

# 最新服装销售自我鉴定 服装设计自我鉴定 (大全10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 服装销售自我鉴定篇一

在服装设计专业学习方面：本人认真学习服装设计专业的每一门功课，积极参加服装设计专业相关实践活动和服装设计专业毕业实习，并顺利通过考核。平时，我关注当前服装设计专业发展，及时掌握服装设计专业最新科研情况，使自身的服装设计素养与时俱进。此外，我还参加服装设计相关资格考试(列举自己获得的服装设计专业证书)。从大一入学时对服装设计专业的懵懂到如今对整个服装设计行业发展的了解，我已经完全具备了服装设计专业毕业应有的条件。

在工作组织方面：我担任过服装设计专业01班xx班干部(或服装设计班宿舍长、服装设计专业实习组长等)。本人积极主动参与服装设计班级事务管理，代表服装设计专业01班参加学院xx活动。在服装设计专业01班集体活动和服装设计班宿舍管理中，我有意识地协调好同学们之间的关系，做好班级内务工作，为我们服装设计专业01班同学营造了良好的学习氛围。在服装设计专业同学们的共同努力下，我们班级获得(列举服装设计班级和个人荣誉)。

我相信天生我材必有用。作为即将毕业服装设计专业的大学生，在xx大学的四年熏陶，使我拥有深厚的服装设计专业知识，我将以坚强的信念、蓬勃的热情、高度的自我责任感去迎接人生新的阶段。

## 服装销售自我鉴定篇二

这次实习让我收获最多的是一种职业体验。首先体现在一种职业精神面貌。每次见客户前，都要把自己收拾得整齐得体大方，不管你自己的程度是怎样的，在客户眼里，你就应该有个专家的样子，这是对别人起码的尊重问题。这些小节是我以前基本上不怎么注意的，这次在经理得提醒下，慢慢意识到了这一点。第二点则是感受到这个职业的压力。第三点就是职业道德的熏陶。让我很感动的是，经理他们并没有因我是实习生而对有什么避讳，所有的正规培训材料什么的都让我接触了，确实很长见识。在实习过程中，使我有做项目的充实与成就感，更为重要的是，这也是理论与实践的一次尝试，是理论指导实践，实践丰富理论的体验，在这个过程中，我获得了团队协作的锻炼，独立思考能力的提升，同时也巩固了专业技能，为日后投身建设有中国特色社会主义的伟大实践打下坚实基础。

通过这次实习，我深切体会到不管从事哪个行业都需要有扎实的专业基础，而且也认识到学得多还不如学得精。这是个知识化的社会，知识是必备的，否则只能靠出卖廉价的劳动力谋生，像那些车工，工作累工资低。也深切体会到无论是企业还是员工都面临着越来越强的竞争，群雄逐鹿，鹿死谁手？机会总是为有准备的人留着。这次实习让我对自己的能力有了更深的认识也让我明确以后应该努力的方向。

## 服装销售自我鉴定篇三

不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始临近□20xx年已经结束，回首20xx年的工作，有收获的喜悦，也有遇到困难和挫折时的惆怅。在炎热的7月我进入公司，那时刚到不到半年的我对一切充满了希望和憧憬，同时对自己的工作也有不同的期望，虽然与自己的要求有些出入，但还是满怀热情的积极的去做好自己分内的工作，我知道一切

只有付出才有回报。

刚入公司时对一切都不是很了解，每个环节都是一个新的问题，对面辅料市场也不是很了解，所以我很积极主动的经常去市场，在配辅料的过程中慢慢去了解，不管是烈日炎炎还是风雨交加，每次提着沉甸甸的面料回来的时候我并没有觉得这是一种辛苦，反之觉得是一种很好的锻炼，每次也都会让自己保持乐观积极的心态。

几个月下来我觉得我自己成熟了许多，这其中有自己的努力也有夏总和刘总的栽培，我很感谢你们给我的这个机会，虽然有些事情做的还不够完整，但我尽力去做了，只是疏与没有过多的经验和经历，在以后的积淀中会做的更好，我相信！

