

# 最新销售服装工作总结 服装厂工作总结 结(大全5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 销售服装工作总结篇一

在厂长的领导下开展工作。严格遵守、认真贯彻落实公司的方针政策和各项规章制度。

对本部门的工作效率、工作质量负总责，担任本部门消防、安全生产□5s推行、资产管理、文件资料管理总责任人。负责质检部内部日常运作的管理及部属员工的工作安排、培训、考勤考核。根据企业经营、品质□5s等方针目标要求，负责本部门内方针目标展开和检查、诊断、落实。负责对科技楼（质检部所属区域）卫生、各车间环境卫生、个人卫生、所使用包装材料、生产用水的监督抽查工作。

负责对成品、半成品检验、退货产品检验的监督管理。

负责编制新产品投产卫生方面、消毒工艺的程序。负责质检检验规程、规则和部门管理规章的制订或修订、审核。

负责对产品留样的观察，发现问题及时上报。

负责产品内在质量不合格的跟踪与协调。

负责完善制订本部门文件及文件及时修订工作。

负责收集本部门的记录每周上交厂办。

于每月3号前做好本部门工作总结上交至厂办。

对部门的安全生产、消防安全和5s推行负总责。

服从工作安排，完成上级交给的各项临时任务。

对本部门人员的配备及调动、调整、奖惩、晋（降）级有参与审定权。

有权检查公司会议中有关于原料、半成品、成品、退货产品、车间环境及设备设施卫生、生产用水品质方面决议的执行、落实情况，对不执行决议而影响进度者有权追究责任，并向厂长报告。对违反品质管理、卫生管理□5s规章制度的单位与个人有制止、要求整改和处罚建议权。在有需要时有权对企业相关干部、员工提出质量、卫生管理培训的要求并经批准后实施。

对原料、生产用水、半成品、成品、退货产品、车间环境卫生、车间人员及设备设施卫生检测结果有权依据相关规章制度、标准规范作出合格与否的最终核定（审批）。

对原料、生产用水、半成品、成品、退货产品、车间环境卫生、车间人员及设备设施卫生的检验检测不及时，或漏检，或监控不力，造成影响生产、品质的不良后果。

对原料、生产用水、半成品、成品、退货产品、车间环境人员及设备设施卫生检验检测结果作出错误的判定。

对发现的不合格情况未及时提出或未彻底跟踪至解决。

对有需要的人员未及时进行质量、卫生方面的培训。

因管理不善，造成本部门资产受到异常损坏、损失。

因用人不当、管理不严、培训欠妥、督导不力而造成部属员工的失职、工作效率和质量低下及违反企业其他规章制度。

本部门方针目标未及时展开、检查、诊断和落实。

其他过失、失职及违规违纪。

## 销售服装工作总结篇二

“经验总结辞旧岁，绩效提高是新春” 20xx年的工作已经接近尾声，回顾即将过去的一年，惊喜的发现，今年正好是我在公司的10周年，10年了，在这十年中，我们经历了公司快速的发展历程，同时也使得我们在伴随着公司茁壮成长。20xx维修组全面贯彻公司“服务年”，并自身努力提高管理、提高知识、提高专业能力，以生产部“提高生产率、降低不良率、降低成本”的年度目标为指导，认真落实工作部署中提出的设备管理的各项工作，纵观维修组20xx年全年的工作，在生产领导的支持和其他部门的协作下是较好地完成了公司交给的各项任务。今年新设备和外发厂增加，部门维修技术人员的重新分配精减，多台专用电脑设备高端设备[cad][cam][caf]涉及到许多高科技的领域，在实际工作中遇到了许多困难，也存在一些问题，最终在维修组的共同努力下圆满完成了全年工作。我们总厂现有设备总856台，今年新增各类设备总28台。20xx年维修组的效率提高了6.6%，设备的运转率提高4%，设备的完好率达到了99%。细则如下：

- 1、对已损坏价格昂贵的部品进行分解修理，使修理工作细致到元器件，缩小故障范围，联系外部使用最低的维修成本修复设备，避免直接更换新的部品，如德国进口开袋机共反光条，每3个月换一根260元，我们研究改进，进行分解跟换，同样一根反光条可以用到5次，2台开袋机就反光条成本下

降1000元，其余如气缸扭簧等其他部件我们都仿制，光开袋机一项一年可节约5000元。

2、提高维修水平，减少设备委外修次数，加大内部修理力度，今年共委外外维修2次，美国利是假眼机电脑主板坏，和英格索兰空压机各一次，但是英格索兰空压机最终为我们维修组自己成功修复，当时厂方专家检查，这台进口空压机的就坏的一个部件价格就3786元，而且订货最快需要半个月，而我们的所有专用设备每天都离不开空压机啊，这种重压之下，我们立刻仔细研究分析，在大家的共同努力下，最终我们自己只花了5元钱，连夜修复了该设备，才使得我们第二天所有的设备得到正常运转。内部修复占总修理数量的99.8%，修理工时2400h□节约成本2万元（见附件）

