# 服装生产班长个人总结范文(推荐66篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2025-03-05

*服装生产班长个人总结范文1转眼间，x月过去了。回顾这几月来的工作，我在xxx服装店内作为一名服装导购努力的完成自己的工作职责！为来来往往的顾客推荐我们xxx品牌的各式服装。作为一名导购，在这几个月来的工作中，我也累积了不少的经验和想法。如今...*

**服装生产班长个人总结范文1**

转眼间，x月过去了。回顾这几月来的工作，我在xxx服装店内作为一名服装导购努力的完成自己的工作职责！为来来往往的顾客推荐我们xxx品牌的各式服装。作为一名导购，在这几个月来的工作中，我也累积了不少的经验和想法。如今，我对自己这x个月来的工作情况总结如下：

>一、工作情况

在工作中，我严格的遵守自己的工作职责。每天开店后按照指定的位置整理好商品，并与同事们一起对店内进行简单的打扫，保持店内的清洁卫生。以及良好的购物环境。

之后，我们会在店内一边做一些清点工作一边等待顾客的光临。

几个月来，我也有负责过在店门们招揽顾客的工作，但在后来招聘了新人之后就全心放在店内的工作中。店内方面，我主要负责的服务顾客选购衣物，并对其进行推荐和销售。几个月来，我也掌握了不少推荐的技巧来帮助自己更好的完成工作目标。

几个月下来，在销售方面的工作我已经能完成的较为稳定，并且在工作中也能对自身的问题和不足进行反省、检讨，进一步的去完善自身。

>二、个人情况

在这几个月的工作中，我主要在销售方面有很大的提升。当然，这也是因为在这段时间里，我一直有利用休息的时间学习和提升自己。不仅一直在阅读销售类的经验书籍，还一直在向有经验的前辈请教，学习如何在导购中提升顾客的购买欲望，让自己得工作能更加的顺利。

而在实际的工作中，我也一直在努力的累积和分析自身的收获，通过对每一次导购工作的反省，我更加认识到自己的工作中有哪些需要提升的地方！

>三、自身的不足

回顾这几个月，要说到自己的不足，最大的问题首先是在礼仪上。因为自身对礼仪方面的不够重视，只注重嘴上的功夫，却没能做好自身的形象管理，这让工作变的不够圆满。

其次，对于仓库货物的掌握不够到位！对商品的剩余不够了解，导致在导购途中经常要去确认！这总是会消耗顾客的耐心，甚至导致销售失败！

回顾了这段时间的工作，我对自己工作中的不足感到非常的惭愧。但是通过对自己的分析总结，我也更加明白自己该怎么去做好自己的工作，今后的工作中，我一定会更加努力，把自己的工作完成的更加完善。

**服装生产班长个人总结范文2**

20xx年上半年度我公司进一步全面落实公司工作会议精神，在张总的正确领导下，在全体员工的团结努力下，截至六月份为止，女装厂共计生产服装万件/套，总产值万元。

上半年伴随着我服装品牌化的启航，我们在工厂生产能力和人员素质培训上狠下功夫，市场需要什么我们就做什么。产品在品种、复杂程度和出货期的要求上较去年相比有了很大的提高。

为了将公司设计的新款式能够尽快上市，以全面配合时尚女装的品牌推广，我们在生产上做出了很大的调整，每个新款都是按照跳码、跳色的原则安排生产，以确保每个专卖店都有新款式。为此我们努力提高生产效率、提升员工技能水平，剔除不合格、偷工、怠工人员，提高现有员工的技术水平和综合素质，同时也在加大力度招收熟练员工，以壮大我们的生产队伍。设备的配置上增加了多台专用设备和一批电脑车台，使车间的生产效率大大提高。

开年伊始，我们就根据市场需求研发了新款女装版型六十余款，为了迎合不同行业、不同年龄、不同体型人群的着装习惯，我们有针对性的对服装的各细节部位做了调整。在试制过程中，为了使成衣达到更好的效果，期间对板型都进行了多次调整和修改，虽然不断的试做样品对生产线的生产效率造成了一些影响，但我们认为这是值得的。

同时，在试制的过程中，生产线也在认真琢磨版型修改和制作手法细节上的处理对成品服装出来效果的影响。大家共同研究探讨，努力处理每个问题，力求达到完美。正如一直以来张总教育我们技术质量的事情不可有半点马虎，只有这样在研究中得到提高，在学习中得到锻炼。

提高产量，更要加强质量。我们充分利用例会和班前班后会将公司前景和会议指导精神认真传达，同时也坚持不懈的灌输质量责任意识，使员工们都真正领会到公司的发展、目标和要求。班长和质检员间合理分工协作，互相监督信任，同时参照优秀质检员的考核标准，把不合格品杜绝在半成品阶段，有效地提高了产量，返修率控制在规定标准以内。

五月份，在张总的关心下为我们组织了副班长以上管理人员三峡游。通过这次集体活动，让我们更加坚定的看到在公司各部门同事之间都是心连心，共同协作团结，充满了凝聚力!我们就这次出游在员工中形成的积极影响，大力抓好员工的思想工作，大家的工作激情都非常高涨，员工的潜力得到了进一步的挖掘。

在下半年的工作里，我们对自己也有新的目标和要求，我们会更加努力 ，不辜负领导对我们的信任。

1、狠抓安全生产不放松，加强对班组安全检查力度，消除安全隐患，完善岗位责任制，确保下半年的安全生产。

2、加强政治理论学习不放松，更出色的完成各项任务。

3、加强各部门协调沟通，更快更好地解决生产中遇到的问题，完成公司下达的各项任务。

4、加强车间管理工作，及时针对生产中出现的问题，有目标性的开展产品控制。

5、制定更加详细的员工培训计划和内容，使员工能够真正的提高自身素质。

我们深知下半年的工作将是更加艰巨、更加充满挑战性，我公司的全体员工将会全身心的投入到工作中，认真学习其他榜样公司员工的工作责任感和认真的工作态度，加快步伐，以确保XX年下半年的目标任务顺利完成。

**服装生产班长个人总结范文3**

20xx年时间转瞬已经过去了，在xx的领导下、在同志们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责，在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如下：

加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

我在xx工作已经有xx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。

>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^v^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!

>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。

一年来，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。

>缺点与不足

我也很清楚自己还存在很多的不足与缺点，自我的总结和领导同志们的批评和指导，对我今后的提高是十分必要的，我的缺点与不足自己总结可有以下几点：

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!以上是我对一年来思想、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。

**服装生产班长个人总结范文4**

时光转瞬即逝，不知不觉来到公司已经大半年，忙忙碌碌中时光已近年末。回顾过去工作中的点点滴滴，才发现自己真的收益良多，作为公司的一名售后客服，我也深知自己所肩负的责任。售后服务工作作为产品售出后的一种服务，而这种服务关系到公司的产品后续的维护和改进，也是增强与客户之间交流的一个重要平台。售后服务的优劣，直接关系到公司的形象和根本利益，也间接的影响销售的业绩。

在我所从事的工作中涉及到聊售后旺旺和处理各种售后交接问题，在过去一年里我学到了很多，对于旺旺回复话术和电话沟通技巧都有了一定的积累，对于很多工作都能有效的去完成。在十月份的时候处理的交接数据是我们小组中最高的，双十一的当月处理的交接数据达到了9800多个，平时也都能尽职尽责的去完成自己的本职工作，算是没有辜负公司领导的期望。为了更好的完成本职工作，为公司创造更多的效益，特将今年的工作经验总结如下：

>1、塑造店铺良好形象

>2、学会换位思考

当顾客来联系售后时，可能是因为收到商品不合适，商品出现质量问题等因素需要退货或者换货，当我们在为顾客处理问题时，我们要思考如何更好的为顾客解决问题，或者将心比心，当我们自己遭遇到类似顾客这样的情况时我们希望得到怎样的处理结果，然后在有效的去实施。售后工作也是锻炼我们心理素质的一个良好平台，我们每天会遭遇各种各样的顾客，其中不乏有无理取闹的，对待顾客时我们要持一颗平常心，认真回答顾客的问题。遇到顾客不懂的，我们则需要更多的耐心去服务，我们应该耐心倾听顾客的意见，让顾客感受到我们很重视她的看法并且我们在努力满足她的要求，让顾客有一个良好的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

