

最新珠宝营业员下半年工作计划(精选5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

珠宝营业员下半年工作计划篇一

工作计划网发布珠宝营业员工作计划范文2019，更多珠宝营业员工作计划范文2019相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于《珠宝营业员工作计划范文2019》文章，供大家学习参考！

光阴似箭日如梭，转眼间半年已经过去。回顾我们保安队在扬州国际珠宝城半年来的工作，可以说是成绩多多，受益多多，体会多多，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，根据领导的要求，现对半年来保安队工作总结如下：

一、关于上半年的工作

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，上半年我们重点抓了三项工作。

一是抓队伍建设。

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一

手抓素质的提高。在人员的配备上,我们从江西警官学校招聘了21名学生队员;同时,我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力,我们团队的人数从当初的7个人,增加到现在的39人,是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上,我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时,高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后,我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家,来为队员讲授消防方面的知识和技能,使队员都能尽快掌握各项基本的本领,达到上岗的要求。队员上岗后,我们还坚持每周2天的技能训练,风雨无阻,冷热不断,使队员的业务素质不断提高。

半年来,我们保安队已成为一支拉得出,打得响,有较强执行力和战斗力,能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证,“不以规矩,不成方圆”。团队组建后,我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度,对团队实行准军事化管理,用制度来规范大家的行为,用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接;队员上下班都必须列队行进,充分展示军人的素质和风采。

三是抓思想建设。

由于我们的队员来自不同的地方,不同的岗位,各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚20出头,血气方刚,这既是我们保安工作的需要,同时,也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大,但是可变性也很大。因此,我们在队伍建设中,要把思想道德建设贯穿始终,紧抓不放。在工作方法上,我们根据不同队员,不同情况,灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训,与队员个别

谈心,交心,典型案例教育,举行升旗仪式等多种形式,灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹,组织全体队员在学习的基础上,展开“人的价值在哪里?”、“怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员?”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论,每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章,并且大多数队员都能把学习落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错,我们要求:不得隐瞒,及时上报,有错必纠,有错必改,惩前治后,引以为鉴,强化精神,改进工作。

形式多样的思想品德教育,收到了实实在在的效果。无论在工作上,还是在日常生活中,我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即:工作积极主动的多,消极应付的少;干事情吃苦在前的多,讨价还价的无;做好人好事的多,违纪背法的无。

珠宝营业员下半年工作计划篇二

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年,某某某年这个具有重大历史意义的一年是有价值的、有收获的。回顾这一年来的学习和工作历程,作为某某百货公司的一名员工,我深深感到某某百货公司之蓬勃发展的热气。现将本人某某某年工作总结如下:

一、工作职责

营业八部是与其他部门不同,主要是以餐饮为主。我是营业八部的营管,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。我的主要职责是:维护整个餐饮部现场经营秩序的有序运行。

二、工作质量和业绩

在这一年,我在公司领导的关心爱护、各位同事的支持配合

和餐饮部全体员工的通力协作下，本着某某管理理念某某就把事情做好这样一个目标，依靠营业八部默契、激情、出活的职业化团队，较好地履行了自己的工作职责，积极圆满的完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，适应岗位需要。俗话说：百货无大事，营管的工作大部门比较具体、琐碎，但为了做好工作，我不断学习，充实自我，以尽力适应岗位需要。一方面，我努力看书，如有关餐饮、食品安全、管理等方面的专业报纸、书籍。另一方面，我虚心向领导、向同事、向员工学习，学习他们的专业知识、工作方法、对人处事艺术等。通过学习与实践的有效结合，自身素质逐步得到提高，基本适应了本岗位的需要。

2、注重规范管理，提升工作质量。具体工作如下：(1)协助经理做好了员工考勤监督，员工培训，员工入职的登记和每月服务员评选等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便。(2)做好了节假日活动卖场布置，新专柜进场的施工管理。(3)参与公司各部门间的配合，如上报企划部一周信息，联系工务科维修损坏的硬件，上交每周一篇广播稿至广播室，领用行政部物品，协助保卫科维持卖场秩序等工作。(4)协助经理做好员工的管理工作。管理工作是公司的一项重要工作，需要认真负责，态度端正，并按照公司制度管理每一位员工，体现人性化管理。(5)认真、按时、高效率地做好公司领导交办的其它工作。(6)为了部门工作的顺利进行及其他部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、加强现场巡视，维持经营秩序。营管的工作场所就是八部的整个卖场，工作内容非常具体、琐碎，这就要求本人必须具备较强的责任心，保证在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，使营业秩序良好的运行，给顾客提供一个方便、舒适的购物环境。在这一年中，通过本人和餐饮部所

