

最新服装商品部工作总结与计划(实用7篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编帮大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

服装商品部工作总结与计划篇一

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20xx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20xx年的x月份我们有对我国的西南部的一些发达城市的市场调研活动，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20xx年x月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的时候，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、20xx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。

- 1、配合各部门，努力做好x月份xxx订货会和x月份的xxx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□xxx男装的明天一定会更美好！

服装商品部工作总结与计划篇二

3、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

20xx年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为xx年的工作做铺垫。

xx年计划

新的一年掀开新的一页□xx年年度计划如下：

- 2： 店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放；
- 6： 加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度；

在xx年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在xx年中突破目标，再创业绩新高。

1、市场部成立及团队的组建；

2、招聘人员计划；

4、招商以拓展重庆区县空白市场为主及维护原有市场老客户为辅；

7、拟定市场人员每月的工作实况及其逐一追踪解决市场战斗问题；

1、团队的组建：

a 市场部人员工作经验要求：（最低标准一年以上相关经验，以筛选形式作为招聘；要求业务人员实干肯吃苦耐劳，寻求长期发展共同与企业合作一起成长为最佳招聘方式）

b 市场人员的培训：

1)首先熟悉公司文化背景

2)了解公司每个系列产品的特点

3)深入了解产品的同时并掌握熟悉对同行产品的优势及劣势

2、招聘人员的计划：

3、市场拓展定位走向

a 目前市场区域情况：为重庆区域范围

1) 长江下游(城口、巫溪、巫山、奉节、云阳□xx县、万州、梁平□xx县、垫江、丰都、石柱、长寿、涪陵、武隆、彭水、黔江、酉阳、秀山)

2) 长江上游(合川、北碚、永川、铜梁、潼南、大足、双桥、荣昌、江津、綦江、万盛、南川、璧山、巴南)

b 进入市场前期的做战方式:

3) 采取恰当的方式作为拉大销量为目的(以买多少件送什么赠品的方式, 十件送++ 20件送+++ 50件送++++ 100件送+++++)

4、 预计市场人员销量设定

a 市场部人员开发客户数量标准(每人应开发3-8个新客户);

b 市场部人员应设定每一周的预计开发客户数量作为标准;

备注: 以上市场人员应做好实际的开发客户数量作为实际的拟定开发客户标准。

5、 市场部人员管理培训交流:

b 市场部人员应每天做好日计划及日总结

f 市场部人员工作的汇报(做好详细的工作记录汇报);

备注: 此举主要加强团队的作战意识, 凝聚团队作风有组织、有良好的习惯、有善于学习的一个健强的团队。

a 探讨工作中存在的问题, 以便进一步改善潜在问题的类似出现;

c 业务员提出-

备注：以上数据作为前期市场部的预期销量计划，并以此作为工作开展数据的指标，同时加大力度完成所预期设定的销售数量，并在实际的过程当中真正体现出惊人的作战风格，飞速地发展新客户及推广产品从而扩展产品销量及知名度，维护产品在当地市场的美誉度。

3、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

xxxx年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为xxxx年的工作做铺垫。

服装商品部工作总结与计划篇三

服装销售者，是很要了解现在的潮流的，别特是现在的年轻人，学生这一类，现在的服装走的是新路线，人们对衣服的追求是越来越不同，在这给我的工作造成了一定的挑战，一开始我会做调查，主要还是学校这一块，年轻人，往这方面调查，对各种不同的人群做一个调查，记录消费者的需求，这是很重要的一步，只要把这一部做好了才能更好的施展后面的工作，作为一名服装销售除了调查，在推销这方面也要有自己的技巧，面对各种人群在销售的时候，最多的就是打心理战，这是最考验一名销售能力的时候，把自己的产品用最好的方式介绍给他人，取得比别人的信任，往往比卖出多少件衣服重要。

在上半年的节假日中我们也做好了，促销活动，主要还是把存货赶紧卖出去，马上就热天了，把库存清空是首要的任务，在这方面要做到货比三家，价格也要适当在促销活动的时候我成功的卖出了这个前两个季度的所有库存，这个数据是可观的，是比较丰收的，服装销售我们做的是自己的品牌，在平日里每一位顾客上门来消费我都是尽职尽责，服务好每一

位消费者，在接触顾客的同时，还不要忘了礼貌礼节，最主要的还是要给顾客留个好印象，建立第二次交易的肯能性，这才是最成功的。

在工作中我还是不断在学习，学习自身的销售技巧，时刻的去了解，主动地了解服装销售的行情，第一时间的关注现在行业走势，关注现在服装行业的行情，工作中最是纠正自己的错误，多多去了解消费需求。

在服装店这半年来，我一直在总结自己，计划自己，这样的日子在无限的循环，我觉得这是一种享受，看是枯燥，但是工作就是这样，自己在枯燥的工作中，慢慢的得到回报，并且发现自己的优点，然后扩大。

服装商品部工作总结与计划篇四

“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。

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!

