

服装一周工作总结 服装工作总结(大全7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

服装一周工作总结篇一

服装技术工艺部门的职责及工作流程均有原则性的规定，但在实际生产中却易被忽视和破坏。从服装实际生产出发，对服装技术工艺部门工作流程及工作要点进行了再探讨，今天本站小编给大家找来了服装工作总结范文，希望能够帮助到大家。

我已经学了五年多的服装设计，当时学服装是觉得缝纫是一门手艺，即使将来老了也不会为了养家糊口而找不到工作，多一门手艺就不会挨饿受冻，就不会被人欺负了。我觉得当今社会还是学一门手艺是最重要，最实际的。

很多快要毕业的大学生，觉得自己的学历很高在选择工作方面要求太高，觉得自己什么都会很有信心。自信是件好事，但是过于自信反而对自己在找工作方面不利，找来找去还是最低极的工作，每天想着跳巢不好好的工作，换来换去自己一事无成，当看到朋友同学争了很多的钱，过上幸福的日子很着急，回想自己当初认真做好一件事一份工作该多好。

现在学习服装设计的人越来越多，但是真正坚持到最后的人却很少。我们每天都在学校里学习服装设计方面的知识，对生产制作服装并不了解。现在通过在工厂实习对生产制作服

装有了一定的了解，我觉得现在应该打好基础，从最基本的缝纫开始学起，应该试着扎每一道工序，了解每道工序的步骤，熟练的进行缝制，当熟练到一定程度的时候，在上裁剪，后整理等部门。裁剪是要把布料裁成各式各样的布片，打号，进行检查，最后发到每个班组。后整理是进行剪线头，清洗最后打包装。把每个部门都了解透了，在学习打板推板，最好有个师傅带着，这样学的会快些，能熟练的推出各个型号的板形。然后进行自我设计，先给自己制做，然后把它穿出去。在适当的时候参加一些设计大赛，参加大赛只是想对自己这些年学习做个总结，但是比赛的名次并不重要，重要的是众在参与。平时上街溜达的时候，要观察每个行人的服装，通过他们知道流行什么样的服装，每个人的眼光不一样，穿着的服装也不一样，每个人都有他独特的眼光，也了解大众人都喜欢什么样的服装。品牌服装到底好在哪，每个品牌服装它的独特之处都在哪，它的做工都好在哪？平时在看看一些杂志，了解当前的流行趋势来做为参考。

当有一定的经济条件和能力的时候，或许考虑开个小型的服装厂，主要是生产牛仔裤，是为个子矮的人设计。因为我的裤子买回来都要改裤腿，我是学缝纫的改裤腿很方便，但是有很多人他们不会啊！会觉得很麻烦。如果有一个这样的专卖店就更好了，方便更多人。我不知道自己能不能坚持到最后，但是我会努力，向着自己的目标奋斗！

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善

自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将一月份工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品；3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排；4、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最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦

威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

- 1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。
- 2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。
- 3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。
- 4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我一月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

20xx年已经结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事一起忙碌到深夜的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我项目组较好的完成了本年度的工作任务，、看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。现讲本年度的个人工作总结如下：

一、就本年度工作的完成情况汇报如下

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20xx年秋冬和20xx春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在20xx年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市(重庆、成都、广汉、资阳…)的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解!

又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4 20xx秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

1、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

2、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

现将20xx年做个大概安排：

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的20xx春夏订货会样品开发工作! 2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、 休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好□xxx男装的明天一定会更美好！

服装一周工作总结篇二

作为一名店长除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐，所以作为一名优秀的店长不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

一、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“不”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

二、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国

竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

三、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

四、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的`一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

服装一周工作总结篇三

20xx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，做到因人而异。

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。

服装导购员，简单说来就是在卖场指导消费者购买服装的人，大部分服装导购员工作不太稳定，具备短期性，而且难以管理。

此外，服装导购员不仅是推销员，她们在卖场中不仅仅推销商品，统计销量，而且要对消费者的行为进行观察，分析，对对手的信息反馈，对客户优质服务等。

所以，服装导购员的能力提升直接关系到服装企业的发展，但是多数企业缺乏服装导购员培训心得，企业对导购员的培训都是在摸着石头过河，今天小编为大家总结了一下服装导购员培训心得的思路，希望对服装企业店主们有一定的帮助：