有员工及时的信息反馈及后勤各部门的及时配合，基本实现了这一目标。

三、本人工作中存在的不足

1、工作中，对一些日常管理方面出现的问题尚未进行及时的总结和归类，特别是在投诉管理方面做得还很不够，仍需向领导与主任学习。

2、创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

3、对员工思想的了解、对专业知识的了解仍有待深入、细致，自身管理水平有待进一步提高。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但今后更需要努力改进工作中存在的不足，认真学习各项规章制度，不断加强个人修养，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，力求把工作做得更好，为部门的发展做出更大更多的贡献。

珠宝营业员下半年工作计划篇三

店长日常工作职责：

货品管理

1. 负责店铺货品的进、销、调（表格）、存，避免出错。
2. 时刻监督店面货品摆放，不得出现道具空缺、货品摆放不正、摆放位置混乱、污损。

品的销售亮点。

品组织、货品摆放、重点介绍等。报请营销策划部门作出合适的dm单，协助拍摄图片，设计文案。组织员工对客户进行发送。（达到多少发送量、客户是否产生抗拒心理、进一步了解人数）

5. 管理销售小票。

员工管理

1. 主持早会，10分钟左右。提升员工一天工作情绪，总结上季工作，提出表扬和批评。

2. 管理员工考勤，除特殊情况报上级审批同意外，不允许调班。表格

3. 留意同事关系，及时寻找根据并作出相应调解。

长或者店长安排资深员工予以协助。

5. 留意员工工作进度及表现。

6. 在闲时组织员工游戏，可包含歌曲、微型演讲、销售演练、分享销售等。

如果出现重复，由店长协调客户管理人员。督促是否对好友发送货品信息、企业文化、玉器知识等。汇总每日意向新客户老客户专攻，邀约进店。

8. 员工仪容仪表，互相督促，不允许衣服污损、服装穿着不整齐、穿着拖鞋上岗。

9. 监督每个员工妆容简洁大方，不允许出现花妆。

10. 每日进店率总结。客户信息表格

日常卫生

1. 早会后带领员工打扫卫生，以值日形式安排好具体事项。
2. 以从上到下，由外到内顺序进行打扫。
3. 制定轮班制到后勤领取洗涤用品，并对品牌型号提出建议。
4. 地面不允许有黑色印记。柜台必须清洁、明亮。

柜台上。

6. 客人触目之处，不允许有无关销售的任何物品。
7. 以两天为一单位，检查灯盏是否损坏，如有损坏，10小时内报后勤部门维修。

珠宝营业员下半年工作计划篇四

我们要做珠宝事业不仅要钟情、还要热爱更要有一份执着而坚毅的心，不盲从更不要胆怯。开一家珠宝店不仅要有充裕的资金支持要还有一套完善的业务计划，下面就新开业的珠宝店做出一个较为详细的计划如下：

2、经济状况：本地经济发展水平，人口数量收入水平。消费习惯：当地居民对珠宝首饰的购买能力，购买习惯(是传统型还是开放型)。当地居民对珠宝首饰的购买地点和花费水平，影响珠宝首饰的风俗习惯等。

