# 最新商场工作总结结尾(十五篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-05-06

*商场工作总结结尾一目前，单位在医院的员工共(15)人，其中少数民族(5)人，汉族(10)人，承担着社区楼(共6层)，住院楼(共6层)，平房行政办公区，39号家属楼，地下车库，外围院落等主要区域的清扫保洁以及冬季清雪任务，今年，未发生安全事故...*

**商场工作总结结尾一**

目前，单位在医院的员工共(15)人，其中少数民族(5)人，汉族(10)人，承担着社区楼(共6层)，住院楼(共6层)，平房行政办公区，39号家属楼，地下车库，外围院落等主要区域的清扫保洁以及冬季清雪任务，今年，未发生安全事故，保洁工作受到了医院方的好评，各项工作基本圆满顺利。

一是组织员工学习单位各项规章制度，了解医院各科室的工作情况，发现问题及时整改，并向单位领导和医院领导及时汇报整改工作情况，经常主动走访医院领导和科室负责人，听取医院方对保洁工作的意见和看法，从自身找问题、找差距，自己不懂或拿不准的，向院方医务人员请教学习，努力与院方沟通协调，减少误解，贴近距离;对院方提出的问题，及时整改并请院方检查。增进与医务人员的个人感情。

二是做好员工的说服教育，针对保洁人员流动性大，思想波动，队伍不稳定，思想不稳定，这一情况，我就及时找员工交心谈心，了解保洁员心里活动，耐心地给她们讲道理，定时召开保洁会议，教育员工遵守医院的各项规定，灌输单位管理理念，教育员工从自身找问题，从医院是要求上找差距，经过说服教育，员工的思想得到了转变，团结互助精神和凝聚力进一步增强;按时结清保洁费用，每月的保洁结帐是一大难事，不能按时发放工资，势必影响到员工队伍的稳定，因此自己想方设法找院领导及时审批保洁费用，月月能按时结帐，为员工能按时拿到工资创造条件，使员工安心工作;提前招聘储备保洁员工，保洁人员流动性大，属于底层职业，人难招，活难干，事难做，人难管，为此，我会在外张贴招聘小广告，即使在满员的情况下，也在网络上发布招工信息，建立后备员工储备，防止人员脱节。

三是疏理调整保洁区域。对医院保洁的每个工作岗位逐个分析，从保洁要求，保洁时间，劳动强度，医务人员对保洁的意见等方面进行了摸底调查，根据员工的身体状况和工作责任心，对少数人员的工作岗位进行了调整。向员工宣传单位和医院各项规章制度，提高员工的岗位职责意识。增强员工的纪律性，对员工高标准，严要求，加强督促检查，早出晚归配合医院领导定期和不定期的开展卫生质量检查，及时发现问题并加以改进;抓好员工的仪容仪表，礼貌礼节，每月开展员工培训，员工大多是少数民族，文化人平低，知识少，无专业技能知识，语言勾通困难，为此，每月制定培训计划，有针对性的开展技能培训，提高员工职业知识和工作技能，树立\"以患者为中心\"的服务理念;提高员工服务意识，按要求向医院提供培训文字、图片培训资料;

四是开展员工的安全教育，教育员工遵守医院的安全制度，遵守安全纪律，不违规操作，不违规作业;耐心教育员工注意上下班途中的安全，注意自身交通安全;和医院方一道向员工培训防院感知识，和医院一道做好安全工作。对于医疗器材的保洁常识和注意事项，避免发生人身伤害财产损失事件发生;提醒员工注意擦洗窗户等高空作业时的安全，避免发生伤亡事故。这一年医院检验科搬迁后，玻璃面积多，保洁难度大，安全风险高，为此我向单位申请了保险绳。和员工一起演练保险绳使用方法，确保员工清洁危险区安全作业;

五是严格上下班考勤制度，对迟到或早退的人员先口关警告，拒不改正的作出罚款处理。根据制定的检查制度，将考核结果与员工资挂钩，奖优罚劣，考核优秀的员工有月月有奖(奖励资金来源于罚款)，考核不及格的次次有罚，对医院测评优秀的员工给予物质奖励，奖励先进，惩罚后进，激励员工队伍工作积极性。树立员工良好形象，订制夏季工作服，保证员工统一工装，仪容仪表符合医院要求。

六是做好节能降耗维护单位利益，按院方要求建立台账，做到精细化管理，按计划、按定量领用消毒用品和保洁用具，进、出库做好记录，做到进的清楚，出的明白，旧拖把可以修理的就用钉子钉好，加固后再次使用，尽可能延长保洁用具的使用寿命，员工领保洁用品时，教育员工袋子省着用，抹布精心用，尽最大努力节约开支，降低保洁成本。清理堵塞漏洞，对科室消毒用品、保洁用具的用量及每个员工领用情况每月进行统计分析，防止浪费和流失，努力节约成本，维护单位权益，实现利润最大化，保障单位利益。每个星期的第一天定为保洁用品领用时间，手套从以往的每人每月按40双减少到20双标准发放，每月节约300双，垃圾袋由以往的每月两袋减少到每月一袋，今年拖把预算费用为200元，目前还未支出，据测算今年为单位控制1000元开支。

这一年以来，医院不断开展各种创建达标工作，给保洁工作提出更高标准：一是开展了无烟医院的.创建工作，施工期间，电梯、大厅、等公共区域的保洁频次将大于平时，增加保洁员的劳动强度;二是创建文明单位，将对员工的保洁质量，服务态度，工作标准提出更高的要求，还将对我单位对员工的培训以及培训资料的归档工作提出更高的标准。

