

服装qc的工作流程总结(优秀5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

服装qc的工作流程总结篇一

做服装销售，即要随时准备好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有所谓的准备。准备包括思想准备和行为准备，作为该准备的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有准备工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

在服装店日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间、地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词。要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。

员工有时容易忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特别随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记住“客人是我们的衣食父母”。

当客人离开时，员工应发自内心的、并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。现在的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特别服装业尤为激烈。服务的

重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创造更高的客人满意度，使服装店立于不败之地！

服务销售中需要做到善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。为客人创造温馨的气氛，关键在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得来到店里就像回到家里一样。

员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才能游刃有余，这对提高服务质量和工作效率、降低成本、增强竞争力都具有重要作用。这些是我个人在工作中的一些心得，总结出来，希望再接再厉！

服装qc的工作流程总结篇二

为了更好的了解社会，了解我们这个专业，对这个专业有更深刻的认识，并从中获得知识与经验，以便于日后能够从实际入手，更好的学习服装设计这个专业。

一、必要性

在如今这个商品经济时代，市场竞争愈演愈烈，作为我们学习服装设计的大一新生来说，还处于一种懵懂状态，我们还没有非常深刻的认识和了解我们这个专业，想仅凭课本上和平时老师传授的知识来把这个专业学好，那似乎是非常困难的。

我们不能只是闭门造车，应走出学校，去外面体验一下市场动态。俗话说：实践是检验真理正确与否的标准。

二、实践过程

经亲友介绍，我去了一家制造毛皮服装的加工厂，被安排在毛皮切割的车间，主要进行毛皮的切割。这在厂里面算是简单的活了。可你千万别小看这项工作，要想做好还必须得有一定的技艺。

专业人员给我示范了两遍之后，我便亲自动手。首先得把毛皮内外都清理干净，整理好，然后按照事先裁好的服装的样板在毛皮上划线作好标记，以便于裁剪。裁剪的时候，必须得相当仔细。用长里固定的切割毛皮的刀沿着所划的线慢慢切下，多一寸少一寸都不行，不仅这快毛皮浪费了，而且这件衣服也不能做好。当然，对于人家专业人员来说，做这项工作却是不费吹灰之力的。

我闲暇时间在厂里到处看了一下，我们这边把毛皮切割好以后，再送到其他车间，那里的工作人员还要负责把毛皮背面浸水，然后在毛皮内部加上一层衬布，用熨斗熨烫平整，最后是缝合。在这之前，我从来都不知道毛皮大衣是这样做出来的，需要这么多道工序。

三、心得体会

作为一名大学生，我们不能只一味的待在学校里学习课本上的知识，实践让我走出课堂，走向应用。当前，我们缺少的主要不是知识，而是缺少将知识与实际相结合的能力。我们在课堂上所学的，与在实际当中遇到的是不尽相同的。其往往具有不明显的特征。这需要我们不断在实践中获取经验，才能解决各种问题。

作为一名大学生，应该不再只是被动的等待别人告诉你应该

做什么，而是应该主动的去了解自己要做什么，然后全力以赴的去完成。所以在大学期间应该多与社会接触，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃，增强了认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础。

社会实践的时间不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。一周的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

服装qc的工作流程总结篇三

单位名称：____公司

实习单位介绍：

__有限公司成立于__年，有着__多年的服装制造经验。是拥有上千人的大型国有企业。是广州市有关部门批准组建的以国有股为主体，吸纳社会法人和自然人入股的股份有限公司，注册资本金__万元，拥有__多平方米的厂房，__多人的劳动

工人，拥有__系统管理和先进的生产设备。公司连续多年被评为全国出口__家企业和广州市出口__强企业之一，拥有时装、女装、休闲、裤业、运动等五个联系在一起的分公司。

主要经营服装出口加工生意，主要从事各类服装、服饰制品、纺织制成品的生产、销售和进出口业务。经营品种包括各种优质棉布、棉涤纶、毛呢、化纤、混纺织物、丝绸、裘皮等面料制成的__余个品种的服装以及床上用品、旅游用品及杂品等。市场遍及美国、加拿大、澳大利亚、日本、韩国、南美洲等国家。

实习目的：

实习在于培养实践动手能力，使所学的专业理论知识与实践相结合，为更好的适应社会的需求打下良好的基础。通过到服装企业生产一线实践的方式，对服装生产从设计、裁剪、工艺制作到检验、整理、包装的整个过程中所需的专业技能与生产管理能力和得到系统的、强化的、实战的训练。

实习内容：

- 1、服装顶岗实习cad□包括效果图cad□纸样cad□放缩cad□排料cad□
- 3、服装顶岗实习工艺，熟练掌握不同款式服装从准备工作开始到缝制的整个过程以及后整理的整个工艺流程的每一个环节的技术要求。
- 4、服装生产管理，做到了解整个企业的生产特点，生产线的组织，各个阶段质量的控制方法等等。

