# 商场设计工作总结(合集27篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-03-08

*商场设计工作总结1时间总是飞快而过，一转眼间，新的一年悄然而至。在过去的20xx年中，不论功过与否，我都应该向服务台的妹妹们表示感谢，如果没有她们的积极配合与辛勤付出，很难让服务台的工作顺利进行。同时，也借此机会感谢店长，以及各楼层经理、各...*

**商场设计工作总结1**

时间总是飞快而过，一转眼间，新的一年悄然而至。在过去的20xx年中，不论功过与否，我都应该向服务台的妹妹们表示感谢，如果没有她们的积极配合与辛勤付出，很难让服务台的工作顺利进行。同时，也借此机会感谢店长，以及各楼层经理、各部门主管的大力支持与配合，让我们服务台员工能大胆的开展工作。

说到服务台，首先服务台要为整个卖场的顾客及整个超市的员工服务。顾客大大小小的包裹至少有一多半是由服务台员工手中存取。我们已经把弯腰、踮脚习惯的当成身体锻炼；我们又是“道歉专员”。

无论是与非，顾客有什么不满意的，向我们反映、抱怨，我们都有责任和义务代表丰彩超市向顾客赔礼道歉。记不清楚有多少次，我们以身试法，喝下顾客认为过期了的饮料，来说服顾客；其实，每次的总结是有必要的，只有静下心来去回首，才能发现自己工作上的成绩与不足，成绩是过去的，已经划上了一个句号，只有扬长避短，才能把来年的工作做得更好。

同时，我们在以下几个方面也有所失误。

第一，广播宣传较少。

由于服务台工作较忙，处理的事务较多，而我又要到收银台值班，每个班不休假两个人上班，有人休假了就只有一个人上班。往往导致播音不能正常进行，不能很好的给各项促销活动帮忙，而作为负责人的我，深切体会到这项工作与服务台工作衔接的难处。

第二，与楼层及各个部门的沟通交流较少。

因为忙而忽视了与各楼层之间的交流，有什么事都藏在肚子里，因而会出现你不了解我，我不理解你的现象。

第三，还有顾客丢失寄存牌不赔偿的，有时因为太忙就会与顾客发生争吵，以及有时顾客的背笼丢失，虽然我们给顾客做了赔偿，但顾客还是很不满意等等。

亡羊补牢，为时不晚。既然已经找出问题的症结所在，我相信在今后的工作中不会犯同样的错误。在这里，我也希望各部门领导、各位伙伴多给我们提出宝贵的意见和建议，而我将信心百倍，全力以赴将下一年的工作做得更好，更到位。

**商场设计工作总结2**

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，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

>一、工作中取得的收获

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，办公室等卫生情况进行考核与监督。

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内容。

>二、工作中存在的不足

当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己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、对各部门的工作情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。

>三、坚持管理、服务与效能相统一原则

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。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高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。

>四、加强企业精神文明建设，努力提高服务水平

1、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；

2、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。

明年工作计划：

XX年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，一定能在XX年做出更好的工作成绩。

**商场设计工作总结3**

20xx年春节后，我依旧负责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。

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市场进行了一定的布局调整。2月份市场商场开始构想到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，市场商场得以平稳的发展与过渡，自己对商场最新的业务知识又得了系统的强化。

负责市场期间，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。但市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在市场工作得到的最深刻认识。同时，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，这是我在市场工作得到最大的收获。

5月份因工作的需要，我被调到商场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这个大家庭，对商场的人员也很熟悉，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。

**商场设计工作总结4**

我于年月加入商场，开始了我新的工作和学习过程，四个多月来，收获良多，感慨也不少，现将本阶段工作总结如下：

>一、职能工作方面

本阶段客服督导部的职能工作主要有两大块，一是继续做好服务台的工作，二是初步接手和学习并执行督导工作，作为客服督导部成员的我，工作也主要以这两块为重点。

1、服务台的工作

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，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年中详述。

2、学习商场工作内容阶段

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，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

9月16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，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，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的应用进行了督促和检查。

**商场设计工作总结5**

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XX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XX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，成果非常明显。特别值得肯定的是，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，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾xx年的工作，可以概括为以下几大方面：

>一、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，积极配合，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，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，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，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动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、花花公子、哈雷纳·金狐狸等知名男装品牌30余家，国际运动品牌匡威、kappa入驻我商场;并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑布、贵人鸟、豪健等国内运动休闲品牌及威鹏、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、运动调整扣点，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。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、蒂澌凯瑞、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的调整，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。

3、管理上精益求精，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案。

我们将实际工作中遇到的问题进行讨论，寻求解决方法并予以实施，逐步完善了商场的管理制度。今年升级改造后，商厦为集聚人气举办了多次大规模的促销活动。在工作中我们发现，每天中午和晚上5：00之后是双休日外的销售小高峰。针对这一情况，我们调整了收银员和导购员的作息时间，将早班下班时间由原来的下午1：30分调整至12：30。要求早班员工12：30分后去吃午饭，杜绝了因吃饭空岗现象。既避免了中午顾客购物交不上款，又因下午着急上班而跑单的现象，又避免了顾客购物时没有营业员接待而对商厦有不满现象，进而提高销售业绩。

要求柜长各负其责，每天记录本柜组的销售情况，月末进行汇总，计算出柜组本月的销售利润及费用情况，做到心中有数，商场无论需要哪个数据，柜长都能及时准确地提供出来。做到人人懂经营、会算帐，个个会管理。

4、全方位培养人才，关心员工生活，增强凝聚力和核心力。

我服装商场现有自营职工86人，厂方员工300余人。一年来，提高员工素质、增强服务意识、加大管理力度，向管理要效益。举办了店堂运动会、模拟购物、演讲比赛、百日销售竞赛、pop大赛和模特表演等多项活动。在商厦举办的首届pop大赛中，获得了团体总分第一名。安踏专柜荣获现场模拟购物演示第二名。增强了员工的凝聚力，焕发了员工的工作热情和干劲。

**商场设计工作总结6**

自从事本职工作以来，我一直在不断地加强自身修养，努力地提高思想道德水平，认真地进行各项文化和专业知识的深化学习，不断地探求新知，锐意进取，积极地开展智能范围内的各项工作，完整履行好一个电工技师的工作职责，起好模范带头作用。积极参与技术交流和科技创新活动，大地做好了传、帮、带的作用，并全面完成了上级下达的各项任务及指标，在公司的生产和发展中发挥了应有的作用。现将本人任职以来的专业技术工作总结如下：

>一、思想政治学习及民主管理方面

我积极参加各种民主活动，参与民主管理，以厂为家，努力工作，做好一名生产一线电工应做的职责。

>二、安全生产方面

1、贯彻落实上级文件精神，提高职工安全用电意识，增强职工责任心。

2、落实完善安全用电组织体系，健全安全管理规章制度。

3、加强班组用电安全管理，巩固安全基础。

4、用电者要确保自身安全和他人安全。

>三、培训学习方面

多年来，我积极参加各种学习和培训，努力学习电工知识基本知训，供电系统知识，线路装置，照明装置，接地装置，变压器的运行和维护，电动机维修和维护，机床电气控制线路，PLC控制等有关知识体系。每次学习，我都学到一些新的理论，并用来指导工作实践，运用到工作中来，对商场的供电系统，控制系统进行改进，受到一致的好评。