>3、熟悉公司产品和产品相关知识

>4、有效的完成本职工作

旺旺是我们与顾客沟通的工具之一，在旺旺上与顾客沟通时我们要注意回复速度，只有及时回复才能让顾客第一时间感受到我们的热情，为此我们设置了各类快捷短语。在保证回复速度的基础上，我们也要注意沟通技巧，热情的态度往往是决定成功的一半。通过电话联系处理顾客的退换货也是我们的职责之一，在电话联系时我们也要注意最基本的电话礼仪。通常我们所处理的工作都是主动与顾客联系，拨打电话时要注意时间不宜太早或太晚，也不适宜在午休时间去电顾客；其次我们要注意电话沟通技巧，通话之前我们要了解去电的目的，在通话途中要吐词清晰，注意倾听顾客的要求，不要随意打断顾客，同时要注意控制通话时长，避免占用太多的工作时间；打电话时的一定要态度友善，语调温和，讲究礼貌，从而有利于双方的沟通。通话结束时应礼貌的回复顾客再挂断电话。

**服装生产班长个人总结范文5**

近期业绩明显下滑，现虽然处于销售淡季但同行采取价格或依靠其自身的知名度及具竟争优势;所处商圈选对店铺的选址，对于门店能否盈利至关重要，专卖的品牌经营店在众多的服装品牌销售中最具亲和力，以其新颖的款式、统一的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可。通过这种模式的经营，既扩大了品牌的影响力又提高了销售额。但目前多种形式的经营模式的存在在价格具有优势有甚者以稍高批发价的价格出售，现对该区域的情况总结如下：

所在商圈分析：同行男装销售分布区域集中，由于旧观念和收入水平的限制形成当地的消费习惯倾向节俭;在商圈辐射的外缘居住现有的群体主要以妇老幼为主以及消费需求偏向低消费，同样的服装或其他产品宁愿付出较低的价格获取同样的效用，当然，年轻的消费群体更倾向新鲜的别出心裁的事物，我店铺趋向于边缘;吸收一些闲散或品牌依赖较高的顾客。

消费特征及市场需求分析：将0-19岁和50岁以上人群定义为储蓄人口，20-50岁人群定义为消费人口，并借鉴^v^公布的人口年龄结构数据和城镇、农村居民衣着消费数据，25-29岁、35-45岁人群具备最强的衣着消费需求，由于农村和城市的生活环境、社会保障制度以及消费环境存在较大差异，农村居民在衣着方面的消费需求显著低于城镇居民。即使是农村中的高收入人群，其收入绝对值与城镇中等收入人群相当，但在衣着上的支出也明显小于城镇中等收入人群;“越有钱的人在服装方面的消费会越多”的观念与实际情况并不相符，反而是收入少的居民衣着支出占收入的比重相对较高、收入高的居民相对较低，而且这一比值不会无限地缩小或者扩大，证明了服装的一般消费品属性。对于收入水平较低的人群来说，服装更接近于非必需品;对于收入水平较高的人群来说，服装则更接近于必需品。纺织服装行业发展进程，大致都会经历：制造企业大规模生产→生产外移、制造业萎缩、零售商居主导→零售商以服务和快速反应参与市场竞争的过程。现已处于第二阶段，服装行业即将进入下一个黄金十年。那么，服装市场需求的大孝居民消费的特征也对建立竞争优势有一定的参考价值。虽然服装市场潜力巨大还有增长空间，目前夏装渐趋饱和许多商家纷纷采取屡见不鲜的价格促销活动;造成一定程度的冲击。

>竞争对手及价格分析：

cabben：cabben相对wolfzone在此区域具有较高的知名度，有相对稳定的顾客群体近期也是处于比较萧条状态，服装的款式较少简单同样缺少需求较多的七分裤，装修布局宽敞整洁;价格区间：[299-399]u[399-459]在价格上不具备竞争优势。

美特斯邦威：所处位置位于商业街繁华地段客流集中地段，陈列紧凑能够适时推出适应大众化需求，推出同类牛仔裤较薄相比之下略有不足之处，同类及市场需求之间划出空白区;部分折扣5折-7折不等、两件折，折扣价格有较大的吸引力，价格较实惠，质量一般也有保证，则既有品牌优势、又有批发市场的优惠价格，价格区间：[49-79]u[89-119]

>不足之处：

周边没有明显标志建筑物，广告牌不是很清楚;广告指示因周围环境条件限制很难重复的刺激消费者对该品牌印象的清晰，像麦当劳的标识在一百米外依然清晰可见引导刺激作用。

2.牛仔裤系列的面料

厚度和当地的需求和习惯相悖，对销量构成严峻的态势;适应这一季度产品生命周期的款式数量并不多。

3.销售人员态度消极缺乏热情，亟待改进。

4.缺少相应的活动，相对而言也面临同样的形势;但其已具备相对品牌信任的顾客群。

>计划：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务;努力完成销售中的各项要求;积极广泛收集市场信息并及时整理上报;严格遵守各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成其它工作。

二、明确任务，主动积极

积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

**服装生产班长个人总结范文6**

转眼间，我已经工作了四年多的时间了，按照的服装厂工作要求，目前我基本完成了各项目标任务工作，为了使以后的工作更好地开展，在此我特对这几年的工作情况进行全面细致的总结，明确下一步工作目标。

>一、工作情况介绍

（一）纺织面料和服装检验工作情况

一是原辅材料的检验

为了保证原辅材料的质量，我严格按照原辅材料的产品图、标准和技术对纱线、辅料、染色整理所需的染化料助剂等进行检验，检验合格后才能办理入库手续，如果出现一些需要专业权威单位鉴定的检验，则仔细将供方评价作好记录再送检，当检验完成后，我及时有效地对材料做好状态标识，对检验不合格的原烳材料，在做好详细记录后作退货处理。对于有些既没有标准、又没有明确性指导文件的原辅材料，我坚决执行拒验制，在做检验记录时，确保记录的内容完整、数据结果真实，所经手的检验记录均落下自己的署名，落实责任。

二是半制品的检验

对半制品的检验一般分为两个步骤进行：

1、选择半制品检查点。为了减少生产成本和次品率，根据款式、工序繁重程度、生产量大小和产品价格，合理地选择检查点。通过检查点的设置，既能让检验工序不被下一工序所覆盖，又不用因返修而拆开成品。

2、检验半制品。作为纺织面料和服装的检测经理，我经常对经织造出来的毛坯布、经染色整理后的光坯布、经印绣花后的衣片等半制成品进行抽样检查，及时发现问题并给予纠正。为了加强半制品的品质，用“半制品检查报告表”对检验情况进行详细记录，记录抽检数量，在检验结果栏尽量列出所检验产品存在的暇疵和不合格处，并提出改正方法、评语和注意事项等，同时加强工作人员的品质意识，加强自我检查和主动检查，逐步提高半制品的品质。

三是成品的检验

由于纺织材料的高度吸湿性，不同环境下，湿度的不同都会引起纺织品出现重量、纤维长度、面积、纱线粗细、厚度等方面的变化，因此纺织品必须在特定的环境条件进行测试检验。在调好大气压和湿度的条件下，成品检验主要包括两个方面的检验，外观质量和内在质量。

1、外观质量检验。开箱后，检查服装型标和吊牌是否与箱子记载一致，然后测量尺寸，看服装尺寸大小符不符合规定，再看服装外观，依照顺序再次检查上衣领、肩、袖、裤口、裤长是否存在原辅材料、裁剪、缝制的问题，若均无问题，再进行细节检查，主要检查纺织品上是否存在外观疵点，一般情况下，外观疵点要么是局部出现，要么是散布出现，这都是可以通过肉眼检查得到的。加强对色差的检验。对色差的检验通常是直接通过肉眼评定的，难以分辨的情况下就通过仪器进行测量，如果存在颜色差异，则不得出厂销售。

