# 服装公司春节工作总结(合集86篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-08-02

*服装公司春节工作总结1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...*

**服装公司春节工作总结1**

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。

**服装公司春节工作总结2**

一年的时间很快又过去了,在这个季节温差不大的城市,似乎觉得一年的时间过得更快,让人有点不愿意去相信。

下面是我这一年就自己的工作经历做的年终工作总结：

>一、一名合格的导购员首先要做到以下基本几点：

1、微笑(微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的)

2、赞美顾客(一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情)

3、注重礼仪(礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员)

4、注重形象(导购员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉)

5、倾听顾客说话(认真倾听顾客意见，是导购员同顾客建立信任关系的最重要方法之一，同样顾客也很尊重那些能够认真听取自己意见的导购员)

以上是对导购员来讲十分重要也是最基本的注意事项，是必须做到的。

>二、针对货品销售方面，我们导购人员还必须注意以下几点：

1、熟悉自己店内的货品，能清醒的知道哪件衣服适合什么样的顾客，估到每件衣服都能记在心里，做到客人进厅能推荐对衣服，吃的准衣服类型风格。

2、掌握顾客心理，这一点是最难的，通过顾客进店时的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的衣服，从而有助于自己的推荐。

3、专业度的撑握，做到专业的建议和搭配，让顾客选到不仅自己满意，包括周围朋友都要满意的服装。我们不仅要做他的生意，还要做他身边朋友的生意，不仅做他今天的生意，还要做他永久的生意，如果抱着这种心态去服务，那样我们的品牌只会越做越好。

4、增加自己的知识面，多掌握与自己工作有关或与顾群相对有关的知识，和顾客聊天的时候能找到共同话题，顾客有形形色色，想和他们能融入到一起，聊到一起，因此这方面也是相当的重要，否则对于和他们之间的沟通就有了阻碍，从而也影响了销售。

5、建立顾客档案，留下顾客的资料，最好能记住顾客的姓名，记得他买过的衣服，也体现了我们这个品牌对他的重视，这样子他也感到很有面子很开心，他有了面子，我们就有了票子，票子的来源是顾客，因此在我们心中每位顾客都是美丽的天使，即便有时天使也有不开心无理取闹，也许是我们的服务没有到位，也许是我们的沟通出现了问题，总之多从自身方面找原因，多问自己几个为什么，我相信世界上每个天使的心灵原本都是美丽的。

我们遐逸品牌衣服款式相当多，颜色也相当丰富，目前库存有约3000件，虽然货品让我们眼花缭乱，但是我们都要求自己尽量记得衣服的货号、色号和价格，在客人指向一款衣服的时候，我们以最快的速度从仓库拿出他所需要穿的号码，并引领到试衣间试穿，这也涉及到导购员的三厚之一，“脚皮厚”，不厌其烦的很客人试穿，当顾客定下几件要购买的衣服时，要以最快的速度把票开好，而不是将客人穿在身上的衣服吊牌从里面拉出来，这样对客人也很不礼貌，因此熟悉货品是非常重要的。

现在的生意真的都很难做，相对以前，现在的款式越来越多，品牌也越来越多，竞争十分的激烈，因此抓住每一位客人是相当重要的。顾客形形色色，有的客人性格比较开朗，也很容易接近，这些客人每个导购员都很喜欢做他们的生意，但是一旦遇到比较“闷”的客人，主动招呼后看没什么反应就自动放弃或者是干脆直接放弃沟通的，有很多很多，这又涉及到另外三个字“脸皮厚”。

**服装公司春节工作总结3**

通过一段时间的服装销售实习，让自己收获了许多的销售经验，还让自己对于服装方面的了解也更加多了，所以可以说这短短几个月的实习生活，让我受益颇多。

作为一名市场营销专业的学生，对于销售工作还是有一定的认识的，学校给我们的锻炼机会也是比较多的，在每年的圣诞节和劳动节的时候是专门给我们开展了实训课程的，就是在我们学校娥林荫大道那里开展展销会，所以这么几年来我还是积攒了一些工作经验的，所以当我实习找到这份服装销售的工作的时候还是信心满满的，觉得自己一定能够升任这份工作，并且做出一个好的销售业绩……可是当我正式接触这份工作的时候才知道并不是我想象的那样。

