# 商场重点商户维护工作总结(优选38篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2025-04-20

*商场重点商户维护工作总结1光阴似箭，日月如梭，转眼间20xx年已经过去，在领导的带领下，我学到了不少知识和社会经验，让我在工作中基本上能独立完成各项工作，首先感谢领导对我的指导和栽培，在以后的工作中我会刻苦学习，不畏困难，以更好的工作来回报...*

**商场重点商户维护工作总结1**

光阴似箭，日月如梭，转眼间20xx年已经过去，在领导的带领下，我学到了不少知识和社会经验，让我在工作中基本上能独立完成各项工作，首先感谢领导对我的指导和栽培，在以后的工作中我会刻苦学习，不畏困难，以更好的工作来回报上级。

20xx年在领导的带领下，围绕商场的总体目标，认真贯彻“安全第一、预防为主”和“内紧外松”的工作方针，始终坚持“群防群治”和“人防技防相结合”的工作路线，积极做好商场的消防安全防范工作，维护商场的治安秩序，总结工作如下：

疏导后院进出货物的车辆，保持后院消防通道的畅通等。登记工作：登记外来人员进入商场施工的检查;巡视工作：白天巡视商场内有无可疑人员;消防通道是否畅通;消防设施是否被占用等;晚上巡视施工区域是否有消防器材，施工证件，施工安全隐患是否存在等等;

九月份消防局举行了关于消防安全知识宣传教育四个能力演讲活动，我们去听了别的商场的演讲深受感动，在此之前我们还是“三个能力”“三懂、三会”从那以后实行贯彻消防局的意见，从“三个能力”“三懂、三会”发展到“四个能力，四懂，四会”让我们又学到了好多，紧接着每天的出操、消防演习，从中又学了好多知识和问题，在一次消防局的领导来检查我们的工作，我们在商场消防演习了，演习分两组：一组是组织灭火，另一组是组织疏散逃生，消防局的领导看了之后很是赞同认可!

回顾大半年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。

主要原因在于：

一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐;

二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进;

三是工作上还存在一些不如人意的地方。

所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定直面现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。

即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新;在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升;最后达到让公司领导满意!

以上是我来一年的工作总结，不妥之处恳请领导批评指正。

**商场重点商户维护工作总结2**

这一年来，商场着重对员工的基础管理进行整顿。商场员工上班大多缺乏稳定性，人员调动很频繁，工作意识也不强。新员工不熟悉商场纪律和销售技巧，老员工自持待的时间长销售好不服从管理，开始的时候真的不知道怎么管才好。经过领导和同事一次次的言传身教，我逐渐在工作中加强了卖场巡查力度和管理力度，从开始的提醒，到警告，到最后的罚单慢慢的提高员工的工作意识和纪律意识。现在卖场内虽不能说没任何问题，但相较以前已有较大的改善，我也要继续学习提高自身的理论与专业知识，这样才能更好的管理好员工。

我们身为楼层主管，工作中一定要对各品牌商品进行各方面的了解。比如某品牌市场效应，风格，定位，成分，价位等等。以前我对品牌印象很模糊，以为不过就是一个牌子而已。进入公司经过这一年的工作与学习，我才知道这里面的学问很大。一个商品销售好不好取决于各方面的因素，我们做百货零售就一定要了解这些因素，才能尽可能的避免一些问题，提高销售，创造更大的利益。这些也是我以后还要继续学习的内容。

在商场工作，商品或服务存在问题难免遇到顾客投诉。开始我特别害怕遇到客诉，怕顾客态度恶劣。后来在跟着同事一起处理客诉时，慢慢的学习经练，本着一切以顾客为中心的公司理念，做到有章可依，公正，合理，灵活的解决客诉问题。这一年来，我也独立处理了几起客诉，基本上都能让顾客与供应商协商解决问题。每次解决客诉后我都有种满足感，我自身与人沟通协调的能力也在逐渐提高。

时间过得好快!不知不觉中加入三分部这个团队工作已经一个多月了，暮然回首，有失落时的茫然，也有遇到困难和挫折时的惆怅，不过这一切都过去了!我明白自己从一个普通的防损员能到分部工作，对我来说这是一个难得的历练机会，所以我一定要好好把握这个机会，我要在工作实践中不断的磨练自己，做一名优秀的楼层管理员，在这里我要感谢在我失落与茫然的时候给予我支持和鼓励的领导及同事们!

在分部这一个月的工作实践中，我对自己的工作成果并不满意，就因为自己的接受能力较差，所以导致了自己工作效率低下，上月的销售任务也没能完成!但是对我个人而言在分部学到的东西，取得的进步。也让我有少许的欣慰，对于接下来的工作我将分以下几点去开展：

在前月工作中我经常会因为自己没能及时完成上级交付的工作任务而懊恼，有时候甚至看不起自己，对自己没信心!工作性质的转换对我来说是一种磨练，在今后的工作中我一定要学会调整自己的心态，尽快适应三分部这个工作环境，用积极的心态去克服工作中遇到的种种困难，我要让自己成为一个崭新的人：在实战中不断的提升自己，在挫折中不断的成长，用一颗积极的心态去学习，为我能更好的\'完成下一个工作任务做好前期准备!作为一名楼层管理员只有摆正自己的心态才能更加出色的完成各项工作任务!

在团队合作方面我做得不是很出色，刚到分部工作。因为忙，乱，一心只想着赶紧完成自己的工作任务，所以没把团队合作能力发挥到极致!我希望今后自己能彻底的融入到三分部这个大家庭里去!和同事们一起并肩作战，一起分享战胜的喜悦，的见证还要在日后的工作中去检验，一个人的成绩是渺小的，团队优秀才是我们共同努力的目标，因此在日后的工作中，我一定要把自己彻底的融入到三分部这个团队中去，一起为提升三分部工作效绩和销售业绩而奋斗。

现场管理一直是我最头疼的问题!商场是一个人员很复杂的交际地点，有时当我在巡场中遇到个别态度极其恶劣的专柜员工，明明她正在违纪了可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词。有时难免会立即火冒三丈!与此同时我会想到此时此刻的我是一名楼层管理者我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督每个专柜的员工，因为她的行为正影响着整个商场的形像，只有坚持原则落实制度才能提高商场形像!专柜员工是终端销售人员，也是跟顾客交流的第一桥梁，所以在今后的工作中除了完成上级交付的工作任务外还要加强与专柜员工之间沟通，坚持原则，公平处理每件事情，真正做到以理服人!

销售业绩问题是我心里的一大块心病，也是最重要的一点!因前月忙于新柜装修及学习分部工作相关流程等事宜，忽略了销售业绩，导致没能完成当月销售任务目标!接下来的工作中我将虚心向各楼层领导同事请教与学习，探索销售良方，取长补短，通过对影响业绩因素的客观分析，发掘影响销售业绩的潜在因素，克服销售难题，挖掘专柜经营潜质，寻找品类销售亮点，提升专柜员工素质，激励员工斗志，坚定员工销售信心，联合供应商，把握销售时机，待时机成熟，主动出击，通过终端促销在销售中突破自我，打一场销售硬战!

