# 2024年服装培训学校年工作总结

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-01-18

*第一篇：2024年服装培训学校年工作总结学校全体师生在上级领导下，认真贯彻执行国务院社会力量办学条例，以提高教学质量为理念，大力开展教学研究活动。回顾过去一年，我校办学规模不断扩大，教育质量明显提高，具体总结一、办学规模服装培训比上年又有...*

**第一篇：2024年服装培训学校年工作总结**

学校全体师生在上级领导下，认真贯彻执行国务院社会力量办学条例，以提高教学质量为理念，大力开展教学研究活动。回顾过去一年，我校办学规模不断扩大，教育质量明显提高，具体总结

一、办学规模

服装培训比上年又有新的发展，共开设5门专业，1、服装设计班（包括设计、打板）；

2、红帮裁缝班；

3、样板设计专业；

4、下岗职工再就业培训班；

5、高速电动车班。合计招生人数261名；培训失业、失地人员合计1600余名。由于开设专业比较齐全，适应了各类人员学习服装专业知识的需要。

二、教育科研面向企业

随着全球经济一体化，wto的加入与xx市十五规划对建设服装大市的要求，本校依托高等服装院校，联合服装企业，使服装教学与生产趋于同步。

1、加强专业建设：我们与上海服饰学会进一步挂勾，引进教材，聘请专家，连续三年来我们邀请华东大学（原中纺大）服装学院许树文、王建萍教授等三位专家来校讲课，开设高层次专业。

2、优化师资队伍：提高教学质量关键在于挑选一批高素质的有一定能力经验的教师，本校教师大学资质，有新思路的年轻教师与实践经验丰富的老教师，也有著名的服装教授，服装设计师，高级技师，虽然教学风格不尽相同，但善于保持轻松的教学气氛，努力调动学生积极性，许多教师都担任过本市著名服装企业设计师与打板师实践经验丰富。本校还定期邀请服装企业技术骨干来校研讨，了解企业需要使教学与企业接轨，立足课堂，走出校外为学生省去许多实习期。

三、坚持培训贴近实践，开展校企挂钩 校企挂钩一直都比较重视，而我校开展校企挂钩，不是为了分配方便，也不想企业资助什么，而是为了贴近企业实际，提高教师的实践教育水平。我们挂钩企业，不是生产设备先进，产品比较单纯的大型企业，而是挂钩时装、休闲装的中、小企业。这些企业产品变化快，批量少，技术科、质监科人员配备多，技术力量相对雄厚。符合我们的特色教育和学员实践，提倡教师每周去一次挂钩企业掌握产品订货单，生产工艺单的要求，打好完整的工业样板，尽量保证与企业的零距离。学校定期邀请服装企业技术骨干来校指导授课，了解企业需要，不断更新教学内容，使学员的色彩效果图，1：1的工业样板，生产工艺单等与企业相一致，克服以往实践动手能力差的弊端。

四、培训工作要坚持诚信，服务工作要点滴做起

培训本身是一项技术服务工作，参加培训的学员，急需要求学到一技之长的技术，在企业能站稳脚跟，有一席之地，对学校、对老师要求比较高。今年本校积极配合江东区劳动和社会保障局职业技能培训中心，开展失业人员、失地人员服装缝纫工技能培训，共开班20余班次，培训1600余人。下岗再就业人员都有一肚子冤气，有的40多岁。甚至50多岁，他们习惯兢兢业业，按部就班做些长期来固定作业，现在要重新培训，自寻岗位，任人挑选，心里十分不平衡。失地人员他们长期在自己家门口从事多种农业劳动，过惯悠悠自得的田园生活，要他们改行换业心中不自在，这些我们应该理解。所以，我们反负责培训的工作人员思想统一到诚信服务上来，我们开设了三个报名处，都安装了空调和饮水机。挑选最优秀、最耐心的教师负责培训教育。教师坚持不放松，不断提高自身实际知识和工作能力。教学内容有章可循，教学计划和培训内容及时修改不断补充，严格按学习和管理程序办事。

