# 月度服装工作总结5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2022-09-27

*大家在写工作总结之前，一定要全面掌握以往的工作情况，大家在写工作总结的时候有很多值得注意的地方，职场范文网小编今天就为您带来了月度服装工作总结5篇，相信一定会对你有所帮助。月度服装工作总结篇1“高雅音乐艺术进校园活动”是由教育部、文化部、财*

大家在写工作总结之前，一定要全面掌握以往的工作情况，大家在写工作总结的时候有很多值得注意的地方，职场范文网小编今天就为您带来了月度服装工作总结5篇，相信一定会对你有所帮助。

月度服装工作总结篇1

“高雅音乐艺术进校园活动”是由教育部、文化部、财政部联合举办的，旨在贯彻落实中共中央、国务院提出的“进一步推进高雅文化进校园活动，丰富校园文化生活，提高学生艺术修养”要求的重要举措。活动自开展以来，有上千万的大学生从中获益。高雅音乐艺术进校园的活动开展的情况如何?当前这项活动中存在的问题是什么?应当怎样解决这些问题?是值得每一个高校音乐教师深入思考的问题。

一、高雅艺术进校园的积极作用

(一)提高大学生的审美能力

正确的、丰富的审美能力，是一个大学生应该具有的基本能力，而审美能力的培养，艺术教育不但是最佳的培养方式，而且有着当仁不让的责任。高雅艺术之所以高雅，是因为其都是艺术作品中的精品，蕴含着丰富的美的质素，通过对这些艺术作品的欣赏和体验，就能够得到一种美的熏陶和感染。比如交响乐，之前很多学生对交响乐不了解，认为自己听不懂。但是真正静下来感受这门艺术的时候，乐器之间的配合演奏出来的音响效果以及作品所表达的思想内涵，都给予学生深深的震撼，纷纷表示为交响乐的艺术魅力所折服。这就是一个审美的过程，也是一个审美能力得到提高的过程。

(二)扩大学生的知识层面

一方面，任何一部艺术作品都不是孤立存在的，而是呈现出一种综合性的特征。另一方面，具有“既博又专”的知识结构和能力，也是新时期大学生所必备的素质。高雅艺术进校园的活动就为两者提供了一个契机。比如对《黄河大合唱》的欣赏，在历史方面，能够了解到上个世纪30年代那段可歌可泣的岁月;在文学方面，可以感受《黄河大合唱》这部长诗的文学魅力;在音乐上，则能够体验合唱艺术的巨大感染力和人声歌唱的优美。大学生是文化的接受者，更是文化的传承者和创造者，通过对高雅艺术的欣赏，使得大学生的知识层面得到丰富和扩展。

(三)增强校园文化建设

作为高校的校园文化来说，应该主动汲取古往今来的一切优秀文化成果，并不断积淀、丰富和发展。高雅艺术进校园活动的开展，其意义绝不仅仅是举办几场演出，而是将其作为学生人文素质培养的一种方式和渠道。尤其是对于校园文化建设来说，高雅艺术进校园活动的开展，既能够让学生感受优秀的文化艺术成果，又能够带动学校的校园文化建设，将会有更多的学生主动去学习一些艺术技能，这就是丰富校园文化的一个重要体现。只有将对高雅艺术的弘扬长期深入地开展下去，才能够使其有机地带动校园文化建设，这一点从目前来看，只是认识到了初步的功效，两者如何更有机地结合在一起，还需要进行长期和深入的研究。

(四)增强学生的群体意识

21世纪是一个讲求合作的时代，而高雅艺术中有很多都是以合作形式呈现的，需要所有演出人员密切配合，才能够获得良好的艺术效果。就合唱艺术来说，男高音、男低音、女高音、女低音4个声部分工明确，各司其职，什么时候进入、演唱多长时间、什么时候结束演唱都有着严格的要求，如果有一个人做不到，那么整个演出的成功也就无从谈起。很多学生对此有了深刻的体验，他们在观看演出的时候，自觉调整好手机，不大声喧哗，演出之后给予热情的掌声等，这就说明，他们的合作意识得到了加强，初步感受到了超越小我，融入大我的真谛。

(五)有助于参演学生专业技能的提升

高雅艺术进校园的活动中，表演者很多都来自于各大高校，他们或者是专业的学习者，或者是业余爱好者，无论是何种身份，高雅艺术进校园的活动，都让自己的专业技能得到了充分锻炼和提高。之前在练习中学到的各种技术，都可以在实践中得到检验，这对于艺术表演这门实践性极强的艺术来说，是尤为重要的。

二、新时期对高雅艺术进校园活动的发展建议

(一)学校自上而下充分重视

走进校园，自然离不开学校全方面的大力支持。活动开展以来，校方对活动的开展都做了精心准备，集全校之力保证活动的开展，这是值得肯定的。新时期，这种好的传统还要继续发扬。学校应该认识到这项活动开展的重要意义，提供必要和充分的人力、物力和财力支持，尤其要注意把各种工作做细。比如演出间歇期间，演出人员的饮水问题、演出场地的天气情况处理等，在原来的基础上再把工作做得细致周到，演出人员热情高涨，学生们乐于接受，才能达到最好的开展效果。作为教师，应该及时鼓励学生参与，对高雅艺术的欣赏都是有利无害的，特别是行政方面的教师，是活动开展的具体负责人，要各司其职，为活动的顺利开展打下良好的基础。作为学生，应该积极响应学校和教师的号召，积极参加和观看演出，认识到活动对于个人各方面提高的重要意义，认真而投入地欣赏，这样不但能够和表演者形成良好的互动，而且能够使自己的体验更为深刻。

(二)注重地方音乐文化的传承

活动开展之前，很多学生片面地认为，只有西方艺术才能够称得上是高雅艺术，其实不然，我们的民族艺术、地方艺术，有着丰富的艺术魅力和内涵，一样也是高雅艺术。比如对于民乐的欣赏，就可以获得和欣赏西方音乐截然不同的感受。而且教育部也明确指出，支持和鼓励地方文艺团体加入到活动的队伍中来，作为必要和有益的补充。所以活动开展完之后，学校应该以此为契机，趁热打铁，多开展一些相关的民族艺术活动，比如民乐的专场演出、中国画艺术展等，通过这些后续活动的开展，让学生对民族艺术、地方艺术有一个全新的认识，逐渐树立起一种民族自信心和自豪感，这对于大学生来说，是极为重要的。

(三)以活动为契机开展普及教育

高雅艺术进校园的活动，让教师和学生都感受到了高雅艺术的巨大魅力，开阔了自己的艺术视野，提高了自身的审美水平。然而这些都只是一时的功效。从实际情况来看，高雅艺术团体不可能频繁地在一个学校内进行演出，要想使整个学校的音乐艺术水平和学生的音乐艺术能力有所提高，还是要靠学校自身普及音乐教育。如高雅音乐活动进校园，更多的是一个带头和示范的作用。高校要以此为契机，大力开展本校的公共音乐教育。从教学目标、师资配备、环境建设等多个方面，进行重新审视，充分认识到高雅音乐艺术的巨大作用和意义。正所谓“十年树木，百年树人”，之所以要求以活动为契机，大力开展普及音乐教育，是因为在活动开展期间，有时会出现尴尬的现象。比如有些学生虽然对高雅音乐本身充满兴趣，但自身的音乐欣赏能力有限，不能很好地感受和体验作品，成为了一个遗憾。要培养对高雅音乐的欣赏能力，并不是一朝一夕之功，而是一个循序渐进的过程，唯有坚持不懈地开展普及教育，才能使学生的音乐审美能力得到切实的培养和提高，这才是对这项活动的最大支持。

(四)加大学校各类社团的建设

社团是学校文化的重要组成部分，以高雅艺术进校园的活动为契机，应该将其建设成为高校艺术活动的主阵地。首先要提高重视程度。有些人认为学校社团不过是几个兴趣爱好者的聚集地，并没有认识到社团所特有的各种功能，所以应该及时转变这一思想，建设好社团，利用好社团。其次是加大投入，有机管理。社团维持和活动的开展，是需要一定经费的，需要学校在一定程度上予以支持。同时重新明确社团的管理部门，责任到人，将其纳入到合理和正常的轨道中来。最后是要加强建设，打造精品。应当对一些好的社团予以重点扶持和帮助，比如予以适当的经费支持，委派专门的教师进行指导，等等，将其打造成为精品和典型，使之成为高雅艺术进校园活动的有益补充。

结语

大学生是时代的骄子，是国家的未来和民族的希望，对他们进行各种美的教育，是尤为必要的。高雅艺术进校园，就是实施美育和艺术教育的重要途径。8年来，已经有上千万的大学生从这些高雅艺术中认识美、感受美和体验美，对他们人生观、价值观和世界观的树立起到了重要作用。新时期，我们要以一种发展的眼光来看待这项活动，正视活动中存在的诸多问题，从学校到教师，从教师到每一个学生，都充分认识到这项活动开展的重要意义，为提高每一个大学生的艺术素养和审美水平，贡献自己的力量。