在这之前我都还没有接触过服装销售的工作，所以我上岗之后才知道服装销售的工作并不简单，而且还十分之有难度。在商场里面做服装销售面向的客户不像学校销售对象都是学生，而是各种各样、各行各样的人都有，所以我们的销售工作难度也会特别大。比如是年纪比较大的客人的话，他们经常会跟你讲半天的假问半天的问题，也不一定会买。所以在刚刚进入岗位的时候，没少碰壁，在销售的沟通方面和跟客人的搭话方面我是比较强的，但还是情况不乐观。我是不想一直都这样下去的，所以我就经常去请教店长，在没有客人来的情况下去请教卖场的其他销售热源，问他们解决问题的方法，向他们学习服装销售技巧。通过他们娥帮助，我的工作情况才有所改变后面才算是正式走上了正轨。

通过这次的服装销售实习，我才知道我们做销售就是要“看饭下菜”，比如面对年纪比较大的客户来买衣服，我们就要多偏向服装的质量实用程度来介绍，因为他们更多会考虑服装的实用问题。面对年轻客户，我们就不能用这样的方式，而是更多谈服装搭配以及当前的流行趋势等方面来向客人推销。通过这次的服装实习我知道了做销售工作，不仅仅要有好的沟通能力，还要有对自己的销售产品要有深得认识，这样才能够更好地回答客户的问题，更好地将自己的产品销售出去。

这次服装销售实习虽然已经结束了，但是对我的帮助却一直都在，让我知道了销售更多的经验，让我的销售水平大大增加，我相信如果我以后还从事服装销售的话，一定会做的更好!

**服装公司春节工作总结4**

>实习时间：

20xx年X月11日——20xx年X月13日

>实习地点：

我市某家服装厂

>实习目的和任务：

这次寒假在服装厂实习主要就是要熟悉整个服装生产的流程，因为这是毕业后所要从事的工作岗位，是和专业相关的，所以我很珍惜这次宝贵的实习机会。通过实习更加的巩固所学的专业知识，拓宽知识面，让自己在有限的时间里学到更多的东西，同时，在实习中发现自身的不足之处，方便以后的改进，为将来正式踏上工作岗位打下一定的基础。

>实习工厂概况：

我所实习的这家服装厂主要从事服装设计、制作和销售。厂里有先进的服装生产设备，有专业的设计人才，专业的生产线和现代化的生产设备。工厂主要是接订单，然后按订单的数目生产，由设计师专门设计，工厂有两百多员工，规模比较大，在业界有一定的影响力，客户口碑很好。

>实习内容和过程：

暑假刚到服装厂实习的时候，车间主任就给我安排了一名实习期间的指导老师，指导老师先带我熟悉了厂里的环境，讲了下实习期间要遵守的规章制度，就带我去厂里的员工宿舍休息了，说第二天正式开始实习。

到了实习第二天，我先找到了指导老师，他就带着我看同事在生产线上是如何制作服装的，然后就一步步给我讲解了下，让我脑海里有个具体的生产过程印象了，后来我就在指导老师旁边仔细观察他是如何设计制作衣服的，还不忘细心的做下笔记，这样方便以后的总结归纳。在观察中我有不懂的问题就直接去请教指导老师，老师也会很耐心的为我解答。在工作之余，我还会和指导老师沟通交流，在交谈中，指导老师会把他多年的服装设计和制作经验毫无保留的传授给我，这让我为他这种无私奉献的精神所感动，看着指导老师辛苦的工作，对他的敬业精神所敬佩。

等到我熟悉了整个服装生产过程后，指导老师就安排我开展实践动手工作了，让我尝试着自己设计衣服和制作衣服，这让我很开心，经过我的不断努力，和指导老师在旁的监督指导，我很快的就完成指导老师安排的实习任务，在实习期间的表现也是得到了服装厂领导的表扬。

>实习心得体会：

暑假在服装厂实习的日子虽然短暂，但是对我这个大学生来说却受益颇多，让我明白了很多的道理，是一次有意义的实习经历。

**服装公司春节工作总结5**

店长对的角色定位：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长对内要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、……方方面面都要照顾到;对外协调好与酒店、同行、政府机关等的关系。任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。店长的工作职责:

