# 关于服装实习报告模板锦集(推荐)(7篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-09-02

*关于服装实习报告模板锦集(推荐)一1、实习时间：20xx年3月1日—20xx年5月10日2、实习地点：山东省xx市3、实习单位：xxxxxx服饰有限公司（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...*

**关于服装实习报告模板锦集(推荐)一**

1、实习时间：20xx年3月1日—20xx年5月10日

2、实习地点：山东省xx市

3、实习单位：xxxxxx服饰有限公司

（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：

山东xxxxxx服饰有限公司是集服装设计、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。xxxx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。

在学习了一些基本地绘制原型样板知识和测量人体地技巧之后，上司杨小姐开始让我独立完成一些简单地工作，使我后来知道，一套准确地基本原型，对于制作辅助样板和纸样来说是必需地。一套基本原型包含：合身袖片原型样板、直身袖片原型样板、带肩省和腰省地前后片上身原型、带腰省地前片上身原型、带领省和腰省地后片上身原型、单省前后裙片原型、带两个省地前后裙片原型、带省地前后合体上衣原型、无省地前后片上衣原型、前后裤片原型、连衣裤原型、合体连衣裙原型、公主线连衣裙原型、长衣身原型、帐逢式长衣身原型、披肩式长衣身原型、卡夫坦式长衣身原型，其中卡夫坦式长衣身原型还分为有肩省和无肩省两中形式。

但实际上，不同地服装企业甚至同一企业，采用地原型都各不相同。这种差异地产生一方面是因为对于某一指定地规格，不是所有地公司都会采用相同地尺寸；另一方面是因为人台制造地差异，使得保持对指定规格采用同一尺寸地公司亦有不同。但绘制基本原型样板地原理并不受测量值差异地影响。

得到基本原型样板地方法有两种：

一是用标准人台或人体测量值在纸上绘制原型样板；

二是将立体裁剪得到地平纹细布转移到纸张上来。

不论使用哪一种绘制原型地方法，所有地原型样板均需要平纹细布试穿检验，以保证缝线地准确性、平衡性以及良好地合体性。平纹细布上所做地修正必需更改到样板上。

学习采购相关方面的知识，个人心得体会：

一、认识到采购的主要内容：

1、接受采购要求或采购指示。

2、选择和管理供应商。一个好的供应商是确保供应物料的质量、价格和交货期的关键。

3、订货。

4、订货跟踪。指订单发出后的进度检查、监控、联系等日常工作，目的是为防止到货延误或出现数量、质量上的差错。

5、货到验收。

二、认识到采购物料的各方面的轻重和不同物料的采购管理策略组合。

三、认识到人际关系的重要，特别是工厂与工厂之间的供应和销售关系，正确查找合适的合作关系。

四、认识到仓库的管理对合理的采购具有重要的作用。

从资本集约度分析。工厂大部分工序都是由人来完成，在流程中人力和设备不能有机结合，严重降低生产效率。本人认为运作管理人员应考虑哪些任务由人完成、哪些任务由机器完成的问题。从资源柔性分析。所谓资源柔性是指一个生产运作系统能否灵活对应产品品种变化和产量变化的能力。在本工厂中，不论在设备柔性还是在人员柔性方面都有所决乏。特别是在一条生产线上生产不同种类时，难以在较短时间内从一个品种变换到另一个品种。生产工人大部分都不能执行较宽范围内的多种工作任务，不能在任务的多个环节和流程中进行调配。从顾客参与分析。

它的形式通常是让顾客参与产品设计。工厂正是由于设计方面的问题导致产品销售的不佳。建议工厂以顾客化产品为竞争重点，允许顾客提出自己对产品构成、配置等方面的要求，即允许顾客参与产品设计中来。在当今市场竞争越来越激烈的环境下，工厂一方面要不断地降低产品的成本，另一方面也必须不断地提供适合顾客要求和口味的产品，而顾客参与这种形式，有可能给企业带来两方面的益处。从资金预算分析。

