

服装工业制版总结 工厂服装制版论文

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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

服装工业制版总结 工厂服装制版论文篇一

目前学校选用的工艺教材与社会的生产实践和企业的项目任务结合不足，其中西装精做的配衬工艺方法早已被现代服装企业所淘汰，取而代之的是用新型材料的薄型衬经过大型机械粘合而成。同时工艺教材所采用的款式主要是考虑到它的代表性，对学生来说，只能起到入门作用，和实用性联系不紧。因此，原有的教材内容有些已经陈旧，不能适应企业发展的变化，在实际的教学过程中，固然要重视教材的某些规范内容和基础理论部分，要讲清楚教材原有的正确部分，更应当注意与现成教材不完全相同的部分，这就是现代企业的新知识、新工艺、新技能等等。我们要把这些新的内容带进教材，可以企业项目任务或实例个案等形式传授给学生，并要求学生很好地领会和掌握，最好的是组织专业教师结合企业需要和教学实际自编教材。

我校的服装设计与工艺专业是省级重点专业。实践教学是该专业的重要特点。而实践教学要想上出效果就需要设计、制图、工艺教师共同商讨教学进度分阶段、按模块、有计划地完成教学任务。简单地说就是设计什么款式打什么版缝制什么内容。如工艺中裙子的实践教学，先由设计教师指导学生设计出自己想要的裙子款式，再由制图教师指导学生根据所学知识灵活进行款式变化最终完成裙子制图，这时学生已经完成了款式设计和结构制图，工艺教师只需要逐个指导学生进行裁料、缝制、熨烫即可完成裙子模块的教学任务。这样

就很大的提升了教学针对性的同时也加大了学生学习专业的兴趣。当然实践教学要想达到企业所需目标最重要的是要与有关的企业单位很好地联系和沟通。专业教师们不能只是在学校内钻研课本，还必须了解企业生产的最新工艺和技能等等，必须深入到生产第一线，要有亲身实践的体验，要了解生产单位和部门的任务情况等，了解这些任务是通过何种技术手段以及何种技能来完成的，然后将企业的有关任务和技术手段带回到学校，带回到课堂，进行教学。

总体来说工艺课程教学目标和内容还基本按照工艺教材来进行，但要对应企业、工厂的《任务书》或《任务单》等。学生要按照这样的《任务书》完成相应的学习和工作任务，也就是我们要求的培养目标。例如我校服装工艺制作课程是把学生两年期间应主要掌握的技术技能应会知识，根据教学大纲及教学进度中对于各个年段的具体要求，定时、定人进行统一的、标准化的课程教学和课程管理，并进行达标的考核。它一共确立了八个基本技能目标，即：（1）手工针法；（2）一步裙；（3）女西裤；（4）男西裤；（5）女衬衫；（6）男衬衫；（7）女西装；（8）男西装。这些技术技能目标既要符合教材的基本要求，更重要的是应当与服装企业的各款《工艺制单》的要求相联系相符合。课程模块的标准化目标教学和管理如果能很好地与服装企业的项目任务（特别是不断更新的项目任务）相融合相联系，就必然会给工艺课程注入新鲜的活力，会给课堂教学带来具体的、实质性的变化。

中职服装专业实践教学的训练是以技能项目为单位进行的，是以掌握服装专业技能为目标的，因此实践教学的考核也要围绕单个项目的考核来进行；实践教学环节的考核重点是考查学生的实践动手能力、实际操作能力；实践教学的考核方法主要采取现场操作等综合考核方法。

效果预期：80%学生初步具备了服装企业的职业素质特征；掌握成衣工艺设计知识和技能，具有初步的对应市场开发成衣产品的设计能力；70%左右的学生能对成衣品牌类型、品

牌风格、品牌运营策略及流行信息进行调查、整理和分析，并形成报告；掌握工艺设计元素、风格在不同成衣类型的应用设计，了解和遵循企业的设计与生产规范，并独立完成单项和系列化的设计，包括策划、设计方案、生产设计规范图、工艺生产流程文件、成本预算等，达到了企业的标准规范要求。

