

2023年服装人员分析从哪几方面分析 服装设计人员简历(实用8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

服装人员分析从哪几方面分析篇一

个人基本简历

简历编号：

更新日期：

姓名：

国籍：

中国

目前所在地：

广州

民族：

汉族

户口所在地：

佛山

身材：

163cm58kg

婚姻状况：

未婚

年龄：

22岁

培训认证：

诚信徽章：

求职意向及工作经历

人才类型：

应届毕业生

应聘职位：

服装设计师：服装设计助理、服装/纺织/皮革跟单、店长/卖场经理：

工作年限：

0

职称：

无职称

求职类型：

全职

可到职日期：

随时

月薪要求：

1500--

希望工作地区：

广州佛山江门

个人工作经历：

公司名称：

公司性质：

股份制企业所属行业：商业服务

担任职务：

兼职导游

工作描述：

一直以来我都很向往成为一位导游，因为当时单纯的我认为导游是带客人去玩，是一个可以给人家欢乐的工作。之后，一次机缘巧合的机会，我经过公司的培训，我成为了江门一家比较大的旅行社的兼职导游，在平时节假日带一些短线游。当我做了导游后，我看到了很多潜规则，失望也好，成熟也好，我更深地认识到这个社会。导游真是一个令人快速成长的工作，学会与人沟通，与人交流，怎样待人接物，也锻炼了自己耐心和意志，也令我更好地去认识这个世界，丰富了我的人生经历，是我热爱的职业之一。

离职原因：

兼职

公司名称：

公司性质：

中外合资所属行业：纺织，服装

担任职务：

店员、店长

工作描述:

“兄弟”是我比较喜欢的一个女装品牌，当初我是“死缠烂打”才可以进去实习。我主要负责店长的的工作，编排值班表，店内陈列，调货，盘点，传达并实施公司的规章制度和决策等一切大小事务。在这短短两个多月的实习中，我对服装市场的运转有了一个比较深刻的认识。这对我以后从事服装销售方面的工作来说是一个很好的开头。

离职原因:

暑期工

公司名称:

公司性质:

中外合资所属行业: 医疗, 卫生事业

担任职务:

产品推广员

工作描述:

在雀巢公司的“新力多精”上市会上面表演小品，以及协助会场工作等。其上市会在粤西八个城市召开。在今次的'工作经验里面，我觉得我学到了很多办讲座、布置会场等很多方面的知识，也对大公司举办上市会的流程有一定的认识 and 了解。

离职原因:

兼职

教育背景

毕业院校：

五邑大学

最高学历：

本科

毕业日期：

所学专业一：

服装设计与工程

所学专业二：

受教育培训经历：

起始年月

终止年月

学校（机构）

专业

获得证书

证书编号

-09

南海信息技术学校

美术

素描大赛二等奖

五邑大学

服装设计与工程

佛山青年作家二等奖

广州新怡食品有限公司

客服培训

语言能力

外语：

英语良好

国语水平：

精通

粤语水平：

精通

工作能力及其他专长

详细个人自传

个人联系方式

通讯地址：

联系电话：

134xxxxxxxxxx

家庭电话：

手机：

qq号码：

电子邮件：

个人主页：

服装人员分析从哪几方面分析篇二

热情、开朗不乏创新能力，为人正直、稳重，善与人沟通，人际关系处理得当。独立性强、有吃苦精神！认真负责是我一向的做人准则，团队精神是我一直都坚持的态度。一直对自己充满信心，我坚信“不经历风雨，怎能见彩虹”

