# 最新服装年度工作总结(精选15篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-09-05

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**服装年度工作总结篇一**

“高快乐兴上班，平平安安下班。”是我们裁床车间工作行动指南。电剪，都是带电作，比拟危急。我们平常就要养成多爱惜，多保养。特殊是一些电线简单老化。发觉问题要准时处理和报告，不能存在某种心理。另外下班要养成关电关灯关水关气的良好习惯。

另外，由于车间都是男员工，都有抽烟的爱好。盼望大家养成一个良好的习惯，在上班时间少抽一支烟。坚决确保车间百分百安全。

1.加大车间巡查力度，特殊是领导上车间巡查工作，与员工交谈问寒问暖，能够更好激发员工的热忱，提高工作进度。近期王厂巡查车间，员工请假现象明显好转，起到了实际性的效果。

2.合理安排，坚决拥护公司的各项制度，积极努力的协作上级领导的工作，按公司制单，完成各项指标任务。今日拉好布，今日就裁好。决不今日的工作，拖到明天去做。

3.发觉问题准时反映汇报，尽量杜绝错误的发生。发觉布料不对，及是反应布仓；发觉样衣等问题，准时反应版房。层层反应，做好本职工作。裁片合理摆放，杜绝错码乱码现象。

4.机器设备(电剪)定期保养、维护、配好备件。以免影响生产。

5.工作环境。裁床车间工作环境差，冬冷夏热，条件艰难，人员流淌大。人是生产力的\'第一要素，没有人任何活干不了。盼望公司在应有的条件下，适当提高一下补贴(高温费等)

6.工资。现在物价上涨，油在涨，米在涨，什么都在涨。盼望适度调整员工工资。

7.改善住宿环境。假如能在员工宿舍安装一台集中烧水器就好了。一来有利于安全，二来便于治理。

20xx年，是非凡平的。在过去的一年当中。我们虽然说取得一点小小成绩，但决不能沾沾自喜。新的一年，新的起点，新的盼望。我们将一如继往的严格要求自己，在平凡的岗位发，发出自己应有的光和热。为全面实现公司20xx上市的雄伟蓝图而努力!

**服装年度工作总结篇二**

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。

**服装年度工作总结篇三**

5、随时关注市场，根据其它品牌推出的促销活动，及时提出调整专卖店活动的建议，创造理想销售业绩。

8、负责连锁加盟经营体系的建立，加盟店视觉效果的品牌化，加盟店运营管理、督导检查形成统一的品牌形象。

商品部经理主要职责：

2、根据公司年度整体经营计划，对本年度、季度产品进行各阶段工作计划做出具体方案；

3、参与公司各阶段临时性货品补充，促销活动，特卖等相关的销售工作；

5、做好当季产品各项信息的存档、备案工作，为下季货品的采购、销售做出基础；

7、对采购员的工作进行监督和检查，确保采购工作的顺利开展；

9、对畅销品的补单、季节性产品销售周期进行关注、滞销品的组合消化等。

10、安排并处理好非公司寄卖产品；

11、参与商品企划工作，对滞销品的销售方式、促销价格、提出自已的建议；

14、参与制订本部门相关规章制度，工作流程并安排协调好节假日人员的值班工作。

商品部库房主管

1、负责库房整体事务及日常工作的管理，协调本部门与其它部门之间的业务配合；

5、负责库房进、出、调货票据及库存数字审核与监督；

8、负责库房各项物料的发排存放，对废旧的非销售类物料及时上报进行处理；

9、负责库房人员工作指导，业务知识带教与业绩的考核，不断改善工作效率和工作质量；

11、负责公司新入货品的质量qc工作，并安排专人对此项工作管理；

12、负责部门员工加班的申报和安排。

直营部经理职务说明

岗位名称：直营部经理

直接上级：总经理

直接下级：市场督导、各店店长

薪资待遇：薪资基数3500元（含基本工资3000+各项补助500）+绩效考核工资

1、负责拟订区域内年度工作计划，并递交总经理审批后作为工作考核依据，按照计划中的方案屡行其职责及预期目标。

2、负责制订公司直营区域各店年、季、月度的任务制订，经审批后将任务及时合理分解至各店并结核相关的业绩考核办法及营运方案，将预期任务圆满完成。

3、依据公司整体营销计划，全面负责公司直营区域各店（含远程直营店）的销售业绩、人员管理、店务等具体工作，对各阶段销售人员制订合理的岗位分配计划，并通过人力资源进行落实。