>四、节能降耗方面

在节能方面，我积极运用已学的知识，为商场的节能降耗方面做了不少贡献。如对商场线路改造方面，为商场每年节约电能十几万度。同时又对商场的老的设备，进行电气改造，使一些老设备重新焕发青春

>五、实践生产方面

1、电动机的电气故障的查找和排除实例。

①检查引出线绝缘是否完好，电动机是否过热，查其接线是否符合铭牌规定，绕组和首、尾端电否正确；

②测绝缘电阻及直流电阻测查绝缘是否损坏。绕组中有否断路、短路及接地等现象；

③通电检查在上述检查后末发现问题时，可以直接通电试验，用三相调压器开始施加较低的电压，再逐渐上升到额定电压等。利用上述检查方法，为商场多台电机查找故障，并将其修好。

2、电压电器故障的检修实例：电压断路器故障

①触头过热，可闻到配电控制柜有味道，经过检查是动触头没有完全插入静触头，触点压力不够，导致开关容量下降，引起触头过热。此时要调整操作机构，使动触头完全插入静触头。

②通电时闪弧爆响，经检查是负载长期过重，触头松动接触不良所引起的。检修此故障一定要注意安全，严防电弧对人和设备的危害。检修完负载和触头后，先空载通电正常后，才能带负载检查运行情况，直至正常。此故障一定要注意用器设备的日常维护工作，以免造成不必要的危害。

及时总结各种故障现象及解决方法，并记录在案，用来指导实践，同时也提高自己的业务水平。

总之，在生产实践中做到规章制度上墙，严格按规章制度办事。多年来，商场未发生一起电气引起的人生安全故障，而商场通过多次技术改造，设备运行更加科学化、合理化。

**商场设计工作总结7**

20\_\_年6月底我被应聘到\_\_时代广场工作，在女装部担任主管。至今已有五个月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，但通过几个月的工作实践与学习，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女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。\_\_时代广场开业至今已有四年的时间，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\_\_时代广场工作而感到无比的欣慰与自豪。然而，我又不得不将自己放在一个第三者的位置上来客观看待问题。虽然认识比较浅显，对公司也许不会起到很大的帮助，但我认为还是有必要在感受之余提一些个人的看法：

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。

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第五经营年的工作做好、做实。因此，我计划以下一年度春节营销做为先导，全面实施旺季经营战略。

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。

本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合及女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。把第五经营年做的更好、更扎实。

**商场设计工作总结8**

我商场在上级主管部门及商场领导的大力支持下，商场的消防工作紧紧围绕“安全第一，预防为主”的安全方针，按照“谁主管，谁负责”的原则，强化了消防安全工作的管理，加大宣传力度，全面提高了广大干部职工的消防安全意识，使商场的消防安全工作落到了实处。通过商场各部门和全体职工的共同努力，我商场全年实现无重大生产事故、无火灾事故、无人身伤亡事故。现将本年度消防工作总结如下：

一、加强组织领导，切实落实消防工作责任制

为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，商场把消防安全工作作为各项工作的重中之重来抓，专门成立安全工作领导小组，确定专人分管日常消防事务。提高管理者的消防意识，明确消防管理责任，消防安全工作任务层层分解到各部门、科室、班组，并实行隐患事故排查责任制，建立了防火例会制度、消防活动日制度、学习培训制度、安全隐患零报告制度及消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

二、创新宣传形式，深入开展消防安全宣传教育

长期以来，由于种种原因，消防宣传教育形式局限于拉几条横幅、贴几张标语、印发几本宣传资料，过于单调和表面化。针对这些问题，我们在确保搞好以上活动的同时，大力开展消防安全宣传教育。深入开展消防法律法规的宣传教育;通过经常开展图片、火灾纪实、法律法规、安全知识等的宣传，有力地提高了消防安全意识和消防法制意识。

三、注重消防投入，加强消防基础设施及培训建设

从众多的火灾事故来看，完善消防设施是减轻火灾损失的重要保障。因此，我们本着“一分消防投入，十分安全回报”的理念，在加快经济建设的同时，十分重视消防基础设施建设。一是搞好消防规划。在总体规划编制的同时重新编制了消防基础设施规划，以适应在今后我商场消防工作发展的需要。二是加大消防硬件投入。对消防设施、消防器材进行了更新和维护，完善了监控系统和报警系统。三是组织员工进行消防知识和消防器材使用培训，开展火场逃生、防震疏散演练，通过培训和演练，有效地提高员工防患意识和应急、自救、逃生的能力，为生命安全提供了保障。

**商场设计工作总结9**

转眼间，20xx年已挥手向我们说再见了。在这新年来临之际，回想自已在过去的一年里，有失败、也有成功、有遗憾、也有欣慰。在这一年的成长中却更多添一份镇定和从容。 在这一年的光阴里，自已的业务知识和能力都有了很大的提升。这首先要感谢商场给我们提供了良好的工作氛围，更要感谢xxx经理在每一个前进和成长的过程中给予我们的鼓励和支持。

20xx年是紧张忙碌的一年，同时也是多事之秋的一年。全球性的经济危机，不间断的物价上涨，对我们的销售行业造成了很大的影响。但是就是在这种多变的条件下，我们xx内衣专柜依附在商场大的行业竞争优势下，在20xx年的年度销售总额较于20xx年有了平稳的增长，增长比例为。

我作为xx内衣专柜的组长，结合这一年来的工作及销售情况，做了一个全面的工作总结，并对20xx年的工作做出了一个良好的展望。

>一、服务

服务作为销售行业的第一要素，可见它的重要性。我总结自已在全面的服务过程中，也有很多不足和欠缺的部分，更要力争在新的一年中做也更好的表现。

在20xx年根据前一年的销售情况以及结合我们xx内衣产品的定位标准，我们设立了xx内衣会员系统。登记了重要顾客的个人信息，设置了商品的会员价格，并在商场的大型活动和顾客的生日前，致上信息祝福及精美的礼品，这样不但确保了老顾客的不流失，也树立了内衣的品牌形象，从而为全年的销售打下了重要根基。

服务，要贯穿到销售的每一个细节，微笑面对，细心介绍，做到顾客买与不买一个样，特别是一些年迈的顾客，记性和眼力都不太好，更需要我们细致耐心的服务。我们在给顾客介绍商品的时候，不但要介绍顾客所需要的商品的面料特性，更要在顾客确认购买以后介绍详细的洗涤和保养常识。这样一来，让顾客对我们的服务质量和专业知识留下深刻的印象。对此有很多的顾客都说买了很多年的内衣，还不知道内衣原来也需要保养的，还是xx商场的服务质量高，我想这句话应该是对我们服务的最高肯定了。

>二、高品

相较于20xx年，20xx年商场的管理更趋向于标准化。在20xx年春节过后商场内衣部进行了大规模的商品品牌调整，要求品牌专厅专售，这样一来我们xxxx内衣的销售就有了很大的下滑，针对这一情况，又考虑到xx内衣单品过于是单一，单品价格比较高，而且春夏秋