转眼间，我已经在××工作了四年多的时间了，按照×××的工作要求，目前我基本完成了各项目标任务工作，为了使以后的工作更好地开展，在此我特对这几年的工作情况进行全面细致的总结，明确下一步工作目标。

一是原辅材料的检验

为了保证原辅材料的质量，我严格按照原辅材料的产品图、标准和技术对纱线、辅料、染色整理所需的染化料助剂等进行检验，检验合格后才能办理入库手续，如果出现一些需要专业权威单位鉴定的检验，则仔细将供方评价作好记录再送

检，当检验完成后，我及时有效地对材料做好状态标识，对检验不合格的原辅材料，在做好详细记录后作退货处理。对于有些既没有标准、又没有明确性指导文件的原辅材料，我坚决执行拒验制，在做检验记录时，确保记录的内容完整、数据结果真实，所经手的检验记录均落下自己的署名，落实责任。

二是半制品的检验

对半制品的检验一般分为两个步骤进行：

1、选择半制品检查点。为了减少生产成本和次品率，根据款式、工序繁重程度、生产量大小和产品价格，合理地选择检查点。通过检查点的'设置，既能让检验工序不被下一工序所覆盖，又不用因返修而拆开成品。

2、检验半制品。作为纺织面料和服装的检测经理，我经常对经织造出来的毛坯布、经染色整理后的光坯布、经印绣花后的衣片等半制成品进行抽样检查，及时发现问题并给予纠正。为了加强半制品的品质，用“半制品检查报告表”对检验情况进行详细记录，记录抽检数量，在检验结果栏尽量列出所检验产品存在的瑕疵和不合格处，并提出改正方法、评语和注意事项等，同时加强工作人员的品质意识，加强自我检查和主动检查，逐步提高半制品的品质。

三是成品的检验

由于纺织材料的高度吸湿性，不同环境下，湿度的不同都会引起纺织品出现重量、纤维长度、面积、纱线粗细、厚度等方面的变化，因此纺织品必须在特定的环境条件进行测试检验。在调好大气压和湿度的条件下，成品检验主要包括两个方面的检验，外观质量和内在质量。

1、外观质量检验。开箱后，检查服装型标和吊牌是否与箱子

记载一致，然后测量尺寸，看服装尺寸大小是否符合规定，再看服装外观，依照顺序再次检查上衣领、肩、袖、裤口、裤长是否存在原辅材料、裁剪、缝制的问题，若均无问题，再进行细节检查，主要检查纺织品上是否存在外观疵点，一般情况下，外观疵点要么是局部出现，要么是散布出现，这都是可以通过肉眼检查得到的。加强对色差的检验。对色差的检验通常是直接通过肉眼评定的，难以分辨的情况下就通过仪器进行测量，如果存在颜色差异，则不得出厂销售。

2、内部质量检验。加强对平整度和稳定性的检验。检查服装是否按照规定进行熨烫，不能出现折皱，光亮度高，检验稳定性时，主要是对服装在加热和外力作用下的伸缩恢复力强不强，是否存在尺寸上明显的变化若出现拉伸断裂或者撕扯造成破裂的现象，均不得出厂销售；加强对起球和纺织纤维的检验。由于纺织品纤维含量重，容易起球，所以对这方面的检验必须引起重视，可以通过手摸、目测、燃烧、溶解等方法对纺织品纤维种类进行定性和定量分析检测，实际应用中，鉴别方法有很多，比如红外吸收光谱法、着色试验法、密度梯度法、双折射率测定等，经过多种方法检验再系统分析从而得出质量检验结果。

不论是外观质量和内部质量，都做到了对每件衣服仔细查看、严格检查，若发现不合格的产品进行标识，并隔离存放，上报有关部门进行及时有效地处理，保证服装出厂后不存在质量问题。

