# 服装厂长月度工作总结(精选48篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-07-22

*服装厂长月度工作总结1（一） 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...*

**服装厂长月度工作总结1**

（一） 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。 具体归纳为以下几点： 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。 首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境； 其次，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。 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。

（二） 时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下： 一、 八月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训 ㈠ 人员管理方面 1、 爱店思想的树立。 提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。不论从每位店员平时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：‘店就是自己的家，所做工作就是自己的事业’的思想认识。 九月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。 2、导购专业技能的掌握 八月份进行的《体验式营销6步法则》的专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。 人员管理方面的不足： ①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。 ②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定

惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。 ㈡货品管理方面 1、在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显着。

**服装厂长月度工作总结2**

xx-xx年,在经理的正确领导下,在同事们的积极支持和大力帮助下,我能够严格要求自己，较好的履行一名督导的职责,较好的完成工作任务,总结起来收获很多.

一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名督导，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。

这对我一个刚从学校毕业的学生来说，更是有太多的东西让我去学习，随着公司规模不断的扩大，对我们督导的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的能力，为下面的员工做好指导。

二、员工管理，要做好了员工的管理，指导工作，督志虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

三、现场的管理，这是一个很大的概念，它包含了好多的内容，我从以下几个小的方面来总结一下我的工作：1、现场行为规范，从整体来说我觉得控制得不是太好，其中仪容仪表这一块的话由于不是由公司发的工装，这就导致员工有机会找借口，而我还没有一个自己的办法去控制这一情况的出现，我要从以后的工作中吸取教训来应对和管-理-员工的现场行为规范2、现场环境一楼是公司的`门面，平时的人流量也是比较大的，卫生做得还不错，但是我觉得我自己在有些应该急的情况下我还不能完全的想到所有的办法来应对，同时我想对保洁的管理我也做得不到位3、体外循环本来在这一个环节已经比别人落后了，也因为这一次我害得一楼所有管理人员都受了处份，但同时我也通过这一次“学费”，让我从中学会了很多东西。

我相信我通过这件事之后会对这些事更加的警惕。

4、商品管理这一环节，在经理我带领下，控制得很有错，总经理总是要求我们不停的对他们的产品进行检查，当然通过这些检查也从中发些不少问题并能及时的反映出来，把这些问题扼杀在萌芽状态，

四、抓好一级工作，给领导分忧，做为一个督导，能够在营业员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，不失时机的向领导请示汇报。

通过xx-xx年的总结，我有几点感触同时也是xx-xx年的一个计划：

其一是要发扬团队精神。

因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。

但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。

那么如何主动的发扬团队精神呢?具体到各个员工，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。

反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。

其二是要学会与部门、领导、员工之间的沟通。

公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。

就拿现场部来说，日常业务和每个部门都要打交道。

与部门保持联系，要他们的相互配合，从中发现问题及时纠正。

这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。

其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。

这就给我们基层管理人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。

如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

**服装厂长月度工作总结3**

>一、思想政治方面

营业员作为新华书店的最前沿，代表着新华书店的企业形象，我们的一言一行都影响着顾客对于新华书店的印象。这就要求我们在与读者直接接触的过程中以真情沟通读者，热情服务读者。干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的读者，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是读者最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为读者服务奠定了良好的基础。“急读者之所急，想读者之所想”是我的服务宗旨。

>二、日常工作方面

营业员的工作看似简单，但在日常的工作，我却发现实际上工作是纷繁复杂的。想把工作做好，没有足够的细心是很难做到的。我的日常工作主要包括以下几个方面：(1)上架：将新到货的图书根据图书类别、开本大小、厚薄、复本量、图书的内容特点等安排上架，进行适当的摆放展示，做到三个方便：方便看见、方便选购、方便拿取。(2)整理：在营业过程中随时检查卖场书架上图书摆放展

示的情况，将被顾客放乱的图书整理归位，使之整齐有序。(3)补缺：查看架上图书的销售情况，对已经售缺的图书品种及时补充上架。发现常销、畅销图书库存数量不足，及时提出配货建议。(4)找书：当顾客询问查找图书时，如果书店有库存，帮顾客找出需要的图书。

还有最重要的一点就是图书导购。就是要为顾客推荐合适的图书，为图书寻找对应的顾客。如何才能做到这两点呢?我认为必须做到：了解你的读者，了解你的产品。也就是说，导购员首先要大致了解自己负责区域的每一本书的内容和具体卖点，这样才能做到有针对性地导购。其次，导购员还必须尽可能了解读者的阅读爱好和购书目的，只有这样推荐图书的针对性也就越强，越容易取得成功。

>三、业务学习方面

真诚的服务，真心的微笑势必会换来读者的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为书店赢来更多的效益。一年365个工作日中，我用真情服务每位读者，同时很多热心的读者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。在图书事业蓬勃发展的今天，更多的读者关注的是我们的服务，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。一年来，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了书店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的工作。

**服装厂长月度工作总结4**

20xx年我继续担任天驰汽车修理厂副厂长，继续协助寇国瑞厂长，主管仓库配件工作，兼管厂区卫生、安全工作，协助维修质量、车间生产、质量认证工作。在厂领导及公司领导的指导下，围绕修理厂20xx年经济责任制开展工作，全面完成了公司下达的各项指标和任务。在工作中能自觉接受职工的监督，尽职尽责，踏实工作，严于律己，严格管理。现将20xx年工作情况做如下总结。

>一、工作情况

1.经营创效情况

20xx年，我主要负责修理厂配件仓库的经营管理工作，为了圆满完成经济任务，着重做了以下几个方面的工作。

（1）参观考察，进一步增长了配件知识，增加了配件进货渠道，有利于更好的选择物优价廉的配件。

（2）基本确定了配件仓库“质量保证、价格优惠、专业服务、诚信经营”的经营理念和“用行动感动客户”的服务理念，并积极灌输给仓库人员，以提高服务意识。

在仓库全体人员的共同努力下，修理厂配件仓库全年完成配件销售任务。

2.抓队伍建设，打造核心团队。

好的团队，带来好的效益，没有员工的努力，就不会有企业的发展。作为修理厂副厂长和仓库负责人，通过完善员工激励机制，加强对管理人员的考核要求，促进员工自省、自觉遵守各项规章制度，通过今年的队伍建设，最终培养了一支能吃苦、能奋斗、能奉献的团队，为经济指标的完成奠定了良好的人力资源。

3.关心员工工作生活，致力解决实际问题。

能够关心员工特别是学徒工的工作生活，遇到加班及紧急救援能够给予支持。学徒工工资不够生活费用，遇到困难，我主动借给同事钱，以缓解他的资金压力。

4、加强自身学习

作为一个普通领导，不学习就要落后，不学习就赶不上时代潮流，不学习就要被历史淘汰。我努力提高管理水平及业务水平。通过学习使我更加具有紧迫感、危机感，在今后的工作里我会更加努力学习，不断提高自身知识和获取信息的能力，更进一步推动工作的开展。