成功是属于有准备的人的。

本人性格开朗，乐观自信，意志坚强，能吃苦耐劳，较勤奋，做事认真负责，有较强的'沟通谈判能力和组织能力，富有上进心，学习和领悟能力很强。

本人受过正规的美术教育，具有较好的美术功底及艺术修养，能够根据公司的需要进行设计创作。能熟练运用photo/corelraw/服装cad等设计软件。

时尚感悟性和原创意识好，对服装市场有高度的敏感性和深度了解。对工艺及版型、面辅料的能灵活运用整合。有5个月设计助理经验。

服装人员分析从哪几方面分析篇三

很多的店都是开在商业步行街，消费者同时面临着很多的选择，如何提高服装导购人员的服装销售技巧成了众多服装店

能否在竞争中取得生存和发展必须面对的重要问题。

在竞争激烈的商业区、步行街销售服装其实是一个很需要技巧的工作，因为你与一个顾客接触的时间可能只有几分钟甚至几十秒的接触时间，如果一个不小心，顾客可能扭头就走出店面了。

作为服装销售人员如何提高销售技巧，可以从以下几个方面来分析和提高销售技巧。

一、从态度上要尊重每一个进店的消费者：

很多服装销售人员有急功近利的心态，如果持这种心态，是永远做不好服装销售的，很多服装销售人员总是怀着一种比较势利的心态来看待进来的顾客，这种现象特别是在一些品牌服装专卖店里表现的特别明显。如果你不能**客户的钱包，劝你不要这样做，因为你会在不知道的情况下流失自己的潜在客户。

主动与客人打招呼，这是最基本的要求。相信很多服装加盟连锁店应该也会有这样的规定。这里说的当然不是规定的问题，而是心态，让你的微笑发自内心，体现在脸上。而不是应付顾客。

二、语言要得体，适当的推荐

可能很多人教你要夸奖顾客，这里的夸奖不是拍马屁、不是奉承，是适当的赞赏。其实每个人对真心赞赏自己的人都会扫除戒心。

例如一个带小孩的女士顾客进店，你可以夸她小孩可爱，可能比你直接夸奖对方漂亮更有用。甚至也可能只是进来看一下，因为你的热情，对方愿意多了解下你的产品，也就有了成交的可能。

其实，这更像是一种交际学。

三、不要说你竞争对手的坏话

可能你的顾客同时也是某一竞争对手品牌的忠实拥护者，如果你去说对方品牌不好，不仅不会让对方改变主意，还会降低你后面所说的话的可信度，所以千万别说你竞争对手的坏话，更不要企图抹黑对方。可惜，还是有很多人不明白这个道理。

其实，你只要告诉他，你们所销售的产品有什么优势就行了，而顾客也只是需要这些信息。有什么款式，你的款式有什么特点，是否可以更适合对方的身材、脸色、气质、职业等等。这些可能才是对方更需要的。

四、了解你的产品

有一次我想去买一件衣服，那个服装店的销售人员跟我说，“我们的服装是天丝的，天然蚕丝你知道吗？”我心里想：还在这里说天丝就是天然蚕丝，你是真不懂还是故意欺骗我？当然结果是我没有买这家的衣服。

所以说，你不仅要知道你的产品价格、尺码，如果有可能，你还要了解一些面料、款式等相关的知识。这些可以让你有足够知识来为你的顾客服务。

只要对消费者的购买行为多总结、留心多去了解你的消费者，就会慢慢提高你的销售技巧。

当然，这一切的开始有个前提，就是你要把服装销售当成一件很有潜力的事情来做，如果你只是为了混口饭吃，找个工作而已，我想你没有必要来阅读这篇文章，当然，你也不可能成为一个优秀的服装导购人员。

当然这里也是一些销售服装的基本技巧和注意事项，真正要提高一个人的销售技巧，需要了解的东西可能更多，但如果你能做到这几点，经过一段时间的积累，一定会在服装销售方面有很大的提高！

顾客与导购的沟通当中，顾客是被动的。当主动的导购与被动的顾客进行沟通时，导购的表述不仅要准确，以免顾客错误理解；而且要精简，以免影响顾客对沟通信息的处理。当然，这全部要建立在目标顾客的准确定位基础之上。

