# 百货商场工作总结(十篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-03-08

*商场工作总结 百货商场工作总结一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...*

**商场工作总结 百货商场工作总结一**

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。

2、学习商场工作内容阶段

x月初公司安排我去开元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8月6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8月8日，公司的竞争力打造活动开始了，在此期间，郑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xx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xx更好的发展。

3、初步介入商场工作阶段

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。

4、自我工作开展阶段

服务整顿活动

x月x日，客服督导部成立了，我带着期望和愿景在尹经理的带领下开始了公司交给我的任务和工作，和服务台的其他四位同事并肩作战。在此期间，我和大家围绕卖场劳动纪律和员工基本行为的纠正开展工作，在繁忙的店庆和国庆结束后，策划和组织了《xx商厦服务整顿月》活动，在公司领导的协调下，最后将整顿月变更为整顿活动，执行期限随整顿情况即时调整，本次活动加大了对竞争力打造阶段的要求和承诺的\'维护以及执行，并对卖场不良风气和习惯性行为做了严查处理，针对检查和整改情况，每周我都写出整顿总结，每个阶段都会界定出新的整顿目标。

服务整顿方案要求各部门于11月25日写出本部门的服务整顿活动总结，要求每个员工于11月25日写出自己对服务整顿活动的感想或总结，员工的个人总结中，99%的员工都很认可本次整顿活动，60%左右的员工认为之前的整顿还存在很多盲区，有待进一步细化和加强，并长期坚持。80%左右的员工从意识上到行为上，再到对自己的要求上都对服务和服务打造有了一个比较深刻的理解和认识。有20%30%的员工把自己在整顿期间的表现和同事做了对比，在对比的基础上对自自己的表现做了分析，最后还对自己在下一步服务整顿过程中的打算做了愿景规划，并表达了自己的决心。60%左右的员工在感想中对服务承诺做了细细的温习和复习，期间将自己对这些承诺的应用做了详细的描述，提高了他们对服务打造方案的认识和理解，并在每天的检查中对这些措施的应用进行了督促和检查。

**商场工作总结 百货商场工作总结二**

为了更好地做好今后的各项工作，现我就一年来的工作总结如下几方面：

今年以来，由于人员变动比较大，而且公司领导对保安人员的综合业务水平要有进一步的提高，所以我非常重视队员综合素质的提高，凡新队员进来时，我都要带他熟悉整个小区的各种硬件设施及各个岗位应该注意的事项。同时还督促他们积极参加部门领导讲授消防方面的知识培训和消防实操技能培训及xxx训练，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，业务水平不断得到提高。

更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我根椐不同队员，不同情况，灵活机动地在班前班后会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。对工作中出现的问题和差错，我们做到了：不隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为戒，强化精神，改进工作，由此收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我班的队伍出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

1、随时掌握队员的思想动态（范本）和工作情况，尊重队员，相互关心。

2、走动管理，随时督促，检查队员在岗期间的仪容、仪表、礼仪、礼貌及值班工作质量。

3、坚持每xxx持班前班后会，检查队员仪容、仪表和通讯装备，明确当天的工作重点和任务要求及注意事项；下班时讲评当天的工作情况，及时纠正工作中存在的问题，做好工作记录。

4、按既定的工作规范和路线，日夜进行重点区域安全巡逻，及时发现可疑迹象和安全隐患及漏洞，并及时向上级领导汇报。

5、妥善处理当班时发生的事情，并做好交接班记录。

6、积极并按时完成上级领导交办的其它任务。

总之，一年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

商场保安年底最新工作总结该怎么写1篇

今年的商场保安任务在众人的努力下使其得到了很好的完成，但即便如此也应该保持着高昂的热情才能更好地完成保安工作，对我而言正是这样的态度才能让自己在保安工作中不断前进，只不过现如今完成任务的自己应当对今年的商场保安工作进行总结。

通过基本的巡视工作使得商场今年没有因为事故的产生造成损失，实际上能够有惊无险地做好这方面的工作才是让自己感到比较欣慰的，毕竟以往也曾发生过因为工作疏忽导致顾客在商场爆发矛盾，作为商场保安的自己应当及时组织矛盾的产生才能尽量避免顾客的行为给商场造成损失，即便能够在事后进行处理也会给商场的声誉造成较坏的影响。今年的巡视工作中让我感到心悸的还是顾客采购商品进行结账时因为插队问题产生的矛盾，尽管经过自己的劝说与其他顾客的帮助将场面成功地控制下来，但是因此给产生矛盾的双方造成的困扰却是短时间内难以进行解决的，所幸的是其他顾客的理解与领导对自己的支持导致这起事故并没有造成任何损失。

