

# 鞋业工作总结 商场月工作总结(优秀9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 鞋业工作总结 商场月工作总结篇一

八月十七日，集团培训的最终一天，在集团领导和大学生的座谈会上，xx总裁提到了一本书——《空杯心态》。

正式工作已有一个月天了，每一天过的都很充实，因为有太多东西要学，自我仿佛就像一个“零”，需要从头开始，一点点的积累。自我的这种感受，似乎和刘冰总裁那天提到的空杯心态很是贴合。

站在卖场里，看着人来人往的顾客，似乎是熟悉而又陌生的。在不久之前，我还和他们一样，自由自在的逛着，找寻着属于自我的目标产品或是潜在商品。而今我已经转换了主角，成为了商场的一名员工为来来往往的顾客们供给服务。

工作的第一天，自我似乎无知的回到了幼年时期，对于产品的陌生，使我无法正常的工作，只是帮着几个姐做些力所能及的事儿，打扫打扫卫生，叠叠衣服，站在门口喊着欢迎光临。这种感觉一下让我踏实了下来，因为自我就是一个“零”，无论你在大学是多么的优秀！

在接下来的几天中，几个姐给了我很多帮忙，他们给我讲了很多东西，例如衣服的面料，款式，制作工艺，买点，如何给顾客开票，如何打价签等等。这些东西似乎很小，但却是最基础的东西在我工作的初期扮演了十分重要的基础，几个

姐十分耐心的交给了我很多的东西，而他们也扮演了我踏入社会后的第一批教师。

在这几天的工作里也遇到几个作为过来人的学长，他们也给了我很多的提议，让我必须要从最基础的学起，把最基本的一些商品货物知识掌握好了最自我以后的工作是十分有帮忙的。

实对于很多大学生来说，第一次步入职场时的心态是很难把控的，那种梦想与现实的差距，使我们不能踏实的从最基础的做起，浮躁的心阻扰着我们的前进。

在大学里或许我们以往十分出色，或许以往十分优秀，可是那些已经成为过往，应对人生新的阶段，我们要及时将自我清零，这样我们才能再有容量来理解更多的东西，我想这就是有舍才有得吧！

## 鞋业工作总结 商场月工作总结篇二

二0xx年供销社系统大中型商场联合会在各级供销社的支持下，按照市供销社提出的“改革调整，开拓创新，扎实工作，为农服务”的工作要求，把发展农村连锁经营作为工作重点，。一年来，全市农村集镇连锁网点不断扩张，规范经营和管理水平进一步提高，连锁企业稳步发展。

(一)积极推进连锁经营，重新塑造供销社形象。全市各级大中型商场把发展农村连锁经营作为改造传统网络，重返农村市场，树立供销社新形象的重要途径来抓，慈溪慈客垄鄞州新江夏等一批有相当规模的连锁经营企业进一步扩张。通过几年的努力，全市已发展连锁门店70余家，营业面积6万多平方米，二0xx年仅慈客垄新江夏二家连锁超市公司的营业额就达5.5亿元，全市70多家门店中，其中有90%以上的连锁店开设在乡镇一级。这些连锁店为繁荣农村消费品市场，改善农村消费环境起到了积极的推进作用。同时还确保了商品质量

和合理的价格，抵制了假冒伪劣商品的侵害，有效地保护了农民的利益。

(二)发挥连锁网络的作用。将当地农副产品纳入配送渠道。慈溪慈客隆超市公司除了为广大农村居民提供价廉物美的商品和周到的服务外，还利用连锁网络的优势，为农民提供市场信息，将当地的土特产品纳入配送渠道，远销省内外市场，去年该公司实现销售额4.3亿元，其中收购农副产品的经营额约占25%。

(三)加强电子商务人才培训，提高现代化管理水平。为了提高现代化商业管理人员的素质，我会积极组织大商尝连锁超市负责人和专业人员参加盛市有关部门举办的电子商务培训，进一步加快了连锁企业经营管理科学化、决策现代化的进程。慈客隆超市首先贯通光缆联网，建立和完善电子商务系统，使经营决策更直接、更科学、更超前。目前，我会的几家大型连锁超市基本上实现了经营管理电子网络化。