服装营业员首先要做到以下几点：

1. 微笑。微笑能传达真诚，迷人的微笑是长期苦练出来的。
2. 赞美顾客。一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情。
3. 注重礼仪。礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的营业员。
4. 注重形象。营业员以专业的形象出现在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的服饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观表现，能给顾客带来良好的感觉。
5. 倾听顾客说话。缺乏经验的营业员常犯的一个毛病就是，一接触顾客就滔滔不绝地做商品介绍，直到顾客厌倦。认真倾听顾客意见，是营业员同顾客建立信任关系的最重要方法之一。顾客尊重那些能够认真听取自己意见的营业员。

下面是服装营业员接近客户的方法

一、提问接近法

您好，有什么可以帮您的吗？

这件衣服很适合您！

请问您穿多大号的？

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

二、介绍接近法

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

产品介绍：

- 1、特性(品牌、款式、面料、颜色)
- 2、优点(大方、庄重、时尚)
- 3、好处(舒适、吸汗、凉爽)

互动环节：介绍自己身上穿的衣服；注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答“不需要”或“不麻烦了”就会造成尴尬的局面。

三、赞美接近法

即以“赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

如：您的包很特别，在哪里买的？

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱！（带小孩的顾客）

俗语：良言一句三春暖；好话永远爱听。通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交流。

四、示范接近法

利用产品示范展示展示产品的功效，并结合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。最好的示范就是让顾客来试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。

试穿的注意事项：

1. 主动为顾客解开试穿服饰的扣子、拉链、鞋子等。
2. 引导顾客到试衣间外静候。
3. 顾客走出试衣间时，为其整理。
4. 评价试穿效果要诚恳，可略带夸张之辞，赞美之辞。

无论采取何种方式接近顾客和介绍产品，导购员必须注意以下几点：

- 一. 顾客的表情和反应，察言观色。
- 二. 提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。
- 三. 与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们平常所说的社交距离。

上面只是简单介绍了一些服装导购员销售技巧，销售人员要想获得更多的销售技巧就需要不断的从实践当中学习，总结，才能不断的进步。

服装人员分析从哪几方面分析篇四

尊敬的领导：

你好！

首先谢谢你，谢谢你几个月前从网上找到我，给我加入xx这个大家庭的机会。

几个月过去了□xx使我从对服装行业一无所知，到目前自认也是行业中的一份子□xx带给了我很多愉快的记忆，也带给我人生经验的成长和微薄的薪酬□xx让我第一次冠上了经理名称。让我顺利地开展了工作。几个月前何总给我一项任务就是开拓xx广东的市场，现在广东已经从没有一家实体店到拥有广州新大新，佛山南海广场，惠州吉之岛等多家自营店，我觉得今年xx在广东的布局已经完成。我也可以放心地向你辞职了。

也许你会猜测我的去向。但我自认没有能力去耕一块新田，我还是会去找一棵可以遮挡风雨的树，在树下我希望可以愉快地生活。哪怕一时间没有满意的我也不介意，因为我自己充满信心。希望你理解。

话说多了就会囉唆，但当我走出飞马离开xx的时候，我想我还是会回过头看一看。以后无论在那里，静心的时候我还是会回想起我在xx的日子，回想xx□

谢谢x小姐对我的信任，也谢谢陈总你对我的严格要求。祝愿你们的事业蒸蒸日上，也希望xx健康成长，请批准我的辞职申请。

此致

敬礼！

辞职人

20xx年xx月xx日

服装人员分析从哪几方面分析篇五

经营服装店想要获得成功，服装店主必须要学习和掌握一些服装店的管理技巧和管理方法。只有撑握了服装店的管理技巧和方法，才知道如何管理一家服装店，才能让服装店的经营步入正轨，才能让服装店越做越好，生意兴隆。那么，如何才能管理好一家服装店呢？服装店的管理技巧和方法都有哪些呢？一般来说，服装店的管理主要包括四个方面。下面，我们就来详细地解析这四个方面。

服装店账目的管理，简单的说就是进销存账目，进：每次进货的金额都记下来；销：每天卖的营业额；存：每月底盘一次货，算出金额；这样你就可以计算自己的利润了，总的营业额-累计进货-实际库存=毛利，然后减去店里的水电、税收、房租及其他开支就是你的净利润了。

