

2023年商场员工个人工作总结(模板9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

商场员工个人工作总结篇一

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，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！

商场员工个人工作总结篇二

今年四月是一个不太容易销售商品的月份，因为新型冠状病毒肺炎疫情的影响，这个月商场的客流量几乎降到了谷底，也就更别提这个月商场的销售量了。对此，我详细总结了一下本月的工作：

可以说，在疫情期间要保证商场客流量以及销售量，这是一

个非常矛盾的命题。对此，本人联合商场的安保部门，做好了全部的防护与检疫工作，并在保证客流错开高峰的同时，对商场的商品进行促销活动，以此来保证的商场客流量以及销售量。然而，很遗憾，这些提升客流量的方法，最终还是在疫情的影响下，失败了。大多数需要购买商品的人们，最终还是在疫情期间选择了在线选购商品，虽然我们商场也有在线商城，但毕竟在线商城的销售量也就不能算在我们这些商场销售的工作成绩上了。

由于今年四月商品销售量的巨幅下降，本人为了提高商品销售量，也进行了一系列增加商品质量的活动。关于商品质量，这本不是归我们商场销售管的事情，但因为这个月的特殊，我们商场销售也参与到了增加商品质量的会议当中，从各个方面向商场商品采购部门提出我们的一系列意见。商场的商品采购部门也针对我们的意见去各大厂家卖家去挑选更加优质的商场商品，以保证那寥寥几个来商场购物的顾客，也能够买到比在线上选购的商品更加放心的商品。不过这一提高商场销售量的措施，最后还是在疫情的影响下，失败了。

在四月里，我们商场销售人员为了能够提高商场客流量与商品的销售量做了许多没有得到收益的事情，然而我以为这些事情也不见得就是无用功，至少我们商场销售明白疫情期间要想顾客来商场里进行购物，这实在是不太容易的事情了。鉴于这个原因，本人打算下月的销售工作，将开辟线上选购渠道，以保证那些以往的客户，可以在收到我们的广告推送时，通过我们提供的线上选购方式进行商品的选购，这样我们商场销售的销售业绩，应该会得到一些改善吧！而且这样做还可以为商场节约一些防护与检疫的成本，甚至于店面的租金，何乐而不为呢！

商场员工个人工作总结篇三

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司已经有将近_个多月的工作时间了。转瞬之间已经过去了好长时间，

在这xx个月的时间里，我有过欢喜，也有过失落。自己不但学得了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。下面就是本人的工作总结：

也许xx的工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为商场员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并没有想象中那么简单，那么容易，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

通过近_个月的工作和学习，商场的工作我也可以应付自如了，或许说这些话有些自满，但当有状况发生时，公司的同事都会向我伸出援助之手。这使我心中不经万分感动。在这_个月的时间里，自己一直保持着对工作的热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名xx的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，不能与顾客发生任何的不愉快，所以我们要以会心的微笑去接待每一位顾客，纵然顾客有时会无理取闹，但我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作的时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还有待提高，但是自己觉得只要用心去做，努力学习，就能够克服任何困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的向老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作中遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算是对自己的一个工作总结吧。

在这段工作期间内，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，使我们的工作效率有所提高。当然

自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一位顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，更不能在工作时间内聊天、嬉戏，这样会让自己在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于自己工作方面的专业知识，自己只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中工作了短短_个多月的时间，但给自己的感受却很深，无论是在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，我们努力吧。

商场员工个人工作总结篇四

超市新员工三个月总结我在超市上班已经三个月，作为一名新员工，我在过去的三个月里在领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步。我从一名不懂超市工作的学手做起，几乎没有任何超市的工作经验，但通过三个月的努力学习，在师傅、领导的帮助下，已经成长为独立工作的员工。

到目前为此我对商场的商品名称、价格、商品摆放位置，仓库存货情况都已经比较熟悉，我感触颇深。

俗话说：“没有好的师傅，带不出好的徒弟，如果没有商场

领导的帮助，没有同事师傅们的指导，我也不可能这么快熟悉业务工作。在这里我感谢我的同事们，感谢商场的领导培养我。

来到超市后，我面对的是一个全新的世界，我每天看到的是车水马龙的顾客，让我应接不暇，开始我不熟悉业务，不熟悉商品知识，真不知道怎么办。但同事们、领导一张张热情的面孔，给我很大的鼓励。

我看到了领导的工作态度和工作热情，这深深的感染了我，也让我对商场行工作有了崭新的认识。所以我第一时间改变自己，使自己适应现代超市工作的需要。我积极投身超市，对顾客积极介绍各种商品，达到了很好的销售效果。

今后我还要不断努力学习，使工作做得更为出色，请领导支持我、帮助我。请看我的行动吧。

商场员工个人工作总结篇五

我于20xx年x月加入商场，开始了我新的工作和学习过程，一年来，收获良多，感慨也不少，现将本阶段工作总结如下：

本阶段客服督导部的职能工作主要有两大块，一是继续做好服务台的工作，二是初步接手和学习并执行督导工作，作为客服督导部成员的我，工作也主要以这两块为重点。

服务台的工作流程性和技能型较多，原则性相对较强，在本阶段的工作中，我学习了服务台各种系统的操作和问题的处理流程，现在能够独立执行服务台的所有工作，并对服务台的工作做了细致的思考和研究，认为服务台的工作应该再细化，再拓展，结合我商厦竞争力打造步伐，进一步开拓服务领域和服务职能，具体内容将在20xx年工作计划中详述。

x月初公司安排我去x考察督导工作的基本事宜，用了两天时

间，我对开元的督导做了细致的观察，基本了解了他们的工作内容和工作方法及工作范畴。于x月x日开始着手准备督导部门筹建资料，这个任务对初入商场，对商场认知一片空白的我来说是有很大压力的，在郑经理的鼓励和支持下，我借助网络和卖场各位同事的帮忙，于x月x日完成了成立督导部的策划方案，在此过程中，我学到了很多知识，视野得到了很大的拓展。

20xx年x月x日，公司的竞争力打造活动开始了，在此期间x经理带着我在各部门实习，在卖场检查、学习，开始慢慢介入商场工作，虽然比较迷茫，但却很充实。因为每天都能接触到一些新鲜的东西，收获一点一点堆积进了我的脑海，我对x逐渐有了一个来自于我自己心里的认同和肯定。并对自己有了一个不算清晰但却真实可行的目标，努力学习商场的各种知识，用我的力量来推进x更好的发展。

在对竞争力打造方案学习并应用了一段时间以后，卖场环境在公司全体员工的共同努力下有了比较明显的变化。为了调查员工对服务竞争力打造的认识和执行情况，我协助郑经理对员工代表作了深入座谈，座谈中员工方提出了种种问题和情况，对这些问题和情况我一一做了总结和记录，并寻求方法和办法去为他们解决这些问题。解决问题的过程是最好的学习过程，在此阶段，我对员工、对公司、对客户、对顾客有了一个深入的认识和了解，给我在日后的工作过程指出了一条路。

我的目标和方向渐渐清晰起来，我知道了我以后要怎样去工作，后来在郑经理的指导和引导下，我深入到商场的每一个角落，严肃查处了一些执行落后，使竞争力打造培训内容得到了巩固和延伸的违规行为，在一定程度上严肃了卖场作风和纪律，并为日后的工作打下了良好的基础。

商场员工个人工作总结篇六

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。可是，随着四月的到来，我们的工作最终开始出现了转机。而我们也开始经过自我的努力争取在四月的时候改变我们的情景。

在四月里，最初的开始，我们就迎来了愚人节和清明节。而在商场的活动支持下，我们更好的经过销售活动取得了不错的成绩！以下，是我对这个月的工作总结：

尽管四月的情景已经转好，可是危机并没有完全结束。商场依旧坚持着量体温、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职责。对待在商场中如：摘口罩、人群聚集……等等情景，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，可是我们所有的同事都十分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，更是我们的职责！

四月一日的愚人节活动我们仅仅有部分区域进行的活动很简单，也仅仅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。

而在在此期间，我们的宣传工作也在不断的进行，不仅仅提

前发出了活动优惠券，还进取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景，防止出现安全方面的问题。同时作为销售者，我也进取向客户们宣传自我负责的商品，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景还是有不少的限制，可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景，商场也一样会回到往日的热闹！

商场员工个人工作总结篇七

光阴似剑，时光如梭，转眼__年已经过去了，我们满怀喜悦迎接新的一年。在以前的工作过程中经历了许多事情，从工作过程中也总结了许多经验和教训。

我于xx年6月到xx商场工作，作为一名收银员，我总结了以下内容：

- 1、作为一名营业员要有良好的工作姿态，良好的待客态度，热情接待顾客，要了解顾客的购物需求，为顾客营造一个温馨的购物环境。

- 2、对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话，要注意自己的仪容、仪表，动作要大方，举止文明，作为一名合格的收银员，要随时注意价格的变动，熟悉卖场的各种商品，特别是特价商品信息，在收银过程中要做到唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。扫价时商品价格要与电脑相符，如不相符时，随时通知商管和店助

调价，在收银过程中不要漏收、少收、多收。

当然也有许多不足之处，有时自己心情不好的时候，对顾客语气稍重一点，有时也顶撞顾客，不过我会尽量注意自己在工作中保持良好的心态。

总之，我非常感谢领导对我的支持和帮助，给我一个工作的机会。我相信，在我以后的工作中，我会越来越努力，让我们共同努力把北山越办越好！

商场员工个人工作总结篇八

岁月带不走历史的脚步，在充满各种挑战的2021年，我们经历了各种思绪的洗礼和调整，大喜大悲的一年让我们倍增记忆。

我们转变了观点，我们改变了工作方式和作风，我们调整了新的对策和方向，在公司z总、z副总的教导和领导下，展开了很多工作，物业管理费的成功收取、物业场地租赁的合理变动，物业停车场的完善和维护，物业电力系统的更新，物业创收指标的完成，物业商场的有效调整等等。

绝处逢生的意思是形容在最危险的时候得到生路。常言“吉人天相，绝处逢生。”也许大家看我这句话很别扭，但很自我的说，全年的招租工作就这八个字概况——绝处逢生，放手一搏。

任何一次经济危机，任何一次金融风暴，任何一次通货膨胀，对房地产行业是一个革命，能够说商业物业租赁是房地产行业的一页白纸，随波逐流，起伏不定。处于中档物业的我们正是睁眼瞬间的冲击目标，极为敏感。

全年租户的进出比例很大，是我在职以来流动最为频繁的一年，先后这么多家租户选择我们的黄金商铺和纯写字楼，他

们按照事先设定的经营方向去勇敢的为自我的目标而奋斗，一路辛苦，终究下来还是起点而逃，更有甚至是预付探望而放弃。每每看到这一幕幕失败的例子的时候，让我倍增了压力，同时，很惋惜这些和我们缘分很浅的客户。

遇到问题，我们总是要找突破口，总得去想办法落实招租工作。老总在x月份一次工作汇报会议上提出：“应对灾后的经济状态，我们的各项工作要逼出效益来”也就是从那刻开始，应对自我的工作状态进行了新的调整，有了极强的预防意识。

在全年的招租过程中，我们采取了进取有效的应对，虽隔领导年初提出的要求有点距离，但我们从长距离化解到了短距离，我们先后采取这些措施和方法：

1、专题专项会议，统一思想，勇敢应对。

公司的高层都是租赁行业的前辈和行家，在全年中，公司领导先后主持召开过不低于xx次的招租专项会议，招租客户分析会，招租细节讨论会，招租客户沟通注意事项等等主题的会议，经过高层有效的灌输和传达的董事会招租工作的要求和策略。