(四)加强信息交流，促进系统联合。为了加强与各会员单位的信息交流，我会秘书处还经常到各商场调查研究，推动各会员单位建立信息网络，并加强与系统内二大连锁超市公司的联络，促进系统内联合。去年五月，由我会牵线搭桥，宁海长街供销大楼与新江夏连锁公司达成联合意向。12月下旬新江夏连锁公司长街店正式开张，不仅受到了当地农村居民的欢迎，同时也改善了长街镇的镇容店貌，并得到了当地政府的赞赏。过去的一年我们在各会员单位的密切配合和支持下，在发展连锁工作上做了一些组织协调工作。但与先进地区相比，我市供销社系统连锁经营仍处于起步阶段。一是各县(市、区)之间发展不平衡，连锁经营发展得比较好的县市社还不多，不少还是空白。二是连锁经营要实现跨地域的联合，还存在不少障碍，“宁做鸡头，不做凤尾”的传统观念，制约着供销社连锁业的集约化经营。三是基层社绝大多数网点没有通过连锁方式实现连接，还处于各自为战，分散经营的状态。

按照市供销社的工作部署，今年我会的工作目标是：以现代流通方式为载体，通过多种经营组织形式，重新构造以连锁超市为主的农村流通体系，在集镇、乡村形成一个简便、快捷、新颖、规范、有效的流通网络。为改善农村居民的生活环境，满足农民的消费需求服务。

1、以慈客垄新江夏二家连锁企业为龙头，利用供销社现有的商业设施，立足农村集镇，面向系统，面向社会，采取股份制、加盟、租赁等合作方式，大力发展农村连锁超市经营。

2、以中心集镇连锁超市为依托，合理定位，开拓城镇、社区及农村乡村便民店。在经营品种、服务项目和服务质量上下功夫，实现全市连锁超市加便民店的连锁营销网络。

3、加快配送中心的建设，实现低成本、科学化、高效率的社会化配送网络。慈客垄新江夏二家连锁公司要加快配送中心的建设进度，为公司今后的大规模扩张打好基矗力争在今冬明春建成二个设施现代化、运作规范化、管理科学化的配送中心，面向社会进行全方位的配送服务。

4、加强培训，提高连锁企业经营管理水平。建立一支高素质的经营管理队伍是发展农村连锁超市的关键。在今后几年里，我们将通过引进人材和分级培训相结合的办法，首先抓好企业中、高级管理人员的培训，采劝走出去，请进来”的方法，组织有关人员到国内外著名连锁企业考察学习，并对连锁网点的业务骨干进行轮流培训，以提高他们现代化管理水平。

5、在发展农村日用消费品连锁超市的同时，联合会还将协助各县(市、区)一起进行发展。

## **鞋业工作总结 商场月工作总结篇三**

1、部门领导对一楼收银工作的重视和大力支持是较好完成工

作的前提。节前二周，部门领导就对一楼的加台和加班人员安排做出要求，要我们主动联系营业部门征求意见，合理安排加班人员，并且帮一楼联系保卫部，协调抽调人员回楼层支持工作。

2、未雨绸缪，把准备工作做到位。从部门领导部署五一收银工作开始，我们就开始有条不紊的开展节日收银的准备工作。联系营业部、联系信息部、联系物业部，联系企划部，联系强电、弱电，协调加班人员，备齐日常消耗品等等。把准备工作做到位，不仓促迎战，不搞突击。凡事要做计划，形成计划-实施-反思的工作模式。正由于我们准备的充分，所以在临时加外围特卖收银台时我们临事不慌，较好的完成加台任务。

间应该有所为有所不为，提高大家的工作热情。

4、严格劳动纪律，针对出现问题个别谈话。由于四月份整体处于淡季，收银任务轻松，这就导致部分收银员思想放松下来，出现了工作服不规范，上班玩手机的违纪现象，为此，我们首先加大了巡场和查岗力度，加强走动式管理，多提示，多跟踪，注重细节管理。不放过任何一个违纪行为。其次根据我们巡场结果重点跟进部分思想放松人员，通过请领导与其谈话和主管约其谈话的方式单独教育，收到了很好的效果，违纪现象得到了遏止。同时也保证了我们楼层收银工作的正常开展。

5、做好突发事件的应对工作，把握信息要准确，行动要迅速。由于部分商品价格问题，商场临时紧急更改了活动内容，接到通知后，主管及时做出安排：包区收缴活动通知；及时传达公司活动要求，做出解释，不漏台、不漏人的解释到位；对每一例有疑问的顾客做好解释。在最短的时间内把公告收回，并做好解释工作。受到公司领导的表扬。

6、针对去年的销售调整部分收银台的位置和收银员。通过对

去年销售和询问相关柜台的销售我们调整了casio双台的人员配置，将其中一组人员调到中庭，支援中庭的收银工作，把原123台进行移位，使收银台的配置更加合理，有利于顾客的缴款。

为一家的团队精神，同时我们楼层的很多师傅和三个实习生都主动放弃休息，在我们需要的时候积极要求加班。以至最后还有好多师傅没有安排。

8、想收银员所需，解收银员所求。节日忙，收银员真辛苦。是的。他们的确辛苦，我们做的就是服务好所有的收银员，他们的问题没有小问题，他们的合理诉求我们都要满足。我们把他们“服务”好了，他们才能把顾客服务好。他们需要喝水，部门就给他们买水；他们去卫生间没得机动人员换，主管顶；验钞机坏了，立马更换；打印纸用完了，立即分发；需要调账，我们来了等等。我们没有让问题影响到收银工作。只是我们更懂得管理就是“服务与自我服务”。

1、收银机检查工作没有具体检查，只是靠收银员在收银机出问题后汇报给我们才去处理，没有超前的预防意识。我们应该提前邀请信息部对我们所有机器进行检修，而不是简单的询问是否正常。

2、对于人流高峰没有准确的做出判断。我们的中班是五点半结束，在第一天的工作安排中也就重点针对中班比较关注，但是顾客人数却在七点钟才开始慢慢散去。之前我们参考的客流是全商场的可是我们没有具体的关注本楼层的实际情况。不过，在第二天我们就及时调整了激机动人员的配置。

的做下去。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”。我们将在五一工作的基础上再更进一步，工作再细致一点，措施再强有力一点，我们一楼将会以更加富有激情的工作面貌迎接下一次的挑战！

王 博 20xx□5□6

## 鞋业工作总结 商场月工作总结篇四

xx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。



## 鞋业工作总结 商场月工作总结篇五

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。

## 鞋业工作总结 商场月工作总结篇六

各位尊敬的领导 亲爱的同事们：

1. 名表区：帝舵、天梭、飞亚达、卡西欧、天王、梅花、依波路、爱其华、雷诺等品牌的重装调整工作。

严格按照公司现场管理各项标准执行管理工作，针对违纪现象能够做到查明原因再做处理决定，观察、掌握员工的思想动态，通过与员工之间的交流沟通，传达给员工积极的工作态度，增强每一位员工的主人翁意识、责任感、使命感，使员工真正做到视职业为事业。

2. 商品管理方面：

一年来我楼层严格按照公司及国家相关标准严把商品质量关。对所辖卖场各品牌商品手续不定期进行检查，并将各品牌五证二书做备案存档，并做好相应登记，对本商场各品牌证书、手续完善情况能够做到心中有数并及时索证。针对商品出入库管理，严格按照公司相关管理规定，开展相关工作，并定期对各专厅商品标识、价签、证书等进行检查，以确保本商场所出售的商品均为质量放心商品。

3. 营销活动方面：

一、十一的大型买返活动、还是会员月积分返利活动都取得了很好的效果。对整体销售目标的达成，和会员底盘的扩充都起到了举足轻重的作用。而本楼层在经理的带领下，也成功的举办了第二届春季化妆品节、冬季化妆品节、第四届百盛彩妆节、首届珠宝名表节、各品牌为更好的拉动销售也相继推出了引人眼球的促销活动，周大生翡翠巡展、瑞恩大钻展、嘉乐琥珀巡展、欧莱雅、丸美、资生堂、自然堂等品牌的搭台大促，都为商场整体销售目标的达成起到了推动作用，在活动中无论是员工还是管理人员都更加注重细节的完善，活动前对活动方案和实施细则的加强学习，活动中对服务细节和销售流程的加强完善，以及活动后对各项工作的认真总结都为我们突破一个又一个新的目标奠定了良好的基础。

#### 4. 售后方面：

在销售突飞猛进的同时，售后事件也随之增加，在处理顾客投诉时首先站在顾客的角度倾听、安慰、给予理解是打消顾客怨气的最好办法，而真正查明客诉原因协调顾客与商家之间的矛盾，来帮助顾客寻求最好的解决办法。顾客的满意是对我们最好的奖励，而对待投诉顾客要比对待购买顾客更加热情细心，才能真正赢得更多顾客的信赖和口碑，正如王总所说，我们的企业要想长远发展，我们不仅要五年、十年的企业、我们还要朝着五十年的企业、一百年的企业去努力。所以更需要我们去做好每一项服务细节，争取达到每一位顾客的满意，实现服务一百，满意一百的目标，实现零售后、零投诉的理想。

#### 三. 学习培训及员工培训工作：

公司一直秉承着集团公司打造魅力团队的要求，围绕着团队建设弘扬企业文化开展一系列文体活动，成功的组织了2011年新春文艺晚会、春季趣味运动会、秋季趣味运动会、第二届阳光服务月、共青团员游山庄、演讲比赛、管理人员野外拓展训练等活动，并且积极的参加了集团公司组织的，五四

青年节游园，集团乒乓球篮球比赛、七一党的生日合唱比赛等活动，以上这些文体活动的成功举办，更多的加强了员工的集体荣誉感和归属感，使员工从根本上与企业融为一体，真正心系企业发展，关心企业命运，使“忠于企业 服务企业”指导思想深入到每一位员工的心中。五.日常工作：及时准确的上报市调报告、集团报征文、每月优秀员工先进集体评选结果及员工考勤，做好本楼层各品牌五证二书等相关手续的检查跟进工作。积极主动参加公司组织的培训学习、座谈研讨等方面的活动，并能够利用早会第一时间将学习内容及会议精神传达给员工，在员工中形成良好的学习氛围。通过不断加强学习，提升自身业务水平，使领导交付的各项工作能够及时准确的开展。

作为一名入职将近三年的老主管，应该将日常工作事事想在前头，做好各项工作计划，而不是遇事临时抱佛脚，造成简单的工作复杂化。

三.加强学习完善自身不足：伴着商场的不断发展对于管理人员的素质水平要求也在随之提高，想要跟着企业的步伐不掉队，加强提升自身素质是唯一的途径，在今后的工作生活中，利用业余时间学习先进的管理理念，完善工作细节，更好的投身于工作之中。

严格按照公司和国家相关管理规定，对所辖卖场商品及相关手续进行检查和规范，不定期抽查商品内外标、价签、销售小票、及来货返货票。严把商品质量关，坚决杜绝私收现金和商品偷漏柜现象的产生。

三.加强自身素质修养和学习创新观念：

通过与各部门领导和同事学习先进的管理理念，利用市场调研机会学习竞争对手的优势优点，结合实际运用到工作中。多看书看报，通过网络、电视了解时尚资讯，提升自身综合能力。在工作中总结经验探索方法，加强创新管理意识，从

本质上改善工作效率，强化自身核心竞争力。

#### 四. 担当承上启下好桥梁：

做好日工作、周汇报、月总结，对领导交付的工作能够做到及时完成及时反馈。加强日常工作的计划性，合理规划工作时间，工作中遇到困难及时与领导沟通，寻求好的解决方法，更好的提高工作效率。六. 坚持贯彻“忠于企业 服务企业”中心指导思想，使员工中形成爱岗敬业、爱企如家的良好工作氛围。

在百盛工作近三年的时间，让我获取了人生中最大的一笔财富“责任与信任”，与同事之间建立了深厚情感和友谊，领导和同事的认可和鼓励更加坚定了我努力工作实现人生理想的信心。百盛为我提供展示自我才能的舞台，给了我更开阔的视野和更丰富的物质生活。我会加倍努力提升自身业务水平和工作能力，以优异的工作业绩来回馈企业和领导对我的培养，为百盛购物广场更加辉煌的明天不懈努力！

## 鞋业工作总结 商场月工作总结篇七

不知不觉间，四月的也已经走到了尾声。在先前的这几个月来，我们商场的收益遭受了莫大的打击！商品的销售额几乎全部都被粮油以及家居用品占去，这让我们其他区域的销售人员处境异常艰难。可是，随着四月的到来，我们的工作最终开始出现了转机。而我们也开始经过自我的努力争取在四月的时候改变我们的情景。

尽管四月的情景已经转好，可是危机并没有完全结束。商场依旧坚持着量体温、戴口罩的基本要求。而我们作为销售员，在这个特殊的期间，除了给顾客们介绍商品以外，也担当着安全监视员的职责。对待在商场中如：摘口罩、人群聚集……等等情景，我们都必须及时阻止，并时刻准备好消毒水等用具进行卫生处理。

尽管这对我们来说是额外的工作，可是我们所有的同事都十分乐于在这个特殊的时期执行这项任务。这不仅仅是我们的任务，更是我们的职责！

四月一日的愚人节活动我们仅仅有部分区域进行的活动很简单，也仅仅有部分销售区参与了活动。但这并不是真正的目的，前期的优惠活动仅仅是为了后面的清明节活动炒热气氛。

当短暂的愚人节活动结束后，我们立马开始着手准备清明节的活动。从商场的装饰到优惠的价格调整，一切都在有条不紊的进行着。

而在此期间，我们的宣传工作也在不断的进行，不仅仅提前发出了活动优惠券，还进取的宣传了赠品和部分特价热销品。这大大的刺激了消费者的购物心理，并给这次的活动带来了热潮。

此次的活动中，我们严格的把控了活动时间，并努力控制了入场的顾客聚集情景，防止出现安全方面的问题。同时作为销售者，我也进取向客户们宣传自我负责的商品，在活动期间取得了不错的成绩。

随着大家活动的回复，商场的人流也越发的增加。我们在工作上也渐渐找回了感觉。尽管比起过去的工作情景还是有不少的限制，可是如今的我们就像度过了寒冬一样，正在慢慢的回暖。相信在未来，我们很亏就能恢复成长的工作情景，商场也一样会回到往日的热闹！

## **鞋业工作总结 商场月工作总结篇八**

12年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

## 一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所完成的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均完成20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌完成了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上一直保持区域领先优势。

## 二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

11年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设备进行了全面维修和整改，使卖场形象面目一新。

## 三、“执行”观念深化人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，触及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

11年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问  
题：



问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然特别明显。

问题二：对市场形式的预见性与详细经营举措施行之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在11年虽有改变，但效果并不明显。

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

以春节营销工作为先导，全面施行旺季市场营销战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利完成。

二、准确把握市场定位，施行差异化经营

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂施行整体错位，打造区域时髦百货。特别是在区域市场内完成主流品牌独家经营的格局。

## 鞋业工作总结 商场月工作总结篇九

来我们银泰十个月，营管实习也有四个月了，见习期间，比起收银工作，丰富很多，也真的学到很多，工作不再单调没有学习的空间。不同于刚来银泰那会，什么都不懂，特别是对百货一窍不通。经过这段时间，现在不管是工作上的本职工作，还是为人处世，都让我受益匪浅。

在工作上，同事对我的帮助很大。都说百货无大事，都是由无数小事构成的。的确是这样。刚到三楼那会，还是一片茫然，从莞尔那就学到很多东西。从日常工作一点一滴的琐碎小事，到处理棘手事情处理投诉的手段技巧、说话技巧、管理营业员的技巧等等，因人施教。这些在我回到四楼之后都得到了应用。像我们v/m专柜，店员一个个都很年轻，年轻气盛，处于叛逆期很难管理，但是现在，一段时间的相处了解下，在我眼里她们都变的很乖很生日祝福听话很可爱充满活力，对工作很有积极性，专柜业绩也是一直排在第一名，真的让我很开心！优秀营业员与优秀专柜也都是在我所负责的区域组，让我觉得很骄傲。今后在努力主抓销售业绩这一块的同时也将努力为我们银泰培养出一批优秀的营业员！

调回四楼之后，马上融入到新的工作环境，在主管跟同事的帮助下也很好的完成工作上的难题。比如难以处理的投诉、三信方面模棱两可的知识问题等等。自己也是很努力，协助核算做过物品费用结算、协助主管办理工号牌、开水间整顿、新员工培训相关事宜等等，都做的挺不错，并且能及时发现问题对其予以改正，也是得到了主管跟同事的认可。

现在的自己变得比以往沉稳有耐心，做事三思而后行，想的周全，力求一出马就能成功，工作能力也得到了提升，但是自己也存在不足的地方，或许是性格的关系，虽然卖场管理的还不错，得到同事也得到营业员的认可，但是跟办公室的其他人员还是缺乏一定的沟通，有一点陌生感，还没有完全融入到这个大家庭去。自己也会努力。

20xx年，我的目标是把工作做的更好，精通职务内容，能够不借别人的帮助独立并有效的处理本职事务，做一名优秀的营管员。