# 服装拍摄工作总结范文(合集19篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-05-07

*服装拍摄工作总结范文120xx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...*

**服装拍摄工作总结范文1**

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：

>一、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x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，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\_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!

>二、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。

>三、 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。

**服装拍摄工作总结范文2**

4、电脑绣要求清晰，线头剪清、反面的衬纸修剪干净，印花要求清晰、不透底、不脱胶。

5、所有袋角及袋盖按要求打枣，打枣位置要准确、端正。

6、拉链不得起波浪，上下拉动畅通无阻。

7、若面料、里布颜色浅，会透色的、里面的缝份要修剪整齐、线头要清理干净，必要时要加衬纸防透色。

8、口袋魔术贴，要将绒面车在手插进口袋的手背面，童装的魔术贴要修圆角(小童)。

9、弹力绳两头车住的，绳头要包布条加固、布条不可太长，以防拉出鸡眼。

10、鸡眼位置准确、不可变形、要钉紧、不可松动，特别是面料较稀的品种、一旦发现要反复查看。

11、四合扣位置准确、弹性良好、不变形，不能转动，垫片的大小要与底扣一样大。

12、所有布袢、扣袢之类受力较大的袢子要回针加固。

13、所有的尼龙织带、织绳剪切都要用热切(或烧口)，否则就会有散开、拉脱现象(特别是做拉手的)。

14、上衣口袋布、腋下、防风袖口、防风脚口、裤子浪底要固定。

二.外观要求

1、门襟顺直、平服、长短一致。前抽平服、宽窄一致、里襟不能长于门襟。有拉链唇的应平服、均匀不起皱、不豁开。拉链不起浪。钮扣顺直均匀、间距相等。

2、止口丝路顺直、不反吐、左右宽窄一致(特别要求除外)。

3、口袋方正、平服，袋口不能豁口。

4、袋盖、贴袋方正平服，前后、高低、大小一致。里袋高低、大小一致、方正，平服。

5、领缺嘴大小一致，驳头平服、两端整齐，领窝圆顺、领面平服、松紧适宜、外口顺直不起翘，底领不外露。6、肩部平服、肩缝顺直、两肩宽窄一致。拼缝隙对称。

7、袖子长短、袖口大小、宽窄一致，袖绊高低、长短宽窄一致。

8、背部平服、缝位顺直、后腰带水平对称，松紧适宜。

9、底边圆顺、平服、橡根、罗纹宽窄一致，罗纹要对条纹车。

10、各部位里料大小、长短应与面料相适宜，不吊里、不吐里。

11、填充物平服、压线均匀、线路整齐、前后片接缝对齐。

12、热封条平整、不起皱、粘合牢固。

13、面料是涂白胶的，针孔处不能有白胶渗出，车缝线要湿线油(最好的方法是用一小块棉湿好线油、夹在机台上的过线孔处、让线从棉里面滑过)。

14、要求要对条纹、对格的面料，条纹要对准确。

四、实习总结及体会

我所实习的厦门斯美泰服装包袋有限公司是一家主要营销欧美等国际市场以及批、零、专\_内众多城市的服装市场的服装公司，旗下有企业厦门市黑眼睛服饰有限公司，外协加工厂达到130家以上。众所周知，今年由于美金不断贬值，政府不支持，欧洲经济不景气等原因，服装行业面临着巨大的困难，很多竟争力弱的服装外贸企业纷纷破产。厦门斯美泰服装包袋有限公司又如何在这种情况下取胜，而我作为一名服装设计与工程专业的学生要如何定位自己的职业方向!本^ 文由.，这就是我进入该公司实习所要学的和要做的初衷。