心得一：培训服装导购员的职业规划

由于很多企业对于导购存在短期性，做为企业对从事服装导购工作的朋友就应当对他们今后的工作有长远的打算进行引导，服装导购工作兼容统计，推销，陈列，市调等，是复合性销售人才，导购工作是培训市场部经理的学校，有了明确的人生目标，对导购员来说就不是一份短期的工作了，通过从事导购工作，可以学习到很多的产品知识，行业知识。此外，你还会感受到企业文化，企业的历史背景，如果你是国际品牌的导购，那样你还会学习到更多的知识，甚至于学习终端管理的科学方法，在你职业人生中会重重地写下一笔。

心得二：培训服装导购员对不同服装类型的把握

我们在很多卖场发现，大多数企业在招聘导购人员时，都喜欢找年轻漂亮的女孩子来从事导购工作，这是不正确的，因为不同的服装类型需要不同性别的导购人员，包括年龄的选择。试想一下，如果让一个女孩去导购男式。因此，企业要根据不同的服装品牌类型来选择不同的导购员。如年龄段，性别等的选择。

心得三：培训服装导购员的细心程度

1、导购员的工作日报不能仅仅只记录一天卖出去多少，而是要非常细化的对卖场的人流量，服装的销量等进行记录，对来这里的人消费行为特点，风俗习惯，甚至于对消费者在购物前的心理变化的记录与分析，记录一切与销售与关联的事情，间接的与直接的都要记录，越详细越好，这不但能及时反馈到公司，帮助公司研究开发产品，制定销售政策，就是对自己今后的职业生涯的提升也有着很大的帮助，所以观察与分析对一名导购员来说至关重要。

2、一般在卖场我们看到的都是导购员对一天的销量的统计，因为这是与导购员有着直接的效益挂钩，但是做为企业对导购员的工作日记应当进行更高的要求，导购员的统计工作它应该包含几个方面，不光是销量的统计，笔者曾见过一本导

购工作笔记，它记录着一位导购员负责的十米货架，大致是这样的，它记录着每天有多少位消费者光临这里，有多少消费者买了多少什么样的产品，有多少消费者摸过多少什么样的产品的产品，有多少消费者来这里说过多少什么样的话，无论对产品的褒贬都统统记录下来。这些是非常珍贵的商业资料，是很有价值的。

4、做为一名导购员一定要有敏锐的观察力，要有火眼金星，一位优秀的导购员，它能对大部分来光临卖场的消费者做出很有效的判断，她可以通过消费的衣着，年龄，说话，行为，大致猜测到此消费者的文化层次，收入水平，以及他应当适合于消费什么样档次的产品，我们试想一下，一位开着“奔驰”车来购物的消费者，你向他推销10元钱5双的打折袜子，或者是向一位穿着工作服刚下班还没来得及换衣服的消费者去推销几千块一条的皮带，这样能合适吗？观察与了解，这样才能更有效地做好导购工作。

20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静。理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20xx年里我们将如何取得更好的成绩呢？针对未来的20xx□我专柜将重点放在以下几个方面：

a□积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b□充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c□提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d□完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

f□提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在20xx年里取得更好的成绩。

服装一周工作总结篇四

直觉是销售心理学上的关键字眼。今天本站小编给大家为您整理了服装销售一周工作总结，希望对大家有所帮助。

20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团

队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的羽绒服客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静.理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为杭州地区业绩年增长率最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20xx年里我们将如何取得更好的成绩呢?针对未来的20xx□我专柜将重点放在以下几个方面：

a:积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

b:充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c:提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

d:完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

f:提高销售技巧,定期让公司对导购进行专业知识培训，曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在20xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好！