在消防设施的维护与仓库清理工作中较好地迎接了上级的\'检查，关于这点则是根据以往保安工作的经验对消防设施进行了维护与更新，除了商场内的灭火器进行了更换以外还对商场附近的消防栓进行了修理工作，而且由于后勤部门的帮助使得身为商场保安的自己能够很好地完成消防方面的工作，只不过由于仓库堆积物品过多导致安全通道也受到了一定的影响，因此今年在和领导进行请示以后对安全通道的物品进行了清理使其变得空旷起来。

商场电梯的看护以及检修工作则根据以往的经验引起了相应的重视，实际上电视和网络之中都曾出现过顾客将推车放置电梯以后松手导致意外发生的状况，因此在吸取教训以后为了防患于未然导致我们对这方面的工作特别上心，每当有顾客使用小推车的时候都会叮嘱对方不要将其放置在电梯上，另外则是在商场即将关闭的时候对电梯的运行进行测试并观察是否存在故障的隐患，正是因为对这方面的工作比较上心才能够提前找出电梯之中的隐患并将其排除。

能够以保安的身份服务于商场自然令我感到十分荣幸，但是能够完成商场保安任务也是自己应尽的工作职责，所以在总结完工作中的经验以后应当秉承良好的作风并投入到新的任务之中，而且我相信在商场领导的支持与顾客的理解下能够很好地完成明年的保安工作任务。

**商场工作总结 百货商场工作总结三**

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广\*\*\*专柜店长一职，而面对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景 ，使我对未来有了更大的目标。

1-6月份总体任务\*\*\*\*\*\*，实际完成\*\*\*\*\*\*.\*，完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000-56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1-6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份\*\*\*撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

5月份\*\*\*举行大型促销活动，6.4-6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的`工作，我知道要做好化妆品导购，要做到一下几点。1始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很轻易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样留意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。2察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应留意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。3当你面对顾客时切忌， 不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好轻易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市 过分的治理，我想过离职，天天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能 逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去， 我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3积极向上的心态4遇事不退缩。

新的半年对我们来说是一个布满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要把握的内容。

3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

4、我柜组缺少价位在20-50之间的护肤产品，有一部分低消费顾客群流失，申请上一品牌填补此价位空缺。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，11下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作， 迎接下半年的挑战，做出更好的成绩！

**商场工作总结 百货商场工作总结四**

转眼间我来到百盛工作也已经三个月了,回想我们这一批来的时候公司对我们的重视，经过了8天公司正规培训，让我们了解了百盛的发展史，了解了公司的情况，8天后我们进入了卖场，我们每一名新员工有一位经验丰富的老员工来带我们，在他们精心的指导下让我们学会了很多的东西，下面我就将近期工作实习情况总结如下：

一. 实习三个月的感受，这段时间在国芳百盛工作，让我感受最深刻的是百盛是一个充满朝气、极具实力的企业，在这里员工都非常友好、热情，不论是在工作中还是在平时休息的时候，都能得到别人的关怀感受集体的温暖，这也使我迅速地进入角色更好地适应了百盛这个新的工作环境,其次，我感到百盛是一个非常能锻炼人的地方，不仅是因为我们在工作中要用微笑去迎接顾客还是因为你有多大的才能就有多大的空间让你施展和发挥，能够给每个人一个适合自己的平台,其次是让我感到要做好一名防损不仅要求职业操守、良好的思想道德品质，还要有极强的责任心及进取心和团队集体团结意识,商品从进货入场、上货、布磁以及监控到商品出卖场，对商品的进、销、存一系列跟踪都要由防损去监督，这让我更快的了解了公司的运营机制以及系统流程的操作.