月度服装工作总结篇2

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xx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xx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。

月度服装工作总结篇3

店长与下面的营业员之间要有良好的沟通，把她们都当自己的朋友一样对待，不要一味的责骂，要相互信任，不要让她们对你敬而远之要，表面上服你，而内心在骂你。要做到以理服人，以行动感染人的“柔性管理”。作为“家长”，要做到店内大小事务，店长要知晓，不能让营业员自作主张，要做到有家长的威严。同时作为一店之长要当好店子的家，当好营业员的家，当好公司的家，让大家同心协力为店子的经营发展尽力。

我们店是20xx年9月份开业的，从开业到现在也有半年的时间了。我作为店长也经历了人生中特别的6个月，这六个月我收获良多。在店子的管理方面，货品销售方面有了我个人的些许理解。

一、店子管理方面

我觉得作为店长不仅仅只是店长，也应该是朋友，还应该是“家长”。作为朋友，与下面的营业员之间要有良好的沟通，把她们都当自己的朋友一样对待，不要一味的责骂，要相互信任，不要让她们对你敬而远之，表面上服你，而内心在骂你。要做到以理服人，以行动感染人的“柔性管理”。作为“家长”，要做到店内大小事务，店长要知晓，不能让营业员自作主张，要做到有家长的威严。同时作为一店之长要当好店子的家，当好营业员的家，当好公司的家，让大家同心协力为店子的经营发展尽力。

二、货品销售方面

货品销售方面我想从三个方面着眼

1、从货品质量来看：总结去年的货品有以下两个特点

①本身质量部过关特别是作为我们店高价位的129厚羊毛衫，尤为明显。例如20010249、20010250、20010245、20010248。表面起毛起球明显。

②做工不过关去年销售的229棉夹克，款式都还可以，但是做工很差。很多地方走线不直，有明显的不平，线头也较多。再就是129羊毛衫已有22件次品之多，比其余所有货品的次品总和还要多，其中出现有破洞、跳针、脱线等等一系列的问题。

2、从货品款式来看：根据顾客反馈总结有以下三点

①版型宽大尤其是49厚羊毛衫，尤为突出。99休闲裤裤腿也很粗大，并且99休闲裤工艺方面，我个人认为也有些许问题，当尺码达到35（包括35）以上后，在裤子口袋和裤缝出有明显的隆起，很多顾客都会因为这样而放弃购买。

②衣服颜色太复杂，太老气我们店主要的消费群体是28——58年龄段的顾客，他们都喜欢颜色简单一点的款式。像羊毛衫总有顾客提到想要板色，纯色系的。而这个消费群体他们倾向于年轻点的款式，从年龄上讲他们处于中年，但是我们店子的衣服款式与他们的预期还是有距离的。

③男包太正式，太死板了我们店消费男包的顾客一般是25——35岁之间稍年轻一个群体。来消费的他们一般都还没有建立明显的品牌倾向，他们的消费很具有偶然性。根据他们的年龄特点他们喜欢简单一点，皮面软一点的款式。他们可不想每天背着一个四四方方的方盒子上班。

3、从货品销售倾向来看：有以下两个特点

①高价位和特价货品比较好卖像羊毛衫元旦过后129和49（厚）的比较好卖；而鞋子199休闲鞋和99休闲鞋比较好卖，原来没有199休闲鞋时，179的就比较好卖；而皮鞋很明显的159的比139的好卖；399皮衣较299、229棉夹克好卖，而299夹克因为做工较229夹克好卖。

②中间码号好卖想鞋子39、40码号好卖，羊毛衫、休闲衬衣48、50码号好卖。以至于出现这个月盘点好多的款只剩下46、52的现象。特别要提到一点是399皮衣50、52好卖，甚至很多人想要54的码，所以在此我建议来年的皮衣能出些54的码，可以配货成2—3—4—4—2。

最后结合我们店我想谈下我们店铺货问题。我们店面相比黄石店较小。故而我们的铺货不能像黄石店那样面面俱到，所以根据这半年来的销售，我觉得我们店高价位的货品相当不足。从我们店的装修和摆设我个人认为黄石二店应该走精品高档的路线，多拿些高价位的货品，而以往的特价货品也不要撤，而中间价位的可适当撤换，像169休闲鞋、99羊毛衫、139休闲裤。要突出我们店的特色，不要让顾客觉得是进了一个比香港店小一点的“香港店”。

月度服装工作总结篇4

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对\_月的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

月度服装工作总结篇5

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税票并要求及时安排;

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。

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知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com