# 商场员工工作总结范文

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-11-23

*商场员工工作总结范文(精选5篇)通过总结工作，我们可以深入了解行业新技术、新市场、新变化以及发展趋势，持续更新知识和技能，跟上市场发展和工作变化。以下是小编整理的商场员工工作总结，欢迎大家借鉴与参考!商场员工工作总结范文【篇1】经过前一段时...*

商场员工工作总结范文(精选5篇)

通过总结工作，我们可以深入了解行业新技术、新市场、新变化以及发展趋势，持续更新知识和技能，跟上市场发展和工作变化。以下是小编整理的商场员工工作总结，欢迎大家借鉴与参考!

**商场员工工作总结范文【篇1】**

经过前一段时间的工作和大干50天的拼搏，我们预计完成全年销售毛利平均计划的x％，实际完成了x％，有近50％的销售小组都已超额完成。排名前三位的部门是：生鲜部完成了105％，食品部102.7％，百货部98.9％。

20\_\_年两节销售额计划的完成，这样的业绩凝聚着全体干部员工的智慧和心血，在此，我谨代表\_\_百货向大家表示衷心的感谢和崇高的敬礼！下面就简要总结一下20\_\_年度两节销售的主要工作：

一、经营方面

（一）抓好营销策划工作,求新求变。由于\_\_零售市场形势的变化，20\_\_年我们\_\_百货也在营销策划、促销活动上下了功夫，目的是抓住元旦、春节两大节日的销售，我们推出了一系列的促销活动：会员积分兑换奖品、抓奖、买赠、打折、特价、平安夜送平安果、幸运大转轮、大型文艺会演、春节送对联、送福字、送红包、元宵灯会一条街销售、情人节投许愿石羸现金卡、送玫瑰、装饰巧克力一条街等等，这些活动都为商场的聚集人气，扩大影响，促进销售，起到了一定的`拉动作用。因为我们在促销策划上面没有什么经验，但经过张经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。节日旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。20\_\_年个人工作总结

（二）抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

1、生鲜部：部经理与各组组长开会交谈，研究要货方案，最终的要货量基本上是准确的。为了吸引更多的顾客，部经理与供货商勤沟通，基本做到了进价最低、售价低于兴隆的进销策略。另外还补充了不少新产品，例如糕点组的北京特产糕点、糯米糍；干果组的红泥花生，低价位的冰糖、葡萄干；香肠组的十元一只的沟帮子熏鸡、锦江香肠等等，都提高了销售。

2、食品部：根据今年的实际情况，调整了上货量，啤酒、中低档白酒、礼包系列按去年的75％；茅台、五粮液、剑南春等高档酒按去年的50％；食用油随进随买、调料饮料宁多毋少。两节过后，看这个比例是正确的。为丰富商品品种，提高竞争力，又新进了黄金酒、进口品客薯片、好友趣系列薯片，吊炉花生、600g南方黑芝麻糊、砂糖系列、婴儿颗粒面等等。

3、百货部：部经理与各个小组分析现有的库存情况，经营情况，准确要货，保证了节后库存商品，无大量积压、无断档现象。根据民俗，中国人在春节有更换生活日用品的习惯，百货部将日用碗的种类达到了100多个品种，筷子达到了50多种，菜板规格40多种，不锈钢、塑料盆60多种，使销售得到平稳上升。

4、针纺部：与厂家沟通，争取了一些特价商品：床上用品组的“108”元特价双人被，销售了近300条，并带动了其它商品的销售。

5、鞋部：加强与各个联销商、供应商的协调，争取更多的优惠政策和促销资源。例如童鞋组新组装了一套货柜，改变了形象，增加了销量，平均完成计划的108.1％。

6、服装部：因原材料价格上升，商品价格偏高，购买力下降，整个服装行业都显得冷清，各厂家销售都较去年直线下降，部经理与营业员每天考查市场，共同分析、探讨。童装组的天津童装成了主打商品，价格适中、适合运动。又进了一种时尚的款式，使得童装销售非常乐观，完成了计划的91.3％。

**商场员工工作总结范文【篇2】**

20\_\_年是近十年全国经济最萧条的一年，无疑也是满圆红最难熬的一年，在经济萧条、红木原材料价格波动与国家政策的三重压力下，满圆红每走一步可谓是举步维艰。在这种环境与压力下总公司董事会和满圆红的全体员工紧紧围绕满圆红20\_\_年全年工作计划开展工作。商场领导走出去考察、调研、学习先进的经营理念并利用到满圆红的日常管理工作当中，特别值得肯定的是，今年我们采取了品牌调整，提高服务，加强管理、整合人力资源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。回顾20\_\_年可以概括为以下几大方面：

