

最新幼儿园创建节水型学校工作总结 幼儿园健康学校创建活动总结(精选5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

商场安保工作总结篇一

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发来产生效益是事实，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的努力，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xx员工，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发来产生效益是事实，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的努力，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，全组员工齐心协力努力，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'商场管理人员。

商场安保工作总结篇二

沉思回顾，在超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也透过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这半年是充实的，我的成长来自超市这个大家庭，为超市后半年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的职责。现将自我20xx年的工作总结如下：

一、超市工作阶段

去年九月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。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超市这个大家庭，对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。为了尽快进入主角负起职责，一方面加强了专业知识的学习，用心看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际状况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市主管的职责。与分管经理一齐对超

市人员进行了整顿培训。

二、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。透过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与用心性，再透过业务培训让员工明白如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自我持续清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，超市透过一次次对员工的培训与交流，自我从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步构成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训资料。得到了员工认可收到了必须的成效。

三、专业知识的学习与市场把控潜力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自我有幸能够参与进时代的发展的行业之中，必须要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选取、营运各

个环节的衔接，自我从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，透过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自我在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自我的战略性的推荐。

四、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅二年时间，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。透过冷静的自省，自我还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体此刻：首先，对商品的选取与把控有待加强，由其由于分工不一样对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

应对下半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自我的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

商场安保工作总结篇三

20xx年春节后，我依旧负责x市场大厦的各项经营工作，在与x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，透过这些问题的解决，使自我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。透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x市场进行了一定

的布局调整□x月份x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□x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x市场的整体潜力没能全部发挥出来产生效益是事实，虽然x市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但x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x市场工作得到的最深刻认识。同时□x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x市场工作得到的收获。

x月份因工作的需要，我被调到x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x超市这个大家庭，对x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xx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x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的努力，我们的销售有了明显的增长。在xx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，全组员工齐心协力，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人员。

在这短短两个月的实习时间里，通过店长及同事们的支持和帮助，我对自己的工作职责有了明确的认识，对自己的岗位有了更深层次的了解，工作其实也就是要下好“本位棋”任何时候都来不得半点马虎，唱不得半点高调，来不得丝毫侥幸，作为商场的一员，我深感自身责任重大，通过工作，我认识到几点：

对于商场等服务行业来讲，服务质量无疑是企业的核心竞争力之一，是企业的生命线。高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象，为其再次光临打下基础。而且能够使顾客倍感尊荣，为企业树立良好的品牌和形象。通过商场组织的培训和平时部门的强化练习，锻炼了我的服务意识，养成了面对客人泛出微笑的好习惯；学会了用标准的礼仪礼貌待客；明白了学好外语的重要性。

(1) 时刻保持微笑，标准礼貌用语。

(2) 耐心、细心、热心地为顾客服务。

经过一个月的商场实习，使我们对超市的基本业务和操作有

了一定的了解，礼貌是一个人综合素质的集中反映，超市更加如此，要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还要做到三到：口到，眼到，神到，一项都不能少。对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达；尽管有些要求不合理的不能办到，都要用委婉的语气拒绝，帮他寻求其他解决方法。从刚开始的“一问三不知”到现在的对顾客的“知无不言，言无不讳”的转变关键在于对工作的熟识及熟识程度，如那句话嘛，但手熟耳。

小事是大事的基础，仓库的每一件小事都与大事有着密不可分的关联，只有小事做好了，大事才能更好的完成，进入仓库工作依赖，我深刻体会到这一点。工作千万不能马虎，粗心大意，掉以轻心，这方面我做的还不够，记得很多时候入库时都把数量搞错了，也有把价钱弄错的，导致收银员没法收钱，数量上出现错误供货商把我找了，重新给他补的货，这样的问题、错误我出现过很多，在今后的工作中应该严格要求自己。

仓库工作头绪很多，任务琐碎繁杂，刚开始接触仓库工作的时候很多东西都不会，就出现了事倍功半的效果，时间长了慢慢捉摸出来哪该为哪该不为，哪些该做哪些不该做，该请示的要请示，该反馈的要反馈，不该做的也绝不能做，不因事难而怕为。

