# 制板师的工作总结(汇总14篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-07-27

*制板师的工作总结1今年，服装商场紧紧围绕商厦下达的各项任务指标展开工作，在加强管理、强化意识、开展活动等方面取得了显著成绩，为商厦的持续快速发展做了很大的贡献。自20xx年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，...*

**制板师的工作总结1**

今年，服装商场紧紧围绕商厦下达的各项任务指标展开工作，在加强管理、强化意识、开展活动等方面取得了显著成绩，为商厦的持续快速发展做了很大的贡献。

自20xx年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，提升服装品牌结构，合理利用\*效……使得商场能够快步、稳定地发展。

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及20xx年全年工作计划开展工作。商场\*\*\*\*走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用\*效，成果非常明显。特别值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾20xx年的工作，可以概括为以下几大方面：

>一、适应市场需求升级改造，整体经营布局调整合理，品牌结构日趋成熟，经营成果喜人。

服装商场全年计划任务4400万，实际完成万元;毛利计划330万，实际完成万元，费用。

今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计\*\*纯利7万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

>1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

>2、扩大经营面积，合理利用\*效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，年销售超百万的专柜有10余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，冯总带领商场\*\*成员及\*\*\*\*反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌20多家发展至61家，引进了培罗成、雅戈尔、九牧王、\*\*\*\*、哈雷纳·金狐狸等知名男装品牌30余家，国际运动品牌匡威、kappa入驻我商场;并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑布、贵人鸟、豪健等\*\*运动休闲品牌及威鹏、佩吉、劲都人、旗牌王、伊韵儿等中性休闲品牌20余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

升级改造后，男装、运动调整扣点，\*均增长了2%——3%。租金、管理费、人（ ）员工资等增加纯利润11万余元，为提高销售业绩打下了良好的基础。

为适应商厦整体形象发展的需要，在兼顾本次经营布局调整重点的同时，采用末位淘汰制先后淘汰了销售业绩不好的女装品牌10余个，并引进了卡琪露茜、雅诺、芙奈尔、蒂澌凯瑞、热度、范奈沙、科尚等10余家女装品牌。顺利地完成了今年的升级改造任务，为计划明年女装品牌的再次升级奠定了良好基础。

改善不合理的经营布局，利用一切可利用的空间出\*效，服饰区进行了小规模的调整，新引进了嘉得利、金鑫饰品、金雨绮、美甲、傲诗曼时尚女包等专柜，商场的年利润增加了14万余元。由于利用空间合理，得到了供应商和顾客的一致好评。

>3、管理上精益求精，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案。

我们将实际工作中遇到的问题进行讨论，寻求解决方法并予以实施，逐步完善了商场的管理\*\*。今年升级改造后，商厦为集聚人气举办了多次大规模的促销活动。在工作中我们发现，每天中午和晚上5：00之后是双休日外的.销售小高峰。针对这一情况，我们调整了收银员和导购员的作息时间，将早班下班时间由原来的下午1：30分调整至12：30。要求早班员工12：30分后去吃午饭，杜绝了因吃饭空岗现象。既避免了中午顾客购物交不上款，又因下午着急上班而跑单的现象，又避免了顾客购物时没有营业员接待而对商厦有不满现象，进而提高销售业绩。

要求柜长各负其责，每天记录本柜组的销售情况，月末进行汇总，计算出柜组本月的销售利润及费用情况，做到心中有数，商场无论需要哪个数据，柜长都能及时准确地提供出来。做到人人懂经营、会算帐，个个会管理。

>4、全方位培养人才，关心员工生活，增强凝聚力和核心力。

我服装商场现有自营职工86人，厂方员工300余人。一年来，提高员工素质、增强服务意识、加大管理力度，向管理要效益。举办了店堂运动会、模拟购物、演讲比赛、百日销售竞赛、pop大赛和模特表演等多项活动。在商厦举办的首届pop大赛中，获得了团体总分第一名。安踏专柜荣获现场模拟购物演示第二名。增强了员工的凝聚力，焕发了员工的工作热情和干劲。

⑴、增强员工素质，向管理要效益。

本次升级改造，在不闭店不影响正常营业的情况下，商场\*\*\*\*成员们以身作则，不怕脏不怕累，献工献时，事事起到模范带头作用。仅用了40余天，就完成了三层楼的升级改造任务。

从提高自身素质做起，柜长精通导购员和收银员的业务，现在无论是哪个专柜人员短缺，还是大型活动中顾客排队交款，每名柜长都可以替补到基层工作岗位中去。在方便顾客的同时，提高商场的经济效益。

柜长素质的提高，带动了柜组成员。随着员工素质的整体提高，树立品牌意识，销售业绩不断攀升，取得了利润比去年翻一翻的好成绩。

⑵、全方位培养人才，各项工作领先其他部门。

发现每一名员工的闪光点，并善加利用，使她们都有“用武之地”。培养出了一支高素质可以参加各种比赛的员工模特队，培养出了多名优秀报道员，并经常有文章见于《今日欧亚》。

商厦无论下达的是促销任务还是举办活动，我们都能超额完成或取得领先的成绩。目前我商场已培养出一支不计得失，不计报酬、过得硬的员工队伍，多次受到了商厦\*\*及相关部门的表扬。

⑶、建立员工档案，了解员工家庭状况，关心员工生活。

通过建立员工档案，了解了员工的第一手资料。对家里特殊困难的员工予以照顾，动员员工关心和帮助他们。主动从家里拿不穿的衣服和生活必需品给特困员工;员工家里盖房子，我们发动员工利用个人时间去她家帮忙;员工的弟弟出了\*\*，我们问长问短尽量\*\*员工的后顾之忧。在我们的带动下，我商场目前已形成了有困难，大家帮的好风气。

