# 微学院服装社群工作总结(34篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-08-17

*微学院服装社群工作总结1通过一段时间的服装销售实习，我获得了很多销售经验，也让自己对服装有了更多的了解，所以可以说短短几个月的实习让我受益匪浅。作为一个市场营销专业的学生，对销售工作还是有一定了解的，学校给了我们更多锻炼的机会。每年圣诞节和...*

**微学院服装社群工作总结1**

通过一段时间的服装销售实习，我获得了很多销售经验，也让自己对服装有了更多的了解，所以可以说短短几个月的实习让我受益匪浅。

作为一个市场营销专业的学生，对销售工作还是有一定了解的，学校给了我们更多锻炼的机会。每年圣诞节和劳动节都会专门给我们开实训课，就是我们学校在E大道举办展销会，所以这几年积累了一些工作经验，所以实习找到服装销售这份工作的时候信心满满。我觉得我会被提升到这份工作，并取得良好的销售业绩.但是当我正式接触这份工作的.时候，我意识到这并不是我想象的那样。

在此之前，我从未接触过服装销售的工作，所以我意识到服装销售的工作并不简单，而且极其困难。商场卖服装的客户不是学生，而是各种各样的人，所以我们的销售工作会特别困难。比如他们是年纪大的客人，经常会跟你说半天假，问你半天问题，不一定会买。所以，刚入行的时候，我没有撞墙。我在销售沟通和与客户的交谈方面很强，但情况并不乐观。我不想一直这样下去，所以经常咨询店长，问店里其他没有客人的销售来源，问他们怎么解决问题，向他们学习服装销售技巧。在他们的帮助下，我的工作情况发生了变化，然后我正式步入正轨。

通过这次服装销售实习，我意识到我们做销售是为了“饭后看菜”。比如面对年龄较大的顾客买衣服的时候，要多注意衣服的质量和实用性，因为他们会更多考虑衣服的实际问题。面对年轻顾客，不能这样卖给顾客，多谈服装搭配和当下的时尚潮流。通过这次时尚实习，我了解到做销售工作，不仅要有良好的沟通能力，还要对自己销售的产品有深入的了解，这样才能更好的回答客户的问题，更好的销售自己的产品。

这次时装销售实习虽然结束了，但是一直在帮助我，让我知道了更多的销售经验，大大提高了我的销售水平。我相信如果我以后还从事服装销售，我会做得更好！

**微学院服装社群工作总结2**

在xxxx服饰上班到现在为止已经整整一个季度了。最近每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到xxxx服装店的博大深厚，深深发现需要学习的知识太多太多。来xxxx服装店后我被分在服饰区，通过几天的学习，我想从以下几个方面来进行工作总结。

>一、现场工作方面

来到服饰区，首先在现场站柜学习，了解衣服的分类，质量，价位，产地以及衣服的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在每天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的`小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

>二、业务熟悉方面

这几天在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从实践中去学习制度，去体会xxxx服装店理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的xxxx服装店销售人员。

>三、工作中的心得与体会

在xxxx服装店工作的这几天，因为服饰区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在xxxx服装店就绝对是上帝!所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于xxxx服装店的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的销售人员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的销售人员。

**微学院服装社群工作总结3**

为期3个月的实习结束了，在这三个月的实习中，贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益匪浅。现在我就对这三个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：

>一、实习单位概况

1、实习单位性质：XX实业股份有限公司属私营实体。创建于X年7月，其前身XX制衣实业有限公司成立于1990年6月。

2、实习单位规模：属中型企业，现代化的工厂按国际标准设计和建造，可年产各类服装200余万件。集团固定资产：8。5亿元。员工3800余人。目前已拥有1000多家专卖店（厅，柜）

3、实习单位经营状况：经济效益良好，在X同行业居龙头地位，是X服装企业上市企业。从95年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。

4、实习单位主要产品：集团以服饰为主业，涉及香烟，酒，茶，皮具，房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而，主要为男仕茄克，西装，t恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以X茄克衫最为，素有“茄克”美誉。

5、实习单位的主要生产或业务流程：

公司销售模式为自产自销。公司拥有h、k，上海，日本三地优秀服装设计师，每年两次的服装定货会时设计出最新的款式，设计出产品后由制板师做出纸样，然后由裁片员把布料统一裁出，交由生产车间大量生产，货品亲自由各店长选购，由仓库发货到各直营专卖店和代理商。也有一部分货品是外单，全部出口。

专卖店流程：营业前准备——换工作服，佩带工牌，检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——参加晨会——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——帐目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场

6、实习单位的经营管理特点与利弊

集团一直坚持“以人为本”的`企业经营原则：为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。

**微学院服装社群工作总结4**

虽然与我理想中的职业有些差距，但是这也是一个良好的开始。如果不踏出这一步，那永远都不知道什么时候才能开始。就这样我在xxx服装店工作至今，终于成功的度过了试用期，即将转为正式的员工。在这段时间的工作后，我再次深刻的了解到了自己的不足，对自己之前那样的心态感到了羞愧。虽然现在的工作不是当初我最期望的工作，但是我会继续努力下去，只有在不断的前进中，我才能到达自己想去的地方。为了能在转正后也能更好的工作，我要开始记录自己的工作历程，因为我发现这样做让我在工作的方面获得了更大的提升也让我变得越来越了解这份行业。我的试用期总结如下：

刚来到这里的时候我工作的时候并没有特别的认真的学习，这导致我在为顾客导购的时候在遇上一些偏门的问题的时候，显得像个外行一样。这样也也导致在我的手上流失了很多的顾客。