对难缠的供货商绝对不能听他们的，一定要让供货商听我们的，只有这样，才能处理好事情，不然的话，如果供货商都把货放的乱七八糟也不给摆货，那么超市工作人员就会埋怨我，不摆完货就走留个烂摊子，一定不能唯唯喏喏，震得住供货商才是最好的办法，同时也要认真负责，绝不能丢手不管。

不管做什么事都要主动，主动帮忙才显示出人的品德与素质，彰显当代大学生的良好风范与高尚品德。

我深刻认识到万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败，经历了在金膳林超市的仓库管理工作之后，我明白了很多事情看起来很简单，但与我们的想象是有很大的差距的。通过这从三月二十一号到四月十七号短短不到一个月的实习，我更深的懂得如何与人沟通和与人交往处事，以后能让自己更好更快得融入社会这个大家庭。

商场安保工作总结篇四

不知不觉间这一年的商场主管工作已经结束了，身为主管的我很重视商场各项工作的完成，既能够履行好管理的职能也会参与到一线工作中去，细心服务好每个前来的顾客并引导对方购买商品，而且我也是围绕着商场年度目标来开展主管工作，以下是我作为商场主管在这一年的工作总结。

完善商场管理制度并在主管工作中做到以身作则，一方面我会严格要求商场员工并致力于服务水平的提升，毕竟在市场竞争中想要占据更多份额便要提升自身的竞争力，因此我将服务水平当做员工绩效考核的标准之一，平时则会通过巡视的方式来查看员工是否有认真工作。另一方面则会以较高的标准来对待自身的工作，想要在工作中服众便要让自己有着出色的表现才行，因此我在巡视商场的时候也会服务好每个前来购物的顾客，引导对方进行消费并让顾客离开的时候留下良好的印象，在我看来身为商场工作人员应当要在工作中做到这种程度。

注重商场安保体系的完善并及时处理纠纷，由于年初阶段曾发生过顾客产生争执的状况，当时给商场的经营状况造成了很不好的影响，因此我针对这类状况完善了商场安保体系，除了安排保安人员进行巡视以外自己也会积极处理顾客之间的纠纷，将损失控制到最小并让处理结果让双方感到满意，虽然过程并不简单却是有利于商场发展的举措，而且我也对商场电梯以及消防通道进行了查看，通过防护措施的建立导致一年来商场没有发生安全事故。

加强新员工培训力度从而提升整体的服务水平，我明白新员工在工作能力方面是难以满足顾客需求的，因此我会定期组织培训从而提升员工们的服务水平，而且我也会通过定期巡视的方式来查看员工的工作状况，无论是服务水平还是职业道德都是员工绩效考核的重要标准，至少当员工们身处于商场之中便要做好各自的本职工作才行。另外我在每个月末都会对商场收支状况进行分析，主要是通过以往的对比来查看近期工作质量是否有下降，由于我很重视对商场的管理从而能够顺利完成领导安排的任务。

能够在商场工作中取得理想的效益无疑是令人感到充实的，我也会继续做好商场主管工作并为商场的发展提出合理的建议，希望通过有效的管理帮助商场在今后取得更多效益。

商场安保工作总结篇五

一年来,在科长的正确领导下,在同事们的积极支持和大力帮助下,我能够严格要求自己,较好的履行一名领班的职责,圆满完成工作任务,得到领导肯定和同事们的的好评.总结起来收获很多.

作为一名收银员领班,首先是一名收银员,只有自己的业务水平高了,才能赢得同事们的支持,也才能够带好、管好下面的人员,商场收银主管工作总结。虽然我从事收银员工作已经三年,且取得了一定的成绩,但这些成绩还是不够的,随着超市的发展,对我们收银员的工作提出了新的要求,通过学习,我总能最先掌握电脑操作技术,总能为下面的同志做指导。

领班虽然不算什么大领导,但也管着一堆人,是领导信任才让我担此重任,因此,在工作中,我总是对他们严格要求,无论是谁,有了违纪,决不姑息迁就,正是因为我能严于律己,大胆管理,在生活中又能无微不至的关怀下面的员工,因此他们都非常尊重我,都服从我的管理,一年下来,我们

的工作得到了领导的肯定。

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响自身的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

其一是要发扬团队精神，因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢？具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