二. 经过三个月实习让我对防损这一行业也有了更深的认识。

1. 成立防损的目的

随着市场的发展、销售的日渐饱和、零售毛利率的下降，竞争变得越来越激烈，利润空间相对减少，于是控制损耗减少成本就成为公司成立防损的目的。

2. 防损的四大功那

⑴. 损耗的监督功能。列如：电脑录入、采购价格。⑵.损耗得预警功能。⑶.对产生得损耗得分析功能。⑷.损耗得处理功能。

3. 在工作中不同岗位的学习认识

⑴. 出口:出口防损稽核主要是核对水单,防损对收银漏扫所产生得损耗进行稽核。首先关注得是收银台号(票头)、收银交易得时间(票尾)、收银台号、对贵重商品和未放入购物袋商品在水单上迅速查找，同时对带小孩得顾客也要稍加留意，看小孩手中是否拿有商品，对于发现收银员漏扫商品，应及时通知当班收银领班找出原因，并制定相应措施补救漏洞。

当磁门出现报警时，①辨别是否为未付款将商品携出卖场。②是否为在其他商场买得未消磁或复磁商品。③是否为收银漏扫商品。从而降低因偷盗和漏扫等情况所产生得损耗。

当顾客因员工态度问题发生顾客投诉时，大部分顾客是直接找到防损稽核口，在这时一般顾客都很激动，此时我们防损是第一个接触顾客投诉的`，首先要想办法让顾客冷静并开导顾客，在顾客情绪稳定后再带至服务台处理顾客问题。

还有就是有顾客对员工无理取闹货与收银争执时，防损及时制止员工与顾客争执，安慰顾客并使其平静，以减少顾客对员工不满最大的保护公司的利益。

2 入口

①. 礼貌回答顾客问题，维护商场入口次序，及时请顾客封存包物，对带宠物和带与卖场内商品相同物品的顾客，对其进行劝阻到服务台封存，对顾客自带食品不得再商场吃，应礼貌请其吃完或封存。

②. 商品退还货流程;必须由商场服务台人员调换，防损核对水单与商品是否一致并作好记录，检验换好商品并由调换人签字。 ⑵. 巡检;礼貌劝阻顾客试用商品、使用商品、吃商品，积极预防和发现内外盗行为并抓获小偷，对赠品贴及小粘签的控管,处理制止顾客在卖场内抽烟拍照等。

⑶. 验货通道;检查下班人员随身携带物品，督促其作好自检，非工作人员一律不得进出逗留，对以收货品进行查验发现问题及时处理减少损耗。

⑷. 赠品贴、赠品胶带的规范使用;赠品捆绑、粘贴赠品帖须由防损部稽核员监控，组织在验货通道区域内进行，由防损依据活动需要指定绑赠方式，所有内部员工不得私自将赠品贴、赠品胶带携入卖场。

4.工作重点

⑴. 对商品流和单据流进行事前、事中、事后审核，如发生变价生效时未完成收货作业使订单作废，负毛利收货审批程序的调整等。 ⑵. 对卖场经营期间整个时段进行布控

⑶. 依据商品的属性在进、销、存系统中进行分类管理监控，以便查清问题明确责任。每名防损对所划分区域商品进行监控管理，在每天交接班时清查点验，对重点商品进行周盘、日盘及月盘，以便掌握重点商品的第一手信息控制损耗。

⑷. 对商场员工进行防损知识培训，对新同事进行专题辅导，努力营造一个大家共同预防降低损耗的目的

⑸. 及时发现破损并建立周会制度，将每周防损员工作中出现的问题，以及重点丢失的商品和空包装，及时调整工作重点并及时制定相应的措施方法。

⑹. 布磁：对价值高的商品、重点的小商品、易丢失的商品进行布磁，布磁时尽量不影响外观、不损坏包装，尽量隐蔽不暴露、不让人发现，达到在内外盗中起到磁门报警的作用。

5.制度规定:

在实习期间对防损常用的以下各类规定熟记及实际操作

⑴. 收货规定 (2) 变价审批规定 (3) 商品调拨规定

(4)内外盗奖罚规定 (5)通道管理规定

以上是我三个月的工作总结，在以后的工作中一定更加努力、更加敬业的作好防损工作，为公司降低损耗确保最大利益。

**商场工作总结 百货商场工作总结五**

我店百货区经过xx年重大装修调整后，在品牌结构、品牌质量、购物环境等方面均得到了很大的提升，在销售方面也得到了相应的提高。但是与竞争对手相比，同样也存在着不足。为此，经过市调作出以下分析：