4、根据不同的销售阶段制定相应的促销活动政策和方案，同时配合财务计算出本次促销活动的费用、成本、毛利润等相关数据，经总经理批准后进行实施，对实施过程中出现的状况及时调整，活动结束后做出书面总结进行备案。

5、负责品牌在所辖范围内的提升和宣传工作，维护品牌在区域内的美誉度，处理好店内售后工作中的矛盾，协助人力资源做好招聘、调动等工作。

6、参与并制定本部门的工作流程、岗位职责、绩效考核方案等制度，并根据落实过程中不完善的地方提出意见。

7、根据公司相关考核要求，对各直属店面进行考评、督检。将结果反馈至公司相关部门进行备案和薪资计算。

8、负责督促部门人员按时上报个人销售数据，考勤资料及其它考核资料，以便公司财务进和月底核算、薪资奖金发放工作。

9、负责对公司各店人员的业务进行培训，提升店面人员士气，督促各店人员严格执行公司专卖店相关制度及工作流程。

10、负责部门员工当月绩效考核后的面谈沟通，对考核结果不合格的员工，做好思想交流沟通，对存在的问题及时解决，必要时可递交人力资源部进行沟通、跟进、处罚直至劝退。

11、定期对公司直营区域进行市场调研，并做出每次的市调书面总结，对公司直营区域店面销售数据及区域排名进行分析，汇总，针对其中的问题及时制订相关解决方案进行调整。

12、负责与公司直营店面相关的商场、工商部门进行沟通，并及时通过各种途径解决该区域的问题。

13、根据公司内购制度进行公司员工内购产品的审批。

14、协助商品经理做好公司、各店库存消化工作，并对各店的货品整合、调配、流向提出自己的意见，及时反馈、沟通销售信息，提高所辖范围的业绩，按时完成年度销售计划。

15、协助财务部做好有关商场的结算工作以及发票的传递，并对所辖范围内的重要票据进行记录，签字，存档以备查用，同时做好店内人员账目和各种票据的监管工作。

**服装年度工作总结篇四**

时光荏苒，已经悄然离我们而去，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。一年来，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司及车间的要求，较好地完成了自己的本职工作，并且通过努力，使自己在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改进。现将的工作情况总结如下：

1、本组的建设与管理得到加强

成立的时间不长，因其前身“xx公司”的管理比较混乱，故在班组中存在许多亟待解决问题。为了解决这些问题我采取了规范执行正激励制度的措施。对于本组表现较好的员工给予加考核分，而对于表现较差的员工则坚决扣除一定的考核分。由于采取了这种奖惩分明，公平公正的考核办法，本组员工的执行力得到了很大的提高而且提高了班组的凝聚力。

2、狠抓安全管理。

制衣车间相对于公司其他车间来说安全隐患较多，比较容易出事故，在过去的里也发生了几起重大的工伤事故，这些事故给公司和车间带来的损失是巨大的。“愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故”。身为一组之长，虽然所拥有的权力不是很大，但肩负着全班十几名员工的生命安全的重任。因此，对于安全工作我从未放松过，月月讲，天天讲。

3、保证产品质量

随着公司规模的扩大和品牌和知名度的日益提升，消费者对的质量要求也越来越高，因此，公司高层对产品质量的重视程度也被提到了一个前所未有的高度。作为整制衣产业的龙头工艺，制衣车间所肩负的责任也越来越大。我深知作为车间的组长，自己的工作直接影响车间的工作质量。出于对公司的负责任，我在质量控制方面一直不敢有所松懈，积极与检验班的同事及时进行信息的沟通与交流，对于生产过程中出现的.问题件，缺陷件从不轻易放过。同时加强员工对质量的重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保不让一个问题件从本组流入下一道工序。

4、积极参与车间改善活动

制衣车间就像一个大家庭，我每天生活工作在这个温暖的大家庭里，作为这个大家庭中的一员我觉得我有义务和责任将她建设的更加美好和谐。因此，一年来，我积极参与车间的改善活动，并调动班组员工的积极性，利用集体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