2、内部质量检验。加强对平整度和稳定性的检验。检查服装是否按照规定进行熨烫，不能出现折皱，光亮度高，检验稳定性时，主要是对服装在加热和外力作用下的伸缩恢复力强不强，是否存在尺寸上明显的变化若出现拉伸断裂或者撕扯造成破裂的现象，均不得出厂销售；加强对起球和纺织纤维的检验。由于纺织品纤维含量重，容易起球，所以对这方面的检验必须引起重视，可以通过手摸、目测、燃烧、溶解等方法对纺织品纤维种类进行定性和定量分析检测，实际应用中，鉴别方法有很多，比如红外吸收光谱法、着色试验法、密度梯度法、双折射率测定等，经过多种方法检验再系统分析从而得出质量检验结果。

不论是外观质量和内部质量，都做到了对每件衣服仔细查看、严格检查，若发现不合格的产品进行标识，并隔离存放，上报有关部门进行及时有效地处理，保证服装出厂后不存在质量问题。

（二）不良品原因的分析并提出对策

近几年，出厂服装中不合格最多的主要是衬衫、裤子和裙子。综合分析其原因主要有几个方面：

一是标识不符，包括服装成分标识错误、漏标，纺织品纤维成分与实际检测不符；

二是外观质量不过关，不符合规格或者不平整，出现外观疵点；

三是公司内部管理不够到位，存在着一些未完善审批手续的产品，直接出厂销售。

针对不良品出现的原因，我认为应该从以下几个方面来应对：

一是不合格的原辅料要进行严格控制。对检验不合格的原辅料存放于指定区域，进行标识，对不合格报告要详细填写，上级审批确认不合格后要将材料退回供应，从源头上治理不良品的出现；

二是加强产品的检验，控制不良品的出现。平时工作中应加强对服装原辅料、半制品、成品各个程序的检验；

三是严格执行公司内部管理审批制度，若出现不良品，必须经过顾客的批准或者上级领导的批准，才可对不良品采取让步政策。

（三）新产品、技术、工艺的开发工作

为了适应现代社会的发展，满足客户日益增长的需求，对新产品、技术、工艺的开发是非常有必要的，它既是服装企业进行生产经营活动的基础，又是提高竞争力和经济效益的重要手段。作为染色整理部门的技术研发中心经理，主要负责部门的日常管理、新产品（面料、染化料助剂、节能减排的新工艺、新功能等）的研发工作、各加工的生产工艺（流程、工艺参数、方法等）的制定工作。为了做好此项工作，我主要是通过以下几个方面来进行新产品、技术、工艺的开发工作：

一是认真分析市场需求。开发新产品的目的也是为了适应社会的发展，满足客户的需求，那就必然要对对市场进行调研，对市场同类产品的竞争情况仔细分析研究，结合本企业的产品结构，作出适当调整和采取相应对策。

二是努力学习相关法律法规知识。这既是一种自我保护，也是一种防范意识，在引进新技术的时候，掌握到相关法律法规知识，就可以避免造成索赔等问题，同时在注册新产品时也进行了自我保护，防止企业利益被侵犯。

三是充分完善新产品、技术、工艺开发工作的组织管理制度。由于新产品的开发是一个比较系统的工程，为了不让企业受到经济上的损失，就必须建立健全开发组织机构和相关管理制度，保证切实可行的新产品、技术、工艺投入生产，目前每年研发大约有20xx左右的新产品。

>二、工作中存在的不足之处

虽然我在公司各位领导和同事的关心帮助下，能够较好地完成各项工作任务，但依然存在着很多不足之处。

（一）欠缺艰苦奋斗、吃苦耐劳的精神

由于服装检验工作量多、任务重，有时会产生抱怨心理，工作态度不够好，欠缺艰苦奋斗、吃苦耐劳的精神，从而造成工作效率较低。

（二）协调、组织能力不高

因所从事的工作关系，对不合格的产品要进行多个部门的沟通协调，这就要求我必须具有较高的协调、组织能力，但个人性格原因，在这方面还有待加强。

（三）专业学习强度不够

服装检验和纺织品检验都有各自的检验标准和规范，随着时代的发展，这些标准和规范也在不断完善，这就要求我们检验员要加强专业学习，掌握一定的业务知识，在工作中做到专业了然于胸。

（四）检验工作还不够细致

在进行服装检验时，通常不会出现明显的不合格之处，这都需要检验员必须以严谨认真的态度进行检查，任何细枝末节的错误都不能放过。在这方面，我自认为做得不够好，还有待加强。

>三、下一步工作打算

（一）端正心态，转变工作作风

为了让下一步工作能够更好的开展，我在继续做好自己本职工作的同时，应加强思想素质建设，培养艰苦奋斗、吃苦耐劳的精神，端正心态、积极进取，热爱自己的职业，改善工作态度，对领导尊敬、对同事礼貌，真正转变工作作风，提高工作效率。

（二）加强学习，详细掌握业务知识

在以后的检验工作中，我除了必须掌握公司所规定的检验标准和操作规范以外，还要加强学习，搜集更多的、更权威的专业知识，并做到业务知识了然于胸，更有针对性的对产品进行检验判定，使检验结果更客观公正，做一个知识全面的综合型人才。

（三）加强团结协作，提高协调组织能力

在工作中，不能因为有点工作成绩就沾沾自喜、骄傲自满，嘲讽或取笑同事，要先学会做人，再学会做事。对领导安排的工作坚决服从，与同事之间和平共处，加强与各部门之间的沟通。对新来的同事要关心爱护，加强团结协作，从而提高协调组织能力。

（四）增强工作责任心，检验认真细致

以严肃认真的工作态度对待工作，进行细致检验，不放过任何细微之处，增强工作责任心，做好检查监督工作。对发现的不合格产品要及时跟相关部门沟通，做好后续处理，严把生产检验关，避免产品出现质量问题。

在以后的工作里，我将严格要求自己，努力学习，在提高自身思想素质的基础上，加强学习，掌握一定的专业技术知识，提高业务水平，按照公司要求，在基本完成自己工作目标的情况下，不断进行自我总结、自我剖析，以实事求是的工作态度，艰苦奋斗、乐于奉献的精神，继续兢兢业业、勤勤恳恳地工作，与同事和平共处，遵守公司内部各项规章制度，切实维护公司利益，努力提高工作效率，为公司的发展尽一份绵薄之力。

**服装生产班长个人总结范文7**

各位姐妹们，大家好。猪年就要过去了，今年我们张庄分厂，无论是产量还是质量都远远领先于县城的总厂。成绩的取得都是与你们的敬业与奉献分不开的，非常感谢你们对我的工作的大力支持与配合。能在一起工作就是一种缘分，我很高兴和你们相识，并结下深厚的友谊。

过去的一年，你们付出了很多。自觉加班、严格遵守工作纪律、任劳任怨、团结协作精神好。有的带病坚持上班;有的把活拿回家干;有的去参加宴席、还没结束就急着返回;有的挤时间干家务，因此与老公闹了矛盾、慢待了孩子。遇到雨雪、严寒等恶劣天气，绝大多数仍然能按时上班。这些，我都看在眼里、记在心里。对此我很满意 ，也为你们感到骄傲、自豪。

这几年由于受世界金融危机的影响，对外服装加工行业深受影响。订单少了，单价低了，很多服装厂因此亏损或倒闭。咱县目前能正常生产经营的也就还剩两三家，而咱们康荣就是其中佼佼者。你们可能也觉察到了：同样的订单，这一批或许就比上一批价格低。为了尽量减少你们的损失，我经常和孙经理、林经理据理力争，有时甚至争得面红耳赤，其中的辛酸只有自己知道。据我了解，咱们张庄分厂的工资在全县服装行业中即便不是最高的，也是比较高的。我认为在咱们家门口，在出满全勤的情况下，每月能拿到一千七八就不错了。对此，我已经尽了最大努力，也许有个别职工还是不很满意，请你们理解、谅解。

