

服装年终总结

服装年终总结 1

近期业绩明显下滑，现虽然处于抹胸内衣销售淡季但同行采取价格或依靠其自身的知名度及具竞争优势；所处商圈选对店铺的选址，对于门店能否盈利至关重要，专卖的品牌经营店在众多的服装品牌销售中亲和力，以其新颖的款式、统一的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可。通过这种模式的经营，既扩大了品牌的影响力又提高了销售额。但目前多种形式的经营模式的存在在价格具有优势有甚者以稍高批发价的价格出售，现对该区域的情况总结如下：

金峰基本情况：

辖区面积 29.88 平方公里，常住人口 7.2 万人。__年晋升为福州市超一流经济强镇，__全镇工业总产值近 59 亿元，上缴税收近 9 万元。草根工业”发源地，福州市超一流经济强镇。__年完成工业总产值 55.86 亿元；农业总产值 13265 万元，财政收入 7523 万元；农民人均纯收入 75 元。商贸业发达，现有各类商业网点 35 多家，消费人群近 3 万人，日客流量 5 万人，社会消费品日销售额达 7 万元。主要有化纤、棉纺、纬编、经编、机织、染整等 6 大项。目前，正全力打造空港工业区金峰园区，正大力进行旧城改造和市政新区建设，旧城改造总规划面积 7 亩，首期 42 亩已进入建设阶段。

所在商圈分析：

同行男装销售分布区域集中，由于旧观念和收入水平的限制形成当地的消费习惯倾向节俭；在商圈辐射的外缘居住现有的群体主要以妇老幼为主以及消费需求偏向低消费，同样的服装或其他产品宁愿付出较低的价格获取同样的效用，当然，年轻的消费群体更倾向新鲜的别出心裁的事物，我店铺趋向于边缘；吸收一些闲散或品牌依赖较高的顾客。

消费特征及市场需求分析：

将—19岁和5岁以上人群定义为储蓄人口，2—5岁人群定义为消费人口，并借鉴统计局公布的人口年龄结构数据和城镇、农村居民衣着消费数据，25—29岁、35—45岁人群具备的衣着消费需求，由于农村和城市的生活环境、社会保障制度以及消费环境存在较大差异，农村居民在衣着方面的消费需求显著低于城镇居民。即使是农村中的高收入人群，其收入绝对值与城镇中等收入人群相当，但在衣着上的支出也明显小于城镇中等收入人群；“越有钱的人在服装方面的消费会越多”的观念与实际情况并不相符，反而是收入少的居民衣着支出占收入的比重相对较高、收入高的居民相对较低，而且这一比值不会无限地缩小或者扩大，证明了服装的一般消费品属性。

对于收入水平较低的人群来说，服装更接近于非必需品；对于收入水平较高的人群来说，服装则更接近于必需品。纺织服装行业发展进程，大致都会经历：制造企业大规模生产→生产外移、制造业萎缩、零售商居主导→零售商以服务 and 快速反应参与市场竞争的过程。现已处于第二阶段，服装行业即将进入下一个黄金十年。那么，服装市场需求的`大小、居民消费的特征也对建立竞争优势有一定的参考价值。虽然服装市场潜力巨大还有增长空间，目前夏装渐趋饱和许多商家纷纷采取屡见不鲜的价格促销活动；造成一定程度的冲击。

竞争对手及价格分析：

cabben: cabben 相对 wolfzone 在此区域具有较高的知名度，有相对稳定的顾客群体近期也是处于比较萧条状态，服装的款式较少简单同样缺少需求较多的七分裤，装修布局宽敞整洁；价格区间：[299—399]u[399—459]在价格上不具备竞争优势。

美特斯邦威：所处位置位于商业街繁华地段客流集中地段，陈列紧凑能够适时推出适应大众化需求，推出同类牛仔裤较薄相比之下略有不足之处，同类及市场需求之间划出空白区；部分折扣 5 折—7 折不等、两件 8.8 折，折扣价格有较大的吸引力，价格较实惠，质量一般也有保证，则既有品牌优势、又有批发市场的优惠价格，价格区间：[49—79]u[89—119]

不足之处：

1. 周边没有明显标志建筑物，广告牌不是很清楚；广告指示因周围环境条件限制很难重复的刺激消费者对该品牌印象的清晰，像麦当劳的标识在一百米外依然清晰可见引导刺激作用。