>5、发扬“勤俭善持”的企业精神，降低费用，节约挖潜，压缩不合理开支。

我商场在勤俭善持上，人人有责。以节约为前提，减少小后勤人员，压缩人头工资。原一层楼四个清洁员，现每层楼两名清洁员，洗手间的清洁员应一层楼两名，现两层楼两个清洁员。在人头工资上每人年节省近万元。

因商场大，费用高，我们将可利用的东西修修补补，凡是能用的，可修补的绝不花一分钱。由于我商场托管的专柜多，长途电话及传真较多，费用较高。我们与厂方沟通。动员各厂家自己安装电话，降低商场管理费用。

**制板师的工作总结2**

服装企业里有好多技术人员在进行手工打板和推板的时候，吴中服装学校老师认为无论直线还是曲线，均使用直尺为基本工具，配合一定的技法来完成描绘，其动作之熟练、速度之快、效果之好令人叹为观止。这引发我们进行下面一番思考：

授人以鱼，不如授人以渔，千变万化的曲线不能由区区若干个曲线尺概括，应该掌握一种简便、快捷、实用的制造曲线的方法，以不变应万变！计算机技术当中解决曲线绘制的方法也是将其分拆为若干个折线段，只是分拆的个数多了，肉眼看不出来罢了。这与直尺画曲线有异曲同工之妙。

直尺使用熟练的人，他们的功夫日积月累形成的，需要经过一段时间的练习。因此一般的服装专业技术人员有必要接受专门的培训与训练。

因此在学习画线条时增加使用直尺来画曲线的训练内容，是非常必要的。

对于初学者来说，直尺操作是有一定难度的，而传统工具尺相对来讲就容易一些，可以借助工具尺画出各种服装制图，这是初学者所容易接受的。再好的工具也仅是辅助品，最易于控制的仍是人力。况且服装板型是千变万化的，用固定的曲线难以表达它的丰富和细腻！

传统工具尺也有它的相反的一面，件数多携带不方便，吴中服装学校老师认为许多部位还不能完美地表现出来。而直尺就不同了，它携带方便，可以画出想要的任何曲线，只是要经过一段时间的练习。这对所从事的服装工作人员来讲应是必备的基本功。

直尺画曲线是企业技术人员必备的基本功，也是服装设计师必备的技能之一。只不过我们一直没有强调它而已。目前有许多大学生被人家说成“理论上的巨人，行动上的矮子”，就是因为他们眼高手低。---所谓磨刀不误砍柴工，必要的技能训练并不是在浪费时间！

关于直尺画曲线，可以举一个十分贴切的例子：电脑盲打训练。凡是没有盲打基本功的人，几乎都做不了专业的文秘人员，更不要奢望成为一个靠电脑撰稿的现代作家了。绕开直尺画曲线技能训练，来培养服装设计师和样板师，无疑是在走弯路。

**制板师的工作总结3**

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。

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\*\*，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\*\*，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”。下面可以提供一些我们在销售过程中总的一些接近客人的方法：

>一、\*\*接近法

您好，有什么可以帮您的吗？

这件衣服很适合您！

请问您穿多大号的？

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

>二、介绍接近法

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

产品介绍：

1、特性（品牌、款式、面料、颜色）

2、优点（大方、庄重、时尚）

3、好处（舒适、吸汗、凉爽）

互动环节：介绍自己身上穿的该品牌衣服，（注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答“不需要”或“不麻烦了”就会造成尴尬的局面。）

>三、赞美接近法

以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

如：您的包很特别，在哪里买的？

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱！（带小孩的顾客）

俗话说得好：良言一句三春暖，好话永远爱听。通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交流。

>四、示范接近法

利用产品示范展示展示产品的功效，并合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。最好的示范就是让顾客来试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。

试穿过程中的注意事项：

1.主动为顾客解开试穿服饰的扣子、拉链、鞋子等。

2.引导顾客到试衣间并告诉他你在外面等候为他服务。

3.顾客走出试衣间时，为其整理。

4.评价试穿效果要诚恳，这时又体现了导购员的第三厚“嘴皮厚”，永远不停的和顾客交流。可略带夸张之辞，赞美之辞。有时善意的谎言也是一种赞美的方式。

无论采取何种方式接近顾客和介绍产品，导购员必须注意以下几点：

一.顾客的表情和反应，察言观色。

二.\*\*要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

三.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们\*常所说的社交距离。

我们不和别人比牌子大小，比货品质量好差，因为那些都是我们不可也无力改变的事实，但是我们可以拿出来比只有我们独特的服务，如果我们每个导购员都严格要求自己，不放弃，永远充满热情，那我们也会得到更多，世界上各行各业都很辛苦，包括现在做老板也不是那么容易的事情，我们导购员也不例外，比较辛苦，但是辛苦过后那种成就感是用什么都换取不来的，不是吗？！姐妹们，加！

当然销售上面的知识很多很多，有些是我们经常遇到的，有些是我们还未遇到过的，因此工作中不断学习和总对我们来讲是十分重要的，也希望我们能够互相学习，相互分享过程中的喜怒哀乐!

