# 服装公司年会的工作总结(必备44篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-02-12

*服装公司年会的工作总结1转眼间20xx挥手即去，在过去的一年中工作虽然能够保质保量的完成公司下达的各项指标。但仍然存在许多不足，在新年到来之际，特对上一年工作作如下总结：>一、安全工作。“高高兴兴上班，平平安安下班。”是我们裁床车间工作行动...*

**服装公司年会的工作总结1**

转眼间20xx挥手即去，在过去的一年中工作虽然能够保质保量的完成公司下达的各项指标。但仍然存在许多不足，在新年到来之际，特对上一年工作作如下总结：

>一、安全工作。“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。

>二、车间的管理

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20\_上市的宏伟蓝图而努力！

**服装公司年会的工作总结2**

回顾这一年的工作历程，作为xx品牌的销售人员，虽完成公司的暂定目标，但工作中存在不少的问题，希望公司能给于指正。为了来年更好的完成公司的营销工作、实现既定目标，特对阶段性的销售工作进行总结。

刚进公司那会，什么都不懂。公司本着培养的目的把我招至这个大家庭，通过近一年的学习及摸索，我主要从以下几个方面来总结与展望未来。

>一、工作方面

虚心向同事们学习，不懂的多问、多看、多想。努力提高服务质量，微笑面对顾客，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。完善顾客资料，重点培养新的顾客群，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

>二、学习方面

为提高销售技巧，利用业余时间，在网络、书本中不断学习新的知识，充分运用于日常销售工作中，增强了自身素质并提升个人销售业。

>三、生活方面

在个人生活方面，本人一直保持艰苦奋斗的作风，不铺张、不浪费、不奢侈，不与同事斤斤计较，注重团队合作精神，服从公司安排，以创新理念为主，提高最大销售利润为目标。

经过这一年来的工作的磨练，能得到公司的认可我感到非常荣幸。临近年终，展望第四季度，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

**服装公司年会的工作总结3**

常言道，大多数的著名企业家都是从销售做起。而我也是一位服装销售员，下面是我个人年的工作总结。

第一，我时刻记住：把每位顾客都看做是自己的亲人，这类感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的间隔。然后我在为顾客热忱的先容我们的每款产品。我的感觉是我不是在为顾客倾销产品，而是在为我的亲人们选择合适他们的每款。

第二，坚持天天都要学习，遵守“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐渐增强我的自信心，今年我就获得了销售第一位的好成绩。

但离我心中的目标还差一些，我争取做到超越公司规定目标。融进了公司这个大团体，每一个人都是尽职尽责的。在努力的同时，我们要有一些经验，特别成功的、比较好的例子多交换，对我们的业绩会大有帮助。以下是我的销售工作总结：

第一，接待顾客时要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即便顾客试了很多条，我们还是要耐心接待。只要他们想试，我们就多鼓励。

第二，当顾客要我们做顾问的时候我们要当做自己的朋友，帮其选购合适的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

第三，看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会进步一倍。

第四，看年龄、最全面的参考网站身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

今年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，俗语说：口说无凭，甚么事情都要确认才行。

对新客户，一定要完全依照合同上的规范行事。尽快地取得新客户对我们的信任和\*\*。

坚持学习产品知识和进步本身的业务水\*，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。坚持多出往走走，保持常常与客户的有效沟通和交换，真正了解客户需要甚么产品。

以上是我年的服装销售工作总结，不足的地方还请\*\*多多指导和批评。

服装公司年终工作总结5篇（扩展2）

——服装公司销售年终工作总结3篇

**服装公司年会的工作总结4**

尊敬的公司领导：上半年伴随着我服装品牌化的启航，我们在工厂生产能力和人员素质培训上狠下功夫，市场需要什么我们就做什么。产品

在品种、复杂程度和出货期的要求上较去年相比有了很大的提高。为了将公司设计的新款式能够尽快上市，以全面配合时尚女装的品牌推广，我们在生产上做出了很大的调整，每个新款都是按照跳码、跳色的原则安排生产，以确保每个专卖店都有新款式。为此我们努力提高生产效率、提升员工技能水平，剔除不合格、偷工、怠工人员，提高现有员工的\'技术水平和综合素质，同时也在加大力度招收熟练员工，以壮大我们的生产队伍。设备的配置上增加了多台专用设备和一批电脑车台，使车间的生产效率大大提高。

开年伊始，我们就根据市场需求研发了新款女装版型六十余款，为了迎合不同行业、不同年龄、不同体型人群的着装习惯，我们有针对性的对服装的各细节部位做了调整。在试制过程中，为了使成衣达到更好的效果，期间对板型都进行了多次调整和修改，虽然不断的试做样品对生产线的生产效率造成了一些影响，但我们认为这是值得的。同时，在试制的过程中，生产线也在认真琢磨版型修改和制作手法细节上的处理对成品服装出来效果的影响。大家共同研究探讨，努力处理每个问题，力求达到完美。正如一直以来张总教育我们技术质量的事情不可有半点马虎，只有这样在研究中得到提高，在学习中得到锻炼。

提高产量，更要加强质量。我们充分利用例会和班前班后会将公司前景和会议指导精神认真传达，同时也坚持不懈的灌输质量责任意识，使员工们都真正领会到公司的发展、目标和要求。班长和质检员间合理分工协作，互相监督信任，同时参照优秀质检员的考核标准，把不合格品杜绝在半成品阶段，有效地提高了产量，返修率控制在规定标准以内。五月份，在张总的关心下为我们组织了副班长以上管理人员三峡游。通过这次集体活动，让我们更加坚定的看到在公司各部门同事之间都是心连心，共同协作团结，充满了凝聚力！我们就这次出游在员工中形成的积极影响，大力抓好员工的思想工作，大家的工作激情都非常高涨，员工的潜力得到了进一步的挖掘。在下半年的工作里，我们对自己也有新的目标和要求我们深知下半年的工作将是更加艰巨、更加充满挑战性，我公司的全体员工将会全身心的投入到工作中，认真学习其他榜样公司员工的工作责任感和认真的工作态度，加快步伐，以确保二0一0年下半年的目标任务顺利完成。

**服装公司年会的工作总结5**

通过前期的不断策划宣传，以及活动中各部门，各商家的全力配合，汇通金港品牌特买会圆满落下了帷幕。本次活动基本达到了预想效果，但也出现了不少问题，先就童装部在本次活动中的表现做出总结，为下次会展打下基础。

一．时间：—

二．参与品牌及展位：

三．销售情况：总计：64500元。

四．各品牌情况：

1.唔格格：主要经营0到3岁儿童的内衣和外出服，本次活动参展货品在1500件左右，老板陈辉全程陪同参与。其在金谷六楼经营面积在1000\*米左右。旗下有六个不同的品牌，经营的产品结构基本相同，都是0到3岁儿童的内衣和外出服。本次参与活动积极性极高，其对六楼的经营商户都比较熟悉，本次参展是自己找到项目部，要求参与，想联合金谷六楼商户整体搬移至本项目的想法。可作为童装部招商的一个跳板，通过其引导其他品牌。其本人对本次活动\*\*和成果都比较满意。不足之处：其展位布置比较简单，人员不够，货品比较单一，杂乱，经营随意性比较大。

2.牧羊娃：主要经营0到3岁儿童的内衣外出服，以及婴幼儿用品。旗下品牌有10几个，在株洲经营超过15年，在金谷六楼的经营面积超过20xx\*方，人员超过15人。属于童装婴幼儿产品经营最好，最大的一家。本次会展有衣服，用品，玩具等。在几家童装中布置效果比较好，产品结构比较丰富的，经营效果也最好。派出了固定营业员4名，最多时达7人。足以表示其对本次活动的重视。牧羊娃可作为我们招商部重点招商对象，如果完成对其的招商会带动其他童装商户的积极性。不足之处：销量没有达到预期，没有形成标杆的作用。

3.星天下：主要经营3到10岁的儿童外出服，以裙子为主，其品牌和货品都属于自己创立和\*\*。品牌成色不够。但其活动力度比较大，价格优势比较明显。明天固定5人的销售团队，配合比较默契，老板亲力亲为。由于其产品及品牌的不太成熟，本客户不应作为招商开发的重点客户。不足之处：产品及品牌不太成熟。

4.杰米熊：杰米熊包括杰米熊和杰米小熊。为福建品牌，其老板对杰米熊品牌的广告投入和品牌的建立，拍摄了动画片，在几个大的电视\*台有定时的广告。在湖南品牌运营超过了10年，湖南旗下品牌加盟专卖店超过70家。主要经营0到14岁的儿童服装、鞋类、内衣等产品。现在银谷旗舰店两家，金谷写字楼。本次会展货品1500件，销售700件左右。销售成员4名，多时达7人。其准备参展时间只有2天，货品\*\*及布置都不够理想。对本次会展效果不太满意，主要原因是天气太热。对我们提供的服务以及推广及人员还是比较满意的。如招商其对我们的位置过于远离服装城有担心。不足之处：货品比较单一，陈列比较简单。没有大型特卖会经验。

5.米拉熊：福建品牌湖南省代，其\*\*了3个品牌。在湖南经营超过10年。在银谷和金谷都有旗舰店和写字楼。旗下主要经营婴幼儿和儿童服饰。在湖南有40多家加盟店和专卖店。本次活动销售情况不太理想，跟其老板目前不在株洲有一定的关系。货品\*\*和人员调配不够。但此品牌可以作为招商重点客户。

6.迪斯尼：属于自己强烈要求增加进来的品牌。其品牌名气跟其销量不成正比。在湖南经营10年左右，旗下品牌包括宝洁等婴幼儿服饰。但所属不同经营人。销售情况不理想，抱怨比较多。由于是零时摊位货品表现杂乱无章。

五．童装部表现

童装部人员4名。由于童装部成立时间相对比较晚，所以招纳童装品牌并不多。本部人员在本次活动中表现积极，负责，童装区没有出现重大异议的问题。不管是前期的准备和后期的服务本部门的同事都尽到自己的职责。现就本部发现的问题作出总结：

1.本次招纳品牌成色不够，服装圈几家真正的大品牌并没有参与如：巴拉巴拉、青蛙王子、力果等。

2.销售情况不理想，这个跟布展，货品展示不到位有关系，本部人员没有\*\*到位。没有督促商家积极布展和\*\*货品。

3.邀请参观商家不够，本次来展会现场观摩的童装品牌商家在20家左右。不足商圈经营品牌的三分之一。

4.没有成交，在展会期间没有一家童装商户明确表示愿意来我们项目落户，这些都需要我们后期跟进服务解决。

通过本次活动我们队童装品牌经营的状况和布局有了个整体的了解，对以后招商有了更深一步的把握。株洲童装品牌经营状况整体属于家长式的经营，目前公司化经营模式的比较少，思想观念都相对比较落后。通过本次活动，我们建立了良好的关系，在以后招商中应该利用好这些关系，顺利完成招商的任务。吸纳成熟的品牌，知名度高的品牌，为汇通金港的发展做出自己的贡献。

服装公司年终工作总结5篇（扩展5）

——供电公司年终工作总结5篇

**服装公司年会的工作总结6**

今年以来，在集团公司正确\*\*下，供电公司着眼建设“一强三优”现代公司，围绕“三抓一创”工作思路，全面落实业绩考核责任书，各项工作取得新成绩。

>一、工作基本情况

各项经济指标再创新高。 1-10月份，售电量完成亿千瓦时，同比增长；经营电量完成亿千瓦时，同比增长；线损率完成，可比口径同比持\*；\*均电价完成元/千千瓦时，比合同指标提高元/千千瓦时；经营电量市场占有率完成，同比提高个百分点，超合同指标个百分点；售电量市场占有率完成，同比降低个百分点，超合同指标个百分点；小火电\*均购电价完成 元/千千瓦时，比合同指标降低元/千千瓦时。

安全生产保持稳定。全面贯彻“三个百分之百”要求，严格落实安全生产责任制，深化“无违章企业、个人”创建，大力开展了“安全生产月”、“三要六查”安全周和安全专项治理活动。全面落实防汛、迎峰度夏措施，圆满完成迎峰度夏任务。重视客户资产的安全监管，加强电力设施保护、消防和交通安全管理。荣获省“安康杯”竞赛优胜企业、公司“创建无违章企业工作先进单位”、市“安全生产示范企业”。截至月10日，实现连续安全生产天。

电网建设快速推进。集团公司与\*签署《会谈纪要》，将“十一五”电网发展规划和城市电网规划，全面纳入市总体发展规划。加快推进“工程”建设，500千伏、220千伏站扩建、35千伏线提前竣工。完善农网“十一五”发展规划，开展建设电气化乡（镇）、村试点，县城电网建设改造通过集团公司检查验收。供电系统用户供电可靠率，电网电压合格率。

经营管理不断强化。坚持精细化管理，实施集约化经营，规范地方电厂管理，加大市场开拓力度，经营电量增幅保持全省第一。加快“一系统四中心”建设，营销技术\*\*系统单轨运行，电能计量中心建成使用。严格执行电价调整\*\*，认真抓好营业操作，确保了电费及时足额回收。开展营业普查和用电稽查工作，\*\*防窃电技术改造。强化财务管理和审计\*\*，加强全面预算管理，深化“三清理一规范”工作，迎接了省审计厅电力财务专项审计检查和省物价局电价执行情况检查。坚持\*\*治企，规范招投标、合同、职工福利和社保资金管理，荣获省“四五”普法\*\*治理先进单位。加强农电管理，稳步推进供电所专业化\*\*，开展了直供区域农村电力资产接收工作。

创一流同业对标深入开展。加\*\*\*化、规范化建设，健全完善管理体系和指标体系，基本形成按计划进行、靠\*\*规范的全过程\*\*和常态运行机制。《》荣获“奖”。公司4项课题分别荣获行业协会课题调研一、二等奖。5项典型经验入选集团公司典型经验库，入选数量位居集团公司地市供电企业第位。

绩效管理扎实推进。建立完善绩效管理体系，制定绩效管理体系文件，确定公司年度kpi指标。全面梳理和完善业务流程和工作标准，编制部门职能、岗位说明书和绩效合同，严格工作日志和主管点评\*\*，细化量化业绩评价和考核。\*\*中层主管进行中期述职。绩效管理信息系统运行稳定。迎接了集团公司阶段性评估验收。

多种产业健康发展。坚持\*\*经营、规范管理，加强企业产权\*\*研究，规范和完善股权结构。加强资本运作，深化银企合作，拓展融资渠道。巩固发展房产、电气产业链，壮大、等非核心优势产业，提高了市场竞争力和赢利能力。1-10月份，多种产业实现收入亿元、利润3179万元，分别同比增长13 和15。

优质服务不断深化。坚持“四个服务”，贯彻“三个十条”，深化“诚信彩虹”服务文化。严格执行“三不指定”\*\*，规范业扩报装服务管理，\*\*收费标准，实行工程概预算集中管理。圆满完成全市重大\*\*、经贸等重要活动保电工作，确保了全市电力供应。市行风建设工作督查组来公司视察并给予高度评价。“”服务品牌参加全省服务名牌公示。“”服务文化被国家电网公司推荐在\*召开的\*\*企业企业文化建设推进会议上作典型经验交流。

“爱心·\*\*”活动深入推进。强化“爱心·\*\*”理念教育，开展“我为企业献爱心、保\*\*”签名、格言故事征集、演讲比赛等活动，评选“十大感人事迹”。\*\*开展“爱心·\*\*四查（查思想、查工作、查纪律、查作风）、五进（进岗位、进班组、进现场、进客户、进家庭）”活动。公司“爱心·\*\*”工作受到国家电网公司调研组好评，并在集团公司“爱心·\*\*”经验交流会上作典型发言。公司选手\*\*集团公司参加华北电网公司演讲比赛荣获等奖。

>二、存在的问题与困难

一是安全工作离可控、在控、能控还有差距，安全管理基础薄弱，规章\*\*执行不严，个别员工安全意识淡薄，技能素质不高，违章现象没有根本杜绝，外力破坏电力设施问题时有发生。二是电网发展任务艰巨，工程施工环境不宽松，赔偿要求越来越高，个别群众甚至无理阻挠，民事协调任务繁重。三是公司经营形势不容乐观，新电价\*\*对公司电费回收、市场开拓、优质服务等工作带来新的挑战，抢占电力市场与配网建设\*\*\*\*矛盾突出，地方小火电、特别是企业自备电厂发展势头迅猛，挤压了电网效益空间。 三、工作思路和重点工作

>（一）工作思路

坚持以“一强三优”战略统揽全局，以科学规划引领工作，推进电网发展方式和公司发展方式两个转变，坚持做到“六个坚定不移”：坚定不移地抓好安全生产，确保电网安全稳定；坚定不移地抓好电网建设，推动电网发展提速；坚定不移地加强经营管理，提高企业效益；坚定不移地开发人力资源，培育\*\*坚定、作风过硬、技术精湛的职工队伍；坚定不移地搞好优质服务，深化“诚信彩虹”，加强内质外形建设、\*\*企业建设；坚定不移地贯彻落实集团公司各项工作部署，确保全面和超额完成各项目标任务。

>（二）重点工作

>第一，坚持居安思危，强化安全生产管理。贯彻“三个百分之百”要求，层层落实安全生产责任制。深化硬指标查禁违章，开展反事故\*\*和“无违章企业” 创建活动。加强电力需求侧管理，完善迎峰度夏、度冬措施，做好各类预案，确保全市电力供应。加强客户资产安全监管，完善电力设施保护三级网络，加强多产、消防、交通安全管理，确保全年安全生产无事故。

>第二，立足科学发展，建设坚强电网。以科学规划指导电网发展，认真贯彻落实《会谈纪要》精神，进一步完善“十一五”电网发展规划。严格“五制”要求，统筹安全、质量、工期和效益，推行典型设计，加强工程管理，确保建设项目全部达标投运。加快220千伏、110千伏、工程建设，确保按期竣工投产。加快10千伏配网项目建设，优化电网供电格局，满足负荷快速增长需要。加快农村电气化建设，积极培植电气化乡（镇）、村。

>第三，加强经营管理，提高经济效益。落实“精细化管理”要求，进一步规范和完善营销“四中心”建设，抓好电量、电价、线损、电费等指标的管理，全面提升运营水\*。坚持\*\*经营，强化财务管理和审计\*\*，严格执行资产管理、成本管理、招投标管理、薪酬管理等各项\*\*，强化预算管理，巩固“三清理一规范”成果。坚持堵疏并举，规范自备电厂有偿并网管理,杜绝自备电厂对外转供电和形成新的“网中网”。加快实施“新农村、新电力、新服务”农电发展战略，深化供电所专业化\*\*，规范农村低压电力资产管理。

>第四，深化创一流同业对标，提升基础管理水\*。健全对标工作机制，完善指标体系、评价和考核体系，拓宽对标范围，深化对标内涵，优化业务流程，强化指标诊断分析，突出抓好权重大、对公司绩效影响大的重点指标、关键指标、潜力指标的落实，持续改进，努力促进管理创新。进一步加强对县公司创一流同业对标工作的指导、检查和考核。

>第五，坚持以人为本，推进绩效管理常态运行。坚持以目标管理为核心，以过程\*\*为重点，以提高效率和效益为目的，加\*\*\*体系、指标体系和运作体系建设，优化完善绩效管理系统。强化绩效评价和沟通，提高工作效率和\*\*绩效。加强绩效管理的指导、检查和考核，理顺管理程序，将绩效管理全面融入企业日常管理。

>第六，深化服务文化建设，提升优质服务水\*。坚持“以客户为中心”，深化服务文化建设，做亮、做精“”服务品牌。严格“三不指定”，进一步规范业扩报装服务管理。加强规范化服务窗口建设，提高95598服务热线运行管理质量，完善大客户经理制、重要客户、vip客户、社区客户供电服务办法。\*\*\*\*客户投诉举报处理工作，主动接受\*监管和社会\*\*，全面兑现服务承诺。

>第七，坚持规范发展，提升多产效益水\*。规范多产管理，明晰产权关系，优化产业结构调整，注重质量和效益，规避风险，稳健发展。加强\*\*研究，拓展融资渠道。加强财务集约化管理，规范企业往来帐清理。加强电气产业链建设，提高市场占有率。坚持房地产资源开发与储备并重，实现可持续发展。加强热电管理，开拓供热市场，注重内部挖潜增效，提升效益水\*。

>第八，坚持人才强企，强化队伍建设。加强职工、农电工、外聘工“三支队伍”和经营管理人才、专业技术人才和操作技能人才“三支人才队伍”建设。以建设学习型企业为目标，以培养学习能力、实践能力、创新能力为重点，强化全员教育培训，\*\*专业技术比武竞赛活动，增强素质，提高技能。

>第九，加强\*建精神文明建设，确保企业\*\*稳定。加强\*群工作“十个建设”，强化核心、服务中心、拓展功能、发挥作用。落实\*风廉政建设责任制，健全完善教育、\*\*、\*\*并重的惩治和预防\*\*体系，加强\*\*\*和反“嫌疑\*\*”工作。加强思想\*\*工作，确保队伍\*\*稳定。加强\*、值班、治安保卫工作，重视危机管理，强化\*\*宣传和公共关系工作，为企业创造宽松有利的发展环境。深入推进“爱心活动”、实施“\*\*工程”，建设\*\*企业。

>四、建议

>（一）电网建设方面。建议集团公司尽可能加大投入，解决新的供电矛盾和供电“卡脖子”现象，满足电网可持续发展需要。

>（二）农电管理方面。农网建设维护\*\*\*\*，农村低压电力资产移交后，运营成本压力加大。建议争取\*出台农网可持续发展\*\*，解决农网维护费用不足的问题。

**服装公司年会的工作总结7**

我从xx年进入服装店工作以来，虚心学习，认真对待工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装导购员工作，要对自已有严格的要求。特此，写好我的20xx年工作总结，以此激励自我，取得列好的成绩：

第一，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\*\*，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，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。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的xx万的营业额任务，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。

**服装公司年会的工作总结8**

在公司经营工作\*\*魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20xx年12月24日，xx年完成销售额13元，起额完成全年销售任务的6%，货款回笼率为8%，销售单价比去年下降了1%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

>一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款。

2、努力完成销售管理办法中的各项要求。

3、负责严格执行产品的出库手续。

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报\*\*。

5、严格遵守公司制定的各项规章\*\*。

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

7、完成\*\*交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

>二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，河南省润封基防腐防水有限公司在\*\*安定镇垃圾处理厂污水池需要881—H11防腐涂料，当时奥运会禁运刚刚结束，生产线还在石家庄没回迁，由于工期急对方要料急迫，自已在九月初就及时和生产线及时沟通，这样既节约了时间，又使生产线安排了进货，在生产线努力配合下，很及时给客户供了货，受到了客户的好评。

2、今年八月下旬，自己得知金九鼎公司急需环氧富锌涂料，自己了解详细情况后及时汇报\*\*并尽快寄去有关资料，自己深知，这是个有潜力的大客户，多次前去和客户进行沟通，虽然因为限产公司不能供货耽误了良机，但是通过和客户的交往，为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

>三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报\*\*及相关部门，在接到\*\*的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉91涂料白色差别太大，自己及时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

>四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可\*\*的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

>五、涂料产品市场分析。

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

（一）市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但\*\*区域多数涂料厂竞争己到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售\*\*上不占优势，销售任务的加3%，销售经理的日子并不好过。可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的\*\*，还是\*\*\*取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的\*\*和鼓舞。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售。另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低，如大连振邗氟碳漆销售价格仅为6元/公斤、此类企业基本占领了代销领域。沈阳一家企业已经挤入\*\*水利工程供货，石家庄金鱼牌饮用水涂料也在挤占我公司91的市场份额，\*\*通县紫禁城牌涂料日趋强大，很多钢构厂都用他们的涂料，尤其是环氧复锌涂料。

>六、明年工作设想。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）依据20xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的如：绿创环保、华龙实业、华企光科贸等做为重点。二是发展好新的大客户比如金九鼎钢构、河北荣盛集团等，三是在某些区域采用\*\*的形式，让利给\*\*商以展开销售工作，比如上海某贸易公司。

（二）首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向\*\*汇报，取得公司的\*\*。

（三）自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合\*\*销售，自己计划在确定产品品种后努力学习\*\*产品知识及性能、用途，以利\*\*产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、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。

（六）为确保完成全年销售任务，自己\*时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

>七、对销售管理办法的几点建议。

（一）销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二）应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范\*\*的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，\*\*固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1—2天办理事务，如出差应向\*\*汇报目的地及返回时间，在接\*\*通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

（四）考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

（五）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，15年\*\*应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

服装公司年终工作总结5篇（扩展3）

——服装公司职工年终工作总结3篇

**服装公司年会的工作总结9**

这一年工作下来，也是感慨很多，从年初的惨淡经营到而今的恢复正常甚至还有一些提升，可以说在服装行业，这一年的工作真的不容易去做好，但是坚持了下来，也是可以去取得一些突破的，而自己也是在这其中收获很多，对于服装行业，对于销售也是有了更多的理解，在此也是就这一年的服装销售自己的工作来做个总结。

受到疫情的影响，开年那几个月的工作真的开展艰难，虽然我们也是有线上的销售渠道去做，但是整体的行情都是很糟糕的，虽然不像旅\*业那样都是开不了单，但是积累的库存也是让我知道，这段日子很难熬，甚至不清楚会有多久，但是后来疫情得到了缓解，线上的销售也是开展的顺利，对于线下的实体店也是到了下半年才真的好起来，同时也是让我们更加的意识到，作为销售，这个行业来说，要多一些的销售渠道掌握也是可以更好的去度过一些难关，如果不是之前就有开展线上的渠道，那么可能都熬不过去，而销售的能力也是要去提升，越是艰难的时候，竞争更大的时候，也是更加的考验我们的一个能力如何的去开拓新的渠道，如何的去让销售来做好，来让公司能生存下去，做到更多的业绩出来，特别是在此次的疫情下，更是大家的压力都是很大，但还好都是坚持了下来。

同时除了做好了工作，自己也是不断地去学习，去提升，找到更多的方法来提升销售额让业绩更好，特别是经过了年初的那段日子，更是让我明白，如果自己不去努力，那么就是会被淘汰的，无论是处于什么行业，能力去提升了，那么才能把事情做得更好，从而得到更多的收获，而不是说靠着以前的经验就够了，很多时候，事情的变化是很快的，更是让我明白作为一名销售，自己掌握了更多的渠道，有更多的方法来做工作，更是能让这份工作去有更多收获。而能力最后也是会属于自己的，这一年我的提升也是让自己能完成年度的工作而同时也是感激大环境的变好，让我们能更好的生存下去。

当然依旧还有很多可以去提升的方面，自己的经验，自己对于一些方面的熟悉，也是要去加深，争取一年一个台阶，在来年更能把工作去做的更好一些。

**服装公司年会的工作总结10**

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xx年销售计划立下了汗马功劳。

xx年在公司\*\*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，\*\*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\*\*给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的\*\*，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。

**服装公司年会的工作总结11**

20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的羽绒服客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的.少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静。理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能\*\*我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为杭州地区业绩年增长率最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20xx年里我们将如何取得更好的成绩呢？针对未来的20xx，我专柜将重点放在以下几个方面：

A：积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

B：充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

C：提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

D：完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

F：提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在20xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好！

**服装公司年会的工作总结12**

回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求较好的完成了自己的本职工作。 现将一年来的工作总结如下：

>一、 店内的日常管理工作。

作为店铺的负责人，我深深的认识到，店铺不仅仅是工作的地方而且是公共场所，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心，因此： 首先，理顺关系（处理好我与上级领导的关系、与店员之间的关系、店员与店员的关系），处理好每日的账务，每日认真检查货品，每周对其陈列做出相应的调整。

其次，注重店铺及店员的仪容仪表，对其严格管理。

>二、 本年度业绩情况

由于身上责任较大，而我的学识、能力及阅历都有限，因此，不断向书本、领导和同事学习。经过不断学习、积累，能够从容的处理日常工作中的各类问题，完成了公司下达的总目标的81。07%。

>三、 存在的问题及改进

首先，存在的问题：

由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着很大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改进的：

1、在以后的工作中，我应该要不断的提升自己的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。

2、认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提高工作积极性。

3、应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

以上就是我对本年度工作情况的总结，希望在新的一年里取得更好的成绩！

**服装公司年会的工作总结13**

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司\*\*和店内同事在这一年里帮助与\*\*，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。

虽然每天都在重复着单调的工作，但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护，在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流，在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改进，通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我\*\*店长以来，更明确的意识到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合，店员在店里就\*\*着公司形象，而这些都将影响公司的销售。希望今后通过公司\*\*的指点和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。现将今年的工作总结作如下汇报：

>一、顾客方面：

1、根据公司\*\*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动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的款式及店内的的优惠信息。

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。

>二、销售技巧方面：

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感。

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，要想方设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4W上着手。从穿着时间When、穿着场合Where、穿着对象Who、穿着目的Why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。

>三、地理位置方面：

我们万达店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流。

也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关健的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们可以根据客流的高\*定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

以上是我这一年来的工作总结与心得，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于学习和\*\*的指点。我今后的努力方向：

1、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\*\*;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。

2、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。

3、努力经营\*\*的同事关系，认真向\*\*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，从满热情。用更加积极的心态去工作。

**服装公司年会的工作总结14**

xx年年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力\*\*增强，这是全体员工和各级\*\*团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级\*\*相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止xx年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为xx吨，实际完成销量：\_\_\_\_\_\_吨，完成目标\_\_\_\_\_\_%。全年销售金额：\_\_\_\_\_\_元(其中含运费：\_\_\_\_\_\_元)，回收资金：\_\_\_\_\_\_元，资金回收率达到\_\_\_\_\_\_%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期：xx年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能\*\*操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场：gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开\*\*。

2、任务承包期：xx年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的\*\*报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届\*国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司\*\*的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。(1)热心关注团委工作，被评为xx年桐乡市市级优秀团员;(2)有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人;(3)协助公司其它部门开展企业文化活动;(4)凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

新服装销售经理个人年终工作总结在xx年为你带来\*\*了，希望你在xx年可以得到一年的好运！

做销售工作几乎三年了，这一路上一直都不是很顺利，从销售助理开始，我就一直在学习了。其实刚刚来到公司的时候我也很迷茫，因为我不知道自己到底能不能坚持好这一份销售工作，但是越往里走我越是发现，原来我也有了自己的方向，那就是继续坚持这一条道路，不论将来，只论当今。这就是我从事这条服装销售道路上的初心和勇气。

今年整体下来，其实我们都是比较辛苦的。销售部门辛苦，其他的部门同样也是辛苦。有时候我也真的坚持不下去了，但是我只要去想一想，世界上还有那么多的人和我一样，承受过同样的痛苦和难关，我也可以做到的不是吗？今年，我不只在工作上遇到了瓶颈，在我的生活里也遇到了同样大的麻烦。我和我爱人的关系濒临碎裂，家庭也岌岌可危，其实这些对于我来说，是很有压力的。

销售工作上的压力很大，家庭危机严重，这有时候让我不知道自己到底该顾及哪一边，有时候两边都顾及了，就都做不好，而如果一边顾及一边不顾及的话，自己的损失也是很惨重的。所以今年，对于我来说挑战真的很大。

走过了一段最为低潮的日子，在下半年我还是迎来了自己光明的时光。我的生活逐渐好了起来，销售工作做得也比较出色了。其实做销售，我的经验也是比较充足的，但是\*\*\*一个缺点就是，我是一个太过自我的人，有时候很多人提的意见我都不太想去听，所以就导致出现了一些不太好的结果。今年有收获，也有教训，但是不论怎样，我都觉得今年是我成长中最为关键的一个阶段，我仿佛就是在一夜之间成长了一般，变得成熟，变得果断，褪去了过去那个犹豫不决的自己，开始走向了一个行事果决的自己了。

过去的岁月已经成了回忆，对于未来一年，我想我会做一个更好的计划，新的时光需要一个新的自我。我想，在销售这份事业上，我还有很多空间可以去发展，我也还有很多的机会可以去争取和挖掘。我会保持一个积极的心态，在未来的时光里树立目标，树立一些新的期待。激励着自己不断的往前，不断去挖掘、不断去突破。感谢20xx年努力的自己，我也期待着20xx年更加优秀的自己，带着义无反顾的激情和勇敢出发吧！

**服装公司年会的工作总结15**

20xx年时间转瞬已经过去了，在公司的领导下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责，在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如下：

>一、日常工作

1、培训。

新店员工开业前培训，三天的脱岗培训，对于新导购员来说是上岗前一次对我品牌文化、企业文化了解的过程；是对服务礼仪、销售技巧再次巩固的过程；是对陈列准则、陈列技巧、搭配技巧学习的过程。而开业后实地培训：边销售边针对各员工、店长培训，这是员工对于产品卖点和销售技巧及服务礼仪的再次温习。

一年来，我一直到每个店铺进行培训，也深有体会，两种培训方式都各有千秋。岗前三天封训，因为没有跟实际结合，我们的导购员往往会忘记培训时所说的礼仪和技巧，而实际培训时又碍于时常有顾客走动不能很系统地培训，所以根据这一年的培训经验，我的心得是：两者一定要相结合，以系统培训为前提辅以实际培训来加深记忆。这需要督导从开业前封训完一直跟踪店铺开业后两到三天时间，才能完成一整套培训课程。

2、开店工作指导。

新店从量尺寸开始、后装修、招人、铺货直至开业，整个程序需要各个部门的全力配合，发现问题，解决问题，最后将最好的形象展示在顾客面前。几家店铺开张，虽然问题不断，但最后都顺利开业了。对于开业工作流程，我的心得是：跟各部门全力配合，大家一条心把事情做好，无论争吵有多厉害，最终只要是为了店铺开好，其他一切都不重要。

>二、工作中发现的问题及针对诸类问题提出的建议方案

现在回想起去年的那一系列问题，很多基本已经解决，以下有几点我想要再次提出来，希望以后的工作当中这类的问题不要再出现。

1、装修。

我们品牌是以一流品牌的标准来要求自己的，所以装修不仅要有整体的美感，细节方面一定不能被忽视。比如xx加盟店门头字母间隔太开；比如xx店经过整修，不锈钢毛边仍然将店内一件衣服刮破、又比如xx店沙发质量太差以至于现在不能坐人等等诸如此类的细节问题，本身就给现场造成了很多不便，且也影响了我们品牌的形象。

建议：20xx年狠抓装修细节，一点都不能放松，一定要让装修公司精益求精，装修到位！

2、人员招聘。

虽然现在公司将导购员的年龄标准定于20—30岁之间，但实际招聘起来还是遇到了一些难题，比如xx市本身招工就非常困难，所以根本就没有选择的机会，而我们目前的工资水平也并不比别的品牌高，所以这一年龄段我建议：适当放宽至20—38岁之间，有一定工作经验者优先。

3、铺货。

目前铺货出现的最大问题是，各店铺在过季或者特卖结束后退回仓库时没有及时将吊牌上的价签撕掉，导至仓库将这些货品铺至新店时出现一个吊牌两个价格的尴尬局面。

比如本次在xx加盟店我们就在现场偷偷撕掉不下40件货品的特价签，正价出售的商品，如果加盟商或顾客在吊牌上发现特卖的价格，那结果可想而知。

这个问题，我们曾经也让各店铺撕掉后退回，但还是有特卖场货品难以控制，因为导购员把货退回来后，仓库不能及时整理货品，且即便是知道也不可能将所有货品都全部退回已经撤柜的店铺。

所以我建议：一方面让店铺务必撕掉所有价签，否则将按个数罚款（定下制度），另一方面公司需增加仓库整理员，杜绝再次出现一个吊牌两种价格的问题！

4、道具铺货。

我们品牌道具中有历史相框、工艺品等均属于易碎品，而我公司的包装实在太不完整。据我半年来到各店铺开业观察，历史相框几乎都会碎掉好几个，xx店连工艺品都碎掉一个。

这样一来实在是影响了相框的美观，也会给加盟商造成我们物流不专业的印象。建议：仓库重新包装这些工艺品，玻璃制品应该有专业的包装，这样才能在托运时不被打碎。

5、开业活动及店铺日常活动。

在商场内开设专柜，如果只有我们一家单独开业，除非有大量以前积累的VIP顾客，不然我们品牌单独做活动是没有太大效果的。比如xx店之前开业满送活动，效果并不好。

所以建议：应该以商场的大体活动为主，店铺不宜脱离商场而做太低折扣的活动，这样会起到反效果。

店铺日常活动则多种多样，建议以后能针对VIP客户单独做一些赠送活动，比如公司可定制一批有纪念价值的礼品（如抱枕、陶瓷套装等）来赠送给VIP客户。

以上是我本次提出来的所有工作中的建议，以前所做的报告当中也针对每次的店铺发现的问题而提出来的，我认为那个更具有针对性！所以请领导关注我日常的信息反馈报告！

**服装公司年会的工作总结16**

通过20\_年度对我所负责卖场的了解，发现多数区域人员对于销售工作仅仅停留在单一的送货售后回款的工作方面。工作非常被动，不能主动的找出问题、优化环节，缺少了最重要的客户掌控、渠道掌控和终端拉动。部分销售人员对于自己的工作职责含糊不清，只做了最表面的基本工作。根据一些实际情况，我冒昧阐述一下市场督导岗位的工作职能。

督导工作不能仅仅局限于促销员管理方面，一方面督导要提高自身的素养，包括对于销售技巧和手段的认识，处理促销员在销售工作中出现的难题；另一方面提升自身的管理能力与协调能力，善于处理促销员与门店负责人、促销员与其他公司促销员、促销员与店员之间的种种或大或小的矛盾。

我作为一个市场督导人员，下面谈一谈本人的工作体会及经验总结：

>一、帮助销售

市场督导应该连同培训师一起，对于无促销员渠道的店面，进行简单有效的销售技能培训。要让经销商和终端门店负责人认识到，我们不仅仅是机器上了柜，同样我们一直关注、关心他们的整体销售。对于销售技能方面，我们给他们进行帮助培训，让他们对我们公司的形象、人员素质留下好印象，并让其感受到我们是实事求是地在帮助他们。同样，他们的感激心理能帮助整体的销量提高。对于合作方面，这些都是保持良性发展的必要条件。

>二、惯性推销

在帮助销售的同时，认真教会门店店员关于金立机型的独特卖点和销售技巧。通过这样的培训，店员如果能够按照教授的方法卖出机器，肯定在内心有一定的成就感和满足感。这样，在再一次向客人推荐金立的机型时，在信心上都会有一定的提高。

通过多次的成功，很容易就会形成：某些店员专会推荐xx品牌，而且成功率非常高；以后有客人上门，都会主动的推荐xx的款式。这就是成功的惯性推销，这对于我们xx服装在终端门店冲量是很有效果的。

>三、灵活促销

促销，无论在哪一行，都是一个客观存在、无法回避的常见主题。受天时、地利及人脉的限制和影响，其资源和方法往往有很多种，这就需要我们头脑机敏地巧用资源、广开思路、目标专一、灵活促销。也就是根据不同情况，在不同场合，用不同方法对待不同的顾客，达成销售。

从分析顾客心理的角度，往往能挖出更多顾客的消费潜能。顾客能走进卖场，不外乎两种情况：

第一，确实是来买衣服的。

这个时候，往往要采取先势夺人，以最直接和最有效的方式来吸引顾客的注意，从而达成向他推荐衣服的目的。

这里的“灵活促销”，体现在促销员及督导员如何通过对顾客的第一眼观察并迅速准确地对观察信息作出相对准确的判断，或者根据顾客的信息反馈迅速通过口头语言消除他的一些心理障碍，清除他的一些心理干扰，拉近顾客与手机柜台的距离，进一步打开顾客信与不信的心扉。综上简述，就是“巧观顾客，当机立断”。

第二，可能是来买衣服的。

这里，又可分为两种，一种是想买，但没带钱的；另一种是带了钱，但不一定当下就买的。这里的“灵活促销”，体现在与顾客良好的互动过程中。构建与顾客和谐无障碍的沟通聊天平台，打开顾客情感的心扉，通过情感互动的方式，了解顾客的真实需求以及客观困难，促进这位顾客这一次或者下一次前来消费。

简述之，即“情感互动，和谐营销”。

从销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，xx就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

**服装公司年会的工作总结17**

>一、各项指标完成情况

1、售电量：年末约完成售电量120xx年同期的102422万千瓦时增加17578万千瓦时，增长率约为。完成年售电量指标121000万千瓦时的99%。

3、线损率：年末约完成，与去年同期的比降低。与指标比降低。

4、售电\*均单价：年末约完成元/千千瓦时，与局里下达指标相比下降元/千千瓦时。

5、电费回收：累计到10月末走收欠费、电卡表欠费全部结零，居民内部储蓄用户欠费13万元，户均欠费元。

6、追补电费和违约使用电费：累计到10月末完成追补电费和违约使用电费万元，比去年同期万元增加万元。

7、人身伤亡事故为0

8、配电事故0次。

9、电压合格率：完成局下达的电压合格率大于98%的考核指标。

10、供电可靠率：完成局下达的供电可靠率大于 的考核指标。

11、设备完好率：100%。

12、变压器渗漏率：小于4%。

13、两票合格率达到100%。

14、两措完成率100%。

15、全年无人为责任事故和误操作事故。

16、执行调度命令100%。

17、完成全年培训计划（60课时）。

18、实现供电服务承诺，无客户举报事件

>二、主要工作完成情况

>营业工作：

1、为落实公司普查要求，铁东分公司及时作出相应部署，成立了普查\*\*小组，并\*\*专人对普查工作进行了系统的培训，并出台了分公司普查实施办法，全面开展营业普查工作。在这次普查工作中，共有7个班组及相关人员参加，重点对铁东地区商业网点、一楼门点、高、低压动力、等81228户进行了普查，发现402户类别错误，全部予以订正、整改。经过几个月的\'艰苦工作，此项工作顺利完成。

2、根据公司按线管理工作安排，结合汤岗子地区实际情况，我们对按线管理工作本着严、细、实的原则进行实施：按线重新调整抄表地区，按线安排抄表员的工作量，对大工业户在原大工业客户信息基础上，制定副卡，与其它用户同步抄表（不发行），以便按线统计分析。抄表员建立线路及台区管理档案，层层对变电所、线路、台区的经营指标进行分析考核。

3、为消除高损台区，五月份分公司按区域划分成立了四个普查小组，对辖区内五个供电所的达标台区进行抽查，对抽查中发现的磁卡表无封、系统有帐现场无户、损失率不在-10%-+10%之间、现场杆号与营业系统不符等问题，由各营业所上报营业办及时修正。

4、营业办定期对区域内大户进行电量\*\*与分析，杜绝因表计错误、窃电等原因给企业造成损失。

5、从7月份开始营业办和汤岗子供电所对14户电熔镁企业走访\*\*、签定协议，实行1：2用电并进行跟踪\*\*，目前均已按规定执行。电熔镁企业实行1：2用电后，提高单价约 元/千千瓦时。

6、重新对37户部队用电情况\*\*核对，其中5户存在问题，已将相关电价执行文件送达到5户手中，目前正在协商。

7、营业办\*\*各营业所对实抄率、电价执行情况进行互查，截止到目前共检查5848户，没有发现问题。

8、加大语音催费力度，10月末累计录入电话号码116582户，占居民总数的。同时核对出语音录入数据中重复及错误的号码260个进行了修改。

9、三月初分公司对辖区内06年动迁户进行电费结算，四月份此项工作结束，并与铁东区动迁办签订协议为用户返款。

10、分公司在鞍山市科技成果发布会上的《常态管理、堵塞漏洞、巩固无欠费成果》论文获科技成果二等奖。

11、根据公司安排，分公司认真部署，成立了\*\*小组，在营业生产岗位专人负责，对所有业务流程，按三标一体化要求进行完善整改，取得了很大实效，顺利通过公司和专业部门的2次内审。

>百问百查工作：

1、分公司及时成立了专门\*\*小组，以公司开展的“百问百查”竞赛为契机，制定出以“营造氛围、全员参与、提高技能、服务社会”为主题的活动方案，对工作进度进行了细致的安排，采取三个步骤开展“百问百查”活动。

2、七月份开展第一阶段的活动，将“百问百查”与分公司业务学习、争创学习型班组等活动结合起来。分公司\*\*小组认真学习了“国网公司‘百问百查’习题及要点”，\*\*相关管理人员收集资料、下发提纲、\*\*培训。

3 、根据第一阶段学习的内容，分公司开展第二步自查工作，将“百问百查”的内容融入实际工作中。分公司为每名职工下发一张自问自查卡，要求结合“百问百查”活动细则逐条对照，查原因、找不足。营业办跟据具体情况制定整改措施。通过这种方式，分公司先后制定了《“三定服务措施”》、《职工奖罚管理标准》、《居民催费管理规定》、《服务责任追究制》、《IC卡限容管理办法》、等一系列管理\*\*，从细节入手促进了管理水\*的提升。

4、为促进此次活动，分公司对所长、窗口人员召开两次服务质量研讨会；对外勤人员进行两次遵纪守法教育；\*\*两次所长互检互查。走访社区、客户，征求意见和建议；召开了\*\*员座谈会，向\*和社会汇报、交流工作情况。

5、通过在活动中不断的学习，分公司创新了几项服务方式：①开展不断电情况下完成收费任务；②设计真情提示催费单；③选树服务典型。分公司报道组经常报道服务事迹，鼓舞士气、鼓励先进。

6、与此同时，结合实际工作与争当典型为主题的各种形式的竞赛活动不断展开。通过多次竞赛，最后选出成绩优秀的几名选手重点培训，参加公司举办的竞赛。在公司举办的“百问百查”知识竞赛和“百问百查”杯“关注企业热点，思辩企业文化”辩论赛中均获得第一名。

>生产技术管理工作：

>1、贯彻“三标一体化”工作，提高分公司管理水\*

今年在公司\*\*的号召下，全公司继续进行“贯标”工作，分公司孙杰经理召开了内审工作会议查找不足并且和惯标办老师联系虚心学习，解决了问题，顺利的通过了第几次外审。

>2、脚踏实地工作，迎接省公司配电专业专项检查

今年年初我分公司根据自己的实际情况查找自己的不足，并制定了整改计划。在设备标志较差等方面加大力度进行整改共完善设备标志20xx年在去年标准化作业的基础上,为进一步细化标准化作业，从根本上认识什么是标准化作业，分公司全体配电人员从新学习了省公司下发的供电企业《现场标准化作业指导书配电部分》20xx年修订版。进一步细化了6种配电大型作业标准化作业指导书，还规定了27项配电作业执行标准化作业指导卡。我们通过实践、结合自身实际，各项作业都按标准化作业程序来做，为我们在今年春、秋检作业中开展的标准化作业奠定了基础。

>4、落实春秋检工作，开展安全性评价

今年铁东分公司召开了春查春检、秋查秋检工作动员会，并制定了铁东分公司春查春检及秋查秋检工作安排，成立了\*\*小组，在会上强调了此次春检、秋检工作，要认真贯彻“两票三制”、以防止误操作、误登带电设备、人身感电与高空坠落事故为重点，很反习惯性违章作业。并且在停电作业前要认真执行“停电、验电、挂地线”技术措施。对危及线路供电的树木要结合春、秋检给于砍伐，坚决杜绝树木对导线放电事故的发生。

>5、提高业务素质，搞好职工培训

今年2月开展为期10天的职工培训，内容以国电公司提出“一强三优”的发展目标和“三抓一创”的工作思路，贯彻落实公司职代会精神为根本出发点。由专工、安全员、各班组的技术员和经验丰富的老师授课，我们克服了以往那种蜻蜓点水、流于形式，重点进行配电运行技术、线路防护、带电作业、安全培训。采取理论与实际相结合的培训方法。

对分配来的新同志，我们安排工作经验丰富的老师傅进行“一对一”的帮教，并签订师徒合同，好让年轻的同志尽快的成长起来。

>6、安全管理重在落实

（1）、能坚持“五同时”，评价期内安全第一责任者亲自批阅上级安全生产重要文件和事故\*\*，结合本单位实际提出要求，改进工作，\*\*安监人员向上级单位反映、汇报不安全情况和开展安全监察工作，对重要不安全情况不漏报、迟报、\*\*\*\*。

（2）、分公司安全责任制健全，内容符合《电力生产安全工作规定》及上级有关规定，安全责任制明确，且能贯彻落实。

1月18日，铁东分公司与各生产班长签署了20xx年《安全经济承包责任状》。为加强各项生产工作的安全管理，确保安全生产，严格贯彻各级安全生产责任制，制定了铁东分公司《安全生产及经营管理实施细则》。在细则中要求生产管理人员包括专工、调度、安全员划定各个责任班组，与奖惩挂钩，并且与分公司经理签定了责任状。对班组工作人员的奖励与处罚都有详细的规定，班组人员与分公司副经理签定了决心书。依据《细则》规定加大对习惯性违章的惩罚力度，奖罚分明，落实各级安全生产责任制，提高职工遵章守纪的自觉性、调动职工的积极性为目的。今年1—10月份奖励24人次，金额2250元，处罚7人次，金额3000元。

依据铁东地区的特点，制订了部分配电事故预案，优先做好重大\*\*活动、城乡居民生活、重要市政和生产用电及省、\*人来鞍等重要保供电工作。我们针对铁东地区8座66kV变电站全停可能造成的安全可靠供电及社会影响进行了全面评估，有针对性地制定完善电网安全稳定运行和突发事件应急处理预案。年初的“”大风雪分公司及时启动事件应急处理预案，保证了电网的可靠运行。在电网大负荷到来之前，我们事先编写了反事故演习方案，准备不定期\*\*开展电网反事故演习和有针对性的单项演习，提高人员应对突发大事件的应急处理能力。

（3）“两票三制”安全管理\*\*内容完善，执行认真；有两票合格率评价\*\*并能严格执行，合格率评价符合标准要求，发现问题及时提出改进措施，有“两票三制”和标准化作业指导书（卡）现场执行情况全过程检查\*\*，且能发现问题，总结经验，及时整改。

1—10月，操作票207张；第一种工作票49张；第二种工作票67张；台区和配变站工作票78张；带电工作票82张；修理票1487张，以上各种工作票、操作票合格率均为100%。

（4）按时编写年度培训计划（包括安全教育），并能贯彻落实；技术\*\*、工人每年进行一次现场运行、检修规程\*\*的复习和考试；工人做到持证上岗，做到“安规”现场规程不及格者不上岗。

（5）班组能每周坚持一次安全活动。针对安全活动发言、签字问题，我们实行“拟题发问”的方式，使班组人员100%进行发言；分公司安全第一责任者每月主持一次安全分析会，及时研究解决安全生产中的问题。

（6）配电的日常工作与两措计划的要求保持一致。紧紧围绕两措计划的要求来开展日常工作。根据年初公司下发的反事故安全和技术措施，分公司分别细化到责任班组，并有针对性地加入了一些内容与项目，为了把工作做得更细致，我们又进行了每季度一次的工作总结，以此来指导下一季度开展的工作。

我们细化的安全措施共115项，在过去的10个月中已经完成95项，正在完成过程中的有11项，其他9项内容暂时没有实施，完成率为。我们在安措的细化、自检过程中发现安全工器具的帐目管理有一些问题，以前以班组为单位的编号方式非常不适应标准化作业的要求，针对这些问题我们对所有安全工器具的编号方式进行了修改，改为分公司\*\*编号，使每一件安全工器具都有一个分公司内部唯一的号码，并重新制作了表格进行登记，使安全员手里的帐与班组的帐一一对应。这样，安全工器具从领、用、中间试验直至报废就有了档案，并且现场使用过程中也不易篡号。

严格执行危险点预控分析，能够做到符合现场实际，不流于形式，在作业现场根据作业现场的实际填写。

（7）生产设备和系统管理范围划分明确；班组建立有关的记录簿及资料图纸等，记录内容完整、准确、及时；缺陷管理\*\*健全，做到定期分析及时上报缺陷。

为了保存生产设备和系统管理原始资料，加强配电图纸、资料的归档管理，建立了配电图纸、资料档案室。

所有主干线路的改变均实行会签单\*\*。其中，因线路倒闸改变的运行方式由配电调度发出会签单，因线路改造、更换名称而发生的变化由配电专工发出会签单，会签单上不仅有分公司配电管理人员、班长、营业所的签字，还有生产技术部门、用电部门、配电调度部门的会签，做到了系统变化人人知道，信息公开。

（8）针对标准化工作实施以来存在的问题，铁东分公司\*\*全体配电生产人员进行了培训，内容有：配电作业安全管理规定、工作票操作票填写标准、配电生产技术管理\*\*、配电标准化作业、巡视工作注意事项、配电带电作业、配电各岗位工作标准。

>安全管理方面：

1、建议公司建立《安规》考试计算机软件系统得到了采纳。通过《安规》考试计算机软件系统\*\*了严格的考试，取得了很好的效果，现在鞍山供电公司准备作为公司的闪光点向省公司建议推广。

2、每次作业管理人员都能到岗到位，认真填写《安全生产管理人员现场检查记录》。20xx年警告暴光5个工程队。无人身轻伤及以上事故发生。

加强对外部工程队的安全监管。外部施工队进入铁东分公司配电网作业，施工后的线路经常遗留这样那样的缺陷，有时施工现场也没有完全按照标准化进行施工，给铁东分公司的安全生产带来严重威胁。为消除这种不安全隐患，铁东分公司借鉴足球比赛出示红黄牌的规则，制定了《外部施工队进入铁东分公司配电网作业的考核办法》，在三楼安全专工室对面走廊墙壁上悬挂《外部施工队入网作业考核情况表》图板，利用数码相机对施工队现场违章情况进行拍照。根据现场的检查情况，分公司有关\*\*以及有关管理人员进行研究，是否对该违章工程队出示红、黄牌。同时对分公司内部职工的违章悬挂了《铁东供电分公司违章暴光栏》。

3、针对安全工器具没有与其他工具、材料的分屋摆放，我们分公司克服困难，腾出办公室改成了安全工器具专用库房。为使安全工器具专用库房达到标准，将新改的安全工器具专用库房粉刷一新。铁东分公司自出资金自购了除湿机、通风机，拆除了暖气，订做了安全工器具个人专用柜。以达到每班一库、每件安全工器具都有柜、每人一柜的标准，公司安监部准备以此为标准向全公司推广。

针对10KV电缆电源侧开关柜挂原来线路接地线关不上门的问题，我们主动联系公司带电工具厂，对地线进行了改造，制作了6组10KV/380V高低压电缆通用接地线，避免了箱式开闭站两侧开关柜挂地线

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找