

# 最新服装督导工作总结和今后工作计划(优质5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。我们在制定计划时需要考虑各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 服装督导工作总结和今后工作计划篇一

要了解公司的.年度市场发展计划，主要要了解以下几个方面：增加门店数量；扩大单店面积；提高单店增长率的计划；打折促销、送礼vip客户管理计划；地理趋势图；价格调整计划；广告和媒体推广计划；去年的季度数据等。

服装设计师进入新一季的产品设计，参展商淘宝能赚钱吗？他们不应该等待，而应该紧跟时尚设计师的想法和进度，同时开始新一季的终端展示策划案例。

t: 2em; text-align: left;"品牌每一季的面料订货种类通常比较繁多，有时数量会超过百种，此外面料的成分、订货量的多少、到货日期、针对面料的设计方向等都是陈列师必须掌握的信息。

仅凭头脑是不可能全部记住这些信息的，也无法完全用色彩、图案等来分辨，陈列师应该按照公司统一的编号与其他部门沟通，提高工作效率，同时避免不必要的麻烦。有了这些信息，该产品系列的上市时间，卖场由哪些面料、服装组成，店铺的大概布局和构思就应运而生。

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗？没错，服装

设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。

作为陈列师，只有一种搭配方案远远不够，因为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是陈列师所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。陈列师有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案dnf怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。陈列师此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。

另外，一些曾经不好卖的剩余面料也需要陈列师关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。

总之，陈列师要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

配饰的开发通常由服装设计师完成，但国内很多服装设计淘宝开店成功经验师还不具备这样的能力和精力。如果公司没有专门负责配饰开发的部门，那么这项工作应该由陈列部门

承担。

一是配饰的色彩与本季服装主推色完全吻合或十分搭调。陈列师提前找到面料的色卡，在开发配饰的时候，把与某一块或某几块面料相匹配的标准色准确地提供给制造商，以免开发出来的配饰无法搭配服装的色彩。

二是要开发专属配饰。一直流传下来的经典配饰之一与服装面料相同质地的山茶花，就是上面所说的专属配饰，这种配如何在xx开店饰与服装的搭配完美无缺，并且独一无二。

## 服装督导工作总结和今后工作计划篇二

巡店管理是一座架于公司与店铺之间相互沟通的桥梁，提高公司与店铺整体营运能力，使各项运营标准与公司保持高度一致，充分利用公司资源。巡店是公司的例行工作，是督导的重要工作职责，发现问题，解决问题，是巡店工作的初衷和根本任务。

督导实地考察和跟进店铺的运作状况，确保品牌运营的标准型和一致性；发现店铺存在的问题和不足，提供改进建议和实地辅导；听取店铺工的建议和困难，进行反馈并解决。比如工状态不好，可能会对顾客态度不好，其中的原因可能是工的付出没有得到公司的认同；工的积极性不高，有可能是公司管理上出现了问题，这时要和店长沟通解决方案，促使问题的解决等。这样我们可及时发现并解决店铺存在的问题与公司管理细节上的不足，提供有效沟通平台，加强店铺与公司之间工作上的协调。

目前在巡店中主要出现的问题有三方面：

问题一、巡店标准不统一；

问题二、督导人严格依照巡店表评分标准进行客观评分；

问题三、巡店以扣分为目的，挑毛病，找麻烦！

这三点带来的矛盾是：

带来的负面影响是：这样容易挫伤工的积极性，直接影响到店铺的销售业绩，督导要适时为店长做辅导，帮助店长发现解决问题的手段，提高工的积极性。

## 服装督导工作总结和今后工作计划篇三

1、掌握每款货品数量

2、掌握每款号码情况及数量

3、掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。

4、近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

二、管理好账目

1、做到日清、日结、日总、日存、日报。

2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

三、管理好员工

1、稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。

2、招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。

3、训，培训员工。

(1) 做到每位员工均了解公司制度，

(2) 在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。

5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，使销售人员成为一顶一的干将，并为企业提供优秀的管理人员。

#### 四、商品陈列

1、按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

#### 五、增加销售额

1、通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的准备，事中有跟进，事后有总结。

3、促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出；对新顾客通过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。