以上想法纯属个人愚见，不足之处还望领导批评指正!今后我一定加倍努力工作，尽心尽责，格守不抛弃不放弃的个人理念，至始至终为嘉兴天虹贡献出自己一份微不足道的力量。

**商场重点商户维护工作总结3**

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司已经有将近x个多月的工作时间了。转瞬之间已经过去了好长时间，在这x个月的时间里，我有过欢喜，也有过失落。自己不但学得了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。下面就是本人的工作总结：

也许xxx的工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为商场员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并没有想象中那么简单，那么容易，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

通过近x个月的工作和学习，商场的工作我也可以应付自如了，或许说这些话有些自满，但当有状况发生时，公司的同事都会向我伸出援助之手。这使我心中不经万分感动。在这x个月的时间里，自己一直保持着对工作的热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名xxx的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，不能与顾客发生任何的不愉快，所以我们要以会心的微笑去接待每一位顾客，纵然顾客有时会无理取闹，但我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作的时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还有待提高，但是自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服任何困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的向老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作中遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算是对自己的一个工作总结吧。

在这段工作期间内，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，使我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一位顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，更不能在工作时间内聊天、嬉戏，这样会让自己在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于自己工作方面的专业知识，自己只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中工作了短短x个多月的时间，但给自己的的感受却很深，无论是在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，我们努力吧。

我从事本部门的收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我有毅力能够克服困难，有决心努力学习，有热情端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为xx的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的x私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。

因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方。超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中.装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

注意离开收银台时的工作程序。离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的.原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等侯的顾客结账后方可离开。

**商场重点商户维护工作总结4**

xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在XX区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

作为一名服装店的店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，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。

面对明年的工作，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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

自20xx年3月2日进入公司以来，面对一个陌生的企业和自己没有从事过真正的销售工作，我用自己的方式、方法，在领导及同事的指导帮助下，在短时间内将业务所需的基础专业知识掌握，并很好的融入到这个销售团队，应用到实际的工作中，并不断的提高自己的技能。

同时，广泛了解整个房地产开发市场的动态。根据自己掌握的知识，在3月底开始寻找新项目。因为自己没有管材的销售经验，只能从零做起，一边学习产品知识，一边摸索市场。遇到销售和产品方面的问题，及时的请教领导及同事，一起寻找解决问题的办法和针对性的策略。到目前为止，我已经寻找新项目三十余个。但在跟进的过程中，有近一半的项目一个接着一个的丢失，从而感到干好销售工作真的不是一件容易的事情。比如对于管材市场了解的不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释和推销我们的产品，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一些不良的反应。比如：客户答应把金牛品牌指定进去，疏忽防范竞争对手的动作，本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个前期的销售上面，对后期把握不牢固，客户内部客情工作做的不扎实，从而导致丢单。

说起来也惭愧，到现在在领导和同事的帮助下，只做成了xx市文化活动中心地热施工、中宁恒辰世纪财富广场、清苑丰景样板间、枕水幼儿园、盈北家园，共5个项目的地热管材供货，总计回款额：xxx。但对于我的目标来说，还是相差甚远。就跟进的项目来说，从失败中，我学到了很多东西，这些是我在平常的生活中根本无法掌握的。比如说在营销中哪些知识是必须要掌握的？第一、本身所具有的知识结构，有关市场的、有关人文的、有关社交的、有关沟通的技巧和学识必须要掌握。第二、对自己产品的认识程度。第三、专业的营销理论和技巧，所能够总结到的东西，而非书面化的东西。第四、有没有一种坚强的理念来支撑你对这个职业的认可？这个坚强的理念就是面对复杂的社会、面对复杂的人，所采取的一种对待方式与自己的价值观能否进行有效的吻合、兼容和融合。第五、有没有一种意志力来支撑你对困难和失败的看法。这是我感到每个做营销职业的人必须具备的。

当然，20xx年是忙碌的一年，但不是丰收的一年，是我打好基础的一年，为了20xx年更好的发展。

**商场重点商户维护工作总结5**

我是一名不久的新员工，虽说是新员工，但在已经有将近二个多月的了，。转瞬之间已经过去了好长时间，在这二个月的时间里，我有过欢喜，也有过失落。自己不但学得了很多知识，同时也了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。也许世纪百悦的工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为商场员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并没有中那么简单，那么容易，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！通过近二个月的工作和，商场的工作我也可以应付自如了，或许说这些话有些自满，但当有状况发生时，公司的同事都会向我伸出援助之手。这使我心中不经万分。在这二个月的时间里，自己一直保持着对工作 的热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名世纪百悦的工作人员，坚决不可以把的情绪带到工作中来。

顾客永远是对的，不能与顾客发生任何的不愉快，所以我们要以会心的去接待每一位顾客，纵然顾客有时会无理取闹，但我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。虽然自己做收银工作的时间不是太长，自身的专业素质和平还有待提高，但是自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服任何困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的向老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。

这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作中遇到的问题，探讨自己的心得和，也算是对自己的一个工作总结吧。在这段工作期间内，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，使我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一位顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，更不能在工作时间内聊天、嬉戏，这样会让自己在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。在工作之余，自己还应该多学习关于自己工作方面的专业知识，自己只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此激烈的之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。时光飞逝，虽然自己在这份岗位中工作了短短二个多月的时间，但给自己的的感受却很深，无论是在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了的明天，我们努力吧。 篇二：商场收银员工作总结 光阴似剑，时光如梭，转眼XX年已经过去了，我们满怀喜悦迎接新的一年。在以前的工作过程中了许多事情，从工作过程中也总结了许多和教训。我于20xx年6月到xx商场工作，作为一名收银员，我总结了以下内容：

1、作为一名营业员要有良好的工作姿态，良好的待客态度，热情接待顾客，要了解顾客的购物需求，为顾客营造一个温馨的购物。

2、对待顾客要用礼貌用语，语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话，要注意自己的仪容、仪表，动作要大方，举止，作为一名合格的收银员，要随时注意价格的变动，熟悉卖场的各种，特别是特价商品信息，在收银过程中要做到唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。扫价时商品价格要与电脑相符，如不相符时，随时通知商管和店助调价，在收银过程中不要漏收、少收、多收。当然也有许多不足之处，有时自己心情不好的时候，对顾客语气稍重一点，有时也顶撞顾客，不过我会尽量注意自己在工作中保持良好的心态。总之，我非常对我的支持和帮助，给我一个工作的机会。我相信，在我以后的工作中，我会越来越努力，让我们共同努力把北山越办越好！

**商场重点商户维护工作总结6**

xx商场紧紧围绕xx下达的各项任务指标展开工作，在加强管理、强化意识、开展活动等方面取得了显著成绩，为xx的持续快速发展做了很大的贡献。特别值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，加强管理等一系列强有力的措施，在我们的共同努力下，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。回顾20xx年的工作，可以概括为以下几大方面：

家电商场全年计划任务xx万，实际完成x万元；毛利计划xx万，实际完成xx万元，费用。今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利x万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

根据xx总体部署，在多次大型促销活动中，商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，日销超百万。配合xx的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌xx余个，年销售超百万的专柜有x余家。确保了xx经营定位的提升。平均增长了x﹪——x﹪。租金、管理费、人员工资等增加纯利润xx万余元，为提高销售业绩打下了良好的基础。