如果你店里的营业员只有1-2个，那你自己可以完全管理过来，平时要学会安排员工去做事，比如剪剪线头、整整衣服等等，一定要把员工的积极性调动起来。还有自己一定要亲自动手去做事，可以给员工起个榜样的作用。

就是要给店里的衣服进行分类，你可以把店里主要的货做明细帐涉及型号、颜色、尺码，这样方便配货和进货。平时多打理打理衣服，怎么陈列更加好，不好卖的款式及时去调货，衣服有问题要及时去更换。

管理服装店，可以适当的利用促销手段，来吸引更多的顾客，

比如打折、买一送一、全场满就送等等。

以上服装店管理的四个主要方面，只要把这四个方面的工作都做好了，详细成功管理好一家服装店不是什么难事。

服装人员分析从哪几方面分析篇六

姓名：

出生年月：1987年10月

毕业院校：威海职业学院

学历：大专

性别：女

政治面貌：团员

专业：服装设计与工程

手机：

电子邮件：

教育经历

9月—7月就读于威海职业学院

9月—207月就读于莱阳高职

9月—207月就读于穴坊中学

获奖情况

2006年获得三等奖学金获得二等奖学金

实践经验

2007年9月—2008年9月于威海宜中服装厂实习
2007年11月—2008年1月于威海外贸富泉服装厂实习

技能水平

熟练掌握photoshop

计算机国家二级

服装cad高级证书

服装定制工中级证书

自我评价

服装人员分析从哪几方面分析篇七

服装店店员培训和管理—每个企业都有自己的一套管理方式，但也有共同点就是要体现出品牌形象，店员要团结，服装要统一，品牌形象不仅要体现，还要有待提高，从店员的思想，文化和素质去管理。

服装店的管理制度

1工作时需严格遵守店铺仪容仪表穿着规定，提供优良的服务，以客为先。

2必须遵守劳动纪律，自觉遵守轮班制度。依时上、下班，不准无故迟到、早退、旷工。如需请假，须提前一天向店长申请经批准后方可生效。

3洁身自爱、防盗防窃。工作时间，须将个人物品存放在指定地点，下班自觉由店长或指定检查员检查所携带的私人包裹，并随时由店长或指定检查员清检员工储物柜。

4未经同意，不得向外泄露店铺的一切资料，否则将根据行政管理制度予以处罚。

5工作时，要保持口腔卫生，不准喝酒和吃有异味的食物，营业中不准吸烟、吃零食。

6严禁私用、盗窃公司货品及其它物品，违者按有关规定给予处罚。

7不准以任何理由拒绝上司合理的工作安排，必须尊重上司。

8工作时间严禁在工作场所说笑、打闹、争吵、赌博、吸烟、酗酒、追逐、大声喧哗、当堂整理着装、化妆及一切有损公司或店铺形象的行为。

9工作时间严禁利用公司电话做私人用途，不得将店铺电话随便告诉无关之人。

10工作时间不能擅自离岗或随便窜岗。

11穿着已购买的店铺服饰回店铺须向主管或店长登记款号。

12严禁擅自修改、泄露、盗窃公司或店铺电脑数据，违者严厉处罚。

13工作时间不准代他人存放物品，如遇到顾客购买的商品需暂存时，需做好登记。

服装店店员培训和管理—每个企业都有自己的一套管理方式，但也有共同点就是要体现出品牌形象，店员要团结，服装要统一，品牌形象不仅要体现，还要有待提高，，从店员的思

想，文化和素质去管理。

二 为了促进店员的工作热情，可以采取提成分割法，首先是个人提成，以万为单位逐渐提升提成。比如一万以下的提成是1%，两万以下的提成是1.5%。三万以下是2%这样逐渐上涨。其次把员工可分两到三个小组，来一个团体提成，这样能促进员工团结，增强团队精神。

服装鞋帽店的经营业绩很大程度上取决于员工的素质与工作表现，一些服装鞋帽店铺往往重视营销方案，但因为忽视了店员管理，在零售方案实施的过程中并不能达到预期的效果。所以说员工是企业的根本，吸引好的员工就显得死对头重要。