明年经济形势还是不好，很多外向型服装厂到现在都还没有接到订单，而咱们厂订单却已排到六月份。我可以保证：只要各位姐妹就像今年这样干法，工资绝对不会比今年低。我希望明年正月初八上班时，你们都能按时来，咱们继续在一起干。

春节就要到了，给大家拜个早年，祝你们：阖家幸福、万事如意、心想事成。

**服装生产班长个人总结范文8**

20xx年已经过去，回首我到xx公司担任主管的八个月的点点滴滴，首先我要感谢的`是公司领导对我的信任和支持，还要感谢公司各位同仁对我的帮助和大力支持。在这八个月里，我学会了很多东西，也从具体的工作实践当中认识到自身的不足，在此，浅谈一些体会与收获。

>一、必须要融入公司文化

1、产品的生产流程认知开始到公司上班时，我努力学习公司产品相关的生产流程，在生产管理方面我曾尝试套用以前公司的生产模式针对生产部的生产流程进行改造，后来在具体的生产作业实施中我发现必须得依据公司生产部的实际情况安排生产。

我认识到我们公司不同于我之前所在的工厂，之前的工厂属于劳动密集型的制造企业，已形成大规模的集群化标准化生产模式，每个人所承担的动作都是非常简单易懂的动作，而我们工厂报警器的生产过程则更注重于技术，参与生产作业的人必须得对整个产品的工艺流程有个系统的清晰的了解才可以进行作业，每个人力都得到了最大的利用。

2、人员管理方面我初到公司时与一些员工发生了一些争执，那是我在以前的工厂里面的习惯造成的，因工厂管理模式的不同，大型的工厂对每个入职的人员已经都会做系统的岗前培训，因此在以后的管理过程中，管理起来也比较顺手，生产需要的员工应该具备以下特点：服从性、责任心、细心、合作、遵守纪律、具备基本的常识、肯学习新东西、头脑灵活具备基本的理解能力，而我们公司生产部的员工在入职后没有接受过相关的岗前培训，而我又用以往惯用的管理方法进行管理，我因员工达不到我的要求而恼火，员工因我不能体谅他们而不满。

后来我调整了工作方式，对现有的员工进行工作教导并且及时的与员工沟通，去了解员工的心态，在日常生产中灌输我的管理思想与公司的企业文化，取得对方的赞同与肯定。以后的管理过程中双方的争执得到了妥善解决。

生产部人员的频繁流失是一件令我非常头痛的问题，这也是我在日常工作的着力解决的问题，人员的流失会对生产部的日常造成强大的冲击，老员工不断流失，新员工在短时间内无法达到技能要求，这也生产就脱节了，长期下去，产品的生产将一直因人力无法稳定的问题而停滞。因此，我千方百计的为生产部的员工争取更多的福利，目的很明显，就是想留住人，使员工能够长期的为公司服务。

3、产品品质管理方面这也是我到公司的工作重点，从产品的进料，到产品的生产及出库。这都是需要进行管控的，我也亲自见证了生产部从一开始的使用放大镜进行PCB电路板的进料检验，到现在用万用表检测电子元件的特性并作相关的进货验证记录，从产品的生产过程中没有记录，到现在记录每一笔特性值。产品的品质管理已经由一开始没有实际操作到现在的有实际操作并且向流程逐渐规范的转变，我已经全面的参与到产品的品质管理当中，并且也深深的感受到产品的品质管控对生产部产品生产的重要性。

>二、必须要清醒的认识到自身不足

“人就这么多，事还是那些事，但是事情还是必须得做，怎么办？那就是每个人都得参与做事！”这是x副总经常教导我们的一句话，我把这句话深深的记在了心底。说实话，我以前会抱怨生产部的人不会做事，生产部的人不够等，后来我深刻的认识到自己的错误，不能总是把抱怨挂在嘴边，碰到事情首先要想我能做什么，而不是有什么人能给我做，我必须要根据公司的实际情况去实施，而不是空想不现实的事情。

不能让公司适应我，而是我要适应公司，眼高手低，是我目前的实际写照。我必须得放下身段，要切实参与到产品的实际生产中，到这里我又想起xxx常跟我提的那句话“没有参与实际生产，不了解生产流程，就没有发言权！”在此我要衷心的感谢xxx对我的教导，他教给了我很多做人做事的道理。

因此，后续针对产品生产过程中出现的问题与挑战，以积极的认真负责的态度去处理每一件事情，碰到不懂的问题要及时向xx及其他同事虚心请教，努力弥补自身的技术缺陷，不抱怨，不退缩，不敷衍塞责！我已清醒的认识到自己在产品的实际生产操作方面欠缺，针对这一缺陷，我已下定决心，决心深入生产实践当中，埋头苦干，勤加练习，多虚心请教，以提高自身的动手能力。

>三、必须要增强执行力建设针对生产部的工作执行力我在有以下认知

1、公司针对产品制定了清楚的作业流程，而员工在作业过程中却不断出错，不良率居高不下，而我们却不以为然，即使改善也效果甚微。

2、不断的构想新的管理方案和尝试新模式，然而总是议而不决，决而不行，行而不果。

3、各级的人员清楚自己的职责，但是仍然请我出面解决问题，导致我忙得一塌糊涂，但是请我解决问题的人却是无所事事。

4、人员工作情绪低落，做事有抵触情绪，效率偏低，导致公司的规章制度无法有效贯彻员工不会做我所期望的事，只会做我要检查的事。

生产部执行力不强我认为有以下几点原因

1、缺乏将工作分解和汇总的好方法，目标效能缺失

2、缺乏监督组织（品管部）和有效的监督方法

3、生产部的管理制度不够严谨或不太符合工厂生产的实际

4、管理干部的懈怠，不能常抓不懈，持之以恒，权责体系存在漏洞

5、执行过程过于复杂繁琐或执行过程不合理，缺乏有效的奖惩措施ABB公司董事长巴巴维克说“任何事业的成功都是5%正确的战略决策加上95%的高效执行。”

因此通过我在xx八个月的工作实践，我认为生产部的工作甚至整个整个公司而言，加强部门与团队的执行力建设是势在必行！以上几点是我xx年的工作总结与体会，我认为我有很多的不足与亟待改进的地方，我会反思检讨总结，在接下来的工作中，提高自身素养与动手能力，全力以赴的去对待每件事情，从细节做起，脚踏实地，一件一件的落实，用生产部的实际改善来证明自己！以不辜负公司领导对我的期望！

**服装生产班长个人总结范文9**

生产部门在过去的一年里，在公司领导的正确领导下，顺利通过了ISO9000审核组对生产部门的审核，并通过这次活动健全了很多以前没有做到的东西。各生产岗位知难而上、基本顺利的完成了公司下达的各项生产任务。生产部虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但是也还存在较多的问题，主要有以下五个方面的不足：

>一、生产现场管理方面

各岗位的生产现场管理较为混乱，主要是生产过程的各种辅助用品摆放不整齐，产成品、二级品没有做到定置管理。还有就是环境卫生、设备卫生、人员卫生很差，操作工甚至班长换材质换规格的清场意识薄弱。我个人认为解决的途径是加强现场管理，强化处罚措施，具体安排专人进行监督检查。

