

# 2023年服装培训工作总结(精选8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、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？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 服装培训工作总结篇一

)于党风廉政建设方面的制度和规定，并逐步补充完善。按公司党委部署，起草了《贵铝工贸实业总公司领导干部廉洁自律规定》、《贵铝工贸实业总公司关于对中层管理干部实行诫免谈话的试行办法》、《贵铝工贸实业总公司重大事项集体决策实施办法》等文件，经公司党委审定后下发执行。

2、根据总厂纪委和总公司的统一部署，组织有关人员对我公司上半年党风廉政建设情况进行了自检，总厂纪委检查后给予了好评。

3、根据中铝公司纪委的统一部署，在全公司开展了四个珍惜、四个防范专题教育活动，使我公司广大党员干部受到了思想教育，进一步提高了政治素质。

4、对华光服装厂大宗劳保用品采购全过程进行效能监察，参与了订货谈价、合同签订、市场调查、进货、发货等工作，于5月底结案。通过效能监察，本年度共节约了成本近3万元，并进一步规范了该厂的采购工作，达到了预期的目的。

5、对华阳碳素有限责任公司阳极焙烧炉筑炉工程进行了效能监察立项，并参与了该项目招标、议标工作及有关重大事项的决策过程。

6、配合总厂纪检部门，调查处理有关违纪案件。

## 服装培训工作总结篇二

xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在xx区域市场的领先地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

### 服装培训工作总结篇三

转眼间，接受新员工培训已近1个月时间，由于公司事先对新进员工的培训工作作了周密细致的培训计划，再加上培训期间领导们关心、责任培训师细心的安排和新老员工积极的配合下，培训工作进行得紧张有序并取得很好的效果。

为了使培训达到很好的效果，结合公司的实际情况，我们分阶段进行了相关的培训工作，采取一对一的互帮互助，在最短的时间内学到较多的知识，为真正走上工作岗位打下坚实的基础。

公司组织新员工认真学习了（诚信·团队·沟通·价值）企业文化，让她从中感受到了真正的销售文化（我们销售的不仅仅是我们的产品，还有我们的服务）内涵；同时还进行安全教育，让新员工认识到安全意识、安全观念、安全素质和安全行为的重要性。

第一阶段文档知识和市场部工作流程的培训；通过组织架构轻松地了解到公司市场的划分和布局；通过市场部工作流程的培训，更轻松明白我们工作做什么？谁来做？怎么做？如何保障从接订单到订单完成所经过的步骤及跟踪方法都有清晰的了解。为以后的工作奠定了基础。

第二阶段专业理论培训；责任培训师制定了详细的培训内容，并让其提前预习培训内容再接受培训。在每培训完一个知识章节后，责任培训师就会将学习的知识进行考试来考核培训效果，通过这种考试，同时对新员工存在疑问的知识点进行回顾。

第三阶段学习现场知识，积累现场宝贵经验的培训；平时就由老员工带领她出去拜访客户，争取让她尽可能多的了解怎样与客户交流沟通，在打交道过程中自己的目标是什么，在完成目标之前要做哪些准备工作，包括谈话内容的先后次序，及交流过程中的注意事项，这样也有利于她学习和消化理论知识，从而达到更好的效果。

概括起来有如下几点：

- 1、热爱学习，能自觉学习密封资料、营销知识；学习能力较强，对于不懂的地方，能主动提出，寻找答案。
- 2、性格开朗，在同客户交流中能找到一些话题沟通，比如时事要闻等，使谈话内容多样性。
- 3、能主动的完成日常工作。
- 4、专业知识还不够，需要多学习。
- 5、在同客户沟通的过程中，一些礼仪和细节还需要完善。

总体来说，通过这次培训达到了预期的效果，那当然这与全

体员工的努力是分不开的，相信大家再接再厉争取最后为完成销售目标完满的成功！

## 服装培训工作总结篇四

\_\_\_\_\_年在公司带领的关心下，我从一个浅显员工生长为柜的柜长，我感受力有未逮。一方面是我的专业学问窘蹙，营业才干不强，另一方面是我感受坚苦良多，社会经历缺少，学历缺少等各种启事使自己感受很纤细，缺少担任重担的勇气。

柜构成员热诚的办事给顾客留下了最好的印象，在最短的时分之内辅佐顾客消除疑虑，压服顾客采办产物。

依照顾客的需求去进货，依照季节的转变去调整产物，依照天气的转变去组织热销种类，依照面料的特性去组织货源。如我们十堰的购物习气依然有着较着的天气效应：气温一降，冬令商品的发卖就直线下降。