（二）不良品原因的分析并提出对策

二是外观质量不过关，不符合规格或者不平整，出现外观疵点；

三是公司内部管理不够到位，存在着一些未完善审批手续的产品，直接出厂销售。

针对不良品出现的原因，我认为应该从以下几个方面来应对：

三是严格执行公司内部管理审批制度，若出现不良品，必须经过顾客的批准或者上级领导的批准，才可对不良品采取让步政策。

一是认真分析市场需求。开发新产品的目的也是为了适应社会的发展，满足客户的需求，那就必然要对市场进行调研，对市场同类产品的竞争情况仔细分析研究，结合本企业的产品结构，作出适当调整和采取相应对策。

二是努力学习相关法律法规知识。这既是一种自我保护，也是一种防范意识，在引进新技术的时候，掌握到相关法律法规知识，就可以避免造成索赔等问题，同时在注册新产品时也进行了自我保护，防止企业利益被侵犯。

三是充分完善新产品、技术、工艺开发工作的组织管理制度。由于新产品的开发是一个比较系统的工程，为了不让企业受到经济上的损失，就必须建立健全开发组织机构和相关管理制度，保证切实可行的新产品、技术、工艺投入生产，目前每年研发大约有20xx左右的新产品。

虽然我在公司各位领导和同事的关心帮助下，能够较好地完成各项工作任务，但依然存在着很多不足之处。

（一）欠缺艰苦奋斗、吃苦耐劳的精神

由于服装检验工作量多、任务重，有时会产生抱怨心理，工作态度不够好，欠缺艰苦奋斗、吃苦耐劳的精神，从而造成工作效率较低。

（二）协调、组织能力不高

因所从事的工作关系，对不合格的产品要进行多个部门的沟

通协调，这就要求我必须具有较高的协调、组织能力，但个人性格原因，在这方面还有待加强。

（三）专业学习强度不够

服装检验和纺织品检验都有各自的检验标准和规范，随着时代的发展，这些标准和规范也在不断完善，这就要求我们检验员要加强专业学习，掌握一定的业务知识，在工作中做到专业了然于胸。

（四）检验工作还不够细致

在进行服装检验时，通常不会出现明显的不合格之处，这都需要检验员必须以严谨认真的态度进行检查，任何细枝末节的错误都不能放过。在这方面，我自认为做得不够好，还有待加强。

（一）端正心态，转变工作作风

为了让下一步工作能够更好的开展，我在继续做好自己本职工作的同时，应加强思想素质建设，培养艰苦奋斗、吃苦耐劳的精神，端正心态、积极进取，热爱自己的职业，改善工作态度，对领导尊敬、对同事礼貌，真正转变工作作风，提高工作效率。

（二）加强学习，详细掌握业务知识

在以后的检验工作中，我除了必须掌握公司所规定的检验标准和操作规范以外，还要加强学习，搜集更多的、更权威的专业知识，并做到业务知识了然于胸，更有针对性的对产品进行检验判定，使检验结果更客观公正，做一个知识全面的综合型人才。

（三）加强团结协作，提高协调组织能力

在工作中，不能因为有点工作成绩就沾沾自喜、骄傲自满，嘲讽或取笑同事，要先学会做人，再学会做事。对领导安排的工作坚决服从，与同事之间和平共处，加强与各部门之间的沟通。对新来的同事要关心爱护，加强团结协作，从而提高协调组织能力。

（四）增强工作责任心，检验认真细致

以严肃认真的工作态度对待工作，进行细致检验，不放过任何细微之处，增强工作责任心，做好检查监督工作。对发现的不合格产品要及时跟相关部门沟通，做好后续处理，严把生产检验关，避免产品出现质量问题。

在以后的工作里，我将严格要求自己，努力学习，在提高自身思想素质的基础上，加强学习，掌握一定的专业技术知识，提高业务水平，按照公司要求，在基本完成自己工作目标的情况下，不断进行自我总结、自我剖析，以实事求是的工作态度，艰苦奋斗、乐于奉献的精神，继续兢兢业业、勤勤恳恳地工作，与同事和平共处，遵守公司内部各项规章制度，切实维护公司利益，努力提高工作效率，为公司的发展尽一份绵薄之力。

