# 服装质量半年工作总结范文(精选43篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-02-01

*服装质量半年工作总结范文1龙年就要过去了，今年我们张庄分厂，无论是产量还是质量都远远领先于县城的总厂。成绩的取得都是与你们的敬业与奉献分不开的，非常感谢你们对我的工作的大力支持与配合。能在一起工作就是一种缘分，我很高兴和你们相识，并结下深厚...*

**服装质量半年工作总结范文1**

龙年就要过去了，今年我们张庄分厂，无论是产量还是质量都远远领先于县城的总厂。成绩的取得都是与你们的敬业与奉献分不开的，非常感谢你们对我的工作的大力支持与配合。能在一起工作就是一种缘分，我很高兴和你们相识，并结下深厚的友谊。

过去的一年，你们付出了很多。自觉加班、严格遵守工作纪律、任劳任怨、团结协作精神好。有的带病坚持上班；有的把活拿回家干；有的去参加宴席、还没结束就急着返回；有的挤时间干家务，因此与老公闹了矛盾、慢待了孩子。遇到雨雪、严寒等恶劣天气，绝大多数仍然能按时上班。这些，我都看在眼里、记在心里。对此我很满意，也为你们感到骄傲、自豪。

这几年由于受世界金融危机的影响，对外服装加工行业深受影响。订单少了，单价低了，很多服装厂因此亏损或倒闭。咱县目前能正常生产经营的也就还剩两三家，而咱们康荣就是其中佼佼者。你们可能也觉察到了：同样的订单，这一批或许就比上一批价格低。为了尽量减少你们的损失，我经常和孙经理、林经理据理力争，有时甚至争得面红耳赤，其中的辛酸只有自己知道。据我了解，咱们张庄分厂的工资在全县服装行业中即便不是最高的，也是比较高的。我认为在咱们家门口，在出满全勤的情况下，每月能拿到一千七八就不错了。对此，我已经尽了最大努力，也许有个别职工还是不很满意，请你们理解、谅解。

明年经济形势还是不好，很多外向型服装厂到现在都还没有接到订单，而咱们厂订单却已排到六月份。我可以保证：只要各位姐妹就像今年这样干法，工资绝对不会比今年低。我希望明年正月初八上班时，你们都能按时来，咱们继续在一起干。

春节就要到了，给大家拜个早年，祝你们：阖家幸福、万事如意、心想事成。

**服装质量半年工作总结范文2**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个上半年，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将一年工作总结作如下汇报：

>一、工作方面

做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到\_并要求及时安排;维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

>二、工作中存在的问题

货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

>三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

>四、20xx年规划

维护老客户：主要是订单跟踪，确保大货能够准时出厂，做好秋季打样工作。

做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我这一年的工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**服装质量半年工作总结范文3**

这一年，我重新接触新的工作，虽没有轰轰烈烈的成果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我另外一个成长的平台，令我在工作中学习到更多的知识，也知道自己在工作中还存在许多的不足。上级领导对我的支持与栽培，同事对我的支持和协助，令我感到旺鑫公司的温情无处不在，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有领导们的教导才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有大家的努力，使公司的发展更上一个台阶。 今年以来，在公司领导的关怀和指导下，在同事们的大力支持下，品质部顺利完成了本年度各项工作。现将一年以来的工作情况向您们做一个报告，请批评指证，谢谢!

一、 部门管理上运用系统化、标准化的思想规范了品质部工作流程：

今年品管部人员状况是:品管部人力少：仅有6人(其中一人专门负责工程)。控制范围广：包括了主/辅料进料控制、制程生产品质控制，成品品质控制、工程控制，供应商异常品质处理，售后客诉处理，还包括协助质量体系建立完成、7s管理等工作。加之公司在今年加强了品质队伍检验力度和范围，品质部同时也加强了品质控制的力度和范围，工作量也随着增大。在此种情况下必须加强部门管理，必须使品质管理系统化、标准化。 对此采取了以下措施： 1.采用日工作报表(原来就有)对当天的工作进行记录，采用周会和月结报告对当周或当月工作进行总结并制定下周或下月的工作计划。各责任人按计划实行，我主要做督促跟进，保证总体任务的改善与完成。

2.对各个控制作业和产品标准用文件的方式予以标准化，让各检验人员严格按程序文件作业，规范操作。针对原来的进料和制程检验、成品检验方法和判定标准太过抽象和不全面，现场检验员认识比较含糊，哪种情况以什么为标准并不明确。亲自查找产品各工序品质检验标准并做相应功能测试，并将其形成标准文件。先后修改和拟制了原材料进料检验和制程、成品检验程序和标准多份文件，为现场检验员提供判定准则。详见：(各工序检验作业指导书和检验标准)。

3.建全了品管部部门质量目标，包括进料和成品漏检率、品质异常跟踪结案率，并将所有目标指标纳入各岗位人员的绩效考核，确保品质监控的质量。

4.加强专业知识培训，除理论知识培训外加强现场实际检验技巧。品质部每一个检验人员都已熟悉整套运作流程中各个工序检验要点。以便于在部门人力紧张时，其它工序检验人员随时可调动协助工作，确保部门工作任务的完成。

二、部门工作任务严格质量控制，完善控制流程和检测手段： 1.进料品质控制： 1>. 拟制了“来料检验作业指导书”、“来料检验标准”文件，规范了进料检验作业流程和检验标准。 2>. 严格进料检验，全年从5月份到11月份统计纸板来料检验10333批，发现47批不合格。全年