五、教学成就

本校致力与两方面人才培养，1、培养现代服装企业设计、打样人员，教学更贴近企业需要，毕业生直接进入企业的技术部门，成为企业的技术骨干。

2、培养有一定开拓水平的服装设计人员，如开设女装设计中心、时装厂，这些人员能起到一定的引导市场潮流作用，本校毕业学生就业率达到98%，优职率在60%以上，有近40%以上学员进入企业白领阶层，10%人员开设了自己的服装设计中心、服装加工点及时装厂，xx有一定知名度的霓裳设计中心、依依服饰中心等都是本校学生创办，xx大型服装企业雅戈尔、杉杉、罗蒙、培罗成等都有本校学生担任电脑设计、打板等重任，中小型服装企业、外贸公司纷纷来人来电招聘打板、试样、跟单等技术人员。

六、完善严格的管理

学校的各项制度严谨齐全，从政教处、教务处、生辅处、班主任到各任课教师对学生严格要求认真教学，学生会、班委配合学校共同促进提高，去年学校在原有基础上参照各大服装院校结合本校实际，制订了学生守则，教师岗位职责，学员考核制度，学校防火、防盗安全制度，住宿生卫生、安全管理制度。教师的待遇也作相应的提高，教师都有三保，责任明确、奖惩分明，调动了教职员工的积极性，促进了学校的管理，提高了教育质量。

七、存在问题

培训部学生由于年龄、经历与个人素质差异，对教育与管理造成一定难度，个别学生学习目的不清，学习毅力不够，有中途学现象，特别是晚间学习学生，由于夜间学习时间短，相应学期增强，个别学生坚持不到学期结束。学校针对这类学生应采取相应课程调整，开设晚间速成班，特出重点、强化训练、减少辍学。加强住宿生管理，住宿学生偶有发现失窃现象，应增强防盗设施与安全教育。

在新一年里，我们要发扬成绩，积极相应民政局与劳动局指示，加强学生的安全教育，与社区、民警配合共创文明建设。

**第二篇：xx年7月服装培训工作总结**

xx年7月服装培训工作总结

撰写人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日

期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

xx年7月服装培训工作总结

企业，如何看待培训成本的规划与投入?如何科学的管理能够让培训带来企业不断的提升?

培训，作为一种企业经营软成本的投入，对于服装企业来讲前些年一直集中于市场招商培训，借培训助推品牌快速市场扩张，服装培训工作总结。后来由于品牌的盈利提升点和运营重心逐渐由拓展店铺到逐渐走向于提升单

店业绩，因此各种提升终端的培训此起彼伏，企业不计成本的积极借助行业咨询公司、名讲师举办一次又一次训练营、商学院等等…当然培训的目的经常多面的，这其中要做面子、作形式给经销商看占大多数。否则你去看看每每这种商学院、训练营之后的评估形式你就知道了。评估只管当时，不管实际应用。更甚是培训可以不做调研(作也是简单表面作)如此的培训当然是形式大于实效，成本太高了!不仅仅是钱的问题，关键是受训者的学习热情的逐年递减的无形成本更是堪忧!

但是真的要建立自己的培训部，服装企业还是要面对一些问题的!

第一、培训师工作模式确定模糊

时尚女装批发企业培训分为三大类，一类是岗位基础技能类、岗位流程、企业文化类、产品知识类、心态类等常规式培训，这些培训具备需要与人力资源招聘培训嫁接、培训课程模板接近、培训执行的频率较高等特点。而在执行中，基础类培训也属于来自不同的领域和部门，如果这些课程让一个人来做好还是有欠妥当，而人力资源部门每天忙着整个企业的招聘、考核，哪有时间和精力把这些各个基础岗位的培训模板研究个遍?

