

2023年服装培训总结 服装销售培训总结(模板7篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

服装培训总结篇一

销售要努力提高自身的沟通能力。今天本站小编给大家为您整理了服装销售培训总结范文，希望对大家有所帮助。

在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。 同时也存在不少的缺点：对于男

装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

服装销售市场的容量一直是很大的，消费者也是从最初的保暖的需要转向了对生活的精神层面需求。服装营业员面对客人时，改如何推销呢?下面我们来分析一下服装营业员的销售技巧：

在销售过程中，服装营业员除了将服装展示给客人，并加以说明之外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

- 1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。
- 2、适合于客人的推荐。对客人提示商品和进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、配合手势向客人推荐。
- 5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。
- 6、准确地说出各类服装的优点。对客人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。

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，真正使客人的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具

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。对客人说明服装特性时，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。要根据客人的情况，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。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。
- 4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。

在我给销售员培训服装销售过程中，销售员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客户推荐服装，引起客人的购买欲。

上海马克西姆服饰有限公司，由法国巴黎马克西姆服装进出口公司授权在中国组建注册的公司，马克西姆公司在欧洲享有很高的商业信誉，加盟专卖店已有一千多家，30%的产品在中国采购，以欧洲的时尚设计风格，结合中国的手工艺生产的产品，独具魅力，产品畅销世界各地。

意大利啄木鸟品牌，一个来自原始森林的故事，一个世界著名的服饰品牌，为蒙得利家族在世界时装之都意大利罗马创立。

蒙得利家族以南美洲原始森林卫士为服饰商标后，以其“自然、亲和、文化”的理念和“雍容、高贵、优雅”的个性驰

名于国际时装界。蒙得利家族是世界时装之都罗马的一个服饰世家，蒙得利先生还是一位野生动物专家和爱好者。在众多奇异而又色彩斑斓的鸟兽中，他以为其品牌商标，籍以表达高尚生活之品味及世界一流之气派。从此，蒙得利家族为之倾注了全部的灵感和智慧。几十年来，因出品高雅之男、女、童装及饰物而享誉欧洲，在米兰、佛罗伦萨、威尼斯、巴黎、伦敦时装界都极负盛名。以其独具一格的设计、巧夺天工的裁剪和时尚经典的风格，深得世界各地消费者的推崇和信赖，特别是香港、新加坡、日本等亚太地区市场的欢迎和喜爱。

早在20世纪80年代，“啄木鸟”品牌就已进入中国市场，并深受世界各地华人的青睐。在新世纪初，公司收购了法国啄木鸟服饰(香港)国际集团有限公司全部股权，其[(z.m.n.)鸟]牌商标已获中华人民共和国工商总局商标局批准注册，注册号：第25类服装，1939467、1939469，第24类床上用品，1992832，第18类，皮件□20xx782□产品分设二十余个项目。由此公司独资在中国大陆投资成立了啼雅啄木鸟服饰(苏州)有限公司，在苏州市虞山镇招商东路设立专卖总店，展示其所有系列产品，由上海马克西姆服饰有限公司独家代理，组织落实全国各地专卖店加盟。

此次公司组织培训让我更是受益匪浅!说白了培训的目的就是让每一个参与培训的人员得到知识的补充和技能的提高。为了能够让我们更加对如何销售，余经理跟我们讲解了很多，专业知识水平能力以及外在的阅历更是让我觉得要加强自己，提升自己，只有做到这样才能使自己在激励的竞争中立于不败之地。

现将此次培训总结作如下汇报：

一，本次学习的内容

1, 5月22号余经理带我们回顾前一天的培训内容，说到了企业

文化，企业知识，商务礼仪等等。。紧接着就说到了销售技巧，销售技巧的定义，沟通以及沟通的三大要素，还有销售人员应具备哪些素质。其中销售技巧又分为五大环节，1：做好准备，2:打招呼3：了解需求 4：介绍商品 5：满足顾客需求。沟通定义的讲解和如何和顾客建立好沟通。