季商品又太少，结合这一现况，在商场和部门张经理的同意下，柜组人员协同商户对商品类别和价格间区做了一次大的补充，保证了商品的丰满和类别的空白，从而在提升销售和同时也确保了顾客的多样选择空间。

冬季作为内衣的旺季，也是提高柜组销售的黄金季节，xx羊绒内衣和保暖内衣的全面上市，极有效的提高了柜组的日单销售额，我在销售过程中及时掌握商品单品的销售情况，有效的调整商品畅销及滞销库存，确保旺季商品的不断货，并提高有效库存的最大量化，解决商户的库存压力。

>三、销售

20xx年全年销售额为xxxxxx，较于20xx年的xxxxxx，提升了。这样的稳步上升在经济危机和通货彭胀的20xx年来说，算是比较可喜的成绩。这一切要归结于充沛的商品货源、营业员的细心服务销售，当然也离不开商场这一年来做的几次大型活动的推动。像“五一”、“十一”黄金周的整体抽奖活动，极大的刺激了顾客的购买欲望。让柜组的销售较于往年同期又攀新峰，10月份相较于去年同期增长了。但是到11月份，因为今年冬季无雪。天气又不够寒冷，气温一直在-5C以上徘徊，所以今年保暖内衣的购买人数相对于去年少了很多，11月份销售额较于去年同期下降了，也创下了同期下降点历年最高。到了12月份，柜组会同商户向总公司申请了xx保暖内衣“买一送一”的大力度活动商品以回馈广大的新老顾客。让xx老顾客在得到实惠的同时吸收了一批新顾客，也让单品销售月破百套。在12月份期间，商场也做了很大的营销活动，设置了“平安夜”和“新年夜”的两大活动夜场。柜组结合商场也推出了“买一送一”、“买衣送衣”的活动折让。连续的活动主题、大力度的折让幅度，让平安夜和圣诞夜的日销售达到目的xxxxx和xxxxx，新年夜的销售也达到xxxxx。系列活动的高销售额让12月份的总销售达到xxxxxx，比去年同期增长了。

>四、学习

有成长就要有不断的学习，每一个能力的提升都要有学习的灌输。商场每年为了提升员工的服务质量和企业文化素养，都要针对性的进行大的员工培训学习，大到企业的发展前景，小到面对顾客的细致微笑服务；远到每年的`年终考核，近到不间断的示范岗演练，商场及服务的本身都要求我们要不断的进步，然后还有品牌商家对我们系统的业务知识的培训，内容包括：产品、成份、陈列、包装、促销等。从而让我们更加详尽的了解产品的卖点，以及新产品较于老产品的优势所在，这样二合一的培训交叉，极大的提升了我们在旺季时销售效率和服务水平。

20xx年要总结的方面还有很多，一年的365天里，有喜有忧，有工作上的难以达成完

美的奥悔，也有同事伙伴在一起的欢声笑语，商场就是一个极大的光亮舞台，上面的任何舞曲都需要自已的努力谱写。

伴随着新年脚步的悄然而至，20xx年已然成为历史，20xx年的舞台也已拉开围幕，在新的一年里，我们更要在工作上严格要求自已，以身做则，用自已的行动和微笑擦亮商场这一金字招牌。

>工作计划

一、首先要做好商场安排的各项工作，做好上传下达，认真执行。

二、积极学习商场新的企业文化知识，把学到的运用到工作的每一个细节当中，让服务渗透到工作的第一天。

三、有效的掌握及控制库存，把握好80/20商品的补货、调货。

四、结合商场，配合商户，在大的活动期间，做好柜组内的活动策划及布置。

五、认真做好应季商品的上货及陈列。

六、及时向商户反馈市场信息及顾客意见，并对好的信息做出及时的吸收采纳。

七、记录好商品的进货、补货币及库存盘点。

八、配合经理做好柜组人员的管理工作，做到不缺岗、不空岗。

20xx年是新的、充满希望的一年，同时也是全球经济形势不太乐观的一年，如何在新的一年里稳步提升，更加要求我们能力和服务的更好表现，力争用我们的每一个微笑、每一声问候，谱亮自已的个人舞台！

**商场设计工作总结10**

>一、管理商场车辆

商场来往的车辆很多，每天都会在商场停上百辆，作为保安需要管理好这些进出的车辆，商场虽然免费提供临时停车服务，但是超过一定时间是要收费的，因此，我还需要做好车辆收费工作，每一辆车都会做好进入扫描工作，做好时间登记，同时还好管理好车辆的安全，保证车辆在停车上内不会出现盗窃和损坏的情况，防止车辆因为拥堵二造成混乱，需要安排这两停放到制定位置，并且做好检查，一旦发现有车辆没有按要求停放，会通知车主，并给与惩罚，维持停车场的秩序，保证来往车辆的安全，减少场地浪费，避免发生车辆碰撞事故。

>二、实时监控，做好安全监控

在工位上我们还要做好监控区域的事情查看，对于商场的每一个监控视频多要做好监控调查，保证不会在工作的时候出现叉子，监控区域内，发现可疑人物及时同时相关部门及时处理问题，保证不会犯错，对于多个视频监控做做好查看工作，不放共任何一个角落任何一个可以事情发生，做好自己的工作任务保证工作顺利进行，不断提升工作进度提在工作中做好工位交接工作，监控期间不会擅自离开工作岗位，保证在岗位中一切正常，做好工作安排，做好监控。

>三、应对突发时间

在商场中我们Yui遇到一些突发事情，比如在今年我们遇到了一起客户东西遗漏事件，为了能够尽快的找到客户的东西，我们会及时的与客户做好沟通，先安抚客户，然后在协助客户一起寻找，也会让客户耐心等待，我们更具客户的消费记录做好查询，给客户排忧解难，在商场出现盗窃事件时第一时间把小偷抓住，通过我们的监控，和管理区域。一旦返现小偷会及时通知各个区各个地方的人员做好各个地区的安全监控，阻拦小偷窜逃出去，及时抓住小偷，并且及时制止商场的骚乱，第一时间保证商场安全有序，保证商场不会有任何的问题出现，做好监管工作，应对各种突发事件一定要做到快准。

>四、消防安全

商场人流密集，一点出现火灾后果非常严重，一次在这时我们会对商场的各个区域的消防设施做好监测，心得体会查看商场的各个店铺中的灭火器是否还能用里面的灭火原料是否足够，消防栓是否能够放出水，消防水管有无破损，如果有问题就会及时更换新的材料保证能够在出现为题的时候第一时间解决安全隐患，让商场杜绝危险，保证大家安全。

担任保安，保护商场的安全，是我的责任，我一直牢记使命从不敢忘，坚守岗位，不会擅离职守，做一个有责任的保安人员。

**商场设计工作总结11**

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首20xx年9月刚走出校园大门的我来到了云镜园林古建筑规划设计有限公司，内心不禁感慨万千，在参加工作的不到半年时间中我进入了另一个自己发展的空间，在这里多了一些专业上的接触、少了一些专业人士的指点、多了一些领导和员工融洽相处的机会、少了一些人与人之间的交流…………在这一年中有得有失。

