# 服装企业生产季度工作总结(推荐31篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2023-12-19

*服装企业生产季度工作总结1队“十二五”规划给工业x产提出了很高的要求，这就要求印务公司维护好公司美誉度的同时，并着眼未来，加大客户开发力度。特别是像老窖集团、郎酒集团、仙潭酒厂等优质大客户，以支持公司的长足发展。现就公司存在的问题和明年的打...*

**服装企业生产季度工作总结1**

队“十二五”规划给工业x产提出了很高的要求，这就要求印务公司维护好公司美誉度的同时，并着眼未来，加大客户开发力度。特别是像老窖集团、郎酒集团、仙潭酒厂等优质大客户，以支持公司的长足发展。现就公司存在的问题和明年的打算汇报如下：

1、稳定老客户，积极开发新客户。仙潭酒厂一直诗司的优质大客户，印务公司这几年发展都得以仙潭酒厂的大力支持，但今年他将进行改制，由成都一家酒业公司入股并控股，今后仙潭酒厂业务可能会受到影响。所以在明年的工作中，怎样维护和仙潭的长远合作是我们经营工作的一个重点。另一方面积极开发新客户，加大和一桶天下，华明酒业的合作力度，稳定印务公司的业务。

2、印务的生产过程是一个非常复杂的过程，一个简单的礼盒都要经过七、八道工序，复杂的有二十几道工序，所以产品的工期和质量受到很多因素的影响，故在明年的工作中我们要想办法提高产品质量和效率，特别是效率，建立灵活、高效的生产管理制度，加强产品生产周期管理，尽力满足客户需求。

3、继续加大贷款回收力度，降低经营风险。对于恶意拖款的客户，该进行法律诉讼的就进行法律诉讼。

4、加大力度，支持和协助天辰商贸拓宽业务领域和地域范围由产业的低端向产业高端探索迈进。

5、利用现有客户资源拓宽业务范围，现正在调研酒的外箱包装项目和其他项目。

6、做好党支部工作，发挥好党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，为一x五队工业x产的稳定和长远发展提供精神动力和支持，为队“十二五”规划的圆满完成尽我们x产人的力量。为一x五队的美好明天作出贡献。

工作职责

店长岗位职责

负责全面经营、控管整个店铺，保障门店正常、有序、高效的运转。执行公司与店铺经营管理制度，与伙伴们一起分享企业文化。负责领导门店人员完成各项营业指标，并提出更高标准。

负责营业人员上班班次任务，建立良好的团队协作关系，并不断的激励团队进步。

负责店铺商品验收、退仓、调拔的准确，对店铺整体商品的运行负责。保持与业务人员的良性沟通。掌握库存数量及完成库存营业统计报表。分析销售的各项数据，并提出合理的改进报告。

及时做好店铺的帐务工作，并在规定日期上交至公司指定的部门。对店铺的服务环境进优化，改善，逐步达到顾客想要和需要的效果。提高店铺伙伴的综合服务能力，及时、快速、满意的处理顾客投诉。迅速、高效、准确、真实的反馈店铺的整体经营信息，竞争店信息，顾客信息等，形成统一的信息反馈机制。

收集员工专业知识、服务技能、销售技能的反馈信息，并建议提供相应的培训，在日常工作中，要督促员工运用，进行实践，并将其结果反馈上报至销售部。

负责店铺员工仪容、仪表、卫生、安全防范的监督与相关制度的执行。柜内正常的业务往来及遇到紧急事故的应变能力与处理。

建立良好的团队协作关系。

与伙伴们多沟通，并将沟通信息反馈至督导，并说明个人的看法。监督伙伴们的工作流程与制度遵守，对违反制度条例的员工作出相应的处罚。

为顾客提供良好优质的服务。完成督导交办的各项工作。

对店铺运营的异常进行反馈。

严格遵守公司的各项制度、流程、条例等，准确、真实的进行收缴款工作。负责顾客商品购销交款并保证商品入袋，做到三唱服务“唱款、唱收、唱付’负责收银异常状况的排除与上报工作。

负责收银设施、设备、工具的日常清洁及维护工作。

为顾客提供良好的、优质的服务，收集顾客的反馈信息并交与店长汇总。对日常商品信息错误的登记与上报。负责备用金的保管与兑换。

遵守公司规章制度及店铺管理条例。销售工作完成，创造最佳业绩。负责对商品清洁、整理、补货、订货、最优化陈列、保养等工作。为顾客提供良好的、优质的服务，将优质的商品推荐给顾客，并将商品的信息告知顾客，促成商品成交。