一、服务与管理齐头并进，越挫越勇

1、收费情况：经济环境影响下的商户经营困难，收费就会更难。20\_\_年全年租金合同金额约为1600多万元，经过商管部门的多方努力，数次的谈判沟通，实际收回款项约1500万元，完成全年收费任务的85%以上，虽然没有100%的完成工作任务，但是这在今年调整租金并且又遇经济低谷的情况下，我必须对我们的收费部门的工作予以肯定和鼓励，希望其再接再厉，做好商场与商户之间的桥梁工作。

2、商场销售情况

进入20\_\_下半年期间，全国红木家具销售情况都是一片惨淡，郑州市其他家具商场红木品牌存活率较低，基本处于亏损状态，满圆红虽比其他市场好些，但是也逃脱不了寒冬的命运，虽然满圆红一直利用各种方法来提升满圆红的销售业绩，倡导商户和商户之间抱团取暖，但今年总体销售情况还是出现了开业以来的首次下滑态势，特别是今年十月份以后，红木家具销售量日益递减，部分商户甚至有经营不善的情况。20\_\_年（截止到20\_\_年12月底）商场整体出货量为由20\_\_年的27667件减少至22963件,平均每月出货量由20\_\_年的2515.19件减少至20\_\_.5件，较去年下降17%。以下为满圆红20\_\_年销售状况和20\_\_年的对比表：

3、商场租赁情况

20\_\_年满圆红在五月份续签合同时对满圆红租赁价格进行了调整，但伴随着国家政策的变化，红木原材料价格的波动，整个国内红木家具产业深受影响，价格一路下跌，部分商家出现了经营不善的状况，满圆红不得不淘汰掉了部分影响满圆红长久发展的劣质品牌，引进了像古佰年、凌云阁等品牌，好在商管部及时与商户沟通、汇集归纳信息、听取商户意见并积极积累红木品牌，商场在部分品牌撤场后能及时引进，并没有对商场的铺位出租造成很大的影响。但是满圆红一楼出现空租的现象在满圆红历史上还是首次出现，这种现象是非常可怕的，希望董事会予以重视，考虑是否对满圆红的租金予以调整。

4、内部品牌与导购管理情况

20\_\_年经济形势虽然不及前年，但我们并没有放松时刻提高自己的警惕，在全体员工的积极有效的配合下，商场没有一次突发意外事件产生，同时严格抓商场导购的纪律意识，坚决实行导购早晨点到制，

并不定时查岗，确保商场没有串岗、吃东西等影响商场形象的情况，并通过合理有效的培训使商场导购在完成本身工作的同时展现满圆红风采。

二、内部重调整，外部抓推广，实现满圆红中部红木航母目标

满圆红经过近四年的不断发展和优化，不断调整满圆红内部品牌结构，现在满圆红已经形成很合理的品牌楼层分配，一楼主要以全国知名红木品牌为主例如：国寿、红古轩、明清居、友联为家等，二楼以大红酸枝、小叶紫檀等中高等红木家具品牌为主，三楼以花梨以及其它红木家具为主，四楼则以收藏级红木家具以及服务性机构如红专会、宗教协会、天猫e站等，负一楼则以工艺品及中低端红木家具为主。这样的一个楼层规划在方便顾客选购的同时更体现满圆红的战略规划及主导方针：即将满圆红木城打造成河南规模最大、档次最高、场地最新、服务最优、功能性配套最齐的红木商场作为我们长远的发展方向。

满圆红不仅注重内修，更注重外练，自满圆红成立之日起就一直把广告宣传和商场内部管理放在同等重要的地位，20\_\_年也不例外。 20\_\_年满圆红整合42万元于商场各类广告投放及活动策划实施：先后组织端午节地铁发香包、五一“买红木送红木和品旗袍美女、鉴真品红木”和十一“红木家具博览会”等活动，这些活动直接把满圆红日均客流量从原来的每天70~80拉到200甚至更多，其中以端午节地铁发香包最为火爆，各大报纸网络争相免费转载宣传，把满圆红的企划宣传工作拉到了最高点。20\_\_年在商场商户举步维艰的情况下，企划部并没有忘记节流开源的根本，通过与商户的资源合作，为商场创造13万的利润。