纸板进料质量状况如下图所示：纸板来料品质状况月推移图： 3>.由于受公司采购批量和其它因素的影响，大部份主要生产辅料来料质量无法从全面保证，只能加

强iqc检验和生产试用检测。所以能要求生产部协助配合做好其品质跟踪检验，防止量产后出现不良。

4>.从7月份开始加强了与供应商沟通。特别是针对纸板供应商(大宝)

9、10月份频繁出现不

良问题，多次与供应商沟通，要求其改善。会知采购部采购生产品质要求相对较为严格的客户纸板时，优先不考虑该供应商纸板，待其质量稳定后再做考虑。

5>.针供应商品质问题出现后其未能改善的，建议采购部对多次发出问题且未能改善的供应商做相

应扣款处理。严格控制供应商来料质量管理。 2.制程、成品质量控制： 1>. 拟制了“制程检验作业指导书”、“制程检验标准”、“成品检验作业指导书”、“成品检验标准”

文件，规范了制程、成品检验作业和检验标准。 2>. 加强了制程和成品质量控制，从印刷首件检验抓起严格把关各个制程环节要检验。每月统计

品质状况报表提供给生产部加强制程与成品质量的控制。并针对制程和成品检验到不合格项及客户投诉/退货的不良现象要求生产部加以改善，从今年的成品检验结果来看，质量控制得到进一步的提升，从7月份的37单不良下降到11月份的17单不良，不良率下降54% 。 3>.全年从6月份到11月份共检验15212单，不合格146批，不良率为 。具体如下图所示： 20生产品质状况月推移图： 3.品质异常处理方面：

1>.品质部持续按“顾客投诉处理程序”和“不合品控制程序”对品质异常及不良品的处理。对顾客投诉或退货及品管部发现的质量异常由品质部提出、跟踪处理。由责任单位进行原因分析和纠正。即时对各部门发生的品质异常进行立案和跟踪分析处理。针对客户对我司品质异常现象的投诉，品质部及时知会各相关部门及时改善，品质管控得到很大的改善。对供应商品质控制，供应商来料不良及时的与供方联系，且要求供应商业务员同品质负责人一起到我司来针对来料品质异常处理意见商讨，要求供应商后续加以实践改善，来料不良现象得到逐步改善。2>生产品质异常从7月份全年最高37单下降到11月份17单，不良率下降 。纸板来料品质

异常从全年最低6月份2单上升到全年最高9月份14单，不良率上升，从10月份我接手来由全年最高9月份14单下降到11月份10单，不良率下降 。具体如下图所示： 品质异常散布图：

三、品质部工作存在的问题：

1.品质部门现有的4位现场检人员，只有一位是对该纸箱生产工艺要求较为熟悉外，其它三位都是第一次接触纸箱行业且都未有过品质检验经验。其纸箱检验专业知识较浅，未能真正撑握住一些检验技巧，

对品质异常发生的警惕性还不够高;还有少部份问题未能够做到及时的发现和处理。需要 更多的现场检验技巧辅导和专业知识的培训。因人员紧张，对内对外品质处理及日常办公工作事务由我一人完成，培训方面未能得到合理实施。

2.供应商的管理缺乏有效的评审及管理机制，供应商来料还存有很异常。其次纸板来料品质控制还存在很多漏洞，多车来料同时卸货的和晚上来料无加班的情况下，加上纸板来料本身只能做抽样检验。导致有部分不良品流入生产线上生产加工后才在制程检验中发现该不良品。且生产部操作人员在分纸和印刷生产前未能对纸板进行品质自检，从而造成不良纸板混入合格纸板中生产，在品质部制程检中才得发现。至此纸板来料不良未能得到很好控制。 3.制程、成品检验存在的问题：

a. 制程检验：品质部只有一位ipqc在印刷工序检验，其它分纸、啤切工序无人员检验。我司印刷工序现共有5台印刷机，正常生产情况下至少有4台印刷机器在生产印刷。ipqc在检验上十分吃力，在目前的状况下一位ipqc只能全面控制首件检验，在散单较多的情况下印刷过程抽检未能得到充分检查。印刷过程中出现的一些不良现象未能得到及时的发现改善，不良品流入到成品工序生产检验时才得已发现纠正处理。分纸、啤切工序首件检验和生产过程检验未有ipqc检验，只有待到成品序生产检验。 b. 成品检验：品质部成品检验有两位oqc管控成品质量，成品检验只能在成品生产工序生产过程中做巡检检验。由于oqc每日要书写相关客户的测试报告和出货检验报告还有出货相关物料标签，一天真5月份 6月份 7月份 8月份 9月份 10月份 11月份

间生产进度和客户交期推迟。 4.品质部工作管理见意：

1.品质部需增加一名员工，要品质检验经验丰富能够有一定单独处理问题能力的。协助内部品质和对供应商来料品质管控，同时要完成品质部日常办公工作事务，对供应商纸板来料和内部制程检验更加深入全面地检验。同也希望生产一线上的员工多一份责任心发现有异常能够及时的反馈到品质部及时处理。一个企业的产品质量控制光靠品质检验人员把关那是远远不够的，只有靠所有生产一线上的每一位员工一起对品质的控制才能把质量控制到最佳成效。每一位员工都应做到每接到一批生产物料都要是合格的，后一工序就是前一工序的客户要的就是合格的产品。这样品质才能更有效率地协同各部门努力把不良品控制在成品入库前，才能做到及时发现问题及时纠正改善预防不良品的产出。