5、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与一名优秀称职的组长都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，一直在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，积极提高自身各项业务素质，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。通过这一年的努力感觉自己还是有了一定的进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在管组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，具备较强的专业心，责任心。

一年来，我敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在以下几点：

1、安全生产方面

安全管理没有做到位，力度不够；安全培训不到位；检查不到位。很多时候，由于员工的劳动强度较大，体力消耗较多，因此在完成当天的产量，做整理现场的工作中出现忽视安全的现象，更是有在劳保用品没有穿戴整齐的情况下进行操作的现象从而导致9月10月连续两次发生划伤事故。现在想来这两起事故的发生，我有着不可推卸的责任。首先：在组织班组日常安全培训的过程中没有真正做到让每一个员工时刻将安全生产牢记于心；其次：在安全检查方面没有做到全程跟踪全程检查；最后：在发生一次事故后没有及时总结经验教训，避免类似的事件再次的发生。使我的员工遭受痛苦，使车间的荣誉及利益受到损伤我很是自责。为此，我决定在今后的工作中加强安全培训的力度并改进相关培训的形式并强化班组安全员的责任感，使班组每位员工都认识到安全生产的重要性，从而形成“人人重视安全生产，人人参与安全生产”的良好氛围。

2、质量控制方面

质量是生产出来的，而不是检查出来的，就是说要讲全面质量管理，要按照目标要求认真抓好每一个环节，每一道工序。同时质量检查又十分重要，特别是在生产过程中的质量检查可以有效地避免发生质量事故和质量问题，变事后处理为事前预防和事中控制，变被动为主动。虽然目前公司从上至下都开始重视质量，但在实际操作过程中还是存在许多问题，尤其是班组之间的配合，例如在板料的运输和成品的装卸过程中还有许多有待改进的地方。要解决这些问题不是某一个班组努力就可以做好的，这需要几个相关班组的通力合作，我认为要想做好质量工作，必须把握“严、细、实”的原则，要严格管理，认真细致，狠抓落实。

3、班组管理方面

虽然在过去的一年中班组的管理水平有了一定的提高但还是存在一些问题，如：员工的标准化作业情况有待改进，员工的专业技术水平有待提高，员工的工作积极性还没有被充分的调动起来等。我深知：没有高水平的管理，就没有高素质的员工，就没有高质量的产品。因此，我会在以后的工作中着重解决提高班组员工综合素质的问题，充分利用业余时间，多安排一些有关标准化作业以及冲压专业技术知识的培训，争取在较短的时间内让员工的综合素质有较大的提升。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。我会再接再厉，认真提高业务、工作水平，为公司和车间发展，贡献自己的力量。

我决心在接下来的一年中努力做到以下几点：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习制衣专业知识和相关管理知识；

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

3、加强与车间兄弟班组的沟通合作，向先进班组学习，加强管理，努力使班组形成团结一致，勤奋工作的良好氛围；以后的生活就是这样了，我不求做到，也要做到尽善尽美，不求凯旋归来，但求无愧我心，我会做好的！

4、全面完成车间交给的各项任务，为车间带出一个能打硬仗，吃苦耐劳的一个组。最后，希望各位领导能在以后的工作中一如既往的支持我，我将以更加优秀的工作业绩回报各位领导的关心与厚爱，因为我会一直努力！谢谢！！

**服装年度工作总结篇五**

时间过得很快，立刻就要迎来春节，在此我现将工作总结作如下汇报：

我把进店的顾客分为两种：

1、依据公司领导要求，做好店内的陈设及新款的展现，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2、定期及准时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

3、做好会员根本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持常常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，准时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优待信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

店员除了将服装展现给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推举服装，以引起顾客的购置的兴趣。推举服装可运用以下方法：

1、推举时要有信念，向顾客推举服装时，营业员本身要有信念，才能让顾客对服装有信任。

2、适合于顾客的推举。对顾客提示商品和进展说明时，应依据顾客的实际客观条件，推举适合的服装。

3、协作手势向顾客推举。

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

5、把话题集中在商品上。向顾客推举服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时留意观看顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、精确地说出各类服装的优点。对顾客进展服装的说明与推举时，要比拟各类服装的\'不同，精确地说出各类服装的优点。

