

2023年商场总结报告(实用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

商场总结报告篇一

时间的流逝谁也抓不住，转眼间两个月的服务台接待员岗位实习很快过去了，在这段时间里，我先后学习了综合部统收和超市收银员的接待服务，总结出各个岗位接待服务的优点和不足，让我一到服务台工作就有了较强的服务意识，感谢领导的良苦用心。

现在的我与刚入天虹那时候相比，已不再懵懂，经过时间的磨砺，我最终掌握了相关的技能并且找准了自己的位置，相信自己如果有了经验的积累，可以做的更好。回顾过去的2个月，学习主要分为以下几个步骤：天虹企业文化；公司文件及服务台相关业务与接待技巧；广播室的操作流程等等。

1、学习企业文化让我更好的了解到天虹一家品味时尚、全国一流的连锁中高端百货。天虹恪守“真、诚、情、信”的核心价值观；亲切、便捷、专业的服务；整洁明亮安全舒适的环境；持续满足顾客的需求；始终为顾客倾注一点一滴的关怀。

2、通过文件的学习和同事的帮带，结合服务台工作实际，让我更好的了解到服务台的工作职责和流程，懂得了微笑挂脸颊，礼貌用语不离口的重要性，亲切便捷专业的服务每一位顾客；做好分承包方的管理；协助配合各部门同事的工作。认识到消防安全知识的重要性，懂得如何自救逃生，如何使用灭火器，如发生火灾应采取什么措施等；还认识到服务台

接待员是商场的窗口岗位，与顾客接触最多，也最直接，个人的言行举止关系着整个商场的形象，服务的态度同样向外界传达的是整个商场的服务理念。

3、通过对广播室的流程学习，知道了每日要配合各部门播放相应的学习，内容如：新版亲切服务操、英语和礼仪的学习；每日要定时播放迎客词、送客词、天气预报、天虹之歌；如遇突发事件能及时的播放温馨提示。（未实际操作广播室流程，需以后多加练习）

实习期带给我的不单是业务知识的积累，更多的是我在工作的态度、思维方式、个人能力等方面的转变与提升，同时，在工作中我也发现自己有好些的不足之处：首先对于文件的学习太过死板，不能够灵活自如的运用到实际中来，理论往往与实践脱节，其次在日常的管理中业务不熟，经验太贫乏，缺乏沟通技巧。以后一定多向教练同事请教，多观察，多做事，多发现问题，多积累经验。

天虹值得信赖，享受生活之美。最后，祝愿创业天虹的销售蒸蒸日上！

我对今天充满信心我无法预料未来但我要牢牢把握今天，快乐的享受工作！

商场总结报告篇二

八月十七日，集团培训的最后一天，在集团领导和大学生的座谈会上□xx总裁提到了一本书——《空杯心态》。

正式工作已有一个月天了，每天过的都很充实，因为有太多东西要学，自己仿佛就像一个“零”，需要从头开始，一点点的积累。自己的这种感受，似乎和刘冰总裁那天提到的空杯心态很是贴合。

站在卖场里，看着人来人往的顾客，似乎是熟悉而又陌生的。在不久之前，我还和他们一样，自由自在的逛着，找寻着属于自己的目标产品或是潜在商品。而今我已经转换了角色，成为了商场的一名员工为来来往往的顾客们提供服务。

工作的第一天，自己似乎无知的回到了幼年时期，对于产品的陌生，使我无法正常的工作，只是帮着几个姐做些力所能及的事儿，打扫打扫卫生，叠叠衣服，站在门口喊着欢迎光临。这种感觉一下让我踏实了下来，因为自己就是一个“零”，无论你在大学是多么的优秀！

在接下来的几天中，几个姐给了我很多帮助，他们给我讲了很多东西，例如衣服的面料，款式，制作工艺，买点，如何给顾客开票，如何打价签等等。这些东西似乎很小，但却是最基础的东西在我工作的初期扮演了非常重要的基础，几个姐非常耐心的交给了我很多的东西，而他们也扮演了我踏入社会后的第一批老师。