1.了解公司的经营方针，依据货品的特点和风格执行销售策略。

2.遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

3.负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。

4.负责货品管理、盘点，帐簿、报表制作，工资核算、商品交接准确。

5.负责店铺内货品补齐、调配、商品陈列。

6.及时处理店铺出现的相关问题，不能处理的及时上报。

7.定时按季节、酒店生意制定促销活动。

8.每月月底提交工作总结，制定下月计划及目标，反馈相关问题。

9.激发导购工作激情，使店铺保持热烈、活泼气氛。

10.工作积极，树立榜样作用，工作失职不找任何借口。

店长的工作重点:

作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心。店面营运通常分为三个时段。

营业前：

1.开启电器及照明设备。

2.带领店员打扫店面卫生。

3.召开晨会：

①公司政策及当天营业计划的公布与传达。

②前日营业情况的分析，工作表现的检讨。

③培训新员工，交流成功售卖技巧。

④激发工作热情，鼓舞员工士气。

4.清点货品，准备、清点备用金。

营业中：

1.检查导购人员仪容仪表，行为姿态、精神面貌。

2.专卖店的店长需督导收银、销售清单记录工作，掌握销售情况。

3.控制卖场的电器及音箱设备。

4.备齐包装纸、包装袋，以便随时使用。

5.维护卖场、库房、试衣间的环境整洁。

6.即使更换

橱窗、模特展示，商品陈列。

7.注意形迹可疑人员，防止货物丢失和意外事故的发生。

8.及时主动协助顾客解决消费过程中的问题。

9.收集顾客资料、反映问题并作好登记。

10.做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。

营业后

1.核对货品，填写好当日营业报表，记录当日签单、开发票金额。

2.营业款核对并妥善保存。留好备用金。

3.检查电器设备是否关闭，杜绝火灾隐患。

4.专卖店检查门窗是否关好。店内是否还有其他人员。

人事方面

1.参与营业人员的招聘、录用的初选。

2.对员工给予奖励和处罚的权利。

3.有权利辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工。

4.根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见。

5.对员工的日常工作表现进行检查和评定。

6.对店内的突发事件进行汇报、裁决。

货品方面

1.对公司的配货款式、数量、时间等提出意见和建议。

2.处理有质量问题的货品或及时退换。

3.每周对店内的货品做新的陈列、调配。

能作为迪图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，月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着迪图公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为迪图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，让迪图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，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，达到对迪图企业理解、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，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励;第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励;第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

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

**服装公司春节工作总结6**

20\_年在公司带领的关心下，我从一个浅显员工生长为柜的柜长，我感受力有未逮。一方面是我的专业学问窘蹙，营业才干不强，另一方面是我感受坚苦良多，社会经历缺少，学历缺少等各种启事使自己感受很纤细，缺少担任重担的勇气。

在繁忙的任务中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的任务进程，作为京华服装超市的一名员工柜构成员热诚的办事给顾客留下了最好的印象，在最短的时分之内辅佐顾客消除疑虑，压服顾客采办产物。

依照顾客的需求去进货，依照季节的转变去调整产物，依照天气的转变去组织热销种类，依照面料的特性去组织货源。如我们十堰的购物习气依然有着较着的天气效应：气温一降，冬令商品的发卖就直线下降。

经过这段时分的考验，我柜组的同志个个生长为及格的发卖人员，有的成为发卖主干，为完成20\_年发卖打算立下了汗马勋绩。

20\_年，我柜组在公司党委的统一带领和摆设下，在兄弟柜组的支持下，经过部分味员的配合勤奋，胜利地完成了服装发卖任务。

20\_年我们柜组当真进修发卖学问，增强自我修养的进步，热忱为顾客办事，睁开对劲在京华，教师工作总结办事为顾客的营销勾当，想顾客之所想，勤奋为顾客修建优秀的购物情况，做到进货、贮备、发卖各环节的落实，严把质量关。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，采办者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等固然价钱不菲，但不少男顾客仍激动慷慨大方解囊。尔后我们要做一些思虑。

我深切感应京华服装超市的畅旺生长的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市20\_年发卖功绩愈加畅旺!