满圆红通过不懈的努力，在提高消费者心中知名度的同时，更是提升了满圆红的行业高度，在如此低迷的红木行情的背景下，满圆红依然具有较强的吸引力和号召力，以郑州的小范围来讲：红星、居然之家、欧凯龙内的红木品牌都在等待时机进入满圆红，从中西部的大环境来讲，西安、武汉、河北等地的红木家具市场都期待与满圆红合作，并邀请满圆红团队多次参观考察其市场。这充分显示了满圆红在中原地区红木行业龙头的地位，并实现了满圆红——中部红木航母的目标。

三、资源整合，优化队伍，节省公司资源

20\_\_年本公司依据公司发展建立了较为完善的招聘管理、绩效考核、薪酬福利管理、考勤管理、团队建设管理等制度，并经过严格的审批，切实执行。

20\_\_年满圆红团队建设最突出的成绩便是与天下收藏人力资源的合作与共享，将满圆红企划部与天下收藏企划部合并，形成人力资源共享，在节省人力资源开支的同时，贯穿了公司与公司之间的亲密合作的思想，同时也增添了员工的集体荣誉感与归属感，可谓是一举三得。

四、主抓服务于安全，让商户和顾客无后顾之忧

20\_\_年商场物业除了对日常工作如卫生、用水用电、消防安全等公共服务项目的维护及正常运行以外，并如期完成了对商场50家商户的用电线路进行了盘查、中央空调的维护维修、消防系统的检测与维护以及消防知识的定期培训，确保突发情况下商场人员及财产的安全，正是因为商场物业部门工作人员的兢兢业业，商场自成立以来，商场从未发生过任何有关财产安全和人员安全的事故。

五、20\_\_年工作计划

20\_\_年即将走过，回首过去，我们的付出与汗水换来了满圆红的今天，展望未来，有更多的事情需要我们去做，需要我们去拼搏。现将满圆红20\_\_年工作计划详述如下：

一、监控红木行情及市场动态，制定合理的租金计划及收租计划，争取在20\_\_年的基础上取得突破。

二、加强品牌储备工作，如果20\_\_年红木行情持续低迷，品牌撤场率将大幅提升，我们必须防患于未然，积极准备。

三、积极宣传扩大满圆红在周边市场的影响力和号召力，争取与其他地市的红木市场合作，开出满圆红的第二家分店

四、坚持市场考察和学习，取别人之优而用于我们商场的市场管理之中

五、完善服务，使商场像五星级商场靠拢，真正实现宾至如归的效果，提升客户满意度及商场知名度、美誉度

六、严抓物业服务及安全。

七、成立红木家具商会

以上为满圆红20\_\_年工作总结及20\_\_年工作计划，感谢总公司董事会的指导与支持，我们将会再接再厉，不懈努力，让满圆红一年更比一年好！

**商场员工工作总结范文【篇3】**

尊敬的各位领导、各位同事：

代表集团和商城领导对各位一年来在各自的岗位上所付出的辛勤劳动、以及在工作中所表现出来的敬业精神表示衷心的感谢！更要向今天所有获奖的突出个人和团队表示真诚的祝贺，这里。让我行动起来，为事业的发展，为青春和梦想，贡献自己最大的热情和力量！愿大家在新的一年里为百荣的腾飞再接再厉，再创奇迹！

更是具备战略意义的一年。年对于我百荣来说是不平凡的一年。

集团的各项事业都取得了长足的进步，一年里。商城的经营业绩更是节节攀升。经过一年的锻炼，战略更加聚焦，思路更加明晰，基础更加扎实，管理模式更加完善，执行力更加增强。所有百荣人的共同努力下，克服了种种的压力和困难，不只圆满地实现了集团各项预计目标，团队的素质、专业的精神、管理的层次都有了极大的提升。而所有这些成果的取得与我全体员工的共同努力是分不开的这是每一位百荣人的辛勤付出的功劳，更是每一位百荣人的骄傲！

理性和坚强铸就未来。有足够的理由相信，激情和汗水成果过去。年将是更加激动人心的一年。将看到各项事业的迅速推进，一起体验胜利的激动时刻。集团和商城也将用智慧和业绩为大家发明更加广阔的发展空间和更多的发展机会。每位员工，都将在飞速发展中得到价值的最大实现。

谢谢大家！

**商场员工工作总结范文【篇4】**

\_\_年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予在指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的`作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(艾酷：鞋的牌子)产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业工作做到。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年更上一层楼，更加兴旺。

**商场员工工作总结范文【篇5】**

工作千头万绪，难免会有一些地方顾此失彼。回顾在营业厅的工作，有成功，有失败，又欢乐，也有苦恼。过去的一年中，在科办领导及班组的关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的工作能力有了更大的提高，现将一年来的工作小结如下：

1，努力学习，不断提高。在工作中，认真学习业务知识，不断积累经验，积极参加学习培训，不断充实自己；2，遵章守纪，认真工作。一年来，自己在工作中做到不怕苦，不怕累，认真完成了本岗位各项工作任务；3，团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重；4，由于自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验，服务工作做得不够细致。

时代在发展，竞争在加剧。我不是天才，我也不是一个强者，但是我不愿示弱，所以我惟有努力。在今后的工作中还须进一步理清思路，进一步加强学习和研究，不断充实更新服务理念，不断地进行反思，以更扎实的工作态度创造性的做好每一项工作，以跟上营业班前进的步伐。

另附2个小总结：

a，“子在川上曰，逝者如斯夫！”一晃一年又这么过去了，回顾过去一年的工作，自己在学习上刻苦钻研，不断提高自身素质和业务水平。

在这一年中，我上班无迟到、早退现象，业务学习和工会组织的各项活动都积极参加。在工作上，脚踏实地，精益求精，任劳任怨。同志之间团结友爱，互帮互助，互相尊重。在科办领导的关心下，同志们的密切配合下，圆满完成了一年中各项工作任务。

b，本人自进入营业厅工作以来，在各位同事的关怀帮助下，通过个人的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务工作能力取得了极大进步。

回顾过去的一年，我认真学习电信行业知识，积极参加岗位培训。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为客户提供优质服务，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名合格的营业员。=

------------

从5月初到现在，我已经在公司工作两个月了。这段时间我收获了很多，对于从一个\_\_到一个技术工作者来说是一个极大的转变这将是我职业生涯中具有重要意义。作为一名技术员，我现将我技术员个人工作总结如下，敬请各位领导及同事提出宝贵意见及建议。

作为一个初来公司，刚开始很担心不知如何与同事共处、如何做好工作。因为我负责的主打业务公司尚未上马，其间要接触一些我所不是很专业的工作。但是这两个月以来，在公司宽松融洽的工作氛围下，经过部门领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了两种工作的相互学习提高，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了部门的工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了公司交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

在这里对两个月的工作和生活做一下总结，可从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

5月15日，我正式成为罗仕拿新员工，参加了公司组织的新员工入职培训。通过这次培训，了解了罗仕拿公司的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，学习如何成为一个优秀的技术指导人员。通过几个学时的培训，我感受到公司对每个员工的关怀，感谢公司领导们为帮助新员工走好踏上工作岗位所做的努力。

5月份，我参加了公司新产品的开发，我极积配合公司领导和开发工程师们开发改良产品。并多次提住有效的意见并采纳。刚到公司，部门主管jacky多次指导并给我推荐了大量的相关资料和文档，并指导我尽快地适应公司的工作，与\_\_我如何去与相关部门沟通处理问题。

从6月份开始，我开始接触三楼生产部的生产指导，jacky安排同事于海生带我进入熟悉新工作，并适当给予支持指导。以后的时间里部门根据我的实际情况，合理的给我安排了任务，让我从基本做起，并逐步深入地接触工作流程，锻炼了我的工作能力，增加了我干好工作的信心。

我主要负责生产线日常的跟进和数据上报、报表填写，设备的调试。由于我们的工作对生产非常看重，所以在jacky的带领和指导下我们开动脑筋想尽方法，争取把工作做到。最后生产部对我们的工作表示满意并，我们的工作得到了肯定。其间我还负责既将投产的邦定生产线的设计，规划，并极时安排人员装配，调试。现只等相关辅助设备到位就可投产运作。

在这两个月的工作和生活中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力，履行自己的`工作职责，做好个人工作计划，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如：对业务不太熟悉，处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高；对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多；需要继续学习以提高自己的知识水平和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力；同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

这里我要特别感谢公司领导和我的入职老师主管jacky、同事于海生对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。在工作中难免出现一些差错需要领导的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面，慎重，对侍问题更加严谨。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有不少差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

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！