4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

# 服装督导工作总结和今后工作计划篇四

为进一步推进池坪九校教育教学的跨越发展，督导室本学期工作中，明确目标，理清思路，扎实有效开展各项监督工作，进一步提升了我校教师整体的教育教学水\*，进一步推动了学校教育教学工作的稳步发展。

## 一、领导的高度重视，推进督导工作的顺利开展

我校督导室自成立以来，校长室、校党委对督导室的督政、督教、督学工作高度重视，校长对学校督导工作提出了明确的要求，并就具体操作细则进行了深入细致的探讨和规定，使得我校督学工作思路清晰，目标明确，可操作性强。

## 二、督导室统一思想，充分认识到教育教学督导的重要性

我们在统一思想认识，强化工作责任的基础上，进一步明确督导工作指导思想和工作重点，坚持督政为主、督学为本，切实加强教育教学的督导工作，充分发挥督导员在教育教学质量监控过程中的作用，不断加强各年级教育教学的质量监控，保证学校各年级教学过程各环节规范进行，并达到相应的教育教学质量标准，为学校完善教学管理、改进教学工作提供依据，为学校制定教学规划、促进学科建设、提高教学水\*提供服务，为领导科学决策提供咨询信息，促进学校的教学改革不断的深化发展，逐步形成规范意识、质量意识和创新意识。

## 三、全力履行督导职责，为学校的发展发挥督导作用

### 1、深入处室、年级部督导，提高职能部门的工作效率

开展具体深入的督导工作。我校督导室根据学校高效管理的要求，将全体督导员分工到各处室、年级部，参与年级部分工和年级部管理，结合一个学科组，及时督查了解学科组开

展教学教研工作情况。

督导员深入处室、年级部和学科组首先是“督”，即按照学校“依法行政，讲求效率”的原则，督促各处室、年级部和学科组做好应做的工作，通过召开教师座谈会、到课堂听课、找学生或家长了解情况，督促处室、年级部和学科组抓好教育教学工作。其次是“帮”，即按照学校教学质量跨越发展的要求，帮助各处室、年级部出谋划策做好相关工作；第三是“做”，即按照督导室的统一部署，亲自参与处室、年级部管理工作，决不做“指手画脚”的“看客”。

## 2、发挥督导员资源优势，积极参与学校管理

我校督导室成员大部分是高级教师，有的还担任过学校中层干部，具有较强的资源优势，经常为学校的发展献计献策，并积极参与学校的教育教学管理，起到了很好的作用。

督导室积极参与高三年级的教育教学督察工作，提出了不少好的建议。督导室全体同志参与年级部值日工作，定时督查校长及领导班子的在岗、出勤、听课、参与教研活动等情况；督查学校民主管理、校务公开的情况，了解学校重要或重大工作会办情况和教职工对校务公开满意度情况以及对民主管理、民主理财情况；及时督查学校严格执行师德师风建设的八项规定，督查了解有无搞有偿家教、乱推销、乱收费等违规行为；定时督查学校对上级工作布置的执行情况和传达学习上级会议精神情况；及时按要求向县局上报督学工作情况信息表；及时热心关注教职工的思想、工作、生活，认真做好教职工合法权益的维护工作，及时向校长室反映教职工的需求、反馈教职工中的不良倾向。

## 3、加强教学常规督导，推进教师教学的规范化

本学期以来，我校督导室配合年级部、教务处积极推行校内视导，使学校教学常规督导检查工作制度化、规范化、日常

化，使教学常规要求得到了很好地执行。督导室配合教务处对基础年级期中考试滞后的老师和班级进行跟踪视导，进入班级听课，检查他们的备课笔记、听课笔记、作业批改记录等教学常规，指出问题所在并限期改正。每次就检查情况及时交流。每一位老师都将常规工作真正做到日常化、细致化。在压力与动力之下，这也是教师互相学习、互相交流、共同促进相互提高的途径，也提供了督导室、教师面对面交流、谈心融合的机会。对肄业班老师教学常规进行多次全面检查，具体情况在教学简报中详细通报。配合小六、初三年级部对老师面批情况进行检查。检查小六、初三年级老师对边缘生的面批工作，检查小六、初三年级课堂教学效益。

