# 服装公司职工个人总结

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-05-18

*第一篇：服装公司职工个人总结相关总结范文推荐：《 工作调动申请范文 》《 转正工作总结范文 》《 轮岗管理办法 》《 参观博物馆心得体会 》《 化验室工作总结 》《 副厂长工作职责 》《 应急值班情况总结 》一、应对挑战迎难而上，适应竞争...*

**第一篇：服装公司职工个人总结**

相关总结范文推荐：《 工作调动申请范文 》《 转正工作总结范文 》《 轮岗管理办法 》《 参观博物馆心得体会 》《 化验室工作总结 》《 副厂长工作职责 》《 应急值班情况总结 》

一、应对挑战迎难而上，适应竞争闯出新路：进入xx年年以后，整个服装行业面临着大洗牌，凡是不能适应市场竞争的企业最终将被淘汰出局，服饰公司领导班子树立忧患意识、发展意识，审时度势，以科学发展观为指导，及时对企业的总体发展思路与方向进行了战略性调整：优化产品结构，开发自营出口业务，培养扶持外加工生产，重新组合劳动生产力，扩大前、后道生产车间。全厂各部门围绕厂部的战略目标，以企业目标为行动纲领，努力开创经营工作的新局面。

为顺利实现全厂年度经营目标，年初厂部组织了中层以上干部和管理人员学习《目标管理》系列讲座，用目标管理方法将企业的年度总目标变成全厂各部门、每一个员工的自觉行动。作为企业龙头的经营工作，对实现企业目标起着决定性的作用，开拓自营业务，赢得大客户，则是取得企业经济效益的重中之重。而打胜自营业务的第一个战役，是要让企业能够顺利通过客户验厂，这是关系到客人能否落单的前提条件。大家明确重要性后，在综管部的牵头下，全厂各部门、车间全力配合，工作上抓细抓实，落实责任，全力以赴，确保无疏漏。在全厂上下共同努力下，3月份顺利通过了ms、sears的验厂。

我们的生产经营部紧扣企业目标，开拓进取，做到外贸公司业务和自营业务两手抓，在不断巩固、维系原有老客户的基础上，不断开发新客户，特别是自营客户。上半年，企业承接了十分饱满的外销货单，从二季度开始，新开发的自营定单客人陆续开始落单，仅 毛呢大衣，一单就有13万件，英国的ms客人，所下定单均为中高档产品，工艺及质量要求高，上半年ms女装产品已陆续下单近8万4千件（条），自营出口定单，总计已达到250多万美金。这将成为我们服饰公司今年乃至以后业务发展方向，也为企业在下半年取得更好的效益实现xx年各项经济指标打下坚实的基础。我们的生产车间在生产自营产品时，倾注了极大的责任心和热情，元月份，自营产品ms试单11000件11个款式，其工艺要求高难度大，厂部将最难的款下给缝制一工段来完成，一工段在车间主任和工段长、技术员的带领下，全工段形成了团结战斗的坚强团队，各负其责、相互协作，按时保质圆满完成了任务，由于各部门的努力，试单深得客人的好评。在生产毛呢大衣时，我们的缝五车间领导认真组织、合理调度、精心指挥，使得产量节节攀升。我们的裁剪、后整理两个前后道车间，由于外发加工产品数量的不断增大，工作量也加大，车间主任积极培训员工，充分调动大家的能动性，生产上需要多少就完成多少。在节约用料上，裁剪车间与技术质管部共同研究精打细算。后整理车间，ms产品刚上手时，员工很难适应要求，车间主任亲自操作手把手教。全厂各相关车间员工齐心协力，我们确保了每周ms产品的出货。如今，服饰公司正在走向成熟，ms、sears等几个大客户对我们也给予了相当的认可，我们服饰公司的前景一片光明。