这一年自己虽然取得了一些成绩，这与单位领导的关心支持分不开，与医院方的配合分不开，与全体员工的共同努力分不开，在今后的工作中，自己仍将不骄傲，不急躁，不辜负单位领导的厚望，以吃苦耐劳，不怕困难的精神，进一步改进管理方法，维护单位形象，提高保洁质量，维护单位利益，严肃工作纪律，把各项工作做的更好。争取让单位满意，让医院满意，让员工满意。

**商场工作总结结尾二**

20\_\_年我被应聘到商城工作，在服装部担任主管。至今已有一年的时间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。虽然工作的时间不长，但通过一年的工作实践与学习，使我对公司的发展历程及前景有了深一步的了解，对公司领导和蔼可亲、温和待人的态度感到由衷的钦佩。

有句话叫做入对门、跟对人，也就是讲一个人在选择自己的事业时，要选择一个好的企业、一个具有前景的行业，并且有一个善于听取意见，熟知经营管理的领导。这些因素是决定一个人事业成败的关键。当我来到公司工作了一段时间后，就已经感觉到自己的确是非常的幸运。

我的主要职责是维护整个服装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，货品质量、品牌管理，商品的售后服务等。商城开业至今已有年的时间，其间经历了沟沟坎坎。但是公司的经营决策层的领导们，以其独道的眼光、灵活多变的经营模式，令公司的发展速度与经营规模逐年成上升趋势，如今已成为市家喻户晓的理想购物场所。相信这会令同业界人士无比羡慕，商场的经营管理都无不凝聚了公司领导们的心血及对美好前景的乐观信念。因此，我为自己能够来到商城工作而感到无比的欣慰与自豪。在这一年中，我学习到了很多东西，下面是我对商城的工作总结：

速度、信誉、质量等是企业赢得胜利的重要筹码。虽然我们在经营速度上赢得了先机，但先入不一定为主。其中，在我们的同业界商圈中，商场、商场以及新开业的商场等所处的位置相对优于我们，或许各自的经营名类及营销模式各有千秋。但归根到底有一个共同特点都是客户终端产品服务行业。那么，如何抢占先机，抓住客户的眼球?这就要求我们每位员工不断自我充电，向同行业的大哥、大姐们学习，取其长、补其短。努力配合公司经营决策层的领导们将明年的工作做好、做实。

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。作为商场的业务主管，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，做好商户的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。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，并帮助商户改进工作。

5、加强情感式营销，通过对商户进行宣传、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。

接下来也是我对商城的不足提出的一些自己的工作总结：

1、各职能部门的相互衔接与配合是促进工作顺利开展、实施、完成的首要前提。

2、上下级之间的层层负责制是对公司员工工作完成情况的一个必要考核标准。

3、人员培训、员工薪酬、监督体制的完善与管理是企业发展的人力资源泉源。

4、企业文化建立是企业竞争，市场化需求的必然趋势。

本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合及服装全体员工的通力协作下，依靠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。我一定会在今后的工作中不断完善自身的素质，尽力适应各种岗位需要。把明年做的更好、更扎实。

**商场工作总结结尾三**

保卫是一项特殊的、并具有很大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。卡内基钢铁公司总裁齐瓦勃曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给们的每一项任务，做到让领导放心。

作为一名商场保安主管，对商场的安全问题，以及保安人员的工作情况，我明白我的工作责任重大 ，这里我做出这一段时间的工作总结，如下：

为了保质保量完成、履行好肩负的使命，这一年年我们重点抓了三项工作。

一是抓队伍建设。一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了21名学生队员;同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到现在的39人，是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请\*\*市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周2天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

一年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接;队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风彩。

三是抓思想建设。由于我们的`队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。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，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根椐不同队员，不同情 况，灵活机动地在班会、业务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，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里?”、“怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员?”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

2\*\*年即将过去，我们将满怀地迎来20xx\*年，新的一年意味着新的机遇新的跳战，今朝花开胜往昔，料得明日花更红，我坚信在公司领导英明决策下xx商场的明天会更好，更使得买家放心，在明年的工作我将一如既住，全心作意的为公司贡献一份微薄之力。

**商场工作总结结尾四**

转瞬间，已近年关。回顾这一年的工作历程，在领导和同事的指导与帮助下，我从一名刚接触商场管理的门外汉成长为一名基本熟悉各项业务的管理员。在这段时间里，我认真的履行岗位职责，努力的结果。

1、日常管理，不仅要保“量”，更要保“质”

每天的巡场除了保证次数外，更要对巡场中发现的问题及时记录并处理，从店面的卫生、亮照到展员的工服、纪律，我们要时刻按照商场规定严格执行，对于不符合规定的要及时更改，不能立即更改的通知负责人限期整改，以期真正做到“眼之所及，心旷神怡”。当然，日常管理也不仅限于店面管理，我们更要走进店面，深入了解店面的经营情况，及时与商户负责人沟通，把握商户的思想动态，以做到“为我所用”。由于近期展员更换频繁，新老展员交接不畅，也给我们的日常管理带来了一定的不便，如工服领花不齐，对商场规定不了解以及开单不熟练等问题时有发生，我们在日常巡场及周例会上都会强调，并邀请财务部专门开展过单据填收。

2、招商清费要“稳、准、狠”

鉴于各种原因，负一楼空租摊位较多，招商有一定的压力。但是我们在领导的支持和帮助下，实时多渠道的搜集各品牌信息，看准那些有意向的商户，我们时刻跟踪，变有意向为有想法，直到最终确定进驻。由于老合同即将期满，新合同签订在即，这对我们是一个挑战，更是一个机会，我们要利用好这个契机，程度的解决空租问题。清费方面，对于经营确实有压力的，我们要稳住他，促销活动时给予一定的支持，平时经常与商户沟通，为其经营提出一些建议，让其了解到我们的`

