

# 2023年商场述职报告 商场管理述职报告 告(大全10篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 商场述职报告篇一

商场主管述职报告

商场主管述职报告

尊敬的领导：

### 一、个人简介

我是一个对待工作认真负责，积极向上，乐于助人的人，在工作中愿意与同事相互配合完成工作。

进过岗前培训，我于x月xx日被分配到楼层，对于一个刚刚毕业的大学生而言，第一份工作是十分激动的。初次接触零售百货行业，对我来说一切都是既新鲜又陌生的，一段时间我对楼层的品牌有了一个初步的认识，期间我努力向老助理学习他们的管理经验、方法，以尽快胜任岗位需要。

来贵都的第一个月，最让我难忘的是自己独立带班。由于助理短缺，刚刚实习一周还不熟悉工作的我，被迫独自带班，当时压力很大担心自己做不好造成管理混乱，但没办法只好硬着头皮上。记得第一次开早会我很紧张，会开的不好，之后经过一个月的锻炼我逐渐适应。现在我明白我的职责主要是：系统的维护卖场经营秩序及日常管理和考核工作，对员

工实行规范化管理，商品管理及处理客诉和突发事件。

## 二、现场管理方面

我们的管理是严格按照公司要求，结合楼层实际情况而进行的一种规范化管理。我们提倡人性化管理而非人情化管理。为此，我将从以下五方面去做：

1. 坚决落实并执行公司的各项规章制度，对违反者严肃处理。
2. 在遵守制度的前提下，对员工的管理要灵活。
3. 加强对店容店貌的管理，做到干净整洁无杂物，给顾客留下良好的感觉。
4. 加强现场巡视力度，保证良好的经营秩序，及货品安全，督促规范员工行为，及时处理突发事件。
5. 努力学习产品知识灵活应对商品退换及客诉，提高工作效率。

## 三、工作中的不足

1. 一些日常管理方面出现的问题处理的不够完美，对员工的管理还存在不足，现场货品管理仍是弱项，需继续学习。
2. 对品牌风格，特色，面料的了解，员工思想专业知识培训方面有待进一步提高。
3. 对待客诉方面，无法做到有理有据的去应对顾客的无理要求，处理退换货时容易冲动，今后因努力改正。
4. 两个月来，总体管理水平较低。

## 四、今后工作计划

1. 根据楼层的实际情况总结出一套行之有效的管理方法。
2. 在量化考核标准一致的前提下，对不同的员工按其性格实

行不同的管理，采用不同的沟通方式提高工作效率。

3. 总结出一套应对客诉的行之有效的方法，提高解决客诉的能力。

来贵都的两个月是冲满激情的两个月，感谢公司为我提供的实践平台，让我从中学到许多实用的东西，在接下来的工作中我会更加努力，为公司的进一步发展做出应有的贡献。

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

商场管理人员述职报告

本文作者：狄蓝语 文秘114原创投稿

述职报告

亲爱的同仁们：大家好！

可能减少运营管理部人员流动，保证商场有一个和谐、良性的发展。对于新进员工的要求严格把关，并协助其做好进场的相关手续，随后进行业务知识、规章制度、工作流程等内容的培训及考试，保证新员工的各项基本工作可以顺利完成。

4、商场的最终目的是有一个良性的发展空间，从人员管理到店面管理最终都是为良性发展做准备，只要经营者有利润，才能达到最终目的，根据当地的风俗习惯和重要节令、在中厅有针对性的进行有奖促销活动，以更好的提升销售。

5、装修管理：协助保卫部、设备部与进场装修人员进行前期沟通，装修时现场监督，发现问题立即指出，并对相关装修要求和注意事项随时给予提示，尽量避免不符合要求的情况

出现，要求装修做到无异味，无噪音，无灰尘。审查其装修图纸，约定装修日期，核定用电流量，审批装修防火材料，对接相关装修工作，帮助办理装修审批手续。6、为打造一个和谐共建的商场，每日从考勤经营者的出勤率开始，规范业户的经营方式，坚决杜绝迟到早退，叫喊叫卖，悬挂自制pop超摆超放，播放迪曲，办理进退户手续，核算各种费用，延时手续，装修结果的验收，投诉的处理与协调，漏水点的观察和配合维修，配合收取管理费用。

7、能够营造良好的商场购物环境是作为一名管理人员应尽的职责和义务。未经商场允许商贩在商场内肆意兜售商品的行为本身已经严重影响商场的形象，督促管理人员对待此类事件一经发现，严肃清出场外。同时为保证商场内的环境卫生，散发与商场无关的宣传单如有发现，立即进行制止与清场。

8、一个大型商场不仅在管理与经营上做到井然有序，安全消防工作也是重中之重。确保每一名业主和消费者的生命财产安全，安全消防工作必须做到位，落到实处。这就需要本部门配合保卫部向占用消防通道和遮挡防火门经营业主进行解释，让其学习到安全消防知识，意识到安全消防的重要性，并且做好安抚工作，保证与业主的良好沟通。

9、在商场进行正常的经营管理时，常常碰到顾客过来投诉的事件。商场只有协调的权利，没有执法权，所以这要求我们得有极高的职业操守，和化解矛盾和处理技巧的能力，我部门采用个性化处理投诉办法，在管理权利的范围内适当的对顾客进行说服，同时也要考虑到业主的经营方式方法。因此采用一对一的模式，与顾客与业主在不同场地同时进行协调，为双方争取到最大的让步，使得问题达到圆满的解决。

企划宣传：

在日益激烈的竞争中，打造商场的品牌效益，树立良好的企业形象，商场的企划宣传必须落实到位。有效的营销不仅依

靠新颖的创意，更需要强有力地执行与规范操作。对商场的企划宣传方面主要采用媒体投放方式。媒体投放主要以配合阶段的活动和节假日商场促销为主，以自有的电视广告，广播为重点，派专人制作精良的ppt\ps广告等。选择当地四家重点报纸（大众信息、四海传媒、供求世界、都市导航）进行活动与促销宣传。商场内外氛围包装。相较于商场外部氛围的包装，商场内氛围的营造显得尤为重要。每逢节假日，学生放寒暑假，都是商场客流的高峰期，这就需要迎合当前促销主题。为了更好的诠释和演绎促销主题，严格进行对颜色、图案、造型和材质方面的设计和筛选。商场内各个位置的装饰改造，广告设计样式及悬挂，都指派相关人员实施进行。

招商管理： 1、商

段使得2012年11月份300多个店面续租这项工作，在领导的英明领导下，基本取得圆满的成功。2、对由房主买断的店铺出现的空铺状态，部门内部开会针对各空铺的情况进行介绍和研究，责任不只落实到招商人员，而且发动运营管理部全员进行招商，做到每区的管理员就是本区的招商员，将自己作为投资者的理念去推销介绍，效果非常不错，对接成功近20间店铺。

公，但要充分发挥现代实用的开发管理软件，将每间店铺都量身订制了一个进退户质保金的小单元，必须录入电脑，做到规范管理。3、引导业户装修向高档次发展，三期去年第一年开业，业户装修上不敢投入太多，经过优胜劣汰，对新进业户装修时，引导业户向商场内现有装修高档学习，只有这样才有市场。另外，领导给机会到其他商场学习时将自己认为装修、设计及货品摆放较为精典，值得学习的店面，用jpg的方法记录下来，考察后，让业户学习和效仿。以此来提升商场的整体效果。不足：1、跟经营业主的沟通还有待加强，前期主要局限于漏水点、费用的缴纳，租金的沟通，对于人员经营相关的沟通有所欠缺，在沟通技巧上也表现不足。所

以，现在要做的就是多于业主接触，与业主建立共存体系，加强感情联系，让业主了解商场的制度与管理方法，使政策、客诉等能更快更好得到实施和处理。2、提升敏锐度，对业主和员工的不规范的经营和不良行为和语言要有敏锐度，将不良因素和思想消除在萌芽。今后的工作计划：1、把自己放在更高层次去要求自己，努力把自己向着全面性人才的方向培养，尽早让自己学会独立处理商场一切事务，为总经理分担些许肩上的重任。2、培养员工的汇报意识，每项工作都要有安排，有落实，有汇报，随时掌握厅内的各项工作，以便下一步工作的开展。3、向管理要效益，通过管理提升商场的品牌，提高产权价值，让店铺在本年度续租时，在租金上有一个质的提升，让投资者拥有足够的信心将我们商场做为长期持有股来投资。4、培养整体观念和合作精神，克服本位主义倾向。增加员工之间的互谅互让，培养员工之间的友谊，满足员工的社会需要，使员工提高工作兴趣，改善工作态度。

促销、客诉等能更快更好的解决。2、需要在品牌方面加大学习和认知度，多了解不同的品牌，掌握这些品牌的相关信息，提升自己对品牌的敏锐度，只有自己了解了才能更好的为员工培训。今后的工作计划：1、现在担任经理副理之际，抓紧时间学习作为副理的各项事务，并把自己放在更高层次去要求自己，努力把自己向着全面性人才的方向培养，尽早让自己学会独立处理商场一切事务，成为全方面的管理人员。2、加强与品牌供应商的沟通，在今后的活动、人员、货品等方面的沟通更加顺畅，将工作做得更到位、更完美，在销售淡季联系实力较强品牌做户外路演和室内走秀，将品牌推销出去，让更多顾客了解品牌并喜欢品牌的商品。3、加强自身业务知识，提升工作能力，以便于以后对员工的培训工作可以更加完善，帮助员工成为优秀的导购人员，也使自己成为高素质的管理人员。4、在三期即将开业之际，借此机会认真学习装修相关知识，熟知装修的所有工作流程，学会独立安排和协调商场的所有装修工作。在过去的两年时间，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸甜，才让我不断成长着，进步着。

## 商场述职报告篇二

尊敬的各位领导：

现将本人20xx年的工作情况作一简单汇报，请大家批评指正，商场主管述职报告。

### 一、工作职责

本人先后在女装、男装等部门担任过主管，今年 月，调至一楼鞋部担任主管。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：维护整个鞋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，商品的售后服务等。

### 二、工作职责执行状况

一年来，本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合和鞋部全体员工的通力协作下，依靠"xxxx"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。

1、提高自身素质，尽力适应岗位要求。本人原在服装部工作，对服装比较了解，岗位调整后，虽然同在“亚萍国际”，但俗话说，“隔行如隔山”，如何做好鞋部的主管，对我来说，依然是一个全新的课题。为此，我不断学习，充实自己，以尽力适应岗位要求。一方面，我努力读好有字之书，如有关皮革、营销、管理等方面的专业报纸、书籍，做到“修身知识勤学，基本知识笃学，业务知识深学，急需知识先学”。另一方面，我善于读好无字之书。一年来，虚心向领导、向同事、向员工学，学习他们的专业知识、工作方法、营销技巧、对人处事艺术等。与此同时，在日常生活中坚持“多看、多听、多想、多做”，通过学习与实践的有机结合，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，提升员工整体素质。今年来，鞋部营业人员调动频繁，针对新员工对公司纪律和经营业务不够熟悉的状况，我在平时工作中，能利用各种机会，在员工间进行专业性商品常识、销售技巧、商品陈列的交流，并在日常巡视中加强了监督与执行力度，提高了员工的纪律意识，使部分新员工较快地进入了工作角色，并养成了良好的职业习惯，同时在规范化管理的过程中，本人自觉遵守公司的各项规章制度，要员工做到的，自己首先做到，要求员工不做的，自己首先不做，在管理中发挥了表率作用，促使自己加深了对管理、对自己的进一步了解。

3、加强现场巡视，保证经营秩序良好。经营主管的工作场所就是鞋部现场，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，使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便、舒适的购物空间。在过去的一年中，通过本人和鞋部所有营业人员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。

4、坚持公正合理，灵活商品退换管理。配合柜组和商场办公室做好商品退换管理工作是本人的一项重要职责，一年来，我认真学习并灵活运用商场在商品退还方面的相关办法，对每一起退换货的处理都努力做到有章可依，特别是依据公平、公正、合情合理的原则保护消费者的合法权益，维护公司在消费者中良好的口碑，同时尽可能做到厂家的理解与支持，以保护现有珍贵的品牌资源。为降低售出商品的退换比率，还对易出现纠纷、问题的商品对员工进行有目的的指导，提高了商品知识的专业性和服务水平。

5、了解员工状况，努力打造和谐团队。一年来，本人注重了解鞋部营业员的自然状况和思想状况，坚持多与员工进行沟通、交流，以达到对品牌销售业绩动态、同城同品牌业绩状况、商品结构、销售客群的深入了解。同时，善于通过日常口头表扬和鼓励来保持员工较高的积极性、稳定性，尽自己



最大的努力，带动更多员工，形成一个和谐的工作团队。

### 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，特别是在现场货品管理方面做得还很不够，仍待向其他领导与主任学习。

2、对品牌特色的了解、对员工思想的了解、对专业知识的了解仍有待深入、细致，对现场管理仍停留在粗放式管理阶段，自身管理水平有待进一步提高。

3、处理退换货时，有时心态不能平和，未能在感情方面让顾客感性理解未予以退换的原由，需要在今后的工作中认真修炼。

### 四、20xx年工作打算

1、加强对鞋部现有品牌销售结构的分析，进一步从数据上加强对各品牌的理性认识，配合各柜组和相关领导，及时将合理化信息和建议传达厂家。

2、充分调动每一位员工的积极性，通过平日的沟通，让员工在第一时间里了解公司的最近动态，以及公司的各种要求，要关注、关心自己的员工，及时肯定员工的进步，让员工行有规范、学有榜样、干有目标，心往一处想、劲往一处使，为公司的发展凝心聚力。

3、提高自身服务意识，做好整体员工服务意识的灌输，养成良好的心态，特别要加强自身专业知识的学习，要努力建立与员工之间的任信关系，树立自己的权威，为所有员工树好形象，努力把整个鞋部打造成为一个步调一致的和谐团队。

20xx年让我有点依依不舍，在这一年里，曾流过辛勤的汗水，

也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！

网友们，商场员工述职报告就到此为大家介绍完毕了，在这里祝大家都能早日写出一篇好的文章。

## 商场述职报告篇三

尊敬的xx商场领导：

首先，非常感谢xx商场给了我一个很好的工作机会，感谢商场一直以来对我的信任和关照，特别感谢商场给予我发挥个人优势的平台。

在xx商场工作的半年多里，您们也给了我很多的培育，让我学到了许多，也进步了许多。但因为我个人身体原因，我很遗憾地在这里向xx商场提交辞职申请。

我认真回顾了这半年来的工作情况，在工作中，我一心为推动xx商场的发展而工作，一直以xx商场利益为中心，我学到很多东西，无论是从专业技能还是做人方面都有提高，感谢xx商场领导对我的关心和栽培。

xx商场目前在领导们的英明决策、正确带领下，已经全面进入正轨，生产和管理都越来越高效，取得了日新月异的进步。xx商场制度基本完善，领导制定的方针符合实际情况、具有可行性。以后xx商场也肯定能在调动基层员工的工作热情和积极性上作出成效，那我相信xx商场不久将能超额实现销售目标，也能形成一个出类拔萃的团队。

而我自己，由于身体状况等各方面的压力，使我已无法再精力充沛地投入到工作中去，而且，我深刻感觉到自己的能力

也有限，没办法达到xx商场需要的要求，在xx商场的各方面需求上自己能力还不够。所以，我现向xx商场提出辞职申请，望xx商场能谅解。我希望能于xx年x月x日正式离职。

对于由此为xx商场造成的不便，我深感抱歉。但同时也希望xx商场能体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。我保证，本人离职后绝不做出任何有损xx商场利益的事，也不向外透露任何xx商场内部的情况。我衷心祝愿xx商场在今后的发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上！祝愿xx商场领导及各位同事工作顺利！请xx商场各领导审查批准！此致 敬礼！辞职人□xxx 20xx年x月x日 尊敬的领导： 您好！

首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入xx商场之后，由于您对我的关心、指导和信任，我获得了很多机遇和挑战。经过这段时间在xx商场的工作，我学到了很多超市方面的知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。由于我自身经验的不足，近期的工作让我觉得力不从心。

为此，我进行了长时间的思考，觉得商场目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致。为了不因为我个人的原因而影响商场的销售业绩，经过深思熟虑之后我决定辞去这份工作。

我知道这个过程会给您带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。我会在这段时间里完成工作交接，以减少因我的离职而给公司带来的不便。非常感谢您在这段时间里对我的教导和照顾。

在商场的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是xx商场的一员而感到荣幸。我确信在商场的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一

部分。

祝商场领导和所有同事身体健康、工作顺利！再次对我的离职给商场带来的不便表示抱歉，同时我也希望公司能够理解我的实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

此致 敬礼！辞职人□xxx 20xx年x月x日 尊敬的领导： 您好！

本人xx□是xx柜台的收银员。因近日来自身压力过大，屡次出现不应该出现的错误，给顾客带来困扰。身心倍感疲累，经过半个月的思考，发现自己已经不能胜任这份收银员的工作，另外也不能再继续犯错不断，给商场和客户带来麻烦甚至是损失，所以在此申请辞职。

本人自进去商场已经有1年多的时间了，当初怀抱着兴奋的心情过来任职。初来乍到，因本人自己性格内向，不大爱说话，不过，幸好同事们都很友好，很容易相处，在初期也帮助我掌握工作的方法和技巧，直到我自己能够完全独立的工作。这些天，想到要和这些相处了这么长的时间的同事们告别，心中仍有不舍。但是，认真思虑之下，本人还是决意离开，在这里，祝我的那些可爱的同事们工作顺利。

我们的商场在全市算的上具有一定规模的，并且生意越来越好，在这里，感谢商场曾给我的这个大舞台，让我在一年多的时间锻炼了自己，充实了自己。也很感谢商场的培训和礼仪指导，学到了很多知识，在未来都对我会有很大的帮助。

还有商场的主管领导，正因为你们的严谨的管理方式，我们才能有有条不紊的进行工作，在这里，衷心祝愿你们将商场这个大舞台打造的越来越绚丽。本人能力有限，经常出现疏漏，无法圆满的完成自己的工作。在此怀着很抱歉的心情来辞职，还请领导理解批准。

此致 敬礼！辞职人□xxx 20xx年x月x日 尊敬的xx领导： 您

好！

经过再三考虑，我决定辞去xx商场的工作。

首先，我深深地感谢您对我的关心和帮助！在xx商场的这段日子里，我过得非常愉快。遇到您这样的好领导，是我的福分，我会永远铭记您这个贵人的。这段日子里大家都干得不亦乐乎，整个部门生机勃勃，欣欣向荣！我想如果我留下，不久的将来，一定能学到很多知识，为您分忧。

命运之神如此眷顾，我本该珍惜；但是，我遇到了我认为更好的机会，我梦想中的xx商场，向我发出了邀请，这对于我来说，是个非常难得的机遇。我权衡再三，还是决定离开xx商场。

虽然我还在试用期内，理论上处于一个双向选择的阶段，但是如此离开，从感情上讲我非常过意不去。

这近两个月的经历是我难以割舍的，我唯一的遗憾就是还没能为作出我应做的贡献就不得不离开。说实话，我也不知道我的选择是对是错，但我不后悔，我一定会认真走我选择的每一步路。

在离开之前我会站好最后一班岗的，把各种资料做好总结，顺利完成工作的交接。

最后，我恳请您的谅解！我将在月底离开，希望以后的日子里能有和您再次见面或者共事的机会！此致 敬礼！辞职人□xxx 20xx年x月x日 尊敬的各位领导： 您好！

非常感谢您百忙之中抽出时间阅读我的辞职信，我是犹豫很久后终于写下这封信，这是经过我深思熟虑后所作的决定。

首先很感谢xx提供了一个宽阔的平台让我自由发挥，从一名

商管走上领班的岗位。回头看看自己的成长经历，百感交集。感谢领导给予我的信以及同事的支持[]xx给予我的包容让我快速地成长，在xx两年多的时间让我学到了很多的东西。

我离开xx是为了一个新的开始，因为对于我来说那些那些还未实现的梦想会时不时地跑出来，让我很痛苦太多的事情没有去做，而我现在的生活显得毫无头绪。我花了四、五年所争取到的、学习到的东西现在好像都没有用了，当初的努力似乎也白费了。我不想放弃我所学的专用知识，不想让时间把我所学的c语言、数据结构、货币政策、财政政策等知识冲淡直到遗忘。

我想留给自己一段空闲的时间去做自己想做的事情，也许这个想法不切实际，但我必须去做，我不想在将来因为没有给自己机会而后悔。我想去学画画，我想去学习法律，我想去游览祖国的大好山河，我想陪父母多点时间，我想去读我的master.....[]

选择是件痛苦的事情，而人生就是一个不断选择的过程，选择就意味着放弃，选择是有成本的，这就是经济学中所谓的**机会成本原理**。

我的选择意味着离开xx[]放弃很多的东西。经过我的权衡，我决定给自己一次机会去尝试着完成我的想法而不留下任何遗憾。最后，衷心的说："对不起"与"谢谢"。祝愿公司开创更美好的未来！

## 商场述职报告篇四

亲爱的同仁们：大家好！

更加广泛。在过去的的时间里，从最开始的初来乍到到现在的初窥门径，我学到了很多我所匮乏的东西，也对这个行业有

了深入的了解，在此我将对自己所做的工作进行详细的阐述：

- 1、人员管理：每天日常的巡场，检查员工行为规范、员工的业务知识能力及员工的招商工作状况等，及时指正员工不当的行为。对于不合规规范的经营方式的活动展示牌及时发现并整改，监督员工的出勤及在岗率，避免漏失厅内的管理、销售及招商。
- 2、针对员工在工作中出现的共性问题，进行整理归纳，利用每周一、三、五开会时间进行着重强调，督促员工有则改之无则加勉。针对处理不合理的事件在会上进行研究，找出最佳解决方案。对于相关业务知识能力也会抽出有效时间集体进行培训，重点内容通过考试形式进行检验，帮助员工扩大知识面，提升自身的综合素质，成为一名优秀的管理人员。
- 3、妥善管理新进员工及离岗人员，尤其对于提出离职人员及时了解其心理动态，在不违背原则的情况下开导员工留任原岗位或调岗，尽可能减少运营管理部人员流动，保证商场有一个和谐、良性的发展。对于新进员工的要求严格把关，并协助其做好进场的相关手续，随后进行业务知识、规章制度、工作流程等内容的培训及考试，保证新员工的各项基本工作可以顺利完成。
- 4、商场的最终目的是有一个良性的发展空间，从人员管理到店面管理最终都是为良性发展做准备，只要经营者有利润，才能达到最终目的，根据当地的风俗习惯和重要节令、在中厅有针对性的进行有奖促销活动，以更好的提升销售。
- 5、装修管理：协助保卫部、设备部与进场装修人员进行前期沟通，装修时现场监督，发现问题立即指出，并对相关装修要求和注意事项随时给予提示，尽量避免不符合要求的情况出现，要求装修做到无异味，无噪音，无灰尘。审查其装修图纸，约定装修日期，核定用电流量，审批装修防火材料，对接相关装修工作，帮助办理装修审批手续。
- 6、为打造一个

和谐共建的商场，每日从考勤经营者的出勤率开始，规范业户的经营方式，坚决杜绝迟到早退，叫喊叫卖，悬挂自制pop超摆超放，播放迪曲，办理进退户手续，核算各种费用，延时手续，装修结果的验收，投诉的处理与协调，漏水点的观察和配合维修，配合收取管理费用。

7、能够营造良好的商场购物环境是作为一名管理人员应尽的职责和义务。未经商场允许商贩在商场内肆意兜售商品的行为本身已经严重影响商场的形象，督促管理人员对待此类事件一经发现，严肃清出场外。同时为保证商场内的环境卫生，散发与商场无关的宣传单如有发现，立即进行制止与清场。

8、一个大型商场不仅在管理与经营上做到井然有序，安全消防工作也是重中之重。确保每一名业主和消费者的生命财产安全，安全消防工作必须做到位，落到实处。这就需要本部门配合保卫部向占用消防通道和遮挡防火门经营业主进行解释，让其学习到安全消防知识，意识到安全消防的重要性，并且做好安抚工作，保证与业主的良好沟通。

9、在商场进行正常的经营管理时，常常碰到顾客过来投诉的事件。商场只有协调的权利，没有执法权，所以这要求我们得有极高的职业操守，和化解矛盾和处理技巧的能力，我部门采用个性化处理投诉办法，在管理权利的范围内适当的对顾客进行说服，同时也要考虑到业主的经营方式方法。因此采用一对一的模式，与顾客与业主在不同场地同时进行协调，为双方争取到最大的让步，使得问题达到圆满的解决。

在日益激烈的竞争中，打造商场的品牌效益，树立良好的企业形象，商场的企划宣传必须落实到位。有效的营销不仅依靠新颖的创意，更需要强有力地执行与规范操作。对商场的企划宣传方面主要采用媒体投放方式。媒体投放主要以配合阶段的活动和节假日商场促销为主，以自有的电视广告，广播为重点，派专人制作精良的ppt、ps广告等。选择当地四家重点报纸（大众信息、四海传媒、供求世界、都市导航）进



行活动与促销宣传。商场内外氛围包装。相较于商场外部氛围的包装，商场内氛围的营造显得尤为重要。每逢节假日，学生放寒暑假，都是商场客流的高峰期，这就需要迎合当前促销主题。为了更好的诠释和演绎促销主题，严格进行对颜色、图案、造型和材质方面的设计和筛选。商场内各个位置的装饰改造，广告设计样式及悬挂，都指派相关人员实施进行。

段使得20xx年11月份300多个店面续租这项工作，在领导的英明领导下，基本取得圆满的成功。

2、对由房主买断的店铺出现的空铺状态，部门内部开会针对各空铺的情况进行介绍和研究，责任不只落实到招商人员，而且发动运营管理部全员进行招商，做到每区的管理员就是本区的招商员，将自己作为投资者的理念去推销介绍，效果非常不错，对接成功近20间店铺。

3、做好商业氛围的宣传，将各梯口充分发挥商业用途，对外进行招集有宣传意识的商家，而且要对到期的广告位做好记录工作，并做好广告宣传内容的破损工作的监督和维护工作，这就需要招商人员确保与商家的良好沟通。

亮点：1、培养专业人才，根据新进人员的特点和拥有的某种技能，安排相应的岗位以符合岗位需求加以锻炼和培养。同时对现有不同性格和能力的员工布置任务时，分出重点和细致交待。避免在工作中走型，走样。

2、细化经营质保金，不需要做到无纸化办公，但要充分发挥现代实用的开发管理软件，将每间店铺都量身订制了一个进退户质保金的小单元，必须录入电脑，做到规范管理。

3、引导业户装修向高档次发展，三期去年第一年开业，业户装修上不敢投入太多，经过优胜劣汰，对新进业户装修时，引导业户向商场内现有装修高档学习，只有这样才有市场。

另外，领导给机会到其他商场学习时将自己认为装修、设计及货品摆放较为精典，值得学习的店面，用jpg的方法记录下来，考察后，让业户学习和效仿。以此来提升商场的整体效果。

不足：

1、跟经营业主的沟通还有待加强，前期主要局限于漏水点、费用的缴纳，租金的沟通，对于人员经营相关的沟通有所欠缺，在沟通技巧上也表现不足。所以，现在要做的就是多于业主接触，与业主建立共存体系，加强感情联系，让业主了解商场的制度与管理方法，使政策、客诉等能更快更好得到实施和处理。

2、提升敏锐度，对业主和员工的不规范的经营和不良行为和语言要有敏锐度，将不良因素和思想消除在萌芽。

1、把自己放在更高层次去要求自己，努力把自己向着全面性人才的方向培养，尽早让自己学会独立处理商场一切事务，为总经理分担些许肩上的重任。

2、培养员工的汇报意识，每项工作都要有安排，有落实，有汇报，随时掌握厅内的各项工作，以便下一步工作的开展。

3、向管理要效益，通过管理提升商场的品牌，提高产权价值，让店铺在本年度续租时，在租金上有一个质的提升，让投资者拥有足够的信心将我们商场做为长期持有股来投资。

4、培养整体观念和合作精神，克服本位主义倾向。增加员工之间的互谅互让，培养员工之间的友谊，满足员工的社会需要，使员工提高工作兴趣，改善工作态度。

## 商场述职报告篇五

各位领导、同事：

大家好！我是xxx从商场开业至今担任物业经理一职20xx年是商场发展进程中极为重要的一年，在这一年中，在集团董事及商场姜总带领的领导班子的正确领导下，完成了各项安全管理目标，作为一名的物业经理，感谢企业给予我极大的鼓励以及莫大的荣誉，让我在工作中不断学习、不断提高自身的业务能力及素质，下面就是20xx年度我的工作汇报：

这一年，作为一名物业管理者，我始终与班子领导及全体员工团结协作，带领员工艰苦奋斗、努力工作，不断强化管理、规范运作。作为一名管理者，我一心把精力用在管理上，以严格的工作要求去安排、布置、检查各项工作，排除各类安全隐患，杜绝事故的发生，为公司的安全生产保驾护航。

20xx年，我商场人员减少。但我们物业部克服种种困难，完成了一个又一个艰巨的任务。例如：门前大理石台阶和地砖，往年都是找专业人员付费维修，我们偷师学艺，认真钻研，今年在人员少的情况下，我们自己完成了维修、更换任务，并且质量很好、耐用，为公司节省了开销。还有商场内照明问题，原来都普通日光灯管，更换led灯管节能环保，使用寿命长，我们全体物业人员用原灯架改造安装led灯，现一期一至三楼，二期一楼还有美食城均已改造完毕。又为公司节省了一笔不小的资金。商场物业工作，面广，还杂，有安全、消防、上下水管道、保洁、水暖、电气、房屋和商场所有设备、设施的运行和维修工作。作为一名管理人员，做到第一时间发现问题，能及时处理和解决，当日能做，决不留到第二天，我部门解决和处理不了的及时上报上级领导协助解决，我商场物业各工种维修人员和技能都有所欠缺，所以每次维修都需到现场查看，有时还需自己来完成工作。

今年，全国电梯事故频发，作为金鼎的物业经理和电梯管理员，深知电梯的安全重要性。我们用一个星期的时间对商场所有员工进行电梯安全使用、紧急救援的培训。并且发试卷进行考试，合格率达到100%。

消防安全是企业安全生产工作的重中之重，我们商场作为江源区重点防火单位，今年共接待省，市，区、街道和主管部门大小检查40余次。并在11月24日，区消防大队组织全区重点单位70余人，到我商场来参观学习，并得到了江源区消防大队领导的肯定和表扬。

以上是我20xx年述职，以后我还要脚踏实地，踏踏实实，干好本职工作！

谢谢大家！

## 商场述职报告篇六

尊敬的各位领导：

我于xx年xx月xx日入职xx购物中心工作。在中心工作接近一年的时间，在这段时间里，首先感谢各位领导和同事对我的信任、关心和帮助使我能够得到这次来之不易的晋升机会。在各级领导的教育指导下，工作上取得了一定的进步。现暂由队员调任本部门副班长一职。职务的变化，工作自身的要求与标准都有了一个更高的档次和要求。如何能在短时间内实现自我对角色的转换，去更好的开展今后的工作，我个人认为除了在部门领导的带领与指导下，以及队员们的共同帮扶下，还应了解当前对职务的要求、职责和责任等所需要注意的事项。

自入职以来，我自始至终努力用一个优秀称职的保安员的高标准严格要求自己，重视文化理论管理知识方面的学习，对公司的基本状况、组织结构、经营理念和运营模式都有了比

较全面的了解和认识，使自己的政策理论水平以及岗位技能亦有了更显著的提升。在注重提高自身素质的同时，创造条件、灵活运用采取多种方式使自己在各个方面能够不断的得到提升。在部门逐步形成可爱学习、敬岗位、讲团结、比成效的良好氛围。

在以后的工作方面，除了积极做好日常的管理工作外，我要加强本班同事的统一学习，增强岗位技能，狠抓岗位执勤，强化服务质量。质量是企业的生命，对公司而言，服务质量的优劣直接关系到公司的根本利益和前途命运。

保安人员的一举一动，一言一行每时每刻无不代表着公司的形象，影响着公司的声誉。今后的工作中我会时刻洞察队员们的心态，及时解决疑难病症，做好队员的思想工作，需要经常与队员沟通，掌握队员的心里状态以及想法。针对队员不同的心里开展思想工作，提前解决队员思想上的问题。为更好地配合班长今后的工作，我会加强对现场的督查与检查工作，抓好班上的日常工作标准及要求，严格执行公司的规章制度，做到有功必奖，有错必惩。进一步提高队员的工作积极性，不断提高自己和队员的业务素质，使其保持良好的工作状态。坚持查岗、查哨制度，掌握人员在岗情况，做好考勤工作和安保人员的调配工作，发现问题及时解决，重大问题及时回报。

经过这接近一年的工作和磨练，虽然做出了些许贡献，但是依然存在着很多不足，需要及时改正，严格要求公司的要求规范自己。认真听从主管以及领导的工作安排并且迅速的完成工作任务。上班期间规范自己的仪容仪表和言行举止。做到礼貌、得体、大方、眼疾手快。在今后的工作当中我会更加努力学习，不断完善自己的不足之处，在工作中请领导和主管对我进行监督，如有不对之处请领导和主管对我进行批评、教育，我定虚心接受。

以上就是我的述职报告，感谢各位领导在百忙当中抽出时间

来查阅我的述职报告。

此致

敬礼！

## 商场述职报告篇七

商场零售业的社会职能就是服务，服务是商场行业本职工作。因此，做好商场管理首要就是要从服务入手，要改变传统的管理方法和管理模式，要把顾客都当做朋友，要切实解决顾客的需求，解决在经营中出现的问题。

### 二、做好参谋

何为商场参谋？商场参谋就是指提供灵通的消息和市场信息并未生产厂家和品牌商提供决策参考。因此，商场管理人员要好好地利用商场这个信息平台 and 零售终端，并且要使用现代的管理手段和信息技术对销售数据和市场需求进行分析，努力当好品牌商和生产企业的参谋。商场管理人员还要凭借相关的商品和服务等专业知识，为顾客或指导销售服务人员为顾客做好选择商品和服务的参谋。商场管理人员同时还要做好基层销售服务人员的参谋和教练，指导他们做好销售服务工作。

### 三、搭建共赢平台

商业经营管理模式会随着零售服务业的发展变化而改变，其所有权和经营权要具备多层次化，这样不仅可以强化商场与消费者融洽的互动关系，还能强化商场与品牌商的加盟共赢关系。因此要想做好商场管理就必须解决和搭建好商场于消费者、品牌商的共赢平台，这样才能确保双方的共赢。

### 四、人员管理

1. 制定规范的人员管理制度，并不折不扣的执行，包括人员的出勤、交接班、排班制度，实行统一的绩效考核管理，统一的薪酬福利管理，统一的岗位晋升管理。
2. 加强人才的培训，人才是一个企业销售的根本。对新老员工进行入职培训、岗位培训、商品知识培训，让新员工能迅速进入工作状态，老员工更专业化和职业化，有一定的发展空间成为部门的能手。

## 五、商品管理

商品陈列 所有商品陈列的大前提就是清洁感，首先要给进柜的顾客留下明亮、整洁的印象，保证商品的清洁和货架的丰满，各商品按品类陈列，划分好区域。对于那些库存较大的特价商品和活动商品应采取大堆量陈列，并标有明显的价格牌和促销标识，使顾客第一眼就能够看到商品的价值，觉得物超所值，提高购买欲望。其次还要加大广播力度，使顾客产生购买欲望，最终达成销售。

## 六、销售管理

门店的最终目的是有一个好的销售业绩，从人员管理到商品管理最终都是为销售做准备，根据当地的风俗习惯和重要节令、在中厅有针对性的进行特价商品的促销活动，以更好的提升销售。

回顾一年来的工作，自己仍很多方面存在着不足。首先，在工作中由于经验不太丰富，工作方法有些简单；其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。这些不足，有待于在以后工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同事学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，不断提高自身的管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增

强责任意识，加大执行力度，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的微薄力量。谢谢大家！

## 商场述职报告篇八

一年多来，在公司的正确领导和支持下，我与公司一班人和全体干部职工一道，认真履行岗位职责，完成了全年各项年度工作任务。现作如下述职：

### 一、管好商场的服务

商场零售业的社会职能就是服务，服务是商场行业本职工作。因此，做好商场管理首要就是要从服务入手，要改变传统的管理方法和管理模式，要把顾客都当做朋友，要切实解决顾客的需求，解决在经营中出现的问题。

### 二、做好参谋

何为商场参谋？商场参谋就是指提供灵通的消息和市场信息并未生产厂家和品牌商提供决策参考。因此，商场管理人员要好好地利用商场这个信息平台 and 零售终端，并且要使用现代的管理手段和信息技术对销售数据和市场需求进行分析，努力当好品牌商和生产企业的参谋。商场管理人员还要凭借相关的商品和服务等专业知识，为顾客或指导销售服务人员为顾客做好选择商品和服务的参谋。商场管理人员同时还要做好基层销售服务人员的参谋和教练，指导他们做好销售服务工作。

### 三、搭建共赢平台

商业经营管理模式会随着零售服务业的发展变化而改变，其所有权和经营权要具备多层次化，这样不仅可以强化商场与消费者融洽的互动关系，还能强化商场与品牌商的加盟共赢



关系。因此要想做好商场管理就必须解决和搭建好商场于消费者、品牌商的共赢平台，这样才能确保双方的共赢。

#### 四、人员管理

制定规范的人员管理制度，并不折不扣的执行，包括人员的出勤、交接班、排班制度，实行统一的绩效考核管理，统一的薪酬福利管理，统一的岗位晋升管理。加强人才的培训，人才是一个企业销售的根本。对新老员工进行入职培训、岗位培训、商品知识培训，让新员工能迅速进入工作状态，老员工更专业化和职业化，有一定的发展空间成为部门的能手。

#### 五、商品管理

商品陈列所有商品陈列的大前提就是清洁感，首先要给进柜的顾客留下明亮、整洁的印象，保证商品的清洁和货架的丰满，各商品按品类陈列，划分好区域。对于那些库存较大的特价商品和活动商品应采取大堆量陈列，并标有明显的价格牌和促销标识，使顾客第一眼就能够看到商品的价值，觉得物超所值，提高购买欲望。其次还要加大广播力度，使顾客产生购买欲望，最终达成销售。

#### 六、销售管理

门店的最终目的是有一个好的销售业绩，从人员管理到商品管理最终都是为销售做准备，根据当地的风俗习惯和重要节令、在中厅有针对性的进行特价商品的促销活动，以更好的提升销售。回顾一年来的工作，自己仍很多方面存在着不足。首先，在工作中由于经验不太丰富，工作方法有些简单；其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。这些不足，有待于在以后工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同事学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，不断提高自身的管理水平。使自己

的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，加大执行力度，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的微薄力量。谢谢大家！

## 商场经理述职报告4

### 商场述职报告篇九

非常感谢上级领导对我的信任，这次安排我向股份公司述职，既是对我履行职责的监督，也是对我个人的关心和爱护，更是对长沙百联东方商厦有限公司工作的高度重视和支持。我将利用本次述职的契机，认真回顾检查自己履行职责的情况，诚恳听取上级领导的审议和批评，不断改进工作，更好地履行职责。20xx年，对于长沙百联东方广场，对于我个人都是一个具有重要意义的一年。这一年里，经历了筹备和开业运作两个阶段，我和其他班子成员一起，在上级领导的全力支持和帮助下，带领全体员工始终坚持“遇强更强、诚信致远”的百联精神，通过不懈努力，终于见证了 this 精品mall的诞生。应该说，长沙百联东方商厦的诞生，使百联集团在拓展全国市场的战略目标上又迈开了坚实的一步。下面，我就20xx年度担任长沙百联东方商厦有限公司总经理一职时的工作情况作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议及指正。

自20xx年9月受命以来，我就以高度的责任心、务实的精神全身心投入到项目的筹建中。一来到长沙，就和其他班子成员一起马不停蹄地开始进行市场调研，构思项目的经营思路 and 方向。新项目的筹备可谓困难重重：项目规模体态大，工程建设复杂，地段较偏；长沙地处内地，采购中心鞭长莫及，导致项目招商难度较大；异地观念文化的差异及项目遗留的诸如动拆迁、商铺回租等棘手问题接踵而至，在这种情况下，我和其他班子成员一起，想方设法寻求解决的最佳途径，必

胜的信念和共同的目标是我们强有力的支撑。为确保试营业如期进行，我和其他班子成员一样，放弃节假日休息，长期驻守长沙，不分昼夜奋战在一线，抓进度，保质量，身先士卒，带领骨干员工一道克服恶劣环境，团结一致，有序推动各项筹备工作的进程。在上级领导的大力支持下，全体同仁众志成城，百联东方广场终于在20xx年9月16日震撼开幕。并以其档次最高、环境最好的良好形象获得了各大媒体、市民的高度肯定和评价，不仅填补了长沙真正意义上“高档”购物中心的空白，也在长沙市民心中形成了良好的口碑。

新项目的筹建千头万绪，在全面熟悉项目的情况下，我和其他班子成员经常协调沟通，抓重点、抓关键、有计划、有步骤地推进各项工作进程。

## 1、完善经营规划

经营规划的准确与否是项目成功的关键，对项目未来的发展方向起着决定性的作用。本项目的规模较大、经营定位较高，前期的规划布局十分重要。我们在认真吸取外地开店成功经验的基础上，通过对当地市场深入的调研及对竞争对手和不同业态的分析比较，多方汲取行家的意见和建议，大胆提出把最初考虑的“纯百货”业态调整为“购物中心”业态，同时对每一个楼层的业态组合、品牌组合、细节处理都提出了一个完整的规划。我和其他班子成员针对商场布局规划进行了反复讨论和论证，最终确定走中、高档路线，以知名品牌为基础，以功能设施为优势。将百联东方广场打造成湖南规模最大、档次最高、场地最新、服务最优、功能性配套最齐的现代都市时尚百货作为我们长远的发展方向。

## 2、项目工程建设

本次工程具有一定的特殊性，在严重缺少资金、长期拖欠款项的情况下要同时面对上海长沙两地的两个设计单位、八家主要施工单位、两个监理单位，管理的难度与协调的内容远

远超过常规的工程项目。为了保证项目的正常进行，我采用主动沟通、刚柔并济等多种手段，以大量的时间精力为代价，经常在股份公司、施工单位、业主之间协调，保证工程款的到位，推进工程管理的'正常开展，保证工程进度的到位。采取招标、比价等方式，通过业主和我公司双方的相互牵制，监控工程造价。同时我还经常深入工地，检查工程进度，控制工程质量。

### 3、推进品牌招商

项目自招商以来，就先后在上海、长沙两地举办了品牌招商会。我一直都非常重视，精心准备，去年11月和今年1月分别在长沙华天大酒店和上海新锦江饭店召开的供应商招商会，由于前期准备充分，在会上我们全面展示了项目优势和前景，获得各大品牌供应商的一致认可。除了积极配合采购总部的招商外，还在长沙独立自主开展招商工作，通过努力先后引进了如肯德基、尚食坊、元祖、振雄音像、蝴蝶·树、梦洁等本地知名品牌。

### 4、打造管理团队

在任何企业，人都是摆在第一位的。对于外派员工我采取“观念整合、充分使用、严格管理”的方式合理安排工作岗位，以发挥各人所长。同时我也非常重视对当地精心挑选出来的主管进行培养，考虑到地区观念及文化的差异，特意安排主管到上海接受培训，以加快团队的融合，加强对企业的忠诚度，提高凝聚力。共同的目标让这些骨干力量很快融合在一起，形成了一股坚不可摧的力量。

### 5、搞好公共关系

企业要长期生存必须本土化，为尽快适应当地，我们积极与政府部门取得联系，以争取政府最大的支持。在政府部门的有力配合下，我司迅速联系其他相关职能部门，如公交公司、

城管局、公安局交警支队、园林局等，在极短的时间内便完成了绿化带开口改建、公交站点移位、站名更改、加划斑马线、开设掉头口、优化车流组织、设立禁停及车流导向标志、金满地商业街招牌拆除、破损书报亭迁移等工作，优化了外部环境，保证了商场如期试营业，提升了商圈的整体档次。

## 6、创新营销理念

对一个新的市场、新的企业，对外宣传至关重要，我非常注重媒体的宣传推广，成功运用了媒体的“软炒作”，通过软文宣传的形式，结合新闻发布会一定力度上对公司的经营定位、经营思路进行推广，媒体的宣传为公司建立了良好的品牌，在市民中形成了一定的影响力。

为配合整体的经营定位，营造一流舒适的购物环境，公司在店招、导购标识设计制作，绿化布置等店内装饰方面下了很多功夫，整体搭配力求简洁统一。

在一楼名品及大部分化妆品未到位的前提下，公司大胆举办了“东方之最”奢侈品展系列活动，通过展示不仅弥补了开业之初品牌缺位遗憾，丰实了高场布局，而且准确地向顾客传达了公司的经营定位，赢得了良好的品牌。

## 商场述职报告篇十

我从20xx年7月被提升到xx购物广场管理部，担任楼层主管，感谢公司领导能给我一个创造、提升自我的平台。深感自己是一名管理者。主要职责是，维护整个商场现场经营秩序的有序运行。具体日常工作内容，主要有员工规范管理，商品售后服务等。

半年来，在各位领导的关心，同事们的支持配合，较好地履行了自己的工作职责，并接管了商品管理的各项流程。加强现场巡视，保证经营秩序良好。楼层主管的工作就是现场，

工作内容非常具体，琐碎的工作。这也就需要自己有较强的责任心，保证经营现场对各种具体，琐碎的工作当场进行解决。使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便，舒适的购空间。

一、以下是半年来我商场商品管理的总结：

1、大型市调共六次，参加市调柜台37个，市调单品共4696个，需调价194个，已调162个，以下柜13个，未调32个，以售完20个。小型市调三次，对国美家电与我商场家电相比，进行调价处理。

2、商场共进新品商品404个，窜货33起，同意上柜8起，退货13起，12起卖完不再进货。

3、对商品质检374个

4、对21个柜台商品资质的跟换

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，做好员工的思想工作。

3、加强商品价格、货品XXXXXXXXX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，并帮助员工改进工作。

5、加强情感式营销，通过对员工进行宣传、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。

在近半年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面。

### 1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过周经理多次的指导，发现主要是因为沒有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照周经理所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

### 2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和顾客和业务员打交道，经常遇到些一时难以解决问题。