

服装老板工作总结 服装工作总结(实用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？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。

服装老板工作总结 服装工作总结篇一

服装销售者，是很要了解现在的潮流的，别特是现在的年轻人，学生这一类，现在的服装走的是新路线，人们对衣服的追求是越来越不同，在这给我的工作造成了一定的挑战，一开始我会做调查，主要还是学校这一块，年轻人，往这方面调查，对各种不同的人群做一个调查，记录消费者的需求，这是很重要的一步，只要把这一部做好了才能更好的施展后面的工作，作为一名服装销售除了调查，在推销这方面也要有自己的技巧，面对各种人群在销售的时候，最多的就是打心理战，这是最考验一名销售能力的时候，把自己的产品用最好的方式介绍给他人，取得比别人的信任，往往比卖出多少件衣服重要。

在上半年的节假日中我们也做好了，促销活动，主要还是把存货赶紧卖出去，马上就热天了，把库存清空是首要的任务，在这方面要做到货比三家，价格也要适当在促销活动的时候我成功的卖出了这个前两个季度的所有库存，这个数据是可观的，是比较丰收的，服装销售我们做的是自己的品牌，在平日里每一位顾客上门来消费我都是尽职尽责，服务好每一位消费者，在接触顾客的同时，还不要忘了礼貌礼节，最主要的还是要给顾客留个好映象，建立第二次交易的肯能性，这才是最成功的。

在工作中我还是不断在学习，学习自身的销售技巧，时刻的去了解，主动地了解服装销售的行情，第一时间关注现在行业走势，关注现在服装行业的行情，工作中最是纠正自己的错误，多多去了解消费需求。

在服装店这半年来，我一直在总结自己，计划自己，这样的日子在无限的循环，我觉得这是一种享受，看是枯燥，但是工作就是这样，自己在枯燥的工作中，慢慢的得到回报，并且发现自己的优点，然后扩大。

服装老板工作总结 服装工作总结篇二

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了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x月份我们有对我国的西南部的一些发达城市的市场调研活动，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！

3、在公司的组织下，在20xx年x月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的时候，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。

1、配合各部门，努力做好x月份xxx订货会和x月份的xxx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！

服装老板工作总结 服装工作总结篇三

1、公司新增店柜“自营：7店；加盟：7店；总计：14家。”使公司总销售网络达到31家。

2、基本完成年初制定的拓展目标，进一步扩大了市场份额。

1、通过提升对企业文化的*渗透和引导，公司建立了一支依托以“诚信”为根本的有战斗力的“敢拼、敢想、敢于亮剑、敢打硬仗”的干部队伍和团队，并培养了众多的销售精英。基本上能够支持我们的大团队“基业公司”20xx年的企业快速增长。

2、通过大b会的建立，增加了员工相互了解的平台，进一步增进了员工荣誉感和对企业和团队的认同感、凝聚力。更好的体现了公司理念“至诚聚心、和谐聚力”。

3、引进了新的经营观念和更科学的管理机制，促进了公司的建设，使公司上下都动了起来，不断的小跑起来，不断的发现问题、面对问题、解决问题，让公司的上上下下都感受到了青春和活力，真正的体现了公司企业文化中公司精神所提倡的“执着、创新、卓越”的精神和公司作风所要求的“协作进取、雷厉风行”。

4、通过对各个部门专业性的不断整合和对各级管理人员的不断高标准要求和评估，运用在“过程中发现问题、在过程中解决问题、在过程中完善”的办法，力求以最佳方案，更求以最及时解决的态度，促使各级管理人员和各个部门的“工作责任要求、工作标准、工作技能、工作效率、工作配合等各个方面得到了巨大的提升；同时对各级管理人员的“严格要求、细心提醒、给予机会”等方面情理并济的提携，真正体现了公司企业文化中公司管理理念所要求的“严制明责、执行高效、情理并济”。

5、在制度建设方面我们还有更多的路要走，更多的标准要建立并细化……

3、通过对人才“能者上、平者下、庸者退”的调整，增强了企业和团队的活力，激发了人人积极向上，敢于争先的竞争意识；并锻炼了干部和团队“坚强的意志、积极平和的心态、良好的适应性”；大部分人都能够做到“能上能下、敢于承担责任、敢于挑担子”。

5、通过改革进一步明确和增强了“目标性与务实的工作态度”，为未来建立更为科学的目标体系铺平了道路。

1、自营店：

x品牌2408.6万，达标率81.5%，比x年提升86.9%；其他品牌1053.5万，达标率88.8%，比x年提升65.6%；自营小计3462.1万，达标率83.5%，比x年提升80.2%。

2、加盟店：

x品牌1018.4万，达标率105.1%，比x年提升127.8%。

3、公司：

销售4480.5万，达标率87.6%，比x年提升88.59%。大大的超过了公司年初制定的销售业绩增长60%的预期目标，超过的幅度为28.59%。

服装老板工作总结 服装工作总结篇四

刚到xx卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。

紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说“会打”，却不是“打好”。但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。

接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说：“欢迎光临xx我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话拒绝是推销的开始。

xx实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们

收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

服装老板工作总结 服装工作总结篇五

1、实习时间□20xx年3月1日-20xx年2月10日

2、实习地点：山东省淄博市

3、实习单位：淄博格伊佳服饰有限公司

(二)实习目的：

为了使自己的基础更牢固，技术更全面，知识面更广，实习的内容是学习服装的整个流程，因为考虑到以后毕业必定要走上工作的岗位，因此我非常珍惜这次实习的机会，在有限的的时间里加深对各种工作程序的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

(三)实习内容：

山东淄博格伊佳服饰有限公司是集服装设计、生产、销售为一体的现代化服饰公司。公司具有先进的智能化服装生产设备，一流的专业设计队伍，一流的生产流水线和现代化的生产车间。格伊佳公司的经营理念是：开拓、进取、共谋发展、共创辉煌。

工厂主要是按订单的须求生产的，服装样式由专业的设计师设计，服装涉及多方面的。工厂主要由当地人和民工组成。工厂总工人数大约二百人。从事服装生产的大约占总数的一半，剩余人分别从事：采购、设计、检查、仓库、销售、会计等多个部门。工厂着重于下一季度的服装生产。主要在内地市场销售，有时会涉及外国的订单。

学习采购相关方面的知识，个人心得体会：一、认识到采购的主要内容：1、接受采购要求或采购指示。2、选择和管理供应商。一个好的供应商是确保供应物料的质量、价格和交货期的关键。3、订货。4、订货跟踪。指订单发出后的进度检查、监控、联系等日常工作，目的是为防止到货延误或出现数量、质量上的差错。5、货到验收。二、认识到采购物料的各方面的轻重和不同物料的采购管理策略组合。三、认识到人际关系的重要，特别是工厂与工厂之间的供应和销售关系，正确查找合适的合作关系。四、认识到仓库的管理对合理的采购具有重要的作用。