

最新商品部年度工作总结(通用8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

商品部年度工作总结篇一

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、工作愉快”是我这一年来切身的感受。在此，首先特别感谢领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应了公司的管理与运作程序。

在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业理论知识的完善，以期能使自己的水平不断提高。

在思想方面，坚持一切从我做起，实事求是努力认真，以工作力求仔细为原则，积极主动做好本职工作。

商品部年度工作总结篇二

20xx年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们运动商品服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头□20xx年我柜组完成销售任务。

我们作为运动商品服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对运动服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

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20xx年销售计划立下了汗马功劳。

20xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为x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，学历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。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，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。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以为家，牢固树立奉献在京华，满意在京华的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20xx年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在理念进一步得到拓展，让美名誉满，让更多的顾客再来！

一、近年，随着我国市场经济地位在国际上被更多的国家认可和市场环境的日益完善，服装市场日益朝品牌化、专业化、个性化、多元化方向发展。

随着wto的进一步开放与完善以及中国纺织品出口配额的取消，对于中国服装品牌既是机遇也是挑战，国际品牌将大举进军中国市场，较低层面的市场运作模式，如批发和无品牌散卖

等，由于市场空间和利润空间的日渐萎缩，市场份额日渐减少，中国内地服装市场在国际品牌竞争催化下，提前进入成熟期，消费者消费行为也明显由盲目趋向理性与感性，市场需求日益在实用功能和消费者消费心理、情感诉求的基础上细分。

这一市场时期，服装产品普遍供过于求，尤其是中低档休闲装，由于利润空间越来越狭小、产品品质同质化和产品款式大同小异现象又十分普遍，市场竞争尤为激烈，品牌之间的竞争普遍超越了产品本身和销售价格的低层次竞争，而转向针对不同层面的消费者、不同穿着场合、不同个性和情感需求的全方位营销和服务的品牌综合实力之争，在此市场态势下，走品牌提升之路，将品牌做大，做强，不但是国内外服装企业的大势所趋，同时也是品牌的生存和发展必由之路。

二、竞争态势作为传统行业，服装的产品差异性并不大，我们将具有相同质量的竞争者归纳在一起。

目前我司运动休闲服所处的市场位置——中低档运动休闲服，目前，我们的目标消费者购买的考虑因素依次为：款式价格品牌面料，此时的消费者忠诚度不高，稳定性极差。运动休闲服100元/三件套价位的运动套装产品可普遍为目标消费者接受，不过由于梭织类，牛仔类时尚风格的产品有待进一步完善，这在一定程度上制约了运动休闲服品牌春夏季市场占有率的扩大。

同一档次运动休闲竞争品牌，伊韵儿、以纯、异乡人、依米奴等等，则也分别利用各自的产品款式、品牌形象或是零售价格略低等自身优势吸引目标消费群，对我司的市场形成较大的竞争。国际一线的运动服品牌nike、addidas国内形象较好的运动服李宁、洲克等品牌的中端产品，由于它们建立了较好的品牌形象，易被消费者接受、购买，因而也占有相当稳定的市场份额。

可喜的是，我司运动休闲服品牌已逐步加强品牌的形象推广工作和主题性的终端促销，并在品牌的文化构建方面决定作长期努力，将积极利用一些重大节日开始实行品牌的主题性促销和极富广告创意品牌文化内涵的形象推广，在大大地促进终端销售增长的同时，也将进一步强化运动休闲服的品牌形象，同时也将有效提升运动休闲服的品牌知名度和品牌文化含量。我们的目标消费者购买本品牌的考虑因素的顺序将逐渐转变为：品牌款式价格面料，在目标消费群中建立了相对稳定的品牌忠诚度。

三、问题与机会(swot分析)

5. 运动休闲服的品牌文化和管理理念也有待进一步提炼和升华，必须形成运动休闲服品牌独有的企业文化核心理念，使之用于指导企业的整体营运和服务工作，切实贯彻到公司每一位员工，并将其原汁原味的推广普及到我们的目标消费者，真正的将品牌文化深入心。

20xx年已经过去，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。

下面我对这一年的工作进行简要的总结。

我是今年来到运动男装专卖店工作的，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。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，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。在不断的学习运动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：对于运动男装市场销售了解的还不够深入，对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。

20xx年即将接近尾声，展新的20xx就要到来，我相信在大家的努力下，我们xx运动服装品牌一定会做的更好。

商品部年度工作总结篇三

1月份：事在人为

1、会前协助经理助理购买会议用品；

成绩：成功“卖身”给公司

2月份：万事开头难

w(劣势)：无工作经验，专业是药学，无市场营销知识.