我个人一直希望能跟着一位明智的领导共同带领我们在园林景观设计行业中发光发热，我是一个执着追求的人，在工作中严格要求自己、生活中不断历练自己，在还年轻、还有活力的时候就尽自己所能充实自己。在这几个月里感觉到了公司领导的雄心、气魄。也感觉到了会有很好的发展空间，逐渐对这个行业充满了信心，在行业中园林景观是待发展中专业，我相信未来的园林景观设计必然会如日中天的。自己刚开始迷茫，不知道从何学起。但是在领导和同事的带领下渐渐的明确的很多，其实自身设计能力的培养要通过多方面的积累和学习。

在做黄花街廉租房小区设计规划图纸的时候、可能在规划设计上并没有参与很多，但是在完成工作任务的期间将设计中需要用到的软件进行了熟悉，从中也总结出软件中的一些作图技巧，不断的在加快作图速度，及时完成了工作内容。同时在出成果图的时候显露出了一些小的瑕疵，在做图时要认真仔细，对于一些特别容易出错的地方要加倍注意，多检查、多思考。

在做正德广场和火山地址公园入口广场设计的时候，是从设计出发的，刚开始感觉无从下手，难道真的是看一些好的设计范例根据他们的画出自己的方案吗?我并没有完全是那样，我还是以学习过方案设计的过程着手开始了解各个环境因素、尽量因地制宜的情况下能融汇各地的风俗民情，为每个设计都能有一个主题而准备。但是在设计上还是欠缺、考虑不是很周全，具体的方案可行性上不过关，最终还是走简洁、大方的路线。在作图上还是3D软件的前期建模和材质上感觉不是很良好，材质搭配上不够协调，在灯光渲染下整体图面总是很亮，不稳重，在后期处理上对颜色搭配也不是很好。但是在做了几次图之后，在同事的互相探讨中有了进步，整体设计图最终的效果在同事的指导下感觉好很多，在整个设计、作图的过程中获益良多。

总之，虽然来云镜的时间只有短短的4个月，但季总的关怀，同事的互相帮助以及轻松积极向上的公司氛围，良好的企业文化都深深吸引了我，哪怕是餐厅的师傅都是看起来那样亲切可爱。再未来的工作中，我还是会严格要求自己，努力提高自己的专业水平，做出好的设计作品，为公司贡献自己的光和热。

**商场设计工作总结12**

20xx年x月x日，“xx”班组在科室领导的关怀下，在班组成员的期盼下正式成立了。一年以来，在信息管理部的正确领导下，本着“服务顾客、完善自己、回馈社会”的企业宗旨，圆满的完成了各项工作任务，取得了一定的成绩。现将“xx”班组20xx年的工作情况汇报如下。

>一、20xx年工作回顾

20xx年x月起，截至到x月底，数据显示：“xx”班组的实际接通数为xx个，人工接通率为x%，全年旅客满意率为x%。自x月x日截止至x月底，“xx”班组累计营销机票为：x张，累计成单数为：x单。

在全年qc服务质量课题研究中，“xx”班组《提升xx热线满意率》qc课题喜获XX年xx机场集团——“xx机场qc成果汇报会”二等奖；

>二、安全与生产相结合，强化安全管理

自成立以来，“xx”班组坚持以“安全第一、预防为主、综合治理”的安全理念，将安全工作开展到日常生活与工作中，全力抓好安全管理，为呼叫中心的发展和建设创造了良好的安全环境。

（一）落实责任，确保安全运行

20xx年初，客服第二分队与班组每位成员均签订安全责任书，每位成员熟知各项安全质量指标以及各项保障措施，为确保各项措施的落实，班组会定期进行内部抽查。全年系统不正常情况信息报告率、设备机房、坐席前端设备巡视率等各项安全质量指标均控制在绩效目标控制范围内。

（二）强化闭环管理，提升风险管控能力

进一步推进风险管理，针对每一项风险都要做到闭环，“xx”班组结合生产实际，将安全意识深入到日常工作中，全年总共辨识危险源多达x条，通过对危险源全面系统的风险分析和评估，实施降低风险的措施，目前所有风险均已闭环。同时，“xx”班组积极发动班组成员采用头脑风暴，全年共提出x条合理化建议。

（三）开展应急演练，提升应急处置能力

班组成员积极协助科室制定应急演练方案，不断完善工作流程及应急流程，尤其是在《x涉恐电话处置预案》上出谋划策，具有很强的操作性。制定了不就代表完事了这是“xx”班组对成员的一贯要求，其中班组成员多次协助科室动态修订《呼叫中心客服系统故障演练方案》、《不正常航班服务预案》，积极参加各项应急演练。通过动态增强员工的应急处置能力和抗风险能力，全面提高了员工的安全警觉性，x月x日“xx”班组成员成功处置一起涉恐威胁航空器安全事件。

（四）以制度建设为抓手，全面提升队伍素质

无规矩不成方圆。“xx”班组成立以后迅速建立了各项规章制度，先后制定了《早晚班交接管理制度》、《卫生管理制度》以及《班组会议制度》等规范性文件。

>三、提升服务质量，打造卓越服务窗口

（一）积极推进行动计划，完善工作流程

自xx成立以来，“xx”班组在分公司领导的大力培养下、在企业文化熏陶下，从思想上和行动上对服务意识、服务理念、服务态度等都有了全新的认识和理解。从接听电话的随意性强、口语化严重、处理问题不及时到现在的对待每通电话按照指定的工作流程执行，有了一个质的飞跃；从生疏到熟练掌握再到恰当地解决客户的问题，班组成员付出了极大的努力。为进一步提高我们的服务水平，班组成员积极献计献策，按照“接听-总结需求-解决需求-结束”的步骤，不断地完善每一项工作流程。

（二）用心感受旅客，提供优质服务

作为一线客服代表成员，我们每天的工作内容就是解决旅客问题。呼叫中心是公司对外服务的一个重要窗口，我们的服务质量高低直接关系到公司的声誉。“xx”班组要求每一位成员服务旅客均要做到用心去聆听。正是有了这热情的服务，我们多次受到旅客表扬，截止x月x日仍保持零投诉的骄人业绩。

（三）细化培训工作，切实提高成员业务水平

“xx”班组在完成科室培训的前提下，根据自身实际需求量身定制了沟通常用技巧、营销技巧等培训，截止到x月x日，人均培训课时达到x个。通过培训后我们绩效考核中的业务成绩平均分达到x分。

为了进一步提升整体的服务水平，班组成员集思广益，开展“互帮互助”、“一对一”、“发音练习”以及“大家来找茬”等新举措，自开展这四项举措以来，我们的“互帮互助”共相互听取和分析了上千通的录音。针对录音中的不足和优点我们通过晚班会来分享。本着不抛弃，不放弃的理念，班组开展了“一对一”的举措，由辅导专员针对落后的员工制定培训计划、录音分析、数据分析并进行一期和二期的专项辅导。在开展举措的同时我们通过电话拨测问问题的方法再一次对我们的业务知识进行巩固。在质检专员的检测下，班组的质检低分持续减少，现在班组质检平均分达到x分。