#### 4、加强课堂教学视导，提高课堂教学的实效性

教学的低效通常源自两个方面：首先是认识层面的问题，包括教材解读不深刻、学生把握不到位、目标定位不准确等，这是制约课堂教学“有效性”的重要方面；其次是课堂实施的低效运作，教师不能在预设和生成之间求得\*衡。

课堂教学视导时要求上课老师的备课工作要与备课组共同开展，让备课组每位教师都能关心上课内容，出主意、想办法，找重难点，特别是找出重难点如何突破的方法。教学时要求上课老师要关注备课内容与教学对象结合中出现的成功之处，以及所产生的问题，然后根据存在的问题在评课中探索解决问题的有效方法。课后评课时，督导员从观课中总结有益的教学方法和教学模式，从教学的形态、教学模式、教学方法、语言的感染力、无言肢体动作的形象鼓动力中挖掘适合于学生发展的有效方法指导授课教师，使授课者知晓自己的成功之处，以及存在的问题，并且能在今后的教学加以发展和改进，从而推进了课堂教学的针对性和实效性。

#### 5、加强青年教师督导，为学校的可持续发展奠基

在督导过程中，我们感到青年教师的潜能是需要挖掘的，青



年教师的成长需要创设有效的教学\*台。全体督导员克服教学中各种困难，积极指导青年教师备课，分析教材，根据学生的具体情况，确定教学方案，从中找出适合于学生发展的教学模式。并会同县教研员指导青年教师如何去掌握新教材的教法和研究，如何去调动学生的学习积极性，如何解决教学中存在的问题，使课堂教学的效果得到提高。

(1) 对教材内容的把握趋向自如；(2) 教学设计层次分明；(3) 注重主题思想在教学中的实施；(4) 教学问题的设置注意适合于不同层次的学生。(5) 注重手、脑并用，力求提高学生动手能力和逻辑思维能力。(6) 注重师生情感交流，知识与能力相互关联，提升可持续发展的空间。

进生的面批工作；督导室成员深入肄业班各班级，检查肄业班学生学习常规；督导室全体成员对按照学校的分配，每人结合一个班级中成绩优秀但家庭经济又是比较困难的边缘生，定期和这些学生谈心，及时了解他们的学习生活状态，在生活上特别关心和照顾。

以上是我校督导室本学期的一些做法，还有很多需要进一步思考的地方。今后在督导工作中，我们将加强教育教学督导氛围的和谐，关注听课、评课的密度，加强评课的效益，提高督导的有效性。我们坚信，在县教育事业发展指挥部、县教育局的正确领导下，在校长室和全校广大教职工的指导和帮助下，我校督导室成员一定能真正起到一个督查员、信息员、维护员、宣传员、教研员和示范员的作用。

## 服装督导工作总结和今后工作计划篇五

- 1、跟进每日店铺数据上传的准确性，及时性。
- 2、货品到货信息，发布到各店铺并跟进配货。
- 3、对每日销售与上周同期销售数据进行对比分析，对升降幅

度较大的店铺进行单店分析其原因。

4、对无电脑专柜每日进行销售录入，下单配货，并核实其配货数量与其销售，库存是否合理，进行正确下单。

5、到店检查相关工作，随时了解店铺情况。

1、周一查看负责片区的一周销售，库存，上周活动，现在配送中心存等。根据上周情况制定本周工作计划。

2、周二经营分析时总结分析上周工作情况，制定本周工作计划，活动计划。

3、周三店长会议。总结上周自己所负责片区的货品，人员，活动情况。告诉店长本周计划，并组织店长和其他片区店长进行交流和互动。到店检查周二晚大扫除完成情况。

4、每周三店长会议时收集专柜信息调查表，上周店长对员工的考核（由内务收集汇总）。周一做店铺（柜）与上周同期的销售对比分析，进销存分析，周二“经营分析会议”对店铺一周整体销售进行概括总结。

5、下发每周《考核表》、《调查表》；并提供各店一份仓库正价与特价货品的库存表，指导其配货。对上周的《调查表》，收集统计，反馈给经理，销售主管，总公司市场部。