>二、人员管理方面

由于生产部大部分员工都是从社会临时招聘，普遍文化素质较低、工作态度自由散漫，加之生产管理人员在具体管理方面的松懈，致使员工的责任、团队、服从管理意识不强，迟到、早退、消极怠工现象屡屡出现，缺乏质量观念和成本观念，不能很好地爱护公司财物，节约各项能源。在这方面我们正在着手进行整顿、教育、并制定详细的规章制度和各方面培训计划，对操作工的出勤率、计划达成率、人员流失率、生产效率，协同品质部对生产过程、客户反馈的不良信息作详细的数据统计分析，对出现问题的职工进行有针对性的培训教育，继而进行系列的检查督促，建立健全相应的规章制度及奖罚措施，不断提高员工的综合素质，以适应企业今后发展的要求。

>三、设备、模具管理方面

公司自xx年以来，新购设备较多，特别是xx年进的设备还是人机界面，采用了较先进的电子控制技术。对操作、模具保护提供了很大的便利，而有部分操作工却不能很好的爱护设备、模具，不能及时发现故障隐患，造成了多起模具严重损坏事故，设备、模具维修保养人员人手少、不稳定、技术力量弱，对设备的保养、故障的提前预防做的还很不到位，大修设备或模具往往需要几天或更长时间才能完成，有部分模具至今还不能达到客户的要求。新的一年将马上面临公司迁址并扩大生产规模，期间会有大量的辅助用具制造、设备模具调试工作，这无疑会给目前的正常生产带来很大压力。这方面我认为应该马上补充有相关经验的专职维修人员，对主要模具维修人员委派培训，健全维修部门，按排直接责任人，进一步建立设备模具运转率、故障率、闲置率等系列数据统计分析报告(此类表格已制定完成，正在落实具体统计办法)，及时分析设备模具出现的问题，采取相应的措施，对目前存在问题加以改进，使企业的固定资产管理更加成熟，趋向正规。

>四、辅助用品、物料消耗及生产成本的控制方面

由于没有对各岗位班组的物料消耗情况进行考核，出现了很多的物料浪费或辅助用品消耗过大的现象。生产员工的操作技能不够熟练，至使原材料调运过程频繁碰伤摔伤，造成料头料尾过长或产品废弃率严重超标;因为没有对二级品及辅助用品做到定置管理，换材质换规格的清场意识不够强，造成部分二级品甚至成品被倒进垃圾堆;下班时不关设备电源、不关灯的情况也屡有发生，鉴于目前存在的浪费现象，应该首先从培养操作工的责任心、健全职能岗位人员开始，对生产班组领用的辅助用品指定区域、安排专人协同现场管理和仓储部门，遵循相关实施办法并加大执行力度，对违反规定的人员进行相应经济处罚。

原材料方面，对材料调运过程实行专人专职操作，实行责任制，要求必须遵守该环节所用机械的操作规程，熟练操作、避免材料在调运过程磕碰，对使用的每一条材料都做详细的记录;两班统计员在交接班时，对当班操作工的、个人不良率、产品废弃率作详细统计;协同物流人员、及时统计分析材料的.利用率和其他辅料的领用数据，根据实际情况实施相应的、合理的奖惩措施和节约能源、降低成本的思想教育，使整个生产流程环环相扣，避免出现管理上的真空。使这些职能岗位人员能够时刻保持高度的责任心和主人翁精神，逐渐为操作工养成良好的节约习惯，公司提倡的节约每一寸材料、每一滴油、每一张纸的口号，才不会成为一句空话。

>五、安全生产方面

安全生产可以说是每个生产企业中最重要的一个方面之一，安全是效益。但我觉得我们生产部门在这一点上做得还远远不够，特别是一些相关安全知识一部分员工还没有完全理解，思想上对一些事故隐患不够重视，甚至一些基本的安全常识，也很容易松懈。为此我建议公司应实行安全例会制度，至少在每季度要召开一次全公司的安全生产会议，同时人力资源部定期进行对员工一些安全小知识的培训。另外结合各生产班组在班前会上纳入安全生产方面的要求，使员工在每时每刻都绷紧安全这根弦，在人人心中树立安全就是效益的理念，促进公司的安全生产工作能上一个新台阶。

**服装生产班长个人总结范文10**

在服装店当店员工作半年以来，所经历的事很多，感慨，不可思议，也让自己多了份镇定和从容。以下是我这半年的工作总结：

首先得感谢公司给我们提供了那么好的机会，有经验的同事给我指导，让我学习他们的实战经验让我也学会了销售并不是简简单单的卖出，从他们身上学到的不仅是做事的方法，还包括了为人处事。

从10月7日开始进入公司，不知不觉中，一个月的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，从一个学生转变为一名社会工作人员。同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，学要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然而可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

在这一个月多的时间里有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，甚至有点想放弃，因为店员并不是我心目中长期的工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻练人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度···这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用积极的心态去工作。

**服装生产班长个人总结范文11**

时间如箭一样地飞逝着，回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，现将上半年工作情况作出如下总结：

>首先，就我个人而言。

我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我或多或少的学习了一些产品知识，目前我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。主要表现在：第一，对我而言，毕业刚满一年，涉及面料方面的工作也是一个新的岗位，许多工作都需要边干边摸索，导致工作起来不是游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，自己各方面的工作能力也不是很理想，都需要进行很好的加强。

>其次，就公司整体状况而言。

由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，见不到一丁点的效率，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

>最后，众观上述问题，在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。

我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的纺织服装业，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，可能还未完全的涉及服装领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现！我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

**服装生产班长个人总结范文12**

经过了两年多的在校学习，我初步掌握了市场营销专业的基础知识和基本专业技能，这个科目是一个很广的学科，所涉及的内容博大精深，在这短短的两年多时间里是无法完全领会的。尽管如此，我们所学的这些东西却是踏上工作岗位不可或缺的基石，这要求我们不仅需要扎实的理论知识还需要实际操作能力，用所学的知识来解决现实工作上的问题，把理论付诸于实践，真正掌握市场营销手段在生活中的重大作用。这样的转化是个艰巨又漫长的过程，因此我们需要一个可以真正操作的平台，而走出校门到社会上实践这样的方式就是我们所必须做的。这不仅能让我们学有所用把课本知识转化为专业技能，还可以为我们毕业走向社会做好准备。

叮当猫鞋服店的时候新年刚刚过完，年后全面推行“绿色卖场”及“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，服装也比其他店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，还是处于销售难的困惑中……恰好是淡季，生意更冷淡。所以在日子较空闲，我充分利用了空闲的时间学会了收银和仓管，能够熟练操作收银的两个电脑系统，填写《营运概况日报表》。比如：收银员每天必须打3t电话回访，做历史性消费记录；导购要求必须做客户记录，认真填写客户资料卡，利于发展vip客户；仓管每天要作明细3本账目，每天值日生记录ma7异动比（指最近7天内平均每天的销售业绩和当天的销售业绩之比）分析，通过对ma7异动比的分析可以看出周一至周五的ma7异动比明显地低于周末假日。在叮当猫店组长给了我充分锻炼的机会，让我每天独自一个人负责一个区域的点数与作帐。到后来，每个区域一千多件货品，还有经常性的调货、补货、退仓，这给作帐增加了难度，我也能够做到准确完成。店里每天都在更换陈列。经过一段时间的锻炼，我也能够独自为模特道具搭配并穿上整套服装。这里的店员都很年轻，大家相处得比较融洽，在销售淡季时，向有经验的导购学习知识来充实自己。在得到公司允许后，每天可以在店里开设临时学习班培训课程及早班军训，提高了导购素质也振奋了员工的工作热情。还从一些卖衣服的小事中可以看出，只要能真诚地贴心地对待顾客，为顾客着想，就是一种快乐。在店里也遇到很多外国顾客，我用甜美的笑容和热诚的服务来迎接他们，他们都会伸出大拇指对我说，“verygood！”这些都是对我工作的肯定，我为此感到自豪！

**服装生产班长个人总结范文13**

目的：透过三年的学习，我们最后把纺织工艺的全过程学完，这次三周的实习相比以往更全面，透过实习，加强理论和实际的联系，学习分析和解决生产实际问题的方法。对纺织工艺的各个流程进行细致的观察，加强同学们的感性认识，为以后的学习和工作打下基础。