通过这一年的工作，我已基本熟悉业务流程，并通过主动与各部门同事的互相沟通，如今已融入了x。为此，我会在今后的工作中更加严格的要求自己认真履行自己的职责，努力做好自己的本分

1、要提高自身业务水平，认真学习建材业务知识，多方面了解行业动态。经常与商户负责人沟通，把握商户的心理动

2、要提高执行力，及时完成领导下达的各项任务并实时沟通、反馈。遇到自己能力无法解决的要及时向上汇报，并学习领悟。

3、要有针对性的向老员工及主管学习一些业务技能，如一些erp系统。

4、要积极与各部门同事协调、沟通，相互学习、相互帮助。新年新气象，希望在新的一年里通过自己与同事的共同努力，能够为居然带来一片新气象。

在公司领导及各部室支持下，客户服务部较好的完成了20xx年各项工作，取得了一定成绩。回顾一年来的工作，我们主要做了以下几点：

商场客服工作在商场中具有举足轻重的地位，能否及时解决商场中的一切交易事宜，有效服务顾客决定着顾客对商场的态度和商场今后的发展。为此我们在客服管理中，本着各自的工作岗位和分工，认真履行职责，努力学习有关理论和规定。制定了本部一系列规章制度，岗位到人，职责到人，奖罚到人。

处理纠纷的工作中我们坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则，工作讲究高标准严要求。首先从抓第一现场的查勘率入手。只要接到投诉或疑问，无论时间大小，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照商场运行流程，为客户提供力所能及的方便。

服务竞争在各大商场竞争中具有十分重要的作用。作为客户服务部来说，服务的好坏直接关系到公司的发展与生存。因此，我们部把顾客服务工作放在了重要位置。组织大家学习，充分认识客户服务的重要性，扎扎实实抓好客户服务工作，建立健全了服务制度，服务措施，规范了服务行为，于细微处见精神。比如客户随时随地上门咨询，我们都能提供周到的服务；能一次办好的业务，不让客户跑第二次。一年来我们不断改进工作作风，提高了服务质量，提高了客户满意度，尽职尽责的完成了工作。

20xx年悄然离开，我们的工作水平在这一年发生着一天天的变化和提高，令人欣喜、振奋。是的，成就代表过去，辉煌铸就未来。今后我们要加强学习，努力提高业务技能，精诚团结、扎实工作、奋力拼搏，为确保全年目标顺利完成而努力奋斗。

**商场工作总结结尾五**

20xx年即将成为过去，我们将迎来崭新的一年，在过去的一年里，在公司各级领导的指导、在各部门的大力协助配合、在全体保洁员工的共同努力下，保部按照公司的要求完成了商场内外的保洁各项工作任务。现将保洁部的一年整体工作情况汇报如下：

对《保洁岗位职责》《保洁行为规范》《保洁日常考核细则标准》《保洁流程标准》《绩效考核条例》等相关管理制度进行了重新修定，并新制定了《保洁安全操作管理条例》《客流量高峰期保洁要求》《突发事件的应急预案》《离岗签到规范》等管理制度，使员工的日常工作都有章可循、有制可约，各项制度的实施对提高员工工作积极性、主动性和自律性等方面起到了实效性作用，让员工自动自发地履行各自的岗位职责，使商场内外的保洁工作在原来的基础上有了大的改善和提高，使各区域的卫生质量都达到公司规定的标准。

是为公司省钱的思想，加强了保洁节约意识的引导，号召员工本着从自我做起，从细节做起，杜绝一切浪费现象。其一，卫生间的水不用时及时关闭，减少洗尘推、拖拍的次数。清理垃圾时，在袋子里的垃圾不到三分之二的情况下，把几个袋子的垃圾折合在一个袋子里。其二，对甩干机的使用进行了实际操作培训，制定相关管理制度，减少使用频率，延长了 甩干机的使用寿命。其三，对保洁日常工具及设施设备的使用进行严格的掌控，深入了解工具及设施设备的使用情况，工具按照计划用量合理领用；设施设备定期进行维护，并协同行政部门进行物料、设施配件更换的质量及价格把关，把保洁费用支出合理地控制在预算范围内，真正做到了开源节流。

保洁员工的整体素质，对保洁员工进行了管理规范流程、保洁礼仪礼貌、服务安全意识的多次培训及考核，取得一定的成效，使员工在安全意识、服务意识、整体形象上有了很大的提高；明白自身的素质及保洁服务质量好坏和公司的形象息息相关，全年度有六名员工拾到顾客的手机、钱包、物品上交后归还顾客，受到顾客好评。没有发现一例顾客及商户投拆员工服务不到位的现象，为商户、顾客营造一个舒适整洁的经营、购物环境打下一个坚实的基础。

其一，商场日常保洁工作

1，对外包单位蓝天保洁进行了有效的监督，使外围襄棉路段、人民路段、长虹路段的地面保洁工作基本达到我司的要求。

2，完成商场节日期间客流量高峰期的保洁工作；对商场重点区域进行人员的合理调整安排、引导员工提高区域整体兼管意识，完成商场节日期间的全面保洁工作；

3，完成雨雪天气的商场保洁工作；雨雪天气的保洁工作采取防护措施：四个大门的主要出入口、扶梯上下出入口的防滑提示、吸水地毯的铺设、主要通道的人员增补、五楼楼顶地面的地漏杂物清理、调动员工对门外主通道进行铲雪清理、对地下停车场的污渍渗水的清理；

4，完成商场绿植及五楼绿植的日常管理工作；

其二、年度保洁工作

1，完成地下停车场高空管网设施设备的除尘及a座b座多处污水管网的全面清掏，确保管网设施的清洁达标及污水管网的正常运作；

2，完成外围的玻璃雨蓬、步行街的景观灯、二号门上方龙骨的全面清洗工作；并根据春、夏、秋、冬不同季节的保洁工作、商场内外的保洁服务内容及要求做了充分的安排和计划，并全面地落实到位。