>二、存在的主要问题及解决办法：

1.副职干部的助手作用发挥不够。

20xx年工作中，将通过多沟通、多汇报、多交流的方式，充分领悟领导意图，多为领导分忧解难，更好的发挥副职的助手作用。

年将积极按时参加厂里每月组织的安全例会，并做好记录，及时把会议精神传达给每位职工。班前要经常强调安全工作，提醒职工先安全后生产，时刻把安全牢记心头。

以上是我的工作总结，敬请领导和同事们进行监督。对于存在的问题，我会在今后的工作中努力加以改正。

在此我感谢公司各位领导、感谢公司给予我为公司服务和施展自己才华的舞台、感谢公司每位员工给予我的无私帮助，对此我将在新的一年中以实际行动尽我所能为公司创造良好的经济效益。

**服装厂长月度工作总结5**

XX下半年加入服饰品质部。接受公司上级领导通知，加强我司的品质品控，一定要保质保量按时完成任务。在工作中虽然加强了力度，由其客户单量多的时候，产品质量问题和出货期在生产中还是很难避免。还是给公司带来不便的问题。在十二月份代理商投诉我司的羽绒产品存在严重品质问题，一款羽绒服跑绒这使和客户沟通尴尬场面。也许客户会对我司产品质量和态度表示怀疑。经过公司上级领导出面，解决了此次质量问题，也对我们做品质的员工一个深刻教训，工作中一个小小失误产生了品质问题会给客户带来非常不好的印象，这会使公司的形象在客户的心目中大幅度的降低。产品质量，是公司品牌效应的.前提，公司服装产品的质量工作责任重大，任务艰巨，在今后，将会以责任心和使命感，把xx公司质量工作在上一个新的台阶，为公司经济发展。

**服装厂长月度工作总结6**

1、由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。以我西单xx店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会08年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。

2、我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive、休闲上衣bossini。之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi’s，lee，是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。

3、不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比如，jive陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，不过，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。

4、在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男t恤的销售份额占到了40%，女t恤的销售份额只占到20%，那么我切不可以将库存调整为男t恤40%，女t恤20%，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女t恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。

5、店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。

6、在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活

，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男t恤的销售只有10%的市场份额，要考虑为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他?这个推断必须要有根据和战略的眼光。

**服装厂长月度工作总结7**

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

1、实地销售：只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力。还有让顾客满意而归。

2、总结经验：短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己。如此来提高自己的销售业绩。

3、学习管理：到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的！从而扩展思维，学习企业的管理系统。

**服装厂长月度工作总结8**

同志们：

今天，我们召开三季度工作总结大会，我主要讲的问题如下。

七月份以来，全厂干部职工认真贯彻落实公司半年工作会议精神和各项决策部署，紧紧围绕提升经济效益中心任务，积极推进市场化运行，着力加强结构调整、降本增效、质量提升、安全管理等工作，全厂生产经营保持了安全、稳定、顺行。厂党委紧紧围绕中心任务，不断加强形势任务教育和思想工作，扎实开展党的群众路线教育实践活动，充分发挥政治工作保障作用，职工队伍思想保持了稳定态势，为企业改革发展奠定了坚实的基础。主要工作特点是：

1.生产经营绩效良好。三季度，全厂干部职工紧紧围绕全年

生产任务目标，加大市场研究力度，积极加强原料协调，科学调控生产节奏，系统优化内部生产组织，抓好产品物流运输，保证了生产有序运行。三季度，全厂共入库合格带材x万吨，其中，窄带x万吨，宽带x万吨，冷轧x万吨，分别完成排产计划的x%、x%、x%。由于7月份制氧机故障影响，导致宽带未完成计划，冷轧被迫取消x吨冷硬材和lhg2品种钢生产计划。1-9月份，全厂共入库合格产品x万吨，完成年进度计划的x%，其中，窄带x万吨，宽带x万吨，冷轧x万吨。窄带利润完成率达到x%，超计划x万元，宽带利润完成率达到，比预算减亏x万元，冷轧利润完成率达到x%，比预算减亏x万元，职工收入稳定。

2.挖潜降本不断深化。认真贯彻落实公司生产经营滚动预算例会精神，制定了“紧盯利润指标，深度挖潜增效”实施方案。深入开展对标挖潜，积极与先进企业、先进水平开展对标，努力提升主要技术经济指标。三季度，全厂实际工序成本比预算降低x万元，其中，窄带降低x万元，宽带降低x万元，冷轧降低x万元。加大钢轧联合降本项目的推进力度，截止9月份，按照新成分生产普碳带钢x万吨，宽带花纹板、碳结钢x万吨，实现系统降本x万元。

3.产品结构持续优化。深入开展“紧盯利润目标、全力减亏增效”活动，抓好关键绩效团队运作，充分发挥“产销研”快速联动优势，持续推进订单优化，全力提高产品增效能力。三季度，窄带线品种钢比例达到x%，产品吨钢增效x元；宽带a/b类产品比例达到x%，结构调整增效x万元；冷轧生产退火材x吨，并顺利完成x吨出口材任务。1-9月份，宽带累计生产来料加工x万吨，实现效益x万元。

4.产品质量稳步提升。扎实开展“用户在我心中，质量在我手中”活动，围绕影响产品质量的关键环节、关键参数，加大技术改进力度。推进实施了窄带工序j65mn窄成分控制、三点除鳞、低合金钢终轧温度控制等工艺优化。开发了宽带高强结构钢、管线钢、含硼钢等分规格生产工艺。实现了宽带桥梁用钢q345qd、冷轧高强结构用钢等新产品的批量生产，产品的一次检验合格率稳定提升。窄带的表面质量、包装质量，宽带冷轧基料加工硬化问题得到有效解决。三季度，窄带、宽带、冷轧产品综合成材率分别达到x%、x%和x%，均完成计划。

5.设备稳定性明显提高。积极推行重点设备“单机承包”和“操检合一”模式，建立维修自营激励机制，鼓励职工积极参与设备自主维护。利用窄带年修继续完善高压除磷系统，持续推进精细化管理，设备精度和稳定性进一步提高。积极推进宽带设备技术攻关，加大设备改进，解决了扁卷、层流辊道打齿研烧等顽疾性问题，设备的稳定性得到极大地改善。紧抓宽带系统升级改造项目，完成了设计审查；冷轧持续推进自主维修，加大设备改进，全线设备保持稳定。三季度，窄带设备故障率x%，宽带设备故障率x%，冷轧设备故障率x%，均保持了较好的水平。