**制板师的工作总结4**

在今年我感受到，要做好销售能使业绩得到提升，首先需要脚踏实地的，在店铺中做销售榜样的力量，更应该寻找新的方法去推动、去实践，因为常规的方法不在能引领如今的服装潮流年代了，只有创新方法才能带来我们现在想要业绩，和那些我们想要的收获，才能使得我们的步伐跟的上时代不会被淘汰，如果我们还在墨守陈规，那我们一定会跟不上别人的脚步，更难以实现未来理想。

不知不觉中，20x已接近尾声，加入沈阳烨禹服饰已有2年时间，在这2年学习工作中，我懂得了很多知识和经验，短短的2年，让我深深的融入到了这个家庭里，在这里埋下了不可割舍的亲情。20x更是让我难忘的一年，在这一年中我的人生经历着波涛起伏，正因如此，更让我自己的人生经历了一份失落、一份喜悦、一份悲伤、一份激动、最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说在沈阳烨禹服饰这2年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位\*\*和同仁的帮助和指导，使我逐渐在人生的道路上渐渐成长。现将今年工作做以下几方面总结：

自20x年4月开始\*\*加盟部之后，通过在日后的工作沟通中，已经与区域加盟客户建立了友好、共赢的合作关系，更加熟记掌握加盟商店铺情况：店铺所属商圈地理位置、店铺SKU数量、人员数量配备、店铺薪资情况、客户其他经营状况。

根据公司制定的`全年区域目标，划分到每个月份中，合理下发到区域每一个店铺，督促店长分配到个人与合理分解到日销售上，根据店铺日进程分解进行跟进，定期下到店铺给予销售技巧上指导与培训，更是采用带教方式一对一销售辅导，虽然全年区域计划目标没有按照计划完成，但是通过我们下店的培训指导、带动卖场氛围、一对一销售辅导，使得员工们在销售技巧上获得了进一步的提升，也在店铺中给予了销售榜样的肯定。

在加盟商货品情况上，每周都根据商品部货品分析表，进行货品分析之后，将表格下发给店铺，与加盟商或店长进行沟通货品上存在情况，季前、季中、季末时都根据不同情况给予不同建议，进行合理性对货品清理。

在每次换季新品到货时，及时下到店铺给予陈列上的指导与调整，并会同时根据公司的FAB资料，进行分解融合现实销售情况，进行店铺人员研讨培训。

存在的问题及不足店铺中存在的问题及不足：

店铺员工与老板之间存在猜忌，不能达到上下一心或是有效沟通(严重店铺锦州千盛、凌源地铺)。

店铺陈列卫生有待提升，不能保持公司要求的陈列细节标准与卖场卫生干净整洁性。?店铺不能每日执行有效例会，例会只是在做形式或是在注重商场工作，没有能给销售上带来帮助。

店铺中缺少能带动气氛的人员，员工之间无任何竞争力，不能使卖场变得有活力和激情，每天死气沉沉(严重店铺：建\*、凌源、锦州)。

店铺在VIP卡发放与维护上很不重视，促使现在的VIP不能显示尊贵，更不能帮助到店铺业绩。个人自身存在的问题及不足：

工作中多以注重个人获益，在\*时工作中多以想着自己区域获得更大提升，忽视了与公司内部人员建立良好的关系，经常会与公司同仁或上司发生隔阂，彼此之间缺少沟通，互相没有深入的了解，没有建立很好的合作关系，从而使得在工作中与公司各部门没有达到很好的配合，同时使自己变的被动，今后工作一定改变个人性格与主动性。

有时在工作中不能使得自己起到很大带动性，不能把自己看做是环境的创造者，有时随着环境所受改变，使得自己会很被动，这是我很大的问题，也是以后极为改善的问题。

由于个人性格不是很成熟性子比较急，还有与他人沟通不是很会说话(熟称不是很圆滑)，促使自己不能与同仁和上司关系建立很密切。

个人在工作中上不能做到始终如一，使得工作事务不能完全按照最初计划执行，自己对自己的要求不够严格与苛刻，今后要做到严以律己，使得做的最初梦想。公司存在的问题及不足：

公司应在每年中给予督导(和公司其他人员)进行两次以上培训机会，关于个人能力提升或外界眼界与未来发展方面，能使得每个人在一年可以获得提升进步的机会，让每个人自信满满，对未来充满希望，时不时的带来些心灵的驱动力量。

公司每年中应该奖励所有工作人员，一次集体旅游的机会，让大家尽情欢乐与\*\*，使得大家互相了解与融洽，更能会让所有付出的人记得这里欢乐，增加对公司的信赖与亲情。

今年公司应在拓展店铺上需要投入些精力，让没有开发的城市树立起ALT，让原有的客户可以增加店铺的地区或城市，给予些优越的开店\*\*让他们增加店铺数量，主要加大些开店\*\*，与拓展的力量。

公司\*\*\*要建立短期或长期的，个人私下工作沟通方式询问需要和帮助，定期的沟通会让一个人从迷茫中走出来，定期的沟通会一个人感受到温暖、感受到爱、感受到关注，定期的沟通会让一个人在短期自信满满，工作充满力量与激情。

20x年在本职责工作做好的前提下，利用关系网将附带发展新城市新店铺新客户，或是给予现有客户投资其他城市新开店铺的机会，让公司不在承受像20xx年店铺下滑，业绩目标、订货额难以下发，难以完成的状况。

20x年区域店铺整体按照20x年销售业绩提升30%作为目标，这是我的20xx年销售目标，需要实现递增30%目标，更加重视店铺实际需要的符合店铺的不同培训、店铺人员销售技巧也要提升，个人销售能力带教管理不行的实行换人\*\*，20x年对与我自己重视带教方式帮助其他同事，改变他个人销售能力得到进步，重抓店长店铺例会时的销售关系性，不在行驶会议过程，店长每日要以业绩目标为重同时辅助同事，这样的工作促使我们的业绩得到递增。