工厂生产涉及到资金的投入，一个企业的大部分固定资产实际上都是被生产运作职能所占用的，因此工厂的资金预算往往与运作决策密切相关。为此，在进行流程的选择设计时，必须要考虑到可能的预算以及投资回报等财务问题。总的来说就是要求工厂要合理地处理人力与设备的投入关系堤高人力和设备的资源柔性积极加强产品设计的顾客参与合理地进行资金预算。

实习过程中与客户，同事，上司不仅要电话沟通，还要面对面的口头沟通，无形中我与很多人开始了交际，也正因为如此我发现人际交往的重要性，理解到在大学除了知识外，大学生应该培养各种能力如：人际交往能力、创新思维能力、掌握信息能力、学习能力和自立能力等等。其中人际交往能力的培养尤为重要，伟大的革命导师马克思曾经说过：人是各种社会关系的总和，每个人都不是孤立存在的，他必定存在于各种社会关系之中，如何理顺好这些关系、如何提高生活质量就涉及到了社交能力的问题。大学生进入学校的那一刻就已决定了其交往需要，良好的人际交往能力以及良好的人际关系是生存和发展的必要条件。

在大学校园里建立良好的人际关系，形成一种团结友爱、朝气蓬勃的环境，将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。在生活节奏不断加快，竞争激烈的当今社会更是如此。交往是人们在生活实践中通过互相交往与相互作用形成的人与人的直接心理联系。大学生的性格日趋成熟与稳定，其价值观，世界观基本成型，在很多问题上都表现出自己独特的观点，并且易趋固执，表现为一定程度的坚持性。

因此，在人际交往中要求一种宽松与自由的环境。相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也虚心求教。对于一个企业而言，得控则强，失控则弱，无控则乱。企业经营好比一湖清水，管理规范好比千里长堤。水从堤转，才能因而得福，如果大堤本身千疮百孔，水就会破堤而出为祸一方。军中无法，等于自败，企业无规，等于自乱。

经过两个月实习下来，使我懂得许多，将自己的实习经验总为以下几点：

（一）是要有坚定的信念。不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们实习生做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

（二）要认真了解公司的整体情况和工作制度。只有这样，工作起来才能得心应手。

（三）要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。工作起来得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

（四）要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

（五）要多听、多看、多想、多做、少说。到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系。

刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

（四）实习总结：

通过这次实习，我了解到做衣的过程，并且尝试着学习了打版、裁剪、缝纫、检查和包装。我想通过实习学到实践的知识，就能提前别人一步了。实习期间，也让我们明白了服装行业的工作都是蛮辛苦的。通过两个月短暂而又充实的实习，我不但积累了管理经验，而且学习到在专业课上所学习不到的东西，有效地补充了课堂学习的空白，丰富了自己的阅历，增强了自己的学习能力，也让我看清了自己的优势，给我一个展示自我的空间。

同时也深深地感受到工作的不易和自己知识的欠缺。这次实习对我走向社会起到了一个桥梁作用，是人生中的一段重要经历，也是一个重要的开始。不管是做人还是做事，这些都为我将来走向社会，踏上工作岗位做了比较好的铺垫。这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上这份工作，让我深刻的体会到学习的过程是最美的。

在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法，想说的很多，我总结下来主要有以下几点：少埋怨。有的人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的激情。虚心学习。

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。错不可怕，就怕一错再错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，公司领导会纠正此次的毕业实习为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力。

利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向业务前辈请教，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的做业务人员的技能，从而意识到我以后还应该多学些什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的才华、走上工作岗位打下了基础，也为自己以后的工作和生活积累了更多丰富的知识和宝贵的经验。

**关于服装实习报告模板锦集(推荐)二**

在x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。

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。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己;专卖店的工作人员流失量很大。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。