3月份：干一行爱一行

4月份：有了自信就成功了一半

5月份：失败，一个新的起点

6月份：去做，而不是去讨论

7月份□otc三要素，缺一不可

8月份：适应一切的变化，使自己变得更强

9月份□no e_cuse□执行力是关键

新一季度的任务指标又下来了，而且这次的还明显不合理，按上季度的销量来分，做得好的做多点，差的做少点，但奖金却和完成率挂钩。我的指标再次上升。经理却还放出话来，由于主打产品离年度任务还差挺远的，现在可以有促销活动，但所有人的任务都要100%完成，就算压货也得完成。没办法，还得干。既然经理都把话说死了，那就没有任何借口了，只有去执行咯。反正我也已经有了压货的经验，这点儿量我还是有办法的。

成绩：成功完成了本月任务，同时也为逐步确定了年度销售冠军的位置。

10月份：想得比别人更多更远

由于上个月主打产品货都压得很死了，所以这个月把重点转为终端建设和其他产品的销售。

g(目的)：公司要求为两个指定产品做好端架陈列，为公司增加品牌知名度。

r(现在有什么)：主打产品由于我一直工作做得不差，已经陈列得非常好，其他产品由于有otc产品但还没有otc标志，以及保健品没有上促销员等原因，一直陈列得不太好。

o(有什么选择)：

1、可以按照公司的要求，买一个端架，专门陈列指定的两个产品。但对我的销量没什么帮助，而且一个端架有四层，只做两个产品太浪费了。

2、利用这笔费用同时做好原先陈列得不好的产品，但由于有otc和保健品，内服药和外用药，无法陈列在同一个端架上，不过可以分开陈列，每个产品占一层端架，只是对建立品牌的效果没集中陈列那么大，但对各产品的销量增长都有帮助。

w(要做什么)：经过思考，认为第二个选择能获得效果，并尽量争取更多的利益。

最后，我除了按照第二个选择，一共做了5个产品，每个产品都争取到的位置外，还为我们的主打产品争取到了一个堆头陈列。

成绩：主打产品销量下滑，但达到公司要求的最低完成标准。其他产品普遍少量增长。陈列和堆头虽然与公司原意不同，但却获得众领导的一致好评。

11月份：做销售，没有不可能做到的事

又接到了一个新的任务：由于我们的某一个新产品在某连锁销量一直不理想，面临着退场的尴尬。这个连锁在广州，以平价卖场为主，因为我的卖场都做得不错，经理要求我做出一个样板店来，避免退场。我这只有一家门店。之前由于他们的配送一直不稳定，老是无原因断货，我一直没有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。

既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2：3的比例分给了采购和店员，既保证了我的

药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动(经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应)，这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：

入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外__年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！

商品部年度工作总结篇四

一、强化房地产行业行政管理职能，全市房地产经济生机勃勃房地产业是我市国民经济重要支柱产业，为了确保我市房地产业健康、持续、快速发展，我局上半年从三个方面强化了房地产行业行政管理职能。加强了宏观调控，房地产开发投资稳步增长上半年，我局认真贯彻国务院18号文件，加大了宏观调控的力度。

一是初步建立了房地产开发企业信用档案系统，对各开发企业诚信行为进行了认真监控。

二是加强了房地产开发企业的资质管理，注销了一批没有开发业绩，群众投诉多的违规企业。

三是加强房地产项目的监控，引导了正确的投资方向。

上半年，我局着重在加强市场引导，在开放搞活房地产市场上下功夫。

一是加强了商品房预售管理，严格按照规定发放预售许可证，规范销售行为。上半年共颁发商品房预售许可证17份，办理商品房预售合同备案1648份。

二是鼓励、扶持房地产中介企业的发展，为他们提供良好的发展环境。

三是提供优质服务，优质、高效办理各类房地产交易手续。

16月份，全市共办理房地产转让手续3065起，面积21.9万平方米，成交金额达1.85亿元。其中商品房转让1315套面积9.7万平方米，成交金额1.2亿元；二级市场转让1750套，面积12.2万平方米，成交金额0.65亿元。16月份全市共办理抵寸甲手续3330起，抵押面积47.36万平方米，抵押价值近4亿元。其中现房抵寸甲1380起，面积34.39万平方米，抵押价值2.7亿元；期房抵押1950起，面积12.97万平方米，抵押价值1.3亿元，房地产市场日趋活跃。加强了行业指导，物业管理社会化、专业化、市场化步伐进一步加大。上半年，我局筹建了郴州市物业管理协会，加强物业管理行业指导力度。