**服装拍摄工作总结范文3**

个人基本简历

目前所在地： 天河区 民族： 汉族

户口所在地： 梅州 身材： 167 cm 58 kg

婚姻状况： 未婚 年龄： 29

诚信徽章： 人才测评：

求职意向及工作经历

人才类型： 普通求职

应聘职位： 服装/纺织/皮革/鞋业、

工作年限： 8 职称： 无职称

求职类型： 全职 可到职日期： 随时

月薪要求： 5000--8000 希望工作地区： 广州 佛山

个人工作经历：

公司名称：起止年月：-09 ～ 广州兰狮体育服装公司

公司性质：民营企业所属行业：服装/纺织/皮革/鞋业

担任职务：设计主管

工作描述：主要负责公司开发规划以及各系列款式设计，同时根据客户要求设计团购款式。

离职原因：

公司名称：起止年月：-05 ～ 20\_-08福建超越集团

公司性质：民营企业所属行业：服装/纺织/皮革/鞋业

担任职务：服装设计

工作描述：“超越运动装”，主要负责时尚运动系列款式设计和综训系列款式设计。

离职原因：

公司名称：起止年月：-10 ～ 20\_-04福建特步集团广州设计研发中心

公司性质：民营企业所属行业：服装/纺织/皮革/鞋业

担任职务：服装设计

工作描述：特步运动装,主要负责LOGO系列款式设计和图案设计。

离职原因：

公司名称：起止年月：-11 ～ 20\_-09福建匹克集团广州设计研发中心

公司性质：民营企业所属行业：服装/纺织/皮革/鞋业

担任职务：服装设计

工作描述：匹克运动装，负责篮球系列款式设计和图案设计，首创了该品牌的街头篮球系列。

离职原因：

公司名称：起止年月：-04 ～ 20\_-10东莞鸿越服装有限公司

公司性质：民营企业所属行业：服装/纺织/皮革/鞋业

担任职务：服装设计师

工作描述：在公司里，负责“依米奴”和“约凯汀”的系列款式设计和部分图案设计。

离职原因：

公司名称：起止年月：-09 ～ 20\_-03广州安安宝妇婴有限公司

公司性质：私营企业所属行业：服装/纺织/皮革/鞋业

担任职务：服装设计师

工作描述：本人在公司主要负责部分款式设计和全部图案设计，工作期间，为公司推出了很多新产品，适应了市场的发展，帮公司淘汰沿用多年的旧产品，提高了公司的销售量。

离职原因：

志愿者经历：

教育背景

毕业院校： 广州大学科技贸易技术学院

**服装拍摄工作总结范文4**

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

>一、总结归纳：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作：

（1）做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

（2）积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。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。

>二、未来计划：

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。

**服装拍摄工作总结范文5**

时间过得真快，20xx年即将成为过去，在20xx年里我们学到了什么，收获了什么，现对xx年全年工作总结如下：

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。

20xx年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为xx年的工作做铺垫。

新的一年掀开新的一页，xxxx年度计划如下：

1、品牌形象：这是我们年年天天必不可少的工作，要把我们“声雨竹”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xx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;

在20xx年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在20xx年中突破目标，再创业绩新高。

**服装拍摄工作总结范文6**

20\_年已经过去，我来服装公司已有一年多了，作为一名服装公司的员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。

我在服装公司的岗位是店铺服装陈列，根据公司要求，负责每季货品陈列及相关促销活动的相关跟进工作。协调并执行商品陈列及橱窗维护和变更事务，负责陈列道具管理。定期持续优化店铺视觉表达效果及维护工作。

刚刚走出校园的我， 走上工作岗位初始也未参加过专业的培训，很多专业知识对我来说都是非常陌生。这一年多来，很幸运的是我的领导和同事都一直给予我很多的指导和帮助。我记得来店铺的第一天，早上陈列的同事让我把龙门架上的褛分出来，我甚至都不知道褛是什么，偷偷跑去问销售员，谁料到她也是新人也不知道，我就呆呆的站在那看着他们忙前忙后的。下午有一个很有经验的同事带着我转卖场给我讲解了很多陈列方面的知识，我认真听了几个小时心里惊叹，原来这陈列里有这么大的学问呢。 接下来的几个星期我一直跟着我同事也是我师父在二楼做陈列。她会告诉我一些规则和技巧让我自己去练习。从最开始的帮忙给模特穿衣服开始，到自己给模特挑衣服，从在旁边看她调场开始，到自己开始试着去改仓位格式、去换款，从看不出有什么细节开始，到主动给边场整理细节，给正挂的衣服添加内搭，从帮忙分拣宣传品开始，到提前上交宣传品的需求量，陈列这件事情在我心里慢慢的清晰而熟悉起来。

来到服装公司的这一年多里，我学习了很多，但是自己在技能上还是很不足。同事他们可以一天调完一层楼，场区和仓位格式做得清清楚楚，再开始做每个边场细节，我每次都需要比他们多一倍的时间。总是在换仓位格式的时候心里开始纠结，一会想这样调，一会想那样调，明明可以一次性做完的事，却重复做了三遍，顾虑的太多了，不够果断，导致耽误了大家的时间。关于这一点我在反省自己，改变自己，希望在能有新的突破和进步。