**关于服装实习报告模板锦集(推荐)三**

（一）概述：

1、实习时间：20xx年3月1日—20xx年5月10日

2、实习地点：山东省xx市

3、实习单位：xxxxxx服饰有限公司

（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：

山东xxxxxx服饰有限公司是集服装设计、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。xxxx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。

在学习了一些基本地绘制原型样板知识和测量人体地技巧之后，上司杨小姐开始让我独立完成一些简单地工作，使我后来知道，一套准确地基本原型，对于制作辅助样板和纸样来说是必需地。一套基本原型包含：合身袖片原型样板、直身袖片原型样板、带肩省和腰省地前后片上身原型、带腰省地前片上身原型、带领省和腰省地后片上身原型、单省前后裙片原型、带两个省地前后裙片原型、带省地前后合体上衣原型、无省地前后片上衣原型、前后裤片原型、连衣裤原型、合体连衣裙原型、公主线连衣裙原型、长衣身原型、帐逢式长衣身原型、披肩式长衣身原型、卡夫坦式长衣身原型，其中卡夫坦式长衣身原型还分为有肩省和无肩省两中形式。

但实际上，不同地服装企业甚至同一企业，采用地原型都各不相同。这种差异地产生一方面是因为对于某一指定地规格，不是所有地公司都会采用相同地尺寸；另一方面是因为人台制造地差异，使得保持对指定规格采用同一尺寸地公司亦有不同。但绘制基本原型样板地原理并不受测量值差异地影响。

得到基本原型样板地方法有两种：

一是用标准人台或人体测量值在纸上绘制原型样板；

二是将立体裁剪得到地平纹细布转移到纸张上来。

不论使用哪一种绘制原型地方法，所有地原型样板均需要平纹细布试穿检验，以保证缝线地准确性、平衡性以及良好地合体性。平纹细布上所做地修正必需更改到样板上。

学习采购相关方面的知识，个人心得体会：

一、认识到采购的主要内容：

1、接受采购要求或采购指示。

2、选择和管理供应商。一个好的供应商是确保供应物料的质量、价格和交货期的关键。

3、订货。

4、订货跟踪。指订单发出后的进度检查、监控、联系等日常工作，目的是为防止到货延误或出现数量、质量上的差错。

5、货到验收。

二、认识到采购物料的各方面的轻重和不同物料的采购管理策略组合。

三、认识到人际关系的重要，特别是工厂与工厂之间的供应和销售关系，正确查找合适的合作关系。

四、认识到仓库的管理对合理的采购具有重要的作用。

从资本集约度分析。工厂大部分工序都是由人来完成，在流程中人力和设备不能有机结合，严重降低生产效率。本人认为运作管理人员应考虑哪些任务由人完成、哪些任务由机器完成的问题。从资源柔性分析。所谓资源柔性是指一个生产运作系统能否灵活对应产品品种变化和产量变化的能力。在本工厂中，不论在设备柔性还是在人员柔性方面都有所决乏。特别是在一条生产线上生产不同种类时，难以在较短时间内从一个品种变换到另一个品种。生产工人大部分都不能执行较宽范围内的多种工作任务，不能在任务的多个环节和流程中进行调配。从顾客参与分析。

它的形式通常是让顾客参与产品设计。工厂正是由于设计方面的问题导致产品销售的不佳。建议工厂以顾客化产品为竞争重点，允许顾客提出自己对产品构成、配置等方面的要求，即允许顾客参与产品设计中来。在当今市场竞争越来越激烈的环境下，工厂一方面要不断地降低产品的成本，另一方面也必须不断地提供适合顾客要求和口味的产品，而顾客参与这种形式，有可能给企业带来两方面的益处。从资金预算分析。

工厂生产涉及到资金的投入，一个企业的.大部分固定资产实际上都是被生产运作职能所占用的，因此工厂的资金预算往往与运作决策密切相关。为此，在进行流程的选择设计时，必须要考虑到可能的预算以及投资回报等财务问题。总的来说就是要求工厂要合理地处理人力与设备的投入关系堤高人力和设备的资源柔性积极加强产品设计的顾客参与合理地进行资金预算。