在20x年重视货品售罄管理，时时跟进店铺销售状况，随时要了解到地区商场活动，需要参加活动尽全力建议客户参加活动，以防没有参加造成像12年品的积压，20xx的货品在1月开始就建议客户寻求特卖场进行提前清理，更加帮助客户找到商场进行特卖场沟通，20x年不在像20x年夏季货品那样有压力，及时根据外界与内部做好应变\*\*，促使客户不能在为压货犯愁，让店铺运作得以正常。

20x年建议区域店铺已经开业接近2年的，但没有换过新形象的店铺，建议全部换上新的3代或4代形象，以便从形象上给店铺带来进店率促进业绩递增，更能增加品牌形象档次。

在20x年要严格要求自己，不能在20xx年工作中有时存有任何惰性，时刻要保持危机感，时刻要保持激情的工作状态，工作一定要拿出100%投入与努力，这样才能完善自己得到更大的提升与收益。

**制板师的工作总结5**

时间过的飞快，当初进入xxx第一天的情景还在历历在目，但转眼间就到过去了大半年的时间!自从x月加入xx以来，这是我在xx第一年，也是我在xx第一次迎接年末。

怎么说呢，这一年对我而言太过短暂，对将近一年的时间也没有太多的实感。也许是因为自从的进入xx的试用期占去了太多的时间，导致我在这一年里将不少的时间都放在了学习当中。但尽管如此，我在这一年里仍然有很多的收获和体会，这些都是值得好好的总结反思的地方。以下是我在20xx年的工作总结：

一、学习方面

在学习方面，我保持着积极严谨的态度，面对\*\*的培训以及日常的锻炼能仔细的分析，并扩展思考工作和学习中的问题，全面的提高自身的知识储备和工作经验。

今年来，我的学习一直持续至今都没有停下，因为越是学习，我越是能认识到，想要做好这份工作，就必须不停的前进下去!在学\*\*，我最主要的知识来源是\*\*的培训。在培训中，我认真理解，积极思考，在学\*\*做到不懂就问，严格的搞懂工作知识，保证自己能顺利的完成工作。通过一开始的培训以及后来不时的教导，我较好的掌握了xxx岗位工作的基础，并在今后较好的完成了自己的工作。

此外，在xx中，我还认识到了很多的工作上的前辈，在\*时的时候与他们交流，进而学习到了关于工作的不少技巧，这又进一步的完善了我的能力。

二、工作的情况

一年来，我在工作上严格仔细的遵守公司xxx岗位的要求，努力完成\*\*教导的.任务。前几个月，因为试用期经验不足的缘故，确实在工作中出现了不少的问题。但每当我的工作出现问题的时候，我都会第一时间加以反思改进，让自己能牢记错误，并在下次的工作中积极改进。

如今，尽管工作还在不断的改变，不断的提高要求。但我也能通过严谨的自我管理和积极的自学来适应工作的改变，并不断的提高自己，在工作中做出较好的成绩。

回顾这一年，我尽管从整体上没能取得多么出色的成绩，但在新的20xx年中，我一定会更加严格，更加的努力的去做好自己的成绩，为自己，为团队，也是为xx公司贡献出更加出色的优秀成绩!

**制板师的工作总结6**

通过这时间的学习，我对服装销售的一些基本知识有了一定的了解，同时，我通过实习的各个环节加深了职业的理解。现对20xx年销售心得总结如下：

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20xx年的\'工作做铺垫。

20xx年计划

新的一年掀开新的一页，20xx年年度计划如下：

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20xx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x年中突破目标，再创业绩新高。

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，\*\*对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水\*都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

服装制板师年终总结 (菁选3篇)（扩展6）

——服装销售年终总结菁选

服装销售年终总结【推荐】

**制板师的工作总结7**

为期两个月的实习生活已经过去，这期间遇到过很多挫折，也收获到很多经验。

我实习的公司是服饰有限公司，服饰公司主营皮草，欧、韩、各类\*\*女装，其服饰以时尚、个性十足，极具潮流的品牌定位，充分展现女性的自信、\*\*、个性的时代气息。“”以靓丽时尚的款型、含蓄而兼个性的细节处理，流畅且恰到好处，

“”的风格，简洁高雅，庄重大方，成熟华贵。公司里的同事技术纯熟，在实习期间给予我很多的帮助。

这次实习对于我这个还未踏出大学校门的学生的帮助很大。因为这次实习我见识了各种流行的面料和订面料的整个流程，进一步了解了服装行业。懂得了对待工作要严肃而认真，不能以随随便便的态度来应付的道理。不认真就会出错，出错就会给公司带来\*\*小小第二次损失。还有一点就是人要谦虚，只有虚心求教才能学到更多东西，思维才不会被局限在一个小天地之内，才有可能成为一个成功的服装\*\*\*。

这次实习使我对未来的事业有了成熟的感觉，不仅仅是一次经历，她承载着我的感情，有我感兴趣的人有我感兴趣的事，最重要的是引起了我的思考，经一事，长一智。我觉得在这一段时间日子过得很充实、开心我觉得用金钱是买不到的这么好的一个体验感受。只可以说这是我一段难忘的经历，它让我开阔视野，锻炼和提高自己，学会了吃苦耐劳。工作是辛苦的，钱不是容易赚的。我的路还有很长，我要不断地学习、不断地前进!在实习那段时间，在匆忙下我会突然发现直接跟顾客交流是件很愉快的事情。无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础，而这其中旷日持久的\*淡是最难忍受也是必须忍受的，这是一个月实习日子带给我最深的感触。作为一个准毕业生，我想我需要更多的磨练。