经过这段时分的考验，我柜组的同志个个生长为及格的发卖人员，有的成为发卖主干，为完成\_\_\_\_\_年发卖打算立下了汗马勋绩。

营业员任务总结，服装销售工作总结，\_\_\_\_\_年，我柜组在公司党委的统一带领和摆设下，在兄弟柜组的支持下，经过部分味员的配合勤奋，胜利地完成了服装发卖任务。

\_\_\_\_\_年我们柜组当真进修发卖学问，增强自我修养的进步，热忱为顾客办事，睁开对劲在\_\_\_\_，教师工作总结办事为顾客营销勾当，想顾客之所想，勤奋为顾客修建优秀的购物情况，做到进货、贮备、发卖各环节的落实，严把质量关。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，采办者络绎不绝，

一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等固然价钱不菲，但不少男顾客仍激动慷慨大方解囊。尔后我们要做一些思虑。

我深切感应\_\_\_\_服装超市的畅旺生长的态势，\_\_\_\_服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿\_\_\_\_服装超市\_\_\_\_\_年发卖功绩愈加畅旺！

在任务营业员任务总结，服装销售工作总结中，我愈加当真敬业，热忱为顾客办事，团结柜组一班人，勤奋进修服装发卖技巧。我深知优秀的服装发卖人员对产物的专业学问比普通的营业人员强得多。针对不异的成绩，普通的营业人员能够需求查阅资料后才干回覆，而胜利的服装发卖人员则能立即对答如流，一针见血，确切地供给客户想知道的动态，在最短的时分外给出对劲的回覆。

她们行为约束才干强，深入熟悉到作为发卖部中的一员身肩重担。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时期表了\_\_\_\_的笼统。因此我柜组姐妹不竭拓展专业学问，进步自身的素质，高标准的请求自己，在发卖实际中堆集一些任务经历，较好体会整个服装市场的静态，走在发卖市场的前沿。

我们作为服装超市的一个发卖部门，部门员工，刚到超市时，包罗我，对服装方面的学问不是很知晓工作总结，关于新情况、新事物比力目生。在公司带领的辅佐下，我们很快体会到公司的本质及其服装市场，以及消耗对象和潜在的顾客。我组员工步队齐截，熟悉统一，勤奋做好自己的本职工作。

## 服装培训工作总结篇五

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：

- 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！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，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。

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。

## 服装培训工作总结篇六

### 一、培训工作情况

- 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、培训工作分析

### （一）取得的成绩：

1□xx年度的培训工作与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iso10025□gb/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，我们必须要取得大量及时、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。

## 服装培训工作总结篇七

服装培训心得要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的服装培训心得样本能让你事半功倍，下面分享【服装培训心得精品3篇】，供你选择借鉴。

这个学期，学校给我们安排了一星期的服装生产实习，这对我们来说是一次机会，也是一次挑战和突破。尽管在大学已经上了服装生产的相关课程吗，但是真正到实习的时候还是懵懵懂懂的，不知道从何下手，即使老师也给我们讲解了一些些母型结构在款式上面的改变设计的要领和方法，以及一些服装生产工艺流程的介绍，但那毕竟都是理论知识，运用到实践中去还是有一定难度的，所以这次的实习对我们来说是一次宝贵的锻炼机会，要让我真正的脱离书本，走到现实的服装生产过程中去，去了解和认识服装设计的艺术。

这次的实习公司规模还是比较大的，主厂房占地3000多平方米，还有400多平米的员工宿舍，以及100多平面的员工食堂，公司绿化做的很好，很多树木和花卉，环境优美，是一个很难得的实习好公司。

在刚开始实习的时候，我接受了一段时间的培训。在实习期间，了解了整个服装生产的工作流程，以及公司的规章制度，接下来就能正式进车间参加服装生产实习了。

我被领导安排到澳大利亚精品线上生产，在一线生产的地方学习到的更多，更全面，对我们实习生来说是最好的选择了。我们这条线上生产出的男装西服主要是远销海外，这里让我感触最深的就是先进的生产设备和严格的管理制度，让我看到了一个大企业所必备的条件。

在车缝车间知道了服装缝制是整个服装生产中最重要的一部分，目的是让产品在缝制生产过程中用时短，耗费小，加工时间最短，生产出让客户满意的产品。所以做好工艺设计是很重要的，这些知识都是我在学校书本上不可能学到的。

短短一个星期的服装生产实习就要结束了，时间虽然短暂，但是我学到了很多知识，我知道这些小小的进步不算什么，在以后的学习生活中我会更加努力，更加刻苦。总之，这次的服装生产实习让我终身受益。

- 1、要赢得顾客对服装的信任感，就必须让自己有信心
  - 2、根据顾客的客观条件，展示服装和解说，推荐的服装要是真的适合顾客的。
  - 3、手势很重要，配合手势也是一种方法。
  - 4、无论是功能、设计、品质每件商品都有自己的特征，向顾客强调服装的不同很重要。
  - 5、注意观察顾客的反应，然后在适当时机，适时地促成销售
  - 6、准确的说出不同类型服装的不同优点
- 1、对顾客说明服装特性时，要言简意赅，突出服装商品最重要的特点。
  - 2、随即应变是营业员必备的素质，根据顾客的情况而制定推销语言，不可千篇一律。

