

# 2023年服装员工总结(通用9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 服装员工总结篇一

从20\_\_年x月初入厂到现在快有一个年头了，虽然总以农历年为一单位，在外浪迹那么多年终要习惯阳历年和阴历年的说法。20\_\_年转眼即逝，由衷感到又长大一岁的苦恼，而我怎么还像个长不大的孩子，长的娃娃脸这个不说，只是说话快言快语，大大咧咧从来不会考虑后果的严重性，这个直肠子是不经大脑的一根神经，很厉害，我想这是我最大的毛病，也是我一直想改而改不掉的毛病。

工作是一个随时反省，随时更新修改的过程，平日里日复一日，重复不停地机械工作，说不烦那是假的。工作总是不能规律一致，或许跟我性格有很多关联，相信一起工作的同事都知道，我就是拥有南方人的模样，北方人的性子。因为归属感情中人一类，所以在做事方面很多都欠妥。虽然经常回头看，做总结，但还是难免因当时想的不周而引发的病根。

### 一、说话是一门学问，更是一门艺术

有时同样从我口中说出的一句话得到的效果往往适得其反。很多时候即使说的真言也未必会得到认可，很伤心。中国人都有以年为计量单位，我也是。我希望在来年改掉所有孩子气，说话方面底气一点，给人感觉信任一点，办事方面更牢靠一点。

像我的工作接触面就比较广，面对不同的人群，不同的性格，要做好内外衔接这个工作确实不易，有时好不容易安抚好客户，公司内部又来个面红耳赤，或者内部平息而客户又起争端，这内忧可治，外患也可疗，而内忧+外患就会是战争的开端。所以有时会冒出一些生气的火花在所难免，其实事后都觉得真没那必要。有这么一句话我准备做为我的座右铭：再烦，也别忘了微笑；再急，也要注意语气。战争从来都是甲方和乙方的厮打，如果一方握手力求和平，谁又还会唯恐天下不乱呢？我想微笑是最好的战争武器。

我是一个对自己要求完美的人，做事比较雷厉风行，工作的每一步力求精细化，在平时的工作中不管大小都能全力以赴，能够积极自信地行动起来，每件事总要做到让自己满意为止。

## 二、保管好客户信息

记得在我刚入职那会客户的所有信息几乎全厂无人不晓，在这个信息时代，特别是国内这块大市场，不管肥瘦大家都敝帚自珍地保护好自己的一亩三分田，中间的利益关系就复杂的开。我开始按地域区分建立起客户信息，还有下达生产指令单全部四联式针式打印出效果来，现在大家都在熟悉操作着工作流程，证明改革是可行的，从土八路时代已经跨步到共产主义时代，我们是进步的。

其实工作可以做的更细一点。尽管内部方案已经敲定，可是对外应对我却失有一手，因为考虑到资料的保密性，所以将客户传真件直接入电脑后直接销毁，熟不知待到查询时方恨不保存。我会记住苏州工程的那次教训：传真件没了，连发样产品也没人承认，口说无凭，我们说的点对有多对口，可客人完全失口否认，即使在法庭也得讲证据，没有证据就得败诉。当时真急了，就像过去的清政府一样割地赔款的心情一样。或许真理都在大家心中，但是结果已经很明了，社会主义社会毋需舞刀弄剑，钱能解决一切纠纷，最后赔款了事。

### 三、增长见识和经验

俗话说吃一堑长一智，现在开始应该再也不会有这样类似事件发生。平时在一味要求自己对每件事情精细化的同时，却往往把自己陷于细枝末节中，完全忽视“度”的存在；在追求完美的同时却忽略了其实工作不一定要做到细才是最好的，往往忽略了大方位的综合考虑，其实分清工作主次和轻重缓急才是重要。

## 服装员工总结篇二

胜利之歌已经奏响，时间的车轮推动着满载硕果的列车正开往20\_\_\_\_年那个阳光明媚、充满希望的春天，现在正是回顾过去，展望未来的日子。

我进入\_\_\_\_公司已将近两年的时间，在公司领导强有力的带领以及关心支持下，个人在\_\_\_\_年取得了不小的进步。在此，我衷心的感谢\_\_总对我的信任与栽培；感谢各位领导对我工程技术上的指导与教育；感谢所有同事对我工作上的支持与生活中的关心。我只能尽最好的工作态度、发扬学海无涯的精神，来回报大家，从而提升自身综合素质。

