# 年度实习工作总结服装(通用33篇)

来源：网友投稿 作者：逝水流年 更新时间：2024-10-04

*年度实习工作总结服装1时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20xx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20xx年的工作情况总结如下。>一、在20xx年的工作中努力拓展自己知识...*

**年度实习工作总结服装1**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20xx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20xx年的工作情况总结如下。

>一、在20xx年的工作中努力拓展自己知识面

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，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导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

>二、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“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、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。

>四、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。

>五、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!

——服装店销售工作总结10篇

**年度实习工作总结服装2**

>实习目的：

实习在于培养实践动手能力，使所学的专业理论知识与实践相结合，为更好的适应社会的需求打下良好的基础。通过到服装企业生产一线实践的方式，对服装生产从设计、裁剪、工艺制作到检验、整理、包装的整个过程中所需的专业技能与生产管理能力得到系统的、强化的、实战的训练。

>实习主要内容：

一、跟随相关的跟单员进行学习，了解公司与外国顾客间的交流方式，合作途径，以及订立合同关系的各种注意事样。

二、到各个车间进行工作和学习，了解整个工厂的生产到出口这个流程的具体细节，熟悉生产环境和管理方式，认识其中的复杂性和必要性，以及观察其中的优缺点。

三、锻炼自己的动手能力和交际能力，认识当前社会企业竞争的现状和局势，以及农民工在外打工的生活状况，对社会有进一步的了解。

>实习体会：

在刚进入公司时，由于不知道该首先从哪里入手学习，便开始感到迷茫和灰心。这时公司里的一位跟单员阿红姐及时的指导了我，她告诉我，如果想了解她们是如何与客户交流合作，可以首先看公司的邮箱里的邮件，从中去学习和感受。因此在前段时间，我主要在办公室里看邮件，我发现公司与客户之间的对话并非像我想象的那么正式和严肃，在简单的英文对话中，经常穿插着对彼此的问候，在她们的对话中，不断流露的是礼貌，友好和幽默。但同时，在业务上的工作又是说明的明确，精准和精炼。因此可以看出她们之间的合作是愉快而又出色的。在第二天碰巧有一位来自美国的客户，她是来公司看货并订单，我看到公司的对外业务员以流利的英语与客户进行交谈，并熟练的指导客户看货，在不长的时间里就出色地完成了任务。这不禁让我深感佩服，也让我认识到了英语学习的重要性。

在接下来的几天里，阿红姐带着我到各个车间与各个车间的负责人进行了认识，他们都欢迎我到他们的车间进行工作和学习。我首先在质检车间工作了一天。在这里我看到了工作的严谨和注意力的高度集中。质检是质量控制中最重要的部分之一。在出货前，所有产品都必须通过质检，若是不合格将会被作为次品退回相关车间，在这里要求是非常严格的，衣服上的污迹，色差或是破损都将会使产品成为次品，工作人员会在问题处贴上红色小标签，按问题种类分放在不同区域，然后对位地退回到相关部门进行处理。车间主任施中春告诉我：“一件衣服在工厂里可能是百分之一，千分之一，万分之一，可是到了顾客手里，那就是百分之百。若是出口的产品被发现有问题，公司不仅要收到几倍于产品价格的处罚，而且信誉度将会大打折扣。”因此质检工作必须严谨，认真，不容有差错。

接着我在板房和生产车间进行了两天的工作学习。在这里我几乎无法帮上忙，因为这里的工作需要有很强的动手能力，不过我认识了从法国引进的先进的服装CAD系统。师傅做好的母版，用扫描仪输入进电脑，再进行号型放缩，大大提高了工作效率，以往用手工一两天才能完成的放码工作，用电脑近十分钟就可以完成，而且精确度要高于手工。完成后的大货板通过笔式绘图仪打印在麦架纸，而且绘图仪使用普通圆珠笔，成本极低，一套完整的纸样只要几分钟就可以投入生产使用，从这里我看到了运用高新技术所带来的便利和效率。

在实习的最后几天里，我都工作在包装车间，这里的工作都简单而又单调，主要就是把检查通过的衣服分码，叠好，挂牌，最后入箱出货。但是它的工作量很大，是所有车间里工作量最大的。因为三个生产车间的衣服都要在这里包装，每天都有成千上万的衣服送到这里，有时工作量大的时候，这里要全体加班到晚上十二点。在这里我可以近距离地接触农民工兄弟，并在与他们一起工作的过程中，听到他们的心声，了解他们的现状。在短短几天里，我就深切体会到了农民工的劳苦，无助和不满。他们几乎一个月才有一至两天的休息，每天都要工作快十二个小时，而一个月下来才只有一千五百左右的工资，而且公司对他们有及其苛刻的规定，若是请假一天，不管什么理由都将扣除80元钱。

>本人看法：

一、工厂大部分都由人工完成，在流程中人力与设备不能有机的结合，严重降低了生产效率。因此公司应注意有效地把人机结合，避免由于人机不协调，严重浪费时间，增加成本。

二、我观察到由于各车间缺乏默契，经常出现工作任务完成不好的现象，有的车间忙得热火朝天，有的车间却谈笑风生，无事可做，因此我认为公司应该思考相应对策提高各个车间的默契度，提高效率。

**年度实习工作总结服装3**

现将工作总结作如下汇报：

>一、工作方面：

1、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;

2、是做好订单跟踪：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;

3、是货款回笼，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;

4、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

1、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。

2、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。

3、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。举两个案例：邦威(盛丰)H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。

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、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、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。