3、零部件改进、小工具的制作加工，避免整机购进，今年共制作衬衣裤子小工具8套，各类武警退役服模板制作30套，节约成本43250元，其中不包括货架、工作台衣架车等生产用具的制作。（附表申请单）

1、所有加油设备定期检查维护，大大的减少设备磨损数量，使设备的使用效率大大的提高□20xx无一台生产设备因缺油而损坏，从而保证了生产正常有效的运行。

2、对高端关键设备定期进行保养监控，如裁剪车间粘合机和裁床等今年一直无大修，特别是粘合机一直非常稳定，全年由于粘合机而造成产品质量问题为0，定期组织对高故障设备大修，减少因设备故障停机而造成生产不良。

1、6月份西服一线，二线上手新品衬衣，通过我们的研究并改进，将原来做后复式的两道工序用小工具简化成一道工序，并复制给了外协工厂，按照我厂4个班组3个月，每人月工资20xx计算，直接节省了2.4万，西裤一线7月份我们又成功的改进了包口袋的小工具，把原来的包边在压线2次，利用小工具又是一道工序完成，直接节约1个人2月工资4000元，同

时7月份裤子组又制作了订裤腰的工具，保证了质量又提高了产量.....

本年度维修组1人（机修）因合同工作原因离职，现维修组共有员工4人，其中组长xxx[]机修xxx[]xxx2人，xxx电工1人，不但服务生产，后勤，行政楼的维保，同时肩负分厂，各个外发厂的设备维修调整，以及配合协助我们公司的宿舍区改建工程和小工具的开发。目前维修组人员稳定，圆满完成公司交给维修组制定的各项工作任务。

1、卡思迪莱12年度水、电、汽费总：1834791'（全年）13年度水、电、汽费总：1539111'（全年）

20xx年度1-6月份费总：782401'（半年）

针对于公司水电气现状，建议采取二大措施，

一、全厂增设水、电、汽计量，分区分组计费。

二、加强自身内部管理，要做到合理分配设备使用时间，尽量做到统筹安排。

2、内部加大节能管理模式

汽：加大管网的巡检、维护、抽查，同时和二热电厂协商用汽事宜。电：照明可以汲用led照明，采用能源管理模式，每月可节约电费6000'左右，设备改用同服节能电机，但费用较大约20万，但每年可节约8万电费。

加强宿舍的用电、用水管理，特别是洗衣服用水。

制定节能规章制度，对员工培训灌输，做的较好的予以奖励，不按规定则警告、处罚。

3、制定常规配件台帐标示管理，大大减少了配件及模具安装维修时的找寻时间。

我们通过工作中遇到的实际情况，不断的对员工进行培训，并制定了相应的对策和处理办法，对新近员工进行系统的培训，专人授课，同时到工作岗位进行实际操作演练，让每位员工都认识到提高技术素质的重要性。同时加强维修组团队自身的集体荣誉感培养，提高相互协作能力，使组织更加团结，更富有战斗力。

1、元宵节室外场景的搭建（正月）

2、宿舍区水电气空调tv改造（5月）

3、青岛黄岛海边舞台的成功搭建（8月）

4、厂区景观喷泉的方案设计（11月）

5、预计夫妻房和大会堂的建设施工□20xx年）

1、在处理不是我分管的工作时，表现不够主动，究其原因是头脑中有怕越权、越位的思想，有时就表现出不主动提出自己的工作思路，致使工作节奏慢。

2、工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路去处理问题，表现工作上的大胆创新不够。

3、班组的管理还不够细致、员工的安全和质量意识仍不够强，但应还是预防为主，加大平时的教育力度，提高员工的安全和质量意识，从根本上减少安全事故隐患的发生。

以上的缺点我将通过不断的学习，努力提高自身的工作能力、工作水平的基础上克服缺点，完善自我，以饱满的热情和充实的干劲为公司事业的发展添砖加瓦，为公司固定资产的

设备管理竭尽全力。展望20xx年，工作重点主要放在保证20xx年设备正常运转的好势头的同时，加强设备管理和建设上，使维修组的管理更上一个新的台阶，工作上更加严格仔细。

## 销售服装工作总结篇三

能作为某某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某某服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，9月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着某某公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为某某在青冈的销售奠定了良好的基础。

- 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，让某某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，某某的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

1、销售额完成360万，较去年同期增长60%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，观察顾客的面表情变化，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，达到对某某企业理解、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，我能根据每个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，树立某某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，让周围的店铺感受某某员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为某某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某某



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。

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。

## 销售服装工作总结篇四

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□ 20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥

着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静.理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20xx年里我们将如何取得更好的成绩呢?针对未来的20xx[]我专柜将重点放在以下几个方面：

- 1、积极配合商场促销活动，提高销售业绩。
- 2、充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。
- 3、提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。
- 4、完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。
- 5、提高销售技巧,定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有

时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在20xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好！

## 销售服装工作总结篇五

时光荏苒□20xx年已经悄然离我们而去，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。一年来，在服装公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照服装公司及车间的要求，较好地完成了自己的本职工作，并且通过努力，使自己在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改进。现将20xx年的工作情况总结如下：