一是指导了香雪苑、乐仙山庄、华宁花园等知名楼盘召开首次业主大会，取得了良好反响。

二是加大了维修基金的收缴力度，上半年共收缴维修基金1110多万，从源头杜绝了因商品房维修公用部位造成的物业管理纠纷。

三是与建设部深圳培训中心联系，在我市举办了一期物业管理企业经理培训班，从而提高了广大物业从业人员的管理水平。四是全市物业管理社会化、专业化、市场化步伐进一步加大，16月份，全市物业管理面积达410万平方米，较去年全年增长20%，实现营业收入1208万元，较去年全年增长15%，安置下岗人员700余人，取得了经济效益和社会效益的双丰收。

商品部年度工作总结篇五

三塘乡位于永兴县西北部，与桂阳县青兰乡和耒阳市长坪乡交界，与雷坪有色金属矿结趾，是我国开国大将^v^的故乡，是一个老、边、穷的乡镇，近年来，三塘乡党委、政府围绕“经济落后、基础薄弱的革命老区如何谋局布篇？交通不便，信息闭塞的边陲小乡如何加快发展？社情复杂、民风剽悍的边界穷乡如何稳定和谐？”这些课题，全面实施“一、二、三、四、五”工作思路，加大招商引资工作力度，成功引进了湖南高新投资有限公司和郴州金箭焊料有限公司联合开发我乡上青村新兴多金属铜矿，引进省级龙头企业湖南华菱集团开发竹溪村铁矿，为我乡实现“工业强乡”奠定了坚实的基础。

一、永不停歇的进取精神，是我乡引进项目取得成功的内在动力

求——上项目，上大项目，上工业项目。在今年的经济工作会议上，就形成了共识：通过凝心聚力开展招商引资工作，发展壮大自己的本土工业，在自己的骨头上长肉，把上项目作为今年所有任务的重中之重，通过上项目求发展、保稳定、惠民生。

二、科学明晰的招商思路，是我乡引进项目取得成功的首要前提

初步估算储量为2800万吨，富有极高的开采价值。

三、精干高效的干部队伍，是我乡引进项目取得成功的有力保证

“招商引资，人人有责”，三塘人对这句话有着更深的理解。在我乡，招商引资不仅是领导班子的事，而且每个干部职工都有明确的工作任务，人人肩上有担子，但不是各自为阵单打独斗，而是组成团队，众人划桨开大船。乡里将这项工作分成三块：信息搜集、项目洽谈和项目帮办服务。

一是信息搜集工作。由全体乡干部共同负责，利用各自的人文关系收集信息，为主要领导提供参考，经过摸排，郴州金箭焊料有限公司董事长邓和升是我乡大路村人，有意向参与开发上青村多金属铁矿项目，也了解到了省级龙头企业湖南华凌集团有意向参与开发竹溪村铁矿项目。

下属企业湖南高新投资有限公司进行洽谈，该公司总经理黄明是我乡下青村人，乡党委书记刘俊东和乡长廖永江5次北上长沙，落实了湖南高新投资有限公司参与合作开发该项目，于20xx年10月8日正式签订了合作协议，为了使竹溪村铁矿尽早落实，乡党委书记刘俊东和乡长廖永江多次与华凌集团联系，反复论证，积极向省国土资源厅汇报，落实了该项目的探矿权，华凌集团也拟投资1亿元对其进行开发，2011年正式启动该项目。

三是项目帮办服务工作。则由指定的人员专门负责。为了使该项目尽快落实，我乡不遗余力为该项目帮办服务，党委书记刘俊东和乡长廖永江多次协调有关职能部门，为该项目办理注册登记和税务登记，湖南高新投资有限公司和郴州金箭焊料有限公司联合组建了湖南高金矿业投资有限公司，注册资本金亿，该项目年产值亿元，可创利税5000万元，安排农村劳动力300余人，可产生巨大的经济效益和社会效应，12月9日投入4500万元向省国土资源厅取得了探矿权，就探矿权回购这一项，为我县创造了万元的税收。

四、换位思考的服务意识，是我乡引进项目取得成功的关键所在

一是快人一步的“超前意识”。在这两个项目谈判之前，乡里都仔细研究制定具有针对性的谈判策略。投资方在反复举棋不定时，我乡已经把这两个项目的详细资料整理成册，详尽地分析了该项目的各种优势和取得的效益，这让投资者十分感动和佩服，当即拍板落实该项目。

司董事长邓和升都是三塘人，虽然离开家乡很多年，但对家乡都有一种难以忘怀的感情，三塘乡党委、政府一班人积极与两人沟通联系，不定期即走访他们，让他们了解家乡的变化，与他们聊聊天、谈谈心，细微之处见真情，虽是细枝末节、微不足道的小事，但却增加了亲近感和认同感，从而使他们对家乡的事业不遗余力的支持。

商品部年度工作总结篇六

2、工伤事宜的处理:我来公司四天时发生了不幸的林堂树工伤事故，当时我全程参与了林堂伤工伤事故的处理过程，这次工伤事故，让我真正感觉到公司是一个负责任的良心企业，在发生工伤事故后，公司从上到下都积极行动了起来。给予最快的处置方式，的医疗条件。也给我以后在处理这类问题及各项工作中指明了方向，让我坚定了工作的信心。在后续工伤事故中我也能够高效及时的去处理。

3、劳动关系的处理：我来公司一个星期左右，总经理杨总交给我去处理pmc部冯兴平的事情。当时我的前任让我不要去处理这个比较棘手的事情，但我觉得作为一个人事部的经理，协调各个部门的工作本来就是应尽职责和业务，在总经理及部门的配合下，事情最终得到圆满的解决。通过此次事件的处理，我真正理解公司领导的良苦用心，只要按照公司的12字方针去操作，所有问题都一定会得到圆满的解决。

4、其他日常事务的处理：在这二个月中，公司先后举办了二次大的会议，一次为一年一度的广州建博会。作为人事行政部只是对其进行了配合和规范化的安排。另外一次是公司一年一度半年总结会，人事行政部对整个会议进行了具体筹划(包括会议地点、整个会议流程安排等工作)，通过这此会议也了解到自己安排这次会议还不够细致和周到，考虑得也不够全面，也对我这叫以后的工作提出了改进和更高要求。另就是人事行政部一些日常事务的处理，作为人力行政部在处理各个事务，我都希望能够及时高效的去处理完成，但是在实际工作中我还远远做的不够，在以后工作中需要进一步去加强。

通过一年的工作与学习了解，尽管我对公司的战略规划与经营情况情况掌握与了解还远远不够，还有许多需要学习提高的地方，但已深深爱上了这个大家庭，非常珍惜在公司工作的机会。希望能与公司共成长，虚心向领导与同事学习，不断提升自我，并结合自己过去的经验，不懈努力，踏实敬业，和部门同事一起，提高人力资源管理水平，共同推动公司发展。

二、工作中发现的问题及建议

任何事物总要经历从无到有，从小到大的历程，这一年来我们在制度的建设、人文环境、行政后勤等方面已经迈开了前进的脚步，在未来的日子里我们会越走越好的，相信从现在开始，公司体制将更加健全，完善，公司各部门将有更大的向心力，凝聚力;20__年我们会继续壮大的企业。付出与回报是相辅相成的，每个人都将自己看做是企业中的一份子、每个人都为此全心全意的付出、再大的困难再难的坎我们都可以趟过去。企业发展了，个人的价值也将得到提升。

商品部年度工作总结篇七

是指满足人们某种需求并能被使用和消费的东西，包括有形

的物品和无形的服务。这里就涉及到了“使用人群”“主要功能”“产品特色”。

指经过需求分析和性价比考量后确定服务的对象，也就是说制造者会分析这个产品会被哪些人需要、这些人有没有盈利价值、产品做起来难不难。使用人群也涉及到了一个概念：用户自画像（即用户信息标签化，以后再详细讨论这点）

也就是用户使用产品的根本原因，解决用户的核心需求。

核心需求容易抓，用户为何选你不选他？这便是同行竞争的核心点，也是运营推销的切入点。

首先要能解决需求，这是产品的根本价值所在。其次是要有良好体验，这是产品出类拔萃的前提。最后还要有用户粘性，这是商业价值的源头。

商品部年度工作总结篇八

xx年春节后，我依旧负责xx市场大厦的各项经营工作，在与**的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。

为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx市场进行了一定的布局调整。3月份xx市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下□xx市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责xx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx市场的整体潜力没能全部发挥出来产生效益是事实，虽然xx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在xx市场工作得到的最深刻认识。同时□xx市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xx市场工作得到最大的收获。

6月份因工作的需要，我被调到xx超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向**请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长**深入交流。在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同努力，我们的销售有了明显的增长。

在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，

应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的商场管理-员。

一、抓紧抓好学习，不断提高自身综合素质。

一年来，不断加强政治理论和业务知识的学习，思想政治水平和执法水平显著提高。作为管理处落实具体工作的负责人，必须做到思想进步、业务精通、品德高尚才能形成强大的凝聚力、向心力，才能带领巡查人员做好各项工作，面对困难的时候才能够准确把握事件的发展动向，发挥集体的力量解决问题。为此，我一是认真学习邓-小-平理论和三个代表重要思想，坚持两个务必，牢固树立执法为民的意识，树立正确的人生观、价值观，清正廉洁、不谋私利、秉公执法、不徇私情；二是坚持学习研究工商行政管理的法律、法规，特别是着重学习了《行政许可法》和其他与实际工作密切相关的工商法律法规知识，用知识武装头脑，用理论指导实践，努力掌握观察事物、判断形势、解决问题、推动工作的科学世界观和方法-论，做到依法行政，严格按法定程序办事。

二、对自己高标准严要求，率先垂范。在日常工作中，牢固树立奉献意识、勤政意识，时刻注意自己的言行举止，从点滴小事做起，做一般工作人员的表率。每天坚持早来晚走，按规定规范着装，文明执法，热情服务，牢记权为民所用，情为民所系，利为民所谋，解放思想，实事求是，与时俱进，发扬艰苦奋斗的精神，全身心投入到监管工作中去。在业务上，勤于思考，认真钻研，虚心学习他人的先进经验和做法，不满足一般的掌握，力求成为受理业务执法办案的专家。

三、脚踏实地，埋头苦干，较好的完成了全年的各项工作。

今年上半年，我管理处按上级要求，在规定时间内出色地完

成了个体工商户及私营企业、合伙企业、公司等各类经济实体的年检验照工作，我管理处共办理个体工商户注册登记×户，办理个体工商户年检手续×户，办理私营企业年检手续×户。

三个巡查小组对整个辖区逐户走访登记备案，建立健全了经济户口，静态资料齐全有效，动态资料随时补充录入，在有限的条件下最大程度实现适时监管，增进警示教育，加强守法经营宣传力度，加大管理深度，由事后查处转变为事前预防，实现管口前移。

在工商管理费和维管费、会费的收取上，结合巡查制，加强宣传教育，讲明收费依据和标准，保证个体工商户按时按标准缴纳，至今为止，我管理处共收取个体工商行政管理费××元，完成计划的×，维管费×元，完成计划的×，个私协会会员费×元，完成计划的×，为下岗职工办理营业执照×个，按下岗再就业优惠政策减免管理费×元。

做好打假维权工作，认真受理消费者投诉。

查处假冒伪劣商品，打击不法经营行为，保护守法经营，维护消费者合法权益是我管理处的主要工作之一。半年来，我处先后对无生产日期的海产品、鹿制品，无中文标识的日化用品、儿童玩具，无厂名厂址的电器、工业品等不合格商品进行了查处，有力地打击了扰乱经济秩序，妄图谋求不正当利益的不法经营户。

一年中共办理一般程序案件xx-xx[]累计罚款×元。在辖区九个大商场、市场建立了一会两站，举办了分会负责人培训班。热情接待消费者投诉，保护消费者合法权益，仅三月份调节的一起保健品消费投诉就为消费者挽回经济损失610xx-xx元，消费者十分感动，送来锦旗，还找来日报和晚报两家报社的记者进行了采访报道。