服装商品部工作总结与计划篇五

光阴似箭，日月如梭，一晃20xx年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于20xx年3月从xx四店调入xx一店，作为xx一店的店长，全面负责xx一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了华师大的

教授的培训，所以，只有拼命工作才是我最好的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售。怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出最大的贡献。

能作为迪图服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭迪图服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着迪图公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为迪图在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

- 1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让迪图的服装在青冈人心中生根发芽。

科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、销售额完成□x□□较去年同期增长□x□经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对迪图企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每个人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解

会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立迪图在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心中树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中还存在不足：

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训；每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，

对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励；第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励；第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，特别是会员生日；对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好；让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

服装商品部工作总结与计划篇六

同样，在你进行一个良好的氛围进行销售的同时，或许你的对手也在力求着改变和优化，这个时候，你必须在变字上下好功夫，变的方式和方法有很多，比如在你的服装款式和风格，销售策略的重新调整。

这点说明在服装经营上面对待所面临的问题要果断，快速，包括你的衣服，在货的流通与销售上要掌握快的原则，特别是女装，店的服装要出的快，换版快，这样，就会更加赢的顾客的进店率。

xx月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年xx月一号来到xx男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭

对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到xx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xx男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1. 在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。
2. 严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。
3. 养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作

中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4. 销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们xx男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

服装商品部工作总结与计划篇七

服装技术工艺部门的职责及工作流程均有原则性的规定，但在实际生产中却易被忽视和破坏。从服装实际生产出发，今天本站小编给大家找来了服装工作总结，供大家参考和阅读。

我已经学了五年多的服装设计，当时学服装是觉得缝纫是一门手艺，即使将来老了也不会为了养家糊口而找不到工作，多一门手艺就不会挨饿受冻，就不会被人欺负了。我觉得当今社会还是学一门手艺是最重要，最实际的。

很多快要毕业的大学生，觉得自己的学历很高在选择工作方面要求太高，觉得自己什么都会很有信心。自信是件好事，但是过于自信反而对自己在找工作方面不利，找来找去还是最低极的工作，每天想着跳巢不好好的工作，换来换去自己一事无成，当看到朋友同学争了很多的钱，过上幸福的日子

很着急，回想自己当初认真做好一件事一份工作该多好。

现在学习服装设计的人越来越多，但是真正坚持到最后的人却很少。我们每天都在学校里学习服装设计方面的知识，对生产制作服装并不了解。现在通过在工厂实习对生产制作服装有了一定的了解，我觉得现在应该打好基础，从最基本的缝纫开始学起，应该试着扎每一道工序，了解每道工序的步骤，熟练的进行缝制，当熟练到一定程度的时候，在上裁剪，后整理等部门。裁剪是要把布料裁成各试各样的布片，打号，进行检查，最后发到每个班组。后整理是进行剪线头，清洗最后打包装。把每个部门都了解透了，在学习打板推板，最好有个师傅带着，这样学的会快些，能熟练的推出各个型号的板形。然后进行自我设计，先给自己制做，然后把它穿出去。在适当的时候参加一些设计大赛，参加大赛只是想对自己这些年学习做个总结，但是比赛的名次并不重要，重要的是众在参与。平时上街溜达的时候，要观察每个行人的服装，通过他们知道流行什么样的服装，每个人的眼光不一样，穿着的服装也不一样，每个人都有他独特的眼光，也了解大众人都喜欢什么样的服装。品牌服装到底好在哪，每个品牌服装它的独特之处都在哪，它的做工都好在哪？平时在看看一些杂志，了解当前的流行趋势来做为参考。

当有一定的经济条件和能力的时候，或许考虑开个小型的服装厂，主要是生产牛仔裤，是为个子矮的人设计。因为我的裤子买回来都要改裤腿，我是学缝纫的改裤腿很方便，但是有很多人他们不会啊！会觉得很麻烦。如果有一个这样的专卖店就更好了，方便更多人。我不知道自己能不能坚持到最后，但是我会努力，向着自己的目标奋斗！

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。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，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20xx年销售业绩更加兴旺!

200*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：

200*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200*年销售计划立下了汗马功劳。

200*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。

200*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。

20xx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。

一、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20xx年秋冬和20xx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20xx年的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!

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□ 20xx秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往三个系列即：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20xx年做个大概安排：

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的20xx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□xxx男装的明天一定会更美好！