由于基础类培训岗位企业不愿意给高工资，大多觉得难度较低、不够重视。而低工资找来的培训师根本规划不了这些系统课程，即便研发课件做了，执行推行组织能力不够，导致每一次培训就是应付公差，很难达到真正企业运营要求!因此，此类基础类培训在企业里就出现了一些高耗能现象。换一个培训师就会换一个培训课程版本，还没等版本执行下去，培训师又换了，岗位年建、工作年做、就是不见起色多少!(培训师之所以流动，多半因为能力不成熟，在拿企业练兵才频换企业，呵呵，这个问题好像地球人都知道!)

关键问题：缺乏科学的＇培训体系建立＇管理体系!

第一步，首先企业要清晰自己的商业问题都有哪一些?哪一些问题可以通过管理流程解决?哪一些通过培训辅导解决?真正上升到专职培训人员的工作有哪些模块的内容?然后企业就可以根据自己的企

业发展阶段和发展阶段目标规划培训职能工作，寻找合适的人选。这里所需要的日韩女装批发培训负责人不一定是专职的，或许需要xx的。专职的做哪些?如何考核、评估?xx需要什么类型的人?资深的在职经理人?外援专业领域老师?这些人如何评估、考核?怎样的聘用机制?如果经过如此规划，企业会花最少的成本能够实现最实效的培训成果!

第二步，规范管理培训体系。首先是培训计划不能为了培训而培训，而是关注与企业的、季度发展成长目标设定培训计划。每一个计划都要充分结合调研工作科学有序的设定培训详细计划与课程核

心内容。从需求分析--确定目标内容--研发课程--课件内容评审--培训形式策划--培训执行实施--培训跟进--培训评估--后续改进计划等完整管理整个培训体系。不管是专职培训师、xx培训师都按照此流程进行管理。

第三步，对行之有效的、可模式化的板块建立标准培训模型。企业的员工新老交替，很多基础类内容可以重复实用，每次在原基础改进，延续建立企业软文化竞争力!也就是所谓的模式竞争力。对于一

些无法标准化的培训内容，要总结关键核心的沟通培训形式，很多问题都可以通过一种习惯型的沟通模式解决，这又是企业文化的一部分。这样的工作自然是hr做得。

因此要清晰分工，hr到底在培训部门角度，要配合哪些工作?另外培训部是最不易导入过多职场政治的部门，归属于哪一个部门关键要看当前企业商业问题重点与发展阶段式目标而定。发展阶段初始阶

段多归属于人力资源部，发展拓展阶段可归属于市场营销部门，企业稳步上升阶段则有必要独立部门，比如我们都听说过的“麦当劳大学“。

众所周知，中医是中国几千年唯一的医学，中国人民几千年来的防病治病靠的是中医，中医对中华民族几千年来的繁衍昌盛，几千年来的保健事业起到十分重要的作用。中医与西医在专业技术上各有所长，各有优势和特点。...中国传媒大学作为中国广播电视教育的最高学府，在全国培养了一大批优秀的播音员和主持人。这次局里能派我去那里学习，心情十分激动，发自肺腑感谢局领导对我的关心和培养。下面就谈谈我学习的三点感受吧。

时间很快党校学习就要结束了压力很大动力很大；学习很多实践很多；时间不长收获很大这段学习将在我人生历程上画上浓墨重彩一笔将我今后人生中一笔丰厚财富在这里我们按照“识时务明责任勤学习强党性守纪律”要求在听从学校安排同时自我学...一、以党员电教永久丰碑主题实践活动为载体，落实播放收看

镇党委将通过电教培训使基层电教播放员明确党员电教业务知识，熟练掌握电教器材的正确使用、填写和电教工作档案规范管理。

为了加强研究生干部的素质和能力，提高研究生干部的工作水平，为学校更好地开展研究生的工作奠定基础;为了让研究生干部了解当前的形势和学校的发展近况，掌握做好学生干部的基本技能方法，树立优良的工作作风，做好创建优良学风的思想准备...xx年xx月xx日至xx月xx日，我光荣地参加了区委党校入党积极分子培训班。在学习期间，我从端正自己的学习态度做起，以严肃、崇敬、自豪和自觉的精神状态，按时到课参加培训，遵守课堂纪律，课前认真做好预习，课间做好学习笔记，课后做好复习...这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代，在当今的时代物质丰裕、机遇潜藏，在当今的时代同样物欲横飞、挑战暗涌，这是一个优胜劣汰、不进则退的时代，所有人都有望成功，但所有人都不可能随随便便成功。

【九月份培训工作总结一】九月份，我们以创先争优、搞好优质服务、提供良好素质员工为己任，以提高客运服务质量为宗旨，依据月度站务员培训计划，有步骤、分阶段的开展了员工培训工作，在公司领导的关心和帮助下，在全体员工的不懈努力下...范文仅供参考

感谢浏览

**第三篇：XX年服装年终工作总结**

XX年服装年终工作总结

总结一：服装年终工作总结

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XX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，合理利用平效……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XX年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、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，合理利用平效，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xx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上缴纯利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，合理利用平效，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，冯总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、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、花花公子、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、豪健等国内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，平均增长了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平效，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制度。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，商场领导班子成员们以身作则，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，多次受到了商厦领导及相关部门的表扬。

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;员工的弟弟出了车祸，我们问长问短尽量解除员工的后顾之忧。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。

XX年的工作已近尾声，我们会把今年取得的工作成绩当作明年工作的新起点。总结工作经验，针对不足，在求实、做细、落实上下功夫。我们将继续在商厦领导的带领下，严格按照10年的工作计划开展工作：

1、XX年，在经营管理中，紧紧围绕商厦的工作部署进行工作。在续约10年新合同的同时，将部分专柜基础扣点提高2---3个百分点，初步预计增加年租金15万余元，调整人员工资3万余元。

2、积极配合商厦做好1月15日和“415”两个店庆的准备工作，我们将把两次店庆作为10年上半年工作的重点。为了能在店庆期间有良好的销售业绩，给10年的工作开个好头，我们将提前组织货源，认真布署店庆期间工作的每一个细节，现场管理人员加大力度。力争在店庆期间取得了可观的经济效益，刷新我商场自开业以来日销的最高销售记录，成为10年的工作的良好开端。3、5月份，我商场将全面调整女装的经营布局及品牌结构。本着以名优商品为主、完善品牌结构为原则进行升级改造。目前根据商场的经营面积，初步拟定借鉴国商的经营格局，将以往的中岛改建为侧边厅。我商场将以淑女装和仕女装为主打商品，继续培养米茜尔、柯蒂娜等一些知名女装品牌的忠实顾客群，并组织新品牌，调整10----15个有竞争力、有影响力、有特色的女装品牌，确保商场品牌组合的科学性、合理性。

在调整女装的同时，不忘兼顾男装和运动休闲的经营状况。采取末位淘汰的原则，淘汰一些效益差的男装和运动休闲中小品牌，合理进行调整，在不影响销售的同时，确保明年区域划分整体规划的完整性，保证10年的升级改造的顺利完成。

4、在经营环节上，要求商场管理人员定期考察调查市场，具备预知市场行情变化的能力，熟练业务知识，研究商品流行趋势，掌握第一手资料，分析知名品牌的经营规模，认真学习其他先进企业的管理方法，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等，提高商场领导的综合能力，向商厦领导提供合理化建议。加大管理力度，向管理要效益。在总结今年经验与不足的基础上，拓展新思路，努力挖掘创造利润的新途径。

加强员工培训，提高员工的整体素质。通过组织丰富多彩的活动，增强员工的凝聚力。力争在经营和管理方面，明年能够再上一个新台阶。

5、x年的工作重点是抓销售，提高利润。将明年的销售计划落实到各柜组，并由柜长落实到各专柜及个人，增强全员的紧迫感和责任感。每月按计划任务考核各专柜的销售情况，对销售前五名的专柜和后五名的专柜予以公布，激发员工的竞争意识，鼓励员工提高销售业绩;对销售排名后五名的专柜，与专柜人员一起查找原因，采取相应措施，进而提高销售业绩，对确无提高的专柜将予以淘汰。

