

2023年服装个人年终工作总结(模板5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

服装个人年终工作总结篇一

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为__服装超市的一名员工我深切感到__服装超市的蓬勃发展的态势，__服装超市人的拼搏向上的精神。，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

20我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在__，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。现将一年来的工作总结如下：

努力做到无论顾客货比多少家，我们__服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。年我柜组完成销售任务……我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对

服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了__的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成2020年销售计划立下了汗马功劳。

2020年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为__柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

服装个人年终工作总结篇二

在紧张而有序，忙碌中又完成了一个学期的工作，本学期班级管理的一切工作，始终是围绕构建和谐平安校园的主题而行的，在内涵式，外向型，特色化的办学理念中，力求把我院建设成全国著名，世界一流的服装高等院校，全院上下，齐心协力，在井然有序的节奏中，已圆满的完成了任务，且取得了良好的成效。

学期开始，我除了带级服设（10、11、12），级服设3班，四个班级外，又接了二个班级服设26班毕业班和服设28统招班，混杂的带班（自考，统招，毕业班）工作较为烦琐，严肃又

性强，特别是毕业班的工作量大，你不仅要做好毕业生的就业协议书的收取，学籍档案的整理工作，而且要及时通知他们按时返校参加补考，准确无误的办理相关的毕业离校手续，同时还要注重稳定每位同学的思想动态，为此我多次召开班会，引导学生树立正确的人生观，价值观，世界观。

一：注重自身素养的提高，认真做好每天的事务性工作

班主任每天从事着相同的事务性的工作，履行共同的工作职责，但，所取得的成效是不一的，原因是各自采取的手段不同，所谓的手段是语言的技巧和工作方法，班主任的工作是管理人的工作，班主任每天面对的是朝气蓬勃，有思想，有理想，有感情，自我表现欲较强的学生群体，因此，班主任在工作中，既要有宏观的群体管理，又要有微观的个性发展和指导，然而，班主任就应该不断的学习新的知识，接受新的生事物，提高自身的思想理论水平，注重加强自身素养的提高，培养良好的品德风范和工作作风，发挥表率作用。以此来提高你对学生的感染力和亲和力，增进班级工作的推动力。

二：注重师生间的情感交流，坚持走访学生寝室

班主任除了做好正常的事务性的工作外，与学生的语言和情感沟通尤为重要，并要及时了解学生的思想动态，对于个别重点的学生，采取定时沟通，交流，帮助，关心，培养他们有良好的心理素质，以及有一定的心理承受能力，培养教育学生要有正确的人生观，价值观，具有强烈的责任感，要有乐观豁达，宽容善待和坚韧顽强的心理品质，促使学生形成健康稳定的心理状态，真正把学生培养成积极进取，勇于创新，能适应现代社会挑战的新一代。

三：强化班委的领导，营造良好的学习氛围

班级学风的好与坏，取决于班级班委的凝聚力，要加强班委

的领导工作，定期给班委的工作进行指导尽可能提高学生的自我管理、自我教育能力，班委内部进行职责分工，有班长负责每天事务，对经常迟到的学生，我注重个别教育，采取多下工夫，多交流，多沟通，以动之以情的精神，感化他们，使他们真正的认识到学习专业技能的重要性，有一定的人生目标。

四个班级的学习氛围较好，到课率，受到学工处的多次通报表扬，特别是服设11班，有着良好的班风和学风，平时学习刻苦，认真学习专业技能，自考通过率属学院较为前列，本着理论与实践相结合的宗旨，积极举办婚纱作品展示，班级同学人人踊跃参加各类大赛，争取取得好成绩，为班级争光！在本学期中，并被评为“师德师风”示范班级。

四：注重学生的品行素质教育，树立爱心和感恩之心

班主任注重班级学生的品行素质教育，善于发现学生的一技之长，培养学生有良好的品行素养，教育学生懂得尊重他人，善于理解对方，时刻要有爱心和感恩之心，在此次汶川地震中，我班学生纷纷慷慨解囊，奉献爱心，捐钱捐物，服设28班第一次自发组织向红十字会汇入666元，班级同学除个人捐款外，还积极参加学院的募捐（服设10班—400元，11班—312元，12班—330元，28班—56元）共向灾区捐款：1764元，希望尽自己的微薄之力来帮助灾区的群众！

五：培养学生的自立能力，坚持开好每周的班会，主题班会

利用好每周班会，总结一周来班级的学习，到课，安全等情况，注意培养学生的自主管理能力，以宏观教育为主，告知同学之间要和睦相处，学会忍让，处事豁达，要学会换位思想，善于去理解对方，班会提倡民主，要有互动性，这样的班会较为活跃，给学生一定的时间，让他们给班委和班主任给予一定的建议，以及指出工作中的不足之处。

4月8日服设（10，11，12）班召开的主题班会《文凭，技能，我选谁》，本次班会是以辩论形式，主题针对学生当中存在的实际问题而设计，特色鲜明，双方辩手各执己见、犀利幽默博辩，现场的气氛浓烈，通过辩论，同学们更加进一步明确了，文凭，技能的重要性，此次班会是在学工处领导，系领导，学工办领导的大力支持下，以及全体同学的共同努力下，在特定的条件下（雷电暴雨降临——全院停电，点着蜡烛），可谓是一次奇特的主题班会，取得圆满成功，得到了学院领导的认可和赞扬！