我的主管看到了这样的情况，将我叫到了一旁狠狠的对我教导了一番。听着他对我的种种责问，可是我却没办法反驳，因为这确实都是我的问题。最后，他给我说的一句话终于让我醒悟，也是我记的最深刻的一句话：“成功与否在于自己，正真热爱工作的人无论做什么都是最好的！”听了主管的一番话，我才恍然醒悟，在今后的工作中，我开始改观，开始努力的做好自己的`事情。

在服装导购上，最重要的就是“服务”，作为导购，我们的目的就是为了将产品推销出去，而我们的服务就是为了衬托商品的存在。

在我改善后，我每天都在不断的努力磨练和学习自己的导购技巧。观察各位老同事的工作，看看他们是如何打动顾客的心。经过不断的努力实践和学习，我终于成功的在最后的业绩考核中达标，成功通过了试用期！

到了现在，我已经彻底的改变了当时那个自大的我，人外有人，我只有不断的虚心学习才能不断的进步。在未来我追寻自己的目标之前，我还将在这里继续工作一段时间，在这里，我还能学的还有很多。

>汇通金港特卖会童装部活动总结

通过前期的不断策划宣传，以及活动中各部门，各商家的全力配合，汇通金港品牌特买会圆满落下了帷幕。本次活动基本达到了预想效果，但也出现了不少问题，先就童装部在本次活动中的表现做出总结，为下次会展打下基础。

一．时间：—

二．参与品牌及展位：

三．销售情况：总计：64500元。

四．各品牌情况：

1.唔格格：主要经营0到3岁儿童的内衣和外出服，本次活动参展货品在1500件左右，老板陈辉全程陪同参与。其在金谷六楼经营面积在1000平米左右。旗下有六个不同的品牌，经营的产品结构基本相同，都是0到3岁儿童的内衣和外出服。本次参与活动积极性极高，其对六楼的经营商户都比较熟悉，本次参展是自己找到项目部，要求参与，想联合金谷六楼商户整体搬移至本项目的想法。可作为童装部招商的一个跳板，通过其引导其他品牌。其本人对本次活动组织和成果都比较满意。不足之处：其展位布置比较简单，人员不够，货品比较单一，杂乱，经营随意性比较大。

2.牧羊娃：主要经营0到3岁儿童的内衣外出服，以及婴幼儿用品。旗下品牌有10几个，在株洲经营超过15年，在金谷六楼的经营面积超过20xx平方，人员超过15人。属于童装婴幼儿产品经营最好，最大的一家。本次会展有衣服，用品，玩具等。在几家童装中布置效果比较好，产品结构比较丰富的，经营效果也最好。派出了固定营业员4名，最多时达7人。足以表示其对本次活动的重视。牧羊娃可作为我们招商部重点招商对象，如果完成对其的招商会带动其他童装商户的积极性。不足之处：销量没有达到预期，没有形成标杆的作用。

3.星天下：主要经营3到10岁的儿童外出服，以裙子为主，其品牌和货品都属于自己创立和组织。品牌成色不够。但其活动力度比较大，价格优势比较明显。明天固定5人的销售团队，配合比较默契，老板亲力亲为。由于其产品及品牌的不太成熟，本客户不应作为招商开发的重点客户。不足之处：产品及品牌不太成熟。

4.杰米熊：杰米熊包括杰米熊和杰米小熊。为福建品牌，其老板对杰米熊品牌的广告投入和品牌的建立，拍摄了动画片，在几个大的电视平台有定时的广告。在湖南品牌运营超过了10年，湖南旗下品牌加盟专卖店超过70家。主要经营0到14岁的儿童服装、鞋类、内衣等产品。现在银谷旗舰店两家，金谷写字楼。本次会展货品1500件，销售700件左右。销售成员4名，多时达7人。其准备参展时间只有2天，货品组织及布置都不够理想。对本次会展效果不太满意，主要原因是天气太热。对我们提供的服务以及推广及人员还是比较满意的。如招商其对我们的位置过于远离服装城有担心。不足之处：货品比较单一，陈列比较简单。没有大型特卖会经验。

5.米拉熊：福建品牌湖南省代，其代理了3个品牌。在湖南经营超过10年。在银谷和金谷都有旗舰店和写字楼。旗下主要经营婴幼儿和儿童服饰。在湖南有40多家加盟店和专卖店。本次活动销售情况不太理想，跟其老板目前不在株洲有一定的关系。货品组织和人员调配不够。但此品牌可以作为招商重点客户。

6.迪斯尼：属于自己强烈要求增加进来的品牌。其品牌名气跟其销量不成正比。在湖南经营10年左右，旗下品牌包括宝洁等婴幼儿服饰。但所属不同经营人。销售情况不理想，抱怨比较多。由于是零时摊位货品表现杂乱无章。

五．童装部表现

童装部人员4名。由于童装部成立时间相对比较晚，所以招纳童装品牌并不多。本部人员在本次活动中表现积极，负责，童装区没有出现重大异议的问题。不管是前期的准备和后期的服务本部门的同事都尽到自己的职责。现就本部发现的问题作出总结：

1.本次招纳品牌成色不够，服装圈几家真正的大品牌并没有参与如：巴拉巴拉、青蛙王子、力果等。

2.销售情况不理想，这个跟布展，货品展示不到位有关系，本部人员没有监督到位。没有督促商家积极布展和组织货品。

3.邀请参观商家不够，本次来展会现场观摩的童装品牌商家在20家左右。不足商圈经营品牌的三分之一。

4.没有成交，在展会期间没有一家童装商户明确表示愿意来我们项目落户，这些都需要我们后期跟进服务解决。

通过本次活动我们队童装品牌经营的状况和布局有了个整体的了解，对以后招商有了更深一步的把握。株洲童装品牌经营状况整体属于家长式的经营，目前公司化经营模式的比较少，思想观念都相对比较落后。通过本次活动，我们建立了良好的关系，在以后招商中应该利用好这些关系，顺利完成招商的任务。吸纳成熟的品牌，知名度高的品牌，为汇通金港的发展做出自己的贡献。