3、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。

4、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

**年度实习工作总结服装4**

一年的时间转眼就过去了，今年自己也很顺利的完成了销售任务，也有了很多的收获。时间过的真的是很快了，在这里工作也已经有比较长的一段时间了，自己的工作能力也提高了很多。作为一名销售，是应该要不断的学习的。所以在明年的工作开始之前，为自己这一年的工作做一个总结，同时也做好明年的工作计划，让自己在新的一年中有新的收获。

>一、个人总结

其实只要在掌握了销售的技巧之后想要销售出去产品是比较的简单的，因为我做的是服装店的销售，顾客既然进入到了我们店里，就说明她对我们的衣服是有兴趣的，或者可以说她有购买衣服的需求，这样的顾客是非常的好做推销的。可以根据顾客的实际需求、她的个人特点和喜好进行推荐，只要衣服的质量是过关的，并且款式、颜色这些衣服的特点是顾客喜欢的，都不用做过多的推销就能够卖出去了。

在顾客进门之后要给她们留下好的第一印象，同时要让顾客感受到你的热情，在顾客试衣服的时候夸赞她们，让她们有愉悦的情绪。在跟顾客沟通和销售这两个方面是有很多的技巧的，我现在学到的还只是一部分，之后我也会继续的去学习这两个方面的知识，让自己能够提高个人的销售量，增加服装店的销售业绩，这样也是能够提高自己的工作能力的。

没有销售成功的时候我也会对自己的行为进行反思，思考自己是哪个方面出现了问题，才会导致这一次没有把衣服销售出去。若是因为自己的`问题的话就要去改变自己的行为，若是因为一些自己无法控制的原因的话就没有办法了。总之这一年中自己是有在努力的去提高自己的销售额的，也在提高自己的工作能力，让自己能够更好的把产品销售出去。

>二、个人计划

**年度实习工作总结服装5**

>一、实习目地

按照专业教学计划的要求，我在浙江省湖州市安吉县湖州新三和服饰有限公司为期2周的实习。通过这次短期的实习，我对服装企业的一些基本知识有了一定的了解，同时，我通过实习的各个环节加深了职业道德观的理解，培养了敬业精神和团队精神。

>二、实习时间

我于20xx年x月x至x月x日为期2周的实习。

>三、实习单位

1、实习单位地点及规模

xxxx服饰有限公司在xx省xx市xx县xxx镇xxx村。它是中外合资企业，是生产加工的经营模式。它拥有xxx平方米的服装大楼，熟练员工xxx名，设备齐全，有完整的生产管理体系，年生产能力可达xx万件单棉服装。该公司坚持“质量第一，客户至上”的服务方针，精品意识贯穿于生产全过程，产品质量稳定，在同行业中有着良好的信誉。

2、实习单位主要业务

主营行业服装服饰女上装，主要生产面里料，辅料，羽绒，晴棉，床上用品，棉装，职业防护衣帽，单衣，羽绒服装等。主要市场，华东地区，华南地区，华北地区，西南地区，海外市场（欧美、中亚、日本、韩国）。

3、实习单位的历史与发展

xxx服饰有限公司是在20xx年x月注册成立的，至今已快x年。在期间该公司遇到了不少的困难，经过经营者与员工的不懈努力克服了困难，让公司制度越来越完善，经营越来越好，知名度也在提高。

>四、实习过程

我是在x月x号去xxx有限公司实习的，首先x师傅对我大致介绍了一下公司的情况，也让我跟后整理车间同事做自我介绍，这是我要工作的车间，同事看起来都比较和善，这让我比较宽心。潘师傅跟我讲了要做的工作并且让旁边的同事教我这么做，我时常犯错误同事们并没有表现出不耐烦还很热心的宽慰我，让我很感动。渐渐的我慢慢熟悉清剪线头，把脏污，画粉清洗干净、挂吊牌、备用扣等工作。

经过2周的实习我了解了服装厂的工厂管理制度是责任控制制度，该公司要分为以下部门：

（1）厂长办公室

（2）业务部

（3）质管部

（4）裁剪车间

（5）缝制车间

（6）后整理（辅工车间、整烫、检查、包装）

（7）厂部办公室

（8）设备部

（9）餐厅部

（10）后勤部

（11）仓库。

各个部门都有其自身的职责，比如，厂长工作职责是：

一抓人员，深入员工队伍，了解员工心声，在沟通中加强老员工的稳定。多渠道加强人员招收，设专人负责新工人的培训，保证车间生产所需人员。加强员工教育，提高整体素质。加强技术骨干的挑选与培养，储备企业长期发展所需人才。

二是抓货源，承接工厂正常及外放所需货源，并掌控业务实际操作流程。跟踪落实原辅材料，保证车间的正常生产，减少误工浪费。深入车间生产，及时调整生产计划，压缩工时，提高有效产出。将内销和外销定单合理衔接，尽最大量的处理库存面辅料。

三是抓管理，根据个人特长，对管理人员进行合理分工，营造每个人的工作积极性。分解各项指标计划，带领全体员工努力完成。明确工作职责按iso9000标准控制产品质量。加强执行力度，做到奖罚分明。加强各项费用的核算，控制不必要的费用支出。加强伙房、宿舍、保卫等后勤部门管理，为员工创造舒适的工作、生活环境。利用晨会检查上日工作情况，布置当日工作计划。