商场在勤俭善持上，人人有责。以节约为前提，减少小后勤人员，压缩人头工资。原一层楼x个清洁员，现每层楼x名清洁员，洗手间的清洁员应一层楼x名，现两层楼x个清洁员。在人头工资上每人年节省近万元。由于我商场托管的专柜多，长途电话及传真较多，费用较高。我们与厂方沟通。动员各厂家自己安装电话，降低商场管理费用。

20xx年的工作已近尾声，我们会把今年取得的工作成绩当作明年工作的新起点。总结工作经验，针对不足，在求实、做细、落实上下功夫。我们将继续在xx领导的带领下继续努力，认真工作。

**商场重点商户维护工作总结7**

不知不觉中，第三季度已经成了过往，在过去的这几个月里，我一直在工作中将领导的要求放在第一位，严格完成好自身的工作，并在领班的管理下加强了自我的要求，为xxx商场的清洁和环境保持工作做出了自己的贡献！

作为一名xxx商场的清洁员，在这个季度，我的对自己的工作情况也又很多新的认识和了解，先对这个季度个人的工作情况做总结如下：

在这一季度的工作中，我们通过对过去工作要求的基础上的再加强，为保洁工作制定了全新的要求和计划。并且还在的工作加强了管理和培训，大大的提高了我们的工作的能力。就我个人而言，通过这段时间的培训和工作中的要求，我也有了很大的长进与提升。

并且，我们还通过在工作方面的培训，学到了很多关于商场安全方面的知识。对于我们这些在商场到处走动的保洁来说，能在一边打扫的情况下，一边顺带发现商场中的种种问题，对于安全方面的事情，我们都会在发现后及时的上报，保证商场的安全问题。

个人情况：

在这段工作中，我严格的要求自我，在工作中积极努力，并以身作则的为身后的新人做好榜样。并且，在工作方面，我也会认真的向前辈学习努力，与领班积极的交流他讨论，这些请教和交流，都让我在工作方面有了更多的提升。

此外，我在工作方面也能严格的遵守商场和部门的纪律，在工作中严格的按照要求完成工作，并自觉自律，对于商场的违禁行为严格的抵制，自觉做到严守纪律，认真的做好自身职责。并且，在领导的引导下，我们积极的树立正确的工作风气，引导大家的工作。

总结了自身的工作，我深刻的认识到自己在的工作中有很多缺陷的方面。其中，最大的问题就是耐心！近期来，因为个人的放松，导致在耐心方面有很大的不足。这也导致了在我的工作中，常常会出现的许多意外的错误。如今，反思这些问题，我才感到自身懈怠的严重性！

在今后的工作中，我会严格的记住自己现在的情况，并以此为基础，不断的改进和提升自己的问题。希望在今年的最后的时间里，我能更加努力的改变自己，让自己在工作方面完成的更加出色！

**商场重点商户维护工作总结8**

4月30日，以软文的形式在晚报上以《劳模与平顶山商场的情结》为标题，重点宣传“劳模有礼”活动，并贯穿宣传本次“五一”促销活动的整个内容。

今年的五一节天气较好，大大地促进了商场的人流活动及购买欲，我们商场从4月29日到5月1日短短三天的销售额比去年猛增了30%，这其中一方面有天气的帮助，另一方面我们促销准备工作做得好，做得早，从而激发了人们的\'购买欲。

活动时间安排紧紧扣住五一假期情况，同样在30日至1日之间也出现了连续三日平均营业额xxxx元，并将这种形式延续到5月2日。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

本次活动前期宣传费用，4月28日《xx刊》封底整版xxxx元，展板和X展架xx元，宣传费销售占比1%。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

D. 此次活动的策划，开始的时候通过征求商户意见和后来公司专会研究，所有人员献策献力，使活动方案较为完整并得以实施。但是，从细节来看还是不够严谨，就活动现场的节目表演而言，没有做好时间的规划，以致抽奖时间比预计的推迟半小时，活动的时间节点没有掌握好，活动用得架子规定上午就要准备好，但是一直到两点才到位。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在9日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通公司在各主管营业厅悬挂“中国联通 红楼百货 强强联合 购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日 红楼百货 中国联通强强联合 购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

如：女装区满100送50元A类券、满200送100元A类券;运动区满100送30元B类券、满200送60元B类券。A类券只能在女装区使用，B类券只能在运动区使用。

1、媒体选择：本次活动在媒体平台选择上存在不足，28日广告宣传打出，29日(周六)销售比上个周六却下降，在元旦前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

各楼层专厅促销活动，不能定期反馈给把这些信息宣传到外部去的企划部，专厅促销信息成了内销文件，不能起到增加品牌顾客的作用，薄利多销的目的也成了一相情愿。企划部失去了这些信息的支撑，在活动计划拟订上，不能将商场活动与专厅活动结合，不但存在独立性，更甚使活动被孤立，营业部与代理商或厂家洽谈活动承担比例时，失去立场。

一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等与零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拔高的概念”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”，也限制了销售额的增长。

企划部成员应常走出去，了解最新市场信息，做好信息归整，并多了解时尚前沿时尚资讯。

创维在深圳全面推进\_ 举国欢腾迎国庆 创维豪礼送不停\_促销活动，并于10月1日在华强顺电、华强国美、华强苏宁等重点商场举行签名售机活动，顾客凭签名卡在10月1日-2日购买HD和逐行系列电视及背投产品可享受九折优惠。创维在全市所有重要商场均有新品展销活动，并用数字信号作演示，现场占据主场地位，数字高清电视推广气氛浓烈。对TCL及其他电视品牌中高档产品销售影响较大。

**商场重点商户维护工作总结9**

商场在总部的正确领导下，在商场经理的带领下，认真贯彻执行商场的各项管理制度，紧紧围绕安全第一、服务至上、诚信发展开展工作，一切从维护商场的根本利益出发为重点，以全心全意为业户提供服务为切入点，全面开展楼层管理工作。通过一年的努力，二楼的各项管理明显提高，各项工作规范有序，给商场的大繁荣、大发展奠定基础，使二楼呈现出人心稳定、积极向上、和谐发展的大好局面，并取得可喜成效。下面是一年以来商场的工作总结：

1、安全管理

按照商场安全管理制度，定期检查消防设施，对重点部位一天一次查看，并形成记录。对消防通道及时检查、巡视，发现问题及时整改，向领导及有关人员反馈，使不安全隐患在第一时间内得到解决，全年没出现任何安全事故，保证了商场正常营业。