实习资料：我就以下几个方面进行总结：实习单位的简单介绍、实习过程的所见所闻以及自我的个人看法。

本次实习的单位是江苏悦达纺织集团有限公司，它是悦达集团投资兴办的集纺织、印染、家纺、针织服装和产业用纺织品于一体的高科技纺织企业。

引进德国绪森、意大利舒美特、日本村田、津田驹等世界最先进设备。

厂址是在江苏省盐城市世纪大道，厂址的选取明显远离居民区，我想这主要思考到纺织厂的各种污染会影响人们的正常生活，当然厂址的选取还要思考很多因素如：节约用地、水源充足、交通便利等。进入厂区，我特地观察了一下厂房的设计状况，它主要是无窗厂房，是一种封闭式厂房，优点是不受朝向的限制，厂房保温隔热性好，受室外气候变化影响小，适于酷热、寒冷或多风沙地区，而盐城的四季温差大适于此厂房。缺点是空调要求高，车间换气次数多，车间内荧光灯照明，耗电量大。

在正式进入车间前，相关安全部门人员对我们进行了安全知识培训，尤其强调穿戴要整齐并演示灭火器的使用方法。纺织厂的安全很重要，主要是纺织厂有较多的高速运转的机器以及所生产的材料是易燃品。进入车间，明显感觉有粉尘和噪音，但是相比以往的实习单位，粉尘量大大减少，这也说明他们的除尘设备较先进。对于纺部，我主要是在纺一实习，实习的流程是：开清棉→梳棉→精梳→并条→粗纱→细纱→后加工(络筒、并线、加捻)。

下方我就各个工序进行详细的介绍:开清棉是将大团的棉块加工成小块、小束同时除杂的过程。纤维的开松除杂是在一系列的机械上完成，它包括抓棉机械、开棉机械、棉箱机械等。本车间由FA002A圆盘式自动抓棉机抓棉并输送到FA113B单轴流开棉机(FA106B和ZF1056豪猪式开棉机)进行开棉，再由FA022B多仓混棉机进行混棉，FA046棉箱给棉机给棉，由FA141成卷机构成棉卷。

梳棉工序的任务是将初步开松的纤维进行细微松解、除杂、均匀混合并支撑适合后道工序加工要求的条子及便于喂入、运输、储存的卷装。梳棉机主要有两种：郑州生产的FA224和青岛纺机厂生产的FA203型梳棉机。精梳工序的实质是握持梳理，它能有效的去处短纤维、细小杂质并提高纤维伸直平行度。

本厂用的是山星纺机厂生产的E62精梳机。

并条工序的目的和任务是将若干个条子并合、利用罗拉牵伸将喂入条拉细、使不一样性状的纤维得到充分的混合，并将制成的纤维条有规律地卷绕成适当的卷装，供后道工序使用。并条有三道，一并由FA326并条机6条一并，二并由FA326A并条机8条一并，三并由FA326A并条机8条一并。

粗纱工序的任务是将熟条抽长拉细，施以5-12倍的牵伸、将牵伸后的须条加上适当的捻度、并将加捻后的粗纱卷绕在筒管上，支撑必须形状和大小的卷装，便于运输、储存，并适于细纱机的喂入。车间有JWF1415粗纱机共32台。细纱工序是纺纱的最后一道工序，其目的是将粗纱加工成必须线密度且贴合质量标准或用户要求的细纱，为此细纱工序的任务是;牵伸、加捻、卷绕成形。本车间细纱工艺主要有环锭纺、紧密纺、赛络纺。主要是生产混纺产品，包括：T50∕C50、T25∕C75、T40∕JC60、T35∕JC65、T40∕JC60、T25∕JC75、T25∕C75。紧密纺是在传统的环锭纺基础上发展起来的一种环锭纺纱技术。

紧密纺技术是使从前罗拉钳口引出的纤维束在牵伸区完成牵伸后，在前罗拉钳口下受气压或机械装置的凝聚作用下，须条的宽度减少，消除加捻三角区，从而使所有纤维被紧密地凝聚加捻到纱体中，大大减少毛羽和提高纱的强度。

赛络纺是在环锭纺机上把两根粗纱平行喂入细纱牵伸区，两条粗纱间持续必须的间距，且处于平行状态下被牵伸后由前罗拉输出，两束纱被加捻后，其成纱具有接近股线的风格和优点。有OTM129紧密纺纺纱机66台，JWF1516环锭纺纺纱机100台，DTM1129赛络纺纺纱机22台。

络筒工序的目的是增加卷装容量、减少疵点、提高品质、制成适当的卷装。SAVIO。ORION络筒机和MURATEC络筒机共30台是槽式络筒机，其工艺流程是：纱线自管纱上退绕下来，经导纱器、张力装置、穿过清纱器的缝隙，再经过导纱杆和断头探纱杆，透过槽筒的沟槽引导，卷绕到筒子上。并线的任务是：将两根或两根以上的单纱并合成各根张力均匀的筒子，提高纱线的品质，为捻线作准备;并线机上的清纱装置可除去单纱的飞花、棉结、粗节和其它杂质，从而使股线外观光洁匀整;增加管纱的容量，便于后道工序加工。捻线工序的任务是将两根或两根以上单纱并合在一齐，加上必须的捻度，加工成股线。

随后我们到纺三看了一下，整体上纺三各个工序的机器设备都是从国外进口的先进机器，自动化程度较高，生产效率明显提高，尤其是络筒机的自动化程度让人感叹不已。德国的TRUTZSCHLER直行往复式抓棉机往复长度达33米;清梳联和机是德国进口的特吕茨清梳机，梳棉机是二抓三线式32台;瑞士JOSSIED-35异纤分拣机2台。由梳棉机出来的生条透过BAOHWA预并条机进行预并条和JSFA360条并卷机进行条并卷为精梳做准备。

JSFA288。388精梳机24台，瑞士立达D401C并条机共10台，每8个条子一并。粗纱机是JWF1416全伺服电脑粗纱机共15台。EJM138群众落纱1008锭细纱机50台，络筒机是日本村田NO。21CD。S全自动络筒机50台。

最后是织部，织部包括前织和后织，前织是为后织做准备。前纺主要包括络筒、整经、浆纱和穿结经。整经包括分条整经和分批整经。分条整经是根据配列循环和筒子架容量，将总经根数分成相等的几份条带，按工艺要求的幅宽和长度一条挨一条平行卷绕到整滚筒上，再将全部经纱条带倒卷到织轴上。分条整经的缺点是：分两步走，两、浪费时光，效率不高;各条带张力不匀引起不匀引起织轴上片纱张力不匀。优点是：用于多色纱或不一样捻向纱时，花纹排列方便，回丝少，个性适宜小批量多品种生产。对于不需要上浆的纱线可直接织造，工艺流程短。

分批整经是将织物所需的总经根数相等的几批，将它们分别卷绕到几个整经轴上。它的特点是：生产效率高，适于大批量生产;整经轴质量较好，片纱张力比较均匀;适于各种纱线，主要用于原色或单色织物生产;较少用于色织物生产，很少用于复杂的花纹织物。上浆的作用是：提高耐磨性;使纱线毛羽贴伏、表面光滑;纤维集束性改善，纱线断裂强度提高;有良好的弹性、可弯性及断裂伸长;具有适宜的回潮率;获得增重效果。浆纱工程包括浆液的调制和上浆两部分。

穿结经有人工穿结经和机械穿结经，它的任务是把织轴上的经纱按织物上机图的规定，依次穿过经停片、综丝钢筘，它是织前最后一道工序。随后到了织造部分，有两种织机：TSUDKOMA型喷气织机和重棒剑杆织机。喷气织机是由喷气完成引纬，剑杆织机由剑杆引纬。