以上就是我的个人服装销售工作总结，虽不够完善，但却是这几个月通过自己的认真观察所得来的。在以后的销售过程中，为有更好的营业效果，我将做得更好，及时总结经验和工作中的不足，然后完成一份出色的服装销售工作总结，让自

己有更多的收获。

人为什么会穷，机构为什么会老化?其中最关键一个原因：来自心态上的恐惧。不是害怕失败，二是害怕成功，因为要成功就必须付出比别人不肯付出的代价。我们要成功，首先需要付出的就是低下您高昂的头，来个向别人学习。唯有源头活水来，才能增加抗争苦难的智慧和力量，获得生命与生活的真本事、真知识。因个人水平能力有限，不当之处在所难免，欢迎大家批评指正！

## 一、卖衣服就是卖形象

店铺的生意好不好，不用进店铺，在门口停留几秒钟看看就知道了！看什么，看招牌，看灯光，看陈列，看卫生状况，更可以看看营业员的年龄和员工长得是否标致。买衣服就是买漂亮，卖衣服就是卖形象，如此而已！

买衣服就是买漂亮，现在我们穿衣服除要求舒适合体外，更多的是体现一种对美、对个性、对品牌的非物质的精神上的追求，是自我形象的一种肯定与实现。美是我们服饰产品的基本特征，那么，我们销售服装的场所、销售服装的人首先就应该表现出美。为节约电费而不开灯光、为防止灰尘而不拆包陈列、员工上班不化妆没有精神，收银台杂乱无章，店铺使用花车特卖，店铺自制、手绘促销海报等等，一却违反美的原则和行为都会使“服装的美”大打折扣，无从表现甚至是损失殆尽。美没有了，形象不存在了，品牌也就失去了生存的基础，就更不用谈发展了！！因此，我们必须牢记“卖衣服就是卖形象”的基本运作原则，店铺的一切操作必须从“美”的原则出发，牢牢树立并用心维护“美”的标准，只有这样，我们的店铺，我们的品牌才可能在残酷而激烈的市场竞争中找出自己与众不同的“美”来，才可能发展壮大，从一个胜利走向另一个胜利！！

## 二、比较方可见优劣

对于那些业绩不理想却自我感觉良好的客户，一千句话不如下到她专卖店并拉他到同城的竞争对手的店铺去看一看。因为如果单纯地谈她的问题，她会找出很多的理由，什么经济不景气、地方小人口少消费力差、货品跟不上等等，一大堆都是客观的和公司的问题，自己的问题一点儿没有。果真如此吗？须知，店铺的生意不好，是因为大家都慢了一步，所有就不能只找客观和公司的原因了。我曾经到店铺支援就遇到过类似的情况，无论我怎么讲，客户根本就听不进去，说的全是公司这儿不对、那儿不对，这个问题没解决，哪个问题也没落实，我听到头都大了；当然客户说问题，反映情况很好，但是看问题不能用这种“您全错，我全对”的观念，后来我灵机一动，干脆什么也不说了，邀请客户到同城的“jeanswest”“bonwe”“fun”去看一看，看下来她自己都不好意思了，我们的竞争对手看不到一个带包装陈列的，看不到一个塑料凳，看不到坏了的灯具。而我们呢，服装全部拿胶袋装起来，把卖场当库房，员工三五两个坐在塑料凳上闲聊，灯具坏了一大片没人理，顾客进店员工招呼也不打，一比较，差距就出来了，这样的店铺又怎么可能创造出优秀的业绩！彻底打破客户“面子、自我保护、自我满足”的心结，站在为客户服务的立场，那么客户也就非常愿意同我们交流，愿意听取我们的意见了。因此说，“好”与“坏”、“优”与“劣”不是说出来的，而是比较出来的，让客户看到并且明白什么是好，什么是坏对店铺管理出业绩是多么的重要。总之，有比较才能出现差距，有差距才能有提升空间，有提升空间才能有所作为！明白了这个道理，接下来的事情就好办了！！

### 三、不用怕，只要用心就会好

连锁企业大多数的加盟商应该都是文化程度不高，是从做小生意，摆地摊一点点积累起家的。回想起自己事业起步的时候，很多人都赞叹不予。是啊，生意刚刚起步的时候，一是没钱请人，二是别人也不愿意来帮您，只有自己帮自己，老板员工一个人，拼了命，没日没夜地干。现在生意有了起色，

