何提高生活质量就涉及到了社交能力的问题。大学生进入学校的那一刻就已决定了其交往需要,良好的人际交往能力以及良好的人际关系是生存和发展的必要条件。在大学校园里建立良好的人际关系,形成一种团结友爱、朝气蓬勃的环境,将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。在生活节奏不断加快,竞争激烈的当今社会更是如此。交往是人们在生活实践中通过

互相交往与相互作用形成的人与人的直接心理联系。大学生的性格日趋成熟与稳定，其价值观，世界观基本成型，在很多问题上都表现出自己独特的观点，并且易趋固执，表现为一定程度的坚持性，因此，在人际交往中要求一种宽松与自由的环境。相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也虚心求教。对于一个企业而言，得控则强，失控则弱，无控则乱。企业经营好比一湖清水，管理规范好比千里长堤。水从堤转，才能因而得福，如果大堤本身千疮百孔，水就会破堤而出为祸一方。军中无法，等于自败，企业无规，等于自乱。

通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。

实习，单位的经理和同事给了我很多机会参与他们的设计使我懂得了很多以前难以解决的问题和将来工作所要面对的问题。这次实习，丰富了我在社会上的知识，使我向更深的层次迈进。对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

实习是理论与现实的结合是从理论到实践的过程，通过实习，让我明白了理论知识的重要性。

经过三个星期实习下来，使我懂得许多，将自己的实习经验总为以下几点：

(一)是要有坚定的信念。不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们实习生做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

(二)要认真了解公司的整体情况和工作制度。只有这样，工作起来才能得心应手。

(三)要学会怎样与人相处和与人人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。工作起来得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

服装类实习报告 篇2

今年暑假，我有幸到西安开元商城服装部实习，在将近一个半月的实习期里，我初步接触并了解了一个销售部门的情况，积累了一定的社会经验。

一. 实习简介

实习单位：西安开元商城

实习部门：服装部

实习岗位：导购 店助

实习时间：20xx年x月x日—20xx年x月x日

二. 实习目的

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科!它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变!而且需要技巧性!如何才能把衣服卖出去!要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意!

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。

三. 实习内容

我被安排在服装市场部实习，负责指导我的是黄店长，考虑到我社会经验较少，因此他安排我在店里做导购，这样可以直接接触顾客，可以更直观的了解市场信息。

刚到单位时先是熟悉部门环境，了解店里的概况和生产销售模式。从第二天起正式上岗做导购，主要是熟悉货品，熟悉仓库的库存货位，学习服装商品陈列知识，每天的工作大体上都是接待顾客。

一次，在顾客要一件中号的衬衣时，由于我对业务还不是很熟悉，不能很快把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号而且放在库存区的哪个位置，在我手忙脚乱的时候，多亏店长及时把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我衬衣S号是小号，M号是中号，L号是大号，没有数字区分。店长用耐心为我上了宝贵的一课。

(一) 企业营销问题分析和建议

1. 品牌知名度对销售的影响

通过这段时间的实习工作，我发现品牌的知名度对服装销售有着很大的影响。这段时间我们的销售额不错，但和其它同类的大品牌相比较还是有很大的差距的。世纪恒生的服装因其质量好，信誉高，同类服装中价格便宜，因而受到广大基层顾客的青睐，但我认为在店里的销售情况并不可观，顾客在专卖店购买衣服主要靠自己对品牌的认知程度。

品牌知名度越高表明了消费者对其越熟悉，而熟悉的品牌总是令人感到安全、可靠，使人产生好感(心理倾向)，也有助于赋予品牌更多的联想。所以品牌知名度越高，消费者对其喜欢程度也就越高，选购的可能性也就越大。在品牌喜欢程度相同的情况下，品牌知名度越高，其市场占有率(市场份额)就越大。营销实践表明：在同类产品中，知名度最高的品牌往往是市场上的领先品牌，即市场占有率最高的品牌。可以说，名牌的一个特性就是具有极高的品牌知名度。

正因为品牌知名度重要,提升品牌知名度已成为品牌资产管理的一项基本任务。而在提升品牌知名度的过程中,企业面临的问题是,随着大众媒体广告费用越来越高,市场进一步细分,利用大众媒体提高知名度的做法逐渐受到了挑战。

越来越多的营销实践证明,只有针对目标消费者开展能凸现品牌特性的一系列活动,才能使消费者在活动中亲身感受并体验到品牌特性,从而产生对该品牌的顾客忠诚,这是提升品牌知名度的有效途径。

2. 盲目的减价策略

适时大减价是服装专卖的重要价格策略,它可以调整商品结构,处理过时换季的商品,并通过价格波动刺激消费者的购买欲望。从过去到现在,服装店是频繁动用减价策略的专卖商店,因为服装有明显的时间性和季节性。对于过季的商品来说,其市场价值大打折扣,因为过季商品如不及时处理,只好等明年再卖。可是明年是否流行,是否有销路还是个未知数,即使是销路看好,一年囤积商品的高额利息也会把利润全部吃掉,因此,服装店的减价销售不可避免。减价销售并非无利可图,因为服装常常会带来高额利润,有时资金利润率可达到100%,甚至200%,即使减价20%-50%销售也不至于亏本。