实习过程中与客户，同事，上司不仅要电话沟通，还要面对面的口头沟通，无形中我与很多人开始了交际，也正因为如此我发现人际交往的重要性，理解到在大学除了知识外，大学生应该培养各种能力如：人际交往能力、创新思维能力、掌握信息能力、学习能力和自立能力等等。其中人际交往能力的培养尤为重要，伟大的革命导师马克思曾经说过：人是各种社会关系的总和，每个人都不是孤立存在的，他必定存在于各种社会关系之中，如何理顺好这些关系、如何提高生活质量就涉及到了社交能力的问题。大学生进入学校的那一刻就已决定了其交往需要，良好的人际交往能力以及良好的人际关系是生存和发展的必要条件。

在大学校园里建立良好的人际关系，形成一种团结友爱、朝气蓬勃的环境，将有利于大学生形成和发展健康的个性品质。在生活节奏不断加快，竞争激烈的当今社会更是如此。交往是人们在生活实践中通过互相交往与相互作用形成的人与人的直接心理联系。大学生的性格日趋成熟与稳定，其价值观，世界观基本成型，在很多问题上都表现出自己独特的观点，并且易趋固执，表现为一定程度的坚持性。

因此，在人际交往中要求一种宽松与自由的环境。相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也虚心求教。对于一个企业而言，得控则强，失控则弱，无控则乱。企业经营好比一湖清水，管理规范好比千里长堤。水从堤转，才能因而得福，如果大堤本身千疮百孔，水就会破堤而出为祸一方。军中无法，等于自败，企业无规，等于自乱。

经过两个月实习下来，使我懂得许多，将自己的实习经验总为以下几点：

（一）是要有坚定的信念。不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们实习生做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

（二）要认真了解公司的整体情况和工作制度。只有这样，工作起来才能得心应手。

（三）要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。工作起来得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

（四）要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

（五）要多听、多看、多想、多做、少说。到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系。

刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

（四）实习总结：

通过这次实习，我了解到做衣的过程，并且尝试着学习了打版、裁剪、缝纫、检查和包装。我想通过实习学到实践的知识，就能提前别人一步了。实习期间，也让我们明白了服装行业的工作都是蛮辛苦的。通过两个月短暂而又充实的实习，我不但积累了管理经验，而且学习到在专业课上所学习不到的东西，有效地补充了课堂学习的空白，丰富了自己的阅历，增强了自己的学习能力，也让我看清了自己的优势，给我一个展示自我的空间。

同时也深深地感受到工作的不易和自己知识的欠缺。这次实习对我走向社会起到了一个桥梁作用，是人生中的一段重要经历，也是一个重要的开始。不管是做人还是做事，这些都为我将来走向社会，踏上工作岗位做了比较好的铺垫。这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上这份工作，让我深刻的体会到学习的过程是最美的。

在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法，想说的很多，我总结下来主要有以下几点：少埋怨。有的人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的激情。虚心学习。

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。错不可怕，就怕一错再错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，公司领导会纠正此次的毕业实习为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力。

利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向业务前辈请教，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的做业务人员的技能，从而意识到我以后还应该多学些什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的才华、走上工作岗位打下了基础，也为自己以后的工作和生活积累了更多丰富的知识和宝贵的经验。

**关于服装实习报告模板锦集(推荐)四**

甲方：

乙方：

依据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲乙双方在平等自愿、互惠互利的基础上，确认乙方为甲方职工工作服供货单位。经双方充分协商一致，现就货物的供应及相关事宜达成合同条款如下：