这次实习虽然很短，但我们学到了不少，它是我们由学校向社会接轨的一个环节，它必不可少。通过这次实习我了解到了服装企业生产的全过程，提高了动手能力和实际解决问题的能力。向工人师傅们和\*\*\*老师学到不少的经验。这是个知识化的社会，知识是必备的。机会总是为有准备的人留着。这次实习是一次理论与实践的一次尝试，在这个过程中，我获得了团队协作的锻炼，\*\*思考能力的提升，实践丰富理论的体验，同时也积累了工作经验，为以后的.工作打下坚实的基础。这是我第一次与社会接轨，从学校到社会，让我感到了理论与实践的重要性，没有好的实践是学不到什么东西的。还让我明白了人际关系的重要性，要学会于人好好相处，关爱他人它锻炼我们的动手能力和处事能力以及团队合作能力，为以后的工作积累了经验。经过这次实习，我们开始走出象牙塔，了解外面的市场与流行趋势。接触到了很多不同风格的\*\*\*。我们对市场上的常用面料和特殊面辅料也有了一定的了解，这些了解都有益于我们以后的设计和工作。经过这次实践中，我们都发现了自己的不足，我们会把这些反馈到学习中去，去提升自己的能力，不断调整，以便成为一个成功的\*\*\*。

虽然工作很累，工作内容却让我见识到了更多更广的服装相关，都是在学校未曾接触过的，不只是服装生产还有为人处事等多方面。通过这次生产实习也\*\*地提高了我对服装行业的兴趣，也知道自己以后正式步入社会所要面临的压力，我明白，只有不断地磨练自己，提高自己才能在社会洪流中立足!虽然实习的时间不是很长但我觉的我不仅学习了很多专业以外的知识，而且也学习了很多宝贵的工作经验和待人处事的方法。这对我毕业以后踏上工作岗位有很大的帮助。这次的社会实践也证实了我能否在\*\*的环境中依靠自己的能力去克服困难，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步的了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更重要的是检验一下自己所学习的专业知识能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。通过社会实践，找出自己的不足和差距。

这次实习让我收获最多的是一种职业体验，感受到了这个职业的压力，再就是职业道德的熏陶，让我感动的是，这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，我获得了团体协作的锻炼，\*\*思考能力的提升，同时也巩固了专业技能，为日后投身建设有\*特色\*\*\*\*的伟大实践打下了坚实的基础。

通过这次做\*\*\*助理实习，我也了解了作为一名合格的\*\*\*要具备的素质和能力，例如

1、拥有大量一手的资料、快速的资讯途径和流行分析能力

2、敏锐的市场眼光

3、拥有一定的面料知识和面料商资源

4、文字表达能力和语言交流能力

5、团队合作精神和时尚的个性

6、拥有一定的手绘或电脑绘图能力

7、了解版型知识和工艺知识，有工艺创新能力。

所以，我们不难看出，成为一个服装\*\*\*需要多方面的能力。绘画功底的深浅与否，不是成为服装\*\*\*的唯一评判标准和要求。关键是其绘图水\*能否满足他的工作需求。再则，\*\*有许多著名\*\*\*都是从裁缝做起，也有很大一部分\*\*\*并未受过专业院校的教育，没有多少绘画功底。但是，作为一名\*\*\*能把款式图绘制交代清楚是必需的，不论用何种工具和表现手法。

在做\*\*\*助理这段时间里，我也懂得了一些学习服装设计的窍门和道理，这些是学校里所学不到的宝贵经验，

1、一定要时刻的提醒自己为什么做这件事。做这件事情有什么意义。很多新出来的设计的通病就是不知道自己在做什么。

2、绘画基础与造型能力是服装\*\*\*的基本技能之一只有具备了良好的绘画基础才能通过设计的造型表现能力以绘画的形式准确地表达\*\*\*的创作理念。

3、要掌握和运用计算机的绘图软件在服装设计和面料、图案设计中，也是日常设计工作中的需要、拓宽你的设计表现方式、更好的表达你的设计作品。

**制板师的工作总结8**

1：什么是服装制版？

根据款式，规格，工艺，材料质地，性能，在纸上用结构制图的方法按等比例画等比例服装整体与局部的部件图就服装制版。制版讲三准一全：款式，尺寸，细部计算准。面，里，衬，工艺版全。

2：什么是服装推版？

推版是打版的继续。工业化成衣生产过程中，首见产品与试制，一般先采用中间号先打试衣样版，经扎坯，做样衣，定版后，再进行系列样版制做。推版是量变形不变，推版方法也有多种。