身体素质。为了配合零售店的形象及产品组合特点，对店员的健康、体型、身高、年龄、性别等方面应该有特别要求。

个性。主要从应聘人员的一般能力、气质、性格等方面考察，对店员的基本要求包括好学上进、思维灵活、观察能力强、沟通能力强、动作敏捷、热情大方、性格开朗、为人诚实、工作细心和而心。

工作能力。对工作能力的考察可从教育水平、商品专门知识、零售服务技能、工作经历等方面进行。

员工是店铺的生命力，一个好的员工会给店铺生意带来意想不到的飞跃。一个好的员工应该具备良好的身体素质，较强的工作能力以及完美的个性。

吸收优秀的营业员加盟

内衣企业吸收优秀的营业员加盟，依笔者看有二种路径，一是吸收具有推销潜能的人材，这类人材具有可塑性强与悟性高的特点，招聘这些人员之后，进行系统的公司的营销政策与产品知识方面的培训，能使其迅速上手，笔者原在一家内

衣公司，招聘的终端销售人员，都是具有中专以上的文化水平，普遍具有亲和力、敏捷伶俐的特点，招进来之后，进行为期一个月的培训。

先全部下放到车间，先了解企业的产品结构，工艺要求后期培训主要是进行营销知识的培训，然后投放于市场，对市场销售额提升起到决定性的作用，二是吸收行业内的营业员，这类人材因为具有丰富的经验，只要熟悉企业的产品结构之后，就可以进入岗位，内衣专卖店的营业员，因为其起到一种导购性的购物作用，所以对这方面的人材也有别于从事其他服装类的人材，要求更高更严一些。

因为营业员在引导消费者进行内衣选购时，必须掌握其身体特征，包括其三围尺寸，以及购买内衣的基本需求，在这时营业员必须对消费者的购买行为进行知识指导，才能使消费者购买到称身的内衣，所以能够引进优秀的营业员加盟企业，是企业倡导优质服务的前提，也是促进企业销售额的关键。

营业员的培训

开网店找货源 [.http://](http://)服装批发市场供货商企业在招进营业员类的人材之后，为了让其更好地为消费者提供服务，需进行一个系统的培训，以提升营业员的专业知识及销售技巧知识。对营业员的培训，有以下几种方式。

常规式培训

常规式培训一般是基础知识的培训，分两大块，一类是产品知识的培训，包括内衣的产品结构、款式、型号、身围的度量方法、胸围的穿着方法、内衣的洗涤方法、内衣的折叠及保存方法、以及内衣或美体内衣的原理及特点等内衣基本知识的培训。通过这些培训，能使营业员有针对性地对顾客进行个性化的购买引导。

二是销售技巧的培训。目前的内衣品牌，特别是国内的二线品牌，其品牌的知名度与产品款式基本上都差不多。在这种情况下，内衣企业想得到更大的市场额份，只有靠终端的销售，以终端致胜。这样，在终端渠道中，营业员的销售技巧尤为重要。销售技巧的培训，主要包括在营业中的销售态度、销售时的规范用语，以及如何接受顾客的投诉等销售策略的培训。通过加强培训，能使营业员有效地掌握日常销售管理以及处理突发事件。

情景式培训

情景式培训也叫模拟培训。一般要求在公司展厅，由一组营业员扮演消费者，再由营业员向其推销产品。情景式培训主要是销售现场情景的再现，这种培训方式包括内衣的陈列、店铺氛围的布置、以及如何接待顾客、在推销产品应注意的问题、如何引导消费者进行选购内衣等方面的培训。通过这类培训，能使营业员熟练地掌握销售技巧。

营业员的日常工作管理

- 按时提前上班，营业员一般需在规定的时间内提前半个小时上班，以做好全卖场的清洁工作。
- 保持点铺、层板、层架、地 整齐清洁。
- 店长开早会，总结昨天的工作情况，以及在销售过程中遇到的问题，并将当天的工作计划交待清楚。
- 整理货架的内衣，盘查货品是否与前晚相符。
- 检查店铺区货品的质量，确保无次货，无打错价。
- 将补充款按陈列方式摆置到相应的位置。