其次要留意重点销售的技巧，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“比拟”过渡到“信念”，最终销售胜利。在极短的时间内能让顾客具有购置的信念，是销售中特别重要的一个环节。

重点销售有以下原则：

1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购置参谋，有利于销售胜利。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清晰，内简单懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层绽开。

3、详细的表现。要依据顾客的状况，随机应变，不行千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简洁和笼统的推销语言。依销售对象不同而转变说话方式。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。

仔细向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯进展。同时仔细的规划、学习学问、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品学问，力求不断提高自己的综合素养。

感谢公司赐予我时机与信任，我肯定会积极主动，布满热忱，用更加积极的心态去工作。

**服装年度工作总结篇六**

尊敬的公司领导：

上半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。五月份，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。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，以确保二0一0年下半年的目标任务顺利完成。

**服装年度工作总结篇七**

这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我项目组较好的完成了本年度的工作任务，看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。

就本年度工作的完成情况汇报如下

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了秋冬和春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市(重庆、成都、广汉、资阳…)的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解!

3、在公司的组织下，在9月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，

又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、秋冬的\'开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

1、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

2、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

现将做个大概安排：

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的春夏订货会样品开发工作!

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，xxxxxxxxxxxx男装的明天一定会更美好!

**服装年度工作总结篇八**

回顾这一年来的工作,工作中我严格要求自身，按照任务完成了自身的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

作为店铺的负责人，我深深的认识到，店铺不但仅是工作的地方而且是公共场所，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心，因此：首先，理顺关系(处理好我与上级领导的关系、与店员之间的关系、店员与店员的关系)，处理好每日的账务，每日认真检查货品，每周对其陈列做出相应的调整。

其次，重视店铺及店员的仪容仪表，对其严格管理。

由于身上责任较大，而我的学识、能力及阅历都有限，因此，不断向书本、领导和同事学习。经过不断学习、积累，能从容的.处理日常工作中的各类问题，完成了公司下达的总目标的81.07%。

首先，存在的问题：由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着较大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改善的：

1.在以后的工作中，我应该要不断的提升自身的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。

2.认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提升工作积极性。

3.应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

以上就是我对本年度工作情况的总结，希望在新的一年里取得更好的成绩!

**服装年度工作总结篇九**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回忆这一年的工作历程，作为京华服装超市的一名员工我深切感到京华服装超市的蓬勃开展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市xx年销售业绩更加兴旺！

xx年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

现将xx年服装销售员年终总结如下：

xx年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客效劳，开展满意在京华，效劳为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们京华服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑效劳，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们作为服装超市的一个销售部门，局部员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比拟陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了京华的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成xx年销售方案立下了汗马功绩。

xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历缺乏等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于害怕的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个开展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客效劳，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能答复，而成功的服装销售人员那么能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购置需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客效劳，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的效劳给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购置产品。

总之，我柜组全体员工以京华为家，牢固树立奉献在京华，满意在京华的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的效劳对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的`突破，新的气象，能够在日益剧烈的市场竞争中，占有一席之地。

这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我工程组较好的完成了本年度的工作任务，看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。

就本年度工作的完成情况汇报如下：

1、在同事的协助和帮助下，我部门参与并顺利的完成了秋冬和春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在的5月份我们有对我国的西南部的一些兴旺城市(重庆、成都、广汉、资阳…)的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解!

3、在公司的组织下，在9月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

5、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

6、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

现将做个大概安排：

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的春夏订货会样品开发工作!

2、在原有样品的根底上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的根底上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，xxxxxx男装的明天一定会更美好!

**服装年度工作总结篇十**

在过去的一年中，在公司领导和厂领导的帮助带领下，经过了同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，作为缝纫工的我顺利的完成了自己的本职工作。我就一年以来的工作做一下认真的总结。以下便是我对自己今年的工作总结：

我热衷于本职工作，严以律己，遵守公司的各项规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己，积极向上”的工作态度，在领导的关心指导和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的\'职责。不断加强学习，牢固自己的工作技术。

做为一名缝纫工，能够对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。处理好随时可能发生的应急任务。以适应生产的进度需要，我们单位的服装，虽然是计划标准服装，但是特殊要求的服装也经常出现，比如xx等等，我都能够很好地适应按要求保质保量的按时完成。