2、卫生管理

保洁员克服人员少，楼道杂、任务繁、早来、晚走进行清扫，保证了商场卫生要求，耐心说服业户养成良好卫生习惯，确保了二楼辖区卫生清洁，给业户、顾客提供方便。

3、经营管理

解决多年没能解决的占道经营，出高间、摆放商品和模特，使二楼经营环境得到了明显改善，体现了环境优雅、方便群众的经营新格局。

4、收费管理

通过一年的收费管理模式，今年管理费收缴、转让费（合同违约金）收取都按时缴纳，没有托交现象发生，确保了商场资金运营。

5、交接班管理

认真执行商场规定的交接班工作制度，有衔接、有记录，确保交接期间无差错发生。

6、出勤管理

工作人员都能按照商场规定上下班和休班，全年没出现迟到、早退现象。

7、完成交办任务

能够及时完成商场交办的各项工作任务，今年圆满地完成商场收租，在收款中没出现任何差错。

以上取得的点滴成效，源于商场领导厚爱与帮助，源于各楼层、后勤、电工、夜班等的大力支持和协作所取得的。但在工作中也存有一定不足和问题：

1、是管理的主观能动性不够积极

2、是工作存有忧虑不够胆大

3、是主动向领导汇报问题做的不够

这些问题有待于在今后工作中加以认真解决。

**商场重点商户维护工作总结10**

20xx年是物业公司改革与发展的一年，是进步的一年，是丰收的一年。这一年里，在公司党委和领导的关心、支持下，我们始终贯彻业主至上的精神，根据我公司的实际情况，在搞好服务的同时进一步理顺并完善管理工作，按照“工程程序化、工作规范化、服务优质化、管理科学化”的要求，使公司管理工作逐步走上了规范化的轨道，物业管理工作取得了一定成绩，受到职工的好评。现将今年的工作总结如下：

1、房屋管理：房屋管理是物业管理的重要内容之一。为了搞好此项工作，我们建立了完善的房屋管理档案，制定了房屋管理制度，编制了详细的管理计划，并责任到人定期检查。住户房屋装修无破坏，外观统一，无危害房屋结构的行为，空房完好率为100%。

2、公共设施、设备的管理：为了保证小区广大住户的正常生活，在公共设施、设备的管理方面，我们制定了完备的维护、保养计划和应急方案，做到日常检查有登记、小型维护有记录，开通了维修热线电话，基本达到了养护设施、设备到位，维修及时，正常运行的管理要求。公共设施、设备的完好率达到98%以上。

3、绿化管理：为了给业主创造一个优美的生活环境，我们严格落实了绿化管理措施，责任到人，考核到位，增强绿化管理人员的工作责任心。在绿化警示牌没有到位的情况下，及时制作简易警示牌、围栏，加强绿化防护管理工作，使绿地基本无破坏，践踏及公用现象，绿化完好率达到了98%以上。

4、环境卫生的管理：环境卫生方面，我们针对小区环境逐步完善的情况，大家齐动手定期、不定期组织进行大扫除，制定了严格的保洁程序与考核办法，实现了垃圾袋装化定点堆放，集中清运管理。

5、小区安全防范工作：小区治安防范及消防工作是物业管理中的重中之重。为给业主提供一个安全舒适的居住环境，我们狠抓了小区治安消防工作，制定了严格的门卫岗位管理制度及考核标准，加强日常工作管理，严格执行了工作程序、巡岗查岗、巡更制度。要求门卫值班人员认真巡查，文明值班，礼貌训导，遇到坏人坏事大胆管理，全年安全防范工作情况良好。

1、根据小区实际情况，完成工作预案，提出合理的建议。我们针对公司所辖各小区的实际情况，完成了小区各项管理工作预案，如：车辆管理方案，治安管理方案，装修管理方案等。

2、加强管理服务工作，提高服务质量。搞好维修服务工作维修服务工作是物业管理的一个重要环节，为此我们狠抓维修工作的及时率和完成率，及时定期对各种设施进行保养、检查，发现问题及时维修，及时处理，保证业主的正常使用。今年我们先后对嘉、酒各住宅区的上下水、楼房屋面防水等进行了检修和处理，更换上下水各类管道200余米，处理楼房屋面防水面积近千平方米。全年完成小型检修工作8项，应急维修工作13次，更换暖气管道460余米，处理各类缺陷47处。

3、加强小区装修管理工作。

小区装修管理工作是前期物业管理的一个重要环节，它涉及到物业的使用寿命与安全及小区房屋外观的完好美观，这方面我们做了大量的工作，并根据小区实际情况，与管理要求，我们制定了详细的管理制度，如装修须知、屋顶管理规定等，并坚持每天对装修户的巡查工作，做好记录，遇到问题及时解决，及时处理，坚持原则。保证房屋主体结构完好，在房屋外观方面，我们坚持制度，保证小区外观整齐划一，完好美观。

4、认真听取业主意见，及时为住户排忧解难。业主良好的工作建议，管理建议是对我们的工作的支持。因此我们对住户反映的问题认真记录，及时处理，增进与业主间的沟通，耐心为业主作解释工作，并及时为住户排忧解难，如业主车辆停放问题，业主装修用沙堆放点等问题。我们这种“为业主着想，以业主为中心”的服务思想取得了良好的效果，受到业主好评。

5、加强小区和办公区域的环境治理工作。今年，在公司领导的关心和支持下，在公司各有关部门的通力协助下，先后完成了酒泉供电分公司大院、机关办公大楼卫生间、酒泉4#楼家属区、嘉峪关西电家属区、嘉峪关老福利区等区域的环境整治工作，对机关食堂进行了改造装修，共清理外运各类垃圾50余车，保证了小区的卫生清洁美观。使职工的生活环境和工作环境得到了进一步的美化。

6、努力提高管理水平，促进物业管理上档次。一是对员工进行职业道德与技能培训，提高工员工业务素质。员工的综合素质与物业管理的服务的质量，水平是密切相关的。根据这种情况，并结合我公司员工的实际情况，我制定了详细的培训计划和考核办法，定期对员工进行职业道德和业务水平的教育培训，并定期进行业务技能考试，使员工在思想上得到充实，业务技能上得到了提高，今年共组织人员培训6次，技能考核4次。

**商场重点商户维护工作总结11**

20xx年的收银工作进入了尾声，在收银主管和各层领导的支持帮助下，作为收银员的我在工作上积极主动，更新观念，不断的树立事业心和责任心，围绕着收银的工作性质，能够严格要求自我，求真务实。在xx百货有限公司的一年工作中使我对服务行业有了更深的认知。

收银工作处于商场的最前沿，是体现公司形象的重要部门，做一名收银员要具备良好的思想品质和职业道德，热爱本职，扎实工作。热爱企业，顾全大局。尊重顾客，塌实服务。勤于学习，提高技能。做到对企业负责，对消费者负责。用良好的专业素质，主动热情，耐心周到的服务思想，友善和谐的服务态度，丰富的业务知识，熟练的操作技能，去服务每一位顾客，同时要自觉的遵守本公司的各项规章制度和本岗位的纪律要求。为贯彻百货的优良，周到高效的服务宗旨而努力。

做为收银员的我每天在开业前要做好开业前的各项准备工作，确保收银工作的顺利进行：准备开早会，整理好自己的仪容仪表，整理款台，开机登录，准备好各项备品，备好放在收银机内的定额零钱，调好收款章日期，检查收银机是否在联网的状态下，能否及时、准确、无误的收取款项。还要熟记当日的企化活动，能够为顾客做好向导，排解顾客的疑难。当顾客来到收银台前首先我们要向顾客礼貌的打招呼，在为顾客结算商品款项时要做到唱收唱付，提示顾客使用本商场的vip贵宾卡，并认真核对销售小票上的金额与pos机打出的收款结算单是否一致，检验钞票真伪，钱款当面点清。将结算单与销售小票一并订好和所找零钱一起放入托盘内双手递交顾客。扫视收银台确认收银台没有顾客遗忘的物品，用礼貌送语微笑目送顾客离开商场收银员。如是支票支付要及时核对相关的内容，减少企业的风险。在没有顾客结算付款时，收银员要整理收银台，及时补充各项备品，清点钱款将大额钞票捆好放好或上缴总收银室。早班的工作结束时，要和下午班做好交接，钱款和单据交接清楚方可下班。