现将\_\_\_\_年的个人工作情况作如下总结：

### 一、\_\_\_\_年工作情况

1、深入贯彻公司各项规章制度。作为\_\_\_\_公司的一员，我为这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。工作中，我以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好的完成工作任务。作为一名优秀员工，要以“政令通畅、纪律严明”为核心思想。按时、按量的落实领导安排的工作任务，谨记“落而不实等于没有落实的道理”。

2、工程部资料的整理工作。认真履行工程资料、收发文、行政资料的整理，努力做到条理清晰，归档有序。落实工程相关人员的联系联络工作，保证信息的通畅，为工程建设提供后勤服务。

3、售楼部与办公楼的值班工作。这虽是一个平凡的工作，但我一直全心对待。因为这不仅仅是\_\_总的信任，它还关乎公司财产的安全，也是公司形象的象征。

4、认真完成领导安排的其它工作。积极、主动完成领导临时安排的其它工作，时刻端正工作态度，勿以善小而不为、勿以恶小而为之。

## 二、工作中的不足

回想自己本年度的工作，虽有一定工作量，但是闪光点不多，许多工作还有不尽如意之处，在工作过程中，由于经验缺乏，没有整体的计划性和预见性，导致目标不明确，主次矛盾不清晰，常常是“事倍功半”，领导不满意不说，自己还一肚子憋屈。好在有公司领导的细心指导，总算没有走太多的弯路。

## 四、今后努力方向

“\_\_\_\_·莱茵小镇”是我发挥能力与才华的平台；是我学习更多专业管理知识的校园；是我体现人生精彩价值的舞台，因此我非常珍惜我的工作，重视我的每一次提升与锻炼的机会。绝不辜负公司对我的信任，要对得起皮总对我的栽培。

拥有良好的人格素质与过硬的专业素质是我做人、做事的宗旨；“先做对，再做好”是我要发扬的精神；“事实胜于雄辩”是我信奉的座右铭；缺点、弱点不少，可我一直一直在努力改正。我真诚的希望在今后的工作中，各位领导、同事对我多加指导、考核与批评，再次谢谢你们！

最后，在进军\_\_\_\_年的号角吹响之前，我预祝大家在新的一年里身体健康、万事如意。我们期待\_\_\_\_年\_\_\_\_公司全体员工在皮总的带领下，继续打造“莱茵小镇”精品工程，引领江南房地产潮流。

## 服装员工总结篇三

即将到来的20x年是充实、忙碌、快乐的一年。岁末年初，我站在新老交替的时间平台上，回望过去，展望未来。在过去的一年里，在小组的指导下，在部门领导的关心和帮助下，在同事之间的友好合作下，我的工作和学习取得了很大的进步。

### 第一，加强业务培训，提高自身素质

在前台主管、领班和同事的热情帮助下，我的业务技能有了显著提高。作为酒店的门面，每个员工都要直接面对客人，所以我们员工的工作态度和服务质量反映了酒店的服务水平和管理水平。前台是这个门面的核心部分。我知道我的责任很大，我的疏忽会给酒店带来经济损失。

因此，在工作中，我认真负责地做好每一项工作，并积极向其他同事学习更多的专业知识，以增强自己的专业水平。只有这样，我们才能进一步提高业务知识和技能，更好地为客人提供优质服务，让客人喜出望外。

### 第二，“开源节流，控制成本”从小事做起，从我做起

“开源节流”是每个企业的追求。在部门领导的领导下，我们积极响应酒店的号召，开展节约资金、控制成本的活动。为了节省成本，我们使用回收的欢迎卡作为酒店的内部房间。当\_\_想带客人参观房间时，我们都使用这些用过的欢迎卡来安装钥匙，以减少欢迎卡的使用，节省酒店费用。

我们用打印好的报告纸做草稿，各种报告尽量双面打印。通过这些控制，我们可以为酒店创收做出前台应有的贡献，尽自己微薄之力。

### 第三，强化销售意识和销售技巧，提高住房率

在部门领导的培训帮助下，我学到了一些销售技巧。怎么给客人报房价，什么样的客人报什么房型的房价？如何向预订的客人推荐更好的房间类型？等等。在这里，我要感谢我们的部门领导毫无保留地将这些销售知识传授给我们。在增加自身知识的同时，也积极的为大体积房间的销售做自己的努力。只要客人来到前台，我都会尽量让他们留下来，哪怕是\_\_。为了争取更高的入住率。