3：什么是基型样版？

在试衣样版完成基础上，进行流水线小批量生产，在最大限度无弊病，可做款式变化中使用的样版，最大益处是款式千变万化，风格永存。

4：什么是成衣生产？

按国家号型，经机械化流水线生产，并进入商场的服装这种过程，是成衣生产。

5：什么是现代服装三大分工：A 款式设计 B 结构设计 C工艺设计。

6：什么是服装流行周期？

服装流行周期分5个阶段：萌芽阶段---形成阶段---发展阶段---周期变化阶段---终结阶段。

7：什么是服装造型三大要素：即点，线，面。

点是构成物体的最小形态，也是线的连续轨迹。

线指轮廓线，结构线，装饰线。

面指正面，侧面，后面。面是服装主体。

8：什么是制图的三种比例：A 等比 1：1 B 倍比 2：1 C 缩比1：5

9：服装造型中三种比例指什么：

A 不同线段长度比

B 不同色彩面积比

C 不同形体体积比

10：服装学习三大学科是什么？

A 服装构成B 穿着艺术

C 服装商品流通

指人体全身或局部宽符合正常比例，某些生理无异常，左右对称，前后平衡，局部无凹凸变化的人体。

12：什么是中间标准体？

经抽样调查，计算机系统汇总，在我国成年男女中平均占有率高，代表性的人体为中间标准体。我国中间标准体为女160/84A, 男170/88A。

艺术家，雕塑家，按人类审美设计出完美比例的人体模特，生活中职业模特体型最接近各种理想人体。可以说理想人体是艺术家塑造出来的。

14：什么是传统服装？

经过流行被人们保留下来的服装叫传统服装。

15：什么是时装？

时新，时尚，时髦被少数人在短期内穿着的服装叫时装，时装可分为三类：流行，尝试，定式。

16：什么是四功？

刀功，车功，手功，熨烫功。

17：什么是八势道：

名家做功讲十六字令：即胖势，圆势，窝势，肋势，弯势，翘势，扣势，帖势。

18：对世界流行服装持什么态度？

每个人根据自己的喜爱，适合的吸取，不适合的不加以反对。

19：什么是衣服？

遮盖人体躯干即上下肢的东西，现代人称衣裳，服装。

裳一般指下衣，服装指鞋帽总称。

20：什么是服装？

指衣服包裹在人体周围的形态，衣服与人相互作用，发挥特殊功能，被视察者认可，称为服装，服装必备三大要素：衣服，穿衣人，观察者。

21：什么是服装结构？

服装整体与局部，各外形轮廓线之间关系，各局部内部之间关系，各层之间关系，各组合材料之间关系，与人体舒适活动之间关系形成的平面展开。服装结构由功能造型所决定。

22：服装结构制图要求？

辅组线厘米，轮廓线厘米，字体7-9#，长宽2 ：3，图纸标准，公司标准，产品代号，产品名称，部位名称，号型，数量，纱向，系列号标都要准确。样版刀眼宽,长厘米。锥眼距省厘米，距袋位厘米。做缝厘米。弯弧处厘米。

折边3-5厘米。

第二讲

制版师工作范围及程序

服装设计师手稿不能准确表达立体真实服装效果，更不能做功能性实验，为保证服装活动，舒适，美观，现代服装工业化生产前要进行首件产品样衣试制

:款式确定：

设计师手稿

刊物图化

-Z2:规格尺寸确定：A 国家号型 B 测量人体数据 C 实物测量 D 订单要求。

造型方法确定：

（1）平面造型: A成衣比例直接法

B人体比例过渡法C 成衣比例局部过渡法，D 基型法

（2）立体造型：A几何形体法 B 原型展开法 C立体成衣展开法

：制版要求，三准一全。

款式，尺寸，细部计算准，面，里，衬，工艺版全。

辅助线：

d轮廓线

刀眼宽长

锥眼距省厘米

做缝厘米

弧线处做缝厘米

折边厘米

：扎白坯（划片

A布料处理：热缩 浸水

平整去皱：纱线校正与确定

排料：纱线不允许斜划净缝样

主要部位：手工缝制

7白坯缝制过程：

A： 缝线在净缝线上准确运针，为确保精确可使用别针或手针缝制。四消灭：水，油，粉，线头。)，袖窿拉扦条，为提高效率，袋，袢，育克可划上位置

：袖子最好手针绱，针距，扎坯对位以刀眼为准，反映真实版型，不允许离开样板调整。

D:正确熨烫，可采用归拔工艺。

试白坯

要求人台高度调制视线水平部位，一般160-175cm

:穿衣时前后中线对准人台标记线，尤其后领窝对准人台第七颈椎骨

：正面观察，对称部位，领子，驳头，领里口的造型，以及领子与颈部帖领均匀度，肩宽量是否与设计相符合背面观察，后衣身不起吊，后领造型，肩符合设计要求，无斜向皱纹侧面观察，袖窿与人台臂根相似形，肩风不向后，后肩袖窿余量不过多，前肩袖窿拐点后帖体自然无起容，BL线水平不吊起，前胸帖体度均匀流畅。

袖子，正装圆袖帖，弯，扣，袖山容量均匀饱满，前呈脑门状

休闲袖子，帖体度减弱，袖型偏直，SP点大于正装，正侧袖曲线弱。

:出现斜向皱纹是服装弊病，是不平衡或各部配合不好所产生，要采用手提，大头针别等方法，将病状根除，回到平面修版。

第5章 裤装平衡与验版

测量后大档，前小档，相差数10-11cm为好。一般来说，100H的总档宽值为64cm，后大档为37cm，前小档为27cm。2：测量腿根围，腿根围和总档宽值基本相等。差数100H的腿根围总值为64cm。后腿根为37cm，前腿跟围27cm，一般相差10-11cm

总档宽的定位：正常西裤的总档宽15-16%臀围。筒裤裙裤的总档宽17-18%臀围。牛仔紧身的总档宽13-14%臀围。立档深的确定

.瘦高体型的立档深，立档按正常体型计算，算出与正常体号型的差数，每差一个号在正常体上加。例如： 175/90，它的立档精确算法应该是 90+10（放松量）/4=25 90臀围对应的号型应该是160身高，但这个人的身高是175。体型属于瘦高，175—170—165，相差3个号，每个号的立档深+,共3个好=。25+。所以，这个人的立档深最好在左右