一、 货物名称、商标、数量、单价、总价、交货期

货物名称

面料成分

纱支

克重

单位

单价

备注

备注：以上人数及金额以实际量体交货数量为准。

二、质量要求和过程控制

1、技术标准按国家标准生产，乙方已通过 iso9001 国际质量管理体系认证、 iso14001 国际环境管理体系认证。乙方保证所提供的职业工作服均使用xx集团荣获“中国驰名商标”中国名牌产品”“国家免检产品”的服装品牌“xx”，决不采用二三线品牌，并保证本合同约定之所有工作服均不转包其它企业生产。

2、为确保产品质量，甲方在可能情况下将派员对产品的生产过程进行监控把关，乙方在签订合同后10天内向甲方职工经行实质性量体和生产进度安排。

3、在产品生产过程中，甲方有权派员或请专家进行现场跟单，乙方应积极给予支持和配合。一旦发现违约问题，甲方有权随时终止合同，同时乙方应支付按本制作合同总金额的20%的违约赔偿。

4、乙方于合同签订后10日内必须向甲方提供封样样衣，并保证样衣及工作服的一致性（中标80%毛料），保证西装里料全部采取国产材料，袖里采取羊蹄袖处理，袖子接缝采取双向吃水工艺；男女西裤据个人量体进行打扁、加裤脚衬和防滑带处理，其它按国标要求制作。具体详见样衣及双方约定的采取进口面料生产的一线品牌样衣标准。

三、包装规定

1、包装要求及费用负担：采用手提套衣袋包装并配专用衣架，立体纸箱包装运输，10套/箱，内装交接单，纸箱外标明：xx林区神发水电有限公司、人员姓名及数量。

2、包装费用由乙方承担，所有包装物乙方不再回收。

四、交货时间、方式及地点

1、交付时间： 20\_年9 月20 日前全部交付完毕。

2、交付地点：以甲方指定的地点为准（xx）。

3、交付方式：由乙方负责送货至交付地点，并承担运输及相关一切费用，协助甲方发放。

五、验收

1、服装按照甲方中标要求的封样样衣的面料、颜色、制作质量以及约定的辅料等规定进行原产地预验收和送达交付地点终验。同时，甲方将有权抽选产品送相关权威检验机构进行检验，乙方按甲方抽检数量进行补货。

2、甲方收到服装后，验收异议期限为15个工作日。若甲方逾期未进行验收，视为已完成验收。

3、服装送到甲方并经验收合格后起算质保期，质保期期限为两年，在质保期内，乙方应对服装出现的质量问题无偿负责返修，返修两次未达标的乙方应无条件进行重新制作，直到产品达到需求标准。

4、乙方在现场量体时，甲方职工需对测量的尺寸进行签字确认。

5、乙方交付的货物不符合质量及精确量体大小要求的，甲方可以要求乙方返修、重做、退货并承担因此给甲方造成的损失。乙方不能按甲方要求承担责任的，甲方有权终止合同，并拒绝支付合同款项。

六、售后服务

售后服务由xx武汉职业装营销中心全权负责，成立专门售后服务小组，保证提供完善的售后服务。售后联系人：xxx，电话：xxx办公电话xxx。

七、付款方式

1、本合同签订并生效后，乙方需及时向甲方提交国内正规税务发票（增值税发票），合同签订的3个日内支付50%货款作为预付款，货到并验收合格后7日内再支付40%。余下10%三个月内质量没出现异议一次性付清货款。

八、违约责任

1、乙方应严格按照双方约定的质量数量及交货期限要求保证交付。每逾期一天，应向甲方支付延迟交付部分货款金额5‰的违约金。在此情况下，乙方除有义务继续履行合同外，还应赔偿由此给甲方造成的损失。