**微学院服装社群工作总结5**

进入公司快半年时间，由最初的坐在办公室看文件，到现在东奔西走，我开始正式融入这份工作，也慢慢喜欢这份工作。现将过去的一年的工作作以下总结。

1、x月份刚进入公司，主要是对公司日常运作以及本职工作的一个了解阶段，通过查阅公司的各类文件和同事聊天了解公司情况和工作职责。

作为市场督导，首先要了解自己的货品，哪些畅销，哪些滞销都要清楚，同时还要具备一定的专业知识，演讲技巧。再者，要保持积极，持之以恒的工作心态。

2、x月份出差本省、xxxx等地，在这这段时间我第一次接触实体店铺。

在这过程中，也发现很多问题，包括货品，专柜形象，人员管理等方面都出现不同程度的漏洞，这也是我以后工作必须注重的，也深知市场督导作为公司与代理商的纽带，必须有专业的知识，良好的沟通能力、管理能力和十足的热情和责任心才能把工作做好。

3、x月份主要是订货会的相关事情，由前期的准备阶段到订货会结束，提升最快的是对货品的陈列方面。

通过市场部其他同事的指导，我对货品的陈列有了很大的进步，也分清三个品牌不同的陈列风格。但目前掌握的还是一些基本的陈列方法和局部的陈列方法，对整个卖场的陈列，和突显品牌风格的陈列方法还没能掌握。陈列没有固定的方法，需要不断去尝试不断去学习，特别是一些国际品牌的陈列更值得我去学习。

4、x月份出差xxxx，主要针对店员进行培训和协助销售。

x月份的出差可以说是对我前期知识积累的一次检验。心得体会在xxxx驻店期间，对员工培训了基础知识和服务礼仪，基本可以流畅地讲完课程，但这过程中发现自己对皮料的了解还不够透彻，包括皮料的种类和皮料的护理方法。

在驻店期间除了培训，大部分时间都是做销售，一方面可以让我更了解货品，了解陈列；另一方面增加销售经验和卖场管理经验。

对于我来说，这些经历对日后工作将会有很大的帮助，特别是做培训的时候，有相关的`卖场经验会更容易让销售顾问去接受我的一些见解。

对我来说，服装行业了解尚浅，要学习的还有很多。正因为这样，我必须以十足的热情和努力，不断提升自己。

xxxx年工作计划

xxxx年的工作继续围绕着提升专业知识开展，同时加强对整个行业的了解。现将xxxx年工作做以下计划：

1、继续加强自己的专业知识，熟悉新货品的销售情况。继续加强对培训资料的熟悉程度，加强普通话的锻炼。

2、了解所有竞争品牌，包括其品牌文化，产品风格，产品价位以及销售情况。

3、争取xxxx年能够出差不同区域，了解全国市场情况。

4、争取年底有自己管理的区域，把之前积累的经验拿到实际管理中去，提高自己的管理水平，提高区域销售业绩，为公司创造效益。

**微学院服装社群工作总结6**

光阴似箭，日月如俊，一晃20xx年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于20xx年3月从xx四店调入xx一店，作为xx一店的店长，全面负责xx一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了华师大的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我最好的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售。怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出最大的贡献。

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（x），较去年同期增长（x）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。

**微学院服装社群工作总结7**

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。

**微学院服装社群工作总结8**

话务员是一个看似轻松其实压力和工作量很大的一项工作，它是业务经理联系客户，保证业务量，提高企业业绩至关重要的一个环节，笔者从事销售工作多年，耳睹目染，凭借自己对话务员工作的理解，我认为一个优秀的话务员应该具备下面几种素质，可以充分保证企业业务量。

一，注重个人的仪表，穿着，你在接待客户时你个人的形象代表着企业的形象，另外一口标准的普通话可以充分展现企业员工的个人素质，其实也是在暗示企业的能力，由于话务员一般比较年轻，有朝气，而且是第一个接触客户的工作人员，企业对话务员的一些规定甚至超过了业务经理。现在的不少话务员平时工作漫不经心，懒懒散散，已经严重影响了企业的形象。

二，判断力，我们在接电话和打电话时，不少人有一个习惯，一气呵成的把企业的招商政策一字不差介绍一遍，看上去口若悬河，其实效果非常有限，你根本不明白客户的目的是什么，当一个人和你发生利益关系的时候，你作为一名业务员，你一定要掌握两点，客户的心里和客户的目的，你主动打电话给客户，肯定是想确定合作意向，客户打电话你，能不能成功是一回事，但是说明他有合作意向。客户的心理不外呼俩点，听完话务员口若悬河的介绍，他本来就想创业，这个时候他更加是喜出望外，但是他肯定心存疑虑。所以考虑到这些情况以后，你就要考虑在和客户交流时间要充分注意说话的语气，要养成先听后说的习惯，随机应变，然后把自己处在一个中立的位置，站在客户的立场替他着想，确定你们个人的信任关系，在和他确定合作意向就事半功倍了，这些你都要作出自己的判断，然后选择一种合适的方法和客户沟通，为什么于客户交流的`内容大同小异，但是有的人业务量好，有的人不好，其实个人的素质差别不大，就是以为缺乏以静制动的谈判技巧来配合自己的判断力。获得成交量。