3、商业环境：当地高档酒店、餐厅、银行的分布和百货商场的档次和经营状况。

4、竞争水平：已有珠宝品牌数量，分布，销售状况，店面面积等。

以专业的眼光对地理位置，店面装修，室内陈设布局，货品种类、质量、价位、款式，营业员素质，投放等，做出专业相对应的评价，知己知彼，取长补短。

1、拓展销售活动：例如推出感恩活动

2、房源要位于交通便利地区，或在主要车站附近。接近人员聚集场所，公园、广场、商业街等，一方面可吸引出入行人经过，另一方面易于方便顾客记住。

3、靠近人口会增加的地方，比如市政的发展改造具有发展潜力的区域。

4、同类店铺聚集区，大量事实证明对那些选购耐用品的店铺来说，若能集中在某一地段，则更能招来顾客。

5、高瞻远瞩选择将来会由冷变热的未被人看好的地点。

上述三点是确定珠宝店规模，经营方向及投资金额多少的重要条件，先确定经营场所，再确定经营范围、定位档次是较为正确的方式。

1、根据店面面积，地理位置和定位确定货品种类。（包括黄金、铂金、K金、镶嵌钻石、镶嵌彩宝，及翡翠玉器等。）

2、综合性的珠宝店大都有直接供货的工厂，黄铂金首饰由于其国际价格透明等因素，国内大多首饰厂的拿货金价基本一致，无非在款式和工艺上有差别，导致首饰价格差异的基本都是款式和工艺费的区别。钻石类商品虽等级划分较细，但各类级别的钻石在国际上也是有相应的报价，价格差异无非也就是款式和工艺费用的多少。中国珠宝首饰加工基地基本都在深圳，品牌也众多，比如金叶、百泰、金龙、粤豪、吉盟、爱得康、星光达等都是知名的首饰加工厂。

3、翡翠玉石比较特殊，玉石文化在中国有几千年的历史，君子自古爱玉。文化底蕴浓厚，传统文化和现代时尚相结合，铸造了现代翡翠玉石的工艺。由于翡翠是资源性的开采，所以近年来价格涨势十分明显。翡翠产自缅甸，盛行在中国，加工基地也在云南广东一带。由于翡翠自身的特点决定了它不能和黄金钻石一样有较为明晰的价格，所以翡翠的进货渠道尤为重要，能拿到质优价廉的货品，在翡翠销售上才会有优势。货品的渠道很多，但需要去和有实力有信誉的厂家进行合作，做珠宝的就是做信誉。

工商税务登记是成立公司进行运作的前提和基础，注册资金的多少，经营范围的划定，是决定珠宝店经营方式和后续发展的条件。包括税种的划定，税款是否可以抵扣，开具什么样的销售发票等等，需要专业会计人员，根据会计制度政策，合理进行计算后进行评估注册。

珠宝店的装修不同于一般的店面装修，珠宝首饰毕竟是奢侈品，一个品牌的形象及实力，最为直观的就是店面装饰布局，和整体氛围的营造。既要能体现品牌的文化，又要能彰显顾客的品位和地位，既要给顾客温馨舒适的购物环境，又能让顾客体会尊贵与高雅。所以要找专业的设计团队设计施工。

1、专业的珠宝装修队伍勘察测量，出具适合店面的装饰效果图。确定主题风格，店内灯光效果。

2、根据前期自身品牌的定位，确定了货品，进而确定柜台、橱窗的布局及柜台和橱窗的尺寸样子等，（需专业团队进行设计）。柜台的布局要实现三个目的：一是让顾客在店内自然地行走，并且起行走的路线正是店方所期望的'路线，即所谓顾客流动路线的控制；二是让顾客了解店内商品位置，便于选购；三是让顾客购物结束后感到满足并愿意再度光顾。实现上述三个目的要取决于以下几项技术应用：

(1)、顾客流动路线的设计符合展示需求。

(2)、通道的设计、特别是主通路的设计要适合柜台展示。

(3)、商品的分类，既反复购买商品、冲动购买商品、连带购买商品在店内的位置。

(4)□pop广告、灯箱、展橱、品牌形象logo□

3、店面道具的设计，店面道具是摆放货品展示货品的依托，道具的设计要综合店面柜台及货品摆放位置来考虑，包括室内光线，顾客直观感受等等，道具的色彩搭配要和货品、店面形象相互匹配。比如钻戒，钻石是无色的，戒托一般是白色k金或铂金，所以灯光要选用冷光，戒托选用黑色色或对比色较为明显的深颜色能较好体现钻石首饰的美感。道具的设计要根据货品特点来分别对待，比如高端翡翠挂件柜台，设计要古典有韵味，数量不能太多，要个性鲜明，既能突出绿色挂件的鲜艳，又能体现无色种水挂件的水润。黄铂金柜台，既要有普通大众货品，又要有系列个性产品，普通商品可以摆放密一点，便于集中挑选，个性产品要突出与众不同，道具要鲜明有特色。道具的样式设计直接影响货品整体效果，道具的疏松与紧密直接影响到货品数量，进而影响投资金额的多少。所以店面、柜台、道具的设计是相辅相成的，直接影响到店面的整体形象。