4、分类信息的宣传，网络的推广，现场广告牌设立，中介的合作，同行的推荐等等措施，各显奇威，相互补充。

一向看好的分类信息的宣传在今年登得最为平凡，其效果最为明显，很多有需求的客户就是这一则小小的广告而来，而最终成交；现场广告位的设立，让信息很抢眼，也容易记得。

5、退场客户的处理，游刃有余。

其实，看到租户退场的时候，我们的心理是清楚的，在今年我们异常不舍得，获取一个成交的客户真的不容易，客户的正常和不正常退场，都说明他投资失败或者企业转移，在处

理全年这几十家客户退场时，我们严格遵守了公司的规定，让公司的利益到达了最大化。

没来签约，一切=0，这是我的个性签名，很多人看后，都想了解我是做什么行业的。其实，应对这租赁行业下滑的趋势，仅有这句话能时刻提醒着自我，在应对有意向的客户的时候，真的需要讲究缘分，需要对企业，对自我绝对的自信，得到客户的认可真的就在擦肩而过的瞬间。

在写这工作总结的时候，我就在想如何很客观而又真实的反映一年工作的时。应对物业管理工作时，我首先是感激物业部的总负责人谷主任，是他的全面把握我们才能完成各项经济指标，各项管理要求，各项服务标准。

再要感激物业的xx位日夜兼程的园丁，我感觉园丁这个词最适合，他们虽都不一样年龄段，不一样工种，不一样本事，但他们有共同的目标——完成指标，确保安全，服务客户，通力合作。在全年的工作中，他们确实做到了，并且真的能够说我们这支编制不足的队伍是有战斗力的教师范文吧，全年进行了物业租户物业管理费的收取和落实、租户的水电和烟管的包月服务、物业应急事件的处理，各项投诉和服务的跟进、物业基础电力设施的更换、物业停车场的运行、物业酒店的各项服务、物业各项活动的参与等等，正是再坐的各位用心的体现，如果就我和主任来完成这所有事项是不可靠的，这是我们这个团体工作的结晶体，是大家去为企业奋力拼搏的产物，我们的队伍是好样的，虽还存在着不足和不够完善，但我们正在充电着，主要带头大哥给我们做好督导，我们会更加成熟和完善的。

正确认识，有效应对正是对企业发展的基本要求，在这报告中，我还是想谈谈我对企业存在的问题，阐述我的想法和认识，期望说的不对的或者认识不足的，领导多给予批评校正。

我想谈的第一个问题就是物业的硬件急需要完善，主要体现

为物业公共区域的维修和楼梯的装饰和改善。其实，相信各位从二楼楼梯上来办公室，都明显感觉到物业的走廊墙面太花、太旧，物业的楼梯口太低档次，这是很直观的表现，在我带客户看写字楼的过程中，很多人一上来就感觉物业写字楼装修太简陋，太破旧，楼梯感觉太俗气。我感觉客户也说的有道理，没有电梯最起码物业公共区域的外观是漂亮的。

第二个问题是物业外围广告牌和外部灯光的布置，完善物业的外在形象。也许我说话太直接啊，我感觉我们的z美食街的广告牌不够精美，并且工艺粗糙，不能让人第一眼看到这个招牌就深深烙下印，靠西面的招牌已经是风中摇摆的跟进，从下头看很不安全，必须得立刻处理，拆除先。走在z美食街的临街马路上，总是感觉那里的灯光不够亮，其实我们真的需要在调整一些整个物业外墙的灯光，让走过那里的人一眼就能感觉到那里热，那里亮，那里是美食的航母，是品牌店的至尊宝地。

第三个问题就是物业铁皮瓦的维修工作，水槽需要重新更换，暴雨洗礼的季节，物业四楼和伸缩缝就是漏个不停，这不夸张，物业四楼的水槽需要重新改善，之前的水槽排水量不够，并且，当时所用的材料都老化和脱胶了，此刻接缝处都处于漏水状态，需要重新设计改建。