其三、计划外的保洁工作

1，完成集团办公室迁移到酒店后新办公区域的开荒保洁工作；

2，完成了商场改建玻璃门的多次清洗工作；

3，完成五楼办公室改建期间垃圾杂物的清理、外墙玻璃的高空清洗及改建完毕后地面及细节的全面开荒保洁；

4，完成步行街展台周边的墙面清洗及展台内外的全面保洁工作；

5，完成长虹路、人民路施工改建期间对我司外围玻璃雨蓬、商场主要通道、地下停车场造成的灰尘污染的相关保洁工作；

其四、班长及员工的培训工作

1，为提高基层管理人员的管理水平，在4月份对班长进行了岗位职责、团队建设、执行力提升的培训工作，让班长了解部门的各项规章制度、了解岗位职责、了解各岗位操作流程、用行动和自身的形象来影响员工，教育员工，要求员工做到的自己先要做到，更好地发挥承上启下的管理作用；

2，6月份，10月份对员工进行了团队意识、服务意识、节能降耗意识、绩效考核细则标准、安全管理操作条例、突发事件应急处理流程等综合培训，为提高保洁员工的服务安全意识、应变能力、工作效率起了很好地推进作用；

其一，保洁安全意识不足。客流量高峰期及雨雪天气的商场的日常保洁，各种液状的污染物质稍处理不及时就会带来不可预知的安全隐隐患；闭店后地面的清洗操作、安全通道的清洗、外围项目的高空清洗操作等都涉及到安全，个别员工在操作过程中防范意识不够，没有按照规定时间而提前操作、还有些员工在操作过程中不采取任何提示措施而进行清洗操作；安全操作保洁工作才能保证商场的正常经营环境，为此，每天例会对员工进行安全意识的强化学习，让员工从思想上重视安全的重要性，让员工意识到保洁安全操作不能有一丝一毫的大意、懈怠，任何的疏忽都会给自身、他人及公司带来严重的后果；

其二，保洁员工年龄偏大，文化程度较低，保洁工作时间长、工作单调枯燥。

其三，专业技能知识不足：公司在不断发展壮大，高科技材料也层出不穷，我们现有的保洁知识已无法保证对高科技材料的清洁保养，在今后的工作中，要加强学习，丰富部门的专业技能知识，为做好保洁工作打下良好的基础； 七、14年工作计划：

其一，调整人力年龄结构，提高保洁员工整体素质；根据公司要求，结合保洁部人员现状，在保证保洁正常工作的情况下逐步完成对不符合公司要求的人员调整；并配合人力行政做好新招聘员工的入职试用审批工作； 其二，按照部门的预算目标，加强对日常保洁物料的使用控制及设施设备的.监管维护，把费用控制在合理有效地范围内，在保证日常工作质量标准的前提下，更好地完成公司制定的目标任务；

其三，团队工作建设加强：任何工作都需要和谐的工作氛围、全身心地投入

才能有效地完成，无论是不同时间段员工的工作强度还是员工在工作中的异常表现，都需要管理人员能够从多方面了解员工，了解她们的思想动态，及时找出问题所在，引导和疏通员工的不满情绪，避免影响保洁整体工作；在工作之余加强员工活动的组织工作，给员工提供一个沟通平台，同时要求管理人员在员工中不但要发挥标杆作用还要起到很好的协调作用，在搞好班组员工关系的同时，也要搞好和其他部门之间的关系，更好地带动员工做好团队建设工作；

其四，员工培训工作：

保洁的培训工作是一项长期的工作，每年都要对保洁员工进行保洁相关知识的培训，不断地提高员工的综合素质、改进工作态度，增强员工对公司的归属感、责任感、促进公司与员工及管理人员与员工的沟通，本年度的培训工作主要有以下几点：

1，消防安全意识的培训，配合消防部门对员工进行消防知识的培训，分阶段对员工进行安全意识的强化培训，提高员工对突发事件的应变处理能力、节日高峰期对区域保洁的掌控力、安全操作能力、尽可能减少污渍滞留地面的时间，减少潜在的安全隐患，并严格按照安全操作规范流程保洁，杜绝隐患事故发生；

2，仪表仪容、服务意识培训，保洁工作的区域遍布商场各个地方，员工的仪容仪表及服务意识的好坏直接影响公司的对外形象。所以日常员工的着装规范统一，员工服务意识的提高也是保洁的培训工作中的重点；

3，技能知识培训，随着公司不断发展，保洁工作的标准和要求也会越来越高。员工除了具备基本的保洁知识外还需要掌握更多的保洁技能知识才能更好地做好保洁工作。比如：设施设备的维修保养、地砖的清洁保养、石材的清洁保养等都需要具有专业知识的人员来操作。本年度会对重点加强员工技能知识的培训学习，以适应公司的发展需要； 新的一年里我们全体保洁员工会以更加饱满的热情和积极地工作态度投入到保洁工作中，为公司的全面发展尽一份力。

**商场工作总结结尾六**

我从20xx年x月加入xx商管部，担任一楼主管，深感自己是一名最终端的经营者。主要职责是，维护整个一楼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，同事们的支持配合和员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，并成功把xx品牌服装招商进场。基本完成了领导交办的各项任务。

俗话说“隔行如隔山”。如何做好楼层主管，对我来说依然是一个全新的课题。为此，我要不断学习，充实自我，做到干一行，爱一行，专一行，一方面要读好无字之书。还要虚心向领导，同事，员工学习。学习他们的\'专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事艺术等。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，逐步提高自身理论和业务素质。