综上所述，要上好工艺这门课，从大的方面要根据学生的认知、社会的需求来进行调整、编写教材，专业教师要找准企业的项目与教学内容的结合点来设计教学内容，从小的方面我们应统筹安排设计、制图、工艺的教学课时，以项目教学促进学生学习专业的兴趣，以合理的考核方式增进学生的专业自豪感和自信心。

服装工业制版总结 工厂服装制版论文篇二

一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

我在工作已经有 年多时间了，应该算是“老同志”了。回想在这多的工作历程，是至今我人生中重要的一段时期，在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我想自己在政治思想上进步、成熟的重要标志是，自己在工作期间从一名普通群众成为了一名中共党员！我的转变与进步，是领导的培养、同志们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己入党时间还不是很长，还有很多方面（政治思想、理论知识、工作水平等）需要不断的学习，要时刻以党员的标准衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高自己的党性认识。我也希望领导和同志们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，争取更大的进步！

我先后在 等不同的岗位上工作，无论在什么岗位我始终以饱

满的热情对待自己的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自己的本职工作。的工作纷繁复杂，领导临时交办性的工作比较多，这些都要求 的同志，要对 的现状情况，有较为熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的应变和适应能力。几年来的工作实践，我十分注意对 现状情况的积累与总结，现在我对 的现状整体情况已经比较熟悉，对 也有系统的了解与掌握。基于几年来工作经验的积累，我对 的各项业务工作都有比较全面的了解与掌握!我想自己的工作经验一方面是自己工作的积累，更重要的是自己在这样的工作岗位上、有这样的工作机会，是领导和同志们信任和支持的结果!正因如此，我将更加珍视自己的岗位，以无比的热情与努力争取更大的进步!

二、工作中，严以律己，宽以待人，向身边的党员模范学习，起相应模范带头作用。

半年来，我在平时工作中，始终以党员的标准严格要求自己，模范遵守单位的各项规章制度，力求时刻严格要求自己，不等不靠、有条不紊地安排好各项工作，身体力行，努力起到科内的表率作用，协助领导开展各项工作。

我认真坚持学习制度，积极参加各项学习，以《xx大》的学习为契机，深入领会《xx大》的精神，在政治思想觉悟和对党的认识上均得到了进一步提高。在开展学习的同时，我按照党组开展的党风廉政建设宣传教育月活动的工作部署，对照廉政规则查找工作中的不足与缺点。通过系列的学习与批评和自我批评活动，我的思想得到了净化，工作的责任心得到了加强。

今年以来，在日常工作过程中，注重强调从政治的高度对待问题，我与领导密切配合并带头垂范，使同志们思想认识高度统一，自觉遵守各项规章制度。具体工作中，我们提倡任劳任怨、自觉刻苦、默默无闻的工作精神，一切从全局出发重团结、讲实效、不推诿。积极协助做好工作部署，并克服

家庭困难加班加点，与同志通力协作，保证工作顺利完成。

在的工作上，我们主要作了三个方面工作：一是抓学习。认真落实局党组的学习内容、学习主题和学习时间。紧密联系实际，重点放在如何提高工作水平和工作作风方面。二是发扬民主，增强成员之间的团结与活力。对待各项工作同志均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能。三是按党组要求高标准、高质量开好会，开展批评与自我批评，使规划用地科成为团结务实，开拓创新，富有朝气、充满生机与活力的集体。

三、 缺点与不足

1、在协助管理工作过程中，缺乏大胆管理的主动性,今后我应加强学习不断提高自己的管理水平，工作中不断总结经验。

2、与同志交流少，关心同志不够。

具体表现：(1)同同志们的联系不够，缺乏交流;(2)工作中对同事们的关心不够。我这方面的缺点，同志们曾给我指出过，但自己也注意改正自己的不足，但还需进一步努力。

3、我在 ，也就是现在的 ，工作的时间比较长，与新同志相比有一定的工作经验，特别是对区域现状和规划情况的掌握上，但在对新同志的“传、帮、带”方面做的还十分不够。

回顾这一段时间的工作,我基本完成了本职工作，这与领导的支持和同志们的帮助是分不开的，在此对局领导和同志们表示衷心的感谢!以上是我对半年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。在以后的工作中，我将做好个人工作计划，使自己的工作做到更好。