**年度实习工作总结服装6**

来到xx公司已经有40多天了，非常高兴能够加入xx公司，我今年6月毕业后正式进入xx公司，成为了一个xx公司的新员工，我感到非常荣幸!虽然还不到两个月，但是在这短短的时间里，我却时刻感受着关怀与温暖。这里有关注我们成长的领导，他们的谆谆教诲让我获益匪浅，使我得以迅速摆正自己的位置、明确自己的目标，这里有以亲身经历为我们指路的同事，他们用自己的经验帮助我们更快地熟悉自己的工作流程，使我们实现由学校人向职业人的转变，xx为每一个员工都提供广阔的事业舞台，供我们施展自己的才华，创造自己的人生。

xx有着自己独特的培训制度，每一位来到xx的新员工都会在xx完善的培训制度中获益，记得刚来到xxx，是公司的办公室部门对我们进行指导培训，主要是企业文化方面的培训，使我们对xxx发展历程有了更清醒的认识，接下来是分配到了销售处进行培训，销售处是一个充满活力的部门，由于我们是刚来到销售处，同事们对我们很是照顾，向我们讲述他们的工作经历，并不断地指导我们接触业务上的一些工作，经过一段时间的学习，我们对销售处的基本工作也有了一定程度的了解，这对我以后开展工作有着很重要的帮助，很荣幸我们销售处有着这么热心的`同事。

经过这些天的培训，我也学习到了很多，使我懂得了要尽快实现角色的转变尽快的融入新的工作环境，在这个过程中我们难免会有不适，但是这不能成为我们逃避的借口。从我们加入xx的那一天起，我们就是xx的一名员工，也已经不再是以前的学生，因为这样我们要加快熟悉公司的各项规章制度、增强自己的纪律性，以此来严格要求自己，来找准自己在公司中的定位、尽快融入工作环境。我也清醒的知道自己还有很多方面的不足，需要学习的东西还有很多很多，所以我还必须更加努力。

**年度实习工作总结服装7**

大学的第一个暑假我过的很充。

其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的目的是为了检验一下自己能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性格，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

于是在放假后的几天，我便和同学一起去找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每一个都在问我们有工作经验没有，是做长期还是短期，我们处处碰壁，当时想找个工作就那么难吗!于是，自己就到处找朋友找亲戚，希望能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛苦了啊，虽然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚款的。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，客户价值。”摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象;而作为一名顾客，要尊重工作人员。

在还没有到商场上班时，自己也逛过商场，当时从没想过自己会在商场上班，觉得在商场上班肯定很好，又干净，冬暖夏凉的。但，当自己真的在商场上班时，觉得自己当初的想法太天真了，不管在好的工作都有其规矩的。在摩尔新世纪购物商场上班我学会了许多。

>一、不能破坏商场的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，那么大的一个商场也有它自己相应的规定。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10:00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作人员对顾客的态度一定要亲切、诚恳，让顾客有如沐浴春风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能因为顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们面前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、班长询问。

>二、永远都不要说没有事情做，要自己给自己找事情做。

货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了!

>三、对于顾客，要永远保持微笑，要让顾客知道你很高兴为他(她)服务。

我是作为一名销售衣服的导购员，每一位顾客到这购买衣服，都是为了让自己开心，穿的衣服舒服。所以对于每一位顾客要有不同的说法，要为顾客选好舒适的衣服。

>四、对于顾客的要求我们要认真完成。

在每一个商场都有一个顾客服务中心，它帮助顾客解决各种烦恼，如要退货、投诉等。每天看着顾客服务中心的人如何帮助顾客解决烦恼，让我学会许多。自己要会说、会想、会思考;要懂得控制住自己的情绪，每天会遇到不同的人不同的问题，要学会冷静对待，以不变应万变;要多看新闻，多了解国家对个别商品的要求。

其实感觉时间过得很快，自己的一个多月的暑假生活就过去呢。在这个暑假生活中我过的很充实，虽然每天上班很辛苦，在工作中也遇到了很多困难，但我觉得自己过得很充实，很开心。在这其中遇到了自己从未有过的经历，让我明白用钱容易赚钱难啊!

>五、要充分了解顾客的消费心理。

我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断断摸索的，通过丰富的经验，不断总结。

现在的大学生做兼职是很普遍的现象，为了多了解社会，为了提早进入社会，为了将来找工作时也有经验可谈，很多的学生就选择了兼职这一条路。我也不例外，做的这份兼职确实让我对这个社会有了更深的认识，对身边的人和物也有了新的看法。更是用发生自己身上的事证明了在课本上学到的知识固然重要，可是要是利用到平日的生活中并不是件很容易的事，能够让别人承认自己的知识和能力更是一件不容易的事。这些认识也许不是很深刻，也许不是太透彻，但在暑假中学到的这些东西对我以后的人生必定是有益而无害的。以后如果有时间的话，不管是在学校里还是在家里我都还会再做一些类似的兼职。虽然赚的钱是有限的，但是学到的东西却是无限的!

这次社会实践，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力!努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才!

**年度实习工作总结服装8**

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。

**年度实习工作总结服装9**

>实习时间：

20xx年xx月—xx月

>单位名称：

xxx公司

>实习单位介绍：

xxx有限公司成立于20xx年，有着50多年的服装制造经验。是拥有上千人的大型国有企业。是广州市有关部门批准组建的以国有股为主体，吸纳社会法人和自然人入股的股份有限公司，注册资本金8000万元，拥有75000多平方米的厂房，5000多人的劳动工人，拥有ERP系统管理和先进的生产设备。公司连续多年被评为全国出口最大500家企业和广州市出口50强企业之一，拥有时装、女装、休闲、裤业、运动等五个联系在一起的分公司。

主要经营服装出口加工生意，主要从事各类服装、服饰制品、纺织制成品的生产、销售和进出口业务。经营品种包括各种优质棉布、棉涤纶、毛呢、化纤、混纺织物、丝绸、裘皮等面料制成的70余个品种的服装以及床上用品、旅游用品及杂品等。市场遍及美国、加拿大、澳大利亚、日本、韩国、南美洲等国家。