2.更新供应商评审程序，凡有新的供应商加入前均需要品质、采购、业务三个部门同时对供应商相关资格进行认可，如有一个部门不认可都不可归为合格供应商;建立完善一个供应商具体严厉的处罚方案，促使供应商严格控制来料产品质量。另公司指定或客户指定供应商需采购需有书面或邮件说明知会各部门，便于采取相应的监管措施;采购部更新合格供应商名录时，目前正在合作的较核心供应商需重新评审。 3.成品出货物料标签的真写和粘贴不应由品质部完，这样oqc才能更有多的时间和精力放在实际检验上，更好的控制成品的质量把关。把不良品限制在车间内，避免客户因不良品对我司进行投诉影响我司的声誉。 4.见意各相关部门在相关信息传达前要有相应的审核后再进行传达到相关部门。以免信息存在漏洞造成不必要的损失。

新年将致，品管部全体同仁谨祝两位领导： 新春愉快!万事如意!

祝公司： 玉兔拱门吉祥至，八方财源滚滚来!

**服装质量半年工作总结范文4**

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。

一、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。

二、明年的工作

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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

**服装质量半年工作总结范文5**

20\_年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予在指导建议。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

营业员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，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法:

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

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。

**服装质量半年工作总结范文6**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个上半年，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将上半年工作总结作如下汇报：

**服装质量半年工作总结范文7**

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首20xx年这一个年头，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

20xx年3月自己有幸加入了xxx这个大家庭，负责matalan的跟单，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。

今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯三关。

第一关，批量大货关

作为一个普普通通的merchandiser，首先第一个重要的任务便是跟牢工厂，保证大货交期。

还记得客人在20xx年4月8号下了一大批订单，有几百个之多，因为是初来咋到，很多东西都是不懂，一次接到的订单数量比以前一年的都要多好几倍（matalan订单很碎，每个订单的数量相对较小，导致每年有一千多个订单）如果说一个新手，在没有经历过如此多的订单的情况下如果内心不慌，那是骗人的，当时自己内心同样压力很大，再加上跟老员工的交接也是在很短的时间内完成，很多东西也只是了解很少，并且很多故事都不知道，甚至一些流程都不是很熟悉，一下子怎样安全度过大货高峰期这个艰巨的任务便摆在了我们这个对队伍每一个人的面前，带着一颗惶恐的心开始了摸索之路。

很庆幸maggie、笪总﹑bobby、karen的指导，后来直接领导frank的到来更是缓解了压力。

跟着bobby到工厂学习跟工厂的沟通，跟着karen学习跟客人的交流，心里面逐渐踏实了许多。使自己能够静下心来思考手里面的单子，曾经跟老同学说过每天像打仗一样，都要闯很多关，每次眼瞅着就要闯不过去了，为了船期跟工厂纠纷过，甚至因为找不到its的测试负责人而愤慨过，因为进仓的事情去仓库搬过货…也就是经历了许多，让自己明白了一点：无论什么问题，学会追根溯源，无论什么问题，多留一个心眼，小到工厂寄一个大货样，并不是你发了邮件，打了电话就ok了，中间有可能工厂的人忘记了，导致无法及时寄大货样等等。

闯过了大货这一关让我对一句话有了更深的理解：无事时如有事般提防，方可消意外之变；有事时如无事般镇定，才能解局中之危。

第二关，处理危机能力

如果是仅仅的接到订单，安排给工厂，然后出货，那么外贸每天也就没有什么故事发生了。

一次qa验货到工厂验货，下周一要进仓了，结果工厂说没订衣架，等给工厂从别的工厂掉来衣架，qa验出贴纸工厂弄丢，工厂在没通知的情况下擅自在外面的小辅料厂订（matalan指定香港的辅料商），发现后，给工厂订，将本来需要十五天的时间跟香港多次沟通缩短到五天。

这让自己认识到了平时在跟工厂沟通的过程中，要事先通过邮件，电话等方式跟他们沟通，不能过于相信工厂，更不能拖延，从而避免一些不必要的事情发生。

第三关，宏观把握问题的能力

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从开发的过程中，到接到订单跟工厂核对，送测，提交产前样，大货样，到订舱等等，这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同仁齐心协力，努力让自己的工作做得更好。

**服装质量半年工作总结范文8**

时光荏苒，转眼间又将跨过一个年度之坎，借此机会祝愿公司领导和全体同仁：新年愉快！工作顺利！合家幸福！

回想过去的一年，重新接触新的工作，虽没有轰轰烈烈的成果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我另外一个成长的平台，令我在工作中学习到更多的东西，也知道自己存在许多的不足，上级领导对我的支持与关爱，同事对我的支持和协助，令我感到讯道公司的温情无处不在，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的努力，才能令到公司的发展更上一个台阶。

即将过去的这一年，在公司领导及各部门经理的正确领导与协助下，品保的工作着重于公司的质量方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕重点展开工作。

主要开展以下工作：

一、严格按照《进料检验规程》做好对公司外购物资的检验工作，并配合好采购部对供应商的评价和跟踪。对外购的物资及时检验试验，发现不符合要求予以退货并开具《来料异常处理报告》，同时要求供应商提出改善措施，以便评价供应商是否满足我司的供货要求；

二、做好与相关部门工作的协调和沟通，配合车间做好品检工作，并针对发生的不良情况召集相关部门和人员或立专案或通过每周的品质会议进行分析、检讨，制订改进措施并跟踪验证，直到问题最终得到解决；