我愈加当真敬业，热忱为顾客办事，团结柜组一班人，勤奋进修服装发卖技巧。我深知优秀的服装发卖人员对产物的专业学问比普通的营业人员强得多。针对不异的成绩，普通的营业人员能够需求查阅资料后才干回覆，而胜利的服装发卖人员则能立即对答如流，一针见血，切确地供给客户想知道的动态，在最短的时分外给出对劲的回覆。

她们行为约束才干强，深入熟悉到作为发卖部中的一员身肩重担。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时期表了京华的笼统。因此我柜组姐妹不竭拓展专业学问，进步自身的素质，高标准的请求自己，在发卖实际中堆集一些任务经历，较好体会整个服装市场的静态，走在发卖市场的前沿。

我们作为服装超市的一个发卖部门，部门员工，刚到超市时，包罗我，对服装方面的学问不是很知晓工作总结，关于新情况、新事物比力目生。在公司带领的辅佐下，我们很快体会到公司的本质及其服装市场，以及消耗对象和潜在的顾客。我组员工步队齐截，熟悉统一，勤奋做好自己的本职任务。

我柜组部分员工高低他心，阐扬个人聪明和缔造力，斥地进取，团结创优，谨小慎微，缔造了柜组营销的佳绩。

服装发卖任务让我们柜组勤奋建立企业优秀笼统，笑脸迎顾客，热忱待嘉宾，为顾客量身推销产物，赢得了顾客的认可。顾客对劲率、回头客呈优秀势头。20\_年我柜组完成发卖任务……

在7月份起头做柜长的时分，经理给我安插任务，因为胆寒的心思，惧怕不能胜任，和经理辩说起来。经过任务实际和进修，我体会到经理的良苦居心，她是为了给我们每一小我一个适当的位置，给每小我一个成漫空间。

鼓励柜组姐妹充溢自傲去赢得顾客的置信，去热诚为顾客办事，去充实体会柜组服饰所需求的顾客属于哪一个阶级，充实体会顾客快乐喜欢，有的放矢搞发卖。

\_年我们柜组将继续本着“以报答本”的任务立场及“顾客的高度对劲是我们的最终方针”的运营理念，部分姐妹将进一步固结我们的战争力，以饱满的热诚，热忱的浅笑投入到新的任务中去。

部分姐妹看待不合春秋条理的顾客，充实思考他们在服装品牌、层次、价位上的需求，热心为他们推荐时兴、安康、质优价廉的商品。

现将相关情况总结如下：

我们还要勤奋进修转化顾客否决见地的技巧，降服服装发卖市场所作很是剧烈的坚苦，抓住顾客的采办旌旗灯号，让顾客精神上取得很高的对劲度，勤奋开创发卖新功绩，为顾客办事，为顾客省钱，为公司盈利，让对劲在京华的理念进一步取得拓展，让京华美名望满十堰，让更多的顾客再来京华!

勤奋做到不论顾客货比几多家，我们京华服装超市也能为顾客供给质优价廉的商品。在发卖进程中贯串浅笑办事，多和顾客交换，她们经过服装发卖，与他人说话的时分变多了，增强了自傲心，也进一步懂得了若何与顾客沟通，推销服装的格式、色彩、价钱与顾客的需求适应，使顾客接收你的见地和倡议。

在任务中我也熟悉到人不是终身上去就什么乡村的，当你降服心思的阻碍，那一切都变得轻易处置了。因此带领给我安插任务，是为了锻炼我，而任务中姐妹的支持，发卖功绩的胜利完成又增强了我的自傲心。因为只要充溢剧烈的自傲，服装发卖人员才会以为自己肯定会胜利。

总之，我柜组部分员工以京华为家，颠簸建立奉献在京华，对劲在京华的职业理念，谨小慎微，团结协作，以饱满的热诚撵走顾客，以殷勤的办事看待顾客，以热忱的浅笑送别顾客。

因此我和柜组姐妹多方体会产物特性，在发卖任务中忙而不乱，能敏捷、切确地找出不合顾客的采办需求个人工作总结，从而赢得顾客的置信。我把明白的方针、安康的身心、极强的开辟顾客的才干、自傲、专业学问、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处置否决见地、跟踪顾客和收款作为惯例营业去进修。