注重规范管理，提高员工整体素质。今年来，专柜的营业员调动频繁，新员工对商场纪律和经营业务不够熟悉的状况。我在平时的工作中，加强了监督与执行力度。特别是一楼中厅的羽绒服专柜，营业员多数是临时招来的，人员调动特别勤。这些新员工纪律意识淡薄，上班窜岗，吃东西，带小孩现象时有发生。我从开始的提醒，到警告，最后的罚款来提高员工的纪律意识。使部分新员工较快地进入工作角色，养成良好的职业习惯，维护了商场的良好形象。

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。

坚持公正，合理，灵活对待商品投诉事件。商品存在的问题，要做到有章可依。即要维护消费者中良好口碑，同时尽可能做到代理商的理解与支持。在这半年中，我也处理过几次投诉事件，基本上都能让顾客和代理商协商解决成功。每次解决成功一次投诉，我的心里充满成就感，自己的努力没有白费。

各位领导，同事，20xx年让我依依不舍。在这半年里，曾流过辛勤的汗水，也流过泪水。正因为经验了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长，进步着。在20xx年的工作中，我将加强学习业务知识，进一步提高现场管理与自身的管理水平。多配合各柜组长及时将合理化信息

和建议传达代理商，提升商场的经营效率与经营形象。希望自己今后能快乐地工作，并在工作中找到更多的快乐！

**商场工作总结结尾七**

今年的工作到这里就差不多要结束了，可以说是完美的结束了这一年的工作了。新的一年马上就要到来了，在这一年中自己是有着很多的收获的，同时也看到了自己的不足，在明年的工作中要继续的加油努力才行了。在明年的工作开始之前先为自己这一年的工作做一个总结，这样是能够让自己对这一年的工作更加的了解，也能够知道自己是还有哪些地方是没有做好的。

这一年工作量是比较的多的，在做总结的时候才知道自己今年原来做了这么多的工作。若是在年初告诉我我今年要完成这样的一个工作量我想我肯定是会觉得自己做不到的，但现在我确确实实是完成了的，所以在工作的时候还是要相信自己，不管自己认为自己能不能够做到，都应该要努力的去完成自己的工作，尽力的去做到。自己在工作的时候还是有很多的问题的，很多的事情都处理的不是太好，自己还是需要去学习更多的知识的。

作为我们商场的一名客服我的主要工作就是为来商场购物的顾客解决一些问题，还有就是解决顾客和商家之间的纠纷。其实工作说起来是比较的简单的，但在完成工作的过程中还是有很多的困难的。顾客难免的会被自己的情绪控制做出一些不好的行为或者是说一些让人不舒服的话，在工作的时候必须要做到不被自己的情绪控制，要能够稳住自己的情绪去帮助顾客解决问题。其实很多的`顾客都是比较好说话的，自己一定要微笑着去面对顾客，在跟顾客说话的时候语气要好，这样才能够更好的去解决问题。

这一年自己确实是非常的努力的在工作的，所以也有了很大的进步，但我想自己要学习的东西还是有很多的，在新的一年必须要不断的努力，这样才能够成为一名优秀的客服。我觉得自己要多向我的领导学习，她处理很多的事情的方法都比我要好的多，面对一些突发事件也能够很好的处理。虽然自己今年进步是比较的大的，但我也不能骄傲，不能只看到自己做得好的地方，要更多的看到自己的不足，这样才不会变得自负，让自己的工作能力不会再有进步。

新的一年马上就要到来了，明年要多去学习跟顾客沟通的技巧，更好的去为来到商场购物的顾客服务。明年自己是会继续保持这样的工作态度的，认真努力的去做好自己的所有工作。

**商场工作总结结尾八**

光阴似箭日如梭，转眼间半年已经过去，在领导的带领下，我学到了不少知识和社会经验，让我在工作中基本上能独立完成各项工作，首先感谢领导对我的指导和栽培，在以后的工作中我会刻苦学习；不畏困难；更好的工作来回报上级。半年来在领导的带领下，围绕商场的总体目标，认真贯彻“安全第一、预防为主”和“内紧外松”的工作方针，始终坚持“群防群治”和“人防技防相结合”的工作路线，积极做好商场的消防安全防范工作，维护商场的治安秩序，总结工作如下：

疏导后院进出货物的.车辆，保持后院消防通道的畅通等，登记工作：登记外来人员进入商场施工的检查；巡视工作：白天巡视商场内有无可疑人员；消防通道是否畅通；消防设施是否被占用等；晚上巡视施工区域是否有消防器材，施工证件，施工安全隐患是否存在等等。

\_月份消防局举行了关于消防安全知识宣传教育四个能力演讲活动，我们去听了别的商场的演讲深受感动，在此之前我们还是“三个能力”“三懂、三会”从那以后实行贯彻消防局的意见，从“三个能力”“三懂、三会”发展到“四个能力，四懂，四会”让我们又学到了好多，紧接着每天的出操、消防演习，从中又学了好多知识和问题，在一次消防局的领导来检查我们的工作，我们在商场消防演习了。演习分两组，一组是组织灭火另一组是组织疏散逃生，消防局的领导看了之后很赞同认可！

回顾大半年来的工作，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。突出表现在：

一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，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。

今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意！

以上是我来一年的工作总结，不到、不妥、不对之外，恳请领导批评指正。

**商场工作总结结尾九**

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉 xx年就这么结束了。回首过去一年来的工作历程，内心不禁感慨万千，xx店开业至今，已有三个年头了，在这几年里，我有欢喜，也有过失落。武商为我们每个员工提供了展示自己的平台，在这里我不但学到了很多专业知识、家电的销售技巧、卖场管理规范、同时也学会了人与人之间的交往，如何尊重领导，服从分配，爱护员工，善待同事。