### 1、本组的建设与管理得到加强

xx成立的时间不长，因其前身“xx服装厂”的管理比较混乱，故在班组中存在许多亟待解决问题。为了解决这些问题我采取了规范执行正激励制度的措施。对于本组表现较好的员工给予加考核分，而对于表现较差的员工则坚决扣除一定的考核分。由于采取了这种奖惩分明，公平公正的考核办法，本组员工的执行力得到了很大的提高而且提高了班组的凝聚力。

### 2、狠抓安全管理

制衣车间相对于服装厂其他车间来说安全隐患较多，比较容易出事故，在过去的'20xx年里也发生了几起重大的工伤事故，这些事故给服装厂和车间带来的损失是巨大的。“愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故”。身为一组之长，虽然所拥有的权力不是很大，但肩负着全班十几名员工的生命安全的重任。因此，对于安全工作我从未放松过，月月讲，天天讲。

### 3、保证产品质量

随着服装公司规模扩大和品牌知名度的日益提升，消费者对xx的质量要求也越来越高，因此，服装厂高层对产品质量的重视程度也被提到了一个前所未有的高度。作为整制衣产业的龙头工艺，制衣车间所肩负的责任也越来越大。我深知作为车间的组长，自己的工作直接影响车间的工作质量。出于对服装厂的负责任，我在质量控制一直不敢有所松懈，积极与检验班的同事及时进行信息的沟通与交流，对于生产过程中出现的问题件，缺陷件从不轻易放过。同时加强员工对质量的重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保不让一个问题件从本组流入下一道工序。

### 4、积极参与车间改善活动

制衣车间就像一个大家庭，我每天生活工作在这个温暖的大家庭里，作为这个大家庭中的一员我觉得我有义务和责任将她建设的更加美好和谐。因此，一年来，我积极参与车间的改善活动，并调动班组员工的积极性，利用集体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

### 5、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与一名优秀称职的组长都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，一直在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，积极提高自身各项业务素质，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。通过这一年的努力感觉自己还是有了一定的进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在管组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，具备较强的专业心，责任心。

一年来，我敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在以下几点：

## 1、安全生产

安全管理没有做到位，力度不够；安全培训不到位；检查不到位。很多时候，由于员工的劳动强度较大，体力消耗较多，因此在完成当天的产量，做整理现场的工作中出现忽视安全的现象，更是有在劳保用品没有穿戴整齐的情况下进行操作的现象从而导致xx月xx月连续两次发生划伤事故。现在想来这两起事故的发生，我有着不可推卸的责任。首先：在组织班组日常安全培训的过程中没有真正做到让每一个员工时刻将安全生产牢记于心；其次：在安全检查没有做到全程跟踪全程检查；最后：在发生一次事故后没有及时总结经验教训，避免类似的事件再次的发生。使我的员工遭受痛苦，使车间的荣誉及利益受到损伤我很是自责。为此，我决定在今后的工作中加强安全培训的力度并改进相关培训的形式并强化班组安全员的责任感，使班组每位员工都认识到安全生产的重要性，从而形成“人人重视安全生产，人人参与安全生产”的良好氛围。

## 2、质量控制

质量是生产出来的，而不是检查出来的，就是要讲全面质量管理，要按照目标要求认真抓好每一个环节，每一道工序。同时质量检查又十分重要，特别是在生产过程中的质量检查可以有效地避免发生质量事故和质量问题，变事后处理为事前预防和事中控制，变被动为主动。虽然目前服装厂从上至下都开始重视质量，但在实际操作过程中还是存在许多问题，尤其是班组之间的配合，例如在板料的运输和成品的装卸过程中还有许多有待改进的地方。要解决这些问题不是某一个班组努力就可以做好的，这需要几个相关班组的通力合作，我认为要想做好质量工作，必须把握“严、细、实”的原则，要严格管理，认真细致，狠抓落实。

### 3、班组管理

虽然在过去的一年中班组的管理水平有了一定的提高但还是存在一些问题，如：员工的标准化作业情况有待改进，员工的专业技术水平有待提高，员工的工作积极性还没有被充分的调动起来等。我深知：没有高水平的管理，就没有高素质的员工，就没有高质量的产品。因此，我会在以后的工作中着重解决提高班组员工综合素质的问题，充分利用业余时间，多安排一些有关标准化作业以及冲压专业技术知识的培训，争取在较短的时间内让员工的综合素质有较大的提升。

我决心在接下来的下一年中努力做到以下几点：

#### 1、加强学习，拓宽知识面

努力学习制衣专业知识和相关管理知识。

#### 2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报

真正做好领导的助手。

#### 3、加强与车间兄弟班组的沟通合作

向先进班组学习，加强管理，努力使班组形成团结一致，勤奋工作的良好氛围；以后的生活就是这样了，我不求做到最好，也要做到尽善尽美，不求凯旋归来，但求无愧我心，我会做好的！

#### 4、全面完成车间交给的各项任务，为车间带出一个能打硬仗，吃苦耐劳的一个组

最后，希望各位领导能在以后的工作中一如既往的支持我，我将以更加优秀的工作业绩回报各位领导的关心与厚爱，因为我会一直努力！谢谢！！