服务于客户使我们的物业商场管理工作的核心，也是体现我们物业费的实质终归，在一年中，也和不一样租户进行了不一样程度的沟通和交心，其实，部分客户对我们物业是比较满意的，尤其是我们物业部的员工，在客户有需求的时候，我们总是能体现我们及时的服务，有效的帮客户化解各项问题，从而让租户的经营工作能正常运行。经过和客户的了解客户也说出了他们的一些想法和反映的问题，主要有：

- 1、部分租户提议我们成立一个xx美食街餐饮协会，定期组织物业餐户进行交流和沟通，在突出的竞争和价格方面能做好协调，真正做到一味一家的要求，同时，对全年关于没事的

各项活动提前做好推广和宣传，真正从全局研究全年的推广和宣传的作用，不能只是流于形式。

4、和租户的互动活动太少，比方说能够组织进行团体活动，在过年过节的时候，做好交流，比方说过年的时候，送送台历、挂历，在其他节日里，我们把整个物业做些布置和营造氛围，从而促进整个物业节日的气氛和感觉。

之前写工作总结，都没有写过这个标题，在今日我刻意加了这个资料，确实，在今年，我学到了很多的东西，能够说是一笔大大的财富。并且绝对是增值的，十分感激在这一年中，批评、关注、教导过我的公司高层和同事，多谢大家的坦诚相待，主要体此刻：

第三项和公司高层的沟通，受益匪浅。在全年的招租工作中，我遇到了众多问题和应对的方法。在一次次老总苦口婆心的教导和指引下，我也深刻理解了很多人招商、沟通、谈判、促成、收款、签约等方面的知识和本事的提升，真的理解了刘总所说的“唯有改变着领导不改变者，不改变就是古董”改变需要学习和充电。

第四项和物业主任和同事的沟通学习，让我们的各项工作更加协调。物业部推出的例会前的读书学习活动，让我们成功的分享了书中的黄金屋，书中的颜如玉，我们一齐学到了很多做人、做事的心得，一年中，主任也教会我很多东西，各项事件的处理更多的是以身示范，他的敬业让我们的团队更具凝聚力。

经过以上学习，让我的心智都得到了提升和锻炼，也正是各位的直言不讳，能让我们共同成长，从内心很感激这一年中批评或教育过我的各级领导和同事，这是企业精神的体现。

以上是我2020年的年终总结，总结过去，展望未来，历史需要铭记，经验需要吸取，在立刻到来的2021年，我们真的要

鼓足勇气，用新的姿态去挑战了，去体现我们应有的价值。

总结过去，展望未来，用心去勇敢应对，用智慧去创造新的作品，在这最现实的年代，需要的不仅仅是勤劳与职责，更需要提炼的是本事和技能。也许在这一路上，有紧张，有郁闷，有兴奋，有渴望，但我想，更多是有收获的表情，更多的是租户感激的言语。在这金牛旺财的365天，我们一齐风雨同舟吧！一齐去微笑应对吧，相信我们能飞跃明天！

商场员工个人工作总结篇九

时间一晃而过，弹指之间□xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的不懈努力，在工作上取得了必须的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

- 1、在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识。努力为商场开业做前期工作。
- 2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情景。进行考核与监督。
- 3、在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作。令活动顺利完成。
- 4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置
- 5、根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划资料

当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作本事也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自我各项本事。综合看来我觉得自我还有以下的缺点和不足：

- 2、对各部门的工作情景缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行
- 3、对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果
- 4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏
- 5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。经过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改善提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线到现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

- 1、针对商场新开业，新员工大批增加的情景，为保证服务质量：

- 3、弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境

明年工作计划：

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自我，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自我高度的职责心和自信心，争取在各方面取得更大的提高，必须能在xx年做出更好的工作成绩。