作为陈列，应该维护店铺的形象和美感，可是有时候销售和陈列之间会有冲突，我很遗憾在过去的一年多里，没有非常好的平衡到好这两者之间。在圣诞和元旦活动期间偏向于销售，让店铺的美感有所下降。

在我一个楼层的陈列同事请假回家休息的两个星期里，楼层的陈列工作全压到我头上，才发现自己原来了解的陈列还是不够多，原来要做的事情比想象的更为复杂。初来时的兴奋逐渐被压力所取代，心里也总是倍感愧疚和自责。

下次我即将被调到一楼，面对不同的全新的货品和不同风格的陈列。希望会是一个崭新的开始，一种全新的状态，我会更加积极的去面对我的工作和职责。能尽快跟上前辈同事们的脚步，能断绝以往工作中的失误。

**服装拍摄工作总结范文7**

在这繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，20xx年是有意义、有价值、有收获的一年。在这不平凡的一年中，我们xx电气犹如一颗冉冉升起的明珠，在不断创新、极力改革产业效益再创新高。在这令人欣慰的季节，辞旧迎新的日子里我也盘点一下过去一年的收成，在公司领导和同仁的帮助下，兢兢业业，克尽职守，圆满地完成了领导布置的各项任务。现将自己的工作总结汇报如下，敬请领导及同事提供宝贵意见：

>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”标准为建设基础。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。

**服装拍摄工作总结范文8**

四月份即将到来，实习也进入到了尾声毕业实习是每个大学本科毕业生必修的一门课程，也是十分重要的一门人生必修课。这短短的在宁波罗蒙实习的两个月，我获益匪浅，也为毕业后正式走进罗蒙做了很好的准备。

>一、关于实习公司

我所实习的罗蒙集团股份有限公司简称罗蒙集团，始创于１９８４年，是国家工商总局核准的全国性、无区域、跨行业、现代化的著名大型服装企业集团。主导产品罗蒙西服年销量居全国第一。西服国内市场综合占有率排名第二，公司通过ＩＳＯ９００２国际质量体系认证和ＩＳＯ１４００１国际环境管理体系认证。＂罗蒙＂现为美国、法国、意大利、俄罗斯、日本等２０多个国家的注册商标，为中国驰名商标、中国名牌。集团旗下已有品牌：＂罗蒙（男装）＂＂ＲＯＭＯＮ＂（女装）＂ＬＵＯＧＵＡＮ＂（罗冠）＂ＸＬＭＳ＂罗蒙集团通过罗蒙品牌ＯＥＭ模式与国际大企业集团强强合作，加快国际化步伐，进而成为挤身世界著名服装品牌企业的行列。

>二、实习的内容

今年二月五日也就是大年初八开始，我正式走进罗蒙开始了实习工作。由于我是应届毕业生，本身对企业的经营方式等都很陌生，公司让我们的北方区经理刘总带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在刘总的热心指导下，我依次对公司的基本产品、产业结构、信息化实施进行了了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的管理理论知识以及信息管理的相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对宁波服装企业的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是与华北区分公司的联系，统计每周的销售情况，还有参与了公司春夏、秋冬产品的发布、订货会。罗蒙的春夏、秋冬产品订货会是公司的重要活动，决定了公司春夏、秋冬产品的区域性分配情况，以及每个分公司能够上架的物品情况。为了扩大公司对分公司的控制力，公司将每年的订货，生产，发货机制改为了，市场调研，生产，分配机制，加强了公司对终端市场卖场的控制力。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了很多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

>三、实习的提高与收获

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。自走进罗蒙开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与企业市场调查、产品跟踪、产品销售、以及对企业的各种产品的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获，主要有四个方面：