二、改进工艺强化管理，优质产品赢得客户：随着经营工作的不断拓展，诸如英国ms这类大客户中高档女装的大量投放，要求我们在技术上采用先进的工艺、精湛的技术给予保证，特别是女装款式变化大，讲究的是形、体，工艺复杂，面料变化无常，必须准确掌握好客户对产品质量的要求。我们采取了工艺、资料、样衣融为一体的方法，对每次客人的更改意见进行仔细推敲研究，并在工艺资料中注明，在工艺流程上不断加强工艺研发，根据不同的客户，制定相应的板型和技术标准。为了保证生产车间产品质量处于正常流水状态，我们着重加强制板人员自身技术水平的提高，利用每批产品在打样中或生产中发现的问题，及时剖析原因提出解决的方法。对每一批打样，都建立工艺档案，以便及时和客人沟通工艺中的问题，同时也为大生产奠定工艺操作基础。援外校服今年仍然以舜天股份公司为龙头，有十个联合体共同参与继续生产，板型的校对、工艺的审核、各单位的样品鉴定，都在我们公司有条不紊中进行。水平样、生产样，一次又一次鉴定，确保了最终商检局检验以优良品一次性通过。

**第二篇：服装公司职工年终工作总结**

服装公司职工年终工作总结(精选多

篇)

服装公司月度工作总结

一、在市场拓展方面

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。

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”2025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??

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、2025年的销售业绩

1、自营店：x力x品牌2409.6万，达标率81.5%，比06年提升86.9%；

其他品牌1063.5万，达标率88.8%，比06年提升65.6%；

自营小计3462.1万，达标率83.5%，比06年提升80.2%。

2、加盟店：x力x品牌1028.4万，达标率106.1%，比06年提升127.8%。

3、公司：销售4480.5万，达标率87.6%，比06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%。

服装公司员工工作总结

本人xxx，现在是广州市xx服装有限公司的员工，服装公司员工工作总结。自1980年开始从事服装工作，期间不断地接触服装，对服装产生了深厚的兴趣，于1984年经广州市红棉服装厂的推荐，参加社会成人考试，全脱产就读广州市二轻工业局职工中等专业学校，在1987年获得服装设计中专毕业。

为了提升自己服装设计的水平，于1988年至1995年任职广州市xx制衣厂----运动服装设计。广州市xx制衣厂是一间外资服装厂,成衣后发往欧洲各国销售。在工作中不断努力,对工艺要求比较熟悉,取得外资老板的信任,兼任版房主管,使我的设计与工艺相结合得到了很好的发挥,为日后工作打下良好基础。

1995年至1998年在广州市xx制衣有限公司任设计总监,该公司主要经营自己运动品牌,批发到全国各地,有自已

形象店,旗舰店。

统一着装成了企业文化之一。1998年~2025年本人在广州市东之俊服装有限公司任服装设计,该公司主要经营专业制服,对于我来讲,制服设计又是另一个领域的挑战。制服主要讲求大方,得体,时尚,价格合理,充分展现穿着者身上优点,掩盖缺点。

2025年至今本人在广州市xx服装公司任设计总监,该公司主要经营出口时尚休闲服装。该公司经营范围较广泛,男女的成人装和童装都生产,公司主要负责设计,然后提供样衣由客人看款下单,这样要求设计团队知识专业面更广泛,由于是批量生产，在设计过程中必须要考虑到成本问题,为了达到客户要求有时候要更换价格较便宜的面料,和在工艺上更换更平宜的做法,但又不能影响整体效果。············

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

2025年4月，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

2025年3月，我们公司接了一批xx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xx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

2025年5月,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

2025年6月，我们公司接到一单外资公司的定单：50d过胶风衣，工作总

结《服装公司员工工作总结》。在生产的过程中，车间发现了面料50d睐过胶布的底布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，要么。。。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里布一齐沿四周车一圈，做完后面料的手感和没有加190t面料的手感差不多，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

2025年4月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%。

六、关于qc岗位培训

2025年9月公司招聘了一批新的质检人员，他们都是刚刚踏入社会的新生，没有实际工作经验，于是我就对他们进行岗位培训：

1，在落单前，qc人员必须了解我司对现厂家的评核报告，包括厂家规模、技术水平、质量管理、合作态度和是否有我司许可外发等情况。

2，根据工艺制单，资料内容包括⑴板单款式图⑵大货尺寸表⑶批生产办意见⑷大货布片印/绣花板辅料

3，根据工艺单编制的生产进度表，并定期跟进生产进度，每两周更新一次，交品控部门了解进度以便安排中期/尾期验货和方便每周开分组会议向上司报告厂家的生产进度及工作进度。