2，大家都知道兴趣就是某件事或物感到好奇，就叫兴趣！兴趣如何唤起顾客兴趣，换取顾客兴趣的技巧，跟fab的讲解差不多，必要时也可以反其道而行baf!! 重中之中说到了销售关键，那就是试穿，只有试穿，才能激发顾客的兴趣，才能使顾客有购买的欲望，从而最终促成销售，达到成交率。其次就说到了如何促成顾客购买的技巧，和顾客在这款衣服犹豫不决是应该怎么做，如何做。最后就说到了连单，和赞美技巧以及怎样寻找赞美点等等，以上这些是此次最主要的培训内容。

二，培训心得

十分感谢公司此次对我们提供的培训，能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。

通过这次培训，心灵不免又起了涟漪。感触很大，收获颇丰。尽管之前有想过这方面的问题，但还是有所欠缺。这次的培训让我的思维得以扩展，思想得以提升。同时努力发展方向更加明确，更加仔细。

在房产行业，销售人员就是一个公司的形象代表。我们掌握的知识层面决定我们在客户心中的定位，同时也决定公司在客户心中的定位，也更加的决定公司在客户心中的印象及名誉。我们必须用我们的形象来树立公司的名牌，也有必要得到客户对我们的肯定。因此我们得学习更多：对公司的全面了解，房地产法律法规，以及政策，专业名词和术语；对区域内的项目有整体认识和了解；对所在项目规划，理念，风格，

结构等了解;各项税费的计算和时间等等有关房产知识。太多的东西需要我们去学习。

作为“战斗”一线队员，经营理念的传递者，客户购楼的引导者，多重身份的扮演使得我们必须比别人优秀，必须懂得比别人全面，认知也必须比别人深刻。在与客户的交谈中，我们必须扮演主宰身份，正因为如此，察言观色，随机应变，人际交流，承担，学习总结等此等词语必须用我们的行动来诠释。所以素质的提高是有必要的，而销售技巧的提升也是必须的。

怎样去提升销售技巧呢?没有一个标准式的答案，但有一点就是：用理论指导实践，用实践证明理论;用行动牵引思想，用思想辅助行动;总结经验，分析原因，吸取教训。

“活的老，学的老”不断的用知识来武装自己。删除昨天的失败，确定今天的成功，设计明天的辉煌。在今后，我会左手抓起素质，右手抓起技巧，气沉丹田，奋力向上举起双手，合二为一，散布周身耀眼光环，成就大辉煌。

服装培训总结篇二

20__年7月18日至20__年8月31日，我有幸参加了省教育厅在湖南师大工学院举办的中等职业学校“服装设计与工艺”专业骨干教师省级培训。在湖工院院领导和老师们的精心组织、安排下，我们全体学员在团结友好、互助交流中，紧张而又愉快的度过了40天美好的学习时光。让我们有机会重返校园，重回课堂，重新做一名名副其实的学生，重新学习新的专业理论知识，专业技能。参加本次培训的共有来自全省的中等职业学校教师40人，通过一个多月的培训实践，使我对服装专业内容有了更加全面的认识和实践体会，对于我们每位教师来说，这都是一次提高、一次借鉴、一次实践，使我深感收获巨大，受益终生。在这段时间里我学到了很多深层的专

业知识，探讨了中等职业教育改革的方向，为在以后的工作和学习中把这次学习所得，运用到以后的工作中，特总结如下：

一、培训内容突破传统知识体系，以工作任务为主线的培训课程设置，体现新型职教理念。

本次湖南省中等职业学校专业教师培训，突破传统知识体系，以工作任务为主线的培训课程，培训中以服装设计工作流程为主线，以制作设计作品为载体，每一个项目的培训课程都要求学员完成一定数量的作品，学习时间短，工作任务艰巨，学员没日没夜的做作品，可谓是名符其实的魔鬼式训练。培训期间，我们还聆听了国家职教中心姜大源教授关于职业教育课程改革方面的讲座，让我了解职业教育的课程要突破传统的知识体系，了解行动导向课程的理论框架及开发过程，并就各学科在教学中应注意的问题并给予了我们的建议和指导，掌握了职教课程开发的方法。