六：安全重于泰山，稳定压倒一切

安全问题重中之重的问题，无论是大会小会安全总不离口，强调安全稳定，禁止学生去江，河，渠，湖游泳，严禁打架斗殴，防火防盗，要有安全保护意识，时刻提高警惕，善于观察分析，发现问题及时解决，尽量做到把隐患消灭在萌芽状态之中，我的四个班级没有出现打架斗殴的现象。

本学期我能把班级带的安稳无事，我平时付出了很多，可以说，多数是由于我朴实、执着、踏实的工作态度，乐于奉献具有爱心和责人心的工作作风所赢得的。

总之，班主任的工作有着酸甜苦辣的经历，工作既复杂又繁琐，一份耕耘一份收获，，不管以后的工作有什么坎坷，我都会认真，踏实努力的去完成每项工作，与时俱进，开拓创新，不断提高自身素质，爱岗敬业。在新的学年将以更加饱满的工作热情，拥抱江服灿烂的明天！

服装高等学院老师工作总结责任编辑：陈老师阅读：人次

服装个人年终工作总结篇三

精选服装营业员个人工作总结(一)

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了年中，回顾这一年的工作历程，作为匹克服装店一名员工，我们深深感受到匹克服装店企蓬勃的发展热气，员工的拼搏精神。

总结如下：

一、思想认识。

在上一学年，作为一名匹克员工，我在思想上严于律己，热爱事业，为公司的利益着想。匹克面向全球发展的潮流势不可挡，但同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

人总是要不断的努力，才能使自己更加的优秀。一年中，我严格要求自己，因为我深深的知道自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，企业直接面对消费者得群体。自己的一言一行也代表了企业的形象。所以我不断的提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上要加强自己的销售技能。一年下来，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。提高自己的业绩，是不变的职责。

在工作中，我遵守每一项规章制度，不迟到，不早退，尊敬领导，团结同事。

半年来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、政治理论水平有待提高等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同志们对我进行监督指导：

- 1、自觉加强理论和专业知识学习，向身边的同事学习，逐步

提高自己的理论水平和业务能力。

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

旧的一年即将过去，新的一年马上就要来到。任重道远，我将继续加倍努力工作。

参考服装营业员个人工作总结(二)

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。

以上是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好。

经典的服装营业员个人工作总结(三)

20**年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。现将有关情况总结如下：

20**年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在**，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、

贮备、销售各环节的落实，严把质量关。努力做到无论顾客货比多少家，我们**服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。20**年我柜组完成销售任务。

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了**的形象。因此我柜组**不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20**年销售计划立下了汗马功劳。

20**年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中**的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我

的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。因此我和柜组**多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。鼓励柜组**充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以**为家，牢固树立奉献在**，满意在**的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。全体**对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

20**年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。20**年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体**将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产

品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们**的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在**的理念进一步得到拓展，让**美名誉满**，让更多的顾客再来**！

模板服装营业员个人工作总结(四)

20xx年已经过去，新的一年又在展开，作为一名服装导购员，现将自己的工作总结及心得总结如下，希望大家能够予以指导建议。

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给顾客介绍产品时，一定要耐心解说，因为顾客也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，在推荐服装时，我们可以运用以下几点：

1. 推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，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，要想办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。

优秀的服装营业员个人工作总结(五)

20**年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予以指导建议。在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。营业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。

以上是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为**服装超市的一名员工，我深切感到**服装超市的蓬勃发展的态势，**服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿**服装超市20**年销售业绩更加兴旺！

服装个人年终工作总结篇四

作为一名服装店的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。

面对明年的工作，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，去掉不和一谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

3. 工作总结范文

1、情况回顾

这是总结的开头部分，叫前言或小引，用来交代总结的缘由，

或对总结的内容、范围、目的作限定，对所做的工作或过程作扼要的概述、评估。这部分文字篇幅不宜过长，只作概括说明，不展开分析、评议。

2、经验体会

这部分是总结的主体，在第一部分概述情况之后展开分述。有的用小标题分别阐明成绩与问题、做法与体会或者成绩与缺点。如果不是这样，就无法让人抓住要领。专题性的总结，也可以提炼出几条经验，以起到醒目、明了。

运用这种方法要注意各部分之间的关系。各部分既有相对的独立性，又有密切的内在联系，使之形成合力，共同说明基本经验。

3、今后打算

这是总结的结尾部分。它是在上一部分总结出经验教训之后，根据已经取得的成绩和新形势、新任务的要求，提出今后的设法、打算，成为新一年制订计划的依据。内容包括应如何发扬成绩，克服存在问题及明确今后的努力方向。也可以展望未来，得出新的奋斗目标。

服装个人年终工作总结篇五

第一，我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。

第二，坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心，今年我就取得了销售第一名的好成绩。

但离我心中的目标还差一些，我争取做到超出公司规定目标。融入了公司这个大团体，每个人都是尽职尽责的。在努力的同时，我们要有一些经验，尤其成功的、比较好的例子多交流，对我们的业绩会大有帮助。