2、当乙方逾期15天（含）以上不能按约交付，甲方有权提出终止合同，同时乙方应支付按本制作合同总金额的20%的违约赔偿。

3、乙方所交付货物侵犯第三方权益的，应承担由此给甲方造成的一切损失，并承担一切后果。

4、若发生其他违约情形，违约方应赔偿由此给对方的损失。如属双方过失，应各自承担相应责任。

九、不可抗力

1、由于不可抗力，如火灾、地震、台风、洪水等自然灾害及其他不可预见、不可避免、不可克服的事件，导致不能完全或部分履行本合同义务的，受不可抗力影响的一方或双方不承担违约责任。但应在不可抗力发生后48小时内及时通知对方，并在7日内向对方提供有效证明文件。

2、受不可抗力影响的签约一方或双方有义务采取措施，将因不可抗力造成的损失降低到最低程度。

十、争议解决方式

在本合同履行过程中发生争议时，甲乙双方应及时通过协商解决。双方协商不成，向甲方所在地人民法院起诉。

十一、其他约定

1、根据工作需要，甲方在合同履行过程中或合同履行后（自合同签订后两年内）有可能发生补单事宜，乙方在接到甲方补单通知后30日内将增加服装按本合同价格及相关质量要求及时补货到位。

2、本合同经双方法定代表人或其授权人签字并加盖公章后生效，履行期间不得随意变更或解除。

3、本合同未尽事宜，双方可签订补充协议，作为本合同补充文件。

4、本合同壹式肆份，甲方执贰份，乙执贰份，均具有同等法律效力。

5、 其它未尽事宜，双方协商解决。

甲 方

单位名称（公章）：

地址：

代表人：

电话： 传真：

邮编：

开户银行：

帐号：

乙 方

单位名称（公章）：

地址：

代表人：

电话： 传真：

邮编：

开户银行：

帐号：

委托方 （以下简称甲方）

受托方 （以下简称乙方）

甲方就委托乙方代为采购 设备事宜，在双方友好协商，平等互利的基础上达成如下协议：

第一条：设备的名称、规格、单价、原产地（设备详情见合同附件）。

第二条：合同金额：本合同项下设备的总价款为人民币 元整。

第三条：付款方式：合同签订后五日内，甲方将合同价款总额的 即人民币 汇入乙方指定账户内；余款 即人民币 在设备安装调试验收合格后 日内汇入乙方指定账户。

第四条：交货地点：由乙方负责送到甲方指定地点内，有关运输费用由 支付。

第五条：交货日期：第一笔货款入账后 内发货。

第六条：甲乙双方的责任与义务：

（一） 甲方的责任与义务

1、 将所需的设备详情及相关要求知会乙方，如所需设备的信息有所变动，应及时通知乙方；如因甲方为作出及时通知所引发的损失由甲方自行承担；

2、 如因人力不可抗拒的自然灾害原因致使合同不能继续履行的，甲方应及时通知乙方并提供相应证明文件；

3、 合同设备到达甲方后，甲方有义务验收提货，如发现包装残缺，设备不符合合同的相关要求，甲方应立即通知乙方，以便乙方与供货商协商相关赔偿事宜。

（二） 乙方的责任与义务

1、负责签订相关购货合同，并保证合同的相关内容符合国家法律法规的相关规定；

2、货物叫甲方验收后，及时与甲方办理相关财务结算手续

第七条：违约责任：

（一） 乙方违约责任：乙方所交付的设备品种、规格、质量、技术不符合本合同相关约定的，甲方有权要求退货，收回已付货款，并由乙方向甲方支付相当于合同价款总额的 作为违约金；无特殊原因乙方逾期为交付设备的，乙方向甲方每日偿付合同价款总额的千分之一作为违约金。

（二） 甲方违约责任：甲方无正当理由拒收设备，乙方向甲方收取合同价款总额的 作为违约金；甲方逾期支付设备款，甲方向乙方每日偿付合同价款总额的千分之一作为违约金。

第八条：索赔：

乙方应负责代理甲方向供货方进行索赔，

第九条：合同争议的解决方式：

本合同在执行过程中发生的争议，有甲乙双方协商解决，协商不成的由被告所在地法院解决。

第十条：其他;