这次生产实习时光虽然很短，但是还是学到很多东西，遗憾的是没有进行亲自动手操作。我们接触最多的就是机器，能够细致观察到工作过程的工序有并条、粗纱、细纱、后整理而遗憾的是开清棉、梳棉和精梳工序的机器看不到内部结构，只能在机修师傅修理机器时能够看到大概结构。纺一的机械设备主要是国产机如郑州生产的FA224和青岛纺机厂生产的FA203型梳棉机、FA326A并条机、JWF1415粗纱机、OTM129紧密纺纺纱机、SAVIO。ORION络筒机和MURATEC络筒机、DTM1129赛络纺纺纱机、JWF1516环锭纺纺纱机。纺三的机械主要是从国外进口的，如：日本村田NO。21CD。S全自动络筒机、清梳联和机是德国进口的特吕茨清梳机、JSFA288。388精梳机、瑞士立达D401C并条机、JWF1416全伺服电脑粗纱机、德国的TRUTZSCHLER直行往复式抓棉机。国内外机器比较：从国外进口的先进机器，自动化程度较高，生产效率明显提高，尤其是络筒机的自动化程度让人感叹不已。当然国产纺机近几年也有了明显提高，如细纱工艺有在环锭纺基础上构成的赛络纺、紧密纺和竹节纺等。

对于纺织厂的环境，大家都明白，噪音大，尤其是粗纱工序，你会发现长期的工作人员都要带耳套，当然空气中的棉絮也很多，工作人员要戴口罩，温度相对较高，由于高速运转的机械产生超多的热，而空气调节不能及时散热，总言之纺织厂的环境较差，这也侧面说明纺织工人是很辛苦的，虽然工资不高，但他们默默地奉献着。当然我们也要做好吃苦的准备，既然选取了这一行业，我们就要坚持不懈的走下去。这次实习让我们把书本知识联系到实践中，让我们进一步有了感性认识，这不仅仅增强了我们对专业课的兴趣，还为接下来的学习打下基础，更为将来找工作做好准备。

20\_纺织厂实习总结5

实习时间：\_年11月18日至\_年2月18日

实习地点：广东兆联纺织有限公司

实习内容:生产技术实践

报告编写：唐小青

前言：

不知不觉就在广东兆联有限公司已工作了三个多月，对本厂的一些基本情况也有了些了解。下面是我的实习报告，也是一个工作总结。在报告中我将对本厂所做的产品及其工艺以及成品检测方法等做详细描述，另外我还谈一谈我的个人看法与体会。

生产品种及其工艺流程：

主要工作程序是：

客户留样——化验室打样——客户确认——工厂开单投胚——前处理——染色(印花)——后整理——成品包装

我厂生产加工品种：

主要产品是具有弹力的高质量流行服饰锦纶、涤纶面料，广泛用于泳衣、内衣、婚纱礼服、运动服装、时装、鞋材、玩具等。产品立足国内，拓展海外，行销欧美、澳洲、中北美洲、东南亚及港澳台等地区。

实习目的：

毕业实习是学生在校期间的最后一次实习活动，是进行工程训练的重要实践教学环节，是理论联系实际的现场学习，是进一步的理解、消化、掌握课堂上所学习的专业基础知识的重要步骤，通过毕业实习，可以开阔眼界，了解本行业的生产现状，并要求

1. 通过实习，使学生了解相关课题的实际生产和应用情况，进而培养学生从实践中发现问题的能力，为进一步的设计工作打下基础;

2. 通过实习，使学生掌握做同类课题的实践经验;

3. 加强理论和实践的联系，学习分析和解决生产实际问题的方法，培养自学和学生获取知识的能力;

4. 通过深入生产现场，学习工人阶级的优秀品质和先进思想，提高学习的自觉性，做到德、智、体全面发展;

5. 了解同类课题的发展动态，为今后参加工作积累经验。

实习内容：

为了全方面的了解公司的生产及工作情况，在前一个多月，我们分别在经编车间，纬编车间，定型车间，染色车间，印花车间，生管处，研法中心，开发部，质检部及qa部进行了轮岗学习。后两个月就正式定岗位。我被安排在了染色小样式。小样室的主要工作是：染一小块布即打小样，让客户确定颜色，手感，色牢度等还要为做大货提供原始方，另外还要做一些测试及实验。如：耐摩擦牢度，耐海水牢度耐汗碱牢度等等测试。染色小样室的主要染色设备是利用红外线染色机及甘油水浴锅。由于我厂的主要产品是涤纶和锦纶织物，我厂用的染料主要是酸性燃料和分散燃料。主要用到的助剂有匀染剂，硫酸氨及硫酸。小样室的工作主要分为两部分，即打复板和打新样。打新样是争对客户新来样，客户提供样版，我们要选用相同批号，布种，规格的布来打样以确定一个处方，等客户确认了后再进行打复板。同一个处方不同的人，细微的条件变化都会有不同色差。每打一个样都要在客户指定的灯箱下对色。有特别要求的要电脑对色。通常情况下我们都是人工对色，每个人对色的敏感度都是不同的，这就存在着一定的误差，只要我们控制在客户接受的范围内就可以。由于刚来，我们暂时只负责打板，对色调方由主管或领班指导。小样室的对色灯箱主要有：s灯箱，v灯箱以及g灯箱。最常用的是d65，tl84。当客户样与小样色差控制在客户接受范围内，对于中深色我们还要进行固色及检测其各项牢度，各项指标合格了我们才确定用这个处方生产大货。

实习心得：

经过三个月的学习，对我个人来说有一个很大的提升和认识。一个社会的复杂程度不是一本本书就能描写的完的，只有身在其中才能一点一滴地感受。而一个企业的文化内涵也不是我们通过一个简单的实习过程就能够达到的一个高度认知程度。也许今天我看到的在内心里感到不正确的事情，那也许是因为我只是站在一个工人的角度，当我对一个企业文化的认知度在不断加深时，或者我站在一个管理者的角度的时，一切就又改变了。同时感觉自己在动手实践方面还亟待加强。我必须加强专业知识和实践的结合，以使自己能尽快的适应公司，适应社会。

个人看法：

1：在工作期间的感觉就是找板很麻烦，因为几个部门有可能同时使用一个原板，例如：染色车间生产时的大货单色卡和小样室打板用的色卡会相同，如果同时使用此卡时就会产生麻烦，建议多开几个色卡，分部门使用。

2：本厂没有安全教育培训，一般新员工进厂后直接上岗或让老员工带，新员工的安全意识较少，质量意识也不强，这会带来安全隐患。

**服装生产班长个人总结范文14**

纺织厂班长的年终总结

一、一年来的工作表现

（一）强化形象，提高自身素质。为做好本职工作，我坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。班长的工作大多是协调小事搞好保障，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼自身努力提高本职业务水平。经过半年的学习和锻炼，我在工作上取得一定的进步，利用积极工作汲取经验的同时，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身在班组长管理水平上有所提高。

（二）严于律已，不断加强作风。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作方式方法。

（三）强化职能，做好服务工作。工作中，我注重把握根本，努力提高服务水平。组里人员多，工作量大，这就需要我们团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不计得失，只希望把工作圆满完成。

二、工作中的不足

（一）情感观念过重。在工作过程中，有好多操作没有严格按照操作规程操作，但是当时并未造成直接经济损失也没有发生安全事故，以至碍于情面大多只是口（于：纺织厂班长年终总结）头批评，而没有采取严肃认真的态度。现在想来，安全隐患和违规操作是重中之重；如前段时间发生的人员受伤、机台故障、模具受损皆是因违章操作引起。因此在今后的工作中，凡是出现的任何违章操作的，定要严肃处理。

（二）立足现有条件创新观念有待提高。以往工作中一旦遇到困难总是先想着要上级帮助解决，未能意识到去体谅公司和领导的难处。现如今工作的环境和条件已相当优越，公司也是在逐步的成长壮大完善过程中，今后定要立足现有优势，发挥集体智慧力量，协助做好工作。