人只有不断的总结过去，才会有新的发展和进步，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司领导给我提供这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验和不足。总结过去、取长补短、挖掘潜力，为xx年的工作做好充分的准备和规划。

在武商这个平台我一直保持着一份火热的工作热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名卖场的管理人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中去。管理者的言行和规范，也直接影响员工们的工作激情。虽然自己做主管时间不算太长，自身的素质和管理水平还不是很高，深知要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着武商的形象。

作为\*\*店家电的一名主管，主要以人员的管理和销量为核心。经过学习与摸索，我将人员的管理分为两大类：员工制度管理和销量目标管理。员工制度管理：顾名思义就是按照公司的制度、员工手册来执行管理，用以约束员工工作行为的一种管理方式。没有规矩不成方圆，家有家规，国有国法，厂有厂纪。严格要求自己，身先士卒。把管理好自己放在第一位，树立标杆作用，为下属带个好头。其实，我在工作中发现很多问题，新的一年里我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，严格督促员工按制度行事。

销量目标管理：

就是根据实际情况，给每个员工制定的销量任务。每个月要给员工制定销量，没有压力就没有动力。带动员工如何利用节假日搞好销售，如何利用人脉关系带动顾客，如何利用人商良好的口碑真正让顾客享受到超值服务。不断激励员工的工作热情，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来尽可能的提高销量。由于自身的素质低下、对工作状态和福利待遇的不满，我有过失落和消极情绪。对领导的批评有时产生不服气的心态，对同事的`误会深感委屈。

在过去的一段时间里，我茫然不知所措，以往的工作热情消失殆尽，看见违规乱纪装作没有看见，想说的话不敢说，该做的事情不想做，带头在卖场聊天烤火，和同事闲聊。思想不对头， 管理方法不得当，差点让自己自暴自弃下去。工作中还有很大的不足，对于自己的管理水平和自身素质还有待提高，在工作之余，自己还应该多学习管理方面的书籍，多请教上级领导，多和同事沟通，多学习关于产品方面的专业知识，我们只有不断的学习，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，只有做好这些，才有足够的资本，才能在这个岗位中脱颖而出，在平凡的工作中作出不平凡的成绩。

只有这样，领导才可以考虑你的薪水，论功加薪。以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在工作中领导们你能够及时纠正我的错误，我定当努力做好本职工作，为做好经理的左膀右臂，力所能及的为上级分担，也希望公司在每一位员工的努力下，在新的一年中会有新的气象与新的突破。在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力 ! xx年努力打开一个工作新局面。

不知不觉在公司工作将近有一年的时间，转瞬之间已经到年底。也许对大家来说，做一名收银员是一件很简单的事情，收银员只负责收钱，其他员工各司其职，不会有什么难。我以前也是这么认为，可是现在，等自己成为一名收银的时候，才知道并不是想象中那么简单。其实，无论做什么工作，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好!现将在这一年的工作总结如下：

作为与现金直接打交道的收银员，必须遵守商场的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收款时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

收银员临时离岗，要将 暂停收款 牌放在收银台上。如有其他收银员接岗，清点出备用零钞给接岗人，将其余现金另外分开锁好。回岗时，核对接岗人收到的现金与小票金额是否符合。

严格按照公司规定的收款程序进行收款，必须做到：收款前，对小票上的每一笔金额用计算器核实一遍，核算无误后再录入到电脑。电脑上录入的专柜号与价格，要与专柜开的小票相符。在收款过程中坚持要做到：唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。在收款过程中做到：不漏收、不少收、不多收。收款后，检查打印的小票的专柜、金额与专柜开出的小票的专柜、金额是否一致。

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。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个顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，这样会让你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。

以上是我个人在工作中的体会与总结，我会保持这种积极正面的状态，争取在20xx年更加优秀!

我叫xx，于20xx年光荣地加入xx商场，并成为该商场的一名普通员工，在商场做上了收银工作，很荣幸能在这里与大家分享我工作中的幸福点滴。

收银工作责任重大，不得有半点差池。工作之初由于自己的经验不足，在某天居然收到了一张100元的假币。这次教训让我认识到提高自己的业务技能对工作的重要性。我便利用自己业余的时间做真假钞识别的练习，虚心向有经验的老员工请来教做这份工作方方面面都会涉及到的问题及解决办法汲取更多的工作经验。我深知，只有更加倍的细心与认真以及对顾客优质真诚的服务才能提高自己的业务技能，高效率的完成本职工作。

当我正式步入收银工作时，我遇到的情况和问题就更多。记得有一次，一位顾客急匆匆的把一包糖果往收银台上一放，很粗鲁的对我说：快点给我过机，我有事。我接过他的商品正要扫商品价码时发现大包装里面有两小包糖果而且都是打好了价码的，我又仔细对了对，外包装的条码还比里面便宜很多，觉得不对劲，便通知了主管，后来主管表扬了我，在晨会上还特别提醒我们一定要仔细核对电脑屏幕和条码，做好防损工作。通过这次教训，我深刻地意识到自己的细心能给超市减少经济损失。此后我过机时都会很认真的核对电脑屏幕和条码，更认真仔细地检查推车下面以及顾客放着包的下面有没有未过机的商品，尽管有的顾客不是很理解，但是我会耐心地解释：这是我的工作职责，请你们谅解。

收银工作处于商场的最前沿，是体现公司形象的重要部门，我的一言一行，一举一动，都会影响整个店面的形象。自从国家实行有偿使用塑料袋以来，很多顾客都是自备口袋，当我把货物装入袋中双手递给顾客时，顾客连声感谢，他们为我们的服务感到很满意时，我也会觉得很高兴。为贯彻xx的优良，周到高效的服务宗旨而努力。