6.安全生产稳定顺行。深入推进安全标准化建设，对x个班组进行了安全标准化检查验收。扎实开展安全生产基层基础提升年第三次集中整治行动，认真执行三级安全检查制度，狠抓重点环节安全管理和隐患排查，加强定修安全措施的落实和确认。强化动态管控，确定了厂级重点管控内容7项，车间级42项，班组级106项。同时，认真做好防暑降温和汛期安全生产工作，全厂生产经营保持了安全、稳定的良好态势。

7.超前思考，提前谋划XX年各项工作。一是抓好明年目标分解。按照公司的统一部署，结合我厂工作实际，抓好任务目标的细化分解，明确具体责任人，把任务落实到单位和个人，保证各个发展目标的实现。各主管科室要主动加强与公司对口部门的交流，及时了解政策信息，有针对性地研究制定工作措施，为XX年生产经营任务的完成提供保障；二是抓好工作措施制定。要超前抓好全年工作的总结，找出存在的问题，深刻反思问题的深层次的管理原因，及时做好改进措施的制定；三是抓好制度机制建设。在清理、完善现有制度机制的基础上，探索建立符合集团公司改革发展趋势的、具有板带特点的制度体系，为促进企业持续、健康发展提供制度保障。

同志们，做好四季度各项工作，努力完成全年各项任务目标，对推进公司“xx”发展战略，提升板带厂综合竞争实力，具有重要影响和深远意义。让我们以更加饱满的激情，以更加昂扬的斗志，挑战困难，发挥优势，创新工作，为努力完成全年各项任务目标而努力奋斗！

**服装厂长月度工作总结9**

1.本组的建设与管理得到加强

XXX成立的时间不长，因其前身“XX公司”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。

制衣车间相对于公司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，这些事故给公司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

随着公司规模的扩大和品牌和知名度的日益提升，消费者对XXXX的质量要求也越来越高，因此，公司高...

服装厂实习总结

服装厂实习总结

导读：范文 服装厂实习总结

【范文一：服装厂实习总结】

三周实习活动终于结束了，虽然很短有点遗憾，但仍然很庆幸有这样的课程。感谢学院专业老师的细心指导。在这三周时间里对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉受益匪浅。以下是我在这三周实习期间的一些总结以及心得体会。

首先，在短短三个星期实习时间里，使我在思想上有了很大的转变。以前，在学校里学知识学专业的时候总是有老师往我们的头脑里灌知识，自己根本没有那么强烈的求知欲，大多是为了应付作业逼着去学、去画。然而到各类服装工厂鞋厂，确使我的感触很大，工厂里那种紧张的工作气氛特别在无形中给我营造了一个自己求知的欲望。令人萌生暑假去工厂实习的想法。

其次，去服装布料、辅料市尝服装厂。可谓是人生第一次亲身感受所学的知识和实际工厂车间的操作流程的结合。让我们大开眼界，也了解服装行业工厂生产的操作流程。对我们将来从事服装行业有很大的帮助，也明确了自己现在应该学什么掌握什么。

服装厂实习总结

第三，个人认为本次实习课收益最大的是去“露友运动时尚”工厂车间，厂长领我们把工厂的工艺流程整个参观了一边，从采料验料到出成品，一双成品鞋需要30多道大大小小的工序。每一道工序都经过严格的审核直至成品。一道道操作都那样的严密。最后去了设计师工作室，初步的了解设计师的工作内容、工作环境、工作方法。工厂车间和设计师工作室可谓天差地别，不仅在温度、湿度还在工资待遇。所以我想要认真学好服装专业，想成为一名较出色的设计师。

第四，在实习课中去工厂参观为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学，从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实习中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的方法，使学习、生活都能有成熟的思考。这些方法的提高是我终身受益的。我认为这次的实习机会是难得的，让我真正懂得了工作和学习的基本规律。通过工厂的实习，初步了解当前服装业行情和服装制作流程验布→裁剪→印绣花→缝制→整烫→检验→包装。

假期间我为了增加实践经验，我到了服装厂进行实习，短短的1个月中，使我经历了很多，成长了很多。在这1个月的实习中，我由不认识到逐步认识的过程中，我在采购和思想上有了明显收获，现以实习报告如下：

服装厂实习总结

实习主要内容：由于种种关系，本人在实习期间跟随相关的采购人员进行学习，主要学习采购相关方面的知识。1、调查各大原料厂的相关背景，供应物料的质量和价格状况。进行对比，选择合理的原料供应商。2、熟悉不同原料的差易，学会判断和检测物料的质量。3、处理好各方面的人际关系，因未来发展铺路。4、合理选择原料的供应商，订立合同关系，学习相关的合同法律知识。5、有时会涉及到仓库管理的相关方面，认识到怎样合理地进行采购。

我在实习的一开始，对采购的知识进行学习，我感觉很简单，把采购的注意事项了解了就算是成功了可以自己采购了，所以我自己认为掌握了采购方法。通过跟随采购人员进行学习相关知识之后，采购人员给了我一次自己采购的机会，当时我脑子很空，不知从何下手，这时我渐渐明白了做好采购工作不是一件容易的事，采购有不同的方式方法可以运用，自己不懂的地方还有很多，通过细思我才了解到，要想达到一定的采购水平，必须从基础知识做起，有了扎实的基础知识，才能进一步深化自己的采购水平。

在实习过程中，思想上，我严格要求自己，刻苦钻研基础知识，积极学习各种采购的方式方法，踏踏实实一点也不放松，我认为好的学习方法对学习知识很有帮助，所以每次实习过后都会总结一下经验，来提高自己的学习方法，但我没有满足，在休息的时候，查找学习相

服装厂实习总结

关的资料，不但掌握和提高了采购水平，也学到了一定的理论知识，领悟到了在采购前应准备的几点要素，同时也巩固了专业技能。更为重要的是，这也是理论与实践的一次尝试，是理论指导实践，实践丰富理论的体验，在这个过程中，我获得了团队协作的锻炼，独立思考能力的提升，同时，为以后实践学习打下坚实基矗。

【范文二：服装厂实习总结】

20ｘｘ年1月7号至1月31日，我在天津长城服装厂进行了为期三周的实习工作。刚一到厂的时候，我们先是整体的参观了整个厂区布局，对公司有了一个整体的认识，工厂虽然规模庞大却也并不是我们所想象的那样复杂。各个生产部门都是有条理的。安排的方式都是有效率的，这些是我们以后需要去深入了解的。毕竟学校对于我们的培养得方向是高级技术岗位实用性人才，除了对技术的精益求精外，更要对整个服装产业做到一目了然。才能从根本上推动服装行业的发展。我们的日程安排根据实习内容规定的四个方面。

来到公司，不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看，那里逛逛。最终还是公司里的老师给我指了条路。先是给了我一些资料看了下叫我熟悉了下公司的环境，接着给了一些事例材料叫我先按上面的东西做东西，于是我就乖乖的做起了图片。在学校里，做任何事做不了了，就不做了，而现在有老师在旁边，有不懂的就问，这使