实习体会：

我们实习所在的工厂是广州欧雅服装公司有限公司下属的时

装分公司，具有所加工的产品种类繁多，变化快，且产品完成质量好，工艺规范等诸多优势，非常适合作为我们学习观摩的服装企业。这是我第一次正式与社会接轨，踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活，从学校到社会，环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之后完全不同，一切都处在巨大的转变中。

刚到厂的时候，我们先是整体的参观了整个厂区布局，对公司有了一个整体的认识，工厂虽然规模庞大却也并不是我们所想象的那样复杂，各个生产部门都是有条理的，安排的方式都是有效率的，这些是我们以后需要去深入了解的，毕竟学校对于我们的培养得方向是高级技术岗位实用性人才，除了对技术的精益求精外，更要对整个服装产业做到一目了然，才能从根本上推动服装行业的发展。

我们的日程安排根据实习内容规定的四个方面，实行的是分组轮换制，每一个阶段约为四周左右，在第一阶段，我被分到了公司技术部的制板室，这让我心中一阵暗喜，我喜欢打板师这个职业，因为我喜欢思考，对数字敏感，对服装的变化好奇，制板这门技术把服装款式设计的感性思维上升到了理性分析的层次。

在这期间，我们还参观了尼彼欧的cad中心，尼彼欧使用的法国进口的力克cad系统，在这里我第一次见到了完整地服装。

服装qc的工作流程总结篇四

做销售的不但要有一颗进取之心，更要有能够面对困难的心，虽然销售有这广大的受众，不担心消费，但是竞争同样积累，同行的竞争，自己的问题，都需要克服。

经过了一段时间的不懈努力，经过了不断的稳步前进，我们的工作也打开了不同的局面，有了不同的成绩，我进入岗位已经有三个月里，在这三个月里，我的心态也发生过多次变

化，出现了很多的改变，有的是因为外界环境的改变，也有是因为自己的成长。做销售，更是服装销售，我们每天的销售任务都需要掌握一点，那就是必须要为自己的工作坚定不移的做到认真负责。

销售工作中我承受过打击，也有过喜悦，因为这次成长的路途中的一次高兴，一次发展和成长，我们销售工作虽然不难，但是也很急迫，每个月的销售业绩，都如同一座山一样压在我们的身上，喘不过气。那是我开始到岗位上的感受，没有能力，没有经验，当然感觉做什么都碰壁，都受阻，所以感觉非常的煎熬。

当随着时间改变，当自己度过了这个过渡期，你会发现原来只是没有发现工作的技巧，没有掌握诀窍想要翻身是很难，但是沉寂在岗位上时间长了，耳濡目染之下，慢慢的学会了如何去做，如何改正和修复自己的不足。用坚定的信念去开启自己的人生轨迹，去打开不同的大门这就是我们生活需要面对的挑战。

做销售的人都是勇敢的勇士，因为能够在压迫中成长起来，都是众多人群中的佼佼者，我这不是在夸耀，而是在陈述。剩下来的人，那一个不是能够承受激励，承受挑战的人，有了自己对工作的认知见解，也有了自己的思想不再是那个需要人一直搀扶蹒跚走路的孩童。剩者为王，一直不懂这一点，当在岗位中沉寂下来才明白，这不是嘲笑而是夸耀，很多人都浮躁但是能够真正能够稳住自己的内心的人才能够走出一片天地。

我不是一个喜欢祈求别人怜悯的人，而是一个向往这自己的人生梦想的人，朝着前方前进，朝着自己的方向稳步向前，不断的去开拓去去发展，这就是我的心态，一个能够为了工作奋力拼搏的人，来到更为上，没有了无病呻吟，也没有了以往的懒惰，学会了坚持，就这样一点点的蹒跚而走走到了不同的人生道路，不同的成长路径。这就是我的人生。

当我真正转正成为了公司的一员我才发现自己原来所做的一切都是那么的有趣，没有让我失望，付出的和收获永远都是挂钩对等的，我不相信等待，只相信付出。

服装qc的工作流程总结篇五

在商场的的店员实习共计六天，从一个行业转入服装行业，在这个对我来说全新的感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。

在一个一个浪漫而寓意深刻的故事里，我知道了服装陈列的很多学问，一个故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。二月份的杭州，这几天天气比较暖和，春装已经上市，在继倾城、后街、吸引之后，黑白天使的故事让整个品牌的风格体现的是黑白的时尚和简单大方的风格。只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。从而销售成交率提高。现在的销售已经不是完全在卖产品，所以我很喜欢他的每一组故事，让卖服装成为卖故事，卖文化。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

1、精神状态的准备

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪

容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。