矮胖类型立档深，立档深按正常体型计算，算出与正常体号型的差数，每个号减去，然后取总计差数的2/3。例如：150/90，它的立档精确算法应该是 90+10（放松量）/4=25 90臀围对应的号型应该是160身高，但这个人的身高是150。体型属于矮胖，160—155—150，相差2个号，每个号的立档减。2个号共减去2个然后减去的2/3= 所以，此人的立档深最好在左右。

后翘的形成原则：

：立档深，翘可以小。-2：弹力大，翘可以小。

：活动大，翘可以大。

：礼仪类，翘可以小（转自深圳职业装天格服饰http://）

**制板师的工作总结9**

>一、在市场拓展方面

1、公司新增店柜“自营：7店;加盟：7店;总计：14家。”使公司总销售网络达到31家。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\*\*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\*\*队伍和团队，并培养了众多的销售精英。基本上能够\*\*我们的大团队“基业公司”20xx年的企业快速增长。

2、通过\_会的建立，增加了员工相互了解的\*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、\*\*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\*\*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\*\*”，对于企业未来的发展提供了更有力的人才\*\*和初步建立了培养人才的孵化模式……

3、通过对人才“能者上、\*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\*\*和团队“坚强的意志、积极\*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\*\*，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\*\*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\*了道路。

>四、20xx年的销售业绩

1、自营店：x力x品牌万，达标率，比xx年提升;

其他品牌万，达标率，比xx年提升;

自营小计万，达标率，比xx年提升。

2、加盟店：x力x品牌万，达标率，比xx年提升。

3、公司：销售万，达标率，比xx年提升。\*\*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!

**制板师的工作总结10**

xx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\*\*热销品种，根据面料的特点去\*\*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!

**制板师的工作总结11**

参观印刷厂

小朋友们，你们一定很喜欢看书吧？可是你们知道书是怎样印刷出来的吗？以前，我很喜欢看《蓝猫淘气三千问》这本书，其中一本介绍的是中国古代的四大发明，里面就有活字印刷术。原来，很早以前，古代的人印书是把字都可刻在一块木板上。后来，有个叫毕升的人，靠雕刻印刷度日，看到自己雕刻的木板，印完书后便被丢掉，非常心疼。他想：要是这些字能一个个拆下来就好了。于是，他挖来胶泥，用水调匀夯实，再把胶泥反复揉合，做成一个个长方块，在每块上面刻一个阳文反手字。刻好后，把这些泥字放进窑里，用火烧硬，泥活字就做好了。然后是制版，在一块铁板上铺一层松香和蜡之类的.东西，四周围上铁框。在铁框内按照文章的字句、段落排列活字，排满一铁框后，就将铁板放到火上去烤。烘烤时，用一块平板在排好的活字版上加压，把字面压平整。冷却后，一块活字印版就制好了，就可以印刷了。这就是古代的活字印刷术

前几天，我们参观了郑州的一家现代化的印刷厂。现在科技很发达，也很方便，人们已经不用一个字一个字地排版了，而是直接用电脑排版了。排好版，把胶片放在自动显影机上，这样上面就有字了，可这些还都是黑色的，也是透明的。然后工作人员把这些胶片送到彩印车间，那里有四开四色印刷机，对开四色印刷机和对开八色印刷机。有的人要问，这下该好了吧？其实还没完，下面还有胶轮车间，也就是印刷车间。那里的纸都是一大卷一大卷的，纸从入口进去后往上走，然后从出口出去，这样字就印上去了。你可别小看这一大卷纸，它伸展开以后可达一万米呢！然后就是装订车间，在这里把印刷好的纸订在一起，然后用程控裁割机把它们裁齐。这样一本本书就做好了。

小朋友们，你们知道我们看的书是怎样印出来的了吗？印一本书需要这么多工序，以后我们一定要爱惜书本。

**制板师的工作总结12**

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\*\*。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，XX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\*\*。

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\*，\*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\*\*，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\*\*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\*\*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\*\*执行，学习并制定科学合理的管理\*\*，加\*\*\*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：

做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比\*\*，对销售额好的分店进行奖励;第二，每个月的测试成绩进行\*\*，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。

加大分店的管理\*\*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。

**制板师的工作总结13**

服装制版高级精英

1.女装结构设计

（1）裙原型是来源及建立，理论阐述，平面讲解，实际操作，分析裙原型与人体体表的关系，裙原型的变化，裙原型的运用。

（2）下装分析及平面展开演示，裤原型的建立（裙裤）、裤原型的变化方法（裙裤的变化）、款式运用与分析、款式变化规律总结，（具体款式分析及制作）

（3）上衣原型结构、袖型结构、领型结构、插肩袖、插角袖、连身袖。

操作实例：ａ模拟设计、裙原型、连腰筒裙制图、A型裙制图、牛仔裙制图、四片斜裙制图、侧开衩裙制图、双开衩裙制图、六片褶裥裙制图、臀位约克裙制图、六片喇叭裙制图、塔裙、斜裙制图、女西裤制图、女牛仔裤制图、女连腰宽脚裤制图、普通女短裤制图、连腰女短裤制图、低腰女短裤制图、裙裤制图、普通女衬衫制图、无袖女衬衫制图、短袖立领女衬衫制图、双贴袋女衬衫制图、插肩袖女茄克衫制图、女牛仔茄克衫制图、三开身女装原型、单排扣女西装制图、双排扣女西装制图、小翻领女装制图、连身结构制图、腰线分割式连衣裙制图、纵向分割式连衣裙制图、旗袍制图、女长大衣制图等