**服装公司春节工作总结7**

>一，接待方面：

细心，周到的服务客户感觉不错。

二，>现场方面：

1.陈列方面出现的问题，客户反应太乱不好定。下午及时跟进，归类陈例使客户挑选款式更加的方便，快捷。龙门架问题，客户反应没龙门架不好定，必须精心的筛选，及时跟进，龙门架的使用并没有影响到顾客的定货，反而使一些跟风的客户增加了定量。比没龙门架前更加有序。且颜色方面做了淡，深，淡的比例，使客户看上去不单一，沉重。

2.客户反应今年款型，面料没往年好，夹圈位太窄。颜色单调且普遍厚重。双排扣不好销售，单排扣款式好根据我在其他相同男装品牌及一线品牌的款式比较，单排扣占75%以上，而双排扣的非常少。希望设计部门加强对市场的调查研究。对客户反应的问题要做及时的跟进和回馈。

3.客户影响客户，公司江浙客户较多，如有一人或二人在定货方面有了意见，马上用乡音在现场谈论，影响到其他客户的定货。建议，对影响公司定货的客户，要尽快的处理。

4客户主观意识非常强，加上旁边有其他“军师”，推荐只对第二，三天的客户有些影响。

>三，个人感受：

客户下单量少，跟客户的销售及其库存有很大关系。每位同事都非常的默契，能吃苦且非常卖力，相信通过这次订货会每位同事都有不少的收获和成长。

通过这次订货会，让我更加体会了一个团队合作的重要性，沟通的重要性，对任何事情多一些了解，多一些沟通，少一些埋怨，没有跨不过的坎，没有过不了的河。也没有翻不过的山，努力再努力。

**服装公司春节工作总结8**

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：

>就本年度工作的完成情况汇报如下

1、 在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了 20xx年秋冬和20xx春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、 在20xx年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市(重庆、成都、广汉、资阳…)的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解!

3、 在公司的组织下，在20xx年9月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、 20xx秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

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。

在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

>现将20xx年做个大概安排：

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

**服装公司春节工作总结9**

20xx年我公司进一步全面落实公司工作会议精神，在x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x万件/套，总产值x万元。

20xx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x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。

x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。

在明年的工作里，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。

我们深知明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20xx年的目标任务顺利完成。

**服装公司春节工作总结10**

回顾这一年来的工作,工作中我严格要求自己，按照任务完成了自己的本职工作。 现将一年来的工作总结如下：

>一、 店内的日常管理工作

作为店铺的负责人，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xx%。

>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!

**服装公司春节工作总结11**

本人xxx，现在是x市xx服装有限公司的员工。自20xx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20xx年x服装厂的推荐，参加社会成人考试，全脱产就读x市x学校，在xx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20xx年至20xx年任职x市xx制衣厂----运动服装设计。x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。

x年至x年在x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。x年~20xx年本人在x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。

20xx年至今本人在x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

20xx年x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

20xx年x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

>四、关于50d过胶风衣布产生化学作用沾色的问题

20xx年x月，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xd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x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xt尼龙里布，按面料的数量一样载多一份，先把xd过胶的面料和xt里布一齐沿四周车一圈，做完后面料的手感和没有加xt面料的手感差不多，（因xt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x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

20xx年x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%。

1、根据工艺制单，资料内容包括

（1）板单款式图

（2）大货尺寸表

（3）批生产办意见

（4）大货布片

（5）印/绣花板

（6）辅料。

2、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。

3、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。

4、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。

5、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x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。

**服装公司春节工作总结12**

时间如梭，又将跨过一个年度之坎。作为制造行业，成本是公司的关键之一，对成本管理水平的要求应不断提升，对采购原材料、到各部门材料的使用更应加以控制。回顾即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结：

回首20xx

1、我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意!我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