2. 牛仔裤系列的面料厚度和当地的需求和习惯相悖，对销量构成严峻的态势；适应这一季度产品生命周期的款式数量并不多。

3. 销售人员态度消极缺乏热情，亟待改进。

4. 缺少相应的活动，相对而言 cabben 也面临同样的形势；但其已具备相对品牌信任的顾客群。

新年计划：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

二、明确任务，主动积极。

积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。

由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。服装年终总结 2

时间如梭，又将跨过一个年度之坎。作为制造行业，成本是本服装公司的关键之一，对成本管理水平的要求应不断提升，对采购原材料、到各部门材料的使用更应加以控制。回顾即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。在核算、管理方面做了应尽的责任。回首过去，是为了更好地面向未来。为了总结经验，发扬成绩，克服不足，现将 20__ 年的工作做如下简要回顾和总结：

一、回首 20__

我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

二、展望 20__

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在 20__ 年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如下的仓库 20__ 年工作计划和工作目标：

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内服装先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！20__ 年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为我们的服装公司的发展前景尽一份力。服装年终总结 3

不知不觉，我来到公司工作已经已经一年了。感觉时间过的特别快。快的原因并不是因为时间匆匆的流逝，而是因为每天工作的都非常的充实。我们的设计任务很重，我们的团队成员就一起研究和探讨，各尽其能，来为我们这个团队，为公司服务。所以每天都有设计任务，虽然工作累一点，经常加班，但是看到我们自己设计出来的作品，心里的喜悦超过了苦和累。那么，我从以下几个方面来谈一谈我来到公司这一年的感受：

一、良好的办公环境

公司给我的第一个印象就是我们良好的办公环境。我们每个人都有自己的办公桌和电脑，还给我们配备了文件夹，笔记本、尺子、剪刀等这些办公用品，设施齐全。有了这么好的办公环境，我们的工作热情会更加高涨。

二、好的领导

我们的领导董事长、_总、_总。他们的年龄应该和我们的父母年龄相仿，但他们为了公司的发展每天都是勤勤恳恳，兢兢业业的工作。我们的_总，经常和我们一起加班，每天工作到很晚，甚至熬夜还在写文案，写稿件。不但在工作上帮助我们进步，在生活上思想上也不断的开导我们，关心我们，激发我们自身的潜力和创造力，使我们能有充分的精力更好地为公司服务。有这么好的领导带领我们，我相信，我们的公司会逐渐强大。

三、同事之间能够和睦相处

人际交往、同事之间的相处，是我们大家工作的需要。每天早上来到公司，同事之间问声“早上好”，微笑着点点头，这样一天的工作都会有个好的心情。同事生病了，端上一怀热水，送上一句温暖的祝福，那么，每个人的心里都会是热乎乎的，少了那些勾心斗角，尔虞我诈，多一些理解和关怀。这样，我们每个人就会得到更多的温暖，更多的爱。

四、团队精神

工作中少不了交流和沟通，少不了共同合作。虽然我们这个小团队人很少，刚刚组建还不到_个月，但我们经过短暂的磨合期已经共同完成了_个项目的策划与设计，例如__的网站，画册，装修效果图，公司__，__，动画的制作。所有的项目靠一个人的力量是不能完成的。这里需要我们平面设计，网站设计，__设计，影视设计师的相互合作共同来完成。一个人承担着几个人的工作，所以说每个人的力量都是不可或缺的。

一个设计团队是否优秀，首先要看它对设计的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，这样才能发挥出每个人的优点。团队精神非常重要，大家在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的'闪光点，使策划项目更加的完备，也能更好的开展工作，从而使事半功倍。

所以一个优秀的团队，一个精英的团队，要有不怕苦，不怕累，敢于创新，敢于拼搏的精神。我们会一起努力，打造出我们丰联文化传媒自己最响亮的品牌。

五、热爱自己的工作

我们无论在哪里工作，最重要的一点是我们必须要喜欢这份工作。来到公司的这段时间，领导和同事都非常的热心，我们就像是一家人一样，我已经彻彻底底的爱上了我的这份工作。并不是职位越高，层次越高，我们就越快乐。我们需要的是在工作中有充分的自由空间来发挥和展示我们的能力，对每一个挑战和机遇我们都能够有自信和想法去接受，并经过自己的勤奋和努力去实现它。实现自我价值。我想这样的满足感和成就感才是我们的快乐。