服装厂实习总结

我受益非浅。在做东西的时候确实也一如既往的遇上问题但是经过老师的指点很快也就明白了下来，而且在这里学到了很多以前都没有学到的东西，比如在做一个模型的时候带我的师傅用的方法，虽然最终的效果是达到一样的但是使用起来就是快的多，这样让我明白了什么是工作效率，在行业的竞争当中如果你的效率跟不上别人在本行业中也是一样很难有立足之地的。

因为工厂实际生产的需要，我们被调到后段工作了几天。后段在工厂里指的是锁钉、整烫、检验、包装等几个服装加工的后整理阶段。我待在检验的时间最长，体会也就最深。检验是质量控制必不可少的重要组成部分。没有完善的质量检验系统要完成质量是不可能的。质量检验与质量预防相比

虽然说是落后了一个节拍，属于事后把关。但是把关毕竟仍是一种重要而有效的控制手段。如果预防看作为是可以不发生质量缺陷，那么检验的积极一面就是为了下次不再发生。因此要对所有的产品作100%的检查，如果返修或重新整理，会影响出运。

实习过程中与客户，同事，上司不仅要电话沟通，还要面对面的口头沟通，无形中我与很多人开始了交际，也正因为如此我发现人际交往的重要性，理解到在大学除了知识外，大学生应该培养各种能力如：人际交往能力、创新思维能力、掌握信息能力、学习能力和自立能力等等。其中人际交往能力的培养尤为重要，伟大的革命导师马克

服装厂实习总结

思曾经说过：人是各种社会关系的总和，每个人都不是孤立存在的，他必定存在于各种社会关系之中，如何理顺好这些关系、如何提高生活质量就涉及到了社交能力的问题。大学生进入学校的那一刻就已决定了其交往需要，良好的人际交往能力以及良好的人际关系是生存和发展的必要条件。在大学校园里建立良好的人际关系，形成一种团结友爱、朝气蓬勃的环境，将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。在生活节奏不断加快，竞争激烈的当今社会更是如此。交往是人们在生活实践中通过互相交往与相互作用形成的人与人的直接心理联系。大学生的性格日趋成熟与稳定，其价值观，世界观基本成型，在很多问题上都表现出自己独特的观点，并且易趋固执，表现为一定程度的坚持性，因此，在人际交往中要求一种宽松与自由的环境。相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也虚心求教。对于一个企业而言，得控则强，失控则弱，无控则乱。企业经营好比一湖清水，管理规范好比千里长堤。水从堤转，才能因而得福，如果大堤本身千疮百孔，水就会破堤而出为祸一方。军中无法，等于自败，企业无规，等于自乱。

通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习，单位的经理和同事给了我很多机会参与他们的设计使我懂得了

服装厂实习总结

很多以前难以解决的问题和将来工作所要面对的问题。这次实习，丰富了我在社会上的知识，使我向更深的层次迈进。对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。实习是理论与现实的结合是从理论到实践的过程，通过实习，让我明白了理论知识的重要性。

经过三个星期实习下来，使我懂得许多，将自己的实习经验总为以下几点：

是要有坚定的信念。不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们实习生做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

要认真了解公司的整体情况和工作制度。只有这样，工作起来才能得心应手。

要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。工作起来得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

服装厂实习总结

【范文三：服装厂实习总结】

在服装厂维系三个月的实习中，我们从基层做起，也我们明白了人生道路是由一步步的脚印连接而成的，而脚印的延续需有如流程车间里制作过程的衔接与紧凑，我们不能跳过任何一个环节而想取得捷径的胜利，我们必须脚踏实地努力。

做为在校生，时常会听见学长们对我们说现在学的东西到工厂里没有多少能用上的，虽然学校与工厂之间不同之处校多，但我们学的东西都不会白学的，想靠三年的时间就学会工厂的全部东西那是不可能的，况且时代在发展，科技在进步。所以，我们学的东西不能只依靠课本上教我们的那些东西，知识是学不完的，所以人们长说活到老学到老，因此，到工厂后遇到我们的知识无法行通的时候需要的是学习，而不是抱怨。

此次实习让我感觉到了工厂与学校的不同，明白了没有什么借口说我没时间去学习，只有不断的在逆境与舒适中徘徊，才方知自己能力太弱，这种参照让我有了学习的动力，无论做什么都离不开学习，我深深地体会到“纸上得来终觉浅，绝知此事须躬行”的深刻含义。

在实习期间，担任我们指导的师傅，感觉我们的基础实践知识的服装厂实习总结

不扎实，提出要让我们到样衣生产线上去呆一段时间，详细地记录下每一道工序，从样衣制作的过程中去体会。同时也是对下一个环节的学习。在服装企业，客户是要检查样品的，因此，样品一定要符合其在样衣订单里的要求，这样才能进行下面的步骤，但是这一过程是十分反复的，往往要经过几次甚至十几次修改才能做到最后的确认下生产订单。过长的时间的反复，不仅浪费了人力物力财力，更重要的是违背了“时间就是金钱”的现代市场准则，因此，这就要求业务部和技术、生产线各个环节更好的沟通协作，提高质量和效率；次一方面，还要考虑减少时间和费用，降低成本。

因为工厂实际生产的需要，我们被调到后段工作了很长一段时间，后段在工厂里指的是锁钉、整烫、检验、包装等几个服装加工的后整理阶段。我待在检验的时间最长，体会也就最深。检验是质量控制必不可少的重要组成部分。没有完善的质量检验系统要完成质量是不可能的。质量检验与质量预防相比，虽然说是落后了一个节拍，属于事后把关，但是把关毕竟仍是一种重要而有效的控制手段。如果预防看作为是可以不发生质量缺陷，那么检验的积极一面就是为了下次不再发生。因此要对所有的产品作100%的检查，如果返修或重新整理，会影响出运。正如一位师傅所说的那样，“一件衣服在工厂可能是百分之一、千分之一、万分之一，可是到了顾客手里，那就是百分之百！”因此负责检验成衣，要仔细检查每一件成衣，发现污损、色差大、皱、破旧、抽纱等问题时，贴上特殊的箭头小标签，按问题种类分挂在不

服装厂实习总结

同区域，然后送到相应的部门做处理。对于合格产品还要负责清理多余线头，粘除毛絮等，还要注意产品的组织结构、尺寸规格、颜色和文件应该全部准确，保证完全的合格。

在实习的期间，厂方还专门安排了经验丰富的师傅给我们进行了理论课程的培训，这与在学校的理论课程是截然不同的，是以师傅二十多年的从业经验为基础的，以真实事例为范文，讲述服装加工工艺和管理，分别从样品试制、原材料的组织、工时定额、裁剪缝制以及织物密度、色差、缩率等等一一进行了详细的讲解，更与我们讨论了现代服装企业的管理中的一些问题。使我们对实习有了更深刻的体会。在讨论中，我深深感觉服装厂要适应市场发展的要求，必须重视运作管理。建立与市场环境相符合的生产体制，服装加工这一产业，是一个非常繁琐的行业，更是一个繁忙的行业。在需要的时候，按需要的数量及时间，提供需要的产品，就必须要让员工充分认识一秒钟的价值，将时间的浪费压缩到最低限度。可在现实的运作中，加班加点在人们得意识中已经成了正常现象，有时甚至会出现连续工作30小时以上不间断工作的现象，这一点在车缝着一环节表现得