20xx年已经结束，新的一年工作开始了，作为一个服装导购员，现将过去一年的工作经历以下总结，以便于更好地面对新一年的工作：

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

第一，服装导购员除了能够将服装很好地展现给客户，并且还有向客户适当推荐其他服装的工作，以吸引顾客购买其感兴趣的更多服装。针对这一点工作，我总结如下：

- 1，推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。
- 2，为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。
- 3，结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。
- 4，配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应该适当向顾客说。
- 5，谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应该有礼貌、

在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。

6，观察、分析不同顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

第二，必须注意把工作重点放在销售技巧上。销售是有针对性的营销，关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识，要对服装的功能，质量，价格，时令，面料等其他因素都做充分了解，顾客特点，运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节：

1，注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮助顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2，言辞简洁，字句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3。具体表现。要根据实际情况，随机应变地推荐服装，必要时，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改进自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

时间飞逝，转眼间又是半年头，回首这半年，可以跟自己稍微安心的说句，这半年是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的半年。

去年自己有幸加入了这个大家庭，还是在自己喜欢的营运部门工作，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，因为毕竟是第一次做内衣方面的，带着一颗学习和进步的心，开始了这半年的生活。今天回首半年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收

获和进步，是闯四关。

第一关，面对问题要冷静而不应该急躁，先要分析原因，再提出解决方案

在刚进营运部时，在打造教练店，我和彭*负责打造内江交通路店，有一次在我们中午12点多达到门店后，前面的架子已经空了许多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。我(表情有点不高兴)就比较着急，直接叫了导购和我一起把货补了，而当时差点发火。当时多亏彭吉把我拉住，叫到了店外和我沟通。告诉我首先要冷静分析导致没有补货的原因是什么，然后我们该怎么来做。店长回来后我们了解到，首先是因为职责分工不明确，大家不知道自己的工作职责，再者是因为店里只有店长，其余的都是导购，如果店长不在，没有统一管理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及晋升标准等。下个礼拜再来时，这种情况就没有发生了。

第二关：学会了与人沟通

我是一个北方人，在以前说话比较直接，常常只把自己的想法表达出来而忽略了别人的感受，没有达到预期的效果。在来到七色纺后，经过外训和向彭吉和陈经理还有其他同事等的学习，我学会了简单的与人沟通的技巧，首先明确我要沟通的人和同事关系以及要沟通的内容，其次知道其性格选，根据性格选择你要沟通的地点和时间。最后选择沟通的方式以及沟通的语言方式和语气。

第三关：授之以渔，而非授之以鱼

在8月份开始有陈列小组陈列后，我一直埋头去工作，而没有把我所知道的教给我的同事，导致在他来了三个多月后，我还是得在他独立工作的时候给他把好前关的沟通和后期的分析。反思后，我想我应该要把我会的东西教给他们，这时我就尝试着放手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而

不是像以前一样庇护着。对新来的员工，我会先做好学习计划以及实践的内容，让他们明确知道自己的学习计划和目的。真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

第四关：宏观把握问题的能力

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从这些所有的每一步都要想好，脑子里有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。在推动一项工作的时候，我总会去想一下，如何来做，什么时候做谁来做，通过怎样的方式来做，会达到什么预期的效果，如果错误，该怎么来改正，等等，让自己心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

最后希望在新的半年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同事们共同努力加油！齐心协力，努力把工作做得更好。

服装一周工作总结篇五

20xx年已经结束，新的一年工作开始了，作为一个服装导购员，现将过去一年的工作经历以下总结，以便于更好地面对新年的工作：

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

第一，服装导购员除了能够将服装很好地展现给客户，并且还有向客户适当推荐其他服装的工作，以吸引顾客购买其感兴趣的更多服装。针对这一点工作，我总结如下：

- 1, 推荐服装时候要有信心, 大方、坦诚地向顾客推荐服装, 导购员就应该具备十足的耐心、细心, 让客户对自己产生信任感。
- 2, 为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰, 为客户在挑选服装时候出谋划策, 提示相关细节, 帮助客户选择。
- 3, 结合不同款式服装, 向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。
- 4, 配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征, 如功能, 设计, 质量和其他方面, 都应该适当向顾客说。
- 5, 谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候, 语气应该有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上, 再向顾客推荐。
- 6, 观察、分析不同顾客喜好追求, 结合实际向顾客推荐服装。