4，qc到厂后首先要巡视一遍工

厂，以了解工厂实际生产进度。如察觉厂家可能会出现脱期的情况，qc应立即了解原因，同时向上司报告，并填写大货生产进度表备案。

5，中期验货要检验：色办对色；查看半成品款式与批办有否不同；查看半成品主料、配料有否正确;查看半成品车缝手工;半成品局部量度尺寸。

6, 尾期检验再次核对批办、色卡、量度尺寸，配料及资料核对准确，是否按包装要求包装。

7, 检查结果如实写在验收报告上，并要求厂方确认及签名。

本人立足于服装界32年，能不断的钻研新技术，新工艺，新方法，培训专业人才,并在实际工作中解决技术问题；为所在的公司带来良好的效益。

服装公司业务员工作总结与计划

一个月的的工作很快就结束了，在公司经理的领导下、在同事的支持和帮助下，我坚持不断的学习销售业务知识、总结工作经验，加强对客户寻找和新客

户的开发，努力提高看客户技巧，完成了自己在工作中的各项职责，在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如下：

一、提高业务素质首当其冲

每个人都有优势和不足，清楚地认识自己，扬长避短，工作就会更加得心应手。我的优点就是有自信、细心、肯吃苦，我相信只要自己努力就一定做得好。由于入职时间较晚，我的业务能力不强、缺少服务经验，刚开始的几天还会手忙脚乱。为了避免这种尴尬的情况再次发生，每天闲下来时，我就找有经验的长辈取经，然后不断地在脑子里演练服务的过程，没几天就可以很老练的完成自己的工作了。我的表现得到了经理和同事们的认同，这让我很开心。我想作为一名销售员，有做好工作的能力是最重要的。

二、保持良好的心态

好心态是一个销售人员应具有的基本素质，每个人在初看到这个词都懂

得它的意思，而我却是从一点一滴的工作中领悟出来了它更深刻的内涵。

从内部讲：销售人员因入职时间、机缘、运气、个人能力等众多因素决定，大家负责着不同的领域、不同的客户。也许一个同事大单不断，这样一个大单就可以让我们整个公司忙活半年，于是我们感叹、欣羡这个同事运气好的同时，也应该对他的努力予以肯定。我一直认

为付出就一定有收获，收获有很多形式，不一定都以金钱来衡量，或

许这些收获在以后的某天会转化成我们的需要。有时候大家会觉得付

出与收获不成正比，会喊累，会抱怨，也会半途而废，但是坚持下来 的人会逐渐的找到付出与收获的平衡点。其实，每个销售员拿单都很

不容易，都会经历很多的沟沟坎坎，这与订单的多少无关。所以这就

需要团队中的每个人都有一颗平常心，不嫉妒他人的成就，不气馁自

己的失意，同事间相互协助，形成和谐的氛围，从容的对待每一项工

作，以求最终得到客户的认可。

从外部讲：销售员在外面跑业务时会遇到形形色色的人。也许这

一天会遇到很好的一位客户，大家谈的很成功，很有收获。但也许有

一天就遇到了蛮不讲理的客户，他们会以自己手中的权力对销售人员

施压，找各种各样的借口来索取更大的让步。这个时候就需要有好心

态进行思考——客户的挑剔是要求我们更细心、更周全，客户的批评

是期待我们有更高的服务能力，这样工作便有了挑战，让我们越来越

成熟。

三、下月工作计划

在本月工作中的漏洞不好一一核证，但是它们都为我以后的工作

积累了经验，而且更重要的是我依然在努力。下月的工作计划早有了

大体的框架，那就是继续提高自己 的业务素质，争取更好的订单成果。

同时，搞好上级领导和平级同事间的关系，营造和谐的工作环境。

川丽服装公司业务员：王秋入

2025年8月15日

转眼间2025挥手即去，在过去的一年中工作虽然能够保质保量的完成公司下达的各项指标。但仍然存在许多不足，在新年到来之际，特对上一年工作作如下总结：

一、安全工作。“高高兴兴上班，平平安安下班。”是我们裁床车间工作行动指南。电剪，都是带电作，比较危险。我们平时就要养成多爱护，多保养。特别是一些电线容易老化。发现问题要及时处理和报告，不能存在某种心理。另外下班要养成关电关灯关水关气的良好习惯。