11月份我参与了春装的设计及一些细节的讨论，在这个过程中体会到自己的不足，对市场了解的匮乏，设计经验的缺少，知识积累的缺乏，所以在设计过程中有很多细节的方面没有很好的把握，在以后的工作中要更加积极的去了解市场及销售，积累自己的知识面，去汲取更广泛的设计知识。

在春装慢慢接近尾声时我们在冬意初露的12月中旬开始了夏装的讨论及设计工作，在经历了春装的各个环节后对夏装的环节不再那么陌生，按照之前的思路开始进行，不过还是有些设计中遇到的问题，譬如对市场需求把握的不到位，对面辅料运用的不够完善，和板师之间的沟通不够准确，所以这又是一次很好的经历，虽然夏装没出多少款，但我是在一点点去完善，一点点努力中去体现，我知道我现在不能去达到量的飞跃，但我要抓住质的积累。

在经历了两季的设计，我体会到了许多，设计其实并不是那么简单的把图画好，打板做好，然后生产，更主要的是在这个过程中一点点的去积累，把更好的东西慢慢坚持下来，把不足的地方去弥补完善，让自己的思维没有那么混乱，理清哪些是重要及时要去做的，哪些是可以缓解的，就是对自己

思维方式的一个锻炼。

还需要不断的去了解市场及客户的需求，对自己知识面的拓展，要做到走出去拿进来的想法，经常去看一些相关的资讯，了解到时尚的前沿，也要紧跟市场的潮流。还有在一些方面也是自己需要去加强的，例如在做辅料单的时候，虽然看起来简单，但是那些简单的东西中才能体现出细节，一颗扣子，一个配色线，如果在这层没有把好关，到了下一层就会出现很多麻烦，所以要更加仔细，认真。

在与板师的沟通过程中还是有许多欠缺的地方，对廓型描述的不够准确，对款式的要求不够精细，所以在以后的工作当中要不断的去积累，多加沟通，这样才能让款式更好的呈现。在经历了之后也有小小的收获，春装虽然没有下多少款，但也有自己的努力，夏装也有下单的款式，那些也是自己努力后的成果，我不会因为这些就满足与自己，这些只是一个开始，在慢慢的积累中会有更多的成果，因为我一直在努力，因为我会一直保持我的积极、乐观！

在临近的20xx年的开始，我对自己有了更多的要求，希望自己在新的年里能突破现在的自己，从质达到量的过渡，从简达到细的提升，从思达到做的肯定。

## 服装销售自我鉴定篇四

实践使我懂得，在检验原型与纸样地平纹细布地准备工作中，要注意以下几个问题：例如用平纹细布检验原型样板时，其中很重要地一点是要将所用织物熨烫定型，使织物地经纬纱线彼此间互成直角。若织物地上边没有沿丝缕裁剪，则通过撕布调整，或是先抽出一根纱线，再沿着抽出地纱线裁剪。织物地经纬纱如果歪斜了，平纹细布必需经熨烫定型，以使经纱与纬纱彼此完全垂直。而在整个实习过程中，测量人体是最为复杂地一个环节，因为人体测量是针对特定地造型或者个体，由于人体上地线条没有人台上地那么清楚，在人体

上测量就显得更加困难。而且，人体是有弹性地，尺寸还会随着人体呼吸变化而变化。所以在这个环节上我下了很大地工夫和汗水才把握了其中地要点，之前在书本中略有所知，但实际操作情况却更加困难。重要要把握好前颈点、后颈点、侧颈点和肩点，在这些部位放置小块有色胶布，把握好腰节线等等，这些都是测量人体地准确度地基本要素。