第二, 必须注意把工作重点放在销售技巧上。销售是有针对性的营销, 关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识, 要对服装的功能, 质量, 价格, 时令, 面料等其他因素都做充分了解, 顾客特点, 运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节:

- 1, 注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合, 购买服装的目的与想法, 帮助顾客挑选相应服饰, 促进销售成功。
- 2, 言辞简洁, 字句达意。与顾客交流当中, 言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话, 应该试图以通俗语言向顾客讲解。
3. 具体表现。要根据实际情况, 随机应变地推荐服装, 必要情况下, 不去打扰顾客, 让顾客自行挑选, 当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改进自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

服装一周工作总结篇六

- 1、做好今年党务暨思想政治工作会议的筹备和会务工作。组织起草了会议的有关文件，对去年党务工作进行总结，对今年的工作进行安排，经公司党委讨论通过后正式形成会议报告，还组织做好有关的会务工作，使大会取得了圆满成功，达到了预期的目的。
- 2、公司的四届四次职代会和党务暨思想政治工作会议召开后，及时布置了两会的传达、学习和贯彻工作，并到各单位检查了会议精神的贯彻情况。
- 3、制定了今年发展新党员的计划，组织了13人参加总厂党委组织部举办的入党积极分子培训班，配合4个党支部发展了4名新党员。
- 4、做好党费收缴工作，做到了收缴及时、无差错。
- 5、组织开展了xx年度xxx评议党员、党内两先两优和党风廉政建设先进的评选工作。我公司17个党支部132名党员参加了xxx评议，共评出优秀xxx员24名，没有不合格党员；评选出先进党支部3个，先进党小组4个，优秀党务工作者3名，党风廉政建设先进集体2个，先进个人3名，经公司党委审批后下文予以表彰。
- 6、根据工作需要，经公司党委批准，对部分党支部进行了调整。成立了中共贵铝工贸金阳保龄娱乐中心支部委员会(所辖金阳保龄娱乐中心、铝兴房地产有限责任公司两个单位)，中共贵铝工贸供销分公司支部委员会(所辖供销分公司、炉修分公司两个单位)，原兴达党支部所辖的机电公司划入运输党支

部。经调整，使党支部的结构进一步合理化，为党支部开展工作创造了一定的有利条件。

7、组织召开了庆祝建党八十二周年大会。全公司党员、入党积极分子近150人参加会议，14名新党员进行了入党宣誓，还表彰了党内两先两优和党风廉政建设先进，全体党员都受到了一次党的先进性的教育。

服装一周工作总结篇七

随着国内服装行业 质量安全门 等负面新闻的频频曝光，导致服装厂商遭遇前所未有的信任危机，特别是外贸工厂，今天本站小编给大家整理了服装qc工作总结范文，希望对大家有所帮助。

作为一名新员工，工作总结还过于遥远，因为我对工作上的许多问题还是知之甚少。但经xxx的指点，结合初加工的生产流程，还是对不同的产品工艺有了实践上的认识。特别是xxx□因为车间内长时间的加工，也大体上了解生产线上易出现的问题。但对于产品有质量上影响的外来因素还是很不清楚。

学习工作的这段时间，我了解到对于初加工主要针对的是控制杂质和掌握半成品的规格，后者工艺上有明确的规定。除了发酵室内的温、湿度与时间可因实际情况而有所改变外，其它基本上是要一步步按照工艺完成。特别是对重量与大小的要求，但针对前者，加工过程所需的器具与设备中有杂质能混入产品；因清理不当而混入的也不无所在；甚至于员工身上的穿戴上也会有混入的可能，等等。感觉上种类甚多，但实际上要寻找观察时却是找不到一点儿头绪，只有对毛发的控制，那是显而易见的，除此之外，我也仅仅了解落地产品的处理了。

