# 商场业务部上半年工作总结\_商场业务部上半年工作总结

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-04-22

*时间如梭，半年时间已经过去，商场业务部上半年有哪些工作总结呢，一起来看看本站小编为大家整理的：商场业务部半年工作总结，欢迎阅读，仅供参考，更多内容请关注本站。　　商场业务部半年工作总结（一）　　时间如梭，半年时间已经过去。在这半年里，x...*

　　时间如梭，半年时间已经过去，商场业务部上半年有哪些工作总结呢，一起来看看本站小编为大家整理的：商场业务部半年工作总结，欢迎阅读，仅供参考，更多内容请关注本站。

**商场业务部半年工作总结（一）**

　　时间如梭，半年时间已经过去。在这半年里，xx的每个销售人员既得到了时间，又失去了时间，每个人的机会均等。现将这半年来业务部的工作情况作一次总结，请详见以下的销售情况销售图表（略）

　　就数据看，整个公司销售情况已趋于稳定。合同额及收款额逐渐按30在递增，就形式看可喜，但从公司发展要求看还有一定差距。这些问题，它不是简单的合同、回款问题，是由多方面的问题汇集到一起形成的综合性问题。现就这些问题归纳为五个方面进行总结（以下按百分制计算，总分共500分）

>　　一、思想方面：

　　思想从常人看就是思想问题。我个人非常赞成这样一句话：“思想指挥行动。”人之源就是思想，有什么样的思想，决定你能做什么样的事。它包括：思想觉悟、智慧、思考、希望、精力、理想、心态、激情等等，这些都决定员工在销售工作中的努力程度。按百分计算，业务部人员平均应为85分，差距15分。

>　　二、责任方面：

　　责任感也体现效率，它包括：

　　1、工作本职责任；

　　2、相互协作责任；

　　3、公司利益责任等。

　　应该说，每一位业务人员都能较好地完成本职工作，千方百计地提高销售额与回款额，但是在相互协作、相互配合上还不尽如人意。有些同事还不能站在公司整体利益的高度考虑问题。按百分计算，此项应为80分，差距20分。

>　　三、捕捉信息能力：

　　公司业务部员工的整体素质、能力在户外广告界看起来还不错。但就其信息量来看，有的员工做得还不够好。我经常说，就高速路媒体的销售来讲，我们的员工都可以执行每一个合同，那为什么有的员工合同额很大、很多呢？这就是一个信息捕捉能力的体现，自己不去建立自己的销售圈子，不建立自己的销售人员圈子，对待客户或朋友不愿投入精力、时间。拜访的客户与高速媒体大相径庭，适得其反。

　　当然，每个销售人员不能一概而论，每个人有每个人的优势，每个人有每个人的特长，那就不能千遍一律，按公式去做事情，这绝对做不好，你只能以你的特长以及独有的方式去完成公司指定的目标，只有这样，才能有成效。比如：一个客户的拜访，不同的人有不同的效果，只要考虑到我有跟客户见面的机会，就能去把握住客户的投放动态。钟飞呢？一次又一次地拜访客户，以诚实、真诚来让客户接受他。

　　李XX呢？哪怕与客户没见面，她都会每天以信息问候感动客户等等，但结果一样争取到客户的认同，有信任感就具备了合作的基础。接下来就是执行协调能力的问题，通过大家的努力，业务部捕捉信息的能力到目前这个程度已见成效。按百分计算应为85分，差距15分。

　>　四、执行能力

　　公司业务人员执行能力都很强，是的。但是他们进入一个误区，执行能力不是把一个事情交给你去完成就叫执行能力强，这不是被动执行的大跃进时代。因为我们是一个发展中的公司，必须发挥大家的智慧、能力走在别人的面前，在完成应该完成的工作并超质超量地完成工作，才能叫执行能力。这里不再举例，这也是下半年计划里的培训课题。按百分计算应为85分，差距15分。

>　　五、技能技巧

　　从目前业务人员来看，就成南路媒体销售已不成问题，技能技巧所占的比例不大。在成南路合同中能占到20左右，但员工还需加强学习培训。如公司发展壮大了，业务范畴增大了，这会对公司员工的技能技巧要求很高，我们应作好这方面的准备。公司员工按百分计算，能达到90分，差距10分（只指高速路销售）。

　　公司业务部的问题，都包含在以上五个问题里，这是大方向。五个问题，总分500分，公司业务部员工得分425分，得分率为85。这就是半年总结的问题，也是（7、8、9）月份相对淡季里，我要和业务人员共同解决的问题。如果五个问题业务人员得分能增加10，我相信全公司合同额，回款额将显著增加。

　　以上是我作为业务部总经理总结的业务部情况，也是我下半年要立即解决的一些问题。

　　1、（7、8、9）三月要进行培训，课题程序为：

　　①思想②责任③信息④执行⑤技能技巧

　　2、7—10月作好明年的客户计划

　　以上问题我会在下半年里尽力改善，力争下半年能取得显著的成绩。但工作不是靠个人，还得靠业务部全体同仁共同努力。

**商场业务部半年工作总结（二）**

　　今年上半年对我来说是不寻常的的半年，注定是记忆深刻的半年。这半年中，我见证了X公司从一个店面到在三个店面的的高速发展，伴随着公司的发展壮大，我自身也得到了很大提高。现就20XX年上半年个人的工作总结如下：

>　　一、主要工作情况

　　1、从超市理货员到网管的岗位调整

　　公司拥有先进的erp管理系统，保证公司的高效运营，这就对网络的顺畅提出了更高的要求。在接手该工作后，我对公司所有计算机设备特别是机房服务器和交换机设备进行了逐个检查，掌握所有设备的信息，并和泰安电信公司建立密切联系，以便在网络出现紧急状况时能快速专业的解决。

　　在这半年中，公司网络始终保持顺畅，为公司各项工作高效开展提供了保障。此外，公司的网站维护工作也有条不紊。开业至今，泰安店网站共接到顾客投诉4起，招商信息11条，全部在转交到相关同事处，并跟踪结果，回复；共发布行业新闻193条，店面动态81条，促销信息31条，每周集团对各门店的网站维护工作进行考核，泰安店无一次不合格。

　　2、XX店改造前的清场工作

　　公司下达撤场通知后，我每天在商场内巡场多次，了解撤场进度，做好记录，向领导汇报。但是部分商户拒不配合商场撤场，在沟通无果后，公司决定对该部分摊位进行强制拆除。强制拆除工作可谓艰难，拆除工作主要是在夜里进行，每天从晚上到第二天早上，摊位内的样品及杂物一件一件打包，一件一件装车，拉到仓库后又一件一件卸下，更有些大件的家具考验着我们的体力。

　　就这样，我们连续奋战，不分昼夜，将强制拆除工作完成，保证了商场重装的顺利进行。这段时间每天夜里，何总、郭经理等领导全部奋战在第一线，亲自动手搬卸货物，我们累并感动充实着。

　　3、XX店改造后的招商工作和筹备开业工作

　　很多老商户对居然之家的经营模式比较认可，并对居然得前景充满信心，所以泰安店一楼招商工作可选品牌比较充足。但是在位置、面积等方面各品牌争执不下，瓷砖区尤为严重，导致瓷砖区商户进场装修较晚；另外，洁具区的位置面积安排可谓一波三折，经过多次调整才最终敲定。这就对工期造成了很大影响，催促商户赶在5月5日前装修完毕，就成了最重要的工作内容。

　　每天忙碌着给商户办理装修手续，为商户摊位测量尺寸，催促装修进度，动员商户夜里加班施工并现场落实到深夜。每天都是一副灰头土脸的样子，每天下班都累得倒床上就睡着。开业前一天的晚上，还忙碌到后半夜3点多。好在经过努力，一楼绝大部分商户都在9月5日前装修完毕，达到开业状态。至2月5日，一楼62个摊位，空租一个，未装修完毕5个，开业率超过90%。看到商场从当初的一片狼藉到开业时的富丽堂皇，我感到前期的辛苦很值得。

　　4、XX店开业后的的市场管理和费用收缴工作

　　2月5日商场正式开业，各项工作逐步正规，楼层日常管理工作有序展开。一楼共有61个营业摊位，其中瓷砖15家，洁具22家，地板20家，散热器4家。共有营业员112名。对营业员的日常管理主要包括仪容仪表、店容店貌、迎宾送宾、价签管理、日常纪律等。从开业至今，我共接到顾客投诉6起，其中洁具5起，地板1起。全部及时处理完毕，消费者和商户均对处理结果表示认同。截止5月26日，一楼商户共实现销售净额9636274元，平米效益1213元。截止该日，一楼各项费用应收4969910元，实收4387162元。未收金额中牵涉到补偿商户的费用32万元。

>　　二、工作中的不足之处

　　1、与部分商户欠缺沟通，缺乏了解。

　　2、处理客诉经验不足。不能够快速准确的把握顾客的心理。在组织顾客与商户协调时，没能掌握主动。

>　　三、下半年工作计划

　　1、努力学习业务知识，提高业务技能，更加熟练掌握erp系统知识。

　　2、加强对营业员的管理和培训。严格执行营业员手册的各项要求，提高营业员的销售能力。

　　3、加强与商户的沟通工作，建立更加良好的关系，以便各项工作的开展。

　　总之，在上半年年的工作中，我会更加努力的做好每项工作，严格要求自己，努力提升自己，为居然之家的发展贡献力量。我相信，居然的明天会更美好。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！