商场安保工作总结篇六

回顾我在商场工作的历程从而能够明白履行好主管职责的重要性，在经营管理方面要秉承认真负责的态度才能更好地促进商场的发展，对我来说这方面的努力也是为了回报商场领

导在工作中的栽培，而我也在工作中始终牢记领导的教诲并希望有所成就，现对个人在商场主管工作中的表现进行以下总结。

能够做好人事管理方面的工作并通过日常巡视进行监督，这项工作的完成主要是为了查看员工们的工作状态并督促他们履行好相应的职责，各个岗位上都要发挥相应的作用才能够凝聚更大的力量，作为商场主管自然要履行好监督的职责并开展日常巡视工作，而且在巡视过程中发现问题也能够及时督促相应的员工进行整改，而我也有时也会咨询顾客对商场发展的意见并对此进行详细的规划，采纳顾客的意见并改进商场的服务体系也是我在工作中需要做到的，得益于商场良好的奖惩体系导致员工们都能够认真做好工作。

制定好商场的经营策略并注重市场信息的收集与整理，对于商场的发展而言掌握信息自然是十分重要的事情，因此我在工作中能够秉承严谨的态度来制定经营策略，一方面通过传单发放以及拉横幅的方式来宣传商场的各项活动，主要是希望让顾客感受到商场的诚意并前来购买商品，而我也会注重收集他们对商场各方面的意见并以此来改进自身的工作。另一方面则是收集竞争对手的信息并与商场的经营策略进行对比，有时我也会利用节假日时间前往附近的商场收集信息，毕竟在市场竞争的过程中吸取对手的优势才能够得到更好的发展。

认真反思自身在商场管理工作中的不足并积极进行改善，对于主管工作的完成来说自然要懂得采纳各方面的意见才行，所以我也会通过对以往完成工作的分析来积累相应的经验，主要是希望能够从中认识到自身的不足以便于更好地完成工作，至少在组织会议的时候我会让商场的员工们各抒己见，主要是对商场的发展提出意见并通过讨论来思考工作中存在哪些不足，至少这种做法能够让我在工作中时刻保持一种忧患意识。

随着职责的履行也让我明白了做好商场主管工作的重要性，因此我会继续认真对待商场的各项工作并希望能够促进效益的提升，想要在工作中做到这点自然需要保持认真负责的态度来履行自身的职责，而我也会牢记领导在工作中的教诲并为商场的发展而努力。

商场安保工作总结篇七

转眼间上半年的商场管理工作在我的努力下得到顺利完成，作为商场经理的我看到商场绩效的提升也是令人感到高兴的，毕竟无论是工作任务的完成还是商场制度的完善都让我投入了许多精力，但随之而来的则是商场工作中存在的些许问题需要得到改善，而且我也应该强化自己的管理能力并争取将这方面的工作完成得更好才行，于是我对上半年完成的商场经理工作进行了简单的总结。

根据工作流程完成了商品的采购与销售从而保障了商场的运营，为了在商场工作中得到领导的认可自然得重视采购流程的完成才行，所以我会根据去年商品的销售量制定详细的采购计划，这样的话便能够对顾客更感兴趣的商品进行大量采购以便于提升商场的销售量，而且我在不影响商品质量的情况下也在尽量节约商品的采购成本，在利润方面则是通过薄利多销的方式来提升商场的人流量，这也意味着我会策划好促销活动以便于在商场工作中吸引更多的顾客前来购买，正因为能够做好这点才算是商场工作中对领导负责。

通过和其他商场销售策略的对比从而对自身的工作方式进行改善，为了做好商场工作导致我在上半年十分注重对市场信息的收集，为了在同行竞争中占据优势导致我也会前往其他商场进行查看，通过销售方式的对比找出自己在商场工作中存在的不足，事实上通过对其他商场销售策略的分析往往能够从中学到很多，所以我很重视商品的销售状况并在工作中向其他商场学习，这样的话便能够通过工作方式的改善从而有效提升商场的口碑。

通过巡视对商场员工的工作质量进行检验从而提升整体的服务水平，为了防止商场员工在上班期间存在偷懒的现象导致我也会进行日常的巡视，通过巡视工作的展开来保障商场员工的工作质量并找出其中存在的不足，而且针对工作中的弊病导致我也会组织员工进行技能培训从而改善工作质量，除此之外我也改善了现有的绩效考核制度从而更好地调动商场员工的积极性，在这之中我也会注重收集顾客对商场的建议以便于有效地改进现有的工作方式。