已经有了初步的规模，也有人愿意来帮您了，财务状况又允许，那么请几个人也就顺理成章了。“花钱请员工，用工资买您的时间让您为我工作，当老板的终于苦尽甘来，可以休息了”。有这种思想，那就大错特错了！有些店铺生意不理想，想必与老板成天不在店铺，到店铺只是“指点”一下，认为自己可以休息了，整天忙于交际应酬、喝茶打牌不无关系吧。为什么说这样的思想是错误的呢？因为店铺是您的，生意是您的，老板都不努力，员工怎么又会努力呢？这是个言传身教的问题。又说到责任感，什么是“责任感”，举个例子说，店铺五天不开张，员工不会睡不着吧，但是老板呢，必定是天天失眠了！每个层面的责任感都不一样，有多大的责任感才有多大的工作力度。责任感从上而下是呈几何数的递减，那么我们要求我们的员工又必须达到我们的要求，怎么办呢？想必只有老板更加百倍的付出了。换句话说，老板做到100分，店长才可能做到60分，而员工呢，就只能做到40了。人这个东西，是有惰性的，就好比是上坡的圆球，推则进，不进则退，而老板的作为恰恰就是这些有型无型的推力啊！！

整个企业的工作是从最上层的领导开始的，老板的努力程度决定了整个公司与员工的努力程度。店铺所有的改革必须在老板这里得到足够的强调、重视和示范才可能“开花结果”。老板固然是老板，但要时刻提醒自己，要从员工做起，从普通员工做起方可永远是老板，方可做成大老板！！

## 五、老板不妨对员工大方一点

做为品牌服装连锁经营最基层的管理人员，每每到自己的店铺看到员工穿着二流、三流的牌子在销售自己的衣服，看到员工在给客人介绍服装的时候声音小得像蚊子，看到店铺死气沉沉员工没有一点朝气，这是我们有意或无意的让我们的员工感到自卑的结果。自卑就是失去自信，而失去自信的店铺不可能是一个优秀的店铺，在经营上缺乏自信的老板也一定不是一个合格的老板。我们的一个老总在接手一个我们的自营铺的时候，问我们的管理人员，店长的工资是多少，当

他一听到只有1200元，立即就说，这这么行，立即给我涨到1800。因为他知道，拿1200元工资的店长不可能是优秀的店长，拿1200元的店长也不可能做出拿1800元店长的事情。就这多给的一点点，对老板来说无足轻重，却让整个店铺重新焕发出勃勃的生机；取得了“四两拨千斤”的奇妙效果。

## 六、让员工专心而后死心

与我们的几个重点店铺的几个店长沟通，我们会发现一个非常奇怪的现象，那就是我们很多店铺晚上的营业额所占全天营业额的比例都特别低，顾客的成交率也不高，而他们大多数时候正好相反，不仅晚上的营业额占全天营业额的比例较高，而且通过最近一段时间的尝试，有时候晚上的业绩甚至还超过了白天的业绩。这是怎么回事呢？另外，我们也知道店铺淡场的时候通过播咪要求我们的员工整理叠装，但是往往播了咪以后就没有了下文，但是他们的管理人员呢，不仅是播咪提醒、打气，还把原来的叠装彻底打散后让员工重新整理。这又是为什么呢？他们告诉我：因为闲下来的时候，就是整个士气和激情下降的时候！！这更让我们深刻理解了“无事生非”的道理！专卖店的特点就是女性员工多，而女性员工最大的问题是心多，她们老是在想，别的品牌报酬如何，爸爸妈妈男朋友今天怎么样？总之，员工不能把工作做好的原因是因为用心不专一。如何专一呢？简单来说，就是忙，就是动。当一个人忙碌起来的时候，自然就没有时间去想其它问题了。所以，专卖店和公司的管理，大家不要怕员工事情做多了，累着了，您应该害怕的是他们是否有事可做，是否责任和职能还不够多，太清闲了，而员工也应该明白，老板请您来，如果没事可做，您也就没有存在的意义和价值了。

让员工专心可以做好一天的工作，但如何让员工做好一年甚至是两年、三年的工作呢，这就是让员工死心了。老板成功的人生经历本来就是一本鲜活的教材，但这还远远不够。作为一个老板，最重要的是为员工描绘一幅美丽的前景！同时，又要长期努力、坚持不懈地与员工一同分享你的理想和未来，



如果老板天天讲五年之后的业务和发展的计划，讲员工现在的经验积累是为自己的创业做准备，又天天鼓励员工去尝试更大的冒险和机会，员工自然明白，公司正在发展，自己也可以和公司一同成长，当一个人看到了成长与前景的时候，自然会为目标而努力，那么老板就可以让跟随您的人“死心踏地”地跟您干事业，追求更大的成功了!!

## 服装培训工作总结篇八

作为一名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。

- 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。

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。