在这几天的工作里也遇到几个作为过来人的学长，他们也给了我很多的建议，让我一定要从最基础的学起，把最基本的一些商品货物知识掌握好了最自己以后的工作是非常有帮助的。

实对于很多大学生来说，第一次步入职场时的心态是很难把控的，那种梦想与现实的差距，使我们不能踏实的从最基础的做起，浮躁的心阻扰着我们的前进。

《空杯心态》一书中有这样一句话，“在职场中和生活中，我们最容易犯的错误之一，就是抓住了什么就不愿意松手。这样导致的结果，往往就是无法继续成长、超越，导致因小失大、后退乃至更严重的错误产生。外在的“松手”，来自内在的“空杯心态”。只有倒出你“杯子”中的水，才可以装进新的水，更不至于让原来“杯子”中的水发臭。“时刻归零”是一流人才的成长之道，更是联想、海尔这些一流团

队的成长之道。不要害怕松手，松开的手比紧握的手拥有更多！”

在大学里或许我们曾经非常出色，或许曾经非常优秀，但是那些已经成为过往，面对人生新的阶段，我们要及时将自己清零，这样我们才能再有容量来接受更多的东西，我想这就是有舍才有得吧！

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，我深感自己更是一名最终端的经营者。虽然工作的时间不长，但通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。××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××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××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，在我们的同业界商圈中，“××商场”、“××商场”以及新开业的“××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。

商场总结报告篇三

回顾今年这么多月的工作经历，在领导和同事的指导帮助下，我从一个刚接触商场的门外汉，成长为一个对各项业务基本熟悉的管理者。在此期间，我认真履行职责，努力把各项工作做好。现在基本熟悉了业务流程，但还是有很多不足。在这里，我将对今年的工作进行总结和汇报。

- 1、日常管理，不仅要保证“量”，还要保证“质”。

除了要保证每天查房的次数，还要及时记录和处理查房中发

现的问题。从商场的卫生、灯光，到参展商的工作服、纪律，任何时候都要严格遵守商场的规定。对不符合规定的，要及时改，不能立即改的要通知责任人限期整改，真正做到“看得见，轻松愉快”。当然，店长不仅限于店长。我们要走进店铺，深刻了解店铺的经营情况，及时与商家负责人沟通，掌握商家的思想动态，做到“为我所用”。

近期，由于展商更换频繁，新老展商交接不畅，也给我们日常管理人员带来了一些不便，如工作服、花领不规范，对商场规定不了解，计费不熟练等。这在我们的日常巡视和每周例会中都有所强调，并特别邀请财务部开展了文档填写方面的培训，目前已经有了很大的提升。

2. 招商费用要“稳、准、狠”。

鉴于种种原因，负一层空置展位较多，给招商带来一定压力。但在领导的支持和帮助下，我们在招商工作中始终坚持“看得见、稳得住”的原则。我们通常通过各种渠道收集各种品牌的信息，看看那些感兴趣的商家。我们一直跟踪他们，并把意图变成一个想法，直到我们最终决定安顿下来。由于旧合同即将到期，新合同即将签署，这对我们来说是一个挑战，也是一个机会。我们应该利用好这个机会，在一定程度上解决空租问题。在清费方面，如果运营有压力，我们要稳住他，在推广活动中给予一定的支持，经常和商家沟通，对他们的运营提出一些建议，让他们明白我们的责任，解决成本问题。

对于那些恶意欠钱的商家，我们要足够强硬，限期结清；否则，我们会采取一些措施，通过发函、断电、关门甚至起诉等方式对他们进行震慑，视情况在合同期结束时决定是否续约，为在场商户的稳定经营提供保障。

工作了这么多月，基本熟悉了业务流程，通过和各部门同事的积极沟通，现在已经加入了xx的团队。然而，不缺钱，没有人是完美的。我还有很多缺点需要在以后的工作中积极改

正。为此，我在今后的工作中会更加严格，要求我认真履行职责，努力把 work 做好。新的一年，我将扬长避短，积极提升：

希望在以后的日子里通过自己与同事的共同努力，能够为xx带来一片新的繁荣景象，同时也希望自己的职业生涯能够获得一次新的发展。

商场总结报告篇四

时光飞逝，我已经来到超市这个大家庭xx了。这两个月里，我有过欢喜，也有过失落。我不知道专业知识学会了多少，但在与人的交往上我确实有了不少的进步。卖场的工作我也能够应付自如了，或许这话有些自满，但当有状况发生时，组里的人总是向我询问，这使我心中不禁万分感动。