在工作上勤勤恳恳任劳任怨，在作风上艰苦朴素务真求实，较好地完成领导交给的各项任务指标为公司尽心尽力努力工作。

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自己的工作能力，把不利的因素在自己以后的工作中排除，一年的工作让我在为再制造不断前进的道路上做出了一定的成绩，我相信通过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的能力，也感谢领导给我这一个合适的工作位置，让我能为社会做出自己该有的贡献。

一年来，我做的已经尽力了，我相信在今后的工作中，为再制造的发展，我还是会继续不断的努力下去。虽然一年以来，我的工作还有不尽人意的地方，不过我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己的努力，将自己所有的精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好。

文档为doc格式

**服装年度工作总结篇十一**

时光荏苒，xx年已经悄然离我们而去，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。一年来，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司及车间的要求，较好地完成了自己的本职工作，并且通过努力，使自己在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改进。现将xx年的工作情况总结如下：

本组的建设与管理得到加强

xx成立的时间不长，因其前身“xx公司”的管理比较混乱，故在班组中存在许多亟待解决问题。为了解决这些问题我采取了规范执行正激励制度的措施。对于本组表现较好的员工给予加考核分，而对于表现较差的员工则坚决扣除一定的考核分。由于采取了这种奖惩分明，公平公正的考核办法，本组员工的执行力得到了很大的提高而且提高了班组的凝聚力。

狠抓安全管理。

制衣车间相对于公司其他车间来说安全隐患较多，比较容易出事故，在过去的xx年里也发生了几起重大的工伤事故，这些事故给公司和车间带来的损失是巨大的。“愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故”。身为一组之长，虽然所拥有的权力不是很大，但肩负着全班十几名员工的生命安全的重任。因此，对于安全工作我从未放松过，月月讲，天天讲。

保证产品质量

随着公司规模的\'扩大和品牌和知名度的日益提升，消费者对xx的质量要求也越来越高，因此，公司高层对产品质量的重视程度也被提到了一个前所未有的高度。作为整制衣产业的龙头工艺，制衣车间所肩负的责任也越来越大。我深知作为车间的组长，自己的工作直接影响车间的工作质量。出于对公司的负责任，我在质量控制方面一直不敢有所松懈，积极与检验班的同事及时进行信息的沟通与交流，对于生产过程中出现的问题件，缺陷件从不轻易放过。同时加强员工对质量的重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保不让一个问题件从本组流入下一道工序。

积极参与车间改善活动

制衣车间就像一个大家庭，我每天生活工作在这个温暖的大家庭里，作为这个大家庭中的一员我觉得我有义务和责任将她建设的更加美好和谐。因此，一年来，我积极参与车间的改善活动，并调动班组员工的积极性，利用集体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与一名优秀称职的组长都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，一直在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，积极提高自身各项业务素质，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。通过这一年的努力感觉自己还是有了一定的进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在管组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，具备较强的专业心，责任心。

一年来，我敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在以下几点：

安全生产方面

安全管理没有做到位，力度不够;安全培训不到位;检查不到位。很多时候，由于员工的劳动强度较大，体力消耗较多，因此在完成当天的产量，做整理现场的工作中出现忽视安全的现象，更是有在劳保用品没有穿戴整齐的情况下进行操作的现象从而导致9月10月连续两次发生划伤事故。现在想来这两起事故的发生，我有着不可推卸的责任。首先：在组织班组日常安全培训的过程中没有真正做到让每一个员工时刻将安全生产牢记于心;其次：在安全检查方面没有做到全程跟踪全程检查;最后：在发生一次事故后没有及时总结经验教训，避免类似的事件再次的发生。使我的员工遭受痛苦，使车间的荣誉及利益受到损伤我很是自责。为此，我决定在今后的工作中加强安全培训的力度并改进相关培训的形式并强化班组安全员的责任感，使班组每位员工都认识到安全生产的重要性，从而形成“人人重视安全生产，人人参与安全生产”的良好氛围。