一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。

二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。四是为毕业后的正式工作作好了准备。

>四、实习后的转变总结创新。

通过实习，我对我国服装行业品牌的发展有了大致的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多相关的理论知识，提高自己的专业水平，为正式工作准好准备思想上的转变，我本次实习还有的收获是通过自己的观察和与同事的交谈思想有一个很大的进步，人生的价值观。一直以为现实生活中人都是为了金钱在活，为金钱在工作，几乎没有人在为除金钱之外的事情在努力，而这些金钱的拿来干嘛呢？要买房子，要买车子，要享受生活……记得在和公司领导的依次交谈中他说过这样一句话：“一个优秀的男人，所追求的就是房子这么简单？他所追求的是能呼风唤雨！”的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗？“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题！”档次？什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的……很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多应该追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵！从一开始赤裸裸的来，到现在即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益匪浅，如此感慨万分！就像我们罗蒙的一句广告词：细节中，见真章，的确罗蒙的成功并非偶然，能让我学习的东西远非两个月就可以的。毕业后我即将成为一个真正的罗蒙人，希望那时我能以实习所学，更好的融入公司的体系，为罗蒙的前进做出自己的贡献。

**服装拍摄工作总结范文9**

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，按照服装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：

一、 服装公司的日常管理工作

作为服装公司的店铺的负责人，我深深的认识到，店铺不仅仅是工作的地方而且是公共场所，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心，因此： 首先，理顺关系(处理好我与上级领导的关系、与店员之间的关系、店员与店员的关系)，处理好每日的账务，每日认真检查货品，每周对其陈列做出相应的调整。

其次，注重店铺及店员的仪容仪表，对其严格管理。

二、 本年度业绩情况

由于身上责任较大，而我的学识、能力及阅历都有限，因此，不断向书本、领导和同事学习。经过不断学习、积累，能够从容的处理日常工作中的各类问题，完成了公司下达的总目标的。

三、 存在的问题及改进

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!

**服装拍摄工作总结范文10**

自从xx开始招聘开始我就在那报名了，现在进入公司已级有3个多月了，在这期间，我作为现场部的一名督导真真切切的体会到公司给xx人民带来的各种好处，如：买衣服不要再东跑西跑、给人民带来了在家门口就业的机会等等，我也是一个刚从大学毕业的学生，一出来就能大家门口找到工作真的好开心。

现将本人20xx年的工作情况作一简单汇报，请大家批评指正。

>一、培训期间

在这期间，我从对这行业的一无所知到进一步的了解。这都是公司给我们培训的功劳，从这学会了作为一个基层的管理者如何去熟悉各项业务到如何去和员工或是上级沟通，还有顾客的服务和客诉等等，经过培训和军训之后自己在各方面都有了一定的提高，给了更好的为公司和顾客服务的信心。

>二、工作职责

本人后在女装、休闲装、运动区担任过督导，作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营者。我的主要职责是：维护卖场现场经营秩序的有序运行。具体到日常工作内容，主要有员工日常行为规范化管理，商品的退换或客诉等。

>三、工作职责执行状况

三个月来，本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合和现场部全体员工的通力协作下，依靠各个层次坚强的团队，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，尽力适应岗位需要。

本人是在学校刚毕业的一名学生，学的是软件，俗话说，“隔行如隔山”，如何做好服装的督导，对我来说，依然是一个全新的课题。为此，我不断学习，充实自我，以尽力适应岗位需要。通过学习与实践的有机结合，自身素质逐步得到提高，基本适应了本岗位的需要。

2、注重规范管理，提升员工整体素质。

20xx年来，营业人员调动频繁，针对新员工对公司纪律和经营业务不够熟悉的状况，我在平时工作中，能利用各种机会，在员工间进行专业性商品常识、销售技巧、商品陈列的交流，并在日常巡视中加强了监督与执行力度，提高了员工的纪律意识，使部分新员工较快地进入了工作角色，并养成了良好的职业习惯。同时在规范化管理的过程中，本人自觉遵守公司的各项规章制度，要员工做到的，自己首先做到，要求员工不做的，自己首先不做，在管理中发挥了表率作用，促使自己加深了对管理、对自己的进一步了解。

3、加强现场巡视，保证经营秩序良好。

督导的工作场所就是卖场，工作内容非常具体、琐碎，这就要求本人必须具备较强的责任心，保证在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便、舒适的购物空间。

4、坚持公正合理，灵活商品退换管理。

配合柜组和营业员做好商品退换管理工作是本人的一项重要职责，三个月来，我认真学习并灵活运用商场在商品退换方面的相关办法，热门思想汇报对每一起退换货的处理都努力做到有章可依，特别是依据公平、公正、合情合理的原则保护消费者的合法权益，维护公司在消费者中良好的口碑，就上个月本人每月的冲红数都在33起以上。