>实习目的：

实习在于培养实践动手能力，使所学的专业理论知识与实践相结合，为更好的适应社会的需求打下良好的基础。通过到服装企业生产一线实践的方式，对服装生产从设计、裁剪、工艺制作到检验、整理、包装的整个过程中所需的专业技能与生产管理能力得到系统的、强化的、实战的训练。

>实习内容：

实习的主要内容是围绕服装专业高级技术岗位实用性人才所必备的基础技能制定的，分为四个部分：

1、服装顶岗实习CAD，包括效果图CAD、纸样CAD、放缩CAD、排料CAD。

2、服装顶岗实习制板，包括服装制板（净样、里料、辅料、毛样）、工业制板

3、服装顶岗实习工艺，熟练掌握不同款式服装从准备工作开始到缝制的整个过程以及后整理的整个工艺流程的每一个环节的技术要求。

4、服装生产管理，做到了解整个企业的生产特点，生产线的组织，各个阶段质量的控制方法等等。

>实习体会：

我们实习所在的工厂是广州欧雅服装公司有限公司下属的时装分公司，具有所加工的产品种类繁多，变化快，且产品完成质量好，工艺规范等诸多优势，非常适合作为我们学习观摩的服装企业。这是我第一次正式与社会接轨，踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活，从学校到社会，环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之后完全不同，一切都处在巨大的转变中。

刚一到厂的时候，我们先是整体的参观了整个厂区布局，对公司有了一个整体的认识，工厂虽然规模庞大却也并不是我们所想象的那样复杂，各个生产部门都是有条理的，安排的方式都是有效率的，这些是我们以后需要去深入了解的，毕竟学校对于我们的培养得方向是高级技术岗位实用性人才，除了对技术的精益求精外，更要对整个服装产业做到一目了然，才能从根本上推动服装行业的发展。

我们的日程安排根据实习内容规定的四个方面，实行的是分组轮换制，每一个阶段约为四周左右，在第一阶段，我被分到了公司技术部的制板室，这让我心中一阵暗喜，我喜欢打板师这个职业，因为我喜欢思考，对数字敏感，对服装的变化好奇，制板这门技术把服装款式设计的感性思维上升到了理性分析的层次。

可是在第一天的时候我就开始犯难了，一个难题摆在了我们的眼前，公司的制版方法与课堂上的理论有很大的差异：公司比例制图方法与学校原型制图法的差别。因为公司是以外贸服装加工为主，所以版型的设计是以客户订单和样衣为标准的，外贸服装严格的数据精确度如：前浪，后浪30、袖笼高……而且有许多专业名词使我们从未使用过的。订单上所提供的尺寸都是成衣尺寸，不需要再在考虑原型法里所说的放松量，4订单上所使用的尺寸都是以英寸为单位计算，等等。这就使得我们必须要迅速的适应这一转变，换一种思维和方法制作出符合订单尺寸且外形美观的纸样。

**年度实习工作总结服装10**

>实习岗位：

>实习所在地：

xxx

>实习单位指导人：

x职务：人力资源部总监

>实习时间：

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：

>实习单位概况

1．实习单位性质：x实业股份有限公司属私营实体。创建于20xx年x月，其前身x制衣实业有限公司成立于20xx年x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，可年产各类服装达x余万件。集团固定资产：x亿元。员工xx余人。目前已拥有xx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服装企业唯一上市企业。从x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著名，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茄克衫最为著名，素有“x”美誉。

5．实习单位的主要生产或业务流程：

5．1公司销售模式为自产自销。公司拥有，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。

5．2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——账目稽核——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

6．1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，以最大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。

6．2利弊

**年度实习工作总结服装11**

对我来说，这三个月是紧张而充实的。我三个月前加入了我们公司。因为工作需要，我成了一名服装销售员。我是销售行业的新人，刚进这个岗位的时候真的什么都不懂。感谢同事的帮助和指导，感谢领导的支持，让我能够逐渐适应这份工作的需要，然后在这个试用期结束的时候能够顺利转正，所以一定要感谢每一个帮助过我的人!甚至公司的要求也是我自己对进步的要求。以下是我在三个月试用期内的工作总结：

作为一个服装销售员，公司对我们有销售要求，而我又是一个涉及这个行业的新人，所以第一次了解这个规定的时候很慌张，不过好在因为我们是新员工，所以有超前的计划。第一个月完成多少，第二个月完成多少，然后第三个月转正的时候，会要求和正式员工一样的销售额。有了这样先进的安排，有了同事的帮助，我会渐渐安心。

经过三个月的工作，我知道销售不仅需要沟通技巧，还需要很多重要的方面。三个月的试用期让我在这些方面有了很大的进步。我们在销售的时候需要很大的自信，因为面对的是陌生人，所以在突如其来的交流中，一定要有自信才敢开口。刚开始的时候我心里还在犹豫，但是在同事的帮助下，我逐渐完成了几个订单，这些订单的成功逐渐让我有了成就感和自信，所以我现在很自信，不会因为自己是陌生人而不敢交流。

服装销售也需要学习很多服装知识，很多会在购买前试穿，但是我们只是想评估一下，有时候需要我去搭配，所以我要了解很多服装知识，了解当前的时尚趋势，然后我在推荐的时候才能更加自信，从而增加销售的`成功率。在匹配的时候，我们也用自己的知识帮助他们匹配，更好的方便交易。

当然，我还有很多缺点。比如前段时间的假期推广活动，发现自己缺乏推广经验。在活动的准备阶段，我不知道如何找到自己的工作。我还没找到自己的东西就要被别人安排，所以我缺乏事情的主动性，这也是我以后需要继续学习的地方。

**年度实习工作总结服装12**

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!