对于整个工序还有部分问题，我了解它的存在，但却不理解。

如：车间对于各种产品在包制过程中必须分清批次，而这项工作的意义是什么？发现异常问题后，要将有可能受到质量影响的产品单独存放，但怎样的算是有可能接触？如何单独存放？存放到什么地方？工序出现怎样的问题应该停止生产，改变到什么程度可以继续？在停产过程中，之前加工的产品怎么处理？等等。还有很多更细小的，不知道怎样实施。

还有一部分是我感觉存在，需要我去学习，但我并不明确它指的是什么？只是在开会时，会听到一些前所未闻的工作用语。

由于工作时间较短，对于各方面的了解都过于肤浅，过多的疑惑让我感觉在工作上有头无尾，有尾无身，渴望能在年前学出点门路，我会抓紧时间，加倍努力，以最快的速度消化吸收。

作为一名年纪偏小的新员工，我会虚心向大家学习，在20xx年结束之前，有个阶段性的提高，以便做好20xx年的工作，尽快争取与大家同步，做一名合格的品质管理人员。

回顾过去的一年，我和各位员工一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做员工的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

在5月为了迎接《江苏省工业企业质量信用现场核查》工作，在公司王总的带领下，做了大量的准备工作，整理资料，认真做好企业的各项制度及工艺流程编制。如《生产工艺单》《产品检验报告》等等，终于于11月13日以优异的成绩获得了aa级信用企业。接着为申报《江苏省计量合格确认体系》工作也做了大量的工作，同时利用此次机会完善了公司多年

存在的一些顽固性问题，以前面，辅料库长期以来只记流水账，面，辅料入库和领用均没有建立台账。技术室于裁剪车间样板领用没有正规的交接手续，经常由于样板缺少产生争议。裁剪车间收发裁片给缝纫车间无台账，以及各项单据填写涂改，不签全名的问题严重。在此项工作中都得到改善。于**年元月6日顺利得通过专家的认可。11月11日又迎来了《iso9001:质量体系认证》升级工作，经过两天紧张的工作，顺利通过。使企业又提升了一个台阶。虽然取得了这些成绩，但是我深知我们企业存在的问题远远不至这些，有待于在今后的工作中将进一步去改进和完善。

我们企业一直以来是以民族服装旗袍，礼服，中老年女装，棉衣为主。今年8月在杨总的思路引导下，我积极配合开发了中老年羽绒服，从羽绒服制版，打样的技术性辅导，工艺的指示到生产配置的机械，我都投入了大量的精力，包括羽绒，拉链，钦扣等辅料的购置都亲力亲为，多打听多比较，力求以最好的质量，最优的价格进辅料。对所进原辅料质量层层把关。顺利地使羽绒服开发成功，并取得了可喜的成绩。

一年的工作 就这样结束了，在的工作中我做到了尽心尽职，没有出现重大失误，的工作尽管取得了一定的成绩，但是还有许多不足之处。没有创新性的思路，个别工作做的不够完善。在今后的的工作中我将会努力差找自身的不足，以便在以后的工作中加以克服。同时还要多找经验，掌握好产品的重要性，提高自己的工作能力，加强责任感，及时做好各项工作，不断的总结与提高，不断的让自己充实，提高自身素质，适应企业的发展与公司进步，与员工们共同努力，把各项工作做的更好。

相较于前一段时间的生疏和慌乱，现已经渐渐有了头绪，现场 qa 的工作流程，以及生产工艺的各个环节都已经有了比较全面的认识和掌握。今后，要做的便是工作方法的积累，工作技能的提升，以及生产工艺的进一步熟悉和了解。转正在即，我就这一段时间所学习到的知识，工作中遇到的问题，