三，多打电话，一个好的话务员具备良好的个人形象和优秀的谈判技巧还是不够的，一定还要勤奋，不排除有时候宣传效果不好，宣传少影响成交量，要有良好的心里素质，多打电话，不怕拒绝，多做回访，别的没什么，就这么简单，一个好的话务员没有好的心里素质，缺乏勤奋，是很难在工作上有突破的。

我也就是胡说八道的，希望看过的朋友有容人之雅量，不当之处，多多包涵。

**微学院服装社群工作总结9**

一、作为一位收银员要有高昂的工作姿态，热忱耐心的待客态度，礼貌的接待顾客，要充分了解到顾客的购物需求和购物心理，努力为顾客营建一个温馨舒服的购物环境。

二、用语礼貌，以和为贵。顾客是我们但上帝，本人和顾客交换的时候说话语气一向尊敬、亲切，从不对顾客大声说话，留意自己的外在形象，动作大方，举止文明，努力以一位优秀的收银员要求自己。

三、在平时的工作中，本人随时留意价格的变动，密切个各销售员的联系交换。熟习卖场的各种商品，特别是特价商品信息，在收银进程中心中有数，公然透明，以避免引来没必要要的麻烦。在扫价时，重视商品价格与电脑价格的`符合。发现题目时，能够及时和商管和店助沟通，在收银进程中认真负责，从未出现过漏收、少收、多收等失误。

四、在工作中，我也有存在着很多不足的地方，有时自己将不良情绪带到实际工作当中，偶然对顾客语气稍重，也会出现顶撞顾客的行为，不过在以后的工作中我会尽可能留意自己在工作中保持良好的心态。

**微学院服装社群工作总结10**

话务员是一个看似轻松其实压力和工作量很大的一项工作，它是业务经理联系客户，保证业务量，提高企业业绩至关重要的一个环节，笔者从事销售工作多年，耳睹目染，凭借自己对话务员工作的理解，我认为一个优秀的话务员应该具备下面几种素质，可以充分保证企业业务量。

一，注重个人的仪表，穿着，你在接待客户时你个人的形象代表着企业的形象，另外一口标准的普通话可以充分展现企业员工的个人素质，其实也是在暗示企业的能力，由于话务员一般比较年轻，有朝气，而且是第一个接触客户的工作人员，企业对话务员的一些规定甚至超过了业务经理。现在的不少话务员平时工作漫不经心，懒懒散散，已经严重影响了企业的形象。

二，判断力，我们在接电话和打电话时，不少人有一个习惯，一气呵成的把企业的招商政策一字不差介绍一遍，看上去口若悬河，其实效果非常有限，你根本不明白客户的目的是什么，当一个人和你发生利益关系的时候，你作为一名业务员，你一定要掌握两点，客户的心里和客户的目的\'，你主动打电话给客户，肯定是想确定合作意向，客户打电话你，能不能成功是一回事，但是说明他有合作意向。客户的心理不外呼俩点，听完话务员口若悬河的介绍，他本来就想创业，这个时候他更加是喜出望外，但是他肯定心存疑虑。所以考虑到这些情况以后，你就要考虑在和客户交流时间要充分注意说话的语气，要养成先听后说的习惯，随机应变，然后把自己处在一个中立的位置，站在客户的立场替他着想，确定你们个人的信任关系，在和他确定合作意向就事半功倍了，这些你都要作出自己的判断，然后选择一种合适的方法和客户沟通，为什么于客户交流的内容大同小异，但是有的人业务量好，有的人不好，其实个人的素质差别不大，就是以为缺乏以静制动的谈判技巧来配合自己的判断力。获得成交量。

三，多打电话，一个好的话务员具备良好的个人形象和优秀的谈判技巧还是不够的，一定还要勤奋，不排除有时候宣传效果不好，宣传少影响成交量，要有良好的心里素质，多打电话，不怕拒绝，多做回访，别的没什么，就这么简单，一个好的话务员没有好的心里素质，缺乏勤奋，是很难在工作上有突破的。

我也就是胡说八道的，希望看过的朋友有容人之雅量，不当之处，多多包涵。

**微学院服装社群工作总结11**

我已经学了五年多的服装设计，当时学服装是觉得缝纫是一门手艺，即使将来老了也不会为了养家糊口而找不到工作，多一门手艺就不会挨饿受冻，就不会被人欺负了。我觉得当今社会还是学一门手艺是最重要，最实际的。

很多快要毕业的大学生，觉得自己的学历很高在选择工作方面要求太高，觉得自己什么都会很有信心。自信是件好事，但是过于自信反而对自己在找工作方面不利，找来找去还是最低极的工作，每天想着跳巢不好好的工作，换来换去自己一事无成，当看到朋友同学争了很多的钱，过上幸福的日子很着急，回想自己当初认真做好一件事一份工作该多好。

现在学习服装设计的人越来越多，但是真正坚持到最后的人却很少。我们每天都在学校里学习服装设计方面的知识，对生产制作服装并不了解。现在通过在工厂实习对生产制作服装有了一定的了解，我觉得现在应该打好基础，从最基本的缝纫开始学起，应该试着扎每一道工序，了解每道工序的步骤，熟练的进行缝制，当熟练到一定程度的时候，在上裁剪，后整理等部门。裁剪是要把布料裁成各试各样的布片，打号，进行检查，最后发到每个班组。后整理是进行剪线头，清洗最后打包装。把每个部门都了解透了，在学习打板推板，最好有个师傅带着，这样学的会快些，能熟练的推出各个型号的板形。然后进行自我设计，先给自己制做，然后把它穿出去。在适当的时候参加一些设计大赛，参加大赛只是想对自己这些年学习做个总结，但是比赛的名次并不重要，重要的是众在参与。平时上街溜达的时候，要观察每个行人的服装，通过他们知道流行什么样的服装，每个人的眼光不一样，穿着的服装也不一样，每个人都有他独特的.眼光，也了解大众人都喜欢什么样的服装。品牌服装到底好在哪，每个品牌服装它的独特之处都在哪，它的做工都好在哪?平时在看看一些杂志，了解当前的流行趋势来做为参考。