服装工业制版总结 工厂服装制版论文篇三

摘要：服装工艺的教学是服装专业教学的重点，自参加工作以来，一直从事专业教学，从自身出发，寻找有效的教学方法，首先要明确教学目标，了解学生掌握知识的过程，把握重点，循序渐进，相信会有好的教学效果。

关键词：培养目的；操作技能；形成过程；重难点

一、明确培养目的

作为一名专业教师要明确学生在校要学习哪些知识？本专业学生在工厂实习，进厂工作，要实习什么，有何作用，目的必须明确。实习指导教师要针对实用性提出一些要求。要明确专业理论知识对专业技能培训的重要性，没有扎实的专业理论知识作支撑，技能培训将举步维艰，还必须让学生懂得为什么这样以及做到何等程度。

二、服装制作操作技能的形成过程

就技能而言，它与知识、能力既有区别又有联系。有了知识，不等于有了技能；有了知识，有技能，不等于有能力。技能可分为动作技能和智力技能。而我们的服装制作工艺则是二者结合的产物。服装基本的制作过程是运动技能，而服装的组合设计制作则属于智力技能，这往往需要我们的学生手脑并用。根据心理学的规律，可把技能的获得分为既有联系又有区别的三个阶段。

1. 动作的定向即认知阶段。服装制作工艺的学部分是动作技能的学习，在这一阶段要激发学生的学习动机，认知所要学习的技能。认知所要学习的技能要在教师示范，言语描述和操作分析的基础上进行。使学生了解操作技能的各组成部分及各部分之间的联系及操作技能的关键点在哪里？从而理解整个操作技能所要经过程序。学生在学习某项实际操作技能

前，先要让他们了解操作的全过程以及全过程可分解成多少个简单动作，了解操作要求、操作方法和方式等内容以及操作过程如何检验，注意操作安全等。例如学习女裙的制作之前，要学习直线、弧线的练习操作，学会装拉链（可通过学习手提包学习然后进行转换迁移），学会装腰头（简单转化的包边练习）。有了这些条件做基础，在学习女裙的制作过程中，启发学生运用已学过知识以及知识的转换，通过教师讲解、演示，让学生对有关知识、工艺过程形成正确的概念，为规范地执行每一个操作过程打下坚实的基础，在这个基础上再进行初步练习。

2. 操作技能的模仿即动作过程的联系阶段。操作技能总是从模仿开始的，模仿老师的动作、制作要领，逐渐掌握操作的过程，模仿的过程中前一阶段的认知定向得到检验、巩固、校正和充实。为使学生在学习制作过程得到好的学习效果，实习指导教师要注意几点：（1）要求学生掌握制作过程中动作要领做出正确的动作或过程。（2）当学生发生错误时，要抓重点，分主次先要求正确再要求速度。（3）对学生模仿的结果要及时进行评价，提供校验校正动作的信息，并且要逐步引导学生自我评价，自我调节。在这一阶段中，要让学生学会把各个基本动作有机衔接起来，逐步消除动作间的过度干扰，增强协调性、稳定性、灵活性，使成品质量不断提高，速度不断加快，并使之成为熟练动作，达到自动化动作。

三、服装制作教学过程中重难点的解决

在服装制作技能学习过程中，重难点的掌握是学习的重点，同时也是技能教学的难点，往往是在示范时，学生理解能懂，也能模仿动作，当真正独立制作时，在制作难点上就会漏洞百出。有时制作的第二件衣服远不如第一件衣服模仿制作的质量好。学生当时的模仿，也不是真正的理解掌握。多次教训让我分析这一现象，重视制作过程中的难点，研究帮助学生掌握难点的教学方法。