我店经过重大调整，无论在品牌质量与数量方面都得到了很大的提升，调整前品牌数量约为一百二余个，调整后品牌数量约为一百七十余个，销售环比上升50%以上，而目前万家百货品牌数量为一百二十多个。在引进品牌上，注重厂商经营性质，提高了厂家直营的比例，根据市场定位引进了具有一定品牌知名度，但价格适中的品牌，例如在xx年调整中，新引进的艾哲、玛琪雅朵、衣讯、衣本色、洛漫琪等品牌，销售较好，能够符合本地市场需求，价格适中，且属于厂家直营性质，货源、促销等方面均能够达到要求。我店在品牌知名度方面，也具有一定的优势，例如皮鞋区百丽系统（四家）、女装区普普风、摩卡奴、卡佛连、威丝曼、衣本色，运动区阿迪达斯、李宁、乔丹，床用区戴比尔斯、黛富妮等。

xx百货区的促销形式相对比较单一，而我店的促销形式与内容则更多样化。xx年当中，在做好常规促销的同时，开展了一系列的品类促销及文化宣传或促销。六月份围绕世界杯、父亲节、端午节进行相关的促销活动，针对世界杯期间，重点以运动系列开展促销宣传（尤其是对新进品牌），并设置体育运动静态展区及电视直播区。在父亲节促销期，联系男装，男士皮鞋，皮具进行场外特卖，突出父亲节的主题特色。在10月份开展了“化妆品美容护肤月”，部门相应推出美丽出游。爱在金秋，送礼无限的主题活动。同时加大营销力度，尝试新的促销方法，例如限时抢购，对销售提升取得了明显的效果。

在文化促销方面，加大主题活动的推广，例如护肤节、欢乐暑期节等。针对暑假期间，推出了“欢乐暑期节”，对童装区进行了气氛布置，模特静态展，童装商品知识长廊等，联合爱德幼儿园共同举办一场儿童服装秀及文艺表演，并进行了宝宝大比拼的亲子活动。在11月份当中，举办了以“我的时尚我做主”为主题的`男装时尚装扮竞技活动。同时在圣诞节期间也举行了“快乐圣诞、童梦奇缘”的文艺活动。

万家百货区的促销活动频率相对要小，除了重大节假日外，其它时段促销活动较少，甚至有时一个月均无统一促销活动，无法与天虹或我商场相比较。万家百货区近期大型促销活动大都是“买换”的形式，需要凑数，且有尾数，比较容易造成跑单，而我商场的“换倍”因无需凑整，无尾数，实质上折扣力度更大，则顾客更乐于接受。

经过xx年的重大调整，我店百货区的营业面积进一步扩大，百货商场的概念更加突出，品牌数量增加，品牌质量优化，品牌效应得以显现，市场竞争力进一步增强。而目前万家在多数顾客的心中还是大超市的印象，无论购物环境还是品牌组合、重视程度等与我商场均存在一定差异。

万家超市区是按照大卖场布局进行规划设计，聚客效应更强，同时场内（百货区）动线设计与超市区的客流流向紧密结合，超市区客流量大，在当地市场具有较大的优势，利用超市区的优势来带动了百货的销售。而我商场实行的是“百货为主，超市为辅”的经营格局，超市的聚客效应无法与万家相提并论，并且在卖场的动线设计方面也无法对百货起到很好的带动作用。

随着开车购物的顾客日益增多，停车是否方便成为有车一族衡量的标准，停车难问题使我店高端顾客流失较大，对销售产生了比较大的影响。停车难是制约我商场经营的一大难题，也是我商场一无法回避的竞争劣势。而天虹或万家停车位比较宽裕，也就自然成为了高端顾客购物的首选。

为更好地发挥会员卡的作用，提高会员顾客对于分店的忠诚度，万家的会员顾客可享整个类别甚至全场商品9。84折的优惠，并不定期推出会员日及会员独享商品，完全体现了对会员的重视，而我公司的会员卡虽然也有金卡与银卡之分，但在实际操作中，所有的会员卡都只有积分返利的优惠，虽然在前段时间推出了百货品类会员折扣（金银卡可享折上折），其主要指正价商品可享受相应的折上折，但百货商品正价的概率相对较少，因此实际意义不大，这样也就失去了金银卡的一大重要意义。建议公司在系统中根据会员级别作好相应设置，不同的会员级别只要刷卡即可享受相应的折扣，系统自动生成，让会员享受到实实在在的优惠。另外在万家，输入电话号码或会员卡卡号就可以积分，而在我商场，必须在收银台刷卡方可积分，为顾客购物带来了不便，这样很容易造成会员顾客的流失。