一、 本合同自签字盖章后生效；

二、 本合同的所有附件具有与合同相同的法律效力；

三、 本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方;

经办人; 经办人：

开户行及账号： 开户行及账号：

年 月 日 年 月 日

供方： 签订地点：

需方： 签订时间：20\_年 月 日

经供需双方友好协商，现就需方购买供方尿素、复合肥事宜达成如下条款：

一、产品品牌、品种规格、数量、金额及交（提）货时间：

品名

规格

数量（吨）

单价（元）

金额（万元）

交（提）货时间

二、质量标准及要求：gb2440-20\_、gb7118-20\_标准

三、包装标准：50斤／包或40斤／包，内塑外编，包装物不回收。

四、交（提）货地点、方式：

供方货场、需方自提，或需方委托供方代办运输，运杂费由需方承担。

五、付款方式：双方确认的银行承兑汇票、银行转账或现金等双方认可的支付方式。

六、验收方式及提出异议期限：保质期内产品质量由供方实行“三包”，若因需方在仓储、运输、销售过程中造成的吸潮、雨淋、水淹等导致的质量不合格有需方承担。

七、违约责任：供需双方共同遵守合同约定，违约按《中华人民共和国合同法》处理。

八、争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决；协商不成，任何一方均有权向合同签定地人民法院起诉。

九、其他约定事项：合同期内如市场价格发生较大变化，双方另行协商。

十、本合同如需变更，经双方协商同意，并以书面形式予以确认，作为本合同不可分割的一部分，共同接受本合同同条款的约束。

十一、本合同一式两份，双方各执一份，自双方签字盖章后生效。本合同传真件具有同等法律效力。未尽事宜，双方协商解决。

十二、本合同有效期从 20xx年 4 月 25 日至20xx年11月30日

供方： 需方：

地址： 地址：

账号： 账号：

开户行： 开户行：

法定代表人： 法定代表人：

（或代理人）： （或代理人）：

**关于服装实习报告模板锦集(推荐)五**

转眼间学习的时间已经过去了，我找到了\_x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x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x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。x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x个最基本的坚实支柱，在x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。

**关于服装实习报告模板锦集(推荐)六**

实习时间；20xx、7、14————20xx、8、16

实习单位：申洲针织有限公司

实习地点：宁波

一、 实习目的

本次学校提供实习的极会，可以亲身体验团队合作观点和劳动观点，可以培养实践、实 训能力，通过一月的实习，对服装的剪裁、缝制、检验、整理、包装整个过程中的操作得到了训练和提高。

为期一月的实习段练，虽然很累，却对流水线生产有所了解和初步的认识，切实感受到了教学与实践之间的差距，教学技术性强，生产一线的工作是按步就搬的。

二、 实习过程和内容

首先我介绍一下该公司的情况。本公司有总部及下分六个分部，每一个部是六个工厂， 员公近万人，具体的有制板师、样衣师、人事部、财务处、剪裁部、缝制部等等，制度很明确，我们一行三个人当然也要尊守厂规厂纪，我们被分配到缝制七部四工厂，上的也是流水线，但我们不加班，他们员工是要加晚班的，流水线的工作方式是每人只负责一件衣服的一个部件的缝制，他们工作效率很高，每人一天要做800到1000件，当然我们的速度就是赶不上，刚去那几天我们一天做200到300件，差距很大，这也让我们感到不好意思，听老员工们说做一月多可提高速度，也是，快结束时也能做400到500件了。

在工厂接触了许多未见过和接触的东西，学会了包缝机、套结机、三针五线机、两针三线机、压条机等，其间在他们领导的带领下，我们还参观了裁剪部门，让我们见识了电剪刀的工作过程，看到一叠很厚的布料在电剪刀的裁剪下变成一块块衣服的各部件，并且剪口很工整，通过进厂实习，拓宽了知识面，激发了我们工作的积极性。