三、建立更加全面的品检流程和作业要求，增添了先进的产品检测设备，不断对产品进行优化升级，同时启动了试验室的功能，对部分产品出货前的型式试验，更保证产品的质量，满足市场和客户的需求；

四、重新检讨公司ISO体系文件的运作情况，对满足不了公司发展要求的文件进行修订、换版，特别是程序文件、作业文件、作业流程以及记录表格的完善与制订，做到说、做、写的一致性，满足体系的要求；

五、加强团队建设，通过各相关知识、操作技能的教育培训，早晚会的宣导以及专案的分析、讨论，提高作业人员的综合素质水平，不断地对人员的优化，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。而作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性，提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象；

六、产品产生的质量事故还是存在很多的因素，主要是部门人员的觉悟存在严重不足，个人的认知能力缺乏，致使在相关作业过程中未做到细微处；个人行为的随意性造成存在的质量隐患；设备的老化以及原物料的不稳定也影响产品的质量。

作为品保部负责人，我感到压力重大、责任重大，质量是企业的生命，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。要想带好一个团队，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

新的一年，新的挑战，思维、观念、模式也要不断地更新，与时俱进。金融风暴是一个危机也是一个机遇，企业发展除了管理优化、设备优化、方法优化，人同样也要优化。就像杨总说的人要进步，除了学习还是学习，所以人员优化的前提必须通过不断地学习，不断地实践，不断地积累经验，提高自身的综合素质水平，才能跟得上社会的发展，企业的发展。

那么xxxx年的重点：

1、工作除了日常工作的正常开展之外，就是对人员的教育训练，对此我部门已做好年度的教育训练计划，针对性地实施培训，使每一个作业人员掌握更多的知识和操作技能，以求在实际的工作中能多功能化、能独当一面的完成各项任务；

2、严格依照ISO条款要求进行作业，并对生产现场的协调和监督；

3、建议公司成立一个样品确认小组，负责关键原物料及本公司开发新产品样品的设计、检验、试验、实验，由技术部、品管部、采购部抽调相关人员兼职，对于产品的充分性、适用性、可靠性及合理性等方面的验证；

4、响应公司要求，积极推动绩效考核管理制度，并对相关人员进行有效的绩效考核；

5、协助制造部培养一支集品质意识、成本意识、操作技能、学习型的团队，从而提高生产效率，产品品质，减低相关的成本，为企业的健康发展做出努力。

**服装质量半年工作总结范文9**

20xx年我公司进一步全面落实公司工作会议精神，在x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x万件/套，总产值x万元。

20xx年伴随着我服装品牌化的启航，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六十余款，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x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，在张总的关心下为我们组织了副班长以上管理人员三峡游。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。

在明年的工作里，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。

我们深知明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。

**服装质量半年工作总结范文10**

时间一晃而过，转眼间4年已经过去20xx到来，借此机会祝愿公司领导和全体同仁：新年愉快！工作顺利！

回想过去的一年，担任品质主管一职，虽没有轰轰烈烈的成果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我一个成长的平台，让我在工作中，学习到更多的东西，也知道自己存在诸多不足。上级领导对我的支持与关爱，同事对我的支持和协助，令我感到在唐巨龙公司的温情无处不在，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的努力，才能令到公司的发展更上一个台阶。在公司领导及各部门同事的正确领导与协助下，品质工作着重于公司的质量方针、宗旨和目标上，紧紧围绕重点展开工作，主要开展以下工作：

1、严格按照《进料检验规程》做好对原材料的检验工作，并配合好采购部对供应商原材料质量的评价和跟踪。对原材料及时检验试验，发现不符合要求予以退货并开出《原材料品质异常联络单》，同时要求供应商分析不亮原因及改善品质，满足我司的供货要求。

2、做好与相关部门工作的协调和沟通，配合车间做好品质工作，并针对发生的不良情况，通知当班负责人及时调整并跟踪验证，直到问题最终得到解决。认真做好客户反馈的质量信息和退货统计工作，做好一月一次的《品质月报工作》。

3、建立更加全面的品检检验流程和作业要求，从而保证了制程中的产品质量。

4、产品产生的质量问题还是存在很多的因素，主要是生产部及品质部人员的自检能力不足，致使在相关作业过程中未做到细微处；个人行为的随意性造成存在的质量隐患。

5、加强对生产及品质人员相关知识、操作技能的培训，早会的督导以及客户投诉的分析，提高检验人员的综合素质水平，打造一个工作经验丰富，工作热情高涨的团队。

作为品质部主管，我感到压力、责任重大，质量是企业的生命，要想带好一个团队，除了熟悉流程外，还需要负责具体的工作，首先要以身作则，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作。

20xx年工作重点：

1、做好对原材料质量的评价和跟踪，确保来料合格，也要做好制程中的品质跟进工作，吸取客户投诉及退货教训。

2、贯彻品质理念，提升品质意识，我们采取加大培训的力度，内容主要包括质量体系文件和品质理念的宣导。

品质部工作的困扰：

1、供应商来料不及时，不能满足生产，经过沟通后还总是三番五次出问题，有时好不容易送来了，但检验有问题，产线急等着要用，不得不要耗费人工进行挑选或再加工，这就违背了品质原则，使品管人员心里好痛苦。

2.、员工随意性强，没有强化作业操作要领，不良品多导致返工，后续检验测试没有充分的时间进行。

3、供应商拖欠物料，导致无法生产，将计划交期延后，给后段品质检验造成时间恐慌，没有足够的时间进行某些可靠性测试，总是急急慌慌在出货。

**服装质量半年工作总结范文11**

一、思想方面：

重视理论学习，坚定政治信念，用心参加各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件、报告和辅导材料，透过深刻领会其精神实质，用以指导自我的工作。