是金子，它总是会发光的。平凡的工作岗位，只要用心勤奋工作，踏踏实实做事，用真诚的服务感动顾客，那么所做的一切也将会是有目共睹的。这就是我对待人生，对待工作的态度。

**商场工作总结结尾篇十**

3月已至，奶粉的销售渐渐进入淡季。但是各商家丝毫没有放下作战状态吗，在各大卖场都卯足了劲进行着一轮轮的促销活动。

在随机选取了两个大型卖场的奶粉专柜，各品牌的促销方式大致如下：

细观各品牌促销手段，可以看出,虽然不同名目天花乱坠，可其实质而言，很多都是大致相同的。综合而述，可以分为三类：

第一类:买产品送产品。

这一类还可细分为两种，一种是买本品牌(子品牌)一定数量送本品牌。例如圣元买荷兰乳牛奶粉听装送盒装。这种方式的好处在于，对于那些对品牌已经有偏向性的消费者而言，这种形式会促进他们大量购买，从而增加产品的销量。但是与此同时，这也大大削弱了单个产品的利润。

另一种是买本品牌(子品牌)一定数量，送公司旗下其他子品牌。例如，惠氏买5盒健儿乐奶粉送1盒幼儿乐奶粉。这种方式可以用于公司新品种(赠品)的推广，同时还可以帮助公司清掉那些销量不佳的产品。不过这样可能会导致消费者对所赠产品产生“次货”、“处理货”的认知。使得所赠品牌在消费者心中的价值大打折扣。

第二类，买产品送其他相关物品。

这一类促销方式有个重要的前提：必须是跟婴幼儿相关的产品，如：纸尿片，奶瓶等。这种促销方式对于那些正需要赠品品类的产品的`消费者来说，是非常具有吸引力的。他们可能会因为赠品，而转变原来意向购买该品牌。某些消费者甚至会为了赠品，而大量购买。反之，这种促销方式的成功与否也在于消费者对于赠品品类的产品是否有需求。对于那些没有该类需求的消费者而言，这种促销对她们毫无吸引力可言。所以，这种促销方式的效果存在很大的局限性。

第三类，直接减免现金。

这类促销方式根据是否限定购买额，可以分为两类。

第一类，是不限购买额。就是我们通常所说的打折。即：无论你购买多少钱的产品，都可以减免现金(打折)。这种方式普遍运用于各种产品销售终端，它对于不同需求量的消费者都具有一定的吸引力。

第二类，是限定了购买额的，例如“买多美滋金盾盒装400g/350g任意15盒减120元”还有平时较常见到的“买2件打8折，买3件打7折”等。这类方式在很大程度上会促使消费者为了达到指定额度而增加其购买量。但是对于那些需求量较小的顾客则毫无作用。

**商场工作总结结尾篇十一**

一、xx市场大厦工作阶段

xx年春节后，我依旧负责xx市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高，商场半年工作总结范文。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx市场进行了一定的布局调整。3月份xx市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，xx市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责xx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然xx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任，工作总结《商场半年工作总结范文》。这也显出了自身能力的局限，这是在xx市场工作得到的.最深刻认识。同时，xx市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xx市场工作得到最大的收获。 中国教育文摘

二、xx超市工作阶段

6月份因工作的需要，我被调到xx超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

**商场工作总结结尾篇十二**

年底的到来意味着这一年的商场导购员工作已经结束了，为了实现年初制定的目标导致我在一年来的工作中付出不少努力，随着商场效益的提升也意味着我在工作中的付出有了回报，能够在导购员工作中取得进展也多亏了领导和同事们的支持，回顾一年来在导购员工作中的得失也让我对此进行了工作总结。

工作中牢记领导的教诲并严格遵守商场的各项制度，我明白想要在工作中有所成就自然要懂得以严格的标准来要求自己，随着要求的提升也意味着我在工作能力方面进步了不少，而且即便是为了适应当前的工作环境也要积极遵从领导的指示才行，所以我在今年的工作中很注重自身服务水平的提升并参加了多次培训，在平时的导购员工作中也能意识到遵守商场规定的重要性，在遵循商场规定的同时也能严格要求自身并通过这种方式来提升工作能力，而我也通过这一年的严格要求使得自己在综合素质方面得到了很大提升。

妥善运用所学销售技巧从而为每个前来商场购物的顾客提供良好服务，一方面作为导购员应当明白如何运用销售技巧才能有所作为，仅仅满足于顾客主动进行购买是难以让商场效益获得提升的，这便需要作为导购员的自己认真接待客户并时刻反思自己存在哪些不足，在完成自身工作的情况下深入分析顾客的潜质需求并将其挖掘出来，随着时间的积累也让我通过这方面的努力取得了不少成就，但我仍能意识到自己在销售技巧的运用方面还不够娴熟，另外服务接待也要更加用心才能够让顾客信任导购人员。

注重对商品信息的学习从而更好地完成导购工作，对于导购工作的完成来说熟记各类商品的价格信息以及摆放位置是很重要的，所以我在本年度的工作中能够强化对商品知识的学习以便于更好地组织语言，在与顾客交流的过程中根据对方的需求来推荐相应的商品，毕竟顾客在购买商品的时候也会存在潜在需求从而需要推荐附属品，这便需要作为导购人员的.我进行深入挖掘从而让顾客意识到额外购买商品的必要性，虽然需要收集整理的信息有很多却让我积累了许多实用的经验。

虽然已到年底却还有不少工作中的问题等待着我去解决，我也要尽快编制好本年度的报表从而对自身的表现进行深入分析，除此之外我也会继续做好导购员工作并对明年的职业发展做好规划，希望在制定好相应的目标以后能够通过今后的努力使其得以完成。