1. 降低难度，一分为二、为三。在服装制作过程中，从面料到成衣，需要经过多个程序，工序中重难点较多。要求学生具有一定的分析理解能力，有时费尽心思，制作效果也不是很理想。教师教的苦，学生学的累，从而影响学生对服装制作的积极性。针对这一点，教师必须改变教学方法，调整教学思路。个人认为应先降低难度，化整为零，一分为二，一分为三，分解制作过程中的每个难点，各个击破，每一次上课讲解一个难点或重点，然后在此基础上，再二合为一，三合为一，把每个重点再溶入其中，把分散学习的工艺方法一种种应用其中。一方面，使所学的知识技能得到进步的巩固、提高和应用。另一方面，又增强知识技能的连贯性，大大降低整条制作的难度，提高了整条制作的质量，同时也提高了制作服装的兴趣。

2. 层层分解，突破教学难点。工艺难点，往往制作过程中最复杂的。学习过程中，虽然在零料上进行，但教师也不能掉以轻心，在学习过程中，合理安排，周密布置，争取突破难点，应做好以下几点：（1）准备充分，提高效率，为提高课堂效率做好时间的保证。（2）层层分解，步步示范。把问题简单化，教师一步步示范操作，再由学生一步步模仿。（3）借助样品，突破难点，用坯布把每一制作步骤分解制作出来，然后用串线把过程连接起来，把样品展示在黑板上，使学生对每一个操作步骤一目了然。在课后还可以帮助学生巩固难点。当然，这个样品需要教师在课前精心准备，可能会用不少时间，而一旦制成就可永久使用，为平时的教学提供不少方便。在缝制工艺方面，有不少工艺制作的难点值得我们去做成这样的样品，如双嵌线挖袋、前门襟装拉链、男衬衣领的制作、宝剑头袖叉的制作等等。

3. 类比迁移，拓展教学难点。在制作过程中，各工艺方法并不是独立的，而是相互联系的。教师在教授学生基本制作过程的基础上，引导学生利用所学知识获取新的知识，以旧带新，举一反三，触类旁通。例如，耳朵片挖袋的制作、缝插袋的制作、拉链袋的制作等等。在制作过程中通过反复比较，

使学生既掌握了各种口袋的制作，又进一步理解了各种口袋之间的相互联系和区别。又如，在学生掌握了一种斜插袋的制作，如带嵌条的，袋口加贴边的，还有弧形的月亮等等，在服装工艺中像这样相互联系的工艺内容是较多的，教师必须合理组织、精心安排。有时可出示一个做好的样品让学生自己去分析比较，研究其工艺方法；有时也可让学生设计与样品有着一定联系的另一种式样的作品，以此来拓宽学生的工艺知识面，并能在课外的服装设计制作中加以运用，提高学生对服装制作的兴趣。

服装工业制版总结 工厂服装制版论文篇四

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。

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。

二、必须注意把工作重点放在销售技巧上。

- 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。

服装工业制版总结 工厂服装制版论文篇五

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

- 1、由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。以我西单xx店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会08年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发

展。

2、我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive □休闲上衣bossini□之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi's,lee,是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。

3、不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比如□jive 陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，不过，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。

4、在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男t恤的销售份额占到了40%，女t恤的销售份额只占到20%，那么我切不可将库存调整为男t恤40%，女t恤20%，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女t恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。

5、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出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，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。在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。

6、在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男t恤的销售只有10%的市场份额，要考虑为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他 这个推断必须要有根据和战略的眼光。

促销的形成有三点：

- 1、节假日的促销；
- 2、完不成商场保底的促销
- 3、季末库存的促销。

促销的优点：提高销售，降低库存。

促销的缺点：品牌形象的顾客印象折扣。为了降低促销而给顾客带来的品评印象折扣，每一次的促销多要尽可能的给顾客一个降价的理由。促销的时候，还可以加入其他文化的介入，比如，与一个其他行业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地检讨和总结，把握接下来的货品流向问题。

- 1、以细节反推大围，再以大围推敲细节。
- 2、上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。
- 3、了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。
- 4、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。
- 5、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。
- 6、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。
- 7、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。

要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的提供给代理商。要让代理商形成长远的目光。和让代理商看得到盈利的希望。

要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。