针对货品不实和卖场空的现象，我们将在充实货品种类和数量上下工夫，以柜组为单位，采取分片包干的原则。柜长主抓货源，有针对性地与货源不足的厂家和供应商进行沟通，充实货源，配合导购员做好销售的准备工作。凭借多样化，多品种的商品留住各种层次的消费人群。

6、节约挖潜，压缩不合理的开支。降低各项费用，杜绝浪费现象。能省一分钱，绝不多花半分钱。

老百姓离不开“衣、食、住、行”，可见服装在人们心目中的重要性。服装是引领时尚的必需品。新发的市场定位是品牌时尚店，我们深感自己的责任重大。虽然目前我们的销售还不是最理想的，但我们深信服装商场是欧亚新发最有潜力最有发展的商场，为此服装商场的全体员工向着这一目标共同努力。相信随着经营和管理的不断深化，在10年的工作中我们将以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，将明年工作真正落到实处，配合商厦领导超前完成明年的工作计划。

总结二：服装年终工作总结

20XX年已经结束，新的一年工作开始了，作为一个服装导购员，现将过去一年的工作经历以下总结，以便于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。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改进自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

总结三：服装年终工作总结

20XX年时间转瞬已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如以下：

回想在xx的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步!

日常工作中在上级领导的指导下,负责跟进各个节期的每个活动工作.令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作,努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规, 树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到最好，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

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。

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。

**第四篇：培训学校XX年年终工作总结**

培训学校XX年年终工作总结

亲爱的全体家人们：

首先预祝你们三阳开泰、新年愉快、家庭幸福！

时间稍纵即逝，XX年已经悄无声息站在了我们的身边。尽管时光飞速，但在即将过去的XX年里，总有些难忘的瞬间值得回忆，即将过去的一年相当于我们人生舞台上的一段影片，把每一段影片剪接在一起就形成一生的完整电影。在这一年里，最重要的是要有主题、要有情节、要有值得回味的高潮部分。主题就是在XX年里我们的人生目标，在这一年里我们应该完成哪些计划，要完成到什么程度。因为设定了一年里最重要的目标，这一年你的生活才不太会偏离方向，只要大方向正确了，虽然会犯点儿小错误那也不太要紧。情节就是让我们的生活和工作都变得生动起来，生活和工作才不会枯燥和无趣，但是需要我们不断地创造生动，比如主动工作比被动工作更生动，创新比守旧更生动。生活很容易就会陷入单调的状态，每天睡觉上班下班，生命的活力不断会被消耗，我们需要不断让生活有新的内容，大到恋爱、结婚、生子，小到做一道从来没见过的题、见一位不认识的人等。一年中我们总需要有一些高潮部分值得我们记忆和珍藏，也许是一个难忘的学生或家长，也许是一节值得珍藏的课程，也许是解对一道难题之后的愉悦......XX年对于培训学校来说是最具有挑战性的一年，也是充分体现内在实力的一年，在市场环境极其复杂的情况下，博学教育经受住了市场的考验，很大程度上得到了发展和完善！博学教育在XX年里也有自己的主题、情节和高潮。比如说：“提高教学质量”就是我们永恒不变的主题。我们的学生人数在不断增加，员工老师人数在不断增加，教学环境和设备在不断的完善和更新就是我们的情节。3月份我们学校主办的《成就孩子未来三十年》大型家庭教育公益讲座，5月份、6月份我们举办的母亲节、父亲节感恩签名活动，8月份我校被中国中轻产品质量保障中心评选为“中国著名品牌”重点推广单位，12月份我们参加为长武县枣园镇惠家村留守儿童捐赠学习用品和生活用品的献爱心活动都将是我们的高潮，将会永远值得我们回忆。但我们也清楚认识到，博学教育在很多地方做得还不够好：比如我们的成本费用一直在上升，我们的学生和家长满意度还有一定的提升空间。一方面说明了博学教育在发展，另一方面说明了博学教育的管理机制还有待进一步完善，甚至包含着一定的危机。