### 第四，注意各部门之间的协调，与同事相处融洽

## 服装员工总结篇四

大路煤矸石热电一期工程从20xx年6月份开工以来，为全面贯彻落实公司质量文化理念“规范施工，一次成优”，围绕着“达标投产，确保行业优质工程，争创鲁班奖”的工程总体目标，在华电总承包起带头兵作用，坚持以技术策划为龙头，以创建过程精品为着力点，以“四新”技术应用为手段，以严格的质量监督为保障，推动工程质量水平整体提高。在公司各部门领导关心和项目部领导的支持下通过项目部全体员工一直的奋战拼搏、努力进取，克服了天气、环境、远离本部等各种不利因素的影响，现承建的c标段工程质量已圆满完成了本年度的质量目标、指标，下面把今年的工作总体结汇报如下：

### 项目目前基本概况

项目部克服各种困难，实现了对节点计划的有效控制。目前，实际进度情况如下，在保证质量的前提下，使得工程质量始

终处于受控状态。其中 烟囱基础环梁砼已浇筑完，基坑回填土后期也夯实结束 。化学水处理室基础承台已浇筑完毕，基坑回填土也在近期回填完。工程质量可控在控，满足了工程各进度节点要求。

## 质量开展情况

1、为实现本工程质量创优目标，项目部提前策划编制了各专业精细化施工工艺标准，其目的是唤起全体员工“百年大计，质量第一”的质量意识，项目部积极开展“施工工艺精品示范项目”和“重点质量控制项目”活动，针对本工程的施工特点，对工程施工中质量控制难度较大，容易产生施工质量通病，施工工艺较为复杂，感观要求较高的施工项目，共确定了8项为本工程的“施工工艺精品示范项目” 38项“重点质量控制项目”。各专业针对项目的关键施工工序及技术要点，组织制订施工精品工艺标准及重点质量保证措施，并组织贯彻实施。项目部定期对重点质量控制项目的实施进行检查。通过这两项活动的开展，来展现项目质量亮点，从而带动整个工程项目的施工工艺质量水平的提高，树立创优项目与营造项目质量创优氛围。

2、实施质量责任制考核，通过执行质量责任制考核管理办法，落实管理和操作各个岗位的质量责任。开展质量验收一次通过率考核管理，加强过程质量检查、随机抽查和专项督查，强化质量责任落实和质量奖惩，由于施工队人员配备不到位，烟囱基础外观存在缺陷，我们要求加强现场管理并下发整改单并验收闭环，工程整体质量符合规范要求。提高质量过程的预控能力，促进工程质量一次成优。

工环节进行多频次检查和跟班旁站，做到及时发现问题、及时纠正、及时验收。对一些关键施工工序和关键部位质检员采用旁站方式，如大体积混凝土。工程实体上项目部坚持出现质量事故“四不放过”原则，对出现问题及时召开专题会对原因进行分析、追溯到位，对出现问题能严肃、认真，整

改彻底。为了杜绝质量缺陷与通病的发生，加强质量通病防治，专业及时编制了质量通病防治措施和纠正预防措施，如回填土预防措施、烟囱外观和道路出现裂纹纠正措施等，有效地防止质量通病的发生。在项目部的共同努力下一直得到业主们的好评，在质量会议上业主监理们要求另两家施工单位在回填土施工和砼养护等要向我们学习。

4、在工程开工时，项目部就根据公司《质量、职业健康安全和环境管理手册》编制了项目管理大纲，项目部质量管理除执行公司各项管理制度外，根据项目管理大纲要求编制了《质量创优规划》、《质量奖罚规定》、《技术质量例会管理规定》、《竣工技术资料编制细则》、《商品混凝土质量控制办法》及各专业《质量检验划分表》等管理文件。从施工工艺及过程控制上下功夫，注重对施工方案、施工工艺和施工程序的优化工作。进行策划、评审，吸纳各方建议、施工经验和先进施工技术，最终编制科学合理的施工方案，并在项目施工前对施工作业人员认真交底，做到方案有交底、施工有依据、控制有措施、质量有标准。施工过程中技术员、质检员及施工班组对一些关键节点依据《工程建设标准强制性条文》从严把关，通过严把质量关来实现创优计划和精品工程的目标。