尤为明显。可是在分析客户从下订单到发货的过程时间规定时，却发现在时间上并不紧迫，这就说明在工作时，一定有浪费存在，因此排除浪费很重要。从工厂的运作来看，自客户下订单开始，技术部门开始工业板制作、工艺流程设计、流水线安排等事宜。采购部门开

服装厂实习总结

始组织加工所需原料、辅料，以及包装需要的商标，吊牌，包装袋，纸箱等物。而最大的问题就出在这里，材料组织时间越长，留给后面工序的时间也就越少，这就造成了上述现象的发生，而这一问题的解决，除了自身调整外，还要依赖大环境的发展，即整个纺织服装产业的发展，随着我们高新技术纺织工业园的发展，我相信这一难题会得到有效解决的。此外现在服装企业的竞争力是靠按时交货、成本低、质量好来提高。在生产现场发现异常，要马上想方设法解决，质量是各工序做出来的，而不是检查出来的。产品不管进行多少次检查，也不可能把不合格品检查成合格品。因此，预防是质量管理的关键。

三个多月的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对服装企业有些工作的认识仅仅停留在表面，看人做，听人讲如何做多，亲身感受做具体处理一些工作少，还未能完全领会其精髓所在，但也使我对服装企业生产有了深层次的感性和理性认识，对服装的流程有了更深了解。理论教学与实习教学紧密结合。传统教学模式的工艺课与实习课是分立的，这就导致在实习过程中出现了理论与实践相脱节的现象。因此在今后的学习中，可以根据不同内容，实习教学中具体情况，灵活采用更有效的方法。比如说可以先讲后练、先练后讲、边讲边练，或采用现场教学，让学生自学等多种形式进行。

相信，在这次实践活动中的所获所得必定对我们将来的职业生涯

服装厂实习总结的发展有所帮助。

【范文四：服装厂实习总结】

实习期间，我选择了一家能发挥我所学行政管理专业对口的企业——番禺纯华服装厂担任人事部管理助理职位。

一、公司简介

番禺纯华服装厂，创立于20\_年，公司位于珠江三角洲的中心地带，东邻广州，西接南沙，距“东方之珠”香港仅75分钟船程。是以生产经营时尚女装为主。公司秉着“诚信，双赢”的经营理念，拥有先进的生产设备和一流的技术人才，合理的价格，完善的售后服务，并以特许代理模式在全世界各地已有二十多个国家的销售渠道。公司旗下的“magan-borwn”女装高级服饰经过几年的不断发展已得到广大消费者的广大好评。品牌优势：“magan-borwn”服饰让女性在自然，随意的穿衣风格中展现女性特有的自信和典雅。其品牌文化是：诚实、守信、积极、进取。

二、实习的主要工作

公司的人事部主要负责人力资源开发和实施，中层领导班子的建

服装厂实习总结

设与管理，劳动、人事、工资、保险、专业技术职称、职业技能鉴定、员工教育培训、人事档案、劳动保护、离退休管理等方面的工作。所以我也协助主管这些工作。

前期，我了解了公司的各方面信息，学习了员工手册、办公软件系统，以及招聘、面试、录用知识的材料。后期，我重点协助人事部开展人员招聘、员工培训、员工档案管理、员工出勤情况统计等方面工作。后来，对于员工的住宿情况，生活困难情况我都去关注。保证每天上车间一趟，了解他们的需要，及时为了解决相关问题，给他们感觉公司像家的感觉。

对员工轮班的时间和生产班次作适当的调整；根据员工的不同能力合理分工，对人力作巧妙安排和合理使用，给每一个员工提供和创造合适的发挥其才能的舞台、机会和条件，充分发挥每一个人的才能，充分调动每一个人的积极性。这样使员工精神也饱满，工作也有效。

三、实习的收获

通过近两个月短暂而又充实的实习，我不但积累了管理经验，而且学习到在专业课上所学习不到的东西，有效地补充了课堂学习的空白，丰富了自己的阅历，增强了自己的学习能力，也让我看清了自己的优势，给我一个展示自我的空间。同时也深深地感受到工作的不易

服装厂实习总结

和自己知识的欠缺。这次实习对我走向社会起到了一个桥梁作用，是人生中的一段重要经历，也是一个重要的开始。不管是做人还是做事，这些都为我将来走向社会，踏上工作岗位做了比较好的铺垫。

通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上这份工作，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法，想说的很多，我总结下来主要有以下几点：

少埋怨。有的人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的激情。

虚心学习。在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。

错不可怕，就怕一错再错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，公司领导会纠正并原谅你，但下次你还在同一个

服装厂实习总结

问题上犯错误，那你就享受不到第一次犯错时的待遇了。

在我这次实习中过程中，与客户，同事，上司不仅要电话沟通，还要面对面的口头沟通，无形中我与很多人开始了交际，也正因为如此我发现人际交往的重要性，理解到在大学除了知识外，大学生应该培养各种能力如：人际交往能力、创新思维能力、掌握信息能力、学习能力和自立能力等等。其中人际交往能力的培养尤为重要，伟大的革命导师马克思曾经说过：人是各种社会关系的总和，每个人都不是孤立存在的，他必定存在于各种社会关系之中，如何理顺好这些关系、如何提高生活质量就涉及到了社交能力的问题。大学生进入学校的那一刻就已决定了其交往需要，良好的人际交往能力以及良好的人际关系是生存和发展的必要条件。在大学校园里建立良好的人际关系，形成一种团结友爱、朝气蓬勃的环境，将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。在生活节奏不断加快，竞争激烈的当今社会更是如此。交往是人们在生活实践中通过互相交往与相互作用形成的人与人的直接心理联系。大学生的性格日趋成熟与稳定，其价值观，世界观基本成型，在很多问题上都表现出自己独特的观点，并且易趋固执，表现为一定程度的坚持性，因此，在人际交往中要求一种宽松与自由的环境。相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也虚心求教。

服装厂实习总结

对于一个企业而言，得控则强，失控则弱，无控则乱。企业经营好比一湖清水，管理规范好比千里长堤。水从堤转，才能因而得福，如果大堤本身千疮百孔，水就会破堤而出为祸一方。军中无法，等于自败，企业无规，等于自乱。经过三个月实习下来，使我懂得许多，将自己的实习经验总为以下几点：