质量控制方面

质量是生产出来的，而不是检查出来的，就是说要讲全面质量管理，要按照目标要求认真抓好每一个环节，每一道工序。同时质量检查又十分重要，特别是在生产过程中的质量检查可以有效地避免发生质量事故和质量问题，变事后处理为事前预防和事中控制，变被动为主动。虽然目前公司从上至下都开始重视质量，但在实际操作过程中还是存在许多问题，尤其是班组之间的配合，例如在板料的运输和成品的装卸过程中还有许多有待改进的地方。要解决这些问题不是某一个班组努力就可以做好的，这需要几个相关班组的通力合作，我认为要想做好质量工作，必须把握“严、细、实”的原则，要严格管理，认真细致，狠抓落实。

班组管理方面

虽然在过去的一年中班组的管理水平有了一定的提高但还是存在一些问题，如：员工的标准化作业情况有待改进，员工的专业技术水平有待提高，员工的工作积极性还没有被充分的调动起来等。我深知：没有高水平的管理，就没有高素质的员工，就没有高质量的产品。因此，我会在以后的工作中着重解决提高班组员工综合素质的问题，充分利用业余时间，多安排一些有关标准化作业以及冲压专业技术知识的培训，争取在较短的时间内让员工的综合素质有较大的提升。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。我会再接再厉，认真提高业务、工作水平，为公司和车间发展，贡献自己的力量。

我决心在接下来的一年中努力做到以下几点：

加强学习，拓宽知识面。努力学习制衣专业知识和相关管理知识;

本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;

加强与车间兄弟班组的沟通合作，向先进班组学习，加强管理，努力使班组形成团结一致，勤奋工作的良好氛围;以后的生活就是这样了，我不求做到最好，也要做到尽善尽美，不求凯旋归来，但求无愧我心，我会做好的!

全面完成车间交给的各项任务，为车间带出一个能打硬仗，吃苦耐劳的一个组。最后，希望各位领导能在以后的工作中一如既往的支持我，我将以更加优秀的工作业绩回报各位领导的关心与厚爱，因为我会一直努力!谢谢!!

**服装年度工作总结篇十二**

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我的支持。其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。

几点不足，平常和大家在一起还不是很积极，可能是刚刚来公司没有多久的，跟身边有些家人还不太熟悉，我保证在今后的工作和生活中不断提升自身的各项能力。对客户了解得不彻底，在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结个人业绩令我本人感到汗颜。

回顾这些日子来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一。

在这里学到很多，很多欢乐，我愿与月半湾共同奋斗，一起成长！奋斗！奋斗！坚持奋斗！

我深切感到京华服装超市的蓬勃发展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市xx年销售业绩更加兴旺！

20xx年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

现将有关情况总结如下：

20xx年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在京华，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们京华服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的.帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了京华的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20xx年销售计划立下了汗马功劳。

20xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以京华为家，牢固树立奉献在京华，满意在京华的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

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，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。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！

**服装年度工作总结篇十三**

时间过得很快，立刻就要迎来春节，在此我现将20xx年的工作总结作如下汇报：

我把进店的顾客分为两种：

1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好地为公司的促销活动提升销售。

2、定期及及时地做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老顾客，保持经常与老顾客联系，了解顾客对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明以外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用以下方法：

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。

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，要费尽心机把话题引到服装上，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，重点销售确实是指要有针对性，关于服装的设计、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。重点销售有以下原则：

1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，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，如果有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的`情况，随机应变，不可如出一辙，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。

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提升销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力争不断提升自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我肯定会积极主动，充满热情，用更加积极地心态去工作。

**服装年度工作总结篇十四**

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

1、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，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意!我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