过去的上半年着实让我在商场管理工作中积累不少经验，但通过商场工作的完成也能够让我体会到自身工作能力的提升，因此我得珍惜工作中的锻炼机会并在以后的商场工作中投入更多精力，总之我会用心做好商场工作并希望能够在以后获得商场领导的认可。

商场安保工作总结篇八

商场第二季度的绩效让我加深了对这段时间主管工作的思考，至少通过平庸的表现让我觉得自己本应在主管工作中做得更好一些，若是因为些许的成就便感到自满则意味着自己的进步空间也会随之受到影响，在我看来造成这般结果的原因主要是我在工作中的眼光过于短视了些，丝毫没有大局观的做法很容易令商场的发展受到阻碍，我在反思的同时也要做好第二季度商场工作的总结才行。

加强了商场的经营管理力度并做好日常的监管工作，由于每个季度都会对商场的任务进行安排的缘故自然要予以重视，我在安排好这季度的商场任务以后便经常在各个区域进行巡视，主要是通过有效的组织提升商场员工的凝聚力从而提高整体的经营的效率，虽然有时也会遇到部分员工对工作不认真的状况却也通过自身的说教使得情况有所好转，有时为了提升商场员工的整体素质还会展开技能培训并制定好相应的计划，在落实商场制度的同时也会加强检查的力度从而在工作中取得不错的效果。

改善商场的管理形式并通过奖惩制度的建立保障商场员工的利益，为了在商场工作中调动员工积极性导致我对现有的管理制度进行了改善，主要是建立了想对公平的奖惩制度从而将商场效益与员工们的个人利益进行挂钩，这样的话既能够让员工们对待工作更加用心也能够为商场取得更多效益，只不过由于我没有持续跟进的缘故导致这方面的制度没有很好地落实下去，再加上宣传工作做得不到位导致商场在第二季度的效益对比以往并没有太大改善。

提升对商场管理经验的学习并通过与顾客之间的沟通较好地解决了纠纷，由于商场在第二季度出现过几次争执事件导致我对自身的工作进行了反思，虽然通过及时的沟通使得问题得以解决却也要加强对商场的管理制度，若是能够早些发现造成矛盾的原因完全可以通过自身的努力避免这类以外事故发生，所以我也得重视自己在商场工作中的表现并通过努力为员工们做好相应的表率，若是作为商场主管却没有在管理工作中尽到自己的职责所在则是需要进行反思的。

尽管第二季度的商场工作已经结束却为自己留下了不少需要思考的地方，虽然我为了商场的经营付出了不少努力却没能取得理想的效果，除了没有将相应的管理制度落实下去以外也没能在员工面前做好表率，所以我在下一季度应该更加重视自己在商场工作中的表现才行。

商场安保工作总结篇九

初来xx[]我们几个储备干部就着手进行市调工作，很快把xx市的商业基本情况就摸的七七八八，然后随着新乡招商团队的到来，全力开始了招商工作。

期间，我和李总到洛阳出差一段时间，陆续有十组商户前来考察项目，最终敲定太和女装和媛媛服饰（货柜已装），其后到郑州出差那是隔三差五的常事，包括到郑州银基，金城，天隆，鞋城等商场招商。我个人单独拜访洽谈并且由业种经

理协助敲定的品牌有：宝薇女装，塔曼歌女装（合同在途），海螺男装，宝尼男装，正大体育运动装，还有一个超市入口处的谭木匠，当初也是我联系过来的商户。作为一个商业招商新手，做出这样的成绩虽然谈不上很出色，但是也确实用心去做了，望领导明鉴！

报告工作成果不是说我为了夸耀自己什么，而是我想让领导明白我刘珂是做事的人，是积极上进的人，至于我的缺点和犯错并不能代表我的本质和全部。

毕竟在xx工作五月有余，对于我们商场我也有自己的看法，借机斗胆提出，望领导审阅。

就百货方面来说□xx百货商业格局以宣化街为主导，商场处于弱势，而我们商场要打破格局，势必要与宣化街上的品牌店铺竞争□xx虽然消费力突出，但是人口基数偏少，如何把有效客流吸引至我们商场是后期运营的重中之重。而据我们市调了解□xx市做品牌专卖的老板很多是靠多年的老客户和关系团购强项维持。