**年度实习工作总结服装13**

在xx服装店实习共计快两个月，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，所以我们在把握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧进步，服装店销售实习总结。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

>1、精神状态的预备。

在销售的过程中，假如销售职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，具备一定礼节知识的销售职员，才能让顾客感觉到品牌的价值，由于在看一个品牌的时候，我们的销售职员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售职员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售职员，成交的机率大很多。

>2、身体的预备，

假如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、专业知识的预备。

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，由于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。由于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、对顾客的预备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们把握销售的第一部，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，只有我们对顾客把握的越多，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，假如这样穿出来，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,于是顾客尽不犹豫的就把这件皮衣购买了，实习总结《服装店销售实习总结》。

销售看起来是如此的轻松，实在在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要专心往做，我们的销售业绩一定会有所进步的。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作职员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5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，得体衣服的销售职员，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.商品知识与治理培训。c.店务作业技能培训。d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有进步，销售业绩或服务水\*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，商品整洁，摆放公道，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\_就是说在顾客间隔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。导购员也应留意：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.与顾客交流的间隔，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和进步自己，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间隔，这更激励我要不断地学习，锻炼自己-

服装店销售实习总结.

我配合，把工作做好，还有小贝她们，详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的\'上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理......

服装店销售实习报告

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，受益非浅，写下了自己的实习报告。通过这次实习，......

何如经营服装店服装店销售技巧

何如经营服装店-服装店销售技巧有人说，服装行业是一个低门槛行业，入行非常容易。的确，进入服装行业是一件不难的事情，但是，经营好一个服装店，让其创造丰富......

服装店的销售

**年度实习工作总结服装14**

经过三个月的专业实习，使我更加深刻的认识和了解服装这个行业，也更认清楚了自己今后的方向。

我实习的单位是-服饰有限公司，-服饰有限公司是一家集设计、生产、加工、销售于一体的年轻而充满活力的服装企业。公司坚持以“用心经营、用爱服务、制造经典、创造完美”为经营宗旨。自推出“--”品牌以来，公司迅速立足于直营市场，同时稳步开拓连锁加盟，已在全国拥有近百家专卖店/柜，深受广大顾客喜爱。公司主营休闲女装、时尚女装、女裤、连衣裙、短裙、大衣、风衣等产品，针对年龄层在25~30岁。

我在公司里面做设计助理，主要协助设计师完成设计，但是公司杂七杂八的事情都做，都是很琐碎的事情，除了协助设计师完成设计以外，我要做很多事情，这段时间我帮忙推过版，面料登记，和销售跑过市场等，还算全面，对服装的设计、打版、生产、销售整个流程有了一定的认识和把握，我觉得专业实习不一定要只做自己的专业，其实除了自己专业以外还有很多值得我们去学习，这样不仅仅可以对服装整个行业更全面的了解，甚至对整个社会以及自己的价值观，世界观都会有心得看法和认识。我想这样的实习才会有意义，更有价值。

从校园到企业，无疑是一个很大的转变。进公司不久的一段时间，觉得自己什么都不懂，在学校学的东西怎么突然到企业里什么都用不上啦，完全不接轨，感觉学校学的东西都没用。旁边坐的设计师才大专毕业，然而现在都已经做得很好了，可以说实习的前半段时间是处处碰壁感觉自己完全是零。

首先在面料上，在学校期间服装材料学课程上学了一点面料知识，但是在企业根本不够用，发现自己对面料的性能等了解太少，有时候帮设计师配面料找面料都不能使他满意。还有辅料，很多辅料在学校都没见过，随着现在这些东西更新也很快，感觉自己的脚步有点跟不上。然后就是版型和工艺，设计助理期间我有自己画过图，给总监审核，结果是我对工艺和版型不了解，画图的时候没有想到工艺要怎么做，甚至要考虑到成本，怎样做才能既得到好的效果又能使成本控制的很好，这些都是作为一个设计师要考虑的问题，还有对市场需求的把握，流行趋势的把握，这都要去想，不是简单的画些款式图就行。所以要当服装设计师简单，要做一个好的服装设计师就不简单了，因为要考虑的问题太多了，这就要求设计师懂各方面的东西，除了关于服装方面的还有音乐、历史、地理、天文、文学等等，要博览群书，这样有了知识和生活的积累，能更好的玩转服装，可以做的出神入化，所以，我要做的还有很多，自己只是零。

伴随着这种失落感做了有一个多月，自己也出了两款，其中一款已经生产大货了，渐渐地感觉没那么糟糕，总监讲我对工艺比较理解甚至比设计师对工艺理解程度高。

另外通过我在公司里的实习我明白了成为一个设计师心态很重要，在工作中切忌眼高手低，浮躁。摆正本人的地位，认清本人的才能，才能安心的工作。其次风格很重要，可想而知设计师要是没有本人的风格会怎么，做服装设计要有本人的风格，但本人的风格也要与公司的服装风格统一，不然迟早也会被公司，被社会淘汰。最后，沟通才能很重要，假如不懂得跟身边的人沟通，所谓的设计师也就做不下去了。要想先做事就要先做好人。

**年度实习工作总结服装15**

在服装店的一年时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的销售员到现在的店长，其中也经历了各种各样的事情，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。以下是我今年的工作总结。

>一、对店长岗位的认识

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，全力贯彻执行服装店做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。

>二、外出派单方面

外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户的了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