展望20xx

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的仓库20xx年工作计划和工作目标：

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。

为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

转眼间20xx挥手即去，在过去的一年中工作虽然能够保质保量的完成公司下达的各项指标。

但仍然存在许多不足，在新年到来之际，特对上一年工作作如下总结：

一、安全工作。

“高高兴兴上班，平平安安下班。

”是我们裁床车间工作行动指南。

电剪，都是带电作，比较危险。

我们平时就要养成多爱护，多保养。

特别是一些电线容易老化。

发现问题要及时处理和报告，不能存在某种心理。

另外下班要养成关电关灯关水关气的良好习惯。

另外，由于车间都是男员工，都有抽烟的爱好。

希望大家养成一个良好的习惯，在上班时间少抽一支烟。

坚决确保车间百分百安全。

二、车间的管理

1.加大车间巡查力度，特别是领导上车间巡查工作，与员工交谈问寒问暖，能够更好激发员工的热情，提高工作进度。

近期王厂巡查车间，员工请假现象明显好转，起到了实际性的效果。

2. 合理安排，坚决拥护公司的各项制度，积极努力的配合上级领导的工作，按公司制单，完成各项指标任务。

今天拉好布，今天就裁好。

决不今天的工作，拖到明天去做。

3.发现问题及时反映汇报，尽量杜绝错误的发生。

发现布料不对，及是反馈布仓;发现样衣等问题，及时反馈版房。

层层反馈，做好本职工作。

裁片合理摆放，杜绝错码乱码现象。

4.机器设备(电剪)定期保养、维护、配好备件。

以免影响生产。

5.工作环境。

裁床车间工作环境差，冬冷夏热，条件艰苦，人员流动大。

人是生产力的第一要素，没有人任何活干不了。

希望公司在应有的条件下，适当提高一下补贴(高温费等)

6.工资。

现在物价上涨，油在涨，米在涨，什么都在涨。

希望适度调整员工工资。

7.改善住宿环境。

如果能在员工宿舍安装一台集中烧水器就好了。

一来有利于安全，二来便于管理。

20xx年，是不凡平的。

在过去的一年当中。

我们虽然说取得一点小小成绩，但决不能沾沾自喜。

新的一年，新的起点，新的希望。

我们将一如继往的严格要求自己，在平凡的岗位发，发出自己应有的光和热。

为全面实现公司20xx上市的宏伟蓝图而努力!

时光荏苒，xxxx年已经悄然离我们而去，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。

一年来，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司及车间的要求，较好地完成了自己的本职工作，并且通过努力，使自己在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改进。

现将xxxx年的工作情况总结如下：

一、主要完成的工作

1.本组的建设与管理得到加强

xxx成立的时间不长，因其前身“xx公司”的管理比较混乱，故在班组中存在许多亟待解决问题。

为了解决这些问题我采取了规范执行正激励制度的措施。

对于本组表现较好的员工给予加考核分，而对于表现较差的员工则坚决扣除一定的考核分。

由于采取了这种奖惩分明，公平公正的考核办法，本组员工的执行力得到了很大的提高而且提高了班组的凝聚力。

2.狠抓安全管理。

制衣车间相对于公司其他车间来说安全隐患较多，比较容易出事故，在过去的xxxx年里也发生了几起重大的工伤事故，这些事故给公司和车间带来的损失是巨大的。

“愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故”。

身为一组之长，虽然所拥有的权力不是很大，但肩负着全班十几名员工的生命安全的重任。

因此，对于安全工作我从未放松过，月月讲，天天讲。

3.保证产品质量

随着公司规模的扩大和品牌和知名度的日益提升，消费者对xxxx的质量要求也越来越高，因此，公司高层对产品质量的重视程度也被提到了一个前所未有的高度。

作为整制衣产业的龙头工艺，制衣车间所肩负的责任也越来越大。

我深知作为车间的组长，自己的工作直接影响车间的工作质量。

出于对公司的负责任，我在质量控制方面一直不敢有所松懈，积极与检验班的同事及时进行信息的.沟通与交流，对于生产过程中出现的问题件，缺陷件从不轻易放过。

同时加强员工对质量的重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保不让一个问题件从本组流入下一道工序。

4.积极参与车间改善活动

制衣车间就像一个大家庭，我每天生活工作在这个温暖的大家庭里，作为这个大家庭中的一员我觉得我有义务和责任将她建设的更加美好和谐。

因此，一年来，我积极参与车间的改善活动，并调动班组员工的积极性，利用集体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

5.加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与一名优秀称职的组长都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，一直在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，积极提高自身各项业务素质，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。

通过这一年的努力感觉自己还是有了一定的进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在管组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，具备较强的专业心，责任心。

二、工作中出现的问题及解决方法

一年来，我敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在以下几点：

1.安全生产方面

安全管理没有做到位，力度不够;安全培训不到位;检查不到位。

很多时候，由于员工的劳动强度较大，体力消耗较多，因此在完成当天的产量，做整理现场的工作中出现忽视安全的现象，更是有在劳保用品没有穿戴整齐的情况下进行操作的现象从而导致9月10月连续两次发生划伤事故。

