

# 2023年卖车收银工作报告 收银员周工作报告(优质5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 卖车收银工作报告篇一

转眼间2008年已经过去了，我进入\_\_\_\_已经整整两年了，虽然中途曾离开过两个月，但我将珍惜我的选择——做一名合格的收银员。

记得曾听说过这样一句话：“越是艰苦的地方，越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”来到\_\_\_\_工作之后更能感到这句话的意义。每天基本上在同一个收银台工作几个小时，面对的是数不清的顾客，其中的艰辛是不言而喻的。但我并没有因此而放弃过，特别是在我们一店，每次都会轮流着到后门上班，现在是冬天，我们所受的冷更是能够想象得到的。每次去后门上班，手、脚全部都冻肿了，夏天太阳直射着我们，但我并没有因此而放弃过坚持。“顾客就是上帝”的宗旨，在收银员这平凡的岗位上，肩上的担子却不轻：每天重复着相同的工作，还要对顾客解释他们所有的疑问，而且不管顾客说了多么刻薄的话，都必须学会忍耐，把所有的委屈压在心底。

在过去的工作中，我们总会遇到一些问题，比如商品标价与电脑不符时，我们应及时通知课组人员进行核实，并要请顾客耐心等待，还有就是一定要运用微笑服务，当你对顾客微笑时，不管顾客对我们有多么不满，此时他的心情一定会随之晴朗。微笑是最迷人的表情，一个微笑不费分文却给予甚多，懂得对生活微笑的人，将会拥有美丽的人生，当你微笑

时世界也在对你微笑。再就是要讲究语言艺术：“温语慰心三冬暖，恶语伤人七月寒。”不要与顾客发生争执，不侮辱、挖苦、讽刺顾客。

以上就是我在工作中所感触最深的，希望自己以后能够在工作中努力做到这些。我相信，只要我们所有的员工齐心协力，\_\_\_\_明天会更加辉煌！

## 卖车收银工作报告篇二

尊敬的公司领导：

您好！首先感谢酒店对我的培养，长期以来对我的关心和照顾，使我得到了家庭般的温暖。和大家在一起的日子里，让我学到了很多知识，学会了很多为人处事的原则。现由于个人原因（家庭原因/身体原因等等）不能在酒店继续工作了，请领导给予批准！

此致

敬礼！

辞职人□cn人才网

20xx年xx月xx日

## 卖车收银工作报告篇三

20\_\_年，我司认真贯彻高层领导的指示精神和具体要求，不断发扬创业时的艰苦奋斗精神，加强团队建设，坚持营销，确保安全质量，节约开源，增加收入，大胆开拓，取得良好成绩。

作为刚进入社会的我，我知道自己有很多要学的东西，以后

的工作单位有很多未知和神秘，在这种矛盾的心理的催促下，我会有自信和期待的去迎接。

在工作中，我只是一个普通的重要收银员。在这期间的工作中，无论工作忙还是闲，都不要因工作比例的大小发牢骚，而要以积极的态度完成我们所有的工作。抱怨是没有用的。我们应该做的更多的是，不要太考虑事情，每天都要坚持有心的团队。因为快乐的心情会招致我们不知道的工作的疲劳和无聊。

## 一、20\_\_公司的经营概况

## 二、20\_\_工作总结

(1)安全稳定;。酒店通过制定“安全第一、质量为主”等安全预案，实现了日常防火、防盗等“六防”，年间几乎没有发生事故。在酒店总经理的关注下，店级领导每天召开部门总经理反馈会，通报情况并提出要求。保安部派遣干部职工延长时，在巡逻中设置工作岗位，严格管理。在有关部门的协助下，群防群控，确保了各项活动万全、宾馆繁忙、不混乱的安全稳定。

(3)员工是酒店的主导。为了全面了解酒店市场状况，多次组织营销会议，根据当前客户来酒店的消费情况进行调查，分析客户的消费等级，设立abc客户，追踪服务形象和仪表，热情周到，最大限度地满足客户的要求。我们在管理费方面管理得很严。行政人员多数是身份和数职。业务招待费是以用小金钱、珍惜、工作、做事实为原则的。采取一切措施避免不必要的开支。

酒店处处都是有礼貌的服务员，以规范的操作、职业的笑容、谦虚的表情，顾客总是不受礼仪文化的影响。社会上的个人总是受到周边人的影响，所谓的人群分组，礼仪文化不仅能提高酒店人的素质，也能有益地影响顾客，提高整个社会的

素质和修养。

应该改变对传统员工的态度。人是管理的主体，这是所有管理者都小，应该把握。管理中的上下关系是劳动的分工，不是支配和支配的关系，相反，现代的管理理念是管理是特殊的服务，管理者为部下提供服务，帮助部下在工作中取得优异的成绩，管理者自己有管理的业绩。

### 三、总结

旅馆缺乏集中人心的精神旅馆文化。一个民族有自己的民族文化，一个饭店也要有自己的饭店文化。酒店文化建设不是必不可少的，酒店生存发展必不可少。酒店面临各种挑战时，酒店的所有人都需要团结一致，共同度过难关。

20\_\_成为过去，过去的成功和失败成为过去。我们不应该炫耀他们或为此感到悲伤，应该调整自己的心情迎接未来的挑战，面对的难题。人生有很多值得学习的知识，我们现在学的还不够。准备下一阶段的实习，做好有目标的出发，取得努力的成果，播种，没有勤劳的栽培和耕作，我们就会丰收。

以上是我这次工作的感觉和想法，感觉上主观的痕迹可能很多，但是只有员工能够实际感受到这一点，所以管理者在做决策之前，不仅要站在酒店的利益上思考，还要多为员工着想，只有这样的决策才能得到更多员工的支持 最后，感谢酒店能提供这样的工作机会，感谢领导的帮助，在这里祝酒店一切顺利，一年比一年赚得多。

## 卖车收银工作报告篇四

今年，服装商场紧紧围绕商厦下达的各项任务指标展开工作，在加强管理、强化意识、开展活动等方面取得了显著成绩，为商厦的持续快速发展做了很大的贡献。

自\_\_年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，提升服装品牌结构，合理利用平效……使得商场能够快步、稳定地发展。

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及\_\_年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用平效，成果十分明显。个性值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同发奋，取得了必须的经济效益和社会效益。不仅仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾\_\_年的工作，能够概括为以下几大方面：

适应市场需求升级改造，整体经营布局调整合理，品牌结构日趋成熟，经营成果喜人。

服装商场全年计划任务4400万，实际完成\_\_万元；毛利计划330万，实际完成\_\_万元费用。

今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利7万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，用心配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，日销超百万。配合商厦的活动，我们做了超多的准备工作，用心与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

## 2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，年销售超百万的专柜有10余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，冯总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和户外休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和户外休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌20多家发展至61家，引进了培罗成、雅戈尔、九牧王、哈雷纳·金狐狸等知名男装品牌30余家，国际户外品牌匡威[kappa]入驻我商场；并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑布、贵人鸟、豪健等国内户外休闲品牌及威鹏、佩吉、劲都人、旗牌王、伊韵儿等中性休闲品牌20余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

升级改造后，男装、户外调整扣点，平均增长了2%——3%。租金、管理费、人员工资等增加纯利润11万余元，为提高销售业绩打下了良好的基础。

为适应商厦整体形象发展的需要，在兼顾本次经营布局调整重点的同时，采用末位淘汰制先后淘汰了销售业绩不好的女装品牌10余个，并引进了卡琪露茜、雅诺、芙奈尔、蒂渐凯瑞、热度、范奈沙、科尚等10余家女装品牌。顺利地完成了今年的升级改造任务，为计划明年女装品牌的再次升级奠定了良好基础。

改善不合理的经营布局，利用一切可利用的空间出平效，服饰区进行了小规模调整，新引进了嘉得利、金鑫饰品、金雨绮、美甲、傲诗曼时尚女包等专柜，商场的年利润增加了14万余元。由于利用空间合理，得到了供应商和顾客的一致好评。

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二个多月的工作时间了。转瞬之间已经过去了好长时间，在这二个多月的时间里，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。

也许世纪百悦的工作对大家来说，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！

通过近二个月的工作和学习，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。在这二个多月的时间里，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，作为一名世纪百悦的工作人员，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二个多月的时间，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。

## 卖车收银工作报告篇五

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\_\_\_\_年6月到\_\_\_\_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！