晚班时要做好送宾工作，闭店时要清点好货款，打出交款单，放入款袋中封好，在给周边柜组打印柜组对帐单，关机，关闭电源，等收银组长及保安收完款袋后在员工通道撤离。

通过在这将近一年的.上班工作中，学到了一些在学校里学不到的东西，因为环境的不同，接触的人与事不同，从中学的东西自然就不一样了，要学会从实践中学习，从学习中实践，而且在中国的飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天学到的知识可能在今天就已经被淘汰了，我们不只要学好学校里的知识，还要不断地从各方面武装自己，才能在竞争中，突出自己表现自己在收银过程中，我要注意收到的钱的真假，细心的接好每一张单，不能有任何的差池，在工作中，不断的学习别人先进的地方，也要学习别人怎样做人，以提高自己的能力。

进入xx百货商场后，领导和各位同事都很关心我，教我如何更好的去适应各方面的工作，抓好收银工作，领导和同事们的殷勤教诲，是我在人生的转折点上有了一个很好的开端，同时我感受到鸿德百货像一个大家庭，每位成员都是这个家庭的一份子。在工作中我也做出了自己应有的贡献，现针对自己在工作中遇到的问题，谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧：作为与现金直接打交道的收银员，我以为必须遵守商场的纪律，收银员在营业时身上不可带有大额现金，一面引起不必要的误解和可能产生的xxx私挪的现象，收银员在进行收银作业时，不可擅离款台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨，收银的责任重大，不得有半点差池。

进入商场以来，我认真的完成领导布置的每一项任务，不断改正工作中的不足，以娴熟的的业务技能，很快的适应了这份工作，半年时间很快的过去了，我也很好的完成了我的工作。

**商场重点商户维护工作总结12**

不知不觉一年时间悄然飞逝，自20xx年x月进入公司以来，我学到了很多，也收获了许多。刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了工作内容还有公司各个部门的职能所在，点点滴滴都让我在工作中进步，受益匪浅。在过去的一年里，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段时期的考验和磨砺。 个人在20xx年度取得了不小的进步。现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结：

1、 熟悉了解公司各项规章制度和产品知识

我于20xx年x月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。学习了公司相关的产品知识和公司的文化，更有利于日后业务的开展。

2、熟悉业务的流程以及操作

经过一年的工作历练，在工作业务上没有出现大的差错，以高度的责任感做好本职工作，在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己自觉学习业务知识，不断提高自身素质，作为公司的一名业务员，时刻牢记肩负的重任，并严格遵守公司的各项规章制度，在平时工作中认真学习各项制度，提高业务水平，提高工作效率，减少差错，弥补不足之处。懂得认真处理好在接到业务电话，业务咨询，业务信息后，怎样开展以后的跟进到成交、出货、回访的一系列过程。这是对我受益匪浅的经验。从最初的胆怯到利索处理事情，能力上提高了很多。虽然今年个人业务量总额才达到30万左右，但是这对于个人来说是很多的进步了。

3、熟悉现场勘察，现场情况

作为一名销售人员，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。为了以后能更好地开展工作，有时不得不多次深入现场，对现场的布置做更深层次的了解。在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对工程的结构情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目施工管理的实际情况做较为客观的预测，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。不过去外地看工地难免会觉得很累，希望以后尽量少安排我一个女生到外地去勘察现场。

4、行政工作方面

由于接手行政方面的工作，所以这方面也得负责。行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、订餐、发快件、印制名片、订阅刊杂志、文件的保管、电子邮件的查收与转发、办公设施环境维护协调、进行投标文件的打印、整理及标书的装订、会议纪要的记录和整理，大到费用结算、订机票……每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得最高的效率，这已经不单纯是对现代企业从事业务工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。另外还有出纳的工作也是由我来掌管的，要登记好每一笔支出和收入，办公室备用金的去向要很仔细地去记录以及核对，做到不出一点错误，这很考验个人的耐性和细心，不过这方面在工作中我做得还是比较好的。

20xx年即将随风逝去，回想自己在公司将近一年的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

在新一年的工作中，我需要做好以下几个方面的工作：

1、做好办公室内务工作。注意植物的保养、更换及办公室内的清洁、保洁；注意复印机、打印机、热熔装订机等办公设备的保养。做好办公用品的费用控制，维护好各种办公设备的正常运行。在努力做好为各部门服务保障工作的同时，还要做好协助性工作。

2、在日常工作中注意收集信息，以备不时之需。例如快递公司的名片、航空公司订票电话以及饭店订餐电话、业务信息等。

3、团结员工，丰富员工业余生活，协助领导加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队，和大家一起创造良好的工作氛围，提高团队的整体素质，加强团队合作精神。积极发现部门员工的长处，使其在工作中得以发挥，增加部门员工的凝聚力，使企业的发展和个人的发展相结合。

4、处理好日常行政事务管理，做好重要活动和外出活动的安排。协助公司领导不断完善各项规章管理制度，使公司趋于规范化的管理。加强公司车辆调度、管理、维修、保养工作，确保公司领导和员工正常工作用车。

5、加强业务知识的学习，深入了解咱们公司的产品性能，以便能更好的协助领导的工作。作为一名行政及业务工作人员，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中我会自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力，全面提高综合业务知识水平。在20xx年的工作中，我深切认识到自己知识面的不全面，很多实际工作上理论与实践无法完全连接起来。在以后的工作中，我应该加强学习，用知识指导实践，在实践中总结经验，不断进步，不断提升。通过各种途径进行学习，利用网上资源学习与工作有关的知识，不断开阔视野，丰富头脑，增强能力，以便跟上形势的发展，适应工作的需要，提高理论水平、业务素质和工作能力。在业务处理上做得万无一失，提高自己与客户沟通、谈判的能力。

在过去的一年里，认真自我，找出差距，在新的一年工作中更要有大的进步，这一年里还是有很多不足之处，在新的一年里要吸取着一年的教训，对业务知识活学活用，在新的一年里弥补去年的不足之处，全面提高自身素质业务水平，服务质量。

最后，感谢各位领导能够提供给我这个工作平台，使我有机会和大家共同提高、共同进步；感谢每位同事在这一年来对我工作的热情帮助和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信公司明天会更好。

**商场重点商户维护工作总结13**

20\_\_年在公司的正确领导下，在各部室的密切配合和鼎力支持下，在全体保洁人员的艰辛努力下，环卫科现已完成了全年的各项工作任务，其总结如下：

一、结合实际，狠抓保洁人员管理，牢固树立主人翁思想

一是在公司的正确领导下，环卫科不断规范和完善各项管理制度，不断加强保洁队伍建设和管理，并制定相应的日常工作检查评比表。二是组织全体保洁人员深入学习公司各项规章制度、遵守制度。三是抓好保洁人员的思想工作、纪律观念和服从意识，工作中树立责任心、事业感，做到干一行、爱一行，认真履行本职工作，牢固树立主人翁思想。