二、工作方面：

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，协助领导圆满完成各项工作。作为单位，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每一天都会接触形形色色的群众，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一个满意答复”，每次看着群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗？“你快乐所以我快乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。

及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的参谋助手。在实际工作中，把理论和实践相结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，透过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗？辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一齐同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自我的潜力；在辛苦中，才会充实的体现着自我人生。

三、生活方面：

个人生活意识在逐步走向正轨，摆脱旧阴影下的本位主义思想。摆脱感情困扰，重新塑造以一个全新的自我。

四、存在不足：

一是政治理论学习不够，虽有必须的进步，但在深度和广度上还需继续下功夫。

二是工作中不够大胆，创新理论不强。

三是感情纠葛很大，需要正视自我的情感纠葛。

为了把xx年工作做的更出色，制定工作学习目标，加强个人修养、理论学习，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同志相互交流好的工作和情感经验，争取XX年的工作更上一个新台阶！

**服装质量半年工作总结范文12**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20\_\_年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20\_\_年的工作情况总结如下：

作为一名店长除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐，所以作为一名优秀的店长不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

一、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说\_不\_时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

二、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

三、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

四、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!

**服装质量半年工作总结范文13**

本人\_\_\_，现在是广州市\_\_服装有限公司的员工。自1980年开始从事服装工作，期间不断地接触服装，对服装产生了深厚的兴趣，于1984年经广州市红棉服装厂的推荐，参加社会成人考试，全脱产就读广州市二轻工业局职工中等专业学校，在1987年获得服装设计中专毕业。(见附件)

为了提升自己服装设计的水平，于1988年至1995年任职广州市\_\_制衣厂----运动服装设计。广州市\_\_制衣厂是一间外资服装厂,成衣后发往欧洲各国销售。在工作中不断努力,对工艺要求比较熟悉,取得外资老板的信任,兼任版房主管,使我的设计与工艺相结合得到了很好的发挥,为日后工作打下良好基础。

1995年至在广州市\_\_制衣有限公司任设计总监,该公司主要经营自己运动品牌,批发到全国各地,有自已形象店,旗舰店。

统一着装成了企业文化之一。19~20\_\_年本人在广州市东之俊服装有限公司任服装设计,该公司主要经营专业制服,对于我来讲,制服设计又是另一个领域的挑战。制服主要讲求大方,得体,时尚,价格合理,充分展现穿着者身上优点,掩盖缺点。

20\_\_年至今本人在广州市\_\_服装公司任设计总监,该公司主要经营出口时尚休闲服装。该公司经营范围较广泛,男女的成人装和童装都生产,公司主要负责设计,然后提供样衣由客人看款下单,这样要求设计团队知识专业面更广泛,由于是批量生产，在设计过程中必须要考虑到成本问题,为了达到客户要求有时候要更换价格较便宜的面料,和在工艺上更换更平宜的做法,但又不能影响整体效果。

在多年的专业技术工作中，本人为企业解决了多项技术问题和难题，保证了产品的质量及企业的经济效益。具体项目如下：

一、解决了裤子在大腿围处形成紧绷皱纹的问题

20\_\_年4月，我们公司承接了一批保安制服。客户要求注重形象，大方，要合体又要有一定的活动量,套码生产。但在试身的过程中，有个别人裤子出现大腿围处形成紧绷绉纹的现象,穿着后效果不理想。经过跟板房纸样师博沟通,研究,发现出现此现象主要是穿着者的腿部肌肉比较发达。解决方法：在前/后幅纸型增加肋边的宽度,同时增加浪下持出部分。经过修改该批次订单顺利完成，领导一致好评。

二、解决女裙后腰下横褶皱的问题

20\_\_年3月，我们公司接了一批\_\_证券公司分公司的制服。由于是服务行业，客户要求大方得体，简洁中突出优雅。在试身的过程中，有个别人在裙的后腰围下起横皱纹;这个位置出现皱纹，是裙的后中心腰线使用过长而引起的。解决方法是：先将倒垂的那部分容量在后腰围下折叠出来，再以珠针固定，然后在裙身上折叠那部分在纸型上折叠删除。该批次订单完成后，客户非常满意，并把外地\_\_证券分公司制服也承接下来了。

三、女装棉衣帽边毛料技术改良

20\_\_年5月,公司接到了一张出口女装棉衣订单,数量\_件,由于单价问题同客人无法将合同签定下来,最大原因是帽边用的是真毛,一条真毛成本价已经是\_元/70CM,为了减低成本,我们建议客人将帽边真毛由原来的帽边至帽边,更改为在帽脚位前中加搭位,这样原来真毛用量减短了,成本也可以降下来,对整体外观影响也不大,而且又加强了保暖功能,真毛成本降低了\_%,经过客人同意,合同签定下来,公司在原来利润上还赚多了\_多万。客人也非常满意。