个人存在的不足以及今后如何提高的思考， 还有个人一些建议， 这四个方面进行一个总结。

一、 所学习到的知识

由于以前从事于食品企业的品质监控工作， 在食品企业内部比较 注重于 haccp 的推行以及 qs 认证等体系的执行， gmp 体系的实施 显得较为薄弱， 虽然曾在课堂上学习过 gmp 相关的知识， 但是仍然 觉得非常欠缺。因此， 在这段工作期间， 对 gmp 体系在实践中的运 行有了一个全新的认识， 并通过在工作中遇到的实际问题与理论知识 的结合， 使得我对 gmp 体系有了进一步的理解。

现场 qa 的工作内容包括生产过程的监控， 品质的预防和改进， 现场生产记录的监督和审查， 原辅料、半成品、成品的取样， 以及生 产前后清场工作的检查， 质量异常的反馈， 并填写相关记录。三个月 来， 在领导和同事的指导 and 帮助之下， 对以上这些现场工作的基本流 程都有了一个基本的掌握， 今后要做的便是进一步的提高和拓宽！ 在对产品批记录的整理和分 析过程中， 再联系到生产实际， 使我逐步加深了对产品的认识， 并意识到品质工作不单单是现场 的监控， 从流程入手 可能更有利于 gmp 的推行和品质的改进。此项 工作也是来源于经理的指导和带领， 希望今后能够更深入的学习。

二、 工作中遇到的问题

下面就在工作中遇到的几个典型问题进行一个简单的总结

“黑色”胶丸问题：压丸机胶带转轴部位渗漏出一滴机油， 滴在 了胶带上， 导致出现色泽偏深的杂质胶丸， 当时现场进行了初步处理， 发现有 70 余颗污染胶丸， 后经多次拣丸 后又找到 30 余颗丸子污染。

此事件对于我来说， 是一次深刻的教训： 今后出现类似问题，

切记及时反馈，现场物料和产品受控。

清场不彻底问题：车间清场过程中，清场人员应付了事，总是有一些死角不能够清理掉，今后清场检查工作要加强。

外包现场操作人员头发外露问题：外包操作的员工，经常将发套披在肩上，未能够戴在头上包住头发，这样极易导致头发掉进产品，有重大质量安全隐患。通过和现场员工的沟通，部分员工能够意识到这个问题，并能按要求戴好发套，而少量员工不能很好做到，除了反映车间热以外，深层原因则是质量意识薄弱。

质量安全隐患：胶原干燥车间使用生锈美工刀，胶液保温桶读数显示不准确，投料称量不够精确，现场使用钢丝清洁球，抛光后丸子框内标识和墙面标识不符，干燥胶丸用的白色框架无物料状态标识随地堆放，试验产品的车间不做清场、试验品留在现场，甘油罐阀门渗油用盆接住的“作坊”行为，等等。

质量反馈问题：包材粘有头发，纸盒压痕太硬□bopp膜起皱、宽度不够，包材色差，等问题。

三、个人存在的不足以及今后如何提高的思考

个人能力方面□qa的工作是需要具备广泛的知识面，良好的沟通能力，敏锐地发现问题，清晰地作出判断以及解决问题的能力。在这些方面，个人觉得都还很有所欠缺，今后要积累更多的知识，锻炼与现场操作人员的沟通能力，提高发现问题、分析问题和解决问题的能力。

工作技能方面，需要进一步的学习和提高，今后要多向领导和经验丰富的同事请教。

产品知识方面，也需要加强学习，力求更加了解我们的产品。

产品检验方面，这一方面是薄弱环节，需要和 qc 进行多交流，从而更好的为现场监控工作服务。

工艺流程方面，合理的流程能够事半功倍□qa 加强对工艺的学习可以准确而又及时的进行品质预防和改进。

生产技术方面，即是对设备的了解，这方面这三个月的学习其实 是比较摸不着头脑的，可能是不具备相关专业背景的问题，只有今后 在实际工作中进行多动手， 多思考， 多查阅资料， 多请教有经验的人。

四、 个人的一些建议

“大锅饭”不能长久吃下去!第三，这个时代证明，质量问题没有小问题，建议公司 进一步加强对产品质量的管理，加大对质量的投入，实现全员参与。第四，建议完善管理流程，“头痛医头脚痛医脚”是不能 从根源上解决问题的。