二、突出重点，明确责任，全面完成保洁区域任务

\_\_工业园区是一座新城，处于发展和建设之中，环境卫生的好坏，直接体现一座城市人居生活水平的高低。\_\_火车站既是窗口又是树形象的地方，各级领导都十分关心和重视，站前广场南来北往的客人较多，同时给我们的保洁工作带来了极端的不便，然而我们保洁人员克服了重重困难，时刻牢记自己的职责和肩负的任务，起早摸黑，兢兢业业的清扫着自己的保洁区域。在保洁人员的努力下，站前广场干净卫生受到了各级领导的认可。

由于园区处在建设和发展之中，各施工单位頻繁，需要保洁的面积较宽，任务繁重，然而全体保洁人员能严格要求自己，严格按区域划分，在川流不息的车轮中，克服了漫天灰尘，发扬了不怕苦，不怕累的精神，真正做到了晴天一身灰，雨天一身泥。她们在各自的保洁区域内默默无闻，埋头苦干，做到了不怕苦、不怕脏、不怕累。她们每天都周而复始地在各自的岗位上辛勤劳动，一丝不苟地干好自己的本职工作。总之，是她们用汗水和泪水换来了各区域的卫生整洁。

三、强化环境卫生管理，狠抓各施工单位路口卫生的管理，为确保各区域卫生奠定了坚实的基础

环卫科严格按照公司领导的指示及要求，狠抓各施工单位路口卫生的管理。在工作中加大了对各施工单位《卫生协议》的签订力度。本年中，环卫科主要对\_\_等重点施工建设项目签订了卫生协议并按规定缴纳了卫生保证金。同时按规定及要求对工地路口进行了\_\_米的硬化处理。总之，环卫科已对园区各施工工地路口进行全面的管理，对带泥上路、运煤、运沙等车辆进行了处罚和制止，从而进一步保证了园区路面卫生质量。

四、严格执行公司各项规章制度，不断提高保洁人员素质，为确保完成各项工作任务打下了坚实的基础

环卫科在工作中严格按照公司的各项规章制度执行。在工作和生活中对全体保洁人员做到一律平等的原则。工作中每月按区域划分实行各区域轮换一次的办法。保洁用品严格按区域所需严格发放，同时不断完善了保洁人员的日常管理制度，在工作中严格管理，严格区域检查考评制度，做到奖惩分明，对工作中出现的问题及时纠正及时处理。

五、按章办事，及时处理园区垃圾

环卫科按照每x天x次对园区及青杠的垃圾池进行清理，并进行了认真登记，基本做到了垃圾池外无垃圾，确保了整个园区的环境卫生。

六、存在的问题

20\_\_年，环卫科在公司的高度重视，全体保洁员工的共同努力下，各项工作开展有序。但问题依然存在，主要是个别人员思想松懈，责任心不强，工作中存有侥幸心、应付心。

七、20\_\_年的工作目标及打算

环卫科严格执行公司管理规定，明确目标任务，严格按照《保洁人员管理规定》执行，严格按保洁区域划分，狠抓作风纪律，区域卫生质量，严格检查评比制度的落实。同时进一步加强对园区各施工企业的衔接及《卫生协议》的签订，力争做到各区域卫生整洁，加大力度坚决制止带泥工程车上路现象。为确保区域卫生，圆满完成公司领导交办的各项工作任务而努力奋斗。

总之，20\_\_年环卫科在全体保洁人员的努力下，我们已完成了公司领导交办的各项工作，完成了园区的所有保洁区域任务。最后，我们要以这次年终总结为契机，进一步加强对保洁人员管理，克服工作中的畏难情绪，主动学习，查找差距，积极大胆地开展各项工作，克服以前工作中的缺点，以饱满热情的态度投入到明年的工作中去。

**商场重点商户维护工作总结14**

在我们商场担任保安的职位已经有几年的时间了，从我们商场建立到现在，可以说，我是看着商场在一点点的变化和成长的，这些年商场在我们保安人员的努力下，也没有发生什么重大的事情，同时一些偷盗的现象也是在我们的监控下及时的制止了，这一年来，商场也是在平静中度过，对于我们保安人员来说，这是非常好的事情，没有事情发生，才是做好了一个安保工作，就这一年的工作，我也总结下。

商场每日的人流量都是非常大的，作为保安，每天的工作可以说慎之又慎，稍微有疏忽，或者遇到事情没有及时的去处理，就可能发生更大的事故，所以作为保安的我们，每天都是认真的巡查，仔细的确认商场没有事情发生，在这一年里，虽然也有顾客和商场店铺的一些冲突，但都是在我们保安及时的赶到，尽量的把事情控制下来，把影响降到最小，尽量理性的去处理事情，让事情得到解决。

除了顾客来商场购物的时间做好巡查的工作，在每日早上，以及晚上，我们也是做好巡查和检查好消防设施，确保消防设施能正常的使用，消防通道是可以正常的开关，没有杂物堵塞通道。日常里，积极的和同事一起把保安的工作做好，有时顾客有问题，也是及时的去处理，为他们解决问题。

除了做好日常的工作，这一年我也参加了商场组织了培训学习，以及一些消防演习，虽然之前也是做过这些演习，但是还是有新的同事进来，同时多次的演习也是能让我们加深印象，知道如果真的出了事情，知道如何的去处理，而不是事到临头，却没办法好好的处理。在培训学习中，有些是之前学过的，有些是新的\'一些安保知识，也是让我明白想要做好保安的工作，多了解一些例子如何处理，多知道一些新的安保知识，更有利于我们日常的去处理事情。而不是一直抱着一个老办法，那样的话，遇到新的状况可能就不知道该如何去处理了。

一年的时间，其实是真的过得特别的快，很多时候我们做着工作，一下子日子就过去了，这一年有忙碌，有清闲，但更多的是为了商场的安全，我们做好了自己的工作，也希望明年商场的生意更好，同时安全问题不会发生。

**商场重点商户维护工作总结15**

在商场担任客服期间，我认真的完成了领导布置的任务，积极的回答客户的问题，现在就这一年来的工作做下个人的一个总结。

一、工作方面

在商场做客服的工作，和消费者打交道的机会是比较多的，这一年来，我认真接待每一个客户，他们的咨询我也认真的回答，对于领导吩咐的工作，我也是积极的去完成，作为客服，我知道做好服务是非常重要的，在工作的时候，我都是面带微笑，无论是接听电话，或者客户的询问，都礼貌的去回答，有时候有些客户描述的不是很清晰，我也是帮忙给他们确定他们需要的是什么，积极的为他们解决问题。

同时有些客户有时候也会脾气不好，或者是有一些售后的问题，可能是商家的问题，但是却找到我们客服这里来，我也是尽量委婉的表达，希望他们去找商家处理，但同时我也会尽量的帮助他们，在这个岗位上，我知道礼貌和善的去处理问题，那么就能做好工作，客服的工作是需要要我们有一个好的态度去处理问题的。

同时对于我们客服沟通的技巧也是有一定的要求的，这一年来的商场客服工作，我没有被投诉过，同时在一些经常来商场的客户眼里，我是一名优秀的客服，很多时候还会找我闲谈，当然当我有事情的时候，他们也是会让我先做事情。