早晚一次的盘点工作，了解商品的库存状况，及时反应畅销、滞销货品，并将建议与意见反馈至店长。

完成日常所有报表及收集主要客户资料，完成店长安排的工作事项，服从店长的工作协调与安排。

与伙伴多沟通，形成良好的集体，互相调剂、帮助。做好店铺卫生工作与个人清洁工作。

第三季度即将结束，审视自己第三季度来的工作，总结第三季度的得失，感触很多。第三季度来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正自己的工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度。在领导的关心、和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责。 安序员是一项特殊的、并具有很大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。

记得有位名人曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。因此，在部门领导的带领下，我们圆满地完成了今季度的工作任务，得到了领导的认可。

作为安序员还是一名义务的消防员，今季度在部门组织的消防安全培训和发生火灾时的应急处理方案中，能认真地学习记录，掌握消防知识，结合本项目的消防设备、设施，定期组织人员进行设备的巡查和维护工作，以“预防为主、防消结合”的方针，确大家的生命财产和安全。

**服装企业生产季度工作总结2**

随着炎热夏季的到来，20\_\_\_\_年又过去半年，在这半年里我们经历了心智的洗礼，秋、冬装订货会，我们在努力，在繁忙，但也在不断的成长。

一、设计制样的状况

今年的秋冬季产品策划较往年有了较大的改变，画稿的量少而精，改变以前图稿量多，款类少的状况，让我们技术部大大减少了许多样板、样衣重复打、重复做的压力。但是还有存在一些设计师拿着设计图稿却不知设计意图，先打着再说，打好了再找感觉的状况依然存在，这也让版师造成许多困惑和重复劳动。

希望：设计师对自己跟踪的图稿有清晰的思路和准对性。改变画的是这样图稿，要的是另一件产品的状况，来提高版师的制版效益。

二、现在技术部的状况

随着品牌的快速提升，服装风格的改变，目前的几位版师制版技术已经远远跟不上公司的需要，打一个版套几个款的现象已经过去。每一个款式都需要用立体和平面相结合的方式来处理板型，但会需要一定的时间，缺少样板师是目前技术部的状况，招聘和调整版师是当务之急。还有作为技术部综合的技术含量不够。

工艺单，生产样板，时间上的安排，和大货生产的质量跟踪等等都在不断的出现各种各样的问题，我作为负责人整天在忙于救火，没有及时去杜绝将会发生的隐患。借用邵总的一句话：每天跳在河里与大家一起游泳，却没有站到岸上去审视将会发生的每个问题。

我希望在制板师来的及制版的情况下，我能有时间跳上岸，站在一定高度来整理每一件事情，把事情做完整，提高综合技术力量，让技术部在公司真正发挥技术作用。

设计策划是品牌的门面，技术力量绝对是品牌产品的灵魂，有最华丽的外观，没有好的技术支撑的话，最好的产品也是不堪一击的\'，现在我们的产品感觉上已经有了一定的高度。可我们的技术力量还是远远不及，处于瓶颈状态，这也是作为技术部的负责人所担心的，目前还是有点力不从心的。

我希望公司领导能给于技术人员一些学习和快速成长的机会，(光提供样衣还是不够的)。及时培养一批能力超强的班师来支撑品牌的发展，来迎接市场的挑战。

三、管理方面

曾经听人讲过一句话“你对下属当贼一样去防的话，这支队伍迟早会变成小偷队伍，如果你把他们当成神来敬的话，他们个个都会承担起神的责任和义务。尽管目前管理的不是很如愿，有时候也会把自己陷入一个很困惑、很无助的境地。

我还是希望通过努力，寻找有效的方法，让技术部的每一位员工像神,一样对公司、对部门、对自己负起责任，尽心尽责，努力工作，发挥出自己最大的潜能。让技术部能成为一个努力、积极、认真、向上、和谐型的团队。

四、是服装质量

今年的各季服装在工艺质量上已经有了很大的改变，但是与当今的市场竞争，和品牌提升的速度来比的话，那可能还是差了一定的距离，有板型的问题，有工艺的问题等等，感觉到责任蛮大，压力也很重。

希望在以后的产品生产中类似的问题不再重复。我们一定会引起重视，在各季下单的样衣中，一件一件从里到外审视工艺的合理性，和美观性，不合格的重做。

五、相关人员的质量意识

要提高服装质量，首先要提高各个服装制作相关人员的质量意识，要先从我做起，依次是我们的各位板师，样衣师，还有工艺师，对自己手上的作品。要有很强的质量责任感，每一件产品质量都会关系到公司存亡的责任意识。对每一道工艺的合理性和美观性进行设计考虑和制作监督，这也希望设计师能够配合，可能也会因为设计需要的造型和分割，破坏整个工艺的合理性。一定要把样衣做到位，这样也能让大货生产工人有一个工艺品质要求的参照。