经常和我们说的一句话是：“态度决定一切”。人的一生就那么几十年，如果我们每天都能够充分的利用好时间，认真的对待我们身边的每一件事情，当我们老的时候回想起来，我们不会有任何的遗憾。我们作为公司的一名员工。严谨的工作态度，是我们应尽的责任和义务。作为一名设计师，不断地开拓设计思路，更好的与市场融合，是我们目前需要改进和加强的，所以我会和公司一起努力，为公司的不断壮大，更好的发展，来尽自己的一份微薄之力。

最后，祝我们的公司能像巨龙般腾飞，像磐石般坚强稳固！也祝愿在座的每一个人身体健康，幸福快乐！服装年终总结 4

无论你从事什么样的技术工作，其最终目的是服务满足于人的生理心理需求。服装结构设计技术工作更是如此。只有技术是，以人为本的核心理念，这样的技术工作才能更好的满足人的生活需要，才能称得上是有效的技术。服装结构设计也不例外，因为他与人的

身体，生活环境，紧密的联系在一起，如果脱离了人的服装，就好比无根的大树，没有了生命力或活力。

在我从事服装工作以来，不断在学习，来解决一些技术上的问题，起初学习平面制版，后来发展学习了 CAD 制版，随着人们对造型求新求异的追求。又开始学习了立体裁剪，在我学习这样和那样的方法之后，体会到不管你是用什么原型、工具、方法、理念、立裁都离不开人。作为核心的人，具有形态、运动机构、生理、心理四个因子，这些因子常常是其他要素的桥梁，起到了促进服装造型的作用，在工作中我们时常会宛如空气一样忽略这些因子。

总之服装设计就是充分考虑上述的条件的各个要素，特别是材料等要素有机的结合，汇总,要设计的服装。为什么在总结的一开始，我不断强调人体知识的重要性，是因为我在工作中遇到过很多技术问题，其中有两个问题困惑了我很长时间。1. 袖子、运动或造型。2. 牛仔裤、运动和合体的关系，最终的根源是因为在操作过程中忽略了人体这一重要的静态、动态因素。

在工作中遇到的 1. 袖子问题的活动量的不够，2. 袖型不够显瘦偏后。原因是对手臂自然下垂的形状的误区。1. 袖子的活动与服装的整体关

系。前后袖笼肩 $\frac{1}{3}$ 是衣服的贴合部份，以下部份是需要考虑活动量的。2. 肘关节处弯曲产生的活动量，在解决这些问题之前要先了解下袖子自然下垂的问题，一. 上肢与体型的. 关系。二. 视觉上的问题。三. 与运动关系。

1.

上肢与体型的关系，人的体型一般分为反身体型和弓身体型这两种体型中根本区别在于手臂根的位置不同，反身体型靠背侧，弓身体型靠胸侧，确定里袖子下垂状态，主要是手腕与体干的相对位置，也就是大腿前侧和手腕前端的距离，这是最清楚也是最实用的标志。

2. 视觉上的问题，如果袖子平行于垂直方向安装，袖子看起来会偏后，这是常见的问题，裸露上肢即同样下垂状态，看起来并不如袖子那样偏后。这是因为上肢有曲势这一现象有必要把袖子“前装”（袖子靠向大腿部前侧，以避免这种错觉）

3. 与运动功能的关系，从上肢带和上肢的结构看。袖子的运动范围分为两个部分考虑 1. 排除阻碍，上肢向前方活动的因素。

2. 增加后袖肘的长度或减短前肘的长度满足于肘关节袋运动，从而达到松量均匀，衣身平衡。

调节具有美,功能又具有运动的袖子必须是由前面解阻，后面袖山弧度鼓起的曲线所构成的，袖子的安装角度和袖子的修正，正好运用这一原理。（见表：所示）

二. 牛仔裤的合体和运动量的解决

1. 合体牛仔裤的材料选择需要微弹面料，才能塑造具有美和舒适的板型。

2. 臀围尺寸比 M 码正常臀围-1-2cm(根据面料而定)

3. 调节开角度，满足运动量（牛仔裤的开角度最大，活动量也最大）

4. 侧缝重心位置的准确性（决定裤子是否具有美的效果，及裤子穿起后是否平稳）是非常重要的—条线。

5. 开角度调整。—. 增加前后困势，二. 挺缝线侧移，从而满足人体活动量达到满意的—活动量。无论解决服装的什么问题都不能孤立的看待问题，要用整体观察的方法观察问题，思考问题，解决问题。服装的核心的核心是人，千万不要脱离人的轨道，会导致技术脱轨，达不到消费者真正满意的产品，也就没有完成技术的目的。

服装年终总结 5

—、在市场拓展方面

1、公司新增店柜“自营：7店；加盟：7店；总计：14家。”使公司总销售网络达到31家。

2、基本完成年初制定的拓展目标，进一步扩大了市场份额。

二、在加强企业制度化和企业文化的建设和完善方面

1、通过提升对企业文化的深入渗透和引导，公司建立了一支依托以“诚信”为根本的有战斗力的“敢拼、敢想、敢于亮剑、敢打硬仗”的干部队伍和团队，并培养了众多的销售精英。基本上能够支持我们的大团队“基业公司”20__年的企业快速增长。

2、通过大B会的建立，增加了员工相互了解的平台，进一步增进了员工荣誉感和对企业和团队的认同感、凝聚力。更好的体现了公司理念“至诚聚心、和谐聚力”。

3、引进了新的经营观念和更科学的管理机制，促进了公司的建设，使公司上下都动了起来，不断的小跑起来，不断的发现问题、面对问题、解决问题，让公司的上上下下都感受到了激情和活力，真正的体现了公司企业文化中公司精神所提倡的“激情、执着、创新、卓越”的精神和公司作风所要求的“协作进取、雷厉风行”。

4、通过对各个部门专业性的不断整合和对各级管理人员的不断高标准要求和评估，运用在“过程中发现问题、在过程中解决问题、在过程中完善”的办法，力求以方案，更求以最及时解决的态度，促使各级管理人员和各个部门的“工作责任要求、工作标准、工作技能、工作效率、工作配合”等各个方面得到了巨大的提升；同时对各级管理人员的“严格要求、细心提醒、给予机会”等方面情理并济的提携，真正体现了公司企业文化中公司管理理念所要求的“严制明责、执行高效、情理并济”。

5、在制度建设方面我们还有更多的路要走，更多的标准要建立并细化……

三、在人才的引进、提拔、储备方面

1、通过大胆引进，引进了一些服装行业的精英人才，已经在企业中发挥了重要的作用，并将与企业共同成长……

2、在提拔人才方面，通过“大胆用人、提高标准用人、放手用人”，培养了一批忠诚的“中高级管理干部”，对于企业未来的发展提供了更有力的人才支持和初步建立了培养人才的孵化模式……

3、通过对人才“能者上、平者下、庸者退”的调整，增强了企业和团队的活力，激发了人人积极向上，敢于争先的竞争意识；并锻炼了干部和团队“坚强的意志、积极平和的心态、良好的适应性”；大部分人都能够做到“能上能下、敢于承担责任、敢于挑担子”。

4、通过对公司人才结构的大胆调整和改革，让公司的全体人员都感受到了未来的发展空间是多么的广阔，感受到了变革的力量，感受到了未来和希望……

5、通过改革进一步明确和增强了“目标性与务实的工作态度”，为未来建立更为科学的目标体系铺平了道路。

三年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国移动沾源县移动分公司，光荣成为一名营业员。营业是展示我们移动企业形象，体现我们移动人精神面貌与综合素质的窗口。营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着移动的企业形象，保持本企业在市场竞争中的优势，与我们营业员工作岗位息息相关。这就要求我们在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。

我们每个员工都是公司形象的传达者，是企业希望与活力的象征。干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。急客户之所急，想客户之所想是我的服务宗旨。今年二月的一天下午已经下班了，我正准备回家，一位用户来到营业厅试探的问我：我的手机不能上网了，你能不能帮我看看我立即放下手里的东西，拿过用户的手机帮用户看了起来，原来是用户不会使用，我就向用户介绍怎样使用以及上网的资费。讲解一遍后，我看用户的神色好象还不太明白又不好意思再问的样子，就马上说：我可能讲的不太明白，我再给您讲一遍好吗我又一点一点的向用户讲解起来，边讲边指导用户操作，直到用户完全掌握了使用方法为止。我不仅在营业厅认真工作，以热情、耐心的服务接待每一位用户，而且在业余时间，甚至有时走在下班路上还有人拦住我，向我咨询业务，每当这个时候，我都会停下脚步，耐心的向用户讲解，直到用户明白为止。真诚的服务赢得了用户的信任，一次休息，我和同学在街上遇到了一位经常到营业厅办业务的用户，他见到我就着急的说：我现在有点急事，你能去帮我交 50 元话费吗说完，把钱给我就走了，我二话没说马上到营业厅为用户交了 50 元话费，从这以后，这位用户每次到营业厅办理业务，都要专门到我所在的柜台，跟我打个招呼。我热爱营业这项工作，在工作中，我品尝了酸甜苦辣的人生百味，体会到了它给我带