当有一定的经济条件和能力的时候，或许考虑开个小型的服装厂，主要是生产牛仔裤，是为个子矮的人设计。因为我的裤子买回来都要改裤腿，我是学缝纫的改裤腿很方便，但是有很多人他们不会啊!会觉得很麻烦。如果有一个这样的专卖店就更好了，方便更多人。我不知道自己能不能坚持到最后，但是我会努力，向着自己的目标奋斗!

**微学院服装社群工作总结12**

转瞬即逝的一年时光让我在导购员岗位上成长了许多，为了服装店的经营自然明白做好导购工作是多么重要的事情，因此在我入职以后便不敢在工作中有丝毫懈怠并以严格的要求约束自己，现对这段时间内完成的导购员工作进行以下总结。

做好顾客接待工作并按照对方要求挑选合适的服装，我在工作中能够秉承导购员的职责来热情接待每位进入店内的顾客，根据顾客的年龄以及需求来为对方推荐较为合适的服装，在销售的过程中也能够通过相互交流的方式来发掘顾客的潜在需求，了解对方是为自己还是为家人购买服装，在展开顾客接待的同时做好信息的收集往往能够为接下来的工作做好铺垫，而我也能够在交流的同时获得顾客的认可并有效维护了服装店的\'信誉，毕竟我在销售的同时也会采取折扣上的让利以及说奉承话的方式来获得顾客的好感，再加上这也属于导购员的基本工作技巧自然不能够出现差错。

有效掌握服装产品的信息以便于快速地为客户找出所需要的类型，作为服装导购员若是不能够根据顾客所需的尺码找出对应的服装自然是不称职的，所以我入职以后能够在短时间内熟悉店内的布局以及服装尺码方面的信息，而且还能够根据顾客的需求提供量尺码方面的服务，毕竟也有部分顾客对所需衣服的尺码也是不太了解的，除此之外店内也会提供服装试穿的服务从而让顾客进行体验，只不过当店内比较忙碌的时候还是难以照顾到所有顾客感受的，所以根据这类问题还是希望今后店内能够加强管理。

定期展开服装促销活动并认真做好宣传方面的工作，由于服装市场竞争较为激烈的缘故导致需要改进现有的工作方式才行，无论是宣传手段还是服务水平都要认真对待才能够获得顾客的认可，所以我在利用现有渠道的同时也在积极探索新的宣传方式，在店内开展促销活动的时候也会认真接待店内的每个顾客，让他们在服装店有着良好的体验才能够使得宣传效果得到提升，但由于这项工作的完成对导购员的综合素质也是项考验自然要认真对待。

对以往导购工作的总结也是希望服装店在今后能够得到更好的发展，所以我得努力做好自身工作并在职业道路上不断鞭策自己，总之我会严格遵守店内的制度并认真按照店长的安排做好导购工作，也希望在以后的导购员工作中能够再接再厉从而创造更多的成就。

**微学院服装社群工作总结13**

xx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20xx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20xx年的目标任务顺利完成。

**微学院服装社群工作总结14**

时光匆匆，20xx年的第一个季度就已经步入了尾声，对比去年的销售情况，今年有所提高，同时为全年的工作做了一个好的开头。在这个季度中，我对自己的工作总结如下：

>一、管理上

按照公司的工作计划，认真的做好管理工作，将公司今年的方向的调整和一些新的经营策略准确并且及时地传达给每一位员工，做好一个沟通的桥梁。

在每月的伊始，做好员工的动员，激起每一个人的斗志，充分发挥自己的表达能力，调动起员工的积极性。了解每一位员工的特点和长处，安排在合适的岗位，团结起来，共同创造本店的辉煌。

在日常工作中以身作则，做好表率，身体力行的向员工表示在店里应该有的行为。同时做好培训工作，向员工灌输企业的文化，以xx公司为荣，在做事情的时候，要考虑周到，从整体上出发。

>二、工作上

通过不同的渠道去了解市场上的动态，同行的信息，以及顾客在购物时的心理和对每一件服装的喜爱程度。孙子兵法云：“知己知彼，百战百胜。”这是具有相通性的，只有了解对手，了解顾客，才能让我们的服装销售更加的具有针对性，避免错失机会，带来损失。

带领员工给顾客创造一个舒心的购物氛围，发挥每一位员工的主观能动性，使我们的销售业绩得到提高。首先就是使得店里的卫生环境得到顾客的认可，干净整洁；其次就是主动的询问客户，尽可能的满足他们的要求，使顾客从进店到离开都能保持\*\*的心情。

>三、学习上

面对工作上的事情，经历的越多就觉得自己越无知，需要通过不间断的学习来超越自己，提升自己。因此在第一季度中，我从未停止过学习。

市场在不断地变化，顾客的需求也更加的要求细节，在接下来的日子里，更多的挑战在等着我。通过第一季度的总结，也看清了我在之后的工作中还有那些地方需要加强，那些地方继续保持，为xx服装店创造出更加突出的业绩而努力。