四、关于50D过胶风衣布产生化学作用沾色的\'问题

20\_\_年6月，我们公司接到一单外资公司的定单：50D过胶风衣。在生产的过程中，车间发现了面料50D睐过胶布的底布(即有胶的那面)和面料的面接触后产生了化学作用，出现沾色现象，当时笫一时间想到的更换面料,但换面料要15天时间,货期不允许,车间也没办法等这么久,整个生产计划打乱了。方法：要么就重新换面料，公司损失惨重，要么。。。。。。既然是胶出现问题，有什么方法可以另胶不直接跟颜色接触呢?最后决定用市场最薄，价钱不高的190T尼龙里布，按面料的数量一样载多一份，先把50D过胶的面料和190T里布一齐沿四周车一圈，做完后面料的手感和没有加190T面料的手感差不多，(因190T里布是很薄的)那就解决了在面料没有发生改变的基础上，又达到过胶不沾色,工厂也可以按计划完成,成本也只是增大2元。最后这批货我们公司能有营利的，而且顺利的准时出货。在交货的时候我们公司把这件事告诉了我们的客户，得到客户的高度评价和信任，从此也打下了我们公司与此客户长期合作的基础。

五、关于滑雪服切驳结构装饰性的技术改造

20\_\_年4月我们公司接到一张男童滑雪服订单，面料用春亚纺斜纹过白胶低透+复合摇粒布;里料是剪毛绒+洗水棉。关键是起到防风，防雪，保暖的功能。在当今社会，人们不单只要求实用，更要求时尚，美观，所以在前/后幅，袖子都要求在切驳的某些部位加风压胶，加强立体美感。

由于知道客户的用途，也深知道，凡是滑雪棉服切驳位置和缝线越多，崩裂的机会就越大。为了减少切驳位置又要保持效果不变的情况下,

我组织设计人员和板�咳嗽本餐难芯浚颜路从梅缪菇旱牟糠郑奈癜逋固袒鲁隼春蠓⑾终飧鲂Ч确缪菇旱男Ч恿⒓纸谑×撕芏喑杀痉延茫こг诠ひ丈弦步谑×耸奔�,提高了生产效率,客户也同意了我们的更改方案，这一改动，在穿着上也大大降低了崩裂的机会，原风压胶每个是\_元，而现在厚板凸烫画每个是：\_元，每件衣服有十一个位置，加工费节省了每件\_元,每件衣服成本节省\_元,成本下降了\_%。

六、关于QC岗位培训

20\_\_年9月公司招聘了一批新的质检人员(以下简称QC)，他们都是刚刚踏入社会的新生，没有实际工作经验，于是我就对他们进行岗位培训：

1，在落单前，QC人员必须了解我司对现厂家的评核报告，包括厂家规模、技术水平、质量管理、合作态度和是否有我司许可外发等情况。

2，根据工艺制单，资料内容包括⑴板单款式图⑵大货尺寸表⑶批生产办意见⑷大货布片(5)印/绣花板(6)辅料

3，根据工艺单编制的生产进度表，并定期跟进生产进度，每两周更新一次，交品控部门了解进度以便安排中期/尾期验货和方便每周开分组会议向上司报告厂家的生产进度及工作进度。

4，QC到厂后首先要巡视一遍工厂，以了解工厂实际生产进度。如察觉厂家可能会出现脱期的情况，QC应立即了解原因，同时向上司报告，并填写大货生产进度表备案。

5，中期验货要检验：色办对色;查看半成品款式与批办有否不同;查看半成品主料、配料有否正确; 查看半成品车缝手工; 半成品局部量度尺寸。

6, 尾期检验再次核对批办、色卡、量度尺寸，配料及资料核对准确，是否按包装要求包装。

7, 检查结果如实写在验收报告上，并要求厂方确认及签名。

本人立足于服装界32年，能不断的钻研新技术，新工艺，新方法，培训专业人才,并在实际工作中解决技术问题;为所在的公司带来良好的效益。

**服装质量半年工作总结范文14**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20\_\_年的工作，在商场领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20\_\_年的工作状况总结如下：

一、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了透过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每一天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们应对失败、应对别人说“NO”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就务必要要拥有一流的口才，透过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每一天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

四、在20\_\_年的工作中努力拓展自己知识面。

我认为做导购就好象在读免费的MBA课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。此刻的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，务必学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连这方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出此刻两个方面：一方面公司培训不到位;另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在\_\_年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种服装搭配及色彩搭配方面的知识来充实自己，此刻我已经能够自信的说自己是服装搭配专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，超多参与商场其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为商场销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每一天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，透过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改善工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于商场，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我十分热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为商场贡献出我的光和热!

**服装质量半年工作总结范文15**

本人认为,必需从店长抓起,店长是一个专卖店的灵魂,是领头羊,店长的工作能力及领导能力,直接影响整个专卖店的业绩,为了抓店长管理,无论是生产服装的企业，还是销售服装的商场，对店长的认识都很明确店长，就是一个店的管理者。

有许多店长对自己的角色是这样认识的：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列方方面面都要照顾到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司的经营方针。执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。

作为一个店长的通用工作职责

1、了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略,遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

2、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。

3、负责盘点、帐簿制作、商品交接的准确无误,负责店铺内货品补齐，商品陈列。

4、了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略,遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

5、了解周围品牌销售情况,定时按要求提供周围品牌在商场的公关推广活动。登记并提供每天店内客流量资料,激发导购工作热情，调节货场购物气氛。

能作为xxxx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xxxx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xxxx公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为xxxx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xxxx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，xxxx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xxxx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xxxx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xxxx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xxxx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xxxx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。

**服装质量半年工作总结范文16**

近期业绩明显下滑，现虽然处于销售淡季但同行采取价格或依靠其自身的知名度及具竟争优势;所处商圈选对店铺的选址，对于门店能否盈利至关重要，专卖的品牌经营店在众多的服装品牌销售中最具亲和力，以其新颖的款式、统一的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可。通过这种模式的经营，既扩大了品牌的影响力又提高了销售额。但目前多种形式的经营模式的存在在价格具有优势有甚者以稍高批发价的价格出售，现对该区域的情况总结如下:

金峰基本情况:辖区面积平方公里，常住人口万人。\_\_\_\_年晋升为福州市超一流经济强镇，\_\_\_\_全镇工业总产值近59亿元，上缴税收近9000万元。草根工业”发源地，福州市超一流经济强镇。\_\_\_\_年完成工业总产值亿元;农业总产值13265万元，财政收入7523万元;农民人均纯收入7500元。商贸业发达，现有各类商业网点3500多家，消费人群近30万人，日客流量5万人，社会消费品日销售额达700万元。主要有化纤、棉纺、纬编、经编、机织、染整等6大项。目前，正全力打造空港工业区金峰园区，正大力进行旧城改造和市政新区建设，旧城改造总规划面积700亩，首期42亩已进入建设阶段。

所在商圈分析:同行男装销售分布区域集中，由于旧观念和收入水平的限制形成当地的消费习惯倾向节俭;在商圈辐射的外缘居住现有的群体主要以妇老幼为主以及消费需求偏向低消费，同样的服装或其他产品宁愿付出较低的价格获取同样的效用，当然，年轻的消费群体更倾向新鲜的别出心裁的事物，我店铺趋向于边缘;吸收一些闲散或品牌依赖较高的顾客。

消费特征及市场需求分析:将0-19岁和50岁以上人群定义为储蓄人口，20-50岁人群定义为消费人口，并借鉴\_公布的人口年龄结构数据和城镇、农村居民衣着消费数据，25-29岁、35-45岁人群具备最强的衣着消费需求，由于农村和城市的生活环境、社会保障制度以及消费环境存在较大差异，农村居民在衣着方面的消费需求显著低于城镇居民。即使是农村中的高收入人群，其收入绝对值与城镇中等收入人群相当，但在衣着上的支出也明显小于城镇中等收入人群;“越有钱的人在服装方面的消费会越多”的观念与实际情况并不相符，反而是收入少的居民衣着支出占收入的比重相对较高、收入高的居民相对较低，而且这一比值不会无限地缩小或者扩大，证明了服装的一般消费品属性。对于收入水平较低的人群来说，服装更接近于非必需品;对于收入水平较高的人群来说，服装则更接近于必需品。纺织服装行业发展进程，大致都会经历:制造企业大规模生产→生产外移、制造业萎缩、零售商居主导→零售商以服务和快速反应参与市场竞争的过程。现已处于第二阶段，服装行业即将进入下一个黄金十年。那么，服装市场需求的大孝居民消费的特征也对建立竞争优势有一定的参考价值。虽然服装市场潜力巨大还有增长空间，目前夏装渐趋饱和许多商家纷纷采取屡见不鲜的价格促销活动;造成一定程度的冲击。

**服装质量半年工作总结范文17**

xx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xx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，仅凭对销售工作的热情，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，销售水平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。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的`销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个xxx，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**服装质量半年工作总结范文18**

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，现将我这一年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。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，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。所以产品知识在销售中是很关键的。

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。

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。

**服装质量半年工作总结范文19**

能作为xxxx服装店的店长在这里总结本年上半年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人xx月份被聘为xxxx大家庭xxxx服装店店长，由于精通业务，熟练和老板的信任，xx月份被提拔为xxxx三店的销售。半年来，本着xxxx公司的经营理念，能认真的履行好自己的，为xxxx在xxxx的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：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。管理品牌店必须有一套科学的管理制度。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。在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在xxxx的影响力”的理念，让xxxx的服装在xxxx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、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，xxxx的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于上半年的经营我做如下总结：

>一、销售目标完成

销售额完成(xxxx)，较去年同期增长(xxxx)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xxxx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。

>二、培养员工

培养员工3名，达到对xxxx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。

>三、调动员工积极性方面

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。

>四、强化员工服务意识

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。

>五、处理好商场关系

处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立xxxx在商场员工中良好形象。能按要求及时参加xxxx的各项会议，将xxxx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、、培训等各项活动，让周围的店铺感受xxxx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xxxx在他人心目树立形象起到较好的作用。

配合好xxxx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xxxx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。

>六、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，在未来的半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xx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，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xxxx店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去xxxx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、及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到xxxx的销售理念，爱上xxxx服饰。

**服装质量半年工作总结范文20**

本人xxx，现在是广州市xx服装有限公司的员工。自20xx年开始从事服装工作，期间不断地接触服装，对服装产生了深厚的兴趣，于20xx年经广州市红棉服装厂的推荐，参加社会成人考试，全脱产就读广州市二轻工业局职工中等专业学校，在20xx年获得服装设计中专毕业。

为了提升自己服装设计的水平，于20xx年至20xx年任职广州市xx制衣厂————运动服装设计。广州市xx制衣厂是一间外资服装厂，成衣后发往欧洲各国销售。在工作中不断努力，对工艺要求比较熟悉，取得外资老板的信任，兼任版房主管，使我的设计与工艺相结合得到了很好的发挥，为日后工作打下良好基础。

20xx年至20xx年在广州市xx制衣有限公司任设计总监，该公司主要经营自己运动品牌，批发到全国各地，有自已形象店，旗舰店。

统一着装成了企业文化之一。20xx年~20xx年本人在广州市东之俊服装有限公司任服装设计，该公司主要经营专业制服，对于我来讲，制服设计又是另一个领域的挑战。制服主要讲求大方，得体，时尚，价格合理，充分展现穿着者身上优点，掩盖缺点。