>三、经营管理方面

建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。创造良好的外围环境，协调好与\*部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行服装店的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让服装店的生意做的更大。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像x店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，xx店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，\*均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成xx%，销售单价虽然比去年是上升了xx%，但整体条数只上升了xx%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的\*台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的`成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在热门思想汇报，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有xxx个，其中有xx个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为xx个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2、沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3、工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

**年度实习工作总结服装16**

>(一)概述:

实习地点：山东省淄博市

实习单位：xxxx有限公司

>(二)实习目的:

为了使自己的基础更牢固，技术更全面，知识面更广，实习的内容是学习服装的整个流程，因为考虑到以后毕业必定要走上工作的岗位，因此我非常珍惜这次实习的机会，在有限的时间里加深对各种工作程序的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

>(三)实习内容:

xxxx公司是集服装设计、生产、销售为一体的现化化服饰公司。公司具有先进的智能化服装生产设备，一流的专业设计队伍，一流的生产流水线和现代化的生产车间。格伊佳公司的经营理念是：开拓、进取、共谋发展、共创辉煌。

工厂主要是按订单的须求生产的，服装样式由专业的设计师设计，服装涉及多方面的。工厂主要由当地人和民工组成。工厂总工人数大约二百人。从事服装生产的大约占总数的一半，剩余人分别从事：采购、设计、检查、仓库、销售、会计等多个部门。工厂着重于下一季度的服装生产。主要在内地市场销售，有时会涉及外国的订单。

实习主要内容：尝试做衣的整个过程，以及调查各大原料厂的相关背景，供应物料的质量和价格状况。进行对比，选择合理的原料供应商。熟悉不同原料的差易，学会判断和检测物料的质量。处理好各方面的人际关系，因未来发展铺路。合理选择原料的供应商，订立合同关系，学习相关的合同法律知识。有时会涉及到仓库管理的相关方面，认识到怎样合理地进行采购。目地是为了学习和恐固我在学校里学来地制图和打板知识，同时更希望以后能够从事制图和打板地工作，希望能从制图和打板中来读懂“服装”这一部长卷，这便是我现在地目标和渴望。

首先我在制板企划部学到地是绘制原型样板需要地基本知识，本来原型是用于描述基本地上身衣片、裙片和袖片结构地最流行地术语，所有地设计可以通过它得到。原型也被称为基本样板、原型样板或基础样板。制成地原型样板通常不加缝份，因为缝份有时会影响比例，妨碍设计变化地展开。原型样板也可以用来作为纸样。如果采用，就必需加上缝份和贴边。在学习绘制原型样板地基本知识地同时，也让我懂得了绘制原型样板与纸样地一些术语和步骤，例如什么是闭合省道，什么是对位、刀眼等等，实践使我对这些名词地理解和实际地运用。

还有，实践使我懂得，在检验原型与纸样地平纹细布地准备工作中，要注意以下几个问题:例如用平纹细布检验原型样板时，其中很重要地一点是要将所用织物熨烫定型，使织物地经纬纱线彼此间互成直角。若织物地上边没有沿丝缕裁剪，则通过撕布调整，或是先抽出一根纱线，再沿着抽出地纱线裁剪。织物地经纬纱如果歪斜了，平纹细布必需经熨烫定型，以使经纱与纬纱彼此完全垂直。而在整个实习过程中。

测量人体是最为复杂地一个环节，因为人体测量是针对特定地造型或者个体，由于人体上地线条没有人台上地那么清楚，在人体上测量就显得更加困难。而且，人体是有弹性地，尺寸还会随着人地呼吸变化而变化。所以在这个环节上我下了很大地工夫和汗水才把握了其中地要点，之前在书本中略有所知，但实际操作情况却更加困难。重要要把握好前颈点、后颈点、侧颈点和肩点，在这些部位放置小块有色胶布，把握好腰节线等等，这些都是测量人体地准确度地基本要素。

**年度实习工作总结服装17**

>一、实习目的

通过参与生产部门相关的工作，一方面将所学的服装专业知识特别是服装生产管理方面的知识与实践相结合。另一方面掌握服装制作工艺，服装生产运作流程，服装生产管理的技巧。理论联系实际，在实践中巩固、深化服装知识，既熟悉了服装生产运作，提高动手能力，专业知识积累，又帮助适应社会企业就业和提高社会经验。

>二、实习单位及岗位简介

公司简介

厦门斯美泰服装包袋有限公司是一家中意合资，专业生产各类服装、包袋产品的企业。公司拥有生产、办公场地万余平方米及国际先进流水生产设备，年产服装两百五十万余件(套)，聚集大量专业高级技术!念：创造价值，成就你我。

公司宗旨：质量，服务，诚信，环保。

岗位介绍

车缝车间：把人，设备和空间合理地组合起来，以使产品在缝制生产过程中的工艺路线最短，加工时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品为目的而进行生产。

裁床部：工作流程为领布料、生产工作单、生产资料及软纸，然后排版，拉布，裁剪，验片，编号，分扎，送车缝，补片。

样品组：贯穿裁剪，车缝，检验，包装整个生产过程：首先将面料、衬里和衬布等原材料裁剪成服装的各个部份，如前片、衣颔和衣袖等，再用缝纫设备缝合起来，然后进行压烫和整理包装。

后整包装：使用客户要求的包装材料，按客户要求包装的形式（折叠包装，真空包装，立体包装或内外包装），包装方法（袋包装，盒包装或箱包装）对服装进行包装；还要按客户要求对尺寸、数量及颜色进行合理分配装箱。