二、学习方面

在做客服期间，处理好工作上面的问题，同时我也是积极的学习，对于商场内的各个商家，尽可能的了解，但同时商家有些退出，也有新进来的，我都是尽可能的去了解他们，知道他们的产品，认识他们的工作人员，通过这种学习，我对客户过来的咨询问题也是能更好的回答了，而不是找一份商场的平面图给到客户就打发了。

同时在工作之余，我也是会对我们商场去进行了解，一些新的变化，也是积极的适应，了解得更多，那么我的工作就能做的更好，也能更快速的回答客户的问题。

客服的工作可能有些人看起来觉得很简单，但是其实真的在我们商场做客服，我发觉我要学的方面是有很多的，这一年来，我学了很多，同时也发现自己也有些不足，需要我在今后去改进，去认真完善，让自己能在工作的岗位上做得更好，让自己能有更大的进步。也期待着来年有新的任务，新的机会等待着我。当然我自身的能力也是要去不断的提高。

在我们商场担任保安的职位已经有几年的时间了，从我们商场建立到现在，可以说，我是看着商场在一点点的变化和成长的，这些年商场在我们保安人员的努力下，也没有发生什么重大的事情，同时一些偷盗的现象也是在我们的监控下及时的制止了，这一年来，商场也是在平静中度过，对于我们保安人员来说，这是非常好的事情，没有事情发生，才是做好了一个安保工作，就这一年的工作，我也总结下。

一、日常工作

商场每日的人流量都是非常大的，作为保安，每天的工作可以说慎之又慎，稍微有疏忽，或者遇到事情没有及时的去处理，就可能发生更大的事故，所以作为保安的我们，每天都是认真的巡查，仔细的确认商场没有事情发生，在这一年里，虽然也有顾客和商场店铺的一些冲突，但都是在我们保安及时的赶到，尽量的把事情控制下来，把影响降到最小，尽量理性的去处理事情，让事情得到解决，除了顾客来商场购物的时间做好巡查的工作，在每日早上，以及晚上，我们也是做好巡查和检查好消防设施，确保消防设施能正常的使用，消防通道是可以正常的开关，没有杂物堵塞通道。日常里，积极的和同事一起把保安的工作做好，有时顾客有问题，也是及时的去处理，为他们解决问题。

二、培训学习

除了做好日常的工作，这一年我也参加了商场组织了培训学习，以及一些消防演习，虽然之前也是做过这些演习，但是还是有新的同事进来，同时多次的演习也是能让我们加深印象，知道如果真的出了事情，知道如何的去处理，而不是事到临头，却没办法好好的处理。在培训学习中，有些是之前学过的，有些是新的一些安保知识，也是让我明白想要做好保安的工作，多了解一些例子如何处理，多知道一些新的安保知识，更有利于我们日常的去处理事情。而不是一直抱着一个老办法，那样的话，遇到新的状况可能就不知道该如何去处理了。

一年的时间，其实是真的过得特别的快，很多时候我们做着工作，一下子日子就过去了，这一年有忙碌，有清闲，但更多的是为了商场的安全，我们做好了自己的工作，也希望明年商场的生意更好，同时安全问题不会发生。

商场的客人每天来来往往，我们的工作也一直忙碌个不停，在这样充实的工作中，20\_\_年的时间又不知不觉的度过了。回看这一年的工作，我们保安队全年一直严格的遵守领导们的指导，对商场的规定和安排及时的学习，并严格的在商场中执行自己的责任。

**商场重点商户维护工作总结16**

转眼间20xx年已经过去，在领导的带领下，我学到了不少知识和社会经验，让我在工作中基本上能独立完成各项工作，首先感谢领导对我的指导和栽培，在以后的工作中我会刻苦学习；不畏困难；更好的工作来回报上级。做为一名商场保安，在工作、学习和生活中，我取得了很多的成绩，也得到了锻炼和提高。

商场的特点是：出口多，人员杂。怎样预防公司的财产、人员受侵害，怎样做好消防工作，自己怎样把它做好就成了我不断学习和怎样改进的目标。xx国际广告是一个产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在国际广场发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。

面对日新月异的工作环境和工作要求，我在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。

回顾大半年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

这是我在xx工作一年来的工作总结，有不到、不妥、不对之外，恳请领导批评指正。

**商场重点商户维护工作总结17**

20xx年的时间很快过去了，这一年里，在领导的关怀和同事的帮助下，使我的仪表维修水准有了新的提高，班里的同事在生活上互帮互助，在工作上相互配合，让我们攻克了一个又一个难题，为了更好的完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作总结如下。

我的工作内容主要是负责热电系统仪表的安装、调试、日常维护、维修、效验。主要工作环境：汽轮机，化水车间，上煤廊皮带秤，电除尘车间，20xx年我们逐步完成了汽轮机安装调试，热电厂抽凝机组仪表安装调试，热电厂锅炉引风机更改变频控制。为了保证仪表数据的准确性，在这一年里我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。认真完成领导交给的任务，积极组织开展各项活动，拓宽工作思路。主动改进工作方法，发现自己工作中或同事工作中的问题，主动向领导汇报，善意提醒同事。

1、在实践中不段学习、总结，在每一次的活动开展中，都能积极组织。对待工作的态度可以知道自己在工作中是怎样的心态。因此现在的的工作就是一种锻炼，一种机会，不管什么样的工作，什么样的事情，能很好的去做，去接受。不同的工作能让我知道做什么样的事需要什么样的方法，拓展自己的工作能力与思路。

2、一年的工作，我现在已经不再像以前一样什么都不懂，什么都不会。虽然我要学习的还很多，跟优秀的同事相比，还有很大差距。但对于我自己目前的工作已经能很好的去做，去处理，相信我在今后能做的更好。

在明年我会继续保持旺盛的工作热情，全身心地投入到工作中去。做好热电系统仪表的安装、调试、日常维护、维修、效验。定期效验计量表计确保计量的准确。加强安全学习，保证自身及设备安全。加强自身的学习，提高自己的业务水平。

在明年我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

**商场重点商户维护工作总结18**

自20xx年入厂至今从事电气设备维修工作已有7年了，这期间经历了不少事情让我学会了很多，刚进入厂时由于对分厂还不是很了解，工作经验也不足，很多工作一时还不能上手，然而随着工作经验的增长，现在能够做好分厂电气设施日常养护维修工作，遇到疑难问题和同事一起到现场排除故障。故障排除后和大家讨论故障原因以及在查找故障时所忽略的地方。从中吸取经验这样以后遇到类似故障每个人都能独立维修，还要学会举一反三。20xx年很快就要过去了，回首这一年内心不禁感慨万千。在这一年与师傅、同事一起积极参与设备改造和改善，同时在工段长的帮助下参与技改并持续改进，为公司设备维修和利用做出了较大贡献，保障了公司的生产任务顺利完成。现将本人今年以来的工作总结如下：

自从进入公司参加工作开始，我就从事维修电工岗位。我已熟悉了分厂的环境和设备，重点就是通过查阅相关的资料、手册、图纸、说明书，进一步深入了解各机床设备的电气操作、电气原理、常见故障现象以及常用的故障排查方法。在日常工作中对维修方法总结记录，这些资料是很有用的，是维修手段方面应具备的条件。现在的机床越来越先进了，特别是数控机床具有很完善的自诊断能力和故障显示功能，对比较常见的故障都能自我诊断，并把故障原因显示出来，供维修人员参考。就算有些故障无法自诊断，如对机床的电气原理比较熟悉，维修时能熟练地查找相关的资料，维修起来也是比较简单比较快的。