- 进入销售工作状态，并随时整理货架上的物品。
- 认真开出销售小票，确保内容准确无误。
- 按要求认真填写各种表格与单据。
- 收集顾客的提出的意见与建议信息，以归纳汇总上报到公司的营销部门。
- 协助处理顾客投诉及工作范围内的特别要求。
- 交接-班时要将当日发生的事情交待清楚，并清点货品。
- 清点货品，及时填泄货单，补齐货品。
- 交接清楚后下班。

营业员的销售流程

第一步了解顾客之需

了解顾客的需要是提供有针对性服务的前提，因此，营业员需具备敏捷的感应能力，适时地向顾客推销合适其身材特征的产品。

第二步正确测量尺寸

正确测量客人的身材尺寸。女性的`身材经常有微妙的变化，营业员要教育顾客正确了解自己的胸围尺寸。

第三步选择内衣的尺寸

根据测量的尺寸结果，推荐适合顾客正确、合适的款式。尺寸与款式不适合时，使女性消费者的体形容易变形，因此，必须教导顾客选择合适的款式。

第四步试穿

顾客挑选到心仪的款式之后，营业员一定要让其试穿，只有在顾客试穿之后才能真正了解到款式是否适合。

第五步使用方法

推荐给顾客后，为了让客人长期消费其内衣品牌的产品，一定要正确的指导使用方法及各种保养注意事项。

营业员的销售要诀

微笑服务

倡导微笑服务，能使拉近顾客与营业员之间的感情，以营造一个轻松的购气环境，使消费者有一种宾至如归的感觉。这样，也能形成良好的口碑效果，以微笑服务吸引消费者再次消费，也能吸引其他的消费者过来。

适时的赞美

顾客的身材都有美丑的一面。营业员在向顾客推销款式时，适时地对顾客身材美好的一方面进行赞美，能起到事半功倍的效果。投其所好，才能赢得顾客的青睐，以及在消费时带来愉悦的享受。

了解顾客的购物心理

有的放矢，方能赢得消费。服装已渐渐地摆脱遮丑避寒的初级功能，向塑造美丽身材的高级功能转变。消费者的消费习性尽管各有不同，但都不会偏离塑造美的这一共性。因此，营业员在接待顾客时要善于察言观色，了解顾客性格，探知顾客的爱好的，向顾客推销适合的产品与款式。

在销售过程中，店员在推销商品、提供服务、宣传零售店形

象等方面发挥着重要作用。在选择店员时应着重应考核她们的外表形象、沟通能力、一般知识与专业知识、对工作的忠诚度方面。

总 则

古人云：“没有规矩，不成方圆，”一个国家如果没有法律也就不称其为国家，一个企业如果没有规章制度也就不称其是企业。无论法律或规章制度都是阐述所属范围的组织或个人应该去做什么事情，不应该去做什么事情，或怎样做某一件事情，统一人们的行动，来达到一定的目标，这样对一个国家便产生了法律，对企业便产生了规章制度，法律是一个国家文明发达的表现，规章制度是一个企业文明和规范的具体表现。

员 工 守 则

全体员工必须做到：

一、 热爱祖国，热爱公司，热爱dv肖肖服饰有限公司事业，以公司为家，公司兴我荣的思想，严格遵守法律，法规和企业的各项规章制度，不违法乱纪，不搞歪门邪道，说老实话，办老实事，做老实人，树立良好的职业道德。

二、 尊重各级领导，服从分配，听从指挥，团结工友，互相帮助，严于律己，宽于待人，讲话和气、为人和善、不讲粗话、不做坏事、讲文明礼貌、使用文明语言、如：对不起、没关系、谢谢你、不客气等。

三、 必须热爱本职工作，努力学习业务技术，刻苦钻研业务技能，提高自身素质，吃苦耐劳，勤奋努力，自觉超额完成生产任务和其它工作任务，工作认真不投机取巧。

四、 提倡搞五湖四海，不拉邦结派，不搞无政府主义，不弄

无原则的纠纷，不打架骂人，自觉维护公司的正常生产秩序和生活秩序，与各种坏人坏事和不良倾向作斗争，决不包庇、纵容。

五、自觉遵守劳动纪律，不旷工、不怠工、不逃工、不迟到、不早退、工作时间决不闲谈，不窜岗溜号，有事请假，回公司消假，不做任何不利于公司的事，认真研究生产工艺和做工手法，努力提高工作效率和产品质量。

六、积极参与技术比武，劳动竞赛和各类文体活动，树立集体英雄主义思想，力争在各类竞赛活动中夺魁，爱护公共卫生，尊重他人劳动成果，不随地吐痰，乱扔杂物，树立良好的道德风尚。

七、自觉养成良好的职业道德，不得以任何理由擅用本公司名义，未经许可不得兼任本公司以外之职务，不得在任何场所向任何人泄漏本公司的业务机密。

八、不得任意翻阅不属于自己掌管的文件，函电帐簿，表册，不得查阅本职以外的电脑数据更不能以之示人。

人 事 任 免

一、 任免

1、凡有下列情况之一者不得任用为我公司员工：

1.1 身份不明者。

1.2 被剥夺公民权未恢复者。

1.3 刑事犯刑期末满者。

1.4 通缉在案者。

1.5 身体不健康有传染病精神不良者。

1.6 吸毒者。

1.7 年龄未满17周岁者。

2、录用新员工入厂时由新员工向人事部门提供本人身份证证明，及计划生育证明复印件，照片3张及个人有关简历。

3、新进员工经有关部门审核考试合格后履行有关手续，新进员工必须交100元伙食及工具保证金后方为正式员工。

4、需要试用期的岗位或职位的员工，其试用期以三十天为原则，试用期满后签订正式合同，合同以到任日计算。

5、新进员工提供的个人资料必须真实，外省新进员工无暂住证者应向公司申办，费用由个人承担，（从工资中扣除）。

二、 辞职

员工的解职分为辞职、辞退、除名等三种。

1、辞职：员工因故不能继续工作时得申请辞职，非合同制员工必须在离职前一个月提出辞职，合同制员工应待公司正式批准后方可离职。

2、辞职员工离职时不得享受公司福利，奖励工资等公司一切福利待遇。

三、 辞退

有下列情况之一者应予辞退：

1、因个人能力不能胜任工作者。

- 2、发现患有传染性疾病者。
- 3、因患慢性疾病使工作不能胜任者。
- 4、因其它行为致工作不能胜任者。
- 5、因业务变更不能胜任需裁员者。

辞退员工离岗结算时结清工资，但不享受公司任何补贴及待遇。

四、除名

有下列行为之一者应予以除名：

- 1、一年内记过三次者。
- 2、连续旷工三日或全年累计旷工超过六日者。
- 3、营私舞弊挪用公款，收受贿赂佣金者。
- 4、工作疏忽造成重大损失者。
- 5、违抗命令或擅离职守情节严重者。
- 6、聚纵罢工，怠工，煽动弄事者。
- 7、仿效上级主管人签字或盗用印章者。
- 8、因破坏窃取，毁弃，隐匿企业及他人设施制品物品及文书等行为，致使公司或他人业务严重阻碍者。
- 9、对员工实施暴力胁迫行为者。
- 10、自离职就他公司工作者。

- 11、违背国家法令或公司规章制度情节严重者。
- 12、威胁或侮辱主管领导者。
- 13、泄漏公司机密情节重大者。
- 14、吸毒赌博和有伤风化行为影响恶劣者。
- 15、有其它行为造成严重后果者。
- 16、警告满三次者。
- 17、不服从管理、有意怠工或连续旷工两天者。
- 18、工作疏忽或擅处离开工作岗位致损坏公物或影响工作情节严重者。
- 19、公司实施惩处时，所蒙受损失之全部或一部勒令受惩处人赔偿。