XX年已经迎面而来，又是新的开始，又是365天。在XX年里，博学教育还会发生哪些精彩的片段呢？博学教育将继续实施“学科教育+家庭教育+服务体系”相结合的创新型教育模式，坚决明确执行“教学效果就是博学教育的生命”这一核心战略，最终实现博学教育健康稳步的可持续发展。这句话意味着：第一、博学教育作为一家教育培训学校，教学质量的提高将是博学教育永恒的核心主题；第二、XX年里，博学教育会将最好的资源投入到确保教学质量的提高上来；第三、博学教育的考核机制将会主要以考核教学质量为核心；第四、博学教育未来的重点工作将极大地转向对于老师队伍的建设、培训和管理，使老师们能够更加出色的教学，最大程度通过家长口碑提升博学教育品牌；第五、我们会根据学生和家长的需求设计切合实际的教学方案，最大程度提升学生和家长满意度和续报率。博学教育服务的核心是提供适合学生的学习方案和优秀的教师资源，尽管硬件条件和其他方面的服务也很重要；第六、健康稳步的可持续发展的核心是良好的业务模式，是基于教学质量的自然提高，任何不利于教学质量提高的行为（尤其是对学生不负责任的行为）都将被令行禁止；第七、健康稳步的可持续发展也包括了管理效益的增长，在XX年里，节约人力、财力、物力的精细化管理将会是博学教育未来管理的重点；第八、健康稳步的可持续发展也意味着博学教育要长久坚持以上的理念。我们从本质上是一所学校，我们永远要遵循办学的规律，把教学质量放在我们工作的核心位置上，把对学生的责任和关怀放在核心位置上。

以上就是XX教育XX年最重要的主题，围绕这一主题，博学教育将进行一系列的改革。我们会再次完善博学教育的管理结构、师资结构、人员结构；我们将不断优化人力资源管理，让优秀的人才得到更高的回报，同时通过机制淘汰以及和博学教育学校文化氛围格格不入的人；XX年博学教育一定还会有新的、精彩的片段上映，有些是可以预料的片段，有些可能是出乎意料之外的片段，我希望围绕以上主题，博学教育的每一个片段都应该是美好的。

时光如流水，在时光中我们不断成长！博学教育一直弘扬个人成长的主题，一个人的一生是不断成长的过程，一旦你停止成长，生命就会不再精彩，就会退步甚至腐败。一个人的一生就是让自己变得不断的不习惯，然后变成理所应当，最后不断进步。博学教育致力于培养、鼓励老师员工自我奋斗，也愿意在你奋斗时助你一臂之力。但一个人真正的成长，一定是来自于自身的正能量，而不是外在的推动。

让我们共同期待XX年更多精彩片段的上映，确定我们的主题，努力活出精彩的片段，留下精彩的高潮和生动的回忆，让我们的生命更加精彩，让我们共同努力使XX教育更加辉煌！

再次感谢家人们为XX教育付出的努力和对博学教育的热爱！再次祝家人们以及你们的家人三阳开泰，新春愉快，全家幸福！

李

XX

XX.12.27

**第五篇：xx年服装销售工作总结**

范文：\_\_\_\_\_\_\_\_

xx年服装销售工作总结

姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

xx年服装销售工作总结

烈日炎炎，我们共青团就业见习之旅实践队——雅格尔卖场见习小队开始真正踏上我们的实践之旅。

拒绝是推销的开始

——记雅戈尔第一日导购经历

刚到雅格尔的专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说“会打”，却不是“打好”。但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说：“欢迎光临雅格尔”。我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话——拒绝是推销的开始。

微笑，耐心是成功开始销售的关键

——迎来成功的销售

雅戈尔卖场实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上就去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

总结范文

本文至此结束，感谢您的浏览!

（资料仅供参考）

下载修改即可使用

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！