展望20xx

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的仓库20xx年工作计划和工作目标：

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康!万事如意!新年快乐。

**服装公司春节工作总结13**

>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：xx力xx品牌万，达标率，比xxxx年提升；

其他品牌万，达标率，比xxxx年提升；

自营小计万，达标率，比xxxx年提升。

2、加盟店：xx力xx品牌万，达标率，比xxxx年提升。

3、公司：销售万，达标率，比xxxx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。

附言：成绩是没有任何捷径可以走的，他是靠人、靠精神、靠辛勤和汗水，一点一滴的堆积出来的！

**服装公司春节工作总结14**

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，服装厂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，

>一、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。服装厂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、加强服装厂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xx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，有力地促进了服装厂各部门、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

服装厂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，并经服装厂领导小组验收，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，xx月份客户投诉我司产品存在质量问题。x服装厂订单工字扣问题,客户投诉我服装厂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。后来通过服装厂领导的出面，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，这使得服装厂的形象会在客户心目中大幅度降低。

提高产品质量，是提高服装厂品牌效应的前提保证，做好服装厂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x服装厂质量工作提高到一个新的水平，为服装厂经济发展做出贡献。

**服装公司春节工作总结15**

20XX年，出口服装企业正经受着出口退税的减少、人民币升值、人力资源成本大幅攀升的严峻挑战和考验，服饰公司在集团、股份公司的领导和西服有限公司的支持下，经过全体员工的共同努力、奋力拼搏，各项经济指标都取得了较好的成绩。1xx月份，总计完成产量xx万件（条），超额完成计划xx%，完成销售xxxx万元，超额完成计划xx%，完成净加工费xxxx万元，超额完成计划xx%。上半年完成利润xx万元。总结20XX年的工作，概括起来，有如下几点：

应对挑战迎难而上，适应竞争闯出新路：进入20XX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，服装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xx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。20XX年，服装公司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，xx国的客人，所下定单均为中高档产品，工艺及质量要求高，这一年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20XX年取得更好的效益实现20XX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——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。

**服装公司春节工作总结16**

女士们先生们：

你们好！

龙年即将结束。今年我们张庄分厂，无论是产量还是质量，都离县里的主厂很远。成绩离不开你的付出和奉献。非常感谢您对我工作的大力支持与合作。一起工作是一种缘分。我很高兴认识你，并建立了深厚的友谊。

在过去的一年里，你付出了很多。自觉加班，严格遵守工作纪律，工作努力，具有良好的团结协作精神。有的坚持带病上班；有些人把工作带回家；有些人去参加宴会，在宴会结束前匆匆赶回；有的人挤时间做家务，所以和老公有矛盾，慢慢对待孩子。他们中的大多数人在恶劣的天气下，如雨、雪和严寒，仍然可以按时上班。这一切都在我的眼里，在我的心里。我对此非常满意，我为你感到骄傲和自豪。

近年来，由于世界金融危机的影响，国外服装加工业受到了深刻的影响。随着订单的减少和单价的降低，许多服装厂已经亏损或关闭。目前我们县正常生产经营只剩下两三家了，我们康荣是最好的之一。你可能已经注意到了，同样的订单，这一批的价格可能会低于前一批。为了尽量减少你的损失，我经常和孙经理、林经理争论，有时甚至争得面红耳赤，只有我自己知道其中的辛酸。据我所知，我们张庄分厂的工资在全县的服装行业是比较高的，如果不是更高的话。我觉得在我们家门口一个月拿1780还不错，满座。对此，我已经尽力了。可能有些员工还是不太满意。请理解理解。

明年经济形势还是不好。许多出口型服装厂还没有收到订单，但我们厂的订单已安排在6月份。我可以保证：只要姐妹们像今年这样工作，工资绝对不会低于今年。希望你们明年正月初八上班的时候，都能准时来，我们继续一起努力。

春节到了，祝大家新年快乐，祝大家幸福，万事如意，梦想成真。

**服装公司春节工作总结17**

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20\_年元月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。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。

**服装公司春节工作总结18**

回顾过去的一年，我和各位同事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，做同事的思想稳定工作，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《河南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《河南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

时光飞逝,弹指之间,20xx年已接近尾声，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，又将跨过一个年度之坎。作为制造行业，成本是公司的关键之一，对成本管理水平的要求应不断提升，对采购原材料、到各部门材料的使用更应加以控制。回顾即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结：