**商场工作总结 百货商场工作总结六**

商场收银员是一份看起来略显枯燥但又十分有趣的工作，至少我在这个岗位上已经做了好几年的时间了，因此我还是觉得自己的工作还算是比较轻松的，至少每天在收银台上面对形形色色的客户让我自身处理事情的速度也快了许多，其实商场收银员也是有着许多成长空间的，至少我经常会根据自己工作中出现的不足做一些工作总结，在即将过去的20xx自然也不会忘记写一份工作总结。

首先我觉得自己可以谈一谈收银员具体有哪些工作职责，诚然当顾客购买商品的时候收银、找钱以及用电脑打印账单是最基础的职能，实际上平时的时候自己还会兼任“出纳”的一部分工作，其实也就是去置换用来找零的零钱而已，当一天的工作结束以后我还会根据当天的账单制作一份表格进行统计，当天具体销售了哪一些产品，而我在收银的时候具体又收了多少，最终的.结果我都会发给商场的一名会计进行汇总，然后采购部门就可以根据当下时节一些产品销量的多少进行有选择地进货。

其次我打算先谈谈这一年收银工作中的一些不足，一个是我在收银台的准备工作并不充分，虽然说现在手机支付是大多数顾客使用的最为广泛的支付方式，但是到底还是没有取代现金支付，不能够因此减少每次置换零钱的数量，而我可能就是因为每次零钱准备不充分从而受到了部分年龄比较大的顾客的抱怨，工作中出现这样的失误很明显是我的本职工作没能做好。还有一个则是每次对方支付的时候会习惯性地问上一句是否有商场会员，实际上有极少部分顾客对这样的询问是比较反感的。

最后我应该根据这一年的表现提前制定好以后的工作计划，我觉得自己在今年收银工作中的不足绝对不能够再出现在以后的工作中了，首先要提升的便是自身的服务态度了，尽管说这方面自己做得还不算差，但是我觉得如果能够有所提升的话自然还是最好的至少在顾客进行支付的时候能够给对方带来一个比较好的心情，微笑服务的理念不管是在怎样的场合都不会过时。其次我对待工作应该要更加严谨一些，一些小额的零钱包括硬币都应该要提前准备好。

尽管说收银员的工作是平淡而枯燥的，但也正因为如此想要将这份工作做好并不是一件重要的事情，我觉得自己平时如果有一些闲暇时间的话可以用来记忆一部分商品的价格，这样的话从某方面来说也能够提升自己的办事效率。

不知不觉中我已经工作半年，说实话这是我走出学校不入社会的第一份工作。

在这工作的期间，让我学会了不少的规律，也给我增添了不少的见识，同时让我了解到了社会的复杂性，当我做理货员的时候，我知道有好多的地方没有作到位，可是这些我都可以在以后的工作的过程中去改。然而如今站在收银台，是经理对我的信任吧！既然接收了这分工作，就应该对这份工作更加的负责任。

过去的一年之中，让我得到了许多，同时也失去了许多。得到与失去这都是必然的，不过我要从中总结出经验去逆补那些失去的东西。只有这样才会有所进步！零八离我们是越来越远拉，成为了历史，就不必多想以往的事情。一年之计在于春，现在已经进入了春天，春天估计是大家向往的季节。新春的到来，就让我们以新的心情，新的面貌，新的态度去工作好新的一天。

作为一名收银员来说，我觉的对工作应该是认真仔细，对于前台来说这些是远远不够的，我知道前台是超市的`一大亮点，经理能够把它交给我，说明你相信我能够做好！

对于这份工作，我能认认真真，踏踏实实的做好本职工作。虽然我只充当一个普通的角色，这个角色不单单是收钱这么简单，其中还有很多复杂的程序。在工作期间我吸取了不少的经验，曾添了不少见识。

但是作为收银员必需要具备一颗积极、热情、主动、周到的心态去服务每一位顾客。在工作中偶尔会遇到很多不愉快的事，但是我都必须克服，不能带有负面的情绪，因为这样不仅会影响自己的心情也会影响到对顾客的态度。

每天都会遇到不同的客人，不同的客人有不同的脾气，针对不同的顾客我们应提供不同的服务，因为这一行业不变的宗旨是：“顾客至上”。面对顾客，脸上始终要面带微笑，提供礼貌的服务，要让顾客体会到亲切感，即使在服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍然以笑脸相迎，那么再无理的客人也没有理由发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”，这样一来顾客开心自己也舒心。

虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，可是从中却教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。“只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。哪怕是普通的一个收银员，只要不断的向前走，才能走我们自己想要的一片天！

相信我，我可以把它做的更好，谢谢领导的赏识，我热爱这份工作，我要把它做得最好！

**商场工作总结 百货商场工作总结七**

正阳鱼收银员岗位职责

1、负责本岗位的环境卫生清洁，保证设备设施的正常使用（收款机∕电脑、验钞机、刷卡机）。

2、到经理室领取备用金及有关的票据，数目当面点清。放入收银台并加锁，保证钥匙的`责任性。

3、在收银中，对下入收银的菜单的金额，数量进行审核，对有关表单不可擅自涂改，应确保出品数量品名与收银单一致。

4、对客人结帐时，应使用敬语微笑应对，不怠慢客人，认真协助客人买单，当客人发现异议应耐心解释，凡须打折事宜应由领班级以上同意签字，收讫现金时要核对数量，真伪，不得多给或少给。

5、收银过程中应避免中途开抽屉点钱，如须换零钱，须向上级汇报。

上班期间不可携带私人现金。

6、保管好有关收银程序的物品，（印章，钥匙，发票，收据）。

7、做好有关企业营业的保密工作。

8、工作期间不可离开岗位，有情况须向上级请示。

9、协助领班做好前台工作。

10、钱款、票据出现差异，由收银员本人负责。

11、每日营业结束后须填写营业日报表，与现金票据一并交由财务人员核对。

**商场工作总结 百货商场工作总结八**

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面总结一下在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的.展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出

商场营业员工作总结（2）后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”……。营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道；“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

5、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是vvs级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们可以先肯定说有（否则顾客可能扭头就走），随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

6、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

7、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”此话立即引起顾客注意：“为什么？”“这是因为钻石的硬度非常硬，比红蓝宝石硬140倍，比水晶硬1000倍。如果堆放在一起就会损坏其他宝石”。……最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚钻石带给你们幸福一生”等等，要讲“情”字融入销售的始终。

8、总结销售过程和经验

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行经。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自己。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自己。

**商场工作总结 百货商场工作总结九**

为期九天的活动已圆满结束（4.28—5.6），由于本次活动为期过长及种种原因导致这次活动的失败。总结原因有以下几点：

1、活动前三天由于工人、学生均没有放假，导致客流稀少，销售自然不景气。

2、银饰本次参加满200送80活动，由于平时均打八折销售，银饰价位在几十至一百居多，大部分不能达到活动标准，导致大部分顾客流失，第三天活动政策放开，销售有明显的好转。

3、为了拉动化妆品的销售，公司本次已贴补方式对化妆品大力支持，但是效果不显著。

4、为了增加销售，新贵一族参加商场抽奖送卡活动，而结果大失所望，用卡消费几乎为零。

5、此次活动最不足之处就是dm彩页剪角参加抽奖活动，由于剪角上没有金额限制，导致顾客购买几元钱的商品抽走公司的二、三等奖品，再者没有限制每天抽奖名额，也对公司奖品造成不必要的损失，还有对抽奖人员没有限制，导致公司内部员工及商户、导购都购买小金额的商品利用剪角参加抽奖活动。

6、其次就是我们最重要的宣传工具后期几天没有起到任何作用。前几天广播不断广播活动规则、内容。后三天几乎听不到任何广播宣传的`声音。这不能让我们的顾客感觉到活动的存在，望下次活动能让我们的广播发挥充分的作用。

鉴于这次活动的不理想，建议再次活动时，银饰不参加活动，其

余商品尝试一下买减活动，买减活动第一个能减轻逃单现象。在抽奖活动中，末等奖不建议用券，可用一些实用的价位不高的小礼品，再者就是活动时间最好能与假期日相扣，不要让商户与顾客都有疲惫感。

**商场工作总结 百货商场工作总结篇十**

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，透过自身的不懈努力，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，办公室等卫生状况。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，团队协作潜力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自我各项潜力。综合看来我觉得自我还有以下的缺点和不足：

1，缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措

2，对各部门的工作状况缺乏全面具体的\'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。透过及时的现场观察，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。坚持深入一线的现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

1，针对商场新开业，新员工大批增加的状况，为保证服务质量;

2，对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规，树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象;

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。

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！