总检组：首先是尺寸测量，然后是外观质量检查（规格，缝制，整烫，污迹，线头等）；查出问题的服装用返工牌标出问题，然后返工，没有问题的服装送去后整包装。

>三、实习内容及过程

这次实习我被安排到生产部门，以下是我在生产部门里的五个部门的实习内空和过程。

>车缝车间

服装缝制生产过程的合理组织是提高服装生产的重要保证，其目的是使产品在缝制生产过程中的工艺路线最短，加工时间最省，耗费最小，生产出满足客户要求的产品。所以要做好工艺设计，也即把人，设备和空间合理地组合起来。第一步就要做好车缝上线准备工作：设定好工段人机布置图，由组长根据目标产量，对工段均衡生产做好人员分配，上交ie人员审核，并熟悉了解该单的工作流程。

斯泰美泰服装包袋有限公司的缝纫设备也挺多的，有电动平缝机，带刀机（边车边切割），五线机，可转弯不可调针距的双针机，不可转弯可调针距的双针机，热封机，打枣机，电脑机光雕刻机，花样机，平眼机，翻角机等等。因为没有参与操作的机会，我只能看员工如何操作，毕竟很多机器在学校都没接触过。缝纫设备的购买和维修都由保全部门负责，公司针对缝纫设备让保全部门给我们开了个讲座：机器设备介绍（认识各种衣车的名称，性能和用途；介绍维修工具和使用方法；介绍常见故障和维修方法，设备的保养和维修制度等。）

因为在车缝车间只呆四天，而机台都是固定员工操作，主任也很为难怎么给我们分配工作。后来我做的是类似打杂的工作：捆扎衣服，撬扣子，钉扣子，配帽子，把返工服装分类等等。我禀着以最少的时间了解最多公司的情况和尽可能学到更多的知识的原则，采取了多看，多问，多动手，多怀疑的态度，在完成主任安排的任务情况下争取多做事情，看了大量该公司的文件，如人机布置图，外发派工单，订单进程表，单元流水工序排图，生产配料单，工艺制作单等等。在参观车间的过程中深入了解了大货生产的工艺流程。并与主任的聊天中了解了生产部门管理方法，工资机制等有关生产部门的情况。

**年度实习工作总结服装18**

今年，我有幸到××商城服装部实习，在将近×个半月的实习期里，我初步接触并了解了一个销售部门的情况，积累了一定的社会经验。

>一、实习简介

实习单位：××商城。

实习部门：服装部。

实习岗位：导购、店助。

实习时间：20××年×月×日—20××年×月×日。

>二、实习目的

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的\*台，是展示自己能力的舞台。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

>三、实习内容

我被安排在服装市场部实习，负责指导我的是×店长，考虑到我社会经验较少，因此他安排我在店里做导购，这样可以直接接触顾客，可以更直观的了解市场信息。

刚到单位时先是熟悉部门环境，了解店里的概况和生产销售模式。从第二天起正式上岗做导购，主要是熟悉货品，熟悉仓库的库存货位，学习服装商品陈列知识，每天的工作大体上都是接待顾客。

一次，在顾客要一件中号的衬衣时，由于我对业务还不是很熟悉，不能很快把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号而且放在库存区的哪个位置，在我手忙脚乱的时候，多亏店长及时把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我衬衣S号是小号，M号是中号，L号是大号，没有数字区分。店长用耐心为我上了宝贵的一课。

>四、企业营销问题分析和建议

1.品牌知名度对销售的影响

通过这段时间的实习工作，我发现品牌的知名度对服装销售有着很大的影响。这段时间我们的销售额不错，但和其它同类的大品牌相比较还是有很大的差距的。××的服装因其质量好，信誉高，同类服装中价格便宜，因而受到广大基层顾客的青睐，但我认为在店里的销售情况并不可观，顾客在专卖店购买衣服主要靠自己对品牌的认知程度。

品牌知名度越高表明了消费者对其越熟悉，而熟悉的品牌总是令人感到安全、可靠，使人产生好感(心理倾向)，也有助于赋予品牌更多的联想。所以品牌知名度越高，消费者对其喜欢程度也就越高，选购的可能性也就越大。在品牌喜欢程度相同的情况下，品牌知名度越高，其市场占有率(市场份额)就越大。营销实践表明：在同类产品中，知名度的品牌往往是市场上的品牌，即市场占有率的品牌。可以说，的一个特性就是具有极高的品牌知名度。

正因为品牌知名度重要，提升品牌知名度已成为品牌资产管理的一项基本任务。而在提升品牌知名度的过程中，企业面临的问题是，随着大众媒体广告费用越来越高，市场进一步细分，利用大众媒体提高知名度的做法逐渐受到了挑战。

越来越多的营销实践证明，只有针对目标消费者开展能凸现品牌特性的一系列活动，才能使消费者在活动中亲身感受并体验到品牌特性，从而产生对该品牌的顾客忠诚，这是提升品牌知名度的有效途径。

2.盲目的减价策略

适时大减价是服装专卖的重要价格策略，它可以调整商品结构，处理过时换季的商品，并通过价格波动刺激消费者的购买欲望。从过去到现在，服装店是频繁动用减价策略的专卖商店，因为服装有明显的时间性和季节性。对于过季的商品来说，其市场价值大打折扣，因为过季商品如不及时处理，只好等明年再卖。可是明年是否流行，是否有销路还是个未知数，即使是销路看好，一年囤积商品的高额利息也会把利润全部吃掉，因此，服装店的减价销售不可避免。减价销售并非无利可图，因为服装常常会带来高额利润，有时资金利润率可达到100%，甚至200%，即使减价20%-50%销售也不至于亏本。

对于过时的商品来说，其市场价值大大降低，但如果不及时性脱手，也会使商店陷入困境。因此服装专卖商店在采取减价策略时，必须注意时机、频率和速度。对于不同类的服装专卖商店来说，销售时机是不同的。服装店一般都在将要换季时促销，但是也有一些做法常常是一致的，如大多是从周末开始延续至一个星期或两个星期以后。频率一般不能超过总销售时间的30%，否则就会使顾客认为是一家廉价商店，破坏专卖商店的形象和整体经营目标。降价幅度可大可小。一些研究资料表明，专卖商店降价20%以下，对顾客没有吸引力，一般在30%-50%之间较为适宜，对于暴利商品降幅可达60%-70%。

>五、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。

>六、实\*结

这次的服装销售实习对我以后想做的工作是一次很好的锻炼，能够积累丰富的经验并从中锻炼自己的口才与能力。因此现在我认真完成了服装销售部门的实习，虽然说我做的可能是和我以后工作不一样的情况，但是我也同时学习到了服装销售不是纯纯单靠我们的销售能力。还要做好组织货品的能力，把我们的所有的优势发挥到及至，统筹安排，统筹分配。如果我们没有了高质量、高知名度的货品，即使我们说的天花乱坠，客户也没冲动去买那个货品了;如果我们的货品太多而质量得不到保证，你的推销能力能力再强，满大街都是了，你的东西也很难卖出去，只能让大家一起努力才能达到我们想要的效果。

通过做导购的亲身体验，我总结出了如下的销售技巧：

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

2、适合于顾客的推荐。对顾客进行商品说明时，应根据顾客的实际情况，真心为他们推荐适合他们的衣服，琢磨他的个人兴趣所在。但不能让顾客试穿超过三件不同款式的服装。

3、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。可以适时适度的做一些隐瞒。

4、配合手势向顾客推荐，适当的夸奖，不可过度夸奖，避免产生逆反。

5、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，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

6、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。

在店里我还学到了一些做人做事的道理：

第一：真诚待人。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往。还教会我一些在服装销售的过程中应该注意的人际关系，由此我深感真诚的重要性，在店里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作.孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

第二：不要偷懒。我曾问店长：\_什么样的员工在企业里会受欢迎?\_他的回答是不偷懒的员工。我觉得很有道理，试问有哪个老板会喜欢懒惰的下属的?于是我时刻提醒自己要多干活，尽力把本份工作做好。还记得我曾在快餐店做兼职时，主管很讨厌在工作时几个人围在一起聊天的事，所以在工作的时候，就算是生意很淡的时候也不要聊天。由于我时刻牢记这一点，最终努力没有白废，我以良好的表现完成了实习。

第三：遇到不懂的事情就要问，可以吸取别人经验。刚来到店里时，我对很多方面都未熟悉，这就需要我勤学好问。因为经验是很重要的，比如我刚来到店里时，对货品的仓库货位不熟悉，经常找不到想要的货品，从而让顾客等的着急，这时就得向老员工请教了，她们都会很耐心的给我讲解，因为没有人会拒绝一个勤奋好学的人的。

第四：讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失策。例如他们在接到商品调补时，首先会根据顾客的反映来分析情况，然后对顾客所提出的要求进行分析。我看到那些有经验的同事都是进行调配时候都是有不同，在顾客反映回来的结果上，不仅要把顾客的服装的销售时间保证在的时间，同时也要保证服装的质量。

这次的服装销售实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，她们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进真正的公司去实习，对我来说是受益不浅的。我在不久的将来就要毕业走向社会了，相信这次实习对我日后参加工作会有很多的帮助，感谢在这期间所有帮助过我的人!

**年度实习工作总结服装19**

店长对的角色定位：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长对内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;对外协调好与酒店、同行、\*机关等的关系。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。店长的工作职责:

1.了解公司的经营方针，依据货品的特点和风格执行销售策略。

2.遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

3.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。

4.负责货品管理、盘点，帐簿、报表制作，工资核算、商品交接准确。

5.负责店铺内货品补齐、调配、商品陈列。

6.及时处理店铺出现的相关问题，不能处理的及时上报。

7.定时按季节、酒店生意制定促销活动。

8.每月月底提交工作总结，制定下月计划及目标，反馈相关问题。

9.激发导购工作激情，使店铺保持热烈、活泼气氛。

10.工作积极，树立榜样作用，工作失职不找任何借口。

店长的工作重点:

作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心。店面营运通常分为三个时段。

营业前：

1.开启电器及照明设备。

2.带领店员打扫店面卫生。

3.召开晨会：

①公司政策及当天营业计划的公布与传达。

②前日营业情况的分析，工作表现的检讨。

③培训新员工，交流成功售卖技巧。

④激发工作热情，鼓舞员工士气。

4.清点货品，准备、清点备用金。

营业中：

1.检查导购人员仪容仪表，行为姿态、精神面貌。

2.专卖店的店长需督导收银、销售清单记录工作，掌握销售情况。

3.控制卖场的电器及音箱设备。

4.备齐包装纸、包装袋，以便随时使用。

5.维护卖场、库房、试衣间的环境整洁。

6.即使更换

橱窗、模特展示，商品陈列。

7.注意形迹可疑人员，防止货物丢失和意外事故的发生。

8.及时主动协助顾客解决消费过程中的问题。

9.收集顾客资料、反映问题并作好登记。

10.做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。

营业后

1.核对货品，填写好当日营业报表，记录当日签单、开发票金额。

2.营业款核对并妥善保存。留好备用金。

3.检查电器设备是否关闭，杜绝火灾隐患。

4.专卖店检查门窗是否关好。店内是否还有其他人员。

人事方面

1.参与营业人员的招聘、录用的初选。

2.对员工给予奖励和处罚的权利。

3.有权利辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工。

4.根据员工表现提出调动、

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