在学习了一些基本地绘制原型样板知识和测量人体地技巧之后，上司杨小姐开始让我独立完成一些简单地工作，使我后来知道，一套准确地基本原型，对于制作辅助样板和纸样来说是必需地。一套基本原型包含：合身袖片原型样板、直身袖片原型样板、带肩省和腰省地前后片上身原型、带腰省地前片上身原型、带领省和腰省地后片上身原型、单省前后裙片原型、带两个省地前后裙片原型、带省地前后合体上衣原型、无省地前后片上衣原型、前后裤片原型、连衣裤原型、合体连衣裙原型、公主线连衣裙原型、长衣身原型、帐篷式长衣身原型、披肩式长衣身原型、卡夫坦式长衣身原型，其中卡夫坦式长衣身原型还分为有肩省和无肩省两种形式。但实际上，不同地服装企业甚至同一企业，采用地原型都各不相同。这种差异地产生一方面是因为对于某一指定地规格，不是所有地公司都会采用相同地尺寸；另一方面是因为人台制造地差异，使得保持对指定规格采用同一尺寸地公司亦有不同。但绘制基本原型样板地原理并不受测量值差异地影响。得到基本原型样板地方法有两种：一是用标准人台或人体测量值在纸上绘制原型样板，二是将立体裁剪得到地平纹细布转移到纸张上来。不论使用哪一种绘制原型地方法，所有地原型样板均需要平纹细布试穿检验，以保证缝线地准确性、平衡性以及良好地合体性。平纹细布上所做地修正必需更改到样板上。

## 服装销售自我鉴定篇五

在服装行业实习的实习生的自我鉴定该怎么写呢。下面是本

站小编为大家整理的服装实习生自我鉴定，欢迎欣赏。

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。先说销售：由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。

以我西单77street店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会\*\*年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive□休闲上衣bossini□

之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi's□lee□是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比如□jive陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻。

不过，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男t恤的销售份额占到了40%，女t恤的销售份额只占到20%，那么我切不可将库存调整为男t恤40%，女t恤20%，因为如果这样调整，

我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女t恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。

因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。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出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，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。

这个推断必须要有根据和战略的眼光。促销方面：促销要有计划的制定，而不应该盲目，在全季开季之前，就要制定好全年的促销计划，而不是盲目的跟随竞争品牌，被竞争品牌牵着鼻子走。

促销的形成有三点：

1、节假日的促销；

2、完不成商场保底的促销

3、季末库存的促销。促销的优点：提高销售，降低库存。促销的缺点：品牌形象的顾客印象折扣。为了降低促销而给顾客带来的品评印象折扣，每一次的促销多要尽可能的给顾客一个降价的理由。

促销的时候，还可以加入其他文化的介入，比如，与一个其他行业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地检讨

和总结，把握接下来的货品流向问题。

买货方面：

1、以细节反推大围，再以大围推敲细节。

2、上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。

3、了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。

4、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。

5、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。

6、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。

7、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。代理商方面：要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的提供给代理商。

要让代理商形成长远的目光。和让代理商看得到盈利的希望。在服装品质方面：要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。

以上是我对服装商品管理上面的一点点经验总结。由于文字



的局限性，很多方面，还为能够全面展开。

转眼之间，两个月的实习期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深，收获颇丰。这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社 会见识。我将从以下几个方面总结服装设计岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

## 一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

在服装设计岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合服装设计岗位工作的实际情况，认真学习的服装设计岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

## 二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

在服装设计岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在服装设计岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自

己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对服装设计岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据服装设计岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点， 尽心尽力完成服装设计岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

### 三、转变角色，以极大的热情投入到工作中。

从大学校门跨入到服装设计岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的态度，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

### 四、发扬团队精神，在完成本职工作的时候协同其他同事。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目

标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

## 五、存在的问题。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对服装设计岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

短短一个星期的服装行业销售很快结束了，对于我来说接触到新的行业总是那么新鲜，当然也出了自己的全部精力，比较深入的了解了这个行业的运作和营销技巧，以下就是我的实习签定。

首先服装陈列的学问，一个服装故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。从而销售成交率提高。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