从事电气维修，特别是数控机床维修的，除了要掌握常用的电气知识、电气维修技术和电子电气的维修技术，还要掌握一定的机械维修技术，现在的机床故障，不再是电气故障机械故障分得那么清的了，很多都是电气、机械、甚至液压气压等故障交混在一起，要各方面都有所熟悉才有利排查故障。所以一有空闲时间，我就找来大量与电气、电子以及机械有关的书籍，不断充实自己和增进自己的知识水平，另外还要通过请教师傅、上网查找资料等各种途径来了解有关的最新消息和资讯。

除了掌握好理论知识外，主要的是要不断实践，积累大量的工作经验，有了丰富的实践经验，加上扎实的理论知识，检修起电气故障来才能得心应手。邱家力师傅经验丰富，维修起电气故障来得心应手，每次有维修任务时，我都会跟着他到维修现场，通过观察他维修的过程，了解师傅是怎样询问现场人员，怎样查找故障原因，又是怎样排除故障的，通过做他的维修副手参与维修工作，从实践中锻炼自己的维修能力，掌握一定的维修方法和技巧，以及增加自己的维修经验。除了跟师傅学习，积极主动参加维修工作外，还要设法找一些东西来维修，办公室里有很多损坏的电路版、驱动器、PLC等各种各样的电气部件，有时间我就拿来解剖、分析，查找故障原因，并设法维修。

虽然大部分修不好，但通过实践，加深了自己的理论知识，增加了自己的维修经验。另外，邱师傅因事没来上班时，虽然经验不是很足，维修技术不是很熟，也要敢于独立维修，要抓住一切机会锻炼自己，从实践中摸索，找到一套适合自己的维修方法。在参与维护、维修工作中，也发现目前分厂电气管理工作的一些不足，维护工作做得还不够好，分厂很多机床电气元件陈旧破损，线路油浸、老化，加之分厂长年充满油雾粉尘，很容易引起各种电气故障。

电气工作人员不应是有故障就维修，无故障就闲着，应该经常到分厂去巡检，查看一下电气设备的运行状况和线路情况，做好维护工作，发现异常就立即着手排除。虽然有些异常很微小，但也要重视，要不时间长了就会引起故障。还有有些电线是多余的，为了减少故障因素和维修方便，拆去。只有平时维护得好，机床正常工作，才能充分利用好机床，创造大的效益。而一但机床（特别是数控机床）出现故障，即会影响车间的生产，要是出现大故障，造成停机时间过长，对公司来说就会造成巨大的经济损失。

要做一个合格的电气维修人员，除了以上这些外，还要有高度的责任心和良好的职业道德，要有比较齐备的知识、技能和经验，要有比较广的电气安全常识，还要有一颗谦虚的上进心。这些我相信会随着我维修经验的增加而增强。

**商场重点商户维护工作总结19**

非常感谢上级领导对我的信任，这次安排我向股份公司述职，既是对我履行职责的监督，也是对我个人的关心和爱护，更是对xx百联东方商厦有限公司工作的高度重视和支持。我将利用本次述职的契机，认真回顾检查自己履行职责的情况，诚恳听取上级领导的审议和批评，不断改进工作，更好地履行职责。

xx年，对于xx百联东方广场，对于我个人都是一个具有重要意义的一年。这一年里，经历了筹备和开业运作两个阶段，我和其他班子成员一起，在上级领导的全力支持和帮助下，带领全体员工始终坚持“遇强更强、诚信致远”的百联精神，通过不懈努力，终于见证了这个精品Mall的诞生。应该说，长沙百联东方商厦的诞生，使百联集团在拓展全国市场的战略目标上又迈开了坚实的一步。下面，我就xx年度担任xx百联东方商厦有限公司总经理一职时的工作情况作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议及指正。

自xx年9月受命以来，我就以高度的责任心、务实的精神全身心投入到项目的筹建中。一来到长沙，就和其他班子成员一起马不停蹄地开始进行市场调研，构思项目的经营思路和方向。新项目的筹备可谓困难重重：项目规模体态大，工程建设复杂，地段较偏;长沙地处内地，采购中心鞭长莫及，导致项目招商难度较大;异地观念文化的差异及项目遗留的诸如动拆迁、商铺回租等棘手问题接踵而至，在这种情况下，我和其他班子成员一起，想方设法寻求解决的最佳途径，必胜的信念和共同的目标是我们强有力的支撑。

为确保试营业如期进行，我和其他班子成员一样，放弃节假日休息，长期驻守长沙，不分昼夜奋战在一线，抓进度，保质量，身先士卒，带领骨干员工一道克服恶劣环镜，团结一致，有序推动各项筹备工作的进程。在上级领导的大力支持下，全体同仁众志成城，百联东方广场终于在20xx年9月16日震憾开幕。并以其档次最高、环境最好的良好形象获得了各大媒体、市民的高度肯定和评价，不仅填补了长沙真正意义上“高档”购物中心的空白，也在长沙市民心中形成了良好的口碑。

新项目的筹建千头万绪，在全面熟悉项目的情况下，我和其他班子成员经常协调沟通，抓重点、抓关键、有计划、有步聚地推进各项工作进程。

经营规划的准确与否是项目成功的关键，对项目未来的发展方向起着决定性的作用。本项目的规模较大一站在手，经营定位较高，前期的规划布局十分重要。我们在认真吸取外地开店成功经验的基础上，通过对当地市场深入的调研及对竞争对手和不同业态的分析比较，多方汲取行家的意见和建议，大胆提出把最初考虑的“纯百货”业态调整为“购物中心”业态，同时对每一个楼层的业态组合、品牌组合、细节处理都提出了一个完整的规划。我和其他班子成员针对商场布局规划进行了反复讨论和论证，最终确定走中、高档路线，以知名品牌为基础，以功能设施为优势。将百联东方广场打造成湖南规模最大、档次最高、场地最新、服务最优、功能性配套最齐的现代都市时尚百货作为我们长远的发展方向。

**商场重点商户维护工作总结20**

负责公司整体营运管理工作，分析销售数据，制定销售策略、计划，指导门店营运工作，促进销售增长，对门店经营管理中存在的问题提出对策和建议，规范营运管理制度，规划门店卖场布局、动线设计，向公司领导反馈门店经营管理情况。

1、负责对门店销售数据进行分析，并对门店商品结构进行分析、调整；

2、负责在各门店之间开展各种营运竞赛活动，对竞赛和促销活动结果进行跟踪分析；

3、负责对配送、门店商品库存结构和总量的监督考评；

4、负责对新门店卖场规划、动线布局设计及老门店重新改造的规划；

5、负责规范门店商品陈列，对门店商品陈列资源进行分析、整理；

6、负责对门店进行中分类绩效管理和考评；

7、负责对新营运技术的开发和研究，并指导门店试行；

8、负责规范门店营运流程，并落实门店执行情况；

9、负责对门店物流状况、物流纪律进行检查，对异常情况进行纠正、处理；

10、负责制定公司营运手册并定期进行修改；

11、负责对门店盘点工作的安排、管理，分析、考

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn