

最新商场的工作总结啊(通用5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

商场的工作总结啊篇一

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。但是，随着四月的到来，我们的工作终于开始出现了转机。而我们也开始通过自己的努力争取在四月的时候改变我们的情况。

尽管四月的情况已经转好，但是危机并没有完全结束。商场依旧保持着量体温、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责任。对待在商场中如：摘口罩、人群聚集……等等情况，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，但是我们所有的同事都非常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，更是我们的责任！

四月一日的愚人节活动我们仅仅只有部分区域进行的活动很简单，也仅仅只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。从商场的的基本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，不仅提前发出了活动优惠券，还积极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况，防止出现安全方面的问题。同时作为销售者，我也积极向客户们宣传自己负责的商品，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况还是有不少的限制，但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况，商场也一样会回到往日的热闹！

商场的工作总结啊篇二

总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么如何把总结写出新花样呢？以下是小编精心整理的商场月工作总结，欢迎大家分享。

记得上学时，我曾这样在日记中写道：“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”话是这么说的，可来到全福元工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每一天基本上是一种姿势坚持十多个小时，应对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。应对这一切，我也

曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么？难道我的人生就不应当和别的女孩子一样有那么多空闲的时间么？每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里十分感动。是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。

于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人应当这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才构成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自我走过的路程，这才是真正的英雄。

之后我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自我职责的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言！

应对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标——做行业中最好的营业员！最好的营业员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和职责心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务

精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们明白一花独放不是春，百花齐放春满园。我们都是全福元优秀的营业员，让我们以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强竞争力，仅有这样，全福元才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、为员工创造财富和价值。

商场的工作总结啊篇三

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！

商场的工作总结啊篇四

x月x日，我终于踏出了真正的社会的第一步-以纯专卖店导购员。这次不同于之前的社会实践是在于它是我靠自己的能力争取来的。通过层层面试而脱颖而出的我，更加珍惜这个来之不易的实践机会。现在我就对这一个月的实践做一个工作总结。在以纯店的一个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间为早班，中班和晚班，迟到一分钟要扣掉1元钱作为爱心款。刚去店里报告，就马上开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，我对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。每天高峰期是下午交接班6点和晚上9点的时候。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。因此大家积极性都很高。那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，我将顾客分为三类：随意闲逛型、品牌信任型、比较购买型。能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。

不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，这增强了我应对顾客各种疑问和要求的经验。以纯店是当天的事情当天必须做完，所以经常性的下班都很晚，节假日几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。暑假实践这段时间里，店堂里每天像个菜市场一样热闹，当我们店这个月15万的业绩达标后，大家很欣慰，因为每天像打仗似的日子，终于有所回报。

一个月没有休息过一天，虽然大家都十分辛苦，但都为自己取得的成绩感到骄傲。在以纯店我学会了顾客服务、店铺运作、帐目和物品管理。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。在以纯店中我的销售业绩算是突出的，半个月卖了两万多，店长表扬了我，真是有种自豪的感觉。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，以纯店才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。社会实践的时间虽然并不长，可它让我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。

一个月的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多我们从课堂学过的一些道理，一些东西，而这些东西也将让我终身受益。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。

社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来打下了坚实的基础。此时此

刻;即将面临毕业,最深切的感受就是,无论从何处起步,无论具体从事哪种工作,认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

商场的工作总结啊篇五

1、引进大连几家专业从事展览器材及展品租赁的供应商,以节省20__年商场美陈的投入;对3月份店庆时期举办的“中国船文化”主题展览做好提前量工作,确保整个展具和展品的按时到位。

3、确定20__年整个年度的文化主题,对于20__年几个重要节日(如春节、三八、五一、国庆、元旦等),将围绕年度文化主题确定各大节日的主题,同时增加了“七一”和“八一”两大节日。组织各种革命历史题材的主题展览,致力于打造非盈利性的文化互动体验平台,以拉伸品牌形象,强化品牌的正能量。

二、多方企划,举办有益购物广场发展的文化主题巡展活动,提高购物广场知名度,提升购物广场品牌价值。

纵观全国大型商业广场及连锁集团的商业营销模式,几乎千篇一律。如何在众多商家、众多活动中做出突破,吸引更多的消费者,创造更多价值才是我们20__年第一季度工作的关键所在。借鉴万达的成功模式,在20__年第一季度,借助商场店庆契机举办文化主题巡展活动,以提高商场知名度,达到促进销售的目的。

三、策划工作具体规划:

1、整体策划以4t商业营销模式为基础,在策划方案中融入各种展览,旅游,文化教育等诸多元素。并将原来的美陈的投资大量压缩,全部展具采用租赁的模式。

2、3月份是购物广场两周年庆典，企划部主要围绕文化主题巡展活动开展工作，以周年店庆为契机，推出“中国船文化”主题展览活动，旨在将以往的以直接利益为主导的策划重心，转向以公益性服务为重心的休闲体验模式。以文化贯穿商场店庆活动始终，并巧妙的植入品牌营销，通过文化整合，营造出一个轻松愉悦的休闲体验购物环境，提升商场的知名度，促进销售。待店庆活动结束后再对活动进行分析总结，为2020__年度文化主题巡展活动的策划提供依据。

3、整体dp点美化原计划在广告公司的订做，目前通过友好协商已解除合同。我们正在拟定计划，派人去大连协商进行统一采购，经过测算比原计划投资节省一半。

5、整顿购物广场广告：20__年2月大部分商户的合同需要续签，3月开始针对商场内部和外部的所有广告位进行清点，对已经到期的进行续签，撤场的进行转售，破旧的进行更换。提升商场的形象，增加商场的广告收入。

6、创办《文化新世界》杂志

企划部与大连展览公司合作，以4t商业营销模式为基础，以2020__年度文化主题巡展活动为题材，出版发行《文化新世界》杂志，服务商场商户，提升商场在行业的影响力。

四、完善购物广场各项规章制度，健全各项管理制度，增强团队凝聚力，加大对优秀人才的储备。

1、完成对劳动合同已到期员工的续签工作，完善公司的用人制度，根据公司组织架构适时招聘优秀人才，加大人才储备。

2、完善工装管理制度，确保工装制度的执行力度。

3、完成对社会保险的年审工作，按时制作公司考勤表及薪酬支付表，完善绩效考核制度，完成领导交办的其他工作。

4、适时组织员工培训及户外活动，增强团队凝聚力，加强企业文化的建设。

五、加强消防安全意识，完善购物广场治安管理制度，及时更新维护商场相关设备，确保一切活动正常运转。

1、物业部协助企划部做好3月份商场庆典的各项工作。保证在文化主题巡展举办期间各项设施设备的正常运行。并配合好商场展陈布置工作。活动期间与路政，执法部门的协调。

2、做好商场节日期间的消防安全检查，对商场进行全方位的消防隐患的检查并督促其即使整改和排除。

3、提前检查商场44台空调机组的检查，管道的清理。

4、日常各项办公设备设施的维修和更换。