>四、推进班组建设，打造和谐团队

“xx”班组充分发挥班组成员特点，根据每位组员的特长进行职责分工，让组员深入了解班组建设并共同努力建设我们的班组，让每位组员都有归属感。

（一）分工合作，携手共进，共同建设优秀班组

“xx”班组在班组建设中，组员分工明确，各展所长，人尽其能，相互协作。同时在人员管理方面，自主创新，制定《小组长轮岗制度》，让每位轮岗小组长均能感受“在其位、做其事、想其事”。不断的向其他优秀班组学习取经，找出自己班组存在的问题和不足并进行改进，在部门“优秀班组”评比中进步明显，也取得了优异的成绩。

（二）打造团队氛围，开展班组活动

“xx”班组是一支充满活力的队伍，在工作之余我们开展了多次班组活动，增加了彼此间的情感。

>五、存在的不足

在过去的一年里，“xx”班组在全组成员的共同努力下取得了一定的成绩，但还是在很多方面存在不足之处，这要求我们再在今后的工作中进行认真地总结、调研，并在工作中不断的加以改善。

一、班组的成员虽然都很积极努力，但在大量的工作当中，有时候会出现“心有余而力不足”的情况。

二、在“服务意识”、“沟通能力”以及专业理论方面的培训过少。

三、“xx”班组是一支年轻化的队伍，虽然有着年轻人的干劲，但是缺乏经验和在某些方面会表现出不成熟。

>20xx年工作计划：

对于20xx年的发展，我们深知我们任重道远，必须从意识上树立服务意识，必须建立有效地服务规范体系，同时再进一步加强对组员的培训，总结经验，做好班组建设，争取获得“优秀班组”的荣誉。具体计划

一、夯实基础。掌握扎实的专业知识，为优质服务奠定理论基础，我们要做到对于原有的知识信手拈来，对于新的知识能够及时掌握，并有钻研精神。

二、狠抓培训。通过开展各类培训、各类考核，进一步让组员提高服务意识和服务水平。

三、完善班组管理制度。切实落实管理岗位责任制，进一步完善科学有效的激励机制。

四、更深层次开展班组建设工作。及时发现问题，在最短的时间内找到解决疑难问题的最佳途径。

五、营销业务的大力开展。提升组员的营销意识和业务能力，为营销业务的开展，打下扎实的基础

总结不足，肯定付出。对于新一年的工作计划与工作目标，我们要把学习、创新、服务、热情、合作、发展的理念贯穿于我们的日常工作中，协助完成科室年度目标，争创优秀班组，打造团队竞争力。

**商场设计工作总结13**

时刻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。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，加强管理等一系列强有力的措施，在我们的共同发奋下，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20\_\_年的工作，能够概括为以下几大方面：

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，最高日销超百万。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。升级改造后，男装、户外调整扣点，平均增长了2%至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。

3、发扬“勤俭善持”的企业精神，降低费用，节约挖潜，压缩不合理开支。

我商场在勤俭善持上，人人有责。以节约为前提，减少小后勤人员，压缩人头工资。原一层楼四个清洁员，现每层楼两名清洁员，洗手间的清洁员应一层楼两名，现两层楼两个清洁员。在人头工资上每人年节省近万元。由于我商场托管的专柜多，长途电话及传真较多，费用较高。我们与厂方沟通。动员各厂家自己安装电话，降低商场管理费用。

20\_\_年的工作已近尾声，我们会把今年取得的工作成绩当作明年工作的新起点。总结工作经验，针对不足，在求实、做细、落实上下功夫。我们将继续在商厦领导的带领下继续发奋，认真工作。

**商场设计工作总结14**

转眼间我进\_\_电器已经一个多月了，这一个月里我在我的部门领导、同事们的关心和帮忙下满的完成了各项工作，并且在思想觉悟方面有了更进一步的提高。收银岗位作为\_\_电器财务部门的重要岗位，管理好日常日常工作中现金存放、现金交接、风险防范等工作为收银岗位的重要职责。因为刚来我们公司一个月，工作总结谈不上“总结”，所以我此刻就我谈一下个人今后将如何工作、如何克服工作中存在的不足：

一、端正思想，迎难而上

时刻坚持高效工作状态，工作中严格要求自我。人们常说：“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\_\_电器工作之后更能感到这句话的意义。每一天都在同一个收银台工作几个小时，应对的是来来往往的顾客，其中的艰辛是不言而喻的。虽然此刻我的自身素质和业务水平离工作的实际要求还有必须的差距，但我相信我必须能够克服困难，努力学习，端正工作态度，进取的向其他同志请教和学习，也必须能踏实、认真地做好本职工作，为\_\_电器的发展作出了自我应有的贡献

二、工作中始终坚持人生信条

工作中我始终坚持着“道虽通不行不至，事虽小不为不成”的人生信条。在工作中紧跟领导的步伐，认真的去完成各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。我们收银员的工作不累，但工作起来必须要细心，所以我们收银员必须在任何时候都能坚持良好的心态和旺盛的精力。所以，我作为一个收银员每一天都能坚持既能休息好，并且又不会影响我\_\_电器收银的工作

三、履行财务上的“三铁”制度

严格履行财务上的“三铁”(铁制度、铁算盘、贴账本)制度，时刻坚持账目心中有数，不长短款。始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自我对待工作必须有强烈的事业心和职责心，任劳任怨，进取工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自我高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，经过自我不懈的努力，为自我今后的人生交上一份满意的答卷。

今后我必须会更加以一颗饱满的心来对待我的工作，把\_\_电器今后的发展当作自我毕生的事业来做!相信在众多同事和我的共同努力下，\_\_电器的明天必须会更加完美!也相信在全国千万名\_\_电器人的共同努力下\_\_电器集团也必须会更加辉煌!相信在推进社会主义现代化建设中今后\_\_电器必须会做出它更加不可磨灭的贡献!让我们团结一心，众志成城共同为打造世界上最大的电器零售品牌而努力奋斗。

**商场设计工作总结15**

20xx年6月底我被应聘到xx时代广场工作，在女装部担任主管。至今已有五个月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，但通过几个月的工作实践与学习，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女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。xx时代广场开业至今已有四年的时间，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xx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xx时代广场工作而感到无比的欣慰与自豪。然而，我又不得不将自己放在一个第三者的位置上来客观看待问题。虽然认识比较浅显，对公司也许不会起到很大的帮助，但我认为还是有必要在感受之余提一些个人的看法：

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。

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，“xx商场”、“xx商场”以及新开业的“xx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己充电，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第五经营年的工作做好、做实。因此，我计划以下一年度春节营销做为先导，全面实施旺季经营战略。

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。

本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合及女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。把第五经营年做的更好、更扎实。

**商场设计工作总结16**

一、强化服务意识

做好客服工作就一定要语足够好的意识，这始终跟我们的工作是分不开的，我希望我能够有这个机会去做好相关的工作，提高自己的服务意识，让每一个访客都有一个好的体验，一年来我积极的主动的在学习，提高自己，子啊服务上面保证自己态度端正，不会收到什么事情的影响，具备临应变的能力，这些都是非常宝贵的东西我知道只有自己的做好的这些才能够立足根本，我想不管是在什么时候都要知道这一点，对每一个点电话都认真端正的去对待，让工作达到足够的优质，强化服务才是客服的最大的进步。

二、提高工作效率

商场的客服工作需要语足够的高的效率才能带来更多的利益，这是一定的，我一直坚持自己的原则，不会被这些问题轻易的难住，我想有的时候这些才是最重要的把，不管是什么原因我都希望我们能够坐好这些基本的工作，一年来我保持好的心态，有效的做好的自己本职工作，结合实际情况给商场创造了更多的价值，客服工作不是追求数量，每天打再多的电话没有质量的话，没有效率的话都是徒劳，热门思想汇报我想这些都不需要再来说了，我希望自己能够有效率的做好这份工作。

三、自我不足之处

我想在工作当中一定要正确的看待自我，能力是一方面，缺点也是一方面，在工作当中无比要做好这些，我觉得在这议一年来我在临时应变上面不是很好，在商场这里每天问题很多，面对各种各样的电话，没有足够好的临时应变能力的话是不能做好这些的，这也是最基本的东西，我知道在工作当中这些都是我要面临的直接问题，对于这些我也将会不断的提高完善，毕竟工作不像别的，这一点我会让自己慢慢提高的，往后的工作依然任重道远，结合实践情况我也会继续努力。

**商场设计工作总结17**

时光飞逝，我已经来到超市这个大家庭xx了。这两个月里，我有过欢喜，也有过失落。我不知道专业知识学会了多少，但在与人的交往上我确实有了不少的进步。卖场的工作我也能够应付自如了，或许这话有些自满，但当有状况发生时，组里的人总是向我询问，这使我心中不禁万分感动。

这xx中我依然持续着刚上班时的激情，心态上也是平和为主。我的组长一旦有了烦心的事打不起精神时，她总会向我倾诉一下，而后问一句：“丁丁同志，你的热情什么时候才能减少一些?”这时我总以“我的激情不灭!”来回答她。组里人说看着我好像没有什么烦心的事，整天笑呵呵的。但我深深地知道，作为一名卖场工作人员，坚决不能够把个人情感带到工作中来。顾客永远是对的，这是我工作以来一向信奉的，因此我总会以会心的微笑应对顾客，纵然顾客有时候无理取闹。比如说，有一次，一位女顾客对我说：“哎，那服务员你给我套一把这睡衣。”我说：“对不起，您能够自己套一下。您套没关联，但我们作为员工是不能试卖场的衣服的。”结果那位女顾客却说:“真有意思，这东西也没有洗过，我不爱往身上套，我嫌脏。”待那位女顾客离开，同事过来说：“有病吧，这人，她不爱套，她是人!”我说：“算了，顾客永远是对的，咱们是服务行业。”

有的时候很忙，我从上班一向到下班一向在库房里整理货物，以至于到下班时一见卖场的灯光眼睛就受不了，但我总是信奉“多劳多得”“吃亏是福”的信条。同事对我说“别弄了，等一下别人就弄了!”或者“你此刻弄它干啥啊。一会顾客一翻就乱了!”但我认为既然顾客一翻就乱了，我们为什么不能够在顾客翻乱之后就立刻整理让它恢复整齐的面貌呢?想起妈妈常说的一句话“今日事今日毕”，我喜爱此刻事此刻毕。我其实很糊涂，经常犯错，丢三落四，因此我在卖场会手上不离一块小纸壳，上方按顺序记下了我当日要做的工作，做完一项，划掉一项，这样会使我的整个工作井然有序。我的组长说话很艺术，每当我犯了什么错时，她总会安慰我说：“你做的事情太多了，因此会落下一两样。自从你来，我们大家的工作都变得很简单。”我感谢我的组长，我为我一踏入社会就遇到她这样优秀的人感到十分的幸运。其实，我的工作不是一向都开心，也不是没有烦恼。大概半个月前，我的思想状态进入了低谷期，觉得前途渺茫，每一天在卖场永远重复这些琐碎的工作，想想未来，突然觉得病木无春。“屋漏偏逢连夜雨”，一天下午，我刚收了一个供货商四百多件衣服，在收获部时我还记得哪包是几元的，但是当货拉到了三楼要贴码时，我却忘写给老师的一句话。

记了哪个是哪个了!我急了一头汗，同事安慰我说：“别着急，他家不上促销员谁都分不清。再说卖场还有些货呢，明天让厂家自己来分吧!”但是我自己知道，纵然卖场还有货，但是如若把新货也上台面，必须会增加销售的机会。而且我这是延误工作，如果明天厂家有时刻还算好，一旦厂家没有时刻怎样办?这种损失无人承担。Opportunity knocksat every door，make surewhenitknock satyours，youareready。这件事情使我成了没有准备的人，因此销售的机会悄悄地离开了。我在库房里思考了很久，觉得自己是不是不适合这份工作，我是否太糊涂了?我依然打起精神，给厂家打电话，幸运的是，厂家的人立刻就来了。晚上睡觉梦了一宿的区分童装，还梦到厂家的人狠狠的埋怨我。我的压力变得很大。这种心里状态持续了两天，感谢我的同事和师傅，在我情感最低潮的时候，开导我、支持我、鼓励我，给我以继续前行的信心和勇气。就在那个夜晚，我突然想开了，这又何必呢?虽然犯了错误，但还不至于否定自己，甚至觉得自己不适合这份工作吧!如果不适合这份工作，扪心自问，适合什么工作?连这些基础的工作都做不好，还有什么资格去嫌弃它。秋衣进行反季销售，顾客将秋衣从上翻到下，以至于最后秋衣盒、秋衣袋乱七八糟。我是急性子，做不了细致活。我从秋衣筐走过了两次，看了一下表，6：35，心想太好了，下班了，让别人去整理它吧。当我要下班的时候，再一次走过秋衣筐的时候，我发现堆筐下方也是乱七八糟，垃圾很多，于是我径直走向库房，拿出了扫帚，告诫自己，这种活你不干谁干?这个堆筐的形象太影响卖场的形象了。我又开始把秋衣筐依次装袋整理，使堆筐恢复了原貌。店长这时走过来了，说：“这秋衣太容易乱了，这会儿都七点多了，你还没走?”我说：“其实我也是下了两次的决心才过来叠的。”店长说：“你倒是挺诚实!”说完我们都笑了。想想这细致的活有什么啊?店长问我最近工作怎样样，有所得吗?我对她说：“我此刻跟别人开玩笑说，我到达高境界了，我是已经不知道自己会什么了!”店长说：“其实卖场的工作还很多，改天你单独按盘点流程做一下盘点。”店长这一席话对我启发很大，我才哪到哪，对商海来说，我学到的但是是沧海一粟。因此革命尚未成功，同志仍需发奋。第二天我又以饱满的热情投入了工作。高兴的是，此刻我能够协助组长做一些力所能及的事情了，比如说查库存、查销量、分析负库存、负毛利，以及各种日常工作的处理。我常在心里朗诵李白的那句：“仰天大笑出门去，我辈岂为蓬蒿人。”人长大后就难免丧失生活的激情，每个人都难以例外。我很喜爱西方文学批评中一个术语，叫做“陌生化”。小孩见到花会讶异于其美丽，而大人对此却很木然。正因花对于小孩有陌生的效果，或者说，小孩有陌生化的目光。因此我也要有陌生化的心态，于是我依然见到同事都打招呼，无论她理不理我。对任何与我共同完成工作的人，我都诚挚的说“谢谢”，无论这是不是她分内的事情。成长是不容易的，从一个大学生到商业人、社会人的\'转变也是带着些许失落和疼痛的。但这痛苦就像铁犁拉过心田，虽然痛苦，但那是在播种。在这个大家庭，我收获的远远超过我失去的。感谢工作带给我的一切。

下方的这些推荐是我在工作中自己发现、思考和总结的，也许有不成熟的地方，但我真的期望每一天，我和广缘都能以更加崭新的形象应对顾客。

1、断货问题我们的电脑系统是否能够设置一下低库存警戒。当库存到达警戒线时，电脑会做出自身的提示。正因在日常的工作中，经常发生理货员看货架订货，经常经常发生价签与货物不符，订错货或者库房还有存活却重复订货的现象。有了电脑的低库存警戒线，坚信这些问题就会迎刃而解了。最起码在我们超市方面解决了断货的可能。

2、品牌商品少针服组可能只有港莎算是一个子，我日前对金原超市、家惠超市河北店进行了市场调研。比如说内衣区，蝶安芬算是\_行业的大品牌，金原和家惠都有，而且品种齐全，但我们店却没有。我们虽然引进了金利来，却正因价格高昂，销路不畅。对此，是否能够推荐采购多采购一些敏感品牌商品，而且在品牌的效应上对此予以重视。品牌上去了，我们超市整体水平就必然有所提高。

3、客服退货客服退货就应提高效率，而且就应果断。只要顾客的退货要求是合理的，就就应及时简单的予以退货。我们此刻的做法是，即使是我们的商品有残缺，贴合退货的条件，仍然需要顾客再上楼退货。这样办事没有效率而且影响不好。

4、上岗培训推荐我们超市是否能够让基层员工参加入职或者上岗培训。培训能够使员工更有职责感，更有团队意识。此刻状况并不乐观，许多的员工团队意识较差，习惯于以自我为中心。尤为严重的是工作不专业，比如一种商品断货，他们会直接把临近的商品拉出一个排面，这是不科学的。

就应分析一下，找出一种高毛利的又相对畅销的商品来补排面。另外，订货时只是把该货的DMS写在订货本上，但并不做分析。有时DMS高，它可能是由于有促销造成的，那接下来没有促销了就不能定太多货。但有了专业培训这一切将有所改观。接下来是我在超市工作的第三个月了，我会一如既往的发奋工作，用心学习，与同事搞好关联。把零养到无穷，始终是我不懈追求的目标。

**商场设计工作总结18**

回顾今年这么多月的工作经历，在领导和同事的指导和帮助下，我从一个刚接触商场的门外汉，成长为一个对各项业务基本熟悉的管理者。在此期间，我认真履行职责，努力把工作做好。现在基本熟悉了业务流程，但还是有很多不足。在这里，我将对今年的工作进行总结和汇报。

>一、工作总结。

1、日常管理，不仅要保证“量”，还要保证“质”。

除了要保证每天查房的次数，还要及时记录和处理查房中发现的问题。从商场的卫生、灯光，到参展商的工作服、纪律，任何时候都要严格遵守商场的规定。对不符合规定的，要及时改，不能立即改的要通知责任人限期整改，真正做到“看得见，轻松愉快”。当然，店长不仅限于店长。我们要走进店铺，深刻了解店铺的经营情况，及时与商家负责人沟通，掌握商家的思想动态，做到“为我所用”。

近期，由于展商更换频繁，新老展商交接不畅，也给我们日常管理人员带来了一些不便，如工作服、花领不规范，对商场规定不了解，计费不熟练等。这在我们的日常巡视和每周例会中都有所强调，并特别邀请财务部开展了文档填写方面的培训，目前已经有了很大的提升。

2.招商费用要“稳、准、狠”。

鉴于种种原因，负一层空置展位较多，给招商带来一定压力。但在领导的支持和帮助下，我们在招商工作中始终坚持“看得见、稳得住”的原则。我们通常通过各种渠道收集各种品牌的信息，看看那些感兴趣的商家。我们一直跟踪他们，并把意图变成一个想法，直到我们最终决定安顿下来。由于旧合同即将到期，新合同即将签署，这对我们来说是一个挑战，也是一个机会。我们应该利用好这个机会，在一定程度上解决空租问题。在清费方面，如果运营有压力，我们要稳住他，在推广活动中给予一定的支持，经常和商家沟通，对他们的运营提出一些建议，让他们明白我们的责任，解决成本问题。

对于那些恶意欠钱的商家，我们要足够强硬，限期结清；否则，我们会采取一些措施，通过发函、断电、关门甚至起诉等方式对他们进行震慑，视情况在合同期结束时决定是否续约，为在场商户的稳定经营提供保障。

>二.工作面

工作了这么多月，基本熟悉了业务流程，通过和各部门同事的积极沟通，现在已经加入了XX的团队。然而，不缺钱，没有人是完美的。我还有很多缺点需要在以后的工作中积极改正。为此，我在今后的工作中会更加严格，要求我认真履行职责，努力把工作做好。新的一年，我将扬长避短，积极提升：

1、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。经常与商家负责人沟通，掌握商家的心理动态。以同样的格式走访其他市场，深入了解各品牌的实际经营情况；

2.提高执行力，及时完成领导交办的所有任务，实时沟通反馈。遇到解决不了的问题，要及时上报，学习领导的处理方法和技巧，消化吸收到哟

希望在以后的日子里通过自己与同事的共同努力，能够为XX带来一片新的繁荣景象，同时也希望自己的职业生涯能够获得一次新的发展。

**商场设计工作总结19**

光阴似剑，时光如梭，转眼xx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xx年6月到xx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!

总结：希望商场营业收银员个人工作总结报告能为老师们带来帮助。

**商场设计工作总结20**

在忙忙碌碌中，20xx年又将过去了，在这一年当中，设计部无论是在运作模式、设计产值、还是人员结构，各方面的变化都比较大。

设计部的运作模式是从7月底开始进行调整的，以独立承包制的运营方式，与之前相比，变化相对较大。设计部有了更大的自主权，有了更大的发挥空间。对于公司来讲，也省了不少杂事小事。在近几个月的运作来看，情况还是比较稳定，总体是稳中有发展。在不断提高自己的管理能力的基础上，继续加强专业知识的学习，领导部门所有人员，往更高设计层次迈近。

从一年的设计产值来看，比去年有了相对程度的提高，设计工程总产值达1亿元左右，设计费总产值近300万元。从项目的类型上分析，今年的声学公建项目比去年增加很多，如青少年宫、艺术中心、会议中心等等。这也在另一个角度可见，几年以来，丰总一直要求销售人员在销售过程中同样需要重视声学装饰领域这一决策初见成效。

还有今年本地区的事业单位的设计装饰项目，如雨后春笋，慢慢地越来越多，而且都是侧重于在原有建筑中的装修改造，这也预示着本地区的机关事业单位的二次装修改造时期的到来，因此，我们应该提前做好准备，在20xx年，争取再把握更多的机会，打个漂亮战。虽然今年的产值是喜人的，但是作为一个甲级设计资质的设计单位来说，这是远远不够的。我们仍需要进一步努力，不断地在业务技能上下功夫，争取在新的一年里，产值更上一层楼。

设计部今年的人员流动性，是历年来最大的，几乎是大换血，与新成立一个设计部没什么区别。因此在一定程度上影响了工程设计的质量、进度，甚至导致某些项目的流产，对公司造成了较大的损失。但是，在这帮新人的共同努力下，还是平稳地挺过来了。需要项目现场跟踪，我们就驻现场;需要加班加点赶时间，我们就连续奋战近数月;需要互相配合，就互帮互助。在部门里，人员之间的团队凝聚力，在短时间内很快有了质的提升。

深知团队精神是攻克万难的最基本的立足点，我们都做到了。其中值得一提的是王亚丹，在其中一个月打卡记录中，超过晚上24时的，有近半个月。作为一个女同志，对工作认真负责，是值得学习的，并且在老员工辞职之后，她主动承担了不少项目的设计工作。还有俞挺，为人处事，踏踏实实。虽然刚进公司不久，但对声学领域好学好问，为了公司日后的长足发展，为了培养声学设计的后备人才，派他上清华进行声学理论知识的培训并取得培训证书，回来后，又恰逢广东工地需驻现场设计师，故派他亲临实践。

理论与实际的结合，让他在声学方面的专业技能，有了很大的提高。还有赵欢欢、蔡干武、黄哲科三个设计员，性格相近，踏实肯干、能吃苦耐老，虽然在专业能力上还有待于提高，但从为人处事上来考虑，都是符合我们公司“诚实乐群、开拓超越”的企业精神的。

设计部的20xx年，是一个不平凡的20xx年，每年的这个时候，心中总充满着无限的感慨来回顾这一年，心中总充满着无限的希望来期待下一年。年复一年，看到的是进步，看到的是发展，看到的是大丰的未来。

**商场设计工作总结21**

新的.一年又要开始了，在我们期盼未来的时候，也要对过去的一年的工作做一个总结，总结一下以往的经验，以便在新的一年内有所进步。回顾过去的一年里，在领导的正确指导下，在同事的帮忙下，工作取得满意的成果。

平面设计工作是一个充满挑战和机遇的工种，要求从业者有很强的审美观、有创新意识，有较高的职业精神，有很高的职业情操。在职场中，作为一名平面设计者，电脑操作要熟练，尤其是平面设计软件和美图软件;还要有服务意识，能够根据客户的要求完成设计工作;总之对从业者来说，是锻炼综合素质的好职业。

就我自身而言，我存在的不足有：

(一)工作的主动意识不够强，不能够主动的给客户介绍我们的服务;

(二)语言表达潜力和沟通协调潜力有待加强，有时候和客户的沟透过程中，存在冷场的现象;

(三)工作不够细致，细心耐心程度不够;

(四)专业知识不够扎实，在还要在实践中不断的学习。

虽然只工作了一年，但是我愿意从这些最基本的学起，在这个过程中，会有很多的困难，但是我相信，有同事和领导的耐心督导和教育，加上我自我的努力，会有较好的成绩的。

学无止境，认真的学面设计理论是首要任务，只有透过不断的学习设计理论，才能够不断的提高个人设计潜力，才能够维护好公司的利益，只有这样，才能够不断的进步，不断的实现自我的人生价值。

**商场设计工作总结22**

按照安全生产全年的工作目标及上级消防部门的工作要求，结合我们商场实际情景，将消防工作纳入商场治安综合治理防控体系建设，认真组织开展了消防安全工作，打造出商场消防安全工作特色，现将全年来消防安全工作情景总结如下：

>一、加强宣传教育，将消防工作深入人心

商场举行了消防知识宣传活动：活动利用横幅、宣传栏、图册、现场宣传消防安全常识；进行消防器材的操作培训和应急疏散演练；得到了群众的支持和肯定。商场还建起了5块大型的消防知识滚动宣传灯箱，将消防安全宣传深入人心。商场消防器材完备，灭火准备充分，应急反应本事得到加强。

>三、商场消防器材完备，灭火准备充分

商场负责对消防器材进行监管和维护，定期检查消防器材是否完好有效，是否有侵占、损坏、埋压、丢失消防器材的现象，发现问题及时整改。商场还争取了一批消防器材的配备，遇上火险义务消防员能第一时间赶到现场扑灭火灾，将火灾消灭在萌芽状态。规范商场消防管理，落实安全职责，加强日常工作。

>四、规范商场消防管理，落实安全职责

完善商场消防日常管理，制定了商场消防工作职责，商场消防工作制度，商场防火条例等一系列工作制度。把消防安全工作落实到人。构成了一人抓安全，层层抓安全的工作局面，加强对日常巡查制度，发现问题及时上报。每月有检查、有记录、有落实，发现消防安全隐患及时汇报、整改。安全隐患排查不留死角，遇到问题及时上报，及时解决。

>五、开展专项行动，整治消防安全隐患

对楼道杂物进行了专项整治工作。对楼道内堵积的杂物等火灾隐患进行了清理，消除了身边的火灾隐患。

我们商场在消防安全中做了一些工作，也取得了必须的成绩，得到了上级的肯定。我们必须会一如既往的努力工作，再接再劢，做到思想创新、办法创新、与时俱进，把安全工作常抓不懈，掌握工作主动把这项工作更加扎实有效得做的更好。

**商场设计工作总结23**

20xx年已经过去，新的一年也已来临，回顾过去一年的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求，顺利的完成了自己的本职工作。进入公司后，从起初新办公室的装修，到公司一个个同事的到来，分工细化，部门间的协作以及制度的健全，我感到了公司正在一步步的壮大，通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将我这段时间的工作情况作工作总结如下：

设计部的工作对我来说应该是一个熟悉的领域，主要负责了xxxx城购物中心的整体广告以及美陈设计。由于之前的工作是做商场美陈设计的，所以做起来就轻车熟路，但是平面方面就稍差些，在整体的分工中，总监主要负责设计的大体方向的确定以及平面类的设计工作，我主要负责美陈方面以及小部分的平面类设计，以及联系第三方等工作。

11月份：开始拟定xxxx城圣诞节的主题元素，大体方向等，做了相应的平面广告类设计和美陈设计。在甲方意见中不断进行修改，与11月下旬开始施工。期间做了xxxx城美食节的设计方案。xxxx城市广场的户外等。

12月份：相应的平面类的户外、海报、活动背景墙等做的多了些，并且协助策划部做活动现场多，采购、现场配合等。

1月份：上旬开始做xxxx城春节的美陈方案，改了很多次，方案也做了好几套，庆幸的是最终对方案进行了实施。由于人员配备齐全，商场施工由外联的同事负责，对我们设计部有了很大的帮助。下旬对外联部的活动策划进行了相应的道具设计及采购。

非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中能不断的学习，不断的进步，不断提升自身的素质与才能。展望新的一年，我将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

**商场设计工作总结24**

在今年的春节联欢

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！