回首20xx

我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事,是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求,给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

**服装公司春节工作总结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。

**服装公司春节工作总结20**

20××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。

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xx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。

x月份，在xx总经理的关心下为我们组织了副班长以上管理人员出去游玩。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20××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20××年的目标任务顺利完成。

**服装公司春节工作总结21**

各位姐妹们，大家好。鼠年就要过去了，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。

**服装公司春节工作总结22**

三年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国移动沽源县移动分公司，光荣成为一名营业员。营业是展示我们移动企业形象，体现我们^v^移动人^v^精神面貌与综合素质的^v^窗口^v^。营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着移动的企业形象，保持本企业在市场竞争中的优势，与我们营业员工作岗位息息相关。这就要求我们在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。

讲解一遍后，我看用户的神色好象还不太明白又不好意思再问的样子，就马上说:^v^我可能讲的不太明白，我再给您讲一遍好吗?^v^我又一点一点的向用户讲解起来，边讲边指导用户操作，直到用户完全掌握了使用方法为止。我不仅在营业厅认真工作，以热情、耐心的服务接待每一位用户，而且在业余时间，甚至有时走在下班路上还有人拦住我，向我咨询业务，每当这个时候，我都会停下脚步，耐心的向用户讲解，直到用户明白为止。真诚的服务赢得了用户的信任，一次休息，我和同学在街上遇到了一位经常到营业厅办业务的用户，他见到我就着急的说:^v^我现在有点急事，你能去帮我交50元话费吗?^v^说完，把钱给我就走了，我二话没说马上到营业厅为用户交了50元话费，从这以后，这位用户每次到营业厅办理业务，都要专门到我所在的柜台，跟我打个招呼。我热爱营业这项工作，在工作中，我品尝了酸甜苦辣的人生百味，休会到了它给我带来的快乐与悲伤，感悟到了人与人之间的真情与理解。哪怕客户的一句^v^谢谢^v^，都给我带来无尽的欢乐，然而在工作中并非都是快乐的。

有的客户会因情绪所致，破口大骂，因为对业务的不了解，误认为是你的无能，试想一下，有谁能在挨骂的同时，心情愉快的起来呢?要说不难过那是假话，可是换个位置为客户想一下，他们因为手机不能使用，给自己带来不便，故而脾气急躁，我们是应该理解的。这就要求我们用良好的心理素质，熟练的业务知识，与客户进行沟通，让他了解我们的业务，避免不必要的误解。记的我们领导曾经说过这样一句话:^v^微笑是上帝送给人们最好的礼物，它能敲开每扇紧闭的心门，人们的笑容将是解决问题最好的方法。^v^这句话我一直铭记在心，它给我的工作带来巨大的动力。微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为公司赢来更多的效益。在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。八百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。

在移动事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。快三年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了公司领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。朋友们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报公司的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。移动给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，移动公司是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们移动公司的明天将再创辉煌。在此我要说:^v^我为移动多拼搏，移动因我而精彩!^v^现在，我深为自己是一名移动员工而感到骄傲和自豪。

**服装公司春节工作总结23**

20\_\_年，出口服装企业正经受着出口退税的减少、人民币升值、人力资源成本大幅攀升的严峻挑战和考验，服饰公司在集团、股份公司的领导和西服有限公司的支持下，经过全体员工的共同努力、奋力拼搏，各项经济指标都取得了较好的成绩。1\_\_月份，总计完成产量\_\_万件(条)，超额完成计划\_\_%，完成销售\_\_\_\_万元，超额完成计划\_\_%，完成净加工费\_\_\_\_万元，超额完成计划\_\_%。上半年完成利润\_\_万元。总结20\_\_年的工作，概括起来，有如下几点：

应对挑战迎难而上，适应竞争闯出新路：进入20\_\_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，服装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\_\_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。20\_\_年，服装公司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，\_\_国的客人，所下定单均为中高档产品，工艺及质量要求高，这一年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20\_\_年取得更好的效益实现20\_\_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——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。

**服装公司春节工作总结24**

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、

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找