能作为xx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x月份被聘为xx服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任。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xx的影响力”的理念，让xx的服装在xx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xx，较去年同期增长xx，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x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xx在商场员工中良好形象。能按要求及时参加xx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xx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x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xx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xx的销售理念，爱上xx服饰。

**微学院服装社群工作总结15**

能作为xx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x月份被聘为xx服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任。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xx的影响力”的理念，让xx的服装在xx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xx，较去年同期增长xx，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x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xx在商场员工中良好形象。能按要求及时参加xx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xx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x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xx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xx的销售理念，爱上xx服饰。

**微学院服装社群工作总结16**

一学期的工作即将结束，在这学期里，我工作着，收获着，付出着，感动着。虽然忙碌、紧张，却又充实而快乐。我要感谢园领导对我们工作的关心、帮助与支持，使得班级各项工作都得以顺利圆满的完成。在为本学期工作划上圆满的句号之前，我对我这个学期的教学工作做出及时的总结与反思，从而汲取经验，发现不足。经过一个学期，幼儿已能基本能做到情绪稳定，常规良好，自理能力强。孩子们度过了一个学期愉快而充实的集体生活。所谓一份耕耘一份收获，当我们看到孩子的进步，我们从心底感到无比欣慰。现将教学工作总结如下：

通过教师的努力，他们对幼儿园的各项活动都充满了兴趣，能积极主动地参加各类教学活动，喜欢参与操作性较强的活动，如美工活动，音乐活动等，并能学习用普通话进行简单的表达和交——流，大部分幼儿能大胆地发表自己的意见，对自己动手操作进行的探索活动和表演活动充满了兴趣和热情，乐于勇敢地在集体面前发言和表演。幼儿在兴趣爱好的驱动下，积极参与各项娱乐表演活动。

在添设各区域标志的同时，我们每月不断添设和更改各区角活动内容，并将一些教学内容延伸到某些区域内容中。如音乐角可表演学过的歌曲、故事；科学区增设有关主题的材料，使区域活——动内容不断丰富和改进，并使之成为课堂教学的延伸。所开设的区域包括：建构区、操作区、阅读区、科学区。

在教学的过程中，我注意幼儿安全教育，并把幼儿安全放在了首位，因为我觉得对于小班的幼儿而言，他们还不知道如何避开危险，自控能力差，做事有冲动性，对危险或有害事物缺少经验，在活动中容易发生事故，受到伤害。因此在一日活动中，我时刻关注着幼儿的安全，如在每天的户外活动中，更是加强观察，在排除安全隐患的同时也注意个别提醒及时制止危险行为的发生。在一日活动中我也重视幼儿的安全意识和自我保护教育，如利用晨间谈话与幼儿分享安全知识和自我保护措施，提醒幼儿不做危险戏，不吃塑料玩具等，我们还通过儿歌教育幼儿玩游戏中不要推人，勤剪指甲不抓人。使幼儿逐步积累一些安全常识并学着保护自己。

幼儿的教育离不开家园的配合，我们总及时向家长反映幼儿在园的异常情——况，做好个别教育；定期更换家长园地，向家长宣传保教小窍门和教学内容；定期家访或电话访问，及时与家长沟通；举办家长会“幼儿教学成果展示”，让家长了解幼儿在本学期所学的知识。本班幼儿在学习和生活上都有一定的进步，他们健康、聪明、活泼，好表现自我，吸收知识快，动作发展均良好，运动能力强，基本动作协调；喜欢绘画和动手操作活动；口语方面发展较好，思维活跃，口齿清晰，好表达；有良好的学习，生活、行为、习惯；有一定的纪律性，能遵守幼儿园班级的各项常规，热爱班集体，有一定的集体荣誉感。但是，有成绩也有不足，比如：有的不会穿脱衣；有的个性较强，时常与同伴之间争夺玩具发生攻击行为；有的不合群，娇气任性；有的说话不清楚；有的挑食？

学期即将结束，留给我们的也有很多的`思考，如：如何继续培养幼儿的生活自理能力、如何再为幼儿创设更好的环境，特别是在如何注重个性，因人施——教方面，我们的实施还是比较欠缺的，在新的学期里我将继续努力，取长补短，争取把班级工作做得更好。

时光如水，逝者如斯，为使今后的工作取得更大的进步，现对本学期工作做出总结，希望能发扬优点，克服不足，总结经验教训，继往开来，以促进教学工作更上一层楼。

我始终认为作为一名教师应把“师德”放在一个极其重要的位置上，因为这是教师的立身之本。“学高为师，身正为范”，这个道理古今皆然。我始终坚持给学生一个好的师范，希望从我这走出去的都是合格的学生，都是一个个大写的“人”。一学期来，我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

从开学初，积极参加教研组组织的教研活动，认真的准备说课，备课，集体备课，认真的利用好每周的教研时间。——认真备课，不但备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的安排，认真写好教案。为了上好一节课，我经常的上网查阅资料，集中别人的优点确定自己的教学思路，时常和有经验的老教师研究教学环节。

上好课的前提是做好课前准备。上课时认真讲课，力求抓住重点，突破难点，精讲精练。运用多种教学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，使学生有举一反三的能力。培养学困生的学习兴趣，有难度的问题找优等生一般问题找中等生简单些的总是找学困生回答。可以做到因材施教，教学方法受到学生的喜爱。学生积极的回答问题，能够和学生积极的融合在一起，教学的任务顺利完成，学生的学习效果比较的理想。

在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生的需求，避免了一刀切的弊端，同时加大了后进生的辅导力度。对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，更重要的是学习思想的辅导，要提高后进生的成绩，首先要解决他们心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。要通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情。