5、质量管理人员同时严把材料质量关，对到货材料进行入库检验，检查材料的外观质量，物资的品种、规格、型号、等级是否符合工程质量要求，对不合格或不合要求的原材料坚决予以退场，所有材料都经验收合格并报审监理认可后方可用到工程上。本工程计量器具共计12件，无超期和不做校验的器具在工程中使用。

工程施工过程控制：

1：钢筋工程：从原材料抓起，对钢筋进场时的验收、钢筋加工、安装进行严格控制，杜绝了不合格的原材料进场，钢筋加工半成品验收合格后才能现场安装，现场安装检查钢筋接



头100%检查，根据规范要求，检验试验覆盖率100%。

2: 模板工程: 模板从进场时严格验收，集中堆放，在木工厂集中制作，严禁现场制作。钢筋安装隐蔽验收及模板制作合格后，模板方可进入现场安装。项目部质量管理人员在模板安装过程中，加强过程控制，多频次地检查，发现接缝不严密、对拉螺杆开孔不符合要求、模板加固不符合要求等问题等能得到迅速整改，做到一次成活，满足要求。

3: 混凝土工程: 从搅拌站后台抓起，原材料、配合比设计、搅拌、运输、浇筑、养护各个环节均监督到位。混凝土采用专用运输车运输，混凝土泵送至浇捣部位，实现了混凝土从搅拌、运输至入模的机械化操作。以上工作，有效地提高了混凝土的整体生产水平和成形后的外观质量。

4: 回填土: 不符合要求的回填土杜绝进入施工现场。在施工过程中，严格按作业指导书、规范规程实施，做到分层夯实，检验试验覆盖率100%，试验一次性合格率100%。

## 服装员工总结篇五

专卖店的管理要出效益，才能体现整体的管理水平，如何提高专卖店的单店销售，是整个服装行业的焦点话题，本人认为，必需从店长抓起，店长是一个专卖店的灵魂，是领头羊，店长的工作能力及领导能力，直接影响整个专卖店的业绩，为了抓店长管理，无论是生产服装的企业，还是销售服装的商场，对店长的认识都很明确——店长，就是一个店的管理者。

有许多店长对自己的角色是这样认识的：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长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，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。

更多的企业则希望店长是一名优秀的导演。店面是一个表演的舞台，店堂内的硬件设施就是布景和道具，而公司一年四季不断变化的货品构成了故事的素材。店长要把这些素材组织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人。故事讲的好不好，客人爱不爱听，全凭店长的组织、策划和安排、带动。

无论哪种说法，都表明了一个观点，那就是店长是一个店的领导者，是企业文化信息传递的纽带，是公司销售政策的执行者和具体操作者；是企业产品的代言人，是店铺的核心。

执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。

1. 了解品牌的经营方针，依据品牌的特色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. 负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误。
5. 负责店铺内货品补齐，商品陈列。
6. 协助主管处理与改善专柜运作的问题。
7. 协助主管与所在商场的沟通与协调。
8. 定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。
9. 了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店内客流量资料。
10. 激发导购工作热情，调节货场购物气氛。

作为一个店长，她不能定位为促销员或领班，她的心态就是

老板，如何培养这种心态，这跟公司的文化体制有很大关系，这是管理艺术，士为知己者死；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。

## 服装员工总结篇六

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，为在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、扩大品牌店在影响力”的理念，让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本店购物，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，工作中还存在不足：

- 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。

## 服装员工总结篇七

第一次接触生产部，由于自己的专业又不是这么熟悉，故感到很难入手，究竟怎样开始工作了。物料需求等都是我的工作内容，一开始感到很迷茫。然后我把以前学过相关课程的书翻出来看，如《生产运作管理》、《经济学》、《财务管理》、《市场营销学》、《生产与作业管理》、《战略管理》、《管理运筹学》，慢慢知识又浮现我的脑海。

物料需求；月初就要写出厂房容量报告，设备能力报告以及人工需求报告；年末需要年度工作总结以及需求规划报告。

### 2、车间管理

车间管理的核心是制定管理标准，好让下面的生产人员按照标准工作。虽说这是模拟实习，但却很逼真，不单是每个部门都有员工，而且有第三方、客户部、工商部银行等。

年初车间计划、生产预算；月初则要考虑车间生产计划、批量安排、委外计划；平时的工作要注意下达领料单、生产加工或

装配等。

### 3、产能管理

产能可以说是衡量生产部的一个指标，故在产能这块我费了很多心血在里面。包括产能计划、设备计划、投资预算、设备购置或租赁、设备维护与修养等。在这方面，需要和财务部密切联系，因为我们要注意固定资产的一个折旧问题。

### 4、成本管理

成本控制的高低，直接影响到公司盈利的多少。主要是一个成本计算方法。

年初我主要是掌握成本控制措施与方法；年末需要进行产品成本分析；同时，在平常的工作中，要计算半成品的成品和产成品成本。

公司，是一间蒸蒸日上荣的公司，同事之间相敬如宾，谦虚学习。

经过这次实习，我收获颇丰。在这次模拟实习中，为了完成任务，我从多个方面了解企业的内部资源和外部资源；亲自参与制定企业的发展战略与发展规划；我们公司共同制定涉及企业“人财物产供销”所有方面的预测、决策、计划、预算、组织、协调、控制和分析，涉及企业管理和经营决策的方方面面；公司的具体业务又涉及供应链、生产链、价值链的主要业务。

作为一个生产制造公司，我们的具体业务涉及信息流、业务流、物流、资金流的协调与统一；涉及具体业务发生、完成；经手业务办理，业务单据传递，进行业务处理；因此我们可以亲自体验从数据到信息，从信息到决策方案，从决策方案到科学决策的完整过程。通过校内模拟实习，能够使我在知识、

素质、能力等方面都能得到训练，能够提升。

转眼20x年过去，过去的一年中，在领导的指导以及师傅们的帮助下，使我对包装的理论知识和操作有了更新更深刻的认识，做到了理论与实际的更紧密结合，工作能力有了一定的提高，受益匪浅。在不断提高自己的专业业务素质同时，我也把工作中存在的不足之处做了认真的分析与总结，我会在以后的工作中努力改进，把工作完成的更加圆满。

## 服装员工总结篇八

一。课前组织：

### 1. 方案准备

内容流程问题点建议

需求了解

活动策划

基地评估

预算拟定

方案编写

方案审核

### 2. 教学组织

内容流程问题点建议

培训流程



课程大纲

教学评审

讲师选定

教材编写

课件打印

3. 人员接送：通知发出、往返统计、车价谈判、派车接送、车票购买、区域沟通

内容流程问题点建议

通知发出

往返统计

车价谈判

派车接送

车票购买

区域沟通

4. 物料准备：宣传物料、教学物料、药品准备、物料申购、物料领取、物料托运

内容流程问题点建议

宣传物料

教学物料

药品准备

物料申购

物料领取

物料托运

5. 会场布置：横幅布置、舞台布置、座位摆放、音效调试、资料分发、物质分类

内容流程问题点建议

横幅布置

舞台布置

座位摆放

音效调试

资料分发

物质分类

6. 食宿安排：菜单确定、食宿要求、宿舍分配、个性服务、人员清点、退房安排

内容流程问题点建议

菜单确定

食宿要求

入住基地

个性服务

人员清点

退房安排

二。课程实施：

1. 团队组建：领取服装、队长选拔、团队建设、作风训练、士气展示、小组名录

内容流程问题点建议

团队建设

作风训练

士气展示教官给予了适当的框架，积极向上，无攻击性。每组基本上都以2字队名8字口号，自创动作人员的积极性、和配合程度不一样，还没有让每个人都达到一种兴奋状态提前展示吸引点(奖金、奖品)

小组名录

2. 现场调度：资料发放、老师安排、主持安排、音控录像、空调饮水、产品托运

内容流程问题点建议

资料发放本次人员达到360人，所以在发放资料上，我们采用读到名字来领的方法，用了一些时间，事实证明，提前打印好名字有问题存在。1. 浪费了学员时间，打消了积极性。

老师安排

主持安排本次主持分为两方面，基地教官的主持、商学院主持，职责分工较好，进场和离场由基地教官配合，开场、调动现场气氛由商学院完成。

获得节目安排表---与营长/策划者沟通注意事项---与各节目负责人沟通确认出场时间和细节准备---与dj/灯光配合---给当时节目负责人时间暗示---熟悉主持稿---上台主持---上个环节的即兴点评---价值塑造，引出下个节目---控制现场气氛---结尾准备询问领导有无其他事项---高潮时结尾宣布结束---结束时的物质清理，电器关闭，领导沟通在配合主持上场时，音乐灯光没有教好的配合由商学院派专人控制开场和结束。

灯光音响由基地的电工小刘完成，录像由商学院完成。由于整个基地电工工作均由他完成，所以经常不在现场。而且本次活动本人及负责主持也负责摄录，中间有断层。商学院有专人跟进音响灯光，并协助摄录。

产品托运

3. 学员管理：吃住安排、车票预定、晨练熄灯、思想了解、突发处理、纪律执行

内容流程问题点建议

车票预定

思想了解

突发处理基地配合我们处理突发问题，比较好的，在这次活动中出现了有学员摔倒受伤需要送院，还有学员晚上私自外出，基地都全力配合。1. 没有应急的机制，学员摔倒受伤，商学院部分同事没有过问，如不是销售部的同事和基地方处理及时，后果严重。

2. 有学员私自外出，商学院部分同事也没有过问，如不是销售部的同事和基地方处理及时，摊子很难收拾，这也是学员队商学院没有好评价的原因之一。成立应急小组，责任到人，分时段全程跟进。

纪律执行这一点做得相对较好，并未出现大的违纪行为，在各位队员的自觉和各个组长的鼓励下，大部分是好的。但还是出现部分拖拉，效率不高，卫生管理不严的问题。计分人员在开场前要强调，评分准则，以便管理。

4. 小组评比：评分原则、表单设计、嘉宾打分、得分统计、成绩公布内容流程问题点建议

评分原则

表单设计

嘉宾打分

得分统计

成绩公布

5. 毕业典礼：毕业流程、奖品准备、嘉宾邀约、学院总结、领导讲话、颁奖合影

内容流程问题点建议

毕业流程与刘瑾经过沟通，较为顺利的完成整个流程预先没有彩排，行事有点仓促增加彩排、包括台词准备、人员名单等。

奖品准备

嘉宾邀约张志顺、张世牛、胡忆湘、卢普祥、周道春、查中

伟

学院总结卢院长作结营总结

领导讲话总裁助理胡总发言

颁奖合影在基地办公楼前合影人员还是拖拉问题。先整队，列方阵，后拍照

三。课后工作：

1. 学员送站：用车原则、回程信息、车辆安排、车次通知、上车安排、异常安排

内容流程问题点建议

2. 课程评估：问卷设计、问卷发放、问卷说明、问卷回收、问卷汇总、评估结论

内容流程问题点建议

3. 后续工作：案例整理、话术编写、学员手册、费用报销、课后问题、效果追踪

内容流程问题点建议

4. 建众合作：双方职责、合作流程、服务内容、沟通机制、教材编写、项目评估

内容流程问题点建议

5. 学院建设：管理制度、岗位模型、学习地图、培训计划、新店培训、企业文化

内容流程问题点建议

## 服装员工总结篇九

专卖店的管理要出效益，才能体现整体的管理水平，如何提高专卖店的单店销售，是整个服装行业的焦点话题，本人认为，必需从店长抓起，店长是一个专卖店的灵魂，是领头羊，店长的工作能力及领导能力，直接影响整个专卖店的业绩，为了抓店长管理，无论是生产服装的企业，还是销售服装的商场，对店长的认识都很明确——店长，就是一个店的管理者。

有许多店长对自己的角色是这样认识的：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长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，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。

更多的企业则希望店长是一名优秀的导演。店面是一个表演的舞台，店堂内的硬件设施就是布景和道具，而公司一年四季不断变化的货品构成了故事的素材。店长要把这些素材组织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人。故事讲的好不好，客人爱不爱听，全凭店长的组织、策划和安排、带动。

无论哪种说法，都表明了一个观点，那就是店长是一个店的领导者，是企业文化信息传递的纽带，是公司销售政策的执行者和具体操作者；是企业产品的代言人，是店铺的核心。

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，全力贯彻执行公司的经营方针。执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。

店长的工作职责：

1. 了解品牌的经营方针，依据品牌的特色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. 负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误。
5. 负责店铺内货品补齐，商品陈列。
6. 协助主管处理与改善专柜运作的问题。
7. 协助主管与所在商场的沟通与协调。
8. 定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。
9. 了解周围品牌销售情况，登记并提供每天店内客流量资料。
10. 激发导购工作热情，调节货场购物气氛。

店长的工作重点：