**商场工作总结结尾篇十三**

xx年度前三个季度的工作已经了，在领导的指导下，在全体员工不懈努力与坚持下，基本完成了前三季度的工作任务。具体工作总结如下：

顾客投诉接待与处理。在本年度我们多次利用部门例会或沟通会、专题培训等形式对楼层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训，重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，做到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理果落实规范化、楼层接待及记录规范化，(服务办定期检查，对不规范的管理人员进行处罚)，在今年8月份公司安排我对一线领班的投诉技巧进行培训，我精心准备后，带出了顾客投诉处理艺术，并得到基层管理的好评，通过本次培训提高楼层基层管理人员处理投诉能力。

提升服务品质。首先我们认为公司的服务品质要上台阶单靠我们服务办的跟踪检查是远远不够的，所以在年初我们就制定了楼层兼职值班经理，由个楼层主任级人员担任，和我们共同配合，对各楼层的员工日常行为规范进行检查，从而在卖场检查方面力量得到加强。在本年第二季度，服务办带领各商品部开展班组建设。部门干部负责本部门的现场管理，有问题时可以及时处理，从员工接受和配合方面更有利于管理效果。建立店长培训制，进行销售跟进，对员工服务质量跟踪卡进行了更换，并建立了全员服务管理档案，对全年违纪的员工累计超过6次，我们将暂停员工的上岗资格，进行培训并重新办理入职手续，使全体员工树立危机意识，全面提升服务品质，从而营造服务环境。

卖场五大管，严格查场制度，对楼层提出查场重点。在每日的.查场中服务办值班经理做到“三勤”手勤、腿勤、嘴勤。对发现的问题及时与部门反馈沟通，并下发整改通知单，提出整改期限，并检查跟踪，使发现的各类问题能得到及时解决(但也有部分问题得不到落实，主要以硬件问题为主，我们通过查场通报进行跟进)，杜绝一面讲，一面不落实的工作被动局面。

值班经理业务技能及专业化水平的提升。我们根据值班经理业务上存在的不足制定了系统的培训计划，定期进行商品知识及专业知识的培训，培训师由我部值班经理自行担任，用我们的弱项通过培训来补我们自己的弱项。

人员管理检查范围全面化、制度化。将二线和一线员工管理纳入同步轨道，进行日常监督和管理。依公司相关规章制度，一视同仁，严格落实，做到公平公正，不厚此薄彼，达到监督检查透明化，管理标准化，杜绝执行标准不一的问题，我们还制定了整改通知单，对发现的问题及时进行整改，从而使部分工作得到很大提升，而且我们还加大力度对干部在岗进行检查，从以前的每天两次增加到四至六次，使各部门管理人员有了自律意识。

积极配合公司完成各项工作。从参与者、执行者、策划者到组织者在公司各项大型活动中，处处都有服务办值班经理的身影，对公司提出的各项工作都能及时、全面、保质保量的完成，并取得了一定成效，受到公司领导和人力资源部领导的认可与肯定。

总服务办工作，虽然取得了一定的成绩，也受到领导认可，但是我们的工作提升还是进展较慢，人员的业务素质与值班经理的标准还存在一定的距离，而且部门多数为新进员工，专业素质还相对较低，在处理顾客投诉等方面经验还相对欠缺，在服务品质方面跟发达城市的大型购物中心还存在一定的距离，所有在以后的工作我们会努力提升人员素质，提升工作效率，使顾客可以享受优越的服务文化。

**商场工作总结结尾篇十四**

光阴似箭日如梭，转眼间20xx年已经过去，在领导的带领下，我学到了不少知识和社会经验，让我在工作中基本上能独立完成各项工作，首先感谢领导对我的指导和栽培，在以后的工作中我会刻苦学习；不畏困难；更好的工作来回报上级。

20xx年在领导的带领下，围绕商场的总体目标，认真贯彻安全第一、预防为主和内紧外松的工作方针，始终坚持群防群治和人防技防相结合的工作路线，积极做好商场的消防安全防范工作，维护商场的治安秩序，先总结工作如下：

疏导后院进出货物的车辆，保持后院消防通道的畅通等，登记工作：登记外来人员进入商场施工的检查；巡视工作：白天巡视商场内有无可疑人员；消防通道是否畅通；消防设施是否被占用等；晚上巡视施工区域是否有消防器材，施工证件，施工安全隐患是否存在等等。

九月份消防局举行了关于消防安全知识宣传教育四个能力演讲活动，我们去听了别的商场的演讲深受感动，在此之前我们还是三个能力三懂、三会从那以后实行贯彻消防局的意见，从三个能力三懂、三会发展到四个能力，四懂，四会让我们又学到了好多，紧接着每天的出操、消防演习，从中又学了好多知识和问题，在一次消防局的领导来检查我们的工作，我们在商场消防演习了，演习分两组：一组是组织灭火另一组是组织疏散逃生，消防局的领导看了之后很赞同认可！

回顾一年来的工作，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，突出表现在：

1、由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐。

2、我们的工作方法还有待进一步的创新和改进。

3、工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，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。

今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到三个再创新，两个大提升，最后实现三个方面的满意。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意！

1、对店面的食品安全检查力度不够大，偶尔有出售“三无”食品。

2、对学生的安全教育仍有不足之处。例如：学生上下楼道偶有发生推挤现象。

3、营业性电子游戏机室、网吧、书刊影视对学生的负面影响，不可低估。由于生源分布广泛，这方面工作仍比较难做，学生自觉性不够。

**商场工作总结结尾篇十五**

光阴似剑，时光如梭，转眼20xx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，从工作过程中也了许多经验和教训。

我于20xx年6月到xx商场工作，作为一名收银员，我了以下内容：

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！

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！