布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常上网去搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程中出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

1、加强自身基本功的训练，课堂上做到精讲精练，注重对学生能力的培养，多加一些开放的试题的练习。

2、对差生再多些关心，多点爱心，再多一些耐心，使他们在各方面有更大进步。

**微学院服装社群工作总结17**

时间过得真快，20xx年即将成为过去，在20xx年里我们学到了什么，收获了什么。

>现对20xx年全年工作总结如下：

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。

>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20xx年中突破目标，再创业绩新高。x

**微学院服装社群工作总结18**

转眼间学习的时间已经过去了，我找到了\_\_\_的一家服装店进行了我的第一次实习生活。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

>一、实习过程的心得体会

在服装店实习共计快\_个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。于是我从对的产品开始了解，现将我这\_月来的实习工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的`准备

在一次接待顾客的时候，由于我对店里的产品不熟悉，在顾客要一件大号的毛衣的时候，因为我不知道大号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把大号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。

4、对顾客的准备

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

>二、销售小结

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。\_个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现秀的专卖店都具有\_个最基本的坚实支柱，在\_个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。

你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。如，a。服务技能培训。b。商品知识与管理培训。c。店务作业技能培训。d。思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。

真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意：

a。顾客的表情和反应，察言观色。b。提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

c。与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

**微学院服装社群工作总结19**

>一、人员管理上：

A、根据各柜人员情况对个别柜组人员组合作了调整，对新员工作指定人员带领并进行一周一次的跟进，本月转正新员工共计三名，证正常编织。

B、对店长实行分人分品牌管理制，正确分工并梳理了店长新的工作思路，避免了个别店长在工作中茫然现象，保证了该月工作的顺利开展。

C、对心态不良的个别柜长及导购作了思想沟通及交流，稳定了各个小团队。

>二、销售及货品管理上：

1、销售上：本月基础任务：女装部139，女装店40；计划完成190，实际完成189。

2、三月是春装全面启动纯冬季货品入库的交接月份：在陈列上通过以春装为主秋装为辅，加大了春装宣传面，三月中旬已对纯冬季货品全面入库。前期借三。八节针对米亚、纳帕加20xx年前库存作了6。8折促销，计划活动期间销库存三百样，实际仅销售130样，并未达到预期效果。

原因：A、员工对本次活动缺少信心，重视不高，没有把本次活动氛围营造到极限，使整个活动期间人流量未达到高潮。

B、顾客反响：对米亚产品认可但仍不接受价格，该品牌类别走势95%是单样及中低价位商品；纳帕加高价位有所走动，针对T恤裤子顾客反应产品太旧，质感太差；使之库存未明显减少。

3、全面跟进了春装回货：A、声雨竹的外套、风衣及部份上装未按回货时间回货，加之天气持续不升温，外套类别不能满足市场需求，该类别占本月后期销售流失率的50%；。

B、纳帕加的回货上下装比例太偏，下装不能满足市场需求，使之配套销售率不能提升；通过采购部全力协助补进代销货品，完成当月基本任务；到目前为止粉红玛丽的\'回货率较为低，其它品牌都基本保障该月需求量。

三月份工作总结四月份计划

4、货品销售中采取每日必推款并以专人动态展示、定人、定量的目标性销售，明确了导购的销售目标和方向；定时对各品牌货品类别走势作分析，对走势较差的类别找出销售方法，此方法在声雨竹、纳帕加、杨尚三个品牌效果较为明显；

5、货品采购上：针对卡邦尼柜补充了包及其它饰品，为了该柜带来了20%销售额；全面完成了声雨竹、纳帕加、米亚三个品牌的秋冬首批定货会。

**微学院服装社群工作总结20**

新的一年工作又要开始了，作为一个服装导购员，现将我这一年的工作经历做下总结，以更好地面对新一年的工作：

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的.服装销售技巧。

第一，服装导购员除了能够将服装很好地展现给客户，并且还有向客户适当推荐其他服装的工作，以吸引顾客购买其感兴趣的更多服装。针对这一点工作，我总结如下：

1、推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。

2、为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。

3、结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。

4、配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应该适当向顾客说。

5。谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应该有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。

6、观察、分析不同顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

第二，必须注意把工作重点放在销售技巧上。销售是有针对性的营销，关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识，要对服装的功能，质量，价格，时令，面料等其他因素都做充分了解，顾客特点，运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节：

1、注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮助顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2、言辞简洁，字句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3、具体表现。要根据实际情况，随机应变地推荐服装，必要情况下，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

**微学院服装社群工作总结21**

自从xx开始招聘开始我就在那报名了，现在进入公司已级有3个多月了，在这期间，我作为现场部的一名督导真真切切的体会到公司给xx人民带来的各种好处，如：买衣服不要再东跑西跑、给人民带来了在家门口就业的机会等等，我也是一个刚从大学毕业的学生，一出来就能大家门口找到工作真的好开心。

现将本人20xx年的工作情况作一简单汇报，请大家批评指正。

>一、培训期间

在这期间，我从对这行业的一无所知到进一步的了解。这都是公司给我们培训的功劳，从这学会了作为一个基层的管理者如何去熟悉各项业务到如何去和员工或是上级沟通，还有顾客的服务和客诉等等，经过培训和军训之后自己在各方面都有了一定的提高，给了更好的为公司和顾客服务的信心。

>二、工作职责

本人后在女装、休闲装、运动区担任过督导，作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营者。我的主要职责是：维护卖场现场经营秩序的有序运行。具体到日常工作内容，主要有员工日常行为规范化管理，商品的退换或客诉等。