是要有坚定的信念。不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们实习生做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

要认真了解公司的整体情况和工作制度。只有这样，工作起来才能得心应手。

要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。工作起来得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我服装厂实习总结

意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

要多听、多看、多想、多做、少说。到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

要学会虚心，因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。

在学校里学到的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少同学实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，不可能会有应付瞬息万变的社会的能力。

服装厂实习总结

此次的毕业实习为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力。利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向业务前辈请教，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的做业务人员的技能，从而意识到我以后还应该多学些什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的才华、走上工作岗位打下了基础，也为自己以后的工作和生活积累了更多丰富的知识和宝贵的经验。正常的工作要我有了充实的感觉。

四、对实习单位的建议

实习期间我不但丰富了管理经验，而且我还发现了我所在公司的一些问题。

人事制度管理

公司人少，一百几人的公司要想有完善的人事制度不太现实，这也是一般中小企业的通病，但基本的上下班、加班、考核、奖惩、奖金应该总是有的。公司的任务操作我个人认为可以更加完善些，一般早上接到单子，开会讨论定下总体思路，下午策划人员就赶紧将草稿定出，下班前给老总看，商讨再修改下，争取下班前将初稿定出，第二天就可以给客户先看能否通过了，而现在则是一般上午开会讨论完

服装厂实习总结

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

**服装厂长月度工作总结10**

时间过的真快，转眼又过了一个月。

现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下：

一、x月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训

㈠ 人员管理方面

1. 爱店思想的树立

提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。

不论从每位店员平时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：‘店就是自己的家，所做工作就是自己的事业’的思想认识。

x月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。

一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。

这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。

我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。

2.导购专业技能的掌握

x月份进行的《体验式营销6步法则》的专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。

店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

人员管理方面的不足：

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

㈡货品管理方面

1.在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2.店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组(清点组、记录组、审核组)以“一对一帮带制度”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。

现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高

3.强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。

在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大进步。

货品管理的不足：

① 在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。

二、x月份工作的进展情况

本月工作量较大，围绕春夏季产品退货、秋冬新品上市进行换季上下架工作。

现将本月重点工作进展情况做简单总结：

㈠ 货品管理方面

1. 春夏季产品的退货工作

春夏季产退货工作“采取点面”结合的方法，以秋冬新品的到店的种类、数量情况为参考，组织人员对相应的春夏季产品及位置进行下架调整。

在不影响店堂整体陈列效果的基础上对秋冬新品进行陈列上架销售。

至此春夏季产品退货工作已经完成结束。

2.秋冬产品的验收和陈列

秋冬产品的种类、系列、数量多，在进货验收时再三强调清点数量的准确度和重要性，发现误差问题及时和仓库人员沟通处理。

秋冬新品的陈列出样按：运动家居休闲区、婴幼童装区、男女精品系列内衣区、男女基础内衣区进行明确划分，在不同区域采取不同陈列方法，运用“两个统一”(统一店堂陈列服装的叠放方法，统一店堂挂衣架的间距)，来给顾客一种整体的整洁、层次感，最终寻求整体店堂的陈列出样效果。

店内现有秋冬产品陈列工作基本完成。

㈡ 掌握秋冬产品知识方面

1.熟悉掌握秋冬产品的价格、面料、特性、工艺方法。

结合所学面料知识及产品简介牌对今年秋冬新品的价格、面料、特性优点进行共同交流学习。

并讨论出最能明确介绍每款秋冬新品优点的语言模块，把我们的产品的优势清清楚楚的介绍给我们的顾客。

2.掌握秋冬产品搭配推荐给顾客的导购技巧。

利用经营空闲时间组织店员讨论店堂现有秋冬产品的搭配效果，在接待顾客时不仅能真正满足顾客的需求同时还得提高单票业绩，从而提高店堂整体业绩。

总结吸取八月份工作中的经验教训，时刻提醒自己需要注意的几点，在下步工作中及时纠正。

九月份重点工作任务已经基本完成，接下来的工作重点围绕进一步熟悉秋冬产品、提高导购技能提升店堂业绩、整顿人员作风纪律三大工作。

综上所述从八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训及九月份工作进展情况两大方面对本月的工作进行简单的总结并明确出下步主抓的工作重点。

**服装厂长月度工作总结11**

我自来到玉门鑫时利气体有限公司新市区制氧分公司担任厂长以来已经二年了，在这二年的工作中，在公司领导的正确带领下，在分厂员工的配合支持下，使我顺利的完成了本年度的工作，也使我初步熟悉了生产、管理流程，使个人的管理能力、业务水平有了提高；在日常工作中主要侧重于以下几方面的管理：

（一）生产管理

在分厂工作流程中，我主要负责分厂的生产：氧气、二氧化碳以及其它特种气体、钢瓶检验站、等生产及销售、检验情况，对此制定相应的考核政策，提高了员工的生产积极性，促使综合效率较上年有所提升；在xxxx年我将关注生产过程因素，注重前期准备工作，逐步在分厂内简化生产、运输，调整分配生产资料，践行“精益生产”。

（二）成本管理

在分厂成本管理过程中，我主要侧重于制造费用、原材料及运输成本的控制，着眼于全员成本意识的提升，关注库存情况，及时调整力争做到产销平衡，避免成本占压。

（三）人员管理

真诚公平的对待每一位员工是我工作的原则；在日常工作中，我倾听了解员工心声，力所能及的帮助他们在工作生活中的实际困难，注重现场即时沟通，舒缓他们在工作中的压力和不良情绪；稳定员工队伍。

回顾这xxxx年的工作，对我来说是一个学习、总结、和成长的过程，在这个过程中，我们分厂的销售业绩有目

共睹，已完成xxxx年生产目标，这要谢谢大家的共同努力。现在已经步入了xxxx年度，公司也正朝着更高的目标迈进，面临着新的指标任务。虽然我离公司和领导的要求还有很大差距，但我会俯首自查，改善自身短板，发挥自身潜力，认认真真学习，踏踏实实工作，紧跟公司发展步伐，更好的融入到公司的管理团队中去。

**服装厂长月度工作总结12**

1、以细节反推大围，再以大围推敲细节。

2、上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。

3、了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。

4、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。

5、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。

6、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。

7、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。

**服装厂长月度工作总结13**

又一年了，今年由于在职各位积极努力、夜以继日的工作，特别是在技术骨干改进配方，降低了生产成本，我厂的产品信誉更好，销路更畅，效益更佳，在业务上有较大的业绩的提升，达到了去年同期的150%，达到了历史最好水平。回顾一年的工作，具体体现在以下几个方面：

>一、安全工作抓得紧。

我和xxxx三位厂长一年以来都一心扑在工作上，十分重视企业的生产发展，特别是安全生产弦绷得紧，一把手亲自挂帅抓，三位副厂长和生产科长都签订了生产责任目标责任状，确保不出重大安全问题。在安徽阜阳奶粉案发案时，我觉得有必要去看看，到底问题出在哪?于是我就带领导中层以上干部亲赴阜阳学习教训，回来以后召开职工大会，进行了全面贯彻和落实，取得了良好的效果。