5、了解员工状况，努力打造和谐团队。

三个月来，本人注重了解员工的自然状况和思想状况，坚持多与员工进行沟通、交流，同时，善于通过日常口头表扬和鼓励来保持员工较高的积极性、稳定性，尽自己最大的努力，带动更多员工，形成一个和谐的工作团队。

>四、本人工作中存在的不足

1、工作中，对一些日常管理方面出现的问题尚未进行及时的总结和归类，特别是在现场货品管理方面做得还很不够，仍待向其他领导、经理、主管学习。

2、对品牌特色的了解、对员工思想的了解、对专业知识的了解仍有待深入、细致，对现场管理的执行力都有待加强，自身管理水平有待进一步提高。

3、处理退换货时，有时心态不能平和，未能在感情方面让顾客感性理解未予以退换的原由，需要在今后的工作中认真修炼。

>五、20xx年工作打算

1、加强对服装现有品牌和服装面料的了解，进一步从专业知识上加强对各品牌的理性认识，配合各柜组和相关领导，及时将合理化信息和建议传达厂家或营业员。

2、充分调动每一位员工的积极性，通过平日的沟通，让员工在第一时间里了解公司的最近动态，以及公司的各种要求，要关注、关心自己的员工，及时肯定员工的进步，让员工行有规范、学有榜样、干有目标，心往一处想、劲往一处使，为公司的发展凝心聚力。

3、提高自身服务意识，做好整体员工服务意识的灌输，养成良好的心态，特别要加强自身专业知识的学习，要努力建立与员工之间的任信关系，树立自己的权威，为所有员工树好形象，努力把整个打造成为一个步调一致的和谐团队。

各位领导，20xx年让我有点依依不舍，在这三个月里，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！

**服装拍摄工作总结范文11**

20XX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10月的这段工作历程，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。

>下月工作计划：

11月份是全新的一个月，也是自我挑战的一月，我将努力改正过去一月工作中的不足，把新一个月的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。相信一定能在xx年做出更好的工作成绩。

**服装拍摄工作总结范文12**

甲方：乙方：

根据\_《劳动法》的规定，经双方友好协商，本着自愿，平等的原则，达成合同条款如下：

一、合同有效期自年月日至年月日止。试用期为。试用期内不合格和合同期满即终止执行。因本店工作需要，在双方完全同意的条件下，可续订合同。

二、经双方协商，乙方在合同期内从事工作。甲方可以根据工作需要，变换乙方的工作内容，如双方就工作变换达不成一致意见，则本合同自然解除，双方互不承担违约责任。

三、甲方为乙方提供符合国家规定的安全卫生的工作环境，保证乙方在人身安全不受危害的环境条件下工作。乙方因工负伤，按工伤保险条例的规定办理。

四、工作时间为上午到晚上。每月休息2天。

五、根据甲方现行工资制度确定乙方的劳动报酬构成为：基础工资1600＋销售提成（店铺营业额完成一万提成为营业额的3％，完成两万提成为4％，完成3万提成为5％，依此类推。）

六、劳动纪律

1、员工必须遵守国家的法律法规。

2、员工如毁损或遗失本店财物的，依市场价格予以补偿。盘点少货的。查明是乙方的原因的，由乙方按照丢失货品的吊牌价的6折赔偿给甲方；未知原因的，由当天班次的所有营业员共同赔偿按吊牌价的6折赔偿给甲方。

七、合同解除

1、员工无法完成本店的工作或对本店造成严重的财产损失的可以与其解除劳动合同。

2、员工需要解除劳动合同需提前一个月书面填写离职申请，且不可在与本店产生竞争的区域从事相同工作。

3、员工在终止或解除劳动合同时的最后工作日之前，按本专卖店规定办理工作交接手续，须全部清点移交本专卖店指定人员。

八、在合同期内，如本合同条款与新颁布的法律法规相抵触的，按新规定执行。本合同正本一式两份，双方各执一份，经甲乙双方签字后生效。

签约双方已读懂并接受上述条款的约定，现自愿签字确认。

甲方：乙方：（签章）

签定日期：年月日签定日期：年月日

**服装拍摄工作总结范文13**

光阴过得很快，顿时就要迎来春节，在此我现将20xx的工作总结作如下陈诉请示：

>一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

1、依据公司领导要求，做好店内的陈设及新款的展示，支配大好人手更好的为公司的匆匆销运动晋升贩卖。

2、按期及实时的做好竞争对手最新匆匆销运动和格式更改的收集，第一光阴反应到公司总部。

3、做好会员基础材料的整理及按期跟踪，维护老客户，保持常常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，实时向店内的会员及老顾客反应公司的最新格式及店内的最新的优惠信息。