其次精神状态的准备。在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染（那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态

的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

身体的准备。如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。在商场里一般都是站立服务，如果没有好的身体很容易感觉到很疲惫，所以有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

实习结束了，我确实学习到很多东西，营销是一名有很深学问的行业，不但口才，更有心理，而且没个行业的营销都差不多的，知识销售的商品不一样而已了，有了这些底气，我想对我以后的工作一定会有很大的帮助。

## 服装销售自我鉴定篇六

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾xxxx年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就xxxx年的工作情况做以下自我鉴定：

我认为做导购，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行

为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，知识也应是全方位的。

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

要做一名优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中！

## **服装销售自我鉴定篇七**

如今站在临毕业的门槛上，回首在×××大学服装设计与加工专业学习和生活的点点滴滴，感慨颇多，有过期待，也有过迷茫，有过欢笑，也有过悲伤。本人在服装设计与加工专

业老师的教诲下，在服装设计与加工班同学们的帮助下，通过不断地学习服装设计与加工专业理论知识和参与服装设计与加工专业相关实践活动，本人服装设计与加工专业素质和個人能力得到了提高，完全符合×××大学对服装设计与加工专业学生的毕业要求。

在思想品德方面：

在×××大学服装设计与加工专业就读期间自觉遵守《×××大学服装设计与加工专业学生行为准则》，尊敬师长，团结同学，关心集体。通过大学思政课学习，我学会用正确理论思想武装自己的头脑，树立了正确的人生观、世界观、价值观，使自己成为思想上过硬的服装设计与加工专业合格毕业生。

在服装设计与加工专业学习方面：

本人认真学习服装设计与加工专业的每一门功课，积极参加服装设计与加工专业相关实践活动和服装设计与加工专业毕业实习，并顺利通过考核。平时，我关注当前服装设计与加工专业发展，及时掌握服装设计与加工专业最新科研情况，使自身的服装设计与加工素养与时俱进。此外，我还参加服装设计与加工相关资格考试××××(列举自己获得的服装设计与加工专业证书)。从大一入学时对服装设计与加工专业的懵懂到如今对整个服装设计与加工行业发展的了解，我已经完全具备了服装设计与加工专业毕业应有的条件。

在工作组织方面：

我担任过服装设计与加工专业01班×××班干部(或服装设计与加工班宿舍长、服装设计与加工专业实习组长等)。本人积极主动参与服装设计与加工班级事务管理，代表服装设计与加工专业01班参加学院×××活动。在服装设计与加工专业01班集体活动和服装设计与加工班宿舍管理中，我有意识

地协调好同学们之间的关系，做好班级内务工作，为我们服装设计与加工专业01班同学营造了良好的学习氛围。在服装设计与加工专业同学们的共同努力下，我们班级获得××××××××××××(列举服装设计与加工班级和个人荣誉)。

我相信天生我材必有用。作为即将毕业服装设计与加工专业的大学生，×××大学的四年熏陶，使我拥有深厚的服装设计与加工专业知识，我将以坚强的信念、蓬勃的热情、高度的自我责任感去迎接人生新的阶段。

## 服装销售自我鉴定篇八

为期两个月的实习结束了，在这段实习生活中，锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，下面，就我实习中的思想、工作情况做一汇报。

通过实习，我获得了实际的工作经验，巩固并检验了自己在岗前所学习的专业知识水平。实习期间，我了解并参与了销售过程。在此期间，我进一步学习了诺基亚产品知识，对机型有了更深的理解，将理论与实践有机结合起来。我的工作得到了主管和同事充分的肯定和较好的评价。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来自己的事业有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

这一段时间所学到的经验和知识大多来自主管和老营业员的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事

首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

以上就是我对这几个月的鉴定自我鉴定，我会努力提高自己，争取做到更好。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 服装销售自我鉴定篇九

本人性格外向活泼，全面发展，并具有极强的团队合作精神，能很快的融入辛苦的新工作环境。工作认真负责，积极上进，诚实好学，有责任心，紧迫感。

本人在校期间不单学习服装设计和销售方面，而且还是一个资历较深的模特儿，有三年模特经验，有这方面的才华。可以策划出一整场出色的时尚秀或服装发布会等有关展示的工作。



希望贵公司可以给予这个机会我，如果可以胜任所应聘的工作，我将全力以赴，我很有信心！我是一名服装设计的学生，利用假期的机会到服装设计公司为期一个月的实习，因为和我所学的专业一样，所以我非常的投入，付出了很多汗水，当然收获也非常的丰富，下面就是我对这段时间的实习鉴定，自我鉴定《服装设计自我鉴定》。

这段经历使我懂得，在检验原型与纸样的平纹细布的准备工作中，要注意以下几个问题：例如用平纹细布检验原型样板时，其中很重要的一点是要将所用织物熨烫定型，使织物的经纬纱线彼此间互成直角。若织物的上边没有沿丝缕裁剪，则通过撕布调整，或是先抽出一根纱线，再沿着抽出的纱线裁剪。织物的经纬纱如果歪斜了，平纹细布必须经熨烫定型，以使经纱与纬纱彼此完全垂直。而在整个实习过程中，测量人体是最为复杂的一个环节，因为人体测量是针对特定的造型或者个体，由于人体上的线条没有人台上的那么清楚，在人体上测量就显得更加困难。而且，人体是有弹性的，尺寸还会随着人的呼吸变化而变化。所以在这个环节上我下了很大的工夫和汗水才把握了其中的要点，之前在书本中略有所知，但实际操作情况却更加困难。重要要把握好前颈点、后颈点、侧颈点和肩点，在这些部位放置小块有色胶布，把握好腰节线等等，这些都是测量人体的准确度的基本要素。

在学习了一些基本的绘制原型样板知识和测量人体的技巧之后，上司杨小姐开始让我独立完成一些简单的工作，使我后来知道，一套准确的基本原型，对于制作辅助样板和纸样来说是必须的。一套基本原型包括：合身袖片原型样板、直身袖片原型样板、带肩省和腰省的前后片上身原型、带腰省的前片上身原型、带领省和腰省的后片上身原型、单省前后裙片原型、带两个省的前后裙片原型、带省的前后合体上衣原型、无省的前后片上衣原型、前后裤片原型、连衣裤原型、合体连衣裙原型、公主线连衣裙原型、长衣身原型、帐篷式长衣身原型、披肩式长衣身原型、卡夫坦式长衣身原型，其中卡夫坦式长衣身原型还分为有肩省和无肩省两种形式。但

实际上，不同的服装企业甚至同一企业，采用的原型都各不相同。这种差异的产生一方面是因为对于某一指定的规格，不是所有的公司都会采用相同的尺寸；另一方面是因为人台制造的差异，使得坚持对指定规格采用同一尺寸的公司亦有不同。但绘制基本原型样板的原理并不受测量值差异的影响。得到基本原型样板的方法有两种：一是用标准人台或人体测量值在纸上绘制原型样板，二是将立体裁剪得到的平纹细布转移到纸张上来。不论使用哪一种绘制原型的方法，所有的原型样板均需要平纹细布试穿检验，以保证缝线的准确性、平衡性以及良好的合体性。平纹细布上所做的修正必须更改到样板上。

在短短的差不多一个月的实习时间里，使我懂得了协作的重要性，实践的证明和经验的直觉同样重要。可以这么说，工作和做人是同一个道理，通过实习让我更加直接地了解社会、了解我的这一专业的特定性，更重要的是使自己更加了解到自身的不足弥补的方法。在实习过程中，我学到了在工作和生活中做任何事都要全力以赴，同时也认识到工作中要细心对待每件事，无论大小事都应要求自己做到最好！

## 服装销售自我鉴定篇十

本文目录

1. 2019服装自我鉴定
2. 服装采购毕业生自我鉴定范文
3. 服装专业中职生的自我鉴定

短短一个星期的服装行业销售很快结束了，对于我来说接触到新的行业总是那么新鲜，当然也出了自己的全部精力，比较深入的了解了这个行业的运作和营销技巧，以下就是我的实习的自我鉴定。

首先服装陈列的学问，一个服装故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。从而销售成交率提高。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

其次精神状态的准备。在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。

精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

身体的准备。如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。在商场里一般都是站立服务，如果没有好的身体很容易感觉到很疲惫，所以有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

实习结束了，我确实学习到很多东西，营销是一名有很深学问的行业，不但口才，更有心理，而且没个行业的营销都差不多的，知识销售的商品不一样而已了，有了这些底气，我想对我以后的工作一定会有很大的帮助。

我是一名即将毕业的服装采购本科毕业生。在投身社会之际，为了更好地发挥自己的才能，在此做一下自我鉴定。

伴着青春的激情和求知的欲望，我即将走完四年的求知之旅，美好的大学生活，培养了我科学严谨的思维方法，更造就了我积极乐观的生活态度和开拓进取的创新意识。课堂内外拓展的广博的社会实践、扎实的基础知识和开阔的视野，使我更了解社会；在不断的学习和工作中养成的严谨、踏实的工作作风和团结协作的优秀品质，使我深信自己完全可以在岗位上守业、敬业、更能创业！我相信我的能力和知识正是贵单位所需要的，我真诚渴望，我能为单位的明天奉献自己的青春和热血！

21世纪呼唤综合性的 人才，我个性开朗活泼，兴趣广泛；思路开阔，办事沉稳；关心集体，责任心强；待人诚恳，工作主动认真，富有敬业精神。在四年的学习生活中，我很好的掌握了专业知识，学习成绩一直名列前茅。在学有余力的情况下，我阅读了大量专业和课外书籍，自学部分工商管理课程，并熟悉掌握了各种设计软件。

无论工作上还是生活中我都做到诚实、热情，我认为诚信是立身之本，所以我一直是以言出必行来要求自己。由于待人热情诚恳，乐于助人，团结同学，尊敬师长，所一直与同学和老师相处得很好，与许多同学建立起深厚的友谊。

自荐书不是广告词，不是通行证。但我知道：一个青年人，可以通过不断的学习来完善自己，可以在实践中证明自己。如果我能喜获您的赏识，我一定会尽职尽责地用实际行动向您证明：您的过去，我来不及参与；但您的未来，我愿奉献我毕生的心血和汗水！

对这个岗位我虽不是最优秀的，但我一定是最适合的。因为

我热爱它，我能吃苦不怕累，并且有能力将它做好，我会为了公司的佳绩而不断努力!请给我展示的舞台，我会为公司赢得最多的掌声!我会用成绩证明你们的选择是正确的。

## 2019服装自我鉴定（3） | 返回目录

本人毕业于蓝深职业技术学校，系全国际教育先进单位湖南省民办教育特色学校先进单位。生活似弹指一挥间，从刚刚跨入中职时的失落和迷茫。到现在即将走在工作岗位的从容坦然。在箐箐的校园中，老师的教诲，同学们的友爱使我获得了很多的知识，懂的了许多的道理。

本人勤奋好学，勤学苦练，努力学习文化知识，专业技能；做事认真踏实，实是求是，诚实守信，大方，有着一颗积极进取，不服人强的心态。在思想品德上本人具有良好的思想。曾获得“优秀班干部，优秀团员”等荣誉称号。对服装制图，制版□cad等有一定的了解，也曾多次参加社会实践。

作为一名即将毕业的中职生，深知三年的中职生活，所奠定的技能知识的基础，在未来我将面对许多的挑战，但我会以实力去克服它，从中获得经炼，丰富自我，实现人生的价值观，我会继续努力把自己培养成一个有用之才。