对于过时的商品来说,其市场价值大大降低,但如果不及时性脱手,也会使商店陷入困境。因此服装专卖商店在采取减价策略时,必须注意时机、频率和速度。对于不同类的服装专卖商店来说,销售时机是不同的。服装店一般都在将要换季时促销,但是也有一些做法常常是一致的,如大多是从周末开始延续至一个星期或两个星期以后。频率一般不能超过总销

售时间的30%，否则就会使顾客认为是一家廉价商店，破坏专卖商店的形象和整体经营目标。降价幅度可大可小。一些研究资料表明，专卖商店降价20%以下，对顾客没有吸引力，一般在30%-50%之间较为适宜，对于暴利商品降幅可达60%-70%。

(二)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。

四. 实习总结

这次的服装销售实习对我以后想做的工作是一次很好的锻炼，能够积累丰富的经验并从中锻炼自己的口才与能力。因此现在我认真完成了服装销售部门的实习，虽然说我做的可能是和我以后工作不一样的情况，但是我也同时学习到了服装销售不是纯纯单靠我们的销售能力。还要做好组织货品的能力，把我们的所有的优势发挥到及至，统筹安排，统筹分配。如果我们没有了高质量、高知名度的货品，即使我们说的天花乱坠，客户也没冲动去买那个货品了；如果我们的货品太多而质量得不到保证，你的推销能力能力再强，满大街都是了，你的东西也很难卖出去，只能让大家一起努力才能达到我们想要的效果。

通过做导购的亲身体验，我总结出了如下的销售技巧：

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

2、适合于顾客的推荐。对顾客进行商品说明时，应根据顾客的实际情况，真心为他们推荐适合他们的衣服，琢磨他的个人兴趣所在。但不能让顾客试穿超过三件不同款式的服装。

3、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。可以适时适度的做一些隐瞒。

4、配合手势向顾客推荐，适当的夸奖，不可过度夸奖，避免产生逆反。

5、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，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

6、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。

在店里我还学到了一些做人做事的道理：

第一：真诚待人。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往。还教会我一些在服装销售的过程中应该注意的人际关系，由此我深感真诚的重要性，在店里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作。孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

第二：不要偷懒。我曾问店长：“什么样的员工在企业里会受欢迎？”他的回答是不偷懒的员工。我觉得很有道理，试问有哪个老板会喜欢懒惰的下属的？于是我时刻提醒自己要多干活，尽力把本份工作做好。还记得我曾在快餐店做兼职时，主管很讨厌在工作时几个人围在一起聊天的事，所以在工作的时候，就算是生意很淡的时候也不要聊天。由于我时刻牢记这一点，最终努力没有白费，我以良好的表现完成了实习。

第三：遇到不懂的事情就要问，可以吸取别人经验。刚来到店里时，我对很多方面都未熟悉，这就需要我们勤学好问。因为经验是很重要的，比如我刚来到店里时，对货品的仓库货位不熟悉，经常找不到想要的货品，从而让顾客等的着急，这时就得向老员工请教了，她们都会很耐心的给我讲解，因为没有人会拒绝一个勤奋好学的人的。

第四:讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁,这是正常的,但最好不要急功近利,急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事,虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的,就是他们做事很讲究条理,他们遇到问题会一步步去解决,而不是惊慌失措。例如他们在接到商品调补时,首先会根据顾客的反映来分析情况,然后对顾客所提出的要求进行分析。我看到那些有经验的同事都是进行调配时候都是有不同,在顾客反映回来的结果上,不仅要把顾客的服装的销售时间保证在最好的时间,同时也要保证服装的质量。

这次的服装销售实习带给我不仅仅是一种社会经验,更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友,她们给予我不少的帮助。俗语说:纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。当今大学教育是以理论为主,能有机会走进真正的公司去实习,对我来说是受益不浅的。我在不久的将来就要毕业走向社会了,相信这次实习对我日后参加工作会有很多的帮助,感谢在这期间所有帮助过我的人!

服装销售顶岗实习报告

一、前言:

在实习中店长的一次销售,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衣服整理好来,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衣服做出了一个很中肯的评价,然后将这件衣服如何搭配告诉顾客,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。两个月的店堂生活，让我学到了很多的东西，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。

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。

二、实习过程的心得体会：

在服装店实习共计快三个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生.于是我从对的产品开始了解，现将我这一年来的实习工作总结如下：

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：

1、精神状态的准备

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。精神状态好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备

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。

3、专业知识的准备

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，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，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。

4、对顾客的准备

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，推荐适合他的衣服。

三、销售小结

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。两个月的店堂生活，让我学到了很多的东西，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。

四、实习收获

1、. 实习目的

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科!它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变!而且需要技巧性!如何才能把衣服卖出去!要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意!到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力!向那些老员工学习经验。

2、实习内容

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

1，实地销售

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/746010101011010212>