现在想来这两起事故的发生，我有着不可推卸的责任。

首先：在组织班组日常安全培训的过程中没有真正做到让每一个员工时刻将安全生产牢记于心;其次：在安全检查方面没有做到全程跟踪全程检查;最后：在发生一次事故后没有及时总结经验教训，避免类似的事件再次的发生。

使我的员工遭受痛苦，使车间的荣誉及利益受到损伤我很是自责。

为此，我决定在今后的工作中加强安全培训的力度并改进相关培训的形式并强化班组安全员的责任感，使班组每位员工都认识到安全生产的重要性，从而形成“人人重视安全生产，人人参与安全生产”的良好氛围。

2.质量控制方面

质量是生产出来的，而不是检查出来的，就是说要讲全面质量管理，要按照目标要求认真抓好每一个环节，每一道工序。

同时质量检查又十分重要，特别是在生产过程中的质量检查可以有效地避免发生质量事故和质量问题，变事后处理为事前预防和事中控制，变被动为主动。

虽然目前公司从上至下都开始重视质量，但在实际操作过程中还是存在许多问题，尤其是班组之间的配合，例如在板料的运输和成品的装卸过程中还有许多有待改进的地方。

要解决这些问题不是某一个班组努力就可以做好的，这需要几个相关班组的通力合作，我认为要想做好质量工作，必须把握“严、细、实” 的原则，要严格管理，认真细致，狠抓落实。

3.班组管理方面

虽然在过去的一年中班组的管理水平有了一定的提高但还是存在一些问题，如：员工的标准化作业情况有待改进，员工的专业技术水平有待提高，员工的工作积极性还没有被充分的调动起来等。

我深知：没有高水平的管理，就没有高素质的员工，就没有高质量的产品。

因此，我会在以后的工作中着重解决提高班组员工综合素质的问题，充分利用业余时间，多安排一些有关标准化作业以及冲压专业技术知识的培训，争取在较短的时间内让员工的综合素质有较大的提升。

三、今后努力方向

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。

我会再接再厉，认真提高业务、工作水平，为公司和车间发展，贡献自己的力量。

我决心在接下来的一年中努力做到以下几点：

1.加强学习，拓宽知识面。

努力学习制衣专业知识和相关管理知识;

2.本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;

3.加强与车间兄弟班组的沟通合作，向先进班组学习，加强管理，努力使班组形成团结一致，勤奋工作的良好氛围;以后的生活就是这样了，我不求做到最好，也要做到尽善尽美，不求凯旋归来，但求无愧我心，我会做好的!

4.全面完成车间交给的各项任务，为车间带出一个能打硬仗，吃苦耐劳的一个组。

最后，希望各位领导能在以后的工作中一如既往的支持我，我将以更加优秀的工作业绩回报各位领导的关心与厚爱，因为我会一直努力!谢谢!!

**服装年度工作总结篇十五**

在过去的一年中，在公司领导和厂领导的帮助带领下，经过了同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，作为缝纫工的我顺利的完成了自己的本职工作。我就一年以来的工作做一下认真的总结。以下便是我对自己今年的工作总结：

我热衷于本职工作，严以律己，遵守公司的各项规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己，积极向上”的工作态度，在领导的关心指导和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。不断加强学习，牢固自己的工作技术。

做为一名缝纫工，能够对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的.工作。处理好随时可能发生的应急任务。以适应生产的进度需要，我们单位的服装，虽然是计划标准服装，但是特殊要求的服装也经常出现，比如xx等等，我都能够很好地适应按要求保质保量的按时完成。

在工作上勤勤恳恳任劳任怨，在作风上艰苦朴素务真求实，较好地完成领导交给的各项任务指标为公司尽心尽力努力工作。

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自己的工作能力，把不利的因素在自己以后的工作中排除，一年的工作让我在为再制造不断前进的道路上做出了一定的成绩，我相信通过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的能力，也感谢领导给我这一个合适的工作位置，让我能为社会做出自己该有的贡献。

一年来，我做的已经尽力了，我相信在今后的工作中，为再制造的发展，我还是会继续不断的努力下去。虽然一年以来，我的工作还有不尽人意的地方，不过我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己的努力，将自己所有的精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn