

# 商场大干工作总结 商场月工作总结(精选10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 商场大干工作总结 商场月工作总结篇一

商场开关门情况整体来说比较正常，在工作人员的共同监督下，加大现场巡场力度，商场正常开关门情况有明显好转。但仍有个别经营户还存在未按时开关门的情况，在工作人员的监督下，大部分经营户都能意识到，不正常开关门影响自身生意和商场整体形象。故开关门现象有明显好转。

商场消防栓、灭火器遮挡现象有较大改善。但也有个别经营户把其物品遮挡消防栓灭火器的现象，对于这种情况工作人员及时处理，并警告经营户下次再有类似情况，公司将予以处罚。整个商场的安全是至关重要的，同时消防通道也要随时保持畅通，将各种安全隐患杜绝在萌芽状态，给消费者一个安全舒适的购物环境。

月初我们对楼层占道现象进行全面整改。对于这样不遵守商场管理规定的经营户，我们采取相关的处罚措施，监督其按照商场管理规定要求执行。月底时商场现场占道情况有明显好转。

前期商场的环境卫生刚开始的时候相对较差，后期由于加强了现场管理力度，加强环境卫生监督力度，现整个商场的整体购物环境有较好的改善。主通道环境卫生相对较好，但仍有个别经营户乱扔杂物，影响了整个商场的整体环境形象。卫生

道具摆放也仍有不规范的情况，我们将继续督促其按照规定摆放。彻底改进商场的整体卫生状况。

## 商场大干工作总结 商场月工作总结篇二

经过近一年在公司值班经理的工作，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了长足的进步。在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人。对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。在此我由衷的感谢公司，给了我这么好的一次机会。现对一年来值班经理工作总结如下。

一年多的值班经理学习，让我学到更多的知识，也得到了更好的提升。综合理论课知识的学习，学到的是让自己能更好地指导每天的工作；现场工作的经验验证了学到的理论知识，更好地提高了工作效率，也让我明白了值班经理的职责所在。值班经理，即为分部经理的助手。

畅销商品货源的跟进，滞销商品的处理。掌握谈判技巧，联合商家做促销活动，让利益最大化。掌握处理投诉技巧，解决顾客的投诉，受理顾客投诉、咨询、建议，并做好记录。掌握分部员工的情况。做好员工的动员，激励团队。做好员工的绩效面谈，有情况及时向分部经理汇报，并提出好的建议。要经营成功的事业，必先经营成功的团队。所以，管理好团队，为公司培养更多的人才，为公司创造最大化的利益。

必要时分担经理的工作，做好分部的销售管理：销售分析，找出销售差异的原因，并提出方案；做好促销，评估促销的结果。防损，盘点的跟进；商品的验收、防盗；报损及易耗品的控制；促销让利的分析。为分部开辟新的收入途径。商品、服务和环境，是现场管理的工作重点，商品的陈列、商品的质量、商品的价格、服务的到位（导购）、环境的卫生及顾客的满意度等。

做为一名零售企业的管理者，要时刻提高自身对市场竞争的敏感度。只有时刻掌握市场的变化，经过对变化的分析，然后采取相应有效的营销活动应对，才能为公司赢取更多的利益。市场竞争，时刻存在，如何在竞争中取得最大的优势，就是做为管理者的职责所在。作为一名管理人员，不但要时刻具备对市场的敏感度，更要时刻的提升自己的知识与业务技能。

所以，学习知识、提升自身的能力势在必行。xx模式的学习、应用及验证让我受益匪浅。让我懂得在工作中，好好应用xx，使自己的工作简单明了化，进一步提高工作效率。在以后的工作中，我会全情地投入去工作，让自己成为一名具有强烈责任感和使命感，有远大目标，在困难面前坚忍不拔的xx人。带领好团队，为公司创造更大的利益。

成功，每个人都渴望成功，但是真正成功的人却很少。成功即为实现自我目标。想要实现自我目标，就要让自身得到提升。不断地学习，认真的思考，每天进步一点点，靠近成功一点点，就是最好的提升。

为推动商城发展，总部内部进行机制改革，实行分散承包制。为了能让这种机制充分发挥效用，避免各自为政现象的发生，集团成立了综合管理领导小组，我担任组长。由于试行新的经营机制，各部位对经济指标、管理目标及日常管理进行承包经营。此时，制定科学合理、切实可行的考核办法显得尤为重要。因此我带领综合管理领导小组成员制定了详细的《考核办法及细则》，作为日常管理考核的依据。并要求各部位制定了工作制度、工作标准、明确分工、划分责任。并坚持季考核、季兑现的办法，较好地完成了调控工作。

参与各承包部位指标的划分。年初与财务部一起对所有承包部位的经营指标、费用指标进行逐一核定、分解，为总部制定承包合同提供合理依据。

为实现商城经营秩序井然，推进商城文明化进程。我们通过制定的考核细则，严格考核，并与经济利益挂钩。通过制度约束，达到预期目的；作为商城的总经理，深知自己责任重大，因此我坚持每天到各城巡查，及时发现问题及时解决，并及时把在第一线了解的情况汇报给班子，提早解决问题，保证了商城日常管理没有出现重大问题。

今年集团承包以后，各项工作都有了新的起色，但各部门各自为政，本位主义现象时有发生，影响集团整体工作效率。靠各部位员工自己协调很困难，作为集团的副经理、综合领导小组组长，我充分发挥领导职能，积极协调部门之间的关系，理顺工作程序，不断提高工作效率。

安全工作一直是责任重于泰山。尤其是我们商城这一级防火部门，如果出现问题，损失将是无法估量的。作为分管这一工作的领导，我深感自身责任重大，因此，我是每会必讲，强化安全意识；落实责任，防患于未然。确保商城安全工作万无一失。工作的开展得到了集团班子成员及广大干部员工的大力支持，各项工作取得可喜进展。

更加激烈的市场竞争要求我们必须超越自我，创新思维，给自己一个准确定位，摆脱困扰企业发展的问題，使企业在发展过程中更加具备战略性、创新性、应变性。

## 商场大干工作总结 商场月工作总结篇三

### 商场 工作总结

一、2002年工作回顾 二〇〇二年供销社系统大中型商场联合会在各级供销社的支持下，按照市供销社提出的“改革调整，开拓创新，扎实工作，为农服务”的工作要求，把发展农村连锁经营作为工作重点，商场工作总结。一年来，全市农村集镇连锁网点不断扩张，规范经营和管理水平进一步提高，连锁企业稳步发展。（一）积极推进连锁经营，重新塑造供销

社形象。全市各级大中型商场把发展农村连锁经营作为改造传统网络，重返农村市场，树立供销社新形象的重要途径来抓，慈溪慈客垄鄞州新江夏等一批有相当规模的连锁经营企业进一步扩张。通过几年的努力，全市已发展连锁门店70余家，营业面积6万多平方米，二00二年仅慈客垄新江夏二家连锁超市公司的营业额就达5.5亿元，全市70多家门店中，其中有90%以上的连锁店开设在乡镇一级。这些连锁店为繁荣农村消费品市场，改善农村消费环境起到了积极的推进作用。同时还确保了商品质量和合理的价格，抵制了假冒伪劣商品的侵害，有效地保护了农民的利益。

(二)发挥连锁网络的作用。将当地农副产品纳入配送渠道。慈溪慈客隆超市公司除了为广大农村居民提供价廉物美的商品和周到的服务外，还利用连锁网络的优势，为农民提供市场信息，将当地的土特产品纳入配送渠道，远销省内外市场，去年该公司实现销售额4.3亿元，其中收购副产品的经营额约占25%。

(三)加强电子商务人才培训，提高现代化管理水平。为了提高现代化商业管理人员的素质，我会积极组织大商尝连锁超市负责人和专业人员参加盛市有关部门举办的电子商务培训，进一步加快了连锁企业经营管理科学化、决策现代化的进程。慈客隆超市首先贯通光缆联网，建立和完善电子商务系统，使经营决策更直接、更科学、更超前。目前，我会的几家大型连锁超市基本上实现了经营管理电子网络化。

(四)加强信息交流，促进系统联合。为了加强与各会员单位的信息交流，我会秘书处还经常到各商场调查研究，推动各会员单位建立信息网络，并加强与系统内二大连锁超市公司的联络，促进系统内联合，工作总结《商场 工作总结》。去年五月，由我会牵线搭桥，宁海长街供销大楼与新江夏连锁公司达成联合意向。12月下旬新江夏连锁公司长街店(，请保留此标记。)正式开张，不仅受到了当地农村居民的欢迎，同时也改善了长街镇的镇容店貌，并得到了当地政府的赞赏。过去的一年我们在各会员单位的密切配合和支持下，在发展连锁工作上做了一些组织协调工作。但与先进地区相比，我市供销社系统连锁经营仍处于起步阶段。一是各县(市、区)之间 发展不平衡，连锁经营发展得比较好的县市社还不多，不少还是空白。二是连锁

经营要实现跨地域的联合，还存在不少障碍，“宁做鸡头，不做凤尾”的传统观念，制约着供销社连锁业的集约化经营。三是基层社绝大多数网点没有通过连锁方式实现连接，还处于各自为战，分散经营的状态。

二、二00三年工作计划 按照市供销社的工作部署，今年我会的工作目标是：以现代流通方式为载体，通过多种经营组织形式，重新构造以连锁超市为主的农村流通体系，在集镇、乡村形成一个简便、快捷、新颖、规范、有效的流通网络。为改善农村居民的生活环境，满足农民的消费需求服务。

1、以慈客垄新江夏二家连锁企业为龙头，利用供销社现有的商业设施，立足农村集镇，面向系统，面向社会，采取股份制、加盟、租赁等合作方式，大力发展农村连锁超市经营。

2、以中心集镇连锁超市为依托，合理定位，开拓城镇、社区及农村乡村便民店。在经营品种、服务项目和服务质量上下功夫，实现全市连锁超市加便民店的连锁营销网络。

3、加快配送中心的建设，实现低成本、科学化、高效率的社会化配送网络。慈客垄新江夏二家连锁公司要加快配送中心的建设进度，为公司今后的大规模扩张打好基矗力争在今冬明春建成二个设施现代化、运作规范化、管理科学化的配送中心，面向社会进行全方位的配送服务。

4、加强培训，提高连锁企业经营管理水平。建立一支高素质的经营管理队伍是发展农村连锁超市的关键。在今后几年里，我们将通过引进人材和分级培训相结合的办法，首先抓好企业中、高级管理人员的培训，采劝走出去，请进来”的方法，组织有关人员到国内外著名连锁企业考察学习，并对连锁网点的业务骨干进行轮流培训，以提高他们现代化管理水平。

5、在发展农村日用消费品连锁超市的同时，联合会还将协助

各县(市、区)

## 商场大干工作总结 商场月工作总结篇四

目前，单位在医院的员工共(15)人，其中少数民族(5)人，汉族(10)人，承担着社区楼(共6层)，住院楼(共6层)，平房行政办公区，39号家属楼，地下车库，外围院落等主要区域的清扫保洁以及冬季清雪任务，今年，未发生安全事故，保洁工作受到了医院方的好评，各项工作基本圆满顺利。

一是组织员工学习单位各项规章制度，了解医院各科室的工作情况，发现问题及时整改，并向单位领导和医院领导及时汇报整改工作情况，经常主动走访医院领导和科室负责人，听取医院方对保洁工作的意见和看法，从自身找问题、找差距，自己不懂或拿不准的，向院方医务人员请教学习，努力与院方沟通协调，减少误解，贴近距离；对院方提出的问题，及时整改并请院方检查。增进与医务人员的个人感情。

二是做好员工的说服教育，针对保洁人员流动性大，思想波动，队伍不稳定，思想不稳定，这一情况，我就及时找员工交心谈心，了解保洁员心里活动，耐心地给她们讲道理，定时召开保洁会议，教育员工遵守医院的各项规定，灌输单位管理理念，教育员工从自身找问题，从医院是要求上找差距，经过说服教育，员工的思想得到了转变，团结互助精神和凝聚力进一步增强；按时结清保洁费用，每月的保洁结帐是一大难事，不能按时发放工资，势必影响到员工队伍的稳定，因此自己想方设法找院领导及时审批保洁费用，月月能按时结帐，为员工能按时拿到工资创造条件，使员工安心工作；提前招聘储备保洁员工，保洁人员流动性大，属于底层职业，人难招，活难干，事难做，人难管，为此，我会在外张贴招聘小广告，即使在满员的情况下，也在网络上发布招工信息，建立后备员工储备，防止人员脱节。

五是严格上下班考勤制度，对迟到或早退的人员先口头警告，拒不改正的作出罚款处理。根据制定的检查制度，将考核结果与员工工资挂钩，奖优罚劣，考核优秀的员工有月月有奖(奖励资金来源于罚款)，考核不及格的次次有罚，对医院测评优秀的员工给予物质奖励，奖励先进，惩罚后进，激励员工队伍工作积极性。树立员工良好形象，订制夏季工作服，保证员工统一工装，仪容仪表符合医院要求。

六是做好节能降耗维护单位利益，按院方要求建立台账，做到精细化管理，按计划、按定量领用消毒用品和保洁用具，进、出库做好记录，做到进的清楚，出的明白，旧拖把可以修理的就用钉子钉好，加固后再次使用，尽可能延长保洁用具的使用寿命，员工领保洁用品时，教育员工袋子省着用，抹布精心用，尽最大努力节约开支，降低保洁成本。清理堵塞漏洞，对科室消毒用品、保洁用具的用量及每个员工领用情况每月进行统计分析，防止浪费和流失，努力节约成本，维护单位权益，实现利润最大化，保障单位利益。每个星期的第一天定为保洁用品领用时间，手套从以往的每人每月按40双减少到20双标准发放，每月节约300双，垃圾袋由以往的每月两袋减少到每月一袋，今年拖把预算费用为200元，目前还未支出，据测算今年为单位控制1000元开支。

这一年以来，医院不断开展各种创建达标工作，给保洁工作提出更高标准：一是开展了无烟医院的创建工作，施工期间，电梯、大厅、等公共区域的保洁频次将大于平时，增加保洁员的劳动强度；二是创建文明单位，将对员工的保洁质量，服务态度，工作标准提出更高的要求，还将对我单位对员工的培训以及培训资料的归档工作提出更高的标准。

这一年自己虽然取得了一些成绩，这与单位领导的关心支持分不开，与医院方的配合分不开，与全体员工的共同努力分不开，在今后的的工作中，自己仍将不骄傲，不急躁，不辜负单位领导的厚望，以吃苦耐劳，不怕困难的精神，进一步改进管理方法，维护单位形象，提高保洁质量，维护单位利益，



严肃工作纪律，把各项工作做的更好。争取让单位满意，让医院满意，让员工满意。

## 商场大干工作总结 商场月工作总结篇五

20xx年6月底我被应聘到xx时代广场工作，在女装部担任主管。至今短短一个月的时间作为最基层的一名管理者，我深感自我更是一名最终端的经营者。虽然工作的时间不长，但经过一个月的工作实践与学习，使我对公司的发展历程及前景有了深一步的了解，对公司领导和蔼可亲、温和待人的态度感到由衷的钦佩。

有句话叫做“入对门、跟对人”，也就是讲一个人在选择自我的事业时，要选择一个好的企业、一个具有前景的行业，并且有一个善于听取意见，熟知经营管理的领导。这些因素是决定一个人事业成败的关键。当我来到公司工作了一段时间后，就已经感觉到自我的确是十分幸运。

- 1、各职能部门的相互衔接与配合是促进工作顺利开展、实施、完成的首要前提。
- 2、上下级之间的层层负责制是对公司员工工作完成情景的一个必要考核标准。
- 3、人员培训、员工薪酬、监督体制的完善与管理是企业发展的的人力资源泉源。
- 4、企业文化建立是企业竞争，市场化需求的必然趋势。

速度、信誉、质量等是企业赢得胜利的重要筹码。虽然我们在经营速度上赢得了先机，但先入不必须为主。其中，在我们的同业界商圈中“xx商场”“xx商场”以及新开业的“xx商场”等所处的位置相对优于我们，或许各自的经营名类及营销模式各有千秋。但归根到底有一个共同特点都是“客户终

端产品”服务行业。那么，如何抢占先机，抓住客户的眼球这就要求我们每位员工不断自我充电，向同行业的“大哥、大姐们”学习，取其长、补其短。努力配合公司经营决策层的领导们将第五经营年的工作做好、做实。所以，我计划以下一年度春节营销做为先导，全面实施旺季经营战略。

1、进一步加强人员管理，从源头上杜绝纪律上自由散漫现象。在纪律方面不能有异常，更没有私情，不提倡对一些表现出色者实行特例，这样会伤害纪律的严明和管理的权威。奖罚公平，做到奖有理、罚有因。

2、提高商品经营档次、主流品牌的经营格局。作为商场的业务主管，必须以其良好的心理素质，以敏锐的观察本事，良好的服务态度和说服本事，晓之以礼、动之以情，做好商户的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。杜绝重货，商品以次充好及供给三无产品等现象发生。争取在退换货方面加强细化管理。

4、加强监督管理机制。对于卖场出现的情景及时记录、汇报，做出及时解决，并帮忙商户改善工作。

5、加强情感式营销，经过对商户进行宣传、教育，以其规范陈列、诚信服务的管理到达吸引客源，促进销售目的。坚决做到言出必行，出现工作上的失误及时解释或道歉。

本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合及女装全体员工的通力协作下，依靠各个层次坚强的团队，较好地履行了自我的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。我必须会在今后的工作中不断完善自身的素质，尽力适应各种岗位需要。把第五经营年做的更好、更扎实。

## 商场大干工作总结 商场月工作总结篇六

1、引进大连几家专业从事展览器材及展品租赁的供应商，以节省20\_\_年商场美陈的投入；对3月份店庆时期举办的“中国船文化”主题展览做好提前量工作，确保整个展具和展品的按时到位。

3、确定20\_\_年整个年度的文化主题，对于20\_\_年几个重要节日（如春节、三八、五一、国庆、元旦等），将围绕年度文化主题确定各大节日的主题，同时增加了“七一”和“八一”两大节日。组织各种革命历史题材的主题展览，致力于打造非盈利性的文化互动体验平台，以拉伸品牌形象，强化品牌的正能量。

二、多方企划，举办有益购物广场发展的文化主题巡展活动，提高购物广场知名度，提升购物广场品牌价值。

纵观全国大型商业广场及连锁集团的商业营销模式，几乎千篇一律。如何在众多商家、众多活动中做出突破，吸引更多的消费者，创造更多价值才是我们20\_\_年第一季度工作的关键所在。借鉴万达的成功模式，在20\_\_年第一季度，借助商场店庆契机举办文化主题巡展活动，以提高商场知名度，达到促进销售的目的。

三、策划工作具体规划：

1、整体策划以4t商业营销模式为基础，在策划方案中融入各种展览，旅游，文化教育等诸多元素。并将原来的美陈的投资大量压缩，全部展具采用租赁的模式。

2、3月份是购物广场两周年庆典，企划部主要围绕文化主题巡展活动开展工作，以周年店庆为契机，推出“中国船文化”主题展览活动，旨在将以往的以直接利益为主导的策划重心，转向以公益性服务为重心的休闲体验模式。以文化贯

穿商场店庆活动始终，并巧妙的植入品牌营销，通过文化整合，营造出一个轻松愉悦的休闲体验购物环境，提升商场的知名度，促进销售。待店庆活动结束后再对活动进行分析总结，为2020\_\_年度文化主题巡展活动的策划提供依据。

3、整体dp点美化原计划在广告公司的订做，目前通过友好协商已解除合同。我们正在拟定计划，派人去大连协商进行统一采购，经过测算比原计划投资节省一半。

5、整顿购物广场广告：20\_\_年2月大部分商户的合同需要续签，3月开始针对商场内部和外部的所有广告位进行清点，对已经到期的进行续签，撤场的进行转售，破旧的进行更换。提升商场的形象，增加商场的广告收入。

## 6、创办《文化新世界》杂志

企划部与大连展览公司合作，以4t商业营销模式为基础，以2020\_\_年度文化主题巡展活动为题材，出版发行《文化新世界》杂志，服务商场商户，提升商场在行业的影响力。

四、完善购物广场各项规章制度，健全各项管理制度，增强团队凝聚力，加大对优秀人才的储备。

1、完成对劳动合同已到期员工的续签工作，完善公司的用人制度，根据公司组织架构适时招聘优秀人才，加大人才储备。

2、完善工装管理制度，确保工装制度的执行力度。

3、完成对社会保险的年审工作，按时制作公司考勤表及薪酬支付表，完善绩效考核制度，完成领导交办的其他工作。

4、适时组织员工培训及户外活动，增强团队凝聚力，加强企业文化的建设。

五、加强消防安全意识，完善购物广场治安管理制度，及时更新维护商场相关设备，确保一切活动正常运转。

1、物业部协助企划部做好3月份商场庆典的各项工作。保证在文化主题巡展举办期间各项设施设备的正常运行。并配合好商场展陈布置工作。活动期间与路政，执法部门的协调。

2、做好商场节日期间的消防安全检查，对商场进行全方位的消防隐患的检查并督促其即使整改和排除。

3、提前检查商场44台空调机组的检查，管道的清理。

4、日常各项办公设备设施的维修和更换。

## 商场大干工作总结 商场月工作总结篇七

我从事超市收银工作的时间不是太长，只有寒假短短一月时间，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，但我能够克服困难，努力学习，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，为超市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。

在人事部正式的报到后，我就真正成为收银部的员工了。前几天是让我学习的阶段，每天跟着不同的师傅。记得第一次我小心翼翼接过顾客拿来的商品，对着机器扫过条码。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示器上了，我有点紧张。

它要求有很强的责任心和良好的沟通能力，而这对于我来说压力很大，面对困难和压力，我没有退缩，而是迎难而上，在收银岗位上的1个月后，我现在可以说能够胜任这份工作。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公款私挪的现象。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。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该项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；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；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。

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，如还有顾客等候结算，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；并为等候的顾客结账后方可离开。此外，在处理顾客异议等方面，有不同程度的情绪化干扰，控制好情绪非常重要，这也间接地磨练了意志。

## 商场大干工作总结 商场月工作总结篇八

x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%。确立了武商建二在青山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1x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。

x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。

x年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：  
问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在x年虽有改变，但效果并不明显。

## 一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

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。



### 三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度

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。

### 四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源

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x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。

### 五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应

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。

### 六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约

在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

### 七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销

x年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

### 八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型

x年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范

全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

## 商场大干工作总结 商场月工作总结篇九

### 1. 安全生产工作

(1) 抓好员工培训教育，加强应急疏散演练。为提高员工的安全意识及能力，安保部上半年组织员工培训x次，结合实际主要加强了灭火器使用方法、报火警、疏散、如何处理火灾及消防安全“四个能力”等，组织员工安全知识答题x次，组织应急疏散演练x次，有效的提升了员工的安全意识及能力。

(2) 抓好安全检查及时消除安全隐患。强化全店的安全检查，严查用电设备设施，严查消防设备设施、严格管理火源、严查安全通道、严查死角明面上不易发现的部位，认真检查，落实整改，每逢重大节假日，由主管安全领导带队，组织相关职能部室人查，落实整改，每逢重大节假日，由主管安全领导带队，组织相关职能部室人员开展全店安全检查，按照规定，落实好营业前、营业后，卖场两小时巡查，发现问题及时解决，并做好记录，确保安全。

### 2. 治安内保工作

由于超市人员流动密度较大，容易被不法分子作为制造混乱和社会不良影响的目标，造成对顾客生命财产和超市员工及财产的损失，创造一个安全、良好有序的购物环境是一切工作的前提，结合实际工作情况有针对性的开展工作，重点部位采取重点防范的措施，加强了汇款室、押送款、营业秩序的监控以及我店的夜间安全防范工作，加强对员工安全教育，提高安全意识，开展群防群治工作，完善各种突发事件预案，做到了有演练、有措施，在全体安保人员的努力下，顺利完成了元旦、春节、五一、国庆等重大节假日促销期间的安全保卫工作，确保了超市安全稳定。

### 3. 停车场管理工作

停车场自实行内部自管以来，岗位人员落实工作认真，运行正常，达到预期目的，切实把为方便驾车顾客车辆停放工作落实到实处，全年办理保险理赔x起，截止到20xx年x月x日，车场收取停车收入xx万元，后车场收取租金xx万元，合计xx万元，即为驾车顾客提供了良好的停车环境同时又为企业创造了经济效益。

### 4. 现场管理工作

为做好商场现场管理工作，解决现场管理工作中存在的问题及不足，商场于x月x日至x月x日对现场管理工作进行专项整顿，成立了以总经理助理为组长，各部室负责人为组员的现场管理专项整顿领导小组。明确各部室现场管理负责人员，依据企业规章制度，对本部门员工加强管理。整顿期间，店级检查处罚违纪人员x人，对各相关部门均扣部门当月管理考核分。通过努力有效的推动了商场的现场管理工作。

安保人员担负着整个商场财产的安全保卫工作，责任重大，因此需要一支从思想、责任心、业务技能上以及人员相对比较稳定的安保队伍来完成企业的安全保卫工作，适应经营工作的需要，重点强化了队伍的管理，从基础抓起，做好传、帮、带，新到岗的安保员先培训后上岗，从日常养成、礼节礼貌抓起，加强思想教育，组织业务学习，结合各岗位职责尽快熟悉业务，倡导文明执勤，对安保职能定位准确，本着为顾客创造良好安全的购物环境，为经营部室创造良好安全的经营环境，做好本职工作，通过努力，安保队伍的综合素质有了提高，业务能力得到了加强。

1. 服务台需加强管理；

2. 安保队伍的流动性较大，收入低，招工难，整体水平有待提高；

### 3. 防盗工作需进一步的狠抓落实。

1. 要把稳定安保队伍，提高整体水平，作为重点，思想教育跟得上，管理力度跟得上，激发安保人员的工作热情，思想统一，树立以超市为家的大局观念，做到有力，有礼，有节。把开展岗前培训落到实处。做好传、帮、带，提高整体工作水平。

2. 根据xx号令精神进一步做好安全生产工作，巩固成果抓好落实，推进完成安全生产管理标准化达标工作。严格排查整治安全隐患，确保不出现安全、火灾事故。

3. 总结以往的防损经验教训，实施人机结合，对防损工作深入研究探索新思路，继续以打击内盗，防范外盗为主，充分调动安保人员工作积极性，加强后货通道、无购物通道、及重点部位的管理力度。同时改变思路，时时防，日日防，加强对安保人员防盗业务培训，提高业务能力，随时与商品部领导沟通情况，避免工作盲目性。加大打击力度，发现一起处理一起，决不手软。

## 商场大干工作总结 商场月工作总结篇十

不知不觉间，四月的也已经走到了尾声。在先前的这几个月来，我们商场的收益遭受了莫大的打击！商品的销售额几乎全部都被粮油以及家居用品占去，这让我们其他区域的销售人员处境异常艰难。但是，随着四月的到来，我们的工作终于开始出现了转机。而我们也开始通过自己的努力争取在四月的时候改变我们的情况。

尽管四月的情况已经转好，但是危机并没有完全结束。商场依旧保持着量体温、戴口罩的基本要求。而我们作为销售员，在这个特殊的期间，除了给顾客们介绍商品以外，也担当着安全监视员的责任。对待在商场中如：摘口罩、人群聚集……等等情况，我们都必须及时阻止，并时刻准备好消毒

水等用具进行卫生处理。

尽管这对我们来说是额外的工作，但是我们所有的同事都非常乐于在这个特殊的时期执行这项任务。这不仅仅是我们的任务，更是我们的责任！

四月一日的愚人节活动我们仅仅只有部分区域进行的活动很简单，也仅仅只有部分销售区参与了活动。但这并不是真正的目的，前期的优惠活动仅仅是为了后面的清明节活动炒热气氛。

当短暂的愚人节活动结束后，我们立马开始着手准备清明节的活动。从商场的基本装饰到优惠的价格调整，一切都在有条不紊的进行着。

而在此期间，我们的宣传工作也在不断的进行，不仅提前发出了活动优惠券，还积极的宣传了赠品和部分特价热销品。这大大的刺激了消费者的购物心理，并给这次的活动带来了热潮。

此次的活动中，我们严格的把控了活动时间，并努力控制了入场的顾客聚集情况，防止出现安全方面的问题。同时作为销售者，我也积极向客户们宣传自己负责的商品，在活动期间取得了不错的成绩。

随着大家活动的回复，商场的人流也越发的增加。我们在工作上也渐渐找回了感觉。尽管比起过去的工作情况还是有不少的限制，但是如今的我们就像度过了寒冬一样，正在慢慢的回暖。相信在未来，我们很亏就能恢复成长的工作情况，商场也一样会回到往日的热闹！