（三）传达和落实公司精神任务，态度不够坚决。总是考虑到个人利益和自己的小算盘，对公司和上级赋予的任务未能贯彻到底。在以后的工作中坚决提高执行力，提升思想观念认识水平。

三、今后的努力方向

（一）深入精细化。从小事着手，引导班组人员严格执行、坚决落实，以点带面带动班组全面工作；当好车间主任助手，配合搞好生产一部工作。

（二）以5S标准为建设基矗车间主任曾多次在会议中提倡并强调的\'5S标准，是一项长期而艰巨的任务，也是公司建立健全的基础文化，我们将力争以此导向狠抓落实，逐条实施，循序完善。

（三）以人为本理性管理。班组成员多，年龄距离大，性格差异尤为明显；以后定要结合班前、后会议，引导班组成员思维认识，提高思想觉悟；以端正的工作态度为中心线，以多元化性格特点为创新思路，达到共同努力、共同提高，携手建立美好的家园。

（四）以六西格玛量化工具为参照。将现行工作法案，参照量化工具拟定出可行性管理制度和方案，形成强有力、标准化的章程；做到软性管理有据可查、有条可依。

（五）以节流为导向。作为Xx人，有必要竭力为公司的成长发展做出贡献，树立以公司为家的思想观念，竭尽所能为大家庭节约成本，协助领导努力提高产能效益。在以后的工作中我还需再接再厉发扬了诺尽职守，不怕苦累，不计得失，紧密配合，积极进取，为我们一部的建设贡献自己微薄的力量。

**服装生产班长个人总结范文15**

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。

第一，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。

第二，必须注意把工作重点放在销售技巧上。销售是有针对性的营销，关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识，要对服装的功能，质量，价格，时令，面料等其他因素都做充分了解，顾客特点，运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节：

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。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改进自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

**服装生产班长个人总结范文16**

>一、在市场拓展方面

2、基本完成年初制定的拓展目标，进一步扩大了市场份额。

>二、在加强企业制度化和企业文化的建设和完善方面

1、通过提升对企业文化的深入渗透和引导，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^v^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激情和活力，真正的体现了公司企业文化中公司精神所提倡的“激情、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。

>三、在人才的引进、提拔、储备方面

1、通过大胆引进，引进了一些服装行业的精英人才，已经在企业中发挥了重要的作用，并将与企业共同成长。

2、在提拔人才方面，通过“大胆用人、提高标准用人、放手用人”，培养了一批忠诚的“中高级管理干部”，对于企业未来的发展提供了更有力的人才支持和初步建立了培养人才的孵化模式。

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”。

4、通过对公司人才结构的大胆调整和改革，让公司的全体人员都感受到了未来的发展空间是多么的广阔，感受到了变革的力量，感受到了未来和希望。

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。

>四、20xx年的销售业绩

1、自营店：x力x品牌万，达标率，比xx年提升；其他品牌万，达标率，比xx年提升；自营小计万，达标率，比xx年提升。

2、加盟店：x力x品牌万，达标率，比xx年提升。

3、公司：销售万，达标率，比xx年提升。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。

**服装生产班长个人总结范文17**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20xx年的工作，在领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20xx年的工作情况总结如下：

>一、在20xx年的工作中努力拓展自己知识面

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的知识，这样才能让我表现得更自信，工作总结更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

>二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与行行的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“不”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

>三、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，出顾客的心理变化及需求。

>四、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

>五、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为贡献出我的光和热！

**服装生产班长个人总结范文18**

在多年的专业技术工作中，本人为企业解决了多项技术问题和难题，保证了产品的质量及企业的经济效益。具体项目如下：

>一、解决了裤子在大腿围处形成紧绷皱纹的问题

我们公司承接了一批保安制服。客户要求注重形象，大方，要合体又要有一定的活动量，套码生产。但在试身的过程中，有个别人裤子出现大腿围处形成紧绷绉纹的现象，穿着后效果不理想。经过跟板房纸样师博沟通，研究，发现出现此现象主要是穿着者的腿部肌肉比较发达。解决方法：在前/后幅纸型增加肋边的宽度，同时增加浪下持出部分。经过修改该批次订单顺利完成，领导一致好评。

>二、解决女裙后腰下横褶皱的问题

我们公司接了一批—证券公司分公司的制服。由于是服务行业，客户要求大方得体，简洁中突出优雅。在试身的过程中，有个别人在裙的后腰围下起横皱纹；这个位置出现皱纹，是裙的后中心腰线使用过长而引起的。解决方法是：先将倒垂的那部分容量在后腰围下折叠出来，再以珠针固定，然后在裙身上折叠那部分在纸型上折叠删除。该批次订单完成后，客户非常满意，并把外地—证券分公司制服也承接下来了。

>三、女装棉衣帽边毛料技术改良

公司接到了一张出口女装棉衣订单，数量x件，由于单价问题同客人无法将合同签定下来，最大原因是帽边用的是真毛，一条真毛成本价已经是x元/70CM，为了减低成本，我们建议客人将帽边真毛由原来的帽边至帽边，更改为在帽脚位前中加搭位，这样原来真毛用量减短了，成本也可以降下来，对整体外观影响也不大，而且又加强了保暖功能，真毛成本降低了x%，经过客人同意，合同签定下来，公司在原来利润上还赚多了x多万。客人也非常满意。

>四、关于50D过胶风衣布产生化学作用沾色的问题

我们公司接到一单外资公司的定单：50D过胶风衣。在生产的过程中，车间发现了面料50D睐过胶布的底布（即有胶的那面）和面料的面接触后产生了化学作用，出现沾色现象，当时笫一时间想到的更换面料，但换面料要15天时间，货期不允许，车间也没办法等这么久，整个生产计划打乱了。方法：要么就重新换面料，公司损失惨重，既然是胶出现问题，有什么方法可以另胶不直接跟颜色接触呢？最后决定用市场最薄，价钱不高的190T尼龙里布，按面料的数量一样载多一份，先把50D过胶的面料和190T里布一起沿四周车一圈，做完后面料的手感和没有加190T面料的手感差不多，（因190T里布是很薄的）那就解决了在面料没有发生改变的基础上，又达到过胶不沾色，工厂也可以按计划完成，成本也只是增大2元。最后这批货我们公司能有营利的，而且顺利的准时出货。在交货的时候我们公司把这件事告诉了我们的客户，得到客户的高度评价和信任，从此也打下了我们公司与此客户长期合作的基础。

>五、关于滑雪服切驳结构装饰性的技术改造

我们公司接到一张男童滑雪服订单，面料用春亚纺斜纹过白胶低透+复合摇粒布；里料是剪毛绒+洗水棉。关键是起到防风，防雪，保暖的功能。在当今社会，人们不单只要求实用，更要求时尚，美观，所以在前/后幅，袖子都要求在切驳的某些部位加风压胶，加强立体美感。

由于知道客户的用途，也深知道，凡是滑雪棉服切驳位置和缝线越多，崩裂的机会就越大。为了减少切驳位置又要保持效果不变的情况下，

我组织设计人员和板房人员经过共同的研究，把整件衣服原来用风压胶的部分，改为厚板凸烫画，样衣出来后发现这个效果比风压胶的效果更加立件又节省了很多成本费用，工厂在工艺上也节省了时间，提高了生产效率，客户也同意了我们的更改方案，这一改动，在穿着上也大大降低了崩裂的机会，原风压胶每个是x元，而现在厚板凸烫画每个是：x元，每件衣服有十一个位置，加工费节省了每件x元，每件衣服成本节省x元，成本下降了x%。

**服装生产班长个人总结范文19**

xx年我公司进一步全面落实公司工作会议精神，在xx总的正确领导下，在全体员工的团结努力下，截至x月份为止，女装厂共计生产服装了xx万件/套，总产值xx万元。

上半年伴随着我公司服装品牌化的启航，我们在工厂生产能力和人员素质培训上狠下功夫，市场需要什么我们就做什么。产品在品种、复杂程度和出货期的要求上较去年相比有了很大的提高。

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！