4、合理的定货包管热卖及匆匆销运动产品的库存，确保随时有货。

>二、贩卖技术方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以阐明之外，还要向顾客保举服装，以引起顾客的购买的兴趣。保举服装可运用下列措施：

1、保举时要有信心，向顾客保举服装时，营业员自己要有信心，能力让顾客对服装有信任。

2、得当于顾客的保举。对顾客提示商品和进行阐明时，应依据顾客的实际客看条件，保举得当的服装。

3、共同手势向顾客保举。

4、共同商品的特征。每类服装有不合的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客保举服装时，要侧重强调服装的不合特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客保举服装时，要久有存心把话题引到服装上，同时注意察观顾客对服装的反应，以便适时地匆匆成贩卖。

6、精确地说出各种服装的长处。对顾客进行服装的阐明与保举时，要对照各种服装的不合，精确地说出各种服装的长处。

其次要注意重点贩卖的技术，重点贩卖便是指要有针对性，对付服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心来由“对照”过渡到“信念”，最终贩卖胜利。在极短的光阴内能让顾客具有购买的信念，是贩卖中异常紧张的一个环节。

>重点贩卖有下列原则：

1、从穿戴光阴、穿戴场合、穿戴工具、穿戴目的方面做好购买参谋，有利于贩卖胜利。

2、重点要简短。对顾客阐明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最紧张的特点要首先说出，如有光阴再逐层展开。

**服装拍摄工作总结范文14**

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。

现将有关情况总结如下：

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柜的柜长，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。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以京华为家，牢固树立奉献在京华，满意在京华的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20xx年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在京华的理念进一步得到拓展，让京华美名誉满十堰，让更多的顾客再来京华！

**服装拍摄工作总结范文15**

现将工作总结作如下汇报：

>一、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。

>二、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。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。

>三、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最佳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。

>四、下月规划

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

**服装拍摄工作总结范文16**

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将的工作总结作如下汇报：

>一、顾客方面

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动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的款式及店内的的优惠信息。

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。

>二、销售技巧方面

店员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，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

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。

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、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，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。

>三、努力经营和谐的同事关系

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。

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xx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，xx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xx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xx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xx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xx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。