这一块占据了xx市高端消费的很大一部分，将来我们商场能不能把团购做上去，能不能把营销策划切实做好，直接关系到后期运营成果的优劣。如今商场团购部势弱，还没有找到很好的突破口，营销策划部也需要进一步加强，把商场做到xx人心里去，不仅仅是时间问题，也有赖于商场管理组织能力的加强，整合资源的能力加强。比如是否可以考虑与当地中高端消费场所建立合作共赢关系，比如高端餐饮场所，咖啡厅，酒店，美容院等等，寻找xx中高端人士聚集的场所，互相赠送优惠券，互相推荐顾客，寻求合适的合作机制，吸引优质客流的同时也推广了商场的形象和知名度，另一方面也提升了xx的商业竞争格局。

做商业其实做的就是人心，内在做的是管理，做的是服务。

目前百货部存在进场难问题，对于这一点，个人建议商场一方面一定要强势要求供应商限期进场，否则替换品牌，表明商场方面的决心和态度，加强广告宣传，让供应商明白，我们一定要开业，我们信心十足。另一方面，对于如期进场装修的商户，在后期运营中要给予支持，对于拖拖拉拉不按时进场的商户给予惩罚措施，把具体支持内容和条件以及惩罚措施列给所有的供应商看。

商场一定要强势，才不至于被商户牵着鼻子走！

我们提供平台，大家基于利益展开合作，为什么不配合？

我们自己只要做到位，对于不配合的商户，坚决惩罚，绝不姑息，无规矩不成方圆，基于长远考虑，商场必须强势！

我们可以晚点开业，可以优待积极商户，可以在扣点上优惠，可以在商场培育期不过于计较利润，但是我们不可以被商户牵着鼻子走，不可以放低自身定位，不可以委曲求全，不可以失去方向感！

这个反应一个问题：招商难不怕，开业难也不怕，最怕的是开业之后的管理跟不上。

在商场管理上我们欠缺的还有很多，我的建议是多听听基层员工的想法和说法，他们的意见是最宝贵的。

如果有必要，可以建立一个监察监督部门，专门针对商场目前管理上的问题做出调查研究，拿出切实可行的解决方案，另外还能监督每个员工的工作表现，思想动态。

对于员工管理，我认为有必要做一些思想上的教育和灌输，建立商场的企业文化，灌输进每个员工的脑海和内心，这个需要时间。

一个好的零售商场，是要能够引领消费的场所，是体现第三产业的标杆，是颠覆旧有商业格局的开拓者！

对于xxx来说，硬体建筑不是问题，那么软性的东西呢？是否能够软到渗透进每个员工，每个消费者的脑海里和心里？值得思考！

商场安保工作总结篇十

6月底我被应聘到xx时代广场工作，在女装部担任主管。至今已有五个月的时间。作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营者。虽然工作的时间不长，但通过几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己的事业时，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，就已经感觉到自己的确是非常的幸运。

我的主要职责是维护整个女装部现场经营秩序的有序运行，具体到日常工作内容，主要有员工规范化管理；货品质量、品牌管理；商品的售后服务等。xx时代广场开业至今已有四年的时间，其间经历了沟沟坎坎。但是公司的经营决策层的领导们，以其独到的眼光、灵活多变的经营模式，令公司的发展速度与经营规模逐年成上升趋势，如今已成为xx市家喻户晓的理想购物场所。相信这会令同业界人士无比羡慕，商场的经营管理都无不凝聚了公司领导们的心血及对美好前景的乐观信念。因此，我为自己能够来到xx时代广场工作而感到无比的欣慰与自豪。然而，我又不得不将自己放在一个第三者的位置上来客观看待问题。虽然认识比较浅显，对公司也许

不会起到很大的帮助，但我认为还是有必要在感受之余提一些个人的看法：

- 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况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，但先入不一定为主。其中，在我们的同行业商圈中“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。因此，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。在纪律方面不能有特别，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，以敏锐的观察能力，良好的服务态度和说服能力，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，商品以次充好及提供三无产品等现象发生。争取在退换货方面加强精细化管理。

4、加强监督管理机制。对于卖场出现的情况及时记录、汇报，做出及时解决，并帮助商户改进工作。

5、加强情感式营销，通过对商户进行宣传、教育，以其规范陈列、诚信服务的管理达到吸引客源，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，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。我一定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。