在实习中发现该公司规模大，但各个生产部门都是有条理的，安排方式是很有效的，现在服装企业的竞争是靠按时交货，成本低、质量好来提高的，尤其是申洲公司它是生产名牌运动服的，出口量大，交货期又短。质要求特严，负责检验的人要仔细检查每一衣服，污损、色差、起皱、破洞、抽纱等问题，应用红色的线扎起来，然后送到相应的部门做处理，而且每一道工序要求是零线头，就是要清理干净无线头保证各项指标正确后方能打包装，除此之外，我们还学习了各种手工工艺，另外还间接学习到了少量的管理知识和机器修理及为

人处事的道理。

三、 发现的问题及建议

通过这次实习，发现该厂存在的问题

1、 该厂一线工人工作时间太长，经常加班加点，工人打疲劳战

2、 车间布屑多，对人体的呼吸道产生一定危害，应当安期发放口罩，以备生产需要

3、 车间流水线上衣服摆放杂乱，占用空间

4、 部分员工配合不紧密，影晌了进度

建议；1、制定新的奖惩激励机制

2、定期给员工举办文化活动，丰富员工的生活

3、对员工在生活上多关心

四、我们教学上的问题及今后的打算

问题：1、设备跟不上，人家是全自动的机器，象包缝机、压条机、还走明线用的压角也不同

2、实践时间少，尤其是没有集中机训

3、没有形成那种团队合作精神

4、没有利用一切可利用的时间，对学生放的太松

**关于服装实习报告模板锦集(推荐)七**

为了丰富我的社会实践经验，今年寒假，通过熟人介绍，我进入一家服装厂开始了实习工作。下面来我的实习详情：

20xx年x月11日——20xx年x月13日

这次寒假在服装厂实习主要就是要熟悉整个服装生产的流程，因为这是毕业后所要从事的工作岗位，是和专业相关的，所以我很珍惜这次宝贵的实习机会。通过实习更加的巩固所学的专业

知识，拓宽知识面，让自己在有限的时间里学到更多的东西，同时，在实习中发现自身的不足之处，方便以后的改进，为将来正式踏上工作岗位打下一定的基础。

我所实习的这家服装厂主要从事服装设计、制作和销售。厂里有先进的服装生产设备，有专业的设计人才，专业的生产线和现代化的生产设备。工厂主要是接订单，然后按订单的数目生产，由设计师专门设计，工厂有两百多员工，规模比较大，在业界有一定的影响力，客户口碑很好。

暑假刚到服装厂实习的时候，车间主任就给我安排了一名实习期间的指导老师，指导老师先带我熟悉了厂里的环境，讲了下实习期间要遵守的规章制度，就带我去厂里的员工宿舍休息了，说第二天正式开始实习。

到了实习第二天，我先找到了指导老师，他就带着我看同事在生产线上是如何制作服装的，然后就一步步给我讲

解了下，让我脑海里有个具体的生产过程印象了，后来我就在指导老师旁边仔细观察他是如何设计制作衣服的，还不忘细心的做下笔记，这样方便以后的总结归纳。在观察中我有不懂的问题就直接去请教指导老师，老师也会很耐心的为我解答。在工作之余，我还会和指导老师沟通交流，在交谈中，指导老师会把他多年的服装设计和制作经验毫无保留的传授给我，这让我为他这种无私奉献的精神所感动，看着指导老师辛苦的工作，对他的敬业精神所敬佩。

等到我熟悉了整个服装生产过程后，指导老师就安排我开展实践动手工作了，让我尝试着自己设计衣服和制作衣服，这让我很开心，经过我的不断努力，和指导老师在旁的监督指导，我很快的就完成指导老师安排的实习任务，在实习期间的表现也是得到了服装厂领导的表扬。

暑假在服装厂实习的日子虽然短暂，但是对我这个大学生来说却受益颇

多，让我明白了很多的道理，是一次有意义的实习经历。

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