

商场质检报告(优质5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

商场质检报告篇一

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

我们正生活在电子商务经济时代。电子商务在新世纪里为我们提供良好的服务，如今已渗透到生活中的各个细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为服务顾客为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个服务细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。

只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

x年的工作重点是抓销售，提高利润。将明年的销售计划落实到各柜组，并由柜长落实到各专柜及个人，增强全员的紧迫感和责任感。每月按计划任务考核各专柜的销售情况，对销售前五名的专柜和后五名的专柜予以公布，激发员工的竞争意识，鼓励员工提高销售业绩；对销售排名后五名的专柜，与专柜人员一起查找原因，采取相应措施，进而提高销售业绩，对确无提高的专柜将予以淘汰。

建立健全制度，形成信访工作合力。全面落实领导接访、定期下访、跟踪回访和信访信息报告等工作制度，采取的具体办法是：党政领导负责1-2个村，公开手机电话，无论所在的村召开什么会议，特别是党员组长会、村民代表会、议事代表会议，党政领导亲自参加，向人民群众通报思路、目标、举措，承诺办好本年度的大事、实事。配备站所长负责的1-2名联村干部，制成小卡片，发放到千家万户，凡是村民要办流动人口证、土地使用证等，先与联村干部联系，避免老百姓到镇机关办事走空路□xx每年的5000我流动人口证和600户建房手续及时送到村民手中。

抓好一级工作，给领导分忧，做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

工作中，提高跟客户的对话技巧，淘宝网店的后台管理，宝贝的描述等等，以及近期做的淘宝推广。俗话说：“活到老，学到老”。在这方面，由于我的工作经验不足，工作时间短

暂，任何一个问题对我来说都是一个挑战的。但是，我有信心面对，我会不断努力学习，严格要求自己，提高自己的各项业务水平。不管是份内的工作，还是份外的工作。只有多学，多做，多积累工作经验才能把工作做好。

20xx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。

- 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。

商场质检报告篇二

（一）取得的成绩

1. 我校大部分班级教学成绩在各校排名中名次有所上升，大部分学生学习习惯良好，除了能按时完成作业以外，还能自主阅读一些课外读物，知识面广，学习的自觉性较强。
2. 就考试答卷而言，各学科基础知识落实到位
3. 大部分学生计算比较准确，计算准确率基本得到保证。 4. 学生解决问题的能力有所提高。

（二）主要存在的问题

1. 从本次考试成绩来看，我校整体教学水平还不太突出，每个班级都有部分学生学习成绩不理想。
2. 教师的业务能力不够强，教学方法不够新颖，课堂教学过程中就例题讲解例题，就课文读课文，就练习做练习，缺乏教学思想的渗透，学习方法的指导。从测试中看，学生的阅读能力较低，写作能力较低，分析解决实际问题的能力较低。说明教师在平常的课堂教学过程中渗透和训练的力度不够，只注重知识上的传授，忽视了对学生能力、情感的培养教育。
3. 教师与学生家长联系不密切，加上我村学生家长的文化氛围相对薄弱，对孩子不关心，不支持，学生的学习兴趣不高，家长对学生的要求和学校的配合不强，是个别学生成绩低的主要原因。
4. 学生没有养成良好的学习习惯。从测试中看，很多学生书写不够规范，没有养成良好的修改、检查的习惯，这些问题说明教师在课堂教学中对学生学习习惯关注的远远不够。

1. 要及时对课堂教学情况了解、指导，让课堂成为课改的主渠道，成为提高教学质量的主阵地，杜绝费时低效的课堂教学，提高课堂效益。

2. 注意从繁杂的事物中解脱出来，周密安排，科学布置，把主要精力集中于教学工作的管理上，以教学为中心，提高整体教学质量。在有限时间内挤出自习时间，由学校统一进行安排，加强自习课的管理。

3. 加强教师培训工作，采取有效措施，提高教师的教学水平和艺术，向四十分钟要效率、要质量。尤其是加强英语老师的培训和自学。

4. 狠抓教学常规管理，从教学设计，教学组织，教学过程，学生作业，学生辅导各个环节入手，严格规范教师的教学行为和学生的学习行为，培养教师的良好教风和学生的良好学风，在学生的学习习惯培养上狠下功夫，力争使大多数学生学得扎实，学得有成绩。