六、 工艺设备的更新

随着产品质量要求的提高，对于一新的面料，新的工艺，也会需要一些新的设备来支撑，有一些工艺不是单靠换一个压脚，和换一根机针就可以的，比如说今年的工艺缝分都用了包边处理，这种工艺如果做好了，很漂亮档次高，处理不好的话，会弄巧成拙，各缝分起吊，烫不平，外观很不好看特别是很薄的真丝面料，更是如此，曾经去厂里时问到一个车工，他说我能在这个机器做成这样已经不错了，我们原来厂里有专门的滚边机器，做出来的要多漂亮就多漂亮。还有杨师傅在我们做工艺单的时候会经常说，能不能不要包边，外观比靠边还难看。

我希望在要求工厂质量提升的同时，也希望有设备的投入，去看看缝纫设备展览会，选一点好的设备。我想这样的投入和效益是成正比的。

**服装企业生产季度工作总结3**

建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行服装店的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让服装店的生意做的更大。

试用期的工作已经结束，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。试用期里，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，我店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。现将试用期的个人工作总结如下：

**服装企业生产季度工作总结4**

1、配合各部门，努力做好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。

展望以后的工作，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，某某男装的明天一定会更美好！

工作一年来，我的感受很深，见到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。我在这几年过程中，更加成熟、自信，这一切离不开领导的信任，离不开家人的支持。30岁的我现在有很多角色：一个尽职的服装店长、一个孝顺的女儿、一个体贴的妻子、一个合格的妈妈。在同龄人中，我或许不是最优秀的，但我肯定是最用心最努力的。回想几年前，由于刚生完小孩，整个心思都放在小家伙身上，每天的生活也是围绕着他，照顾孩子的过程辛苦忙碌，但是更多的时候，我还是觉得自己的生活单调乏味，离开工作的日子里，觉得自己离这个社会也很远……孩子慢慢长大，我终于又有机会重新回到忙碌充实的工作中。这样的机会我很珍惜，一步一个脚印，我由最初的一名导购员成长为如今的店长。

刚开始，我很担心自己是否有能力挑起这个担子，担心销售额上不去，担心工作太忙没时间照顾孩子……我甚至打了退堂鼓。可是领导却很信任我，相信我能行。我自己也开始鼓励自己勇敢地试试，看自己到底有没有这个能力。今天的我，很庆幸当初没有放弃。一路走来，我不断挖掘自己身上的潜能：与不同阶层的顾客交流，外出学习先进的经验，带领本店的员工搞好销售。

近一年来，我经常在工作中反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应服装店发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在服装行业立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟才三十岁，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让职工满意，我系统的学习了服装行业的相关知识，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的能力。

作为一名店长，我要引导员工按正确的方向进行工作。

我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。培养员工的心态应该以企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度；培养员工团队协助精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把这个品牌形象充分本土化，和当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。

就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助；对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。

店长更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标；他更是一个中间人，是整个店铺的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决；他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工任务；他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

总结过去是为了更好地面向未来。在今后，我将继续克服困难，勇于开拓，把金利来的工作搞好，带领大家努力完成好公司下达的工作任务。现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求较好的完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

**服装企业生产季度工作总结5**

为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了工作。我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。认真、按时、高效率地做好工作，积极配合其他同事做好工作。

**服装企业生产季度工作总结6**

我觉得作为店长不仅仅只是店长，也应该是朋友，还应该是“家长”。作为朋友，与下面的营业员之间要有良好的沟通，把她们都当自己的朋友一样对待，不要一味的责骂，要相互信任，不要让她们对你敬而远之，表面上服你，而内心在骂你。要做到以理服人，以行动感染人的“柔性管理”。作为“家长”，要做到店内大小事务，店长要知晓，不能让营业员自作主张，要做到有家长的威严。同时作为一店之长要当好店子的家，当好营业员的家，当好公司的家，让大家同心协力为店子的经营发展尽力。

**服装企业生产季度工作总结7**

首先，存在的问题：

由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着很大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改进的：

1、在以后的工作中，我应该要不断的提升自己的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。

2、认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提高工作积极性。

3、应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

以上就是我对本年度工作情况的总结，希望在新的一年里取得更好的成绩！

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈写的这几句话，‘人无我有，人有我优，人优我变，人变我快’简单的十六个字充分概括了服装的一个销售策略和方法，三分货，七分卖，每个环节都是显示的那么重要。

1、人无我有。

这句话不难理解，就是说做你的竞争对手没有的，在这个环节上，考验开店人员的拿货眼光和服装趋势的预判能力，这个需结合你开店的地理位置和环境，消费层次决定，你拿货的眼光决定了你和竞争对手的竞争，你所卖的是别人没有的同时又是适合你主要消费人群的货，这样，你做到人无我有，在货上面就可以抢的先机，就有了竞争的优势，在注重自己的销售经验总结的同时，留意你竞争对手的状况同样重要

2、人有我优。

这句话的理解是在服装销售的过程中，出现和你竞争对手出现了同样的款和同样的货的时候，你就需要在你的经营策略上采取主动，不能变为被动，价格战是两败惧伤，在实际的经营过程中，衣服撞版和价格战是常有的事情，这个时候，我们销售衣服的时候必须以我为主，衣服相同，但是销售人的不同可以去改变你的被动局面，想办法在销售环境和氛围去创造一个优化的环境，从你的服务，售后，沟通，销售环境上去解决和处理，让顾客记得你的店，用真诚去销售，用心去交流，让顾客感觉你的店的实在，客人买的舒心，也就对你的店产生好的效应，在竞争中利于不败之地，这个，做好了的话。有时候感觉别人家的衣服便宜，但顾客还是用心的去买和用心的去帮衬你的生意。

3、人优我变。

同样，在你进行一个良好的氛围进行销售的同时，或许你的对手也在力求着改变和优化，这个时候，你必须在变字上下好功夫，变的方式和方法有很多，比如在你的服装款式和风格，销售策略的重新调整。

4、人变我快。

这点说明在服装经营上面对待所面临的问题要果断，快速，包括你的衣服，在货的流通与销售上要掌握快的原则，特别是女装，店的服装要出的快，换版快，这样，就会更加赢的顾客的进店率。

在\_\_服饰上班到现在为止已经整一个季度了。这个星期里的每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到\_\_的博大深厚，深深发现需要学习的知识太多太多。来\_\_后我被分在鞋区，通过几天的学习，我想从以下几个方面来汇报我的学习情况和思想状况。

一、现场工作方面

来到鞋区，首先在现场站柜学习，了解鞋子的分类，质量，价位，产地以及鞋子的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在每天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

二、业务熟悉方面

这几天在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从实践中去学习制度，去体会水晶理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的\_\_管理人员。

三、工作中的心得与体会

在\_\_工作的这几天，因为鞋区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在\_\_就绝对是上帝!所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于水晶的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的管理人员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的管理人员，还希望各位前辈和领导能给予更多的指导。

店长与下面的营业员之间要有良好的沟通，把她们都当自己的朋友一样对待，不要一味的责骂，要相互信任，不要让她们对你敬而远之要，表面上服你，而内心在骂你。要做到以理服人，以行动感染人的“柔性管理”。作为“家长”，要做到店内大小事务，店长要知晓，不能让营业员自作主张，要做到有家长的威严。同时作为一店之长要当好店子的家，当好营业员的家，当好公司的家，让大家同心协力为店子的经营发展尽力。

我们店是20xx年9月份开业的，从开业到现在也有半年的时间了。我作为店长也经历了人生中特别的6个月，这六个月我收获良多。在店子的管理方面，货品销售方面有了我个人的些许理解。

**服装企业生产季度工作总结8**

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作。令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事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，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到最好，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

**服装企业生产季度工作总结9**

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行服装店做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。

**服装企业生产季度工作总结10**

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了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、我们有对我国的某某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，在某某市场调研，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、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。

5、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。

6、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。

**服装企业生产季度工作总结11**

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。

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。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。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。

以上就是我做服装营业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，为服装店销售更加辉煌业绩而奋斗。

这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生.于是我从对的产品开始了解，现将我这一年来的实习工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

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，总能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。这段时间，在卖场里的站立服务，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。

3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己;专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识;如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训;确定培训目标。

a.服务技能培训。

b.商品知识与管理培训。

c.店务作业技能培训。

d.思想观念培训。

这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。

熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：

a.顾客的表情和反应，察言观色。

b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

20xx年三季度，在公司领导的正确管理下，作为公司的一名保安部人员，以本人所看管的公司区域和物品安全防范为己任，认真做好每一项工作。为在以后的工作中做得更好，现就20xx年三季度在公司工作期间的工作情况总结如下：

1、服从上级领导。作为公司的一名保安人员，服从领导、顾全大局，坚守岗位，认真对待自己所做的工作。

2遵章守纪，注重礼貌礼节。遵章守纪是合格员工的基本要求，是各项工作顺利开展的前提。因此在工作中以遵章守纪为荣，并以实际行动，严格遵守公司的劳动纪律。

3、正确树立服务意识。目前，社会上部分人对保安从业人员有某种偏见，这多少给工作带来一些困扰，因此，作为保安员我能够正确对待，树立严谨、认真的服务意识，为公司的安全防范尽己之责，将本职工作做好。

4、不断学习进取，提高业务水平。要想做好保安工作，必须了解掌握保安工作的职责、要求和工作内容。对于上岗不久的我来说，在这些方面还比较欠缺，为了做好保安工作，我一是通过书籍学习保安工作应有的工作内容和要求;二是向有工作经验和知晓保安工作的同志们学习，力争将工作做得更好;三是认真按照领导的要求去做，认真履行职责。通过各种方式的学习充实自己，使工作能力有所提高。

5、注重实效，提高安全意识。在工作之余，部门还给我们进行了保安员岗位职责，消防安全专业知识的培训与掌握，做到熟练的运用到工作中去，让我们在实践中掌握灭火器的使用方法、疏散逃生自救的方法，怎么报火警和报火警时应注意的事项。在应对突发事件的处理方面，做到把事态大化小，不给酒店带来负面影响。

本人工作中还存在不少不足之处，如沟通、协调能力还有所欠缺，执行力还有待加强等。

在以后的工作中，我将继续遵从公司领导的安排，踏实、认真地做好自己的工作，努力确保所管辖区域内的财产、物品平安。同时，在工作中尊重他人、积极沟通、尽职尽责、加强巡逻，为自己所防范区域的安全而继续努力工作。

xxxx的时间好像要比之前所有的时候都过得要快，转眼间，xxxx年就过去一半的时间了，仿佛上一次第一季度的工作总结还历历在目，现在就已经在写第二季度的工作总结了，尽管自己的工作内容和性质都没有发生很大的变化，但是我还是需要将这一季度的工作认真的做出总结，为自己之后的工作奠定一定的基础，同时也希望自己可以认真的总结自己的工作，对自己所发现的问题及时的去改正。

作为一名物业保安，我最大的工作职责就是维护好小区的安全以及所有的业主和住户的安全，避免一切的安全隐患的发生，所以我在自己的工作当中，在自己日常的工作里面，我也会谨慎细致的工作，在白天的时候，我严格的实行小区的管理模式，对于外来的人员会及时的登记，其中也包括来干嘛，去哪一栋，叫什么名字，对于所有的外来车辆也是如此，车牌，车主名字等等都会如实的登记，保证所有的外来人员的正确性，对于所有的外卖车辆和外卖员，也会实行一一登记的制度，对于小区的业主和住户都会严格的进行刷卡出入，尽自己最大的努力去维护小区的安全，同时在晚上的时候，如果是我值班，或是当天轮到我当班的时候，我也会严格的实行陌生车辆和陌生人不得进入，协助其他的同事一起认真的巡逻，去小区各个地方巡逻，保证所有的住户的安静的休息，用自己的实际行动和努力工作给XX小区所有的人提供一个安静的休息环境。所以不管是什么时候，自己都在认真的完成自己的工作，全心全意的将自己的心思和工作都放在工作上面，保证自己在工作岗位上面可以顺利出色的完成自己的工作。

尽管自己每一天的工作都差不多是一样的内容，工作性质也是一模一样，但是也正是因为这样，自己才更加的做到足够的谨慎和认真，日复一日，年复一年的工作也应该让我在自己的工作当中越来越认真和努力，保证自己一点一点的进步，不管自己成为在一个什么样的位置，处于什么样的工作职位，我都要去认真的完成自己的本职工作，保证自己在工作岗位上尽职尽责，也保证自己可以一天天的变得更加的优秀，工作完成的更加的出色。

一个季度的结束也代表了新的一段时间的来临，在新的一个季度，在xxxx年的第三个季度，我也要更加的努力和认真的完成自己的工作。

20xx年已经结束，回首20xx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。现讲本年度的个人工作总结如下：

**服装企业生产季度工作总结12**

1、推荐时要有信心

向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐

对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。

每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。

向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。

对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好。

**服装企业生产季度工作总结13**

1、团队的组建：

a市场部人员工作经验要求：(最低标准一年以上相关经验，以筛选形式作为招聘;要求业务人员实干肯吃苦耐劳，寻求长期发展共同与公司合作一起成长为最佳招聘方式)

b市场人员的培训：

1)首先熟悉公司文化背景

2)了解公司每个系列产品的特点

3)深入了解产品的同时并掌握熟悉对同行产品的优势及劣势

4)下基层实战演练并进行工作总结

5)不断互相模拟拜访各种客户的交流方式，加强业务员下线的根底及对公司产品的认识和底气

6)让业务员了解走访客户的最佳时间及相关专业术语进行综合得到更好的收益，同时更快地走上轨道

2、招聘人员的计划：

a前期招聘人员主要以筛选为主：(预计招聘人数范围15-20个，实际招聘用人3-5个)以大浪淘沙模式，留下的就是比较有实干型的

3、市场拓展定位走向

a目前市场区域情况：为重庆区域范围

1)长江下游(城口、巫溪、巫山、奉节、云阳、XX县、万州、梁平、XX县、垫江、丰都、石柱、长寿、涪陵、武隆、彭水、黔江、酉阳、秀山)

备注：以上具体已有市场合作伙伴应了解公司的实际情况之后再做相关交接工作调整;

2)长江上游(合川、北碚、永川、铜梁、潼南、大足、双桥、荣昌、江津、綦江、万盛、南川、璧山、巴南)

备注以上具体已有市场合作伙伴应了解公司实际情况之后再做相关交接工作调整;

b进入市场前期的做战方式：

1)以长江上游市场作为开端市场，并以周边市场如(合川)现已合作，而且在分销中相对来说做得比较有影响力作为预热，就以潼南或者大足作为市场的开发端点;

2)前期走访区域市场的餐饮店并了解当地餐饮具体情况，同时了解同行在当地的市场占有率的方式并进行相关性了解之后，然后人员走访路线的划分再进行逐一踩点，之后并开始逐一横扫市场;

3)采取恰当的方式作为拉大销量为目的(以买多少件送什么赠品的方式，十件送++20件送+++50件送++++100件送+++++)

4)前期走访时记录备注相应的意向客户及马上成交的客户作为详记，后期意向客户加速跟进达成合作意识;

5)走访农贸市场了解相关市场干货的走货状况并衔接几个干货店作为意向分销再做筛选;

每年的第x季度是印务公司承上启下最关键的几个月，一是各大酒厂都进入旺季，包装印刷企业也跟着进入旺季。生产在这个时候都非常紧张，各个客户都在催货，都要各个满足。二是通过这个月的合作，攻关，落实明年的计划，为下一年打好基础。今年x季度印务公司在队党委，行的关心支持下，在公司全体员工的共同努力下，基本满足了客户的要求。新客户开发也取得突破性进展，为全面完成今年的目标任务和明年的工作打下了坚实的基础，现就印务公司\*\*年x季度的工作汇报如下。

**服装企业生产季度工作总结14**

1、坚决服从领导、认真领会并执行公司的经营管理策略和指示精神，并贯彻落实到岗位实际工作当中始终把维护公司利益放在第一位。

2、认真对待并坚决完成部门交给的各项工作任务，积极协助班长做好班组的日常工作，并为班组的建设出谋划策。

3、坚持“预防为主、防消结合”的消防方针，完善消防设备巡查及保养措施，并加强消防知识的培训，提高防火意识，掌握消防设备的操作方法，确保安全。

总结来莱顿小镇售楼处这半季度以来的工作，我在工作上思想上都有了很大的进步。当然成绩只代表过去，在以后的工作中我会加倍努力，争取做的更好。因为服务要求在不断进步更新，只有通过不断的学习，脚踏实地的作风，方能胜任自己的工作岗位。同时在日后的工作经验累积中，是自己的综合能力不断地得到锻炼和提高。

20\_\_年时间转瞬已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，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，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如以下：

一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

回想在\_\_的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：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”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步!

二、工作中，严以律己，不断进取。

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作。令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事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，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到最好，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

三、缺点与不足。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将20xx的工作总结作如下汇报：

**服装企业生产季度工作总结15**

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的20x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！

时间过的真快，在忙碌中一个季度又过去了，回顾这几个月的工作历程，，在这期间从领导身上我体会到了敬业，在同事身上我学到了不断努力后所收获的知识，以及良好运用所学知识在工作中扬长避短，完成本职工作，总结工作中的经验、教训。下面将第三季度的一些主要工作情况汇报如下：

**服装企业生产季度工作总结16**

1、安全管理方面：

A、扎实部署了“四不伤害”月活动，“安全月”活动，并按照部署积极开展系列活动（开展生产事故警示教育、迎接公司“送知识、送清凉”活动，开展“双述”活动）。

B、配合公司做好0133安全管理模式达标考评季度验收工作；对达标验收考评反馈的问题，进行逐项整改、落实。

C、汇总作业区非常规作业的种类及安全措施，结合岗位非常规作业种类，完善修订抢检修派工单，并印发至工段。

D、结合起吊事故，及生产停电事故之后，对分厂应急响应预案进行了重新修订审视。

E、整理、完善体系相关文件，迎接公司内审。

F、对现场防暑降温设备设施进行检查，对现有轴流风机督促修复。征集员工在防暑降温方面的意见和建议并积极给予解决确保人员设备防暑安全。

G、完成20xx年“世界环境日”及“全国节能宣传周”活动，并做好宣传。

H、组织全员进行“延长杯”安全知识竞赛答题以及世界环境日宣传答题。 I、上报并领用了部分防暑降温药品，督促员工现场使用，排查并上报了防暑降温器具。

J、强化各级人员端午节期间的安全责任落实。

2、培训教育方面：

A、本季度安教新工103人，其中正式工62人，临时工22人，汉钢培训14人，转岗4人，复岗1人；三级教育资料齐全。

B、完成危险源基础调查表、从新修订标准化作业指导书，并审批、上报，印发至班组进行学习，为开展双述活动奠定基础。

C、编写监护人教育培训教案，对监护人分批进行培训、考试。

D、组织全体安全管理人员参加公司组织的事故应急救援培训、考试。

E、要求处治安、消防专业人员到现场，对相关管理人员以及消防重点区域人员进行了培训。

F、组织加热炉、炉号、水泵运行工、高线钳工进行6S管理知识培训。组织进行煤气安全知识、电气知识培训、考试；开展触电事故急救及消防器材演练；防汛演练；煤气应急响应预案的现场模拟演练。

G、组织安全管理人员参与了公司职业健康与防护技能的培训。

H、组织职业卫生相关人员参加《职业病防治法》培训学习，并考试；完成并上报职业病防治法宣传周总结；制定轧钢厂“职业病宣传周”计划，通过横幅、大屏幕，班组学习，板报等各种载体向员工宣传新修订的.《\_职业病防治法》。

I、认真组织进行三季度能力测评考试工作。

3、班组建设方面：

A、严格落实干部包联指导班组活动，扎实推进班组活动有序开展。

B、坚持组织对区域45个班组进行集中验收考评、汇总，对存在问题的班组当面进行指导。

C、参加烧结厂组织的“班组事故预想”经验交流活动；昌龙公司的包联干部工作周记；在分厂内部开展“事故预想”讨论活动，编制分厂包联干部工作周记并下发。

D、完成安教室、个别学习室的桌凳配备工作。

E、监督检查上下班行走路线、班前会及班组活动要求落实情况，促进班组安全活动有效推进

F、重点排查起重作业违规现象，坚持检查上下班行走路线及班前安全宣誓、班组安全活动开展情况。

G、全员参与广泛传唱《安全之歌》，营造安全月活动氛围。

4、安全检查及隐患治理方面：

A、组织进行了夏季“六防”安全专项检查，主要包括煤气专业，行车专业，电气专业、消防专项检查；对专项检查提出的问题进行督促整改、并及时验证、反馈。

B、系统排查煤气安全隐患，协调煤气排水器改造。

C、完成涵洞以东平台下油污、积水的清理

D、现场监护、指导煤气三阀组处烘炉阀门平台进行改造；协调，跟踪固定式报警器的安装。

E、配合公司计量处检查现场煤气报警器运行情况，按照公司计控中心要求，在线材炉号班新增安装煤气报警器一部。

F、配合特种设备专项检查，并督促整改相关问题。

G、组织对现场氧气、乙炔，电焊机硬件设施以及作业过程护品使用情况进行了检查。

H、对高线A线精轧漏水，出炉口漏水，风冷线南下侧进行治理。

I、进行了地质灾害隐患排查与问题反馈工作，利用大屏幕对 “”国际禁毒日进行了宣传。

J、全程跟踪监护高线检修作业的措施落实情况，严查非常规作业、派工单的审批、落实，确保本次检修安全顺利进行。D、

K、对外围消防设施存在的问题利用检修进行整改、反馈。

L、组织对区域防汛重点部位进行检查，对防汛设施存在的问题进行整改。

5、现场管理方面：

A、完成现场6S管理检查评分表的制定；规范现场的定置，完成车间级现场管理责任区域的划分。

B、制定并印发油品管理制度，划分油品承包区域。

C、全面清理地下平台各油站的油污，规范消防设施标识，以及平台下安全通道的标识、刷漆工作，迎接公司验收。

D、完成参观通道走廊的刷漆工作。

E、清扫、整顿办公楼及现场，迎接公司文明单位验收。

F、完善现场垃圾桶定置管理，制定垃圾桶验收标准。

G、加大现场治理力度，重点以防火为主，要求班组将消防管理知噬入学习内容。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为京华服装超市的一名员工我深切感到京华服装超市的蓬勃发展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市20xx年销售业绩更加兴旺！

20xx年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

现将20xx年服装销售员年终总结如下：

20xx年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在京华，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们京华服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。20xx年我柜组完成销售任务……

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了京华的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20xx年销售计划立下了汗马功劳。

20xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为店长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20xx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最好的，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。

(33)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，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。

一年的时间很快过去了，在一年里，我在领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项服装店收银工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，以下是我今年的工作总结。

**服装企业生产季度工作总结17**

1、统计历年来图书借阅与回收情况。在统计中发现很多遗留问题，例如：10年前张俊涛借的书，但现在他人已离职书未还，还有好多书在统计表上显示存在，但实际查询找不到，在后期工作中继续清查图书的存放情况直至查清。本季度购买图书13本。

2、统计历年来仪器的发放及现在使用情况，确定数量统一编号。本季度购买仪器：卷尺1盒；游标卡尺3把。评估审批46份；规划审批6份。

3、每月在总监会前下载一些文件，在总监会上学习。参加每

月月初总监例会，并认真做好会议纪要。

4、完成文件发放、图书借阅、仪器发放等工作流程。

5、本季度有15个项目资料已移交，根据资料清单一一对应，不齐全的随后补齐。

6、工程部其他人下项目去检查，协助领导完成日常工作中出现的各类问题。

**服装企业生产季度工作总结18**

外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户的了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

**服装企业生产季度工作总结19**

1、市场部成立及团队的组建;

2、招聘人员计划;

3、针对招聘人员一系列培训计划及其统一下基层实战训练(认识公司产品、了解公司文化背景及公司走向、熟悉同行产品);

4、招商以拓展重庆区县空白市场为主及维护原有市场老客户为辅;

5、根据市场部人员的区域下线划分制定相关的年度销量、季度销量、月销量、周销量并落实了解每天销售人员的市场战斗概况并进行细分计划;

6、市场部人员的管理及其相关在平时市场走访情况进行不断交流，针对区域性处理相应问题;

7、拟定市场人员每月的工作实况及其逐一追踪解决市场战斗问题;

8、市场人员的工作计划及总结反馈。

**服装企业生产季度工作总结20**

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

时间过得真快，20\_\_年即将过去一半，在半年里我们学到了什么，收获了什么，现对20\_\_年半年工作总结如下：

1、在服装销售过程中，销售技巧及其重要，在销售过程中除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣，让顾客达到消费的享受，比如：有很多顾客一进店就说贵，我们就会给他说明原因，然顾客试穿我们的衣服，试衣途中我们就会和顾客聊天，了解顾客的心理，也拉近我们之间的距离，同时也给顾客连贯性的搭配，让顾客眼前一亮的感觉，让顾客觉得我们的衣服不是贵而是高贵;

2、其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计，功能，质量，价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功。(重点要简短，对顾客说明服装特性时，要做到语言简练而清楚，内容易懂，服装商品的特点要首先说出，如有时间在逐成展开);

3、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

新的半年掀开新的一页，计划如下：

1：品牌形象：这是我们年年天天必不可少的工作，要把我们\_\_服装推广出去，首先自我和员工的形象，要让顾客对我信任，才能推其品牌;

2：店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放;

3：服务：现在服装品牌越来越多，比的不仅仅是服装的款式，还有服务方式，服务质量，服务态度，要在以后的工作中不断的改变和提升;

4：心态的提升：要经常和员工聊天，沟通，了解其想法，及时的把事情解决好，随时给员工传递正能量;

5：对新老VIP的维护：这点是我们20\_\_年中重点的一个工作，争取把做得不到位的地方做得更好;

6：加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度;

7：人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力;

8：晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气;

我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的半年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取突破目标，再创业绩新高。

**服装企业生产季度工作总结21**

我把进店的顾客分为两种：

1.根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2.定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

3.做好会员基本资料的整理及定期跟踪，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，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4.合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

**服装企业生产季度工作总结22**

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。

20\_\_年就快结束，回首20\_\_年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20\_\_年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20\_\_年是公司推进行业改革、拓展市尝持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务!

(一)在20\_\_年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)在\_\_年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多!

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

(一)\_\_年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度20\_\_年下半年，行政部组织召开了20\_\_年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

(二)经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要

(三)总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策!

六、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

能作为XX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迪图服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，月份被提拔为XX三店的销售。一年来，本着XX公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为XX在XX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XX的影响力”的理念，让XX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，迪图的管理是科学的，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XX，较去年同期增长XX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XX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，树立迪图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，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图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迪图的经营理念，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4步进行：

(1)做好分店的奖励机制：实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励;

(2)每个月的测试成绩进行通报，实行奖励;

(3)对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。

(4)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。

在服装店的一年时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的销售员到现在的店长，其中也经历了各种各样的事情，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。以下是我今年的工作总结。

**服装企业生产季度工作总结23**

尊敬的公司领导：

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。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20\_\_\_\_年下半年的目标任务顺利完成。

**服装企业生产季度工作总结24**

回想在xx的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：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”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍

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！