来的快乐与悲伤，感悟到了人与人之间的真情与理解。哪怕客户的一句谢谢，都给我带来无尽的欢乐，然而在工作中并非都是快乐的。

有的客户会因情绪所致，破口大骂，因为对业务的不了解，误认为是你的无能，试想一下，有谁能在挨骂的同时，心情愉快的起来呢要说不难过那是假话，可是换个位置为客户想一下，他们因为手机不能使用，给自己带来不便，故而脾气急躁，我们是应该理解的。这就要求我们用良好的心理素质，熟练的业务知识，与客户进行沟通，让他了解我们的业务，避免不必要的误解。记的我们领导曾经说过这样一句话：微笑是上帝送给人们最好的礼物，它能敲开每扇紧闭的心门，人们的笑容将是解决问题最好的方法。这句话我一直铭记在心，它给我的工作带来巨大的动力。微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为公司赢来更多的效益。在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。八百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在移动事业蓬勃发展的今天，

客户更多关注的是我们的服务，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。快三年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了公司领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。朋友们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报公司的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。移动给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，移动公司是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们移动公司的明天将再创辉煌。在此我要说：我为移动多拼搏，移动因我而精彩！现在，我深为自己是一名移动员工而感到骄傲和自豪。服装年终总结

6

回顾这一年，这是播种希望、收获果实的一年。在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力合作下，经过全体同仁的共同努力，我们取得了相当大的成绩服装店经理在服装店中起主导作用。对于一家具有良好经济效益的服装零售店来说，一是要有一名职业经理人；二是要有良好的专业知识作后盾；第三，要有良好的管理制度。用心观察，用心与客户沟通，你就能做好一个好的服装店经理应该做什么？具体总结如下：

1. 认真贯彻执行公司的经营方针，正确、及时地向每位员工传达公司的经营战略，起到承上启下的桥梁作用

2. 做好员工的思想工作，团结店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优势，发挥他们的优势，实现数量的应用。增强我们商店的凝聚力，使其成为一个统一的集体

3. 通过各种渠道了解同行业信息和顾客的购物心理，做到知己知彼、知己知彼、有的放矢，使我们的工作更有针对性，避免不必要的损失
4. 树立榜样，做一名英俊的员工。不断向员工灌输企业文化，教育员工有大局意识，从公司整体利益出发做事

5. 依靠周到细致的服务来吸引客户。充分发挥全体员工的主动性和创造性，使员工从被动的“让我做”转变为积极的“我想做”。为了给客户创造一个良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，领导员工在以下方面做自己的工作

首先，做好每天的清洁工作，为顾客创造一个舒适的购物环境
第二，积极服务顾客，尽可能满足消费者的需求；我们要不断强化服务意识，带着真诚的微笑和礼貌文明的语言离开店铺，让顾客满意

6. 处理好部门之间的. 配合和上下级之间的工作配合，少抱怨，多热情，客观看待工作中的问题，以积极的态度解决问题目前，门店管理正逐步走向数字化、科学化，管理手段的改进对门店经理提出了新的工作要求。熟练的业务将帮助我们实现各种运营指标。新的一年已经开始，成就只能代表过去。我将以更精细、更熟练的业务管理我们的华东门店

面对明年的工作，我深感责任。我们要时刻保持清醒的头脑，明确明年的工作思路。我们应该关注以下几个方面：

1. 加强日常管理，尤其是基础工作的管理

2. 加强员工内部培训，全面提升员工整体素质 3. 树立对公司的高度忠诚、热爱和奉献精神，顾全大局，为公司着想，为公司经济效益的全面提高做出贡献

3. 加强与各部门、兄弟公司的团结合作，创造最佳、无缝的工作环境，消除不和谐音符，充分发挥员工的工作积极性，逐步成为一支展示团队

以上是我在工作中的一点经验。今后，我将制定工作计划，及时总结工作中的不足，努力实现目标服装年终总结 7

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售服装店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的

工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

一、销售目标

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/876022011233011004>