>二、确保销售渠道的畅通。

一个企业，产品的畅销与否，直接关系到一个企业的生死存亡。因此，今年改变了以往吃大锅饭的分配形式，对销售人员果断采取利润分成，绩效挂钩的策略。这样我们打破了过去靠批发商销货，看他们脸色行事的被动局面，做到了全面撒网，四处开花，公司业绩得以全面提升。

今年我们决定把这个方案在全体职工中全面展开，八仙过海各显神通，只要你们有手段，有关系，发财不是很难的。

>三、外交公关成绩显著。

我们的企业一直以来都被列为造假黑名单，每年都要被没收财物，遭遇罚款，企业声誉一直在低谷徘徊，产品销量一直上不去，给我们的企业造成了巨大的损失。今年我大胆调整方向，决定从游击战逐步转变为阵地战，成效还是有目共睹的，从去年开始就们就不再东躲西藏过苦日子了。据内部消息，我厂营业执照今年有可能批下来，这是我们最大的荣誉，我们要好好珍惜，我们不

仅要做遵纪守法的模范，我们还要当优秀企业代表!这些工作我们付出了较大的成本，但这和过去造成的损失相比，和即将得到的荣誉相比，又值得什么呢?

回顾这一年，工作成效是显著的，但存在的问题也不容忽视：生产质量还是有待改进。

我们的口号是“不死人，不出大事”，但是今年的事故也差点发生了，个别工作人员不遵守操作规程，在勾兑酒时玩忽职守，随意加大剂量!宁可少放不放，也不能多放!这是原则问题，你少放些基酒，大不了当自来水喝，你放多了就要死人的!你也难逃法网!这要旨起我们的高度重视，不再重犯。 安保科一直是我们工作的软肋，现在许多执法人员，记者经常冒充大户买家到我们这里视察，了解情况，这个你们一定要把握三条原则：

第一不是熟人引荐的绝对不能让他进来，

第二没有身份证及其他有效证件的可疑人员绝对不能让他进来，

第三身上带有不明录音拍摄设备的绝对不能让他进来。

现在电视里面天天放记者暗访，你们要多看点，多学点知识，多懂点法律，不要做法盲。

**服装厂长月度工作总结14**

时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下：

>一、八月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训

㈠人员管理方面

1、爱店思想的树立。

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。

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。不论从每位店员平时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：‘店就是自己的家，所做工作就是自己的事业’的思想认识。

九月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店l里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。

2、导购专业技能的掌握

八月份进行的《体验式营销6步法则》的专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

人员管理方面的不足：

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

㈡货品管理方面

1、在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显着。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2、店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组(清点组、记录组、审核组)以“一对一帮带制度”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高。

货品管理的不足：

①在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。

>二、九月份工作的进展情况

本月工作量较大，围绕春夏季产品退货、秋冬新品上市进行换季上下架工作。现将本月重点工作进展情况做简单总结：

㈠货品管理方面

1、春夏季产品的退货工作

春夏季产退货工作“采取点面”结合的方法，以秋冬新品的到店的种类、数量情况为参考，组织人员对相应的春夏季产品及位置进行下架调整。在不影响店堂整体陈列效果的基础上对秋冬新品进行陈列上架销售。至此春夏季产品退货工作已经完成结束。

2、秋冬产品的验收和陈列

秋冬产品的种类、系列、数量多，在进货验收时再三强调清点数量的准确度和重要性，发现误差问题及时和仓库人员沟通处理。秋冬新品的陈列出样按：运动家居休闲区、婴幼童装区、男女精品系列内衣区、男女基础内衣区进行明确划分，在不同区域采取不同陈列方法，运用“两个统一”(统一店堂陈列服装的叠放方法，统一店堂挂衣架的间距)，来给顾客一种整体的整洁、层次感，最终寻求整体店堂的陈列出样效果。店内现有秋冬产品陈列工作基本完成。

㈡掌握秋冬产品知识方面

1、熟悉掌握秋冬产品的价格、面料、特性、工艺方法。

结合所学面料知识及产品简介牌对今年秋冬新品的价格、面料、特性优点进行共同交流学习。并讨论出最能明确介绍每款秋冬新品优点的语言模块，把我们的产品的优势清清楚楚的介绍给我们的顾客。

2、掌握秋冬产品搭配推荐给顾客的导购技巧。

利用经营空闲时间组织店员讨论店堂现有秋冬产品的搭配效果，在接待顾客时不仅能真正满足顾客的需求同时还得提高单票业绩，从而提高店堂整体业绩。

总结吸取八月份工作中的经验教训，时刻提醒自己需要注意的几点，在下步工作中及时纠正。九月份重点工作任务已经基本完成，接下来的工作重点围绕进一步熟悉秋冬产品、提高导购技能提升店堂业绩、整顿人员作风纪律三大工作。

综上所述从八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训及九月份工作进展情况两大方面对本月的工作进行简单的总结并明确出下步主抓的工作重点。

**服装厂长月度工作总结15**

也正是通过试用期的工作，我才对着一份工作有了更加清醒的认识，我知道我还需要不断学习，这样我才能在这一份岗位上面才能走得更远。

虽然我已经通过了试用期的考核，转正了，但是我还有许许多多需要学习的，所以即使已经过了试用期，我依旧会保持学习的心态！

过去的一年，我们车间认真的完成了公司交代的生产任务，去做好了服装生产，也是没有出什么大的差错，按时按量的做好工作，作为车间的负责人，我也是在此来对我们车间这一年的工作做个总结。

这一年车间的生产工作是有忙碌的时候，但同时也是有一段时间让我们这些员工也是有些慌张的，毕竟疫情也是影响到我们的销售工作，而没有业绩，自然我们也是无法去做好生产的工作，但情况后来也是得到了好转，同时公司也是找到了新的销售渠道，而我们车间也是尽责的去做好生产工作，无论是新款式的熟悉了解，或者以前一些款式的更新，还有面料的维护确保采购的面料可以做好生产，我们也是给了很多的建议，同时对于生产中出现的一些情况也是很好的处理了，一年工作下来，可以说我们车间没有出什么差错，但同时也是有一些成绩，不过并不是值得去自傲的，更是应该时刻的提醒自己，生产的工作是要严谨的做好，减少残次品也是为公司而节约成本，同时也是去思考一些优化生产的方法，而这一年我们的车间也是做了一些改进，提升了生产的产量，也是得到了领导的肯定。