5. 做好家校联系，通过家访等形式要求家长督促检查学生的预习、作业情况，学生每晚应有相应的学习时间，家校多联系多配合，不让学生沉迷电视、游戏。让学生养成良好的学习习惯。

6. 帮助学生养成适宜高效的学习习惯。如每天预习、小结、完成作业；学习中确定目标、发现重点，提出不懂问题与学生交流，向教师请教；做好笔记和课堂练习等。

商场质检报告篇三

一、工作中取得的收获主要有：

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

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。坚持深入一线到现场走动式管理, 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, 针对商场新开业, 新员工大批增加的情况, 为保证服务质量:

明年工作计划:

20xx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20xx年做出更好的。

商场质检报告篇四

以质量体系ts16949为依据，切实建立品质控制机制为核心，有效运行并持续改进公司管理体系为宗旨，全面提升公司管理及品质为目标。

- 1、品质检验机制不断完善
- 2、加强细化内部考核
- 3、优化管理体系
- 5、配合监督审核

9月13日—15日，迎来了认公司对本公司管理体系通过认以来的首次监督审核，我部门全程陪同并全面配合了此次审核工作，并据审核意见向责任部门下发了《纠正预防措施报告》，且将按期限验、纠正及纠正预防措施的实施情况进行了全面跟踪。

- 1、建立了三检机制，使品质控制作用得以真正发挥；
- 2、通过对管理体系的优化，进一步明确了管理职责，理顺了管理要点，修正了环境管理策划的原则问题，使更具适宜、可及实效。
- 5、在生产流程的控制方面：严格控制原材料、半成品、成品的检验，注重过程体系的。生产能够正确衔接往往需要各部门间的紧密与合作，加强与生产部、销售部等部门的沟通工作，排除信息不符现象，产品控制过程做好质量检验记录，实现生产过程中产品的可追溯，以顾为主，为产品的售后服务工作打下了良好的基础；在产品检验工作的过程中，对流

程的控制，主要采取全面的质量管理方式，包括工作质量，以及全面的过程管理和全员参与的方式，不仅在生产过程、而且向前后两侧延伸，包括对产品的设计、生产、储存过程的，来提高产品的质量；加强生产场所的现场监督，对生产场所的监督主要是对现场的卫生环境的管理，环境的好坏对产品质量的影响甚大，为此，加强现场6s的管理，减少对产品质量的影响。品质部的目标是：顾客满意度85%以上，在用检测仪器合格率为100%，且检测仪器均在合格有效期内。在明年的质量体系运作中，能严格按照相关体系文件做好各项工作，对产品生产过程我们严格按相关文件做到严格把关，对出现的不合格项及时通知生产部，分析原因，并采取纠正措施。对产品质量每月进行统计，再针对主要不合格内容制订纠正预防措施；对客户的投拆的处理要求有纠正预防措施，而且这些措施均要得到有效的实施。因此来确保明年生产中的产品质量稳定。产品质量安全作为一项长抓不懈的工作，只有良好质量的产品品质，才能经受得市场的考验。作为为生产服务、为产品服务的检验部门，为适应快速发展和全球化竞争的时代，以及不断变化的外部环境，我们必须及时更新日益增加的、更复杂的技术，来适应产品多样、复杂和创造综合的管理系统，需要极其应变的意识和应能力的人才队伍，而且，这种变化在以持续增长的速度发生，作为品质部，队伍持续的个体发展的需求应该得到企业的充分认识，创建学习型队伍已成为我部门的长期决策；为适应激烈的竞争环境，需要建立一种全新的、高水平的队伍。在进行流程革新和效率创新的时候，需要通过提高产品质量、提高顾客满意度，这些也成为明年的计划和相关培训的目标。

展望新的一年，我们将不断地提高自己，做好生产和质量的指导工作，开展质量意识教育以及培训工作，继续制定和完善质量管理文件，按照制定的部门目标，脚踏实地的完成各项任务；及时学习更新，以使应用的管理方法更加科学化、合理化。并坚持以ts16949质量体系为目标的质量管理方法和决策，继续加强与各部门间的沟通与合作，促进相互了解与协调发展。新的一年，品质部的全体人员，将继承以往积极

向上的工作热情和团队精神。为了目标的实现，我们已经做好了迎接新挑战的准备。

商场质检报告篇五

回顾今年这么多月的工作经历，在领导和同事的指导帮助下，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，努力把各项工作做好。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。

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。

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。