2.男装结构设计

主要介绍男装的结构基本理论和原理，户外服装纸样设计，传授日本文化式原型制图市场定单，看样打版； 操作实例：男休闲短裤制图、男西裤制图、男宽松裤制图、男休闲裤制图、四开身男装原、普通男衬衫制图、男短袖衬衫制图、男茄克衫制图、男青年装制图、单排扣男西装制图、双排扣男西装制图、四粒扣男西装制图、男长大衣制图……等

3.童装结构设计

主要介绍童装牛仔裙、童装连衣裙、男童长裤、女童七分裤、男童衬衫、海军领女童衬衫、套头针织衫和插肩袖男童茄克的制图方法。

4.服装工业样板的概念、服装工业样板的作用、服装工业样板的种类和设计依据、服装工业制板过程、服装制板方法简介、加放缝份与折边、夹角的处理、剪口与标记、文字标注、样板的检验与确认、推板方法简介、设计服装号型规格表、推板的原理和计算方法操作实例：筒裙推板、斜裙推板、分割型裙子推板、普通女长裤推板、短裤推板、裙裤推板、女衬衫推板、男衬衫推板、女茄克衫推板、男茄克衫推板、女西装推板、男西装推板、连衣裙推板、长大衣推板（前期准备工作→具体推板工作→产生系列样板）……等 服装排料的原则、服装排料的步骤、服装排料图的绘制、排料实例、精确计算用料、快速估算用料。

5.服装电脑CAD设计

传授服装CAD打版，推版，放码，排料及工艺单制作，传授数字化仪，切割机绘图机使用方法

操作实例：裙原型、连腰筒裙制图、A型裙制图、牛仔裙制图、四片斜裙制图、侧开衩裙制图、双开衩裙制图、六片褶裥裙制图、臀位约克裙制图、六片喇叭裙制图、塔裙、斜裙制图、女西裤制图、女牛仔裤制图、女连腰宽脚裤制图、男西裤制图、男宽松裤制图、男休闲裤制图、普通女短裤制图、连腰女短裤制图、低腰女短裤制图、裙裤制图

6服装结构实战

服装结构实战手工裁剪、排料工艺单编写与制作、面料缩水率的精确计算、色卡的制作与应用、外贸面料的检验、外贸用线的计算及定线、外贸纸箱与外贸包装带的算法与定制、成品报考与纸样报告……等

常州上元教育

**制板师的工作总结14**

回顾过去一年，工作上取得满意得成果。涉及到胶印，制版，印刷，画册展示等不同种类。有设计衬衫、外贸商品包装盒、纸箱包装;有教务部门各季招生所需的招生简章、招贴、宣传单页，各类证书卡片、规章\*\*的编排，打印等;也有技术部负责的学院网站的整体形象规划，设计风格定型，具体设计以及不定期的改版更新工作;也有开发中心目前着手开发的各科课件的模板、栏目、各种题标;还有大量的图片扫描处理等。等。

所以不得有丝毫的马虎大意，稍不细查，就有可能出现失误，直接影响到我公司的对外整体形象，更会造成直接的经济损失。可以说凡是需要突出我们网络学院整体形象的地方，就需要美编参与工作。

工作上不足的地方：

1、设计眼界不高，只能局限于当前的事物。不能处理好细节处，画面做好后很粗糙，美观度不够，不能很好的认识到如何修饰。

2、不能熟练的掌握元素中的联系点。画面中各个元素孤立，影响整体画面的协调性。

3、软件使用的熟练度不够，目前只能熟练掌握PS、CorelDRAW，其他软件如：AI等只能说是会用，虽说目前工作对PS以外的软件要求不高，但是以后公司要向高水\*设计公司迈进，要求软件掌握面会很大。

4、没有计划性。要做什么不做什么都没有明确性和\*\*性，时间总是在犹豫不觉中浪费，有时因为没有合理安排导致工作中的遗漏，更重要是每天在忙碌中过去但却没有太高的效率。

明年必须要改进的地方：

1、从设计风格上，自己从以往偏爱的个人风格、简约风格向多元化风格转变，将多种设计元素结合大众喜好做出方案。

2、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于指导实践，大胆创意!

3、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

4、不断锻炼自己的胆识和毅力，工作上、做人做事上都要非常细心，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，不能鲁莽行事，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

最后：

很多时候，日常的工作是琐碎的，我们只有自己从中找到乐趣，才不会觉得枯燥;很多时候当我们做设计刚有灵感的时候，会突然有其它的工作布置下来，我们只有自己调整好自己的心态，统筹安排好自己的工作，才不会手忙脚乱，顾全大局。这样才能对自己的工作不会感到厌倦或者是不胜任，才能保持饱满的精神去工作。

设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当面临重大的设计任务时充满了压力，开始搜集各种资料(包括文字的、图片的)，接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，经过痛苦煎熬，终于有了满意的创意时倍感轻松。每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到大家的肯定时，便是工作中的快乐!充满了快意。

当然，工作中的痛苦与快乐首先要求有坚定的\*\*信念与立场，遵纪守法，爱岗敬业的强烈责任感和事业心。

因为热爱自己的工作，所以精通本岗位的专业识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章\*\*，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作，出色的履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。

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