另外，由于车间都是男员工，都有抽烟的爱好。希望大家养成一个良好的习惯，在上班时间少抽一支烟。坚决确保车间百分百安全。

二、车间的管理

1.加大车间巡查力度，特别是领导上车间巡查工作，与员工交谈问寒问暖，能够更好激发员工的热情，提高工作进度。近期王厂巡查车间，员工请假现象明显好转，起到了实际性的效果。

2.合理安排，坚决拥护公司的各项制度，积极努力的配合上级领导的工作，按公司制单，完成各项指标任务。今天拉好布，今天就裁好。决不今天的工作，拖到明天去做。

3.发现问题及时反映汇报，尽量杜绝错误的发生。发现布料不对，及是反馈布仓；发现样衣等问题，及时反馈版房。层层反馈，做好本职工作。裁片合理摆放，杜绝错码乱码现象。

4.机器设备定期保养、维护、配好备件。以免影响生产。

5.工作环境。裁床车间工作环境差，冬冷夏热，条件艰苦，人员流动大。人是生产力的第一要素，没有人任何活干不了。希望公司在应有的条件下，适

当提高一下补贴

6.工资。现在物价上涨，油在涨，米在涨，什么都在涨。希望适度调整员工工资。

7.改善住宿环境。如果能在员工宿舍安装一台集中烧水器就好了。一来有利于安全，二来便于管理。

2025年，是不凡平的。在过去的一年当中。我们虽然说取得一点小小成绩，但决不能沾沾自喜。新的一年，新的起点，新的希望。我们将一如继往的严格要求自己，在平凡的岗位发，发出自己应有的光和热。为全面实现公司2025上市的宏伟蓝图而努力！

服装公司上半年工作总结

一、加强质理管理工作

当前全球经济环境受到金融危机的影响，各行业在经营上都遇到了一定的困难，公司领导积极应对经济环境的不利因素，以质量求生存，在科学发展观思想的指导下，通过全面提升企业的管理工作，达到提高产品质量以及各岗

位工作人员工作质量的目的。年初，总经理亲自主持、连续召开了厂级领导班子扩大会、中层以上干部会、全体服装厂年终管理工作总结范文职工大会进行动员发动，统一全厂干部职工思想认识，让大家进一步明白，质量是企业生命的重要性。公司制定了关于产品质量的实施方案，将各项管理要求和标准细化，进行责任的层层分解和落实，我们把工作标准、产量、质量以及安全生产要求写入《质量整治管理承包责任书》，在全厂职工大会上，由各部门第一责任人与总经理现场签订责任书。各部门、车间对照责任书的要求，按照各自的职责范围，寻找实施的落脚点，进行管理工作的细化，完成企业的质量指标，对所有从事与产品质量有关的人员质量教育培训率达100，加强体系的有效性建设，开展5s管理，严格生产过程的质量控制。在保证本厂生产的产品质量同时，将外加工单位的生产质量工作也纳入到本厂相关部门的工作中去。

二、加强公司干部的培训考核工作

进一步强化对干部的管理、培训和考核工作。我们在今年××月起对广大干部职工进行了培训，更加注重培训内容的先进性与适用性，使广大干部职工系统地学到了本岗位必须掌握的工作知识。在日常干部管理工作中，我们进一步细化了对干部工作的考核。财务部门克服人手少的困难，进一步加强成本核算工作，为厂领导的正确决策及时提供依据。设备部门把设备维修工作分出层次，实行计划维修和故障维修相结合的维修模式，对重点设备严格坚持进行有计划的预防性维护，以保证重点设备可靠完好。住点的外协小组人员，为产品结构的转型长期离家在外，大家尽心尽职，严密监控外加工单位的产品质量和交期，为企业利润指标的实现，作出了重要贡献。通过干部培训工作，有力地促进了公司各部门、车间各项管理工作细化，提高了工作质量，保证了产品质量和交期，降低了成本，提高了经济效

益。

三、加强绩效考核办法

通过强化员工考核制度，要求保质、保量、按时完成部门月工作计划和各项工作，保证质量目标实现。当月应完成任务而没完成扣5分；每有一项工作任务没能

按计划进度进行扣2分；发生一般质量责任事故每次扣1分；重大质量责任事故扣30~60分；

四、努力提升企业质理管理水平

公司在每个月都会召开质量管理会议，领导小组定期进行产器检查考核，并保存记录。对职工的工作情况按月进行统计，在检查中对发现的问题及时提出整改意见，对产品质量影响较大的限期整改，并经公司领导小组验收，以便强化质量管理工作。

五、发现问题及时整改

今年，在工作中虽然加强了管理力度，但是产品质量问题在生产中是还是很难避免的，由其是当客户有大定单时

候，据统计，今年，××月份客户投诉我司产品存在质量问题。××\*公司订单工字扣问题,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。后来通过公司领导的出面，并采取了相应的解决措施才解决了此次质量问题。教训是深刻的，一次工作上的不小心产生的质量问题会给客户带来非常不好的印象，这使得公司的形象会在客户心目中大幅度降低。

提高产品质量，是提高公司品牌效应的前提保证，做好公司服装产品的质量工作责任重大，任务艰巨，在今后，我们将会以高度的责任心和使命感，把××\*公司质量工作提高到一个新的水平，为公司经济发展做出贡献。

**第三篇：服装公司职工年终工作总结**

：

回顾过去的一年，我和各位员工一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做员工的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。在5月为了迎接《江苏省工业企业质量信用现场核查》工作，在公司王总的带领下，做了大量的准备工作，整理资料，认真做好企业的各项制度及工艺流程编制。如《生产工艺单》《产品检验报告》等等，终于于11月13日以优异的成绩获得了aa级信用企业。接着为申报《江苏省计量合格确认体系》工作也做了大量的工作，同时利用此次机会完善了公司多年存在的一些顽固性问题，以前面，辅料库长期以来只记流水账，面，辅料入库和领用均没有建立台账。技术室于裁剪车间样板领用没有正规的交接手续，经常由于样板缺少产生争议。裁剪车间收发裁片给缝纫车间无台账，以及各项单据填写涂改，不签全名的问题严重。在此项工作中都得到改善。于元月6日顺利得通过专家的认可。11月11日又迎来了《iso9001:质量体系认证》升级工作，经过两天紧张的工作，顺利通过。使企业又提升了一个台阶。虽然取得了这些成绩，但是我深知我们企业存在的问题远远不至这些，有待于在今后的工作中将进一步去改进和完善。我们企业一直以来是以民族服装旗袍，礼服，中老年女装，棉衣为主。今年8月在杨总的思路引导下，我积极配合开发了中老年羽绒服，从羽绒服制版，打样的技术性辅导，工艺的指导到生产配置的机械，我都投入了大量的精力，包括羽绒，拉链，钦扣等辅料的购置都亲力亲为，多打听多比较，力求以最好的质量，最优的价格进辅料。对所进原辅料质量层层把关。顺利地使羽绒服开发成功，并取得了可喜的成绩。一年的工作就这样结束了，在的工作中我做到了尽心尽职，没有出现过重大失误，的工作尽管取得了一定的成绩，但是还有许多不足之处。没有创新性的思路，个别工作做的不够完善。在今后的工作中我将会努力差找自身的不足，以便在以后的工作中加以克服。

**第四篇：服装公司新员工培训个人总结**

经过1个多小时终于看到了我们公司总部的大门，有点期待，不知道是不是像想像中的样子。快步走进门里看到了，干净整齐的院子，摆放整齐的电动车、自行车，和干净舒适的办公区。一切都像想象中那样让人赏心悦目。

第二天上午杨老师对我们此次学习进行了安排，首先是企业文化和组织结构，让我们对公司内部有了更深刻的了解。最让我难忘记的是我们企业的团队精神“我们共同创造和谐的工作氛围，并快乐的工作。”在如此现实的今天，很多人都在为生活而工作着，而老板想的最多的也是如何让自己的利益最大化，很少会想到员工的工作是否开心快乐，能看到这样的话让我很感动，我想作为每一个隆庆祥人都会为这句话而感动着，并努力着！