20xx年至今本人在广州市xx服装公司任设计总监，该公司主要经营出口时尚休闲服装。该公司经营范围较广泛，男女的成人装和童装都生产，公司主要负责设计，然后提供样衣由客人看款下单，这样要求设计团队知识专业面更广泛，由于是批量生产，在设计过程中必须要考虑到成本问题，为了达到客户要求有时候要更换价格较便宜的面料，和在工艺上更换更平宜的做法，但又不能影响整体效果。

在多年的专业技术工作中，本人为企业解决了多项技术问题和难题，保证了产品的质量及企业的经济效益。具体项目如下：

>一、解决了裤子在大腿围处形成紧绷皱纹的问题

20xx年4月，我们公司承接了一批保安制服。客户要求注重形象，大方，要合体又要有一定的活动量，套码生产。但在试身的过程中，有个别人裤子出现大腿围处形成紧绷绉纹的现象，穿着后效果不理想。经过跟板房纸样师博沟通，研究，发现出现此现象主要是穿着者的腿部肌肉比较发达。解决方法：在前/后幅纸型增加肋边的宽度，同时增加浪下持出部分。经过修改该批次订单顺利完成，领导一致好评。

>二、解决女裙后腰下横褶皱的问题

20xx年3月，我们公司接了一批xx证券公司分公司的制服。由于是服务行业，客户要求大方得体，简洁中突出优雅。在试身的过程中，有个别人在裙的后腰围下起横皱纹；这个位置出现皱纹，是裙的后中心腰线使用过长而引起的。解决方法是：先将倒垂的那部分容量在后腰围下折叠出来，再以珠针固定，然后在裙身上折叠那部分在纸型上折叠删除。该批次订单完成后，客户非常满意，并把外地xx证券分公司制服也承接下来了。

>三、关于50d过胶风衣布产生化学作用沾色的问题

20xx年6月，我们公司接到一单外资公司的定单：50d过胶风衣。在生产的过程中，车间发现了面料50d睐过胶布的底布（即有胶的那面）和面料的面接触后产生了化学作用，出现沾色现象，当时笫一时间想到的更换面料，但换面料要15天时间，货期不允许，车间也没办法等这么久，整个生产计划打乱了。方法：要么就重新换面料，公司损失惨重，要么，既然是胶出现问题，有什么方法可以另胶不直接跟颜色接触呢？最后决定用市场最薄，价钱不高的190t尼龙里布，按面料的数量一样载多一份，先把50d过胶的面料和190t里布一齐沿四周车一圈，做完后面料的手感和没有加190t面料的手感差不多，（因190t里布是很薄的）那就解决了在面料没有发生改变的基础上，又达到过胶不沾色，工厂也可以按计划完成，成本也只是增大2元。最后这批货我们公司能有营利的，而且顺利的准时出货。在交货的时候我们公司把这件事告诉了我们的客户，得到客户的高度评价和信任，从此也打下了我们公司与此客户长期合作的基础。

四、关于滑雪服切驳结构装饰性的技术改造

20xx年4月我们公司接到一张男童滑雪服订单，面料用春亚纺斜纹过白胶低透+复合摇粒布；里料是剪毛绒+洗水棉。关键是起到防风，防雪，保暖的功能。在当今社会，人们不单只要求实用，更要求时尚，美观，所以在前/后幅，袖子都要求在切驳的某些部位加风压胶，加强立体美感。

由于知道客户的用途，也深知道，凡是滑雪棉服切驳位置和缝线越多，崩裂的机会就越大。为了减少切驳位置又要保持效果不变的情况下，我组织设计人员和板房人员经过共同的研究，把整件衣服原来用风压胶的部分，改为厚板凸烫画，样衣出来后发现这个效果比风压胶的效果更加立件又节省了很多成本费用，工厂在工艺上也节省了时间，提高了生产效率，客户也同意了我们的更改方案，这一改动，在穿着上也大大降低了崩裂的机会，原风压胶每个是x元，而现在厚板凸烫画每个是：x元，每件衣服有十一个位置，加工费节省了每件x元，每件衣服成本节省x元，成本下降了x%。

1、根据工艺制单，资料内容包括（1）板单款式图（2）大货尺寸表（3）批生产办意见（4）大货布片（5）印/绣花板（6）辅料。

2、根据工艺单编制的生产进度表，并定期跟进生产进度，每两周更新一次，交品控部门了解进度以便安排中期/尾期验货和方便每周开分组会议向上司报告厂家的生产进度及工作进度。

3、中期验货要检验：色办对色；查看半成品款式与批办有否不同；查看半成品主料、配料有否正确；查看半成品车缝手工；半成品局部量度尺寸。

4、尾期检验再次核对批办、色卡、量度尺寸，配料及资料核对准确，是否按包装要求包装。

5、检查结果如实写在验收报告上，并要求厂方确认及签名。

本人立足于服装界32年，能不断的钻研新技术，新工艺，新方法，培训专业人才，并在实际工作中解决技术问题；为所在的公司带来良好的效益。

**服装质量半年工作总结范文21**

时间如梭，又将跨过一个年度之坎。作为制造行业，成本是公司的关键之一，对成本管理水平的要求应不断提升，对采购原材料、到各部门材料的使用更应加以控制。回顾即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结：

回首20xx

我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！