# 2024服装半年工作总结体会10篇

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-06-08

*20\_服装半年工作总结体会大全10篇不经意间，一段时间的工作结束了。这是宝贵的工作时间，我们收获了很多。是时候在工作总结中总结过去的成绩了，相信很多朋友都不知道怎么写工作总结吧。下面小编给大家带来关于20\_服装半年工作总结体会，希望会对大家...*

20\_服装半年工作总结体会大全10篇

不经意间，一段时间的工作结束了。这是宝贵的工作时间，我们收获了很多。是时候在工作总结中总结过去的成绩了，相信很多朋友都不知道怎么写工作总结吧。下面小编给大家带来关于20\_服装半年工作总结体会，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**20\_服装半年工作总结体会>篇**

1

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。其中，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

1.工作方面：

1)、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息。

2)、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品。

3)、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到\_\_并要求及时安排。

4)、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

2.工作中存在的问题

1)、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2)、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3)、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)H0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。服装销售月工作总结对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

3.自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

4.下一步工作规划

1)、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2)、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3)、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4)、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

**20\_服装半年工作总结体会>篇**

2

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1.销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2.沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3.工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4.对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5.因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

20\_\_年工作计划：

1.销售目标：今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2.提高团队团结和配合：提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。所以\_\_年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3.要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

**20\_服装半年工作总结体会>篇**

3

能作为某某服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭某某服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，9月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着某某公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为某某在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

1.作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2.管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3.店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4.在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让某某的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，某某的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1.销售额完成360万，较去年同期增长60%经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2.培养员工3名，达到对某某企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3.在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4.强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5.处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立某某在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受某某员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为某某在他人心目树立形象起到较好的作用。

6.配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应某某的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中夜存在不足：

1.用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2.有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3.没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

成绩只能代表过去，在未来的一年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长5个百分点。我要带领全体员工做到以下几点：

1.加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2.加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训;每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3.做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励;第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励;第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4.继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，特别是会员生日;对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好;让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

**20\_服装半年工作总结体会>篇**

4

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的\_\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的\_\_年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1.销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2.沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3.工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4.对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5.因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业——9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

\_\_年工作计划：

1.销售目标：

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2.提高团队团结和配合：

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。所以\_\_年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3.要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

4.人员的培养：

6店张\_\_、李\_\_已逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店王\_\_：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的销售人员。所以\_\_年我强力推荐王\_\_担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

对公司的提议：

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工?以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

**20\_服装半年工作总结体会>篇**

5

能作为服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭\_\_服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着\_\_公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为\_\_在青冈的销售奠定了良好的基础。作为店长我深深的感受到：

1.作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2.管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3.店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4.在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让\_\_的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，\_\_的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1.销售额完成，较去年同期增长。经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2.培养员工3名，达到对\_\_企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3.在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4.强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5.处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立\_\_在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受\_\_员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为\_\_在他人心目树立形象起到较好的作用。

6.配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应\_\_的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

**20\_服装半年工作总结体会>篇**

6

20\_年已经结束，回首20\_年的工作，有硕果蕾蕾的喜悦，有与同事一起忙碌到深夜的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我项目组较好的完成了本年度的工作任务，看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。现将本年度的个人工作总结如下：

一、就本年度工作的完成情况汇报如下：

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20\_年秋冬和20\_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20\_年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市(重庆、成都、广汉、资阳…)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20\_年9月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，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、20\_秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：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。

二、工作中的不足

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。

三、下一年度计划

现将20\_年做个大概安排：

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的20\_春夏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，\_男装的明天一定会更美好!

**20\_服装半年工作总结体会>篇**

7

这个暑假，为了增加动手能力，我找到了一家服装厂进行了一个月的社会实习。

首先，初步了解了服装厂的整个运营情况。对与一个服装厂它的基本流程是:订单→生产→库存→客户。订单影响着整个企业的运营和发展;生产则是保证工厂持续发展的关键环节;库存是服装产销的必经阶段;客户是企业获取生存的对象。它们是环环相扣、缺一不可的。对其进行的初步了解启发了我对生产效益的理解，一道我正确处理资源配置和人员配置，促使我以尽量少的人员以及尽量短的时间完成高质量的产品，这些对我以后无论从事何种工作都会受益非浅。

其次，工厂是课堂知识的延伸和扩展。在工厂期间我所学到的全是一笔不可估量的财富，我从未曾听闻过的到亲手操作;从对工厂理解的误区到熟知工厂的各项运营，无一不证明着自己的一种成熟与进步，尤其是在此期间认真观察和学习的服装工艺流程。

通过对本厂设计产品结构特点、工艺要求、生产方法与设备性能的了解与掌握，我可以正确的确定其工艺流程，主要包括以下三个阶段:

一、裁剪:验料→排料→铺料→开裁→验片→分包→编号→扎包→送缝纫车间。

二、缝纫:小片加工→组合缝纫→成品检验→送整烫包装车间。

三、整烫与包装:

1、上衣，烫内袖→烫外袖→烫左右肩→烫里襟→烫门襟→烫烫背胁→烫衣领→烫袖癃→烫袖山→修正熨烫→钉扣→成衣检验→包装→进库。

2、下装，烫腰身→烫下裆→钉扣→成衣检查→包装→进库。

每一道工序都有专门的技术人员进行操作，当然也都有其配套的机器，主要机器设备有:设计、裁剪、粘合、缝纫、饰绣、琐钉、熨烫、包装和其他辅助材料。只有在正确掌握了服装的工艺流程之后才能更好的制作出高质量的产品，而这些往往从课堂中难以既准确性又争对性地去获取。

再次，磨练的同时，获取了知识又启发了我的创作思维。在学校通常只是按图索骥，而在工厂每一个细节都需要自己去字靠和钻研，在每一次的失败中成长壮大。特别是在打版室里的那段时间，从收集素材扩大知识面到动手绘图查找缺点、错误并更正再到吸取经验积极面对，我的投入在不知不觉中进行了丰收。

在采购中了解服装面料的分类与选择。服装面料主要包括:纤维制品、裘革制品、塑料制品和其他制品，其中较为常用的纤维制品又包括机织物、针织物和集合制品。服装材料的繁多是满足于服装种类的多样。我们则需要深入了解然后投其所好，根据服装的用途和要求进行选择。比如精纺尼绒手感柔软、呢面细洁、织纹清晰、色泽鲜艳，用做春秋女装或冬季女面衣面料;再如长毛绒一般作为冬季大衣里子、衣领、帽子和手套等使用。

而服装辅料的选用也极其的重要，主要根据服装的种类造型要求、花色及穿着、保养方式等确定的选用的辅料应在外观、质地和性能上同服装面料相匹配，选料得当可以提高服装的整体效果和档次，反之，将影响服装质量与销售。

在制图中我可是扎实基本功、修正自己、学会思考和变通，理解了学会打版是短时间的，而学好打版却是长期的道理。没一个具有创新思维的人们，他们的成功不是偶然和运气，而是需要辛勤耕耘的结果，我懂得了汗水是成功的必经阶段。

然后，真正学会将理论运用于实习。假如你咬文嚼字，依旧照本宣科的去读解理论和实习之间的关系，那么你还是停留在理论的阶段，只有参与行动，你才会体会实习所具有的真正魅力。例如:对机械理解的误区，在实际操作中得到了纠正;对服装制作工序刻板化了解，在动手制作中深受启发，知道了不同材料、不同款式的服装各自有相应的配置和不同的流程安排而不是一尘不变的;每一次制图都使我不断发展问题、解决问题并在实习中得到了引导。

在工厂实习的一段时间里，将自己所学的知识运用在了实习上，慢慢的发觉并不可以将理论直接的运用于实习，而是需要敏捷的反应力和成熟的思考力相辅相成的。而这些不仅需要长期的经验积累，还需要一种叫做智慧的东西。

最后，实习期间让我看清了外来的方向，不再迷茫。在大三这个通常大家会乱了阵脚的时刻，我找到了自己的方向，知道了自己能做什么和要做什么。而在短期内我该做的是:第一，学好英语;第二，学好专业。我热爱自己的专业，喜欢一切和服装有关的信息，对美的东西特别的眷恋，所以以后我一定要进如这个行业的圈子，而并不会象一些人一样扬帆转舵追寻属于他们的另一片天空。

我想成为一名优秀的打版师兼优秀的经营者，尽管梦想总是难以实现，但我要用剩下不到两年的时间用功钻研和发奋图强，我相信自己的定位，更相信我行，并且矢志不移。

总之，在工厂的短短半个多月时间是逐步成熟、完善自我的过程:弥补课堂知识欠缺的同时增长了社会经验;增长了见识的同时学会了处理问题的方式、方法;学会了意志坚定奋斗的同时做出了正确的定位。

**20\_服装半年工作总结体会>篇**

8

时间过的真快，还记得\_年的11月份有幸被公司录用了，回顾起来这近一年多的工作中了解到了很多东西，也学了不少知识;虽说已经十分熟悉，但至少很多新的东西是从不懂到基本了解，慢慢的也积累了很多。通过工作中处理各种各样的事情，让自己也有了更深的认识，同时也发现了很多的不足之处。

一、设计方面：

1、从最开始制作款式图粗糙，到后来在同事以及领导的关心于帮助和自己的努力之下我调整并明确了自己的设计思路。

2、在印花方面的我积极并努力的去印花厂去了解学习。

3、通过各种媒体收集流行资讯：包括时装发布会、服装流行题、服装流行色等。

4、与版型师沟通设计意图学习制版方面的内容，了解服装工艺，控制样衣版型式样和进度，协调版师和样衣工的工作，控制样衣的工艺方法和质量，样衣完成后我查看样衣并找出自己不满意的地方并加以改正。

二、日常工作：

1、打印出图，贴面料、审核作品。

2、必要的时候与领导沟通。

3、下去看版师.裁剪老师进度，并了解有无碰到问题。

4、到样衣房监督样衣质量、进展。

5、去印花厂印花并学习。

工作上的不足和要改进的方面：20\_年的时间里，我对我们设计部所从事的工作流程、方法等有了较深的认识，但是还需要不断的学习和实践。不管成绩的好坏，我可以说我学习到了很多东西，这些东西可以让我受用一生。