>三、工作职责执行状况

三个月来，本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合和现场部全体员工的通力协作下，依靠各个层次坚强的团队，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，尽力适应岗位需要。

本人是在学校刚毕业的一名学生，个人简历学的是软件，俗话说，“隔行如隔山”，如何做好服装的督导，对我来说，依然是一个全新的课题。为此，我不断学习，充实自我，以尽力适应岗位需要。通过学习与实践的有机结合，自身素质逐步得到提高，基本适应了本岗位的需要。

2、注重规范管理，提升员工整体素质。

20xx年来，营业人员调动频繁，针对新员工对公司纪律和经营业务不够熟悉的状况，我在平时工作中，能利用各种机会，在员工间进行专业性商品常识、销售技巧、商品陈列的交流，并在日常巡视中加强了监督与执行力度，提高了员工的纪律意识，使部分新员工较快地进入了工作角色，并养成了良好的职业习惯。同时在规范化管理的过程中，本人自觉遵守公司的各项规章制度，要员工做到的，自己首先做到，要求员工不做的，自己首先不做，在管理中发挥了表率作用，促使自己加深了对管理、对自己的进一步了解。

3、加强现场巡视，保证经营秩序良好。

督导的`工作场所就是卖场，工作内容非常具体、琐碎，这就要求本人必须具备较强的责任心，保证在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便、舒适的购物空间。

4、坚持公正合理，灵活商品退换管理。

配合柜组和营业员做好商品退换管理工作是本人的一项重要职责，三个月来，我认真学习并灵活运用商场在商品退换方面的相关办法，对每一起退换货的处理都努力做到有章可依，特别是依据公平、公正、合情合理的原则保护消费者的合法权益，维护公司在消费者中良好的口碑，就上个月本人每月的冲红数都在33起以上。

5、了解员工状况，努力打造和谐团队。

三个月来，本人注重了解员工的自然状况和思想状况，坚持多与员工进行沟通、交流，同时，善于通过日常口头表扬和鼓励来保持员工较高的积极性、稳定性，尽自己最大的努力，带动更多员工，形成一个和谐的工作团队。

>四、本人工作中存在的不足

1、工作中，对一些日常管理方面出现的问题尚未进行及时的总结和归类，特别是在现场货品管理方面做得还很不够，仍待向其他领导、经理、主管学习。

2、对品牌特色的了解、对员工思想的了解、对专业知识的了解仍有待深入、细致，对现场管理的执行力都有待加强，自身管理水平有待进一步提高。

3、处理退换货时，有时心态不能平和，未能在感情方面让顾客感性理解未予以退换的原由，需要在今后的工作中认真修炼。

>五、20xx年工作打算

1、加强对服装现有品牌和服装面料的了解，进一步从专业知识上加强对各品牌的理性认识，配合各柜组和相关领导，及时将合理化信息和建议传达厂家或营业员。

2、充分调动每一位员工的积极性，通过平日的沟通，让员工在第一时间里了解公司的最近动态，以及公司的各种要求，要关注、关心自己的员工，及时肯定员工的进步，让员工行有规范、学有榜样、干有目标，心往一处想、劲往一处使，为公司的发展凝心聚力。

3、提高自身服务意识，做好整体员工服务意识的灌输，养成良好的心态，特别要加强自身专业知识的学习，要努力建立与员工之间的任信关系，树立自己的权威，为所有员工树好形象，努力把整个打造成为一个步调一致的和谐团队。

各位领导，20xx年让我有点依依不舍，在这三个月里，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！与z同成长。

**微学院服装社群工作总结22**

转眼间，x月过去了。回顾这几月来的工作，我在xxx服装店内作为一名服装导购努力的完成自己的工作职责！为来来往往的顾客推荐我们xxx品牌的各式服装。作为一名导购，在这几个月来的工作中，我也累积了不少的经验和想法。如今，我对自己这x个月来的工作情况总结如下：

>一、工作情况

在工作中，我严格的遵守自己的工作职责。每天开店后按照指定的位置整理好商品，并与同事们一起对店内进行简单的打扫，保持店内的清洁卫生。以及良好的购物环境。

之后，我们会在店内一边做一些清点工作一边等待顾客的光临。

几个月来，我也有负责过在店门们招揽顾客的工作，但在后来招聘了新人之后就全心放在店内的工作中。店内方面，我主要负责的服务顾客选购衣物，并对其进行推荐和销售。几个月来，我也掌握了不少推荐的技巧来帮助自己更好的完成工作目标。

几个月下来，在销售方面的工作我已经能完成的较为稳定，并且在工作中也能对自身的问题和不足进行反省、检讨，进一步的去完善自身。

>二、个人情况

在这几个月的工作中，我主要在销售方面有很大的提升。当然，这也是因为在这段时间里，我一直有利用休息的时间学习和提升自己。不仅一直在阅读销售类的经验书籍，还一直在向有经验的前辈请教，学习如何在导购中提升顾客的购买欲望，让自己得工作能更加的顺利。

而在实际的工作中，我也一直在努力的累积和分析自身的收获，通过对每一次导购工作的反省，我更加认识到自己的工作中有哪些需要提升的.地方！

>三、自身的不足

回顾这几个月，要说到自己的不足，最大的问题首先是在礼仪上。因为自身对礼仪方面的不够重视，只注重嘴上的功夫，却没能做好自身的形象管理，这让工作变的不够圆满。

其次，对于仓库货物的掌握不够到位！对商品的剩余不够了解，导致在导购途中经常要去确认！这总是会消耗顾客的耐心，甚至导致销售失败！

回顾了这段时间的工作

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