4、珠宝店的安全，珠宝店里东西动辄几百几千实则几万几十万，所以珠宝店里的安防设备必不可少，也是关键中的关键。装修期间联络当地110联动，和装修队伍接洽，确定安装摄像头和报警器的位置。尽量不留死角，店内的位置应该全都在监控范围内。

5、跟装修人员沟通设计金库，购买柜，设计收货盘及收货车。正常程序是：下班后把货品从道具上取下，放进收货盘，收货盘放进收货车，由收货车推进金库。贵重商品可放到金库内的保险柜中。

1、柜台及道具设计完成，根据道具数量种类，由相关采购人员去工厂配货下单，配的货品数量要充足，除柜台内摆放齐全的还要有一定的库存。以便开业销售火爆时有充足的货品补充。货品款式和种类要根据道具效果来精心挑选，货品要有特点，要有新意，要涵盖所针对的各个年龄段消费者。

2、货品下单要及时跟踪，开业前10天左右所有货品需要配齐，并对相关货品进行检测，称重，打签，挂签，入库等工作。

珠宝营业员下半年工作计划篇五

结如下：

一. 销售业绩分析：

(1). 2019年与2019年对比；

年份 成药销售 毛利 器械 毛利 保健品 毛利

(2). 2019年完成情况：

2019年元月—11月销售额1670807.22 。完成全年的80%。

在上面的两年间对比 和2019年完成情况来看，2019年的销售情况并不理想。

二. 存在的问题：

1. 因奥运会期间含有兴奋的药物不能销售，所以影响了一部分的销售额。

2. 以前患者从医院看完病拿着处方去我们店买药，可现在去医院挂号的同时发一张卡，医生开药时直接就打到卡里，患者根本就不知道医生开的是什么药。所以，之前跑方的药卖

的特别好，虽然毛利不高但是有客观的销售额。可现在一个月也买不了几盒了。

3. 顾客经常反映药品价格贵，有的顾客就到别的药店去买了。还有缺货断货的情况。

三. 准备改进的措施： .

1. 微笑服务：

微笑是一种抚慰，它可以对他人“一笑值千金”。如果把这种微笑与友善、热诚的目光、训练有素的举止自然地融为一体，那实际上就是一道令他人赞不绝口的“美味佳肴”。所以要全心全意的为顾客服务，以礼待人. 热情服务. 耐心解答问题。

2. 药品计划：

补充药品。在每天销售药品的过程中，根据销售规律和市场变化，对品种缺少的或是货架出现数量不足的药品，要尽快补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架药品容量的基础上，尽量保证下次报计划前的销量。还要尽可能地将同一品种、不同价格、不同产地的药品同时上柜，把毛利高的品种陈列时突出摆放，以利于顾客选购。

3. 药品销售技巧：

当顾客走进药店，首先要根据对症买药的原则，往往要对营业员提出有关药品的种种疑问，这就要求营业员具备一定的医药知识，对顾客热情作出对症释疑。只有当顾客的疑虑全部消除以后，明白药物特性和药效，以及有关剂量和服用方法后，顾客方会由购药欲望，转向为购药行为。顾客购药的心愿是药到病除，而营业员也希望做到这一点，说明药效确实好，这样就能留住一定的顾客群。

四. 下一年度的工作计划:

1. 提高销售意识:

加强d类品种的销售,对每月下发的d类明细单要认真的查找。对毛利高的品种种类要全,避免有断货的情况发生。填好缺货登记记录,及时与采购部联系。

每月会员日,提前做好宣传工作尽可能通知到每一位会员。

2. 人员管理:

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. 店容店貌:

4 .gsp复查:

认真填写gsp复查的相关资料,药品陈列做到药品和非药品分开。整理好药品购进验收记录、库存药品养护记录、陈列药品的按月检查记录及近效期药品的催销记录。