三、以下是我的看点与想法：

1、“业精于勤而荒于嬉”，的典故告诉我们学业由于勤奋而精通，但它却荒废在嬉笑声中，事情由于反复思考而成功，但它却能毁灭于随随便便，所以在以后的工作中我要不断熟悉职业知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能，作到学以致用。勤奋学习不让自己的努力毁灭于随随便便之间。

2、延续秋冬所作的印花款式并加以改进，在领子于袖子的细节上征取有大的进步和突破。

四、建议和意见：

1、我希望公司是不是能不断提供一些新的设计、工艺、技术等相关的一些资料，比如可以关注一些有很有代表性的成功案例，并不光是图片、画册，还应该更多接触新的技术工艺。

2、由于样衣工的速度和工艺问题，如果在几个部门一起大力开发的前提下可能跟不上进度，导致新样制作缓慢，所以需要专门配置几个专门作新样的样衣工。

3、针织厂的配合问题，希望公司多找几家针织厂使本公司制作样衣时的速度加快，一寸光阴一寸金吗。

4、由于本部门没有画图人员所以我们要把图放到其他部门，这样不仅影响其他部门的运作，还影响本部门的新样速度所以本人认为有必要配置一个画图人员。

5、我希望公司多让设计人员出去进行针对性地区域进行市场调查，商场调查，目标品牌调查为目标或将来开发针对性的目标产品。

**20\_服装半年工作总结体会>篇**

9

20\_\_年已经结束，回首20\_\_年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事一起忙碌到深夜的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我项目组较好的完成了本年度的工作任务，、看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。现讲本年度的个人工作总结如下：

一、就本年度工作的完成情况汇报如下

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20\_\_年秋冬和20\_\_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20\_\_年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市(重庆、成都、广汉、资阳……)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20\_\_年9月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，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、20\_\_秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：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。

现将20\_\_年做个大概安排：

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的20\_\_春夏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，\_X男装的明天一定会更美好!

**20\_服装半年工作总结体会篇10**

时间过的真快，还记得\_年的11月份有幸被公司录用了，回顾起来这近一年多的工作中了解到了很多东西，也学了不少知识;虽说已经十分熟悉，但至少很多新的东西是从不懂到基本了解，慢慢的也积累了很多。通过工作中处理各种各样的事情，让自己也有了更深的认识，同时也发现了很多的不足之处。

设计方面：

1、从最开始制作款式图粗糙，到后来在同事以及领导的关心于帮助和自己的努力之下我调整并明确了自己的设计思路。

2、在印花方面的我积极并努力的去印花厂去了解学习。

3、通过各种媒体收集流行资讯：包括时装发布会、服装流行题、服装流行色等。

4、与版型师沟通设计意图学习制版方面的内容，了解服装工艺，控制样衣版型式样和进度，协调版师和样衣工的工作，控制样衣的工艺方法和质量，样衣完成后我查看样衣并找出自己不满意的地方并加以改正。

日常工作有：

1、打印出图，贴面料、审核作品。

2、必要的时候与领导沟通。

3、下去看版师.裁剪老师进度，并了解有无碰到问题。

4、到样衣房监督样衣质量、进展。

5、去印花厂印花并学习。

工作上的不足和要改进的方面：

20\_\_年的时间里，我对我们设计部所从事的工作流程、方法等有了较深的认识，但是还需要不断的学习和实践。不管成绩的好坏，我可以说我学习到了很多东西，这些东西可以让我受用一生。

以下是我的看点与想法：

1、“业精于勤而荒于嬉”，的典故告诉我们学业由于勤奋而精通，但它却荒废在嬉笑声中，事情由于反复思考而成功，但它却能毁灭于随随便便，所以在以后的工作中我要不断熟悉职业知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能，作到学以致用。勤奋学习不让自己的努力毁灭于随随便便之间。

2、延续秋冬所作的印花款式并加以改进，在领子于袖子的细节上征取有大的进步和突破。

建议和意见：

1、我希望公司是不是能不断提供一些新的设计、工艺、技术等相关的一些资料，比如可以关注一些有很有代表性的成功案例，并不光是图片、画册，还应该更多接触新的技术工艺。

2、由于样衣工的速度和工艺问题，如果在几个部门一起大力开发的前提下可能跟不上进度，导致新样制作缓慢，所以需要专门配置几个专门作新样的样衣工。

3、针织厂的配合问题，希望公司多找几家针织厂使本公司制作样衣时的速度加快，一寸光阴一寸金吗。

4、由于本部门没有画图人员所以我们要把图放到其他部门，这样不仅影响其他部门的运作，还影响本部门的新样速度所以本人认为有必要配置一个画图人员。

5、我希望公司多让设计人员出去进行针对性地区域进行市场调查，商场调查，目标品牌调查为目标或将来开发针对性的目标产品。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！