二、深化专业知识、拓宽专业视野

做为中职学校服装专业教师，面对着服装行业的瞬息万变，更新专业知识，对我们而言无疑是当务之急。培训标准的制订更是与传统培训模式有天壤之别，这次的培训学员都在以制作作品为教学载体，这符合职业教育改革的方向，而且教学模块的内容设置更是充分体现了当今服装职业教育和企业发展的方向。欧阳心力教授的专业教学能力模块课程，让我们认识到行动导向课程及课程设计的方法，要改变传统教学思路，李想老师的《女上装款式设计》课程，提醒我们画好平面款式图在中职服装设计专业中的现实意义；邓美珍、黄利筠老师的手工纸样与立体造型课程，更是告诫我们服装纸样教学的新思路；孙娜老师的专业选修课程《服装陈列设计》，是对服装专业教学的拓展，这是一个很好的尝试，也为服装专业的学生开辟了新的就业渠道。紧张的学习中，实实在在学到较新专业知识，并拓宽了专业视野，提升了自己的实践

能力。当然有的模块，由于基础不同，时间仓促，对于我们有些学员深入还不太够，只是蜻蜓点水，还要靠以后的工作中不断学习与深化，可能这也是本次培训中对于一部分学员的遗憾之处。

三、感受企业文化，参与企业实践

本次培训的一大特色就是理论与实践相结合，要搞好中等职业教育，就要搞好工学结合，校企合作，服装专业实习存在的现实困难和问题。培训基地为我们联系好了实习单位——湖南派意特服饰有限公司，不但让我们亲身参与了实践，还安排我们进行企业技术人员进行交流与座谈。

在派意特我们实习了8天时间，与工人师傅一起参与生产实践，了解了企业的产品开发、生产工艺流程、管理制度与文化、岗位规范、用人要求，并进行了产品展示及校企交流。使我对原来熟悉的服装制图、服装设计、服装工业制版、服装立体裁剪、服装材料等科目有了更深入的了解，还对企业的工艺流程和质量管理、企业的经营方式、企业的员工培训和人才需求等都有了更深入的了解，为今后的教学积累了一定的资料。在此次培训中我不仅学到了专业知识，而且了解到了最先进的服装和企业理念。这一切都使我的专业技能水平得到了提高，知识结构得到了完整。本次培训充分体现了服装教学应适合社会发展需要，适合企业用人需要。课程的设置具有前瞻性、先导性和科学性。

四、相互学习，共同进步

在这短短的40天里，我认识了来自全省各地州市的优秀服装老师，在相互的交流中我开阔了视野，结识了很多朋友。同时我也认识到了自己的不足，认识到了各地职业教育发展的差异，吸取了各个学校在课程设置、校企合作、实训基地建设、教师管理、学校专业管理等方面有效的作法。在我们这个大家庭中，每一位同学，都是我前进的伙伴也是我的师

长。通过与培训班同学的交流，了解了其他学校服装专业办学的路子、特点，能够更好的理解我校服装专业办学优势和不足，解放了自己的思想。

通过本次培训，使我耳目一新，深深地认识到自己以前那种传统教育教学的师生观已跟不上时代的发展。要想跟上新世纪的教育教学步伐，就要首先转变传统的教育观念，树立正确的师生观，增强热爱教育事业的信念。在教学活动中，师生关系是基础，良好师生关系的建立是教育教学活动获得成功的开始，所以我们必须转变传统的教育中的“惟师是从”的专制型师生观，构建教学双主体之间的相互尊重、相互信任、相互理解的新型的平等、民主的师生关系。在课堂教学中，要打破教师主课堂的惯例，彻底抛弃教师心灵深处沉积的传统的专制思想观念。师道尊严的思想在课堂上令学生不敢多说、不敢质疑，极大地压制了学生创造思维的发展。我们教师只有从观念上更新，允许学生提出独到的见解，为学生创设一种和谐、宽松的“心理安全”环境和无拘无束的“心理自由”环境，才能创造出师生平等、其乐融融、共享教学民主的氛围。

我想，参加这样的培训学习，是领导和老师们对自己前阶段工作的一个肯定和认定，大家对我寄予了厚望。想着想着，我就有些汗颜，因为自己实在是很浅薄、积累也很少。于是我在参加学习之前就暗暗下定决心，一定要抓紧一切有利时机来完善和提升自己。令我欣慰的是，培训班里有许多和我年龄接近，经历相仿的同学，我们有很多的话题可以一同交流和探讨。我们有很多的观点可以一起抒发和碰撞。每一次的现场观摩活动后，我们都能踊跃发言，大胆地陈述自己的观点想法，提出自己感到疑惑的难以解决的问题。我们从教学活动的目标定位谈到重难点的确定，从课堂上学生的自读自悟谈到教师指导策略的运用，从情境的创设谈到学生发展的层次性和差异性。专家的点拨更使我受益非浅。我在学习中始终信奉“他山之石，可以攻玉”的信条，坚持和培训班的其他学员保持密切联系，定期交流各自的感受与作业，使

自己能博采众长、开阔视野。在省培班学习的这段时间里，来自导师的谆谆教诲，来自同学的倾情相助汇成了一股股沁人肺腑的暖流、汇成了一阵阵催人奋进的号角，支持、激励着我始终不敢有丝毫的懈怠和停留。展望未来的工作、学习之路，将是永无止境而又艰难曲折的，而我却愿在这快乐而无止境的追求中去实现自己的梦想，去奉献一名职教老师的最大力量。

服装培训总结篇三

一、办学规模

二、教育科研面向企业

三、坚持培训贴近实践，开展校企挂钩

四、培训工作要坚持诚信，服务工作要点滴做起

五、教学成就

六、完善严格的管理

七、存在问题

在新一年里，我们要发扬成绩，积极相应民政局与劳动局指示，加强学生的安全教育，与社区、民-警配合共创文明建设。

一. 实习单位概况

5. 实习单位的主要生产或业务 流程:

6. 2利弊

二. 本次实习概况

1. 培训及参观公司总部和工厂

接下来的几天里，在七匹狼管理学院里，我们进行了部分课程的培训：导购员的日常工作流程，如四大模组，九大流程。营运工作实务。陈列技巧。面料知识。企业文化专题讲座。公司的规章制度。商务礼仪 等等；并熟背了产品的色号和款号。初步掌握了一些工作时必备的基础知识，这更加深了我对七匹狼男装企业文化的认识，增强了企业的凝聚力和向心力。看着步履匆匆的狼人，看着在不懈努力中已有所成就的榜样，看着搞实业的人无论从领导到普通工人都一样拥有的朝气蓬勃的精神面貌，我明白了“我是优秀的，我们是最优秀的，我们是最优秀的团队”是直观诠释。“诚信，求实，敬业，奉献”，“挑战人生，永不回头”这些字眼所代表的含义，企业没有把口号仅仅留在口头上，而是把它转换为企业理念，深深的根植于每一个员工的心里，让员工时刻牢记自身所代表的企业文化，并且以此来勉励自身的工作，警醒着勿忘前进的人们。

服装培训总结篇四

为期一天的培训已经结束了，回顾当天的学习收获，我感慨很多，收获也很多，体会也有很多·····首先感谢公司给了我这一次外出培训学习的机会，通过这次得学习让我学到了不少关于销售和人生的知识，相信能在以后的道路上给我指引正确的方向。

通过这次培训，让我对销售有了更深一层的认识，首先，一间店的业绩不是靠个人的能力和销售就能支撑得起的，它靠的是我们这一个团队合作的力量才足以支持。团队是什么？按照老师所说的，团队是一个有口才的人领导一群有耳朵听的进去的人一起协同合作的团体。它是为了实现某一目标而由相互协作的个体所组成的正式群体。而我们身为这个团队中的成员，每个人都有自己所在的意义和价值，都有自己的工

作和职责，而我们所要做的，不但要做好自己分内的工作，担负起自己的责任，而且，更重要的，是要和其他同事发挥团结合作的精神，紧密合作，共同创造辉煌的业绩。这样的销售才会进入良性循环，销售方面才会令人更容易接受，整个团体才会有活力，每个人的热情才会持续不减，这样对于我们，对于整间店铺只会有益而无害。

作为个人而言，除了要遵守店铺的营销流程外，更重要的是要努力提高自身的沟通能力，要有一定的沟通技巧，要做顾客喜欢的导购，因此，老师也为我们总结了几点：

一、外表要整洁，要有礼貌和耐心；

二、保持良好的人员形象，专业的服务态度；

三、能够提供快捷的服务，要设身处地的为顾客着想，从而提高自己的销售业绩；

四、要有足够的产品知识，专业的销售形象，良好的沟通表达能力；

五、强调产品的保养事项并能够提出建设性的意见，帮助顾客做出正确的商品选择；

六、关心顾客的利益，急顾客之所急，借此拉近与顾客的距离，培养回头客；

七、做好售后工作，耐心的倾听顾客的意见和要求，记住顾客的偏好，这样才能留住回头客并能够为公司收集有益的信息，有助于企业和品牌的发展。还有最重要的一点，我们要富有感染力，我们每一天都穿工衣、工鞋，爱上我们自己的商品，在为顾客介绍商品的时候，我们的眼神、语调、手势等肢体语言都是一种无形的感染力，这样更容易拉近与顾客之间的距离，从而让顾客更相信我们为他所介绍的`商品。总

而言之，这次的学习是快乐的，收获是愉悦的！再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的工作生活中学以致用，真正发挥出学习的用处！

服装培训总结篇五

为期一天的培训已经结束了，回顾当天的学习收获，我感慨很多，收获也很多，体会也有很多·····首先感谢公司给了我这一次外出培训学习的机会，通过这次得学习让我学到了不少关于销售和人生的知识，相信能在以后的道路上给我指引正确的方向。

通过这次培训，让我对销售有了更深一层的认识，首先，一间店的业绩不是靠个人的能力和销售就能支撑得起的，它靠的是我们这一个团队合作的力量才足以支持。团队是什么？按照老师所说的，团队是一个有口才的人领导一群有耳朵听的进去的人一起协同合作的团体。它是为了实现某一目标而由相互协作的个体所组成的正式群体。而我们身为这个团队中的成员，每个人都有自己所在的意义和价值，都有自己的工作和职责，而我们所要做的，不但要做好自己分内的工作，担负起自己的责任，而且，更重要的，是要和其他同事发挥团结合作的精神，紧密合作，共同创造辉煌的业绩。这样的销售才会进入良性循环，销售方面才会令人更容易接受，整个团体才会有活力，每个人的热情才会持续不减，这样对于我们，对于整间店铺只会有益而无害。

作为个人而言，除了要遵守店铺的营销流程外，更重要的是要努力提高自身的沟通能力，要有一定的沟通技巧，要做顾客喜欢的导购，因此，老师也为我们总结了几点：

一、外表要整洁，要有礼貌和耐心；

二、保持良好的人员形象，专业的服务态度；

三、能够提供快捷的服务，要设身处地的为顾客着想，从而提高自己的销售业绩；

四、要有足够的产品知识，专业的销售形象，良好的沟通表达能力；

五、强调产品的保养事项并能够提出建设性的意见，帮助顾客做出正确的商品选择；

六、关心顾客的利益，急顾客之所急，借此拉近与顾客的距离，培养回头客；

七、做好售后工作，耐心的倾听顾客的意见和要求，记住顾客的偏好，这样才能留住回头客并能够为公司收集有益的信息，有助于企业和品牌的发展。

还有最重要的一点，我们要富有感染力，我们每一天都穿工衣、工鞋，爱上我们自己的商品，在为顾客介绍商品的时候，我们的眼神、语调、手势等肢体语言都是一种无形的感染力，这样更容易拉近与顾客之间的距离，从而让顾客更相信我们为他所介绍的商品。总而言之，这次的学习是快乐的，收获是愉悦的！再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的工作生活中学以致用，真正发挥出学习的用处！

服装培训总结篇六

20__年7月18日至8月31日，我有幸参加了省教育厅在湖南师大工学院举办的中等职业学校“服装设计与工艺”专业骨干教师省级培训。在湖工院院领导和老师们的精心组织、安排下，我们全体学员在团结友好、互助交流中，紧张而又愉快的度过了40天美好的学习时光。让我们有机会重返校园，重回课堂，重新做一名名副其实的学生，重新学习新的专业理论知识，专业技能。参加本次培训的共有来自全省的中等职业学校教师40人，通过一个多月的培训实践，使我对服装专

业内容有了更加全面的认识和实践体会，对于我们每位教师来说，这都是一次提高、一次借鉴、一次实践，使我深感收获巨大，受益终生。在这段时间里我学到了很多深层的专业知识，探讨了中等职业教育改革的方向，为在以后的工作和学习中把这次学习所得，运用到以后的工作中，特总结如下：

一、培训内容突破传统知识体系，以工作任务为主线的培训课程设置，体现新型职教理念。

本次湖南省中等职业学校专业教师培训，突破传统知识体系，以工作任务为主线的培训课程，培训中以服装设计工作流程为主线，以制作设计作品为载体，每一个项目的培训课程都要求学员完成一定数量的作品，学习时间短，工作任务艰巨，学员没日没夜的做作品，可谓是名符其实的魔鬼式训练。培训期间，我们还聆听了国家职教中心姜大源教授关于职业教育课程改革方面的讲座，让我了解职业教育的课程要突破传统的知识体系，了解行动导向课程的理论框架及开发过程，并就各学科在教学中应注意的问题并给予了我们教学的建议和指导，掌握了职教课程开发的方法。

二、深化专业知识、拓宽专业视野

做为中职学校服装专业教师，面对着服装行业的瞬息万变，更新专业知识，对我们而言无疑是当务之急。培训标准的制订更是与传统培训模式有天壤之别，这次的培训学员都在以制作作品为教学载体，这符合职业教育改革的方向，而且教学模块的内容设置更是充分体现了当今服装职业教育和企业发展的方向。欧阳心力教授的专业教学能力模块课程，让我们认识到行动导向课程及课程设计的方法，要改变传统教学思路，李想老师的《女上装款式设计》课程，提醒我们画好平面款式图在中职服装设计专业中的现实意义；邓美珍、黄利筠老师的手工纸样与立体造型课程，更是告诫我们服装纸样教学的新思路；孙娜老师的专业选修课程《服装陈列设计》，是对服装专业教学的拓展，这是一个很好的尝试，也为服装

专业的学生开辟了新的就业渠道。紧张的学习中，实实在在学到较新专业知识，并拓宽了专业视野，提升了自己的实践能力。当然有的模块，由于基础不同，时间仓促，对于我们有些学员深入还不太够，只是蜻蜓点水，还要靠以后的工作中不断学习与深化，可能这也是本次培训中对于一部分学员的遗憾之处。

三、感受企业文化，参与企业实践

本次培训的一大特色就是理论与实践相结合，要搞好中等职业教育，就要搞好工学结合，校企合作，服装专业实习存在的现实困难和问题。培训基地为我们联系好了实习单位——湖南派意特服饰有限公司，不但让我们亲身参与了实践，还安排我们进行企业技术人员进行交流与座谈。

在派意特我们实习了8天时间，与工人师傅一起参与生产实践，了解了企业的产品开发、生产工艺流程、管理制度与文化、岗位规范、用人要求，并进行了产品展示及校企交流。使我对原来熟悉的服装制图、服装设计、服装工业制版、服装立体裁剪、服装材料等科目有了更深入的了解，还对企业的工艺流程和质量管理、企业的经营方式、企业的员工培训和人才需求等都有了更深入的了解，为今后的教学积累了一定的资料。在此次培训中我不仅学到了专业知识，而且了解到了最先进的服装和企业理念。这一切都使我的专业技能水平得到了提高，知识结构得到了完整。本次培训充分体现了服装教学应适合社会发展需要，适合企业用人需要。课程的设置具有前瞻性、先导性和科学性。

四、相互学习，共同进步

在这短短的40天里，我认识了来自全省各地州市的优秀服装老师，在相互的交流中我开阔了视野，结识了很多朋友。同时我也认识到了自己的不足，认识到了各地职业教育发展的差异，吸取了各个学校在课程设置、校企合作、实训基地建

设、教师管理、学校专业管理等方面有效的作法。在我们这个大家庭中，每一位同学，都是我前进的伙伴也是我的师长。通过与培训班同学的交流，了解了其他学校服装专业办学的路子、特点，能够更好的理解我校服装专业办学优势和不足，解放了自己的思想。

通过本次培训，使我耳目一新，深深地认识到自己以前那种传统教育教学的师生观已跟不上时代的发展。要想跟上新世纪的教育教学步伐，就要首先转变传统的教育观念，树立正确的师生观，增强热爱教育事业的信念。在教学活动中，师生关系是基础，良好师生关系的建立是教育教学活动获得成功的开始，所以我们必须转变传统的教育中的“惟师是从”的专制型师生观，构建教学双主体之间的相互尊重、相互信任、相互理解的新型的平等、民主的师生关系。在课堂教学中，要打破教师主课堂的惯例，彻底抛弃教师心灵深处沉积的传统的专制思想观念。师道尊严的思想在课堂上令学生不敢多说、不敢质疑，极大地压制了学生创造思维的发展。我们教师只有从观念上更新，允许学生提出独到的见解，为学生创设一种和谐、宽松的“心理安全”环境和无拘无束的“心理自由”环境，才能创造出师生平等、其乐融融、共享教学民主的氛围。

我想，参加这样的培训学习，是领导和老师们对自己前阶段工作的一个肯定和认定，大家对我寄予了厚望。想着想着，我就有些汗颜，因为自己实在是很浅薄、积累也很少。于是在参加学习之前就暗暗下定决心，一定要抓紧一切有利时机来完善和提升自己。令我欣慰的是，培训班里有许多和我年龄接近，经历相仿的同学，我们有很多的话题可以一同交流和探讨。我们有很多的观点可以一起抒发和碰撞。每一次的现场观摩活动后，我们都能踊跃发言，大胆地陈述自己的观点想法，提出自己感到疑惑的难以解决的问题。我们从教学活动的目标定位谈到重难点的确定，从课堂上学生的自读自悟谈到教师指导策略的运用，从情境的创设谈到学生发展的层次性和差异性。专家的点拨更使我受益非浅。我在学习

中始终信奉“他山之石，可以攻玉”的信条，坚持和培训班的其他学员保持密切联系，定期交流各自的感受与作业，使自己能博采众长、开阔视野。在省培班学习的这段时间里，来自导师的谆谆教诲，来自同学的倾情相助汇成了一股股沁人肺腑的暖流、汇成了一阵阵催人奋进的号角，支持、激励着我始终不敢有丝毫的懈怠和停留。展望未来的工作、学习之路，将是永无止境而又艰难曲折的，而我却愿在这快乐而无止境的追求中去实现自己的梦想，去奉献一名职教老师的最大力量。

服装培训总结篇七

我们在xx年继续坚持“学习无止境”的精神，牢固树立培训是长期投入的思想，推动公司员工向更高的目标看齐，下面介绍一下今年的工作情况：

一、培训工作情况

xx年共举行内训24项，分别质量管理意识培训占46%，专业技能培训占50%，规章制度与职业道德培训占4%，共计57：85课时，参训27人次。

培训课程主要集中为以下几类

- 1、员工必修类：企业文化培训、职业道德规范、管理制度；
- 2、重点培训：软件测试、开发及管理□cmmi3；
- 3、新员工岗前培训

二、培训费用

xx年培训费用总计为22397.50元，费用均为下半年，因上半年没有做培训成本这一项。

三、培训工作的分析

(一)取得的成绩

1、xx年度的培训与xx年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，取得了一定的增长。

2、建立制度性培训体系。以往，公司培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训资金无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。今年质量管理部投入大量精力，在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。重点加强了培训需求分析和培训项目审批流程，在多次征求各单位意见后，全面提升公司培训工作的制度化、规范化、程序化管理。

3、在xx年公司通过iso9002标准认证和cmm认证的基础上，引入iso10025gb/t19035和mqms体系知识，逐步掌握与国际接轨的培训管理制度和工作程序，建立和完善职工培训教育的质量保证和效果评价体系。

4、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式。

(二)存在的问题和不足

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动。

2、培训形式缺乏创新。只是一味的采用“上面讲、下面听”的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员注意力不集中，影响了培训效果。

3、原则性不强。不能严格执行培训纪律和有关规定，对违反者睁一只眼闭一只眼，不能按章办事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

4、在年中所做培训中我们不难发现，一部分人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应培训，这是一个不容回避的问题，作为致力于学习型组织的企业，首要的培训任务是要使全员树立培训意识，为企业发展和自我发展充电。而培训层面的不均衡，更是需要xx年去大力改善。

5、内部讲师授课技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的内训师队伍。

四、改进措施

(一)有利条件

1、公司改制后，改制企业的机构、人员做完调整后，改制企业员工的综合素质和工作技能的提高，以及企业文化的再建，必然是下一阶段的工作重点，培训工作的任务必将增加，良好的培训效果和质量也会越来越得到公司领导的重视。

2、随着mqms体系《培训管理程序文件》的发布，公司教育培训体系正在初步建立，培训工作有了制度的指导和约束，将大大的有利于以后工作的展开。

(二)具体措施

1、 作好培训基础工作

《培训管理程序文件》虽已发布，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的不断总结和及时调整。在具体工作流程上还需要进一步理顺，在管理制度上还需要多方面补充。还要进一步加强培训资料的收集和培训器材的配置，加强相关工作人员的专业素质培训。

2、建立培训资源网络，进一步丰富企业培训资源。

公司业务的广泛性也决定了公司各部门培训需求的广泛性。为了较好的满足公司成员的培训需求，选择合适的培训课程，培训讲师，配置合适的培训资源，我们必须取得大量及时、准确的培训信息，扩大培训业务联系，建立起自己有效的培训资源网络。特别是要积极与比较强势的专业机构保持好战略性的合作伙伴关系，及时掌握前沿的动态信息，并横向了解到业界相关的热门需求，调整思路，并就某些具体项目达成合作协议。

3、重点建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队

培训需求的多元性和企业内培训资源的有限性的矛盾，已经越来越突出。建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队就变的越来越重要了。培养起自己的内部讲师团队，首先大大节约了公司有限的培训经费，其次，为公司培养了一批各个领域内的专家，再次，也可以在员工中树立起学习的榜样，培养员工的自主学习思想。以往的实践表明，听过公司内部领导讲课的员工都能觉出，企业高级主管对企业经营认识之深刻、解释之透彻更容易让大家接受和理解，应该积极倡导高级主管都为培训工作做出良好的表率。在具体措施上，重点加强对管理人员各项培训的同时，也从制度上明确、选拔优秀管理人员作为企业内部讲师。并建立起一套企业内部讲师的日常管理、激励、考核制度。