凡除名人员原则不得享受工资待遇，（特殊情况情况可享受部分）。

员工奖励与惩罚

在企业管理中，对员工的奖励与惩罚是管理水平线的正负标准幅度，它是表示管理的严格程度与否的基本标志。本规定是以每位员工的月工资标准为百分数实施奖励与惩罚，每一分为工资的百分之一，在当月的工资中进行兑现不搞跨月实施，每年的年终的工资晋升，也是依据平时的奖惩情况，实施不同程度的晋升工资。

一、奖励：

有下列行为之一者给予奖励。

- 1、 调解较大纠纷，息事宁人者加5-30分。
- 2、 规劝亲友遵规守法堪为表率者加5-30分。
- 4、 对技术改造有明显效果获得显著效益者加5-10分。
- 6、 遇有重大灾害，救护出力者，加5-20分。
- 10、 与坏人坏事做斗争，成绩显著者加5-20分。

二、 惩罚：

有下列行为之一者给予惩罚：

- 1、 有迟到早退行为1次者扣1分。
- 2、 有旷工2小时以内或怠工2小时以上者扣1-3分。
- 3、 有旷工4小时怠工4小时以上者扣3-6分。
- 4、 连续旷工2天以上扣5-15分。
- 5、 影响他人工作，或有串岗行为者扣5-15分。
- 6、 不服从上级管理和工作分配，无正常工作者扣2-10分。
- 7、 不按要求工作，责任心不强造成损失者扣5-20分。
- 8、 质量不达标，不翻工，或翻工不认真影响出货期造成损失者按价赔偿外扣2-20分。
- 9、 在工作时间嬉笑打闹，闲谈屡教不改者或造成不良影响者扣5-20分。
- 10、 在工作时间睡觉看书做私事者扣3-6分。

- 11、 由于一时一事不满有意刁难客户，中检，指导工，造成不良影响者扣5-10分。
- 12、 服务态度不好，客户有反映者扣5-10分。
- 13、 妨害公共秩序、公共卫生、不服从管理者扣5-10分。
- 14、 品行不端、谎报事实，弄虚作假者扣5-10分。
- 15、 造成严重质量事故，而不立即翻工上报者扣5-10分。

注：解释权属本公司

公司保密工作条例

企业机密是企业的命脉，在当前无情的商业竞争中如何保护企业的机密，保护企业的合法权益不遭受非法侵害，已列入高度重视议程。一个成功的企业难免拥有多的雇员，顾客，来宾，他们都有可能接触机密为了防止机密泄漏特制订本条例。

一、 保密守则

- 1、 认真保管好本职岗位的数据资料，技术资料，材料资料。
- 2、 不得向无关人员（包括亲属）泄露数据，技术和市场机密等任何公司机密。
- 3、 不得打听查阅打印复印与业务无关的数据技术资料和材料等资料。
- 4、 不得在非机密的本子上记录机密问题。
- 5、 不得随意乱丢涉及机密的纸张，对带有机密的废纸张应亲自毁掉。

- 6、不得带机密资料出厂和向何人提供机密和材料等。
- 7、不得带任何无关人员进入涉及机密的场所和生产区。
- 8、不得在个人通信和电话中涉及机密问题。

二、公司机密范围

- 1、数据机密：材料进出数据，发料数据，生产产量，产品各款的生产数据，成品出入数据，配件数据，收发数据等。
- 2、技术机密：产品制单，工艺单，样品，产品图形及尺寸，款号，工艺流程图和编排，工时工价，产品制作要求，纸样，纸板等。
- 3、材料机密：材料碎布，名称，产地价格，成份，材料耗量，性能等。
- 4、市场机密：产品价格，销量，市场预测，客户名称，住址和通讯情况等。
- 5、行政机密：机构编制，设备情况，经济实力，规章制度，和重要人员的能力及名单等。

服装人员分析从哪几方面分析篇八

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，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及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、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，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，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，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

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，要想办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。

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

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、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。