这xx中我依然持续着刚上班时的激情，心态上也是平和为主。我的组长一旦有了烦心的事打不起精神时，她总会向我倾诉一下，而后问一句：“丁丁同志，你的热情什么时候才能减少一些？”这时我总以“我的激情不灭！”来回答她。组里人说看着我好像没有什么烦心的事，整天笑呵呵的。但我深深地知道，作为一名卖场工作人员，坚决不能够把个人情感带到工作中来。顾客永远是对的，这是我工作以来一向信奉的，因此我总会以会心的微笑应对顾客，纵然顾客有时候无理取闹。比如说，有一次，一位女顾客对我说：“哎，那服务员你给我套一把这睡衣。”我说：“对不起，您能够自己套一下。您套没关联，但我们作为员工是不能试卖场的衣服的。”结果那位女顾客却说：“真有意思，这东西也没有洗过，我不爱往身上套，我嫌脏。”待那位女顾客离开，同事过来说：“有病吧，这人，她不爱套，她是人！”我说：“算了，顾客永远是对的，咱们是服务行业。”

有的时候很忙，我从上班一向到下班一向在库房里整理货物，以至于到下班时一见卖场的灯光眼睛就受不了，但我总是信奉

“多劳多得”“吃亏是福”的信条。同事对我说“别弄了，等一下别人就弄了!”或者“你此刻弄它干啥啊。一会顾客一翻就乱了!”但我认为既然顾客一翻就乱了，我们为什么不能够在顾客翻乱之后就立刻整理让它恢复整齐的面貌呢?想起妈妈常说的一句话“今日事今日毕”，我喜爱此刻事此刻毕。我其实很糊涂，经常犯错，丢三落四，因此我在卖场会手上不离一块小纸壳，上方按顺序记下了我当日要做的工作，做完一项，划掉一项，这样会使我的整个工作井然有序。我的组长说话很艺术，每当我犯了什么错时，她总会安慰我说：“你做的事情太多了，因此会落下一两样。自从你来，我们大家的工作都变得很简单。”我感谢我的组长，我为我一踏入社会就遇到她这样优秀的人感到十分的幸运。其实，我的工作不是一向都开心，也不是没有烦恼。大概半个月前，我的思想状态进入了低谷期，觉得前途渺茫，每一天在卖场永远重复这些琐碎的工作，想想未来，突然觉得病木无春。“屋漏偏逢连夜雨”，一天下午，我刚收了一个供货商四百多件衣服，在收获部时我还记得哪包是几元的，但是当货拉到了三楼要贴码时，我却忘写给老师的一句话。

记了哪个是哪个了!我急了一头汗，同事安慰我说：“别着急，他家不上促销员谁都分不清。再说卖场还有些货呢，明天让厂家自己来分吧!”但是我自己知道，纵然卖场还有货，但是如若把新货也上台面，必须会增加销售的机会。而且我这是延误工作，如果明天厂家有时刻还算好，一旦厂家没有时刻怎么办?这种损失无人承担□opportunity knocks at every door□make sure when it knocks at your door□you are ready□这件事情使我成了没有准备的人，因此销售的机会悄悄地离开了。我在库房里思考了很久，觉得自己是不是不适合这份工作，我是否太糊涂了?我依然打起精神，给厂家打电话，幸运的是，厂家的人立刻就来了。晚上睡觉梦了一宿的区分童装，还梦到厂家的人狠狠的埋怨我。我的压力变得很大。这种心里状态持续了两天，感谢我的同事和师傅，在我情感最低潮的时候，开导我、支持我、鼓励我，给我以继续前行的信心和勇气。就在那个夜晚，我突然想开了，这又何必呢?虽然犯了错