除了做好了工作，车间这一年来，也是组织同事们去学习，去提升，对于生产有什么意见都是和大家一起沟通一起去想办法，去处理好，同时也是让自己明白只有大家一起的来进步来团结起来，我们车间才是更好的完成生产的任务，对于同事们遇到的一些生活或者工作上的困难，我也是积极的去帮助，去和他们沟通，去理解他们，同时也是督促大家一起来做好了生产工作，一年下来，生产方面我们也是有了很多的改进，同时车间同事们都是有了更多的成长，当然由于我们的工作有时候也是比较的枯燥，所以留存率并不是太好，但我也是积极的去挽留去让同事们安心工作，对于新同事也是给予更多的帮助，让他们能留下来，能认同公司，来做好车间生产的工作。

一年做下来，车间的生产任务完成的还算不错，同时也是让我感受到的确和以前相比我们的能力也是更加的优秀，当然依旧还有可以提升的方面，同时也是要在来年继续的来把生产工作去做好，让我们车间得到更多的肯定，拿出更多的成绩来。

作为专门生产服装的车间员工自然能够认真做好工作，毕竟服装的质量在某种程度上也能够体现出车间的良好信誉，若是因为自身的不重视以至于服装公司的产品出现质量不合格的状况则是得不偿失的，因此我在这一年来能够认真履行好作为服装公司车间员工的职责，通过服装生产工作的完成也让我在工作能力方面提升了不少，现对这一年完成的服装生产工作进行以下简要总结。

认真遵守生产车间的规定并对服装原材料进行检验，对于生产车间工作的完成来说认真遵守规定并严格要求自己是十分重要的，所以我在平时的工作中十分重视自身的表现并对工作有着严格的要求，而且为了保障服装的质量也会对原材料进行检验，对我来说这方面的努力也是为了服装生产做准备，而且随着公司下达订单也意味着自己需要为了服装生产工作的的展开而努力，由于不少公司都会选择在服装公司进货的缘故从而在每月的生产量方面都会有着相应的要求。

根据设计好的款式来制作服装成品并将其进行包装，我在服装生产工作中能够严格按照流程来履行好自己的职责，一方面能够根据设计的样式来生产成品从而达到领导的要求，另一方面则是做好后期的包装工作并将其装卸上车，这样的话车间生产的服装便能够及时送至采购商的手中，由于车间能够在生产数量以及质量方面都有着不错的保障，因此在这一年的工作中能够获得不少订单并取得了较好的效益，另外我也会在车间组织的会议上对车间的各项工作提出合理的建议，通过相互间的探讨来改进车间工作的整体质量。

完成每个月的生产指标并对自身的工作有着严格的要求，我明白服装生产的过程中无论是生产的效率还是服装的质量都是十分重要的，因此我能够根据每个月的生产指标来对自身的工作进行安排，在有准备的情况下自然能够通过工作中的努力取得不错的成果，而且我也会在原有基础上对每个月的生产指标提出更高的要求，这样的话也能够很好地的锻炼自身的工作能力并提高效率，而我也通过本年度服装生产工作的完成取得了不错的效益。

服装生产工作的完成让我从中积累了不少经验，我也明白往后的工作中还有着不少的挑战等待着自己去解决，因此我会牢记自己在工作中积累的经验并用以指导今后的工作，也希望今后能够在服装生产工作中取得更多令人满意的成就。

暑期服装厂实践报告

费春红

一、实践简介

实践时间：20\_年7月3日——20\_年8月3日 实践单位：南通新蕾时装有限公司 实践对象：服装 生产类型：睡衣

公司规模：200—400人

二、实践目的培养实践动手能力，为更好的适应社会的需求打下良好的基础。

三、实习过程和内容

虽然南通新蕾时装有限公司是一个规模不算很大的厂，员工也只有200—400人，但整体结构却也完整，有制版师、样衣工、人事部、财务处、车工等等，制度也很明确，所以我们一行15人也要遵守厂规厂纪。在那里我们每一个员工都要“用心”。虽然老师和车间主任都要求我们要先给自己定位，确立好目标，但实行起来还是有难度的。在服装厂并没有给我们安排具体的工作，于是我们主要协助裁剪工人检验一片色差、疵片。通过实习，我发现了自己眼高手低与实际操作能力不足的缺点；拓宽了知识面、接触了许多尚未接触的东西，学到了许多从书本上学不到的东西，激发了我学习和探索的积极性。

刚一到厂的时候，我先是整体的参观了整个厂区布局，对公司有了一个整体的认识，工厂虽然规模不大，但各个生产部门都是有条理的，安排的方式都是有效率的。

现在服装企业的竞争力是靠按时交货、成本低、质量好来提高。尤其是在外贸服装企业大多数订单要求产量大，交货期又短，进行的贸易属于加工贸易里的来料加工，采用的是定牌生产，企业利润的主体就是赚取加工费，可见服装贸易发展的艰难，质量好的产品才能获得最大利润，因此进行整体质量管理活动显得尤为重要。于是我们的第一份任务就是负责第一步衣片的检验。“一件衣服在工厂可能是百分之

一、千分之

一、万分之一，可是到了顾客手里，那就是百分之百！”因此要仔细检查每一个衣片，发现污损、色差大、皱、破旧、抽纱等问题时，都要按照原来的衣片在大的而且没有不好的布料上剪一片一模一样的放在原来的地方，以避免色差。然后送到第二道关口——裁缝。除此之外，具体的我们还学到了少量的管理知识和一些为人处事的道理。

四、发现的问题及建议

在短短的一个月里，或许我们对该厂的了解并不透彻，却也有了一些大概的了解，也发现了它的生产管理中存在着一些问题，在此发表下笔者的观点：

（一）、问题

1、该厂基层的一线生产工人工作时间较长，经常性加班但加班，而且生产工人对该厂的福利制度也很不满意，造成工人的工作积极性不高，影响生产效率，甚至出现工人集体罢工现象。

2、该厂的卫生有待改进。布屑、灰尘厚重，对人体的呼吸道产生一定危害，应当按月发放口罩，以备生产需要。

3、生产部分虽然制定了生产计划，但员工配合不够，进度跟不上，延长了交货时间，直接影响了公司的信誉。

4、最后几天发现该厂现在工人流失情况严重，缝纫工紧缺，人事部招不到员工（工资低）。

（二）、建议

1）、制定新的奖惩激励制度，提高员工的工作积极性和归属感，不能产量提高了，只奖励那些管理者，所有员工都是一个整体，管理者和一线生产员工两者缺一企业就无法正常运行。2）、安排值日生，但固定的清洁员是必须的。值日生要提前或晚半个小时上班或下班，对全厂的卫生进行检查。或设置一面卫生流动小红旗，每个月轮到卫生最好的车间或小组。另外也可以再设置一面质量流动小绿旗，轮发到成衣质量最好的车间或小组。这样进行评比可激发员工的积极性，提高工作效率，大大缩短工作时间。3）、制定全面的质量管理体系，包括改善工艺和设备。对已成衣

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找