杨老师还根据自己的生活经历和所见所闻，给我们讲解了企业的人际关系和为人处事之道，尤其是如何与人沟通。作为我们店面的导购，我们无时不刻的要与客人接触，交流，做的最多的事情就是沟通。仔细回想一下，生活中只要沟通做到位了，就没有办不成的事情。同样只要我们和顾客沟通到位了，就没有成交不了的单子。

张老师，李设计师还有赵老师，给我们详细讲解了面料，工艺，版型还有服装搭配等全方位的服装知识，让我们在原有的基础上对公司的产品有了更深刻的认识，让我们知道什么样的顾客适合什么样的款式和颜色，让我们在给顾客介绍产品时更有信心。这一下午的专业知识课对我们入职不久的新员工来说就像一场及时雨，相信经过这一下午的培训，会使我们以后的销售更加如鱼得水，我们的业绩也会蒸蒸日上。

最后一个上午的拓展游戏，也让大家记忆深刻。题目很简单：“采用不同的方法走过一段路。”第一轮大家还兴致勃勃，但是第二第三轮的时候已经有点力不从心，到第四轮的时候大家已经开始害怕。可是大家都在努力的坚持，充分发挥自己的想象力，努力的想着各种可以通过的办法，最后大家都顺利通过了。这让我真正理解了“意念百分百，方法无穷尽”。其实在人生的过程中会遇到很多事情，但是只要我们有信念，方法是无穷无尽的。只要我们坚定信念努力了，最终都会到达我们期待的地方，得到我们所期待的幸福！

“人才是企业发展的第一资本，培训是企业的第一生产力”曾经听杨老师这样讲。经过这两天多的培训，不但让我学到了专业知识，还让我学到了很多做人的道理。也让我充分认识到公司对人才培养的重视。希望我们公司会给我们提供更多学习和培训的机会，也希望我们的公司能够像太阳的光芒一样，早日辐射全中国！

**第五篇：服装公司个人年终自我总结**

回顾过去的一年，我和各位员工一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做员工的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

在20xx年5月为了迎接《江苏省工业企业质量信用现场核查》工作，在公司王总的带领下，做了大量的准备工作，整理资料，认真做好企业的各项制度及工艺流程编制。如《生产工艺单》《产品检验报告》等等，终于于20xx年11月13日以优异的成绩获得了AA级信用企业。接着为申报《江苏省计量合格确认体系》工作也做了大量的工作，同时利用此次机会完善了公司多年存在的一些顽固性问题，以前面，辅料库长期以来只记流水账，面，辅料入库和领用均没有建立台账。技术室于裁剪车间样板领用没有正规的交接手续，经常由于样板缺少产生争议。裁剪车间收发裁片给缝纫车间无台账，以及各项单据填写涂改，不签全名的问题严重。在此项工作中都得到改善。于2025年元月6日顺利得通过专家的认可。20xx年11月11日又迎来了《ISO9001:2025质量体系认证》升级工作，经过两天紧张的工作，顺利通过。使企业又提升了一个台阶。虽然取得了这些成绩，但是我深知我们企业存在的问题远远不至这些，有待于在今后的工作中将进一步去改进和完善。

我们企业一直以来是以民族服装旗袍，礼服，中老年女装，棉衣为主。今年8月在杨总的思路引导下，我积极配合开发了中老年羽绒服，从羽绒服制版，打样的技术性辅导，工艺的指导到生产配置的机械，我都投入了大量的精力，包括羽绒，拉链，钦扣等辅料的购置都亲力亲为，多打听多比较，力求以最好的质量，最优的价格进辅料。对所进原辅料质量层层把关。顺利地使羽绒服开发成功，并取得了可喜的成绩。

一年的工作 就这样结束了，在20xx年的工作中我做到了尽心尽职，没有出现过重大失误，20xx年的工作尽管取得了一定的成绩，但是还有许多不足之处。没有创新性的思路，个别工作做的不够完善。在今后的工作中我将会努力差找自身的不足，以便在以后的工作中加以克服。同时还要多找经验，掌握好产品的重要性，提高自己的工作能力，加强责任感，及时做好各项工作，不断的总结与提高，不断的让自己充实，提高自身素质，适应企业的发展与公司进步，与员工们共同努力，把各项工作做的更好。

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！