误，但还不至于否定自己，甚至觉得自己不适合这份工作吧！如果不适合这份工作，扪心自问，适合什么工作？连这些基础的工作都做不好，还有什么资格去嫌弃它。秋衣进行反季销售，顾客将秋衣从上翻到下，以至于最后秋衣盒、秋衣袋乱七八糟。我是急性子，做不了细致活。我从秋衣筐走过了两次，看了一下表，6:35，心想太好了，下班了，让别人去整理它吧。当我要下班的时候，再一次走过秋衣筐的时候，我发现堆筐下方也是乱七八糟，垃圾很多，于是我径直走向库房，拿出了扫帚，告诫自己，这种活你不干谁干？这个堆筐的形象太影响卖场的形象了。我又开始把秋衣筐依次装袋整理，使堆筐恢复了原貌。店长这时走过来了，说：“这秋衣太容易乱了，这会儿都七点多了，你还没走？”我说：“其实我也是下了两次的决心才过来叠的。”店长说：“你倒是挺诚实！”说完我们都笑了。想想这细致的活有什么啊？店长问我最近工作怎样样，有所得吗？我对她说：“我此刻跟别人开玩笑说，我到达高境界了，我是已经不知道自己会什么了！”店长说：“其实卖场的工作还很多，改天你单独按盘点流程做一下盘点。”店长这一席话对我启发很大，我才哪到哪，对商海来说，我学到的但是是沧海一粟。因此革命尚未成功，同志仍需发奋。第二天我又以饱满的热情投入了工作。高兴的是，此刻我能够协助组长做一些力所能及的事情了，比如说查库存、查销量、分析负库存、负毛利，以及各种日常工作的处理。我常在心里朗诵李白的那句：“仰天大笑出门去，我辈岂为蓬蒿人。”人长大后就难免丧失生活的激情，每个人都难以例外。我很喜爱西方文学批评中一个术语，叫做“陌生化”。小孩见到花会讶异于其美丽，而大人对此却很木然。正因花对于小孩有陌生的效果，或者说，小孩有陌生化的目光。因此我也要有陌生化的心态，于是我依然见到同事都打招呼，无论她理不理我。对任何与我共同完成工作的人，我都诚挚的说“谢谢”，无论这是不是她分内的事情。成长是不容易的，从一个大学生到商业人、社会人的转变也是带着些许失落和疼痛的。但这痛苦就像铁犁拉过心田，虽然痛苦，但那是在播种。在这个大家庭，我收获的远远超过我失去的。感谢工作带给我的一切。

下方的这些推荐是我在工作中自己发现、思考和总结的，也许有不成熟的地方，但我真的期望每一天，我和广缘都能以更加崭新的形象应对顾客。

1、断货问题我们的电脑系统是否能够设置一下低库存警戒。当库存到达警戒线时，电脑会做出自身的提示。正因在日常的工作中，经常发生理货员看货架订货，经常经常发生价签与货物不符，订错货或者库房还有存活却重复订货的现象。有了电脑的低库存警戒线，坚信这些问题就会迎刃而解了。最起码在我们超市方面解决了断货的可能。

2、品牌商品少针服组可能只有港莎算是一个子，我日前对金原超市、家惠超市河北店进行了市场调研。比如说内衣区，蝶安芬算是内裤行业的大品牌，金原和家惠都有，而且品种齐全，但我们店却没有。我们虽然引进了金利来，却正因价格高昂，销路不畅。对此，是否能够推荐采购多采购一些敏感品牌商品，而且在品牌的效应上对此予以重视。品牌上去了，我们超市整体水平就必然有所提高。

3、客服退货客服退货就应提高效率，而且就应果断。只要顾客的退货要求是合理的，就就应及时简单的予以退货。我们此刻的做法是，即使是我们的商品有残缺，贴合退货的条件，仍然需要顾客再上楼退货。这样办事没有效率而且影响不好。

4、上岗培训推荐我们超市是否能够让基层员工参加入职或者上岗培训。培训能够使员工更有职责感，更有团队意识。此刻状况并不乐观，许多的员工团队意识较差，习惯于以自我为中心。尤为严重的是工作不专业，比如一种商品断货，他们会直接把临近的商品拉出一个排面，这是不科学的。

就应分析一下，找出一种高毛利的又相对畅销的商品来补排面。另外，订货时只是把该货的dms写在订货本上，但并不做分析。有时dms高，它可能是由于有促销造成的，那接下来没有促销了就不能定太多货。但有了专业培训这一切将有

所改观。接下来是我在超市工作的第三个月了，我会一如既往的发奋工作，用心学习，与同事搞好关联。把零养到无穷，始终是我不懈追求的目标。

商场总结报告篇五

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝，真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢命运，让我认识xx[]花开花落我一样会珍惜！感恩的心，感谢xx[]让她伴我一生，让我做坚强的自己。新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过几年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下[]20xx年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识——采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配

合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢”！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止20xx年12月底，共计降低成本、节约费用达万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

20xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个

优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手更多的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。因此供方管理部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能规范他们的内部管理，甚至帮助他们规范而不是一味的追究这样那样的问题而造成的一些小损失。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，最佳的处理结果应该通过双方友好协商让供应商心甘情愿、心服口服接受我方提出的补偿要求。供应商管理的目的不是发现他们的错误而是帮助他们避免错误、预防出现错误。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，因此在下半年的工作中我部门将更好的为公司所有供应商提供良好合作环境，使供应商能真正全心全意的为明景服务，抛

弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。同时我们希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。将不可能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是他们的协同和支持使我成功。总之□20xx年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！