一年来，共受理消费投诉9xx-xx□成功调节9xx-xx□消费者满意率达到98□-xx元，收到感谢信6封，锦旗5面。

利用节假日时间做好收取捐款工作。

我管理处积极相应上级号召，落实、省政府为残疾人捐款的要求，取消节假日，冒着酷暑逐户发放宣传材料，向经营者耐心细致讲解捐资助残的意义，在全体人员的努力和个体工商户、公司等各类经济实体的大力支持下，共收取捐款×元，在全局中名列前茅，受到分局领导的表扬。

四、存在问题和改进措施。

一是系统的理论学习不够，与工作密切相关的学的多，与工作联系少的掌握的不扎实。

二是工作中还存在急躁情绪，深入细致的思想工作做的不够，在完成上级布置的任务时有操之过急、急于求成的现象。

在今后的工作中我要进一步加强学习，刻苦钻研，对工作细心，对同志耐心，把思想工作做深做细。

回顾过去一年的工作，对照上级领导和同志们对我的厚望和要求还有很多缺憾，要说取得了一些成绩，主要得益于分局党组的正确领导，得益于同志们的支持和帮助。我由衷的感谢领导的帮助和同志们的支持。在新的一年里，我要继续尽我最大的努力做好各项工作，让各级领导放心，让同志们满意。

市场管-理-员工作总结范文二：

1 只有摆正自己的位置才能更好的适应工作岗位。在工作中不断学习日常管理事务，从中明白要做一个有责任感的人，要时刻铭记要成为一名合格的管理人员，在这里我要感谢那些

在我工作中给我快乐和鼓励的人。

2 只有公平处理每件事才能搞好各方关系。商场是一个人员很复杂的交际地点，而我的工作就是要在这样一个地方管好经营秩序，要求每个商户做到不准在营业场所吸烟，下象棋，赌博，扎堆聊天，串岗聊天等。要管好每个商户很难，要搞好各商户的关系更是难上加难。因为涉及范围较广，只要你一不小心就会得罪很多人，到时商场的人可能会指责你，可见公平处事是何等的重要。

3 只有坚持原则落实制度才能提高商场形像。有时当我在巡场中遇到极其难搞的商户，明明她正在犯错可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词，或许你还会赏赐到一顿痛骂。虽然有时我的心里存在害怕，但与此同时我还会想到此时此刻的我是一名管-理-员，我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督她，因为她的行为正影响着整个市场形像。

4 只有保持良好的工作状态才能更好的完成工作。这一点可能做的不是太好，这也是我在以后的时间里应该努力改进的环节。

市场部好比是一个充满激-情的团队，在这个团队中，我会全心的做好市场。我会和这个团队一起并肩作战，最后一起分享战胜的喜悦，我会积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为了能更好的完成今后工作做好前期准备，最好的见证还要在日后的工作中去检检验。

一、基本要求：

- 1、敬业爱岗、忠于职守；；坚持原则、以身作则；
- 2、熟悉与工作有关的国家法律法规和市场管-理-员工作职责；

二、市场管理

- 2、负责商场的一般突发性情况，如：顾客争议、商户纠纷等；
- 3、积极做好市场宣传工作，扩大宣传力度；

三、商户关系

- 2、本着诚信、双赢的原则，与各专柜商户保持互惠互利的业务关系；
- 3、解决商户提出的问题并向领导汇报；

四、顾客关系

- 1、确保商户与顾客保持紧密沟通，及时全面地了解顾客的需求和建议；
- 2、积极和稳妥地处理顾客提出的各类争议和纠纷；
- 3、妥善处理各类退换货及各种投诉；

六、上级关系

- 1、完成领导安排的各项工作任务；
- 2、就工作中的问题与领导保持及时、全面和经常的沟通，

七、同级关系

- 1、积极与同级管理人员协调、沟通，以保证协作工作的质量和效率；
- 2、在领导的安排下，完成同级部门要求的协作任务。

八、其他

1、负责市场部的规章制度、通知等管理文件的签收、传阅和保管工作；

2、完成公司领导安排的其他工作任务。

最后祝公司领导和同事在新的一年里事业兴盛、身体健康、合家幸福、万事如意!祝愿裕恒通在新新的一年中如旭日东升，在同业中放出耀眼的金光!