**服装拍摄工作总结范文17**

当你在寻求高品位时,你就会发现佳衣! 佳衣牌服装

银都时装,国际名牌! 银都牌时装

穿伊人装,做自由人! 香港伊人牌服装

天天丝织品-----丝丝入扣! 天天牌丝织服装

滨哥冬衣，运动从这里开始! 滨哥牌运动服

货比众家，方知“金羊”最佳! 金羊牌服装

时代目标追“真舒“,“真舒“风采魅全球! 真舒牌羊毛衬

穿上醒师,柔情似水! 醒师毛衣裙

浪渡时装,伴君乘风破浪! 浪渡牌服装

红色鱼尾狮------可信赖的标志! 鱼尾狮服装

北极熊耐寒之迷 北极熊牌冬装

不求天子地位,但求天子风度! 天子牌服装

天子高级男士服装,潇洒尽在其中! 天子牌服装

当一回王子,轻松潇洒! 王子牌西装

拥有飞蝠,飞来鸿福! 飞蝠牌夹克

昂首阔步,可隆服装! 可隆牌服装

国营老牌是金照,还是金照靠得牢! 金照牌服装

源自东瀛,温馨浪漫----樱之花! 日本樱花牌羽绒服

一个微笑加一个“贾森“,你便拥有全部. 贾森牌泳装

大哥大西服,西服中的大哥大! 大哥大西服

大哥大西服------吸取天地灵感,裁剪都市形象. 大哥大西服

英姿俊爽,飘鹰飞翔. 飘鹰牌服装

潇洒离不开飘鹰,飘鹰使你更潇洒. 飘鹰牌服装

飘鹰飞翔,英姿俊爽. 飘鹰牌服装

稍稍多花点钱,你就会明白为什么有那么多人喜爱“克拉涅特“了. 克拉涅特服装

全球以此为质量标准. 曼哈顿服装

“出席重要场合我就穿它.“ 戴伯服装

蓝鸟风度,蓝鸟气派! 蓝鸟牌服装

充满民族特色的日本和服. 工农牌服装

简明朴素又潇洒轻逸的服装. 工农牌服装

新出布料,随意冲洗不变形. 工农牌服装

两用服饰,春秋皆宜. 工农牌服装

缝制精细,选料上乘. 工农牌服装

广告里的那些模特大多站着? Levi‘sAction Slacks西裤

只有妻子知道Hanes与内衣的区别. Hanes T恤衫

柔软的全棉内衣----舒适的当然选择. San foriced全棉服装

采下五色棉,让它永鲜艳. San foriced全棉服装

色泽高雅,魅力十足. 工农牌服装

皇太子恤衫并非皇家所独有. 东方太子恤

穿上金照牌就如同投入了太阳的怀抱,内心的感觉不言而喻! 金照牌冬装

重塑你童年时代的妈妈! 风雅牌服装

不论您长得怎样,“Lands‘End“游泳衣总能让您称心如意,体形完美无缺. Lands‘End游泳衣

忆往昔,服装设计千余种;看今朝,又有新品正风雅! 风雅牌服装

您若拥有双羽,将不再有冬天! 双羽牌羽绒服

超前享受,率领潮流! 佳衣牌服装

让你成为情人眼里的西施! 佳衣牌服装

雪梦莱,带给您终身温暖! 雪梦莱牌服装

请到雪梦莱,潇洒走一回! 雪梦莱牌服装

潇潇洒洒雪梦莱,“一年半截“有风采! 雪梦莱牌服装

潇潇洒洒雪梦莱,年年岁岁有风采! 雪梦莱牌服装

爱,就是奉献! 佐丹奴服装系列

把世界的色彩带给您! 佐丹奴服装系列

隋溢夏梦! 佐丹奴服装系列

一流品牌的男装离你不再遥远,而他的魅力,益发难以抗拒! 绰约服装

潇洒神韵,绰约风采! 绰约服装

创造流行,展示潇洒豪情之气概! 绰约服装

爽!帅! 意大利摩登服装

从容地来,潇洒地去! 意大利摩登服装

摩登精品,全新感受,身份象征! 意大利摩登服装

翩翩风度,尽展意大利豪情! 意大利摩登服装

潇洒随意,风格独特! 登雅牌西装

新潮西装,欧陆风采,一款在身,气度不凡! 登雅牌西装

登雅西装有风度,助您登上成功路! 登雅牌西装

青青草蜢,新潮名服! 草蜢牌服装

弘扬男士精品,一展男士风采! 皮尔・卡丹牌服装

皮尔・卡丹在这儿! 皮尔・卡丹牌服装

国际名牌----皮尔・卡丹! 皮尔・卡丹牌服装

高雅、潇洒雷特蒙! 雷特蒙牌服装

波士发是您理想的选择! 波士发牌服装

卡斯莱德牌运动服是在体育场上缝制的. 卡斯莱德牌运动服

“卡顿“帮你全力以赴地接受挑战. 卡顿牌工作服

如果“使尔美“也无法改变你的形象,你还是什么也别穿就上街去吧. 使尔美服装

“哈特・夏纳“意味着事业与成功. 哈特・夏纳西服

走遍世界,我只看中“阿迪达斯“. 阿迪达斯牌运动服

现代睡衣的提倡者. 联合睡衣公司

你悄悄在穿上一件“普来得“,再司法局法去约会吧! 普来得编织

假使你喜欢偷听他人说话,约翰・史蒂森这个名字肯定已让你的耳朵听出老茧. 约翰・史蒂森服装公司

展现你高贵典雅的风情! 夏奈尔套装

**服装拍摄工作总结范文18**

20xx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，是店长的培养、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

日常工作中在店长的指导下,负责跟进各个节期的每个活动工作，促进店面销售，增加销售额，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店铺的布置，根据店长给予策划工作,努力完成店长的计划内容。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，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服装店销售工作知识，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，对店长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，去掌握与顾客的沟通和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。

**服装拍摄工作总结范文19**

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：

>一、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;

>二、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。

>三、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标

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。

今年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为明年的工作做铺垫。

明年计划

新的一年掀开新的一页，年度计划如下：

1、品牌形象：这是我们年年天天必不可少的工作，要把我们声雨竹服装推广出去，首先自己和员工的形象，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xx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、加强自己和员工的销售能力，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，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取中突破目标，再创业绩新高。

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！