# 商场售货员工作总结

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-01-17

*有关商场售货员工作总结5篇商店里出售货物的工作人员。作为一名售货员，除了掌握所销售的物品方面的知识、了解同行之间的竞争以及相关领域的情报，更重要的是为顾客服务时和善、亲切的态度。以下是小编整理的商场售货员工作总结，欢迎大家借鉴与参考!商场售...*

有关商场售货员工作总结5篇

商店里出售货物的工作人员。作为一名售货员，除了掌握所销售的物品方面的知识、了解同行之间的竞争以及相关领域的情报，更重要的是为顾客服务时和善、亲切的态度。以下是小编整理的商场售货员工作总结，欢迎大家借鉴与参考!

**商场售货员工作总结（篇1）**

回首这一年，内心不禁感慨万千，打\_\_月进入到这个团体以来，在领导、各位同事的帮忙下使我迅速适应了新环境，进取融入到新的工作当中，这几个月我学会了很多。药品的销售派单与业务拓展是一门技巧和学问，必须结合自我的专业知识及工作经验才能将它做好。本人自参加工作以来一向以“服从领导，扎实工作，认真学习，团结同志”为标准，始终严格要求自我，较好地完成了各项工作、学习任务，并取得了必须的成绩。在领导的指导、关心下，在同事们的帮忙支持、密切配合下，我不断加强学习，对工作精益求精，能够较为顺利地完成自我所承担的网单分派工作与业务拓展工作，个人的业务工作本事有必须的提高，现将这一段时间的工作情景总结如下：

1、紧紧围绕工作重点，认真学习和执行相关医药法规，不断加强自身修养，始终坚持以全心全意为广大群众服务为宗旨，工作勤勤恳恳，任劳任怨，尽心尽责，对技术精益求精，刻苦钻研业务技术，努力提高业务技术水平，圆满地完成了各项工作任务。

2、尽心尽职，踏实工作，努力提高工作效率，完成各项任务。进取掌握与客户的沟通技巧，牢记网单分派与业务拓展要求。在工作中，严格按照相关操作规程进行，确保网单分派无误。每季度协助科室主任做网单分派与业务拓展核算工作。在这几个月总共完成网单分派\_\_X单，业务拓展方面在\_\_、\_\_等地区都已有新业务开展。

在工作中，我能认真遵守单位的各项规章制度，严以律己，忠于职守，生活中勤俭节朴，宽以待人，能够胜任自我所承担的工作，但我深知自我还存在一些缺点和不足，政治思想学习有待加强，业务知识不够全面，有些工作还不够熟练。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，加强各方面的学习，积累工作中的经验教训，不断调整自我的思维方式和工作方法，在工作中磨练自我，圆满完成自我承担的各项工作。

一、20\_\_年工作目标

在今后的`工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。在20\_\_年中将完成网单分派\_\_X单，并准备在\_\_、\_\_等地区争取业务拓展获得突破。

二、20\_\_工作计划

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终坚持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自我的职责和义务，严格要求自我，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。在完成网单分配任务的同时做好以下几点工作。

1、对于老客户。要经常坚持联系，有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。包括货站的基本信息。仅有经常的和老客户沟通，才明白现有的商品价格。这样才能一向的拉拢老客户。新客户的开发上，要从有优势的品种谈起。还有就是本地的商业公司必须要看紧，看牢。

2、拥有老客户的同时还要不时从各种媒体获得客户信息，以增加新客源。

3、要有好业绩就得加强业务学习。丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

4、\_\_地区都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，商业公司较多。现有商业公司属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业公司仍需要大力的拓展，维护好这些客户资源十分重要。还有一些个人，\_\_地区现有的客户中除几家商业以外，地区都没有开发出很多的做药个人，这些小客户其实也能为药店创造相当大的利润。所以，能够药店周边找寻新的客户资源，打造当地的货站。争取把各地区的客户资源都逾越百名以上。

随着销售工作的深入，新工作资料的展开，能够预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋工作，刻苦学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为药店的发展做出应有的贡献。

**商场售货员工作总结（篇2）**

20\_\_年十二月加入新资物业公司至今已经两个月时间，这期间通过最初的学习和实践不断充实物业服务知识，了解了许多物业服务的细小环节。作为一名收费管理员，首先要熟练掌握本职业务以及国家相关法规、政策的各种管理规定，二要熟悉小区面积、栋数、户数、收费情况、业主信息等。三要负责业主入住或装修资料的更新，并将准确资料整理归档。四要对住户提出的房屋修缮要求进行调查，协助维修部实施维修。五要解答业主的咨询，发现问题及时调节，与业主建立和维持良好的人际关系。六要负责收费工作，完成收费指标，做到账面清楚，不多收不少收。

在工作中严格遵守公司的各项规章制度与财务工作规范，按照公司要求来统筹各项工作。以虚心好学，积极上进的态度主动向同事请教，并不断地接触尽快熟悉各项工作内容，不断尝试寻求高效的工作方法改进工作方式，以主人翁的精神自觉地培养自己独立处事的能力。

两个月来，我主要从事2个方面的工作：一是小区水电、物业、垃圾处理费用、停车相关费用的收取和开票。水电、垃圾费收费率100%且有盈余、物业费除部分因房屋维修问题拖欠外基本也达到100%。;二是资料文档录入工作。对管理涉及的资料文档和有关记录，认真搞好录入和编排打印，根据工作需要制作表格文档。作为新人这段时间完成了一定工作，取得了一定成绩，总结有以下几个方面的经验和收获：

1、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位。

2、只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

3、只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责。

4、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

但是由于之前未接触物业工作，实践比较少缺乏相关工作经验，工作存在很多不足。

1、对物业管理服务费的协议内容了解不够，特别是对以往的一些收费情况了解还不够及时。

2、业务能力有待增强，部分工作会存在依赖性，对个别业主提出的问题处理欠缺胆量，收费的复核工作并不完善等。

针对工作中存在的不足，在新的一年也做了新的工作计划：

继续发挥过去细心的工作态风，加强业务知识的学习，创新工作方法、提高工作效益，管好财、收好费;端好态其次注重与同事以及业主、业主委员会的沟通与交流，积极配合其他部门工作，和睦相处，互相协调、互学互进、共同发展共同进步。

收费工作是物业公司的窗口，收费员的形象代表整个物业公司的形象，作为一个新人来说对公司还有很多不了解和不熟悉的地方，以上是我这段时间的工作总结和个人的观点看法，许多不足之处还需要领导及同事的帮助和提点，借此今天的会议也向各位拜个早年祝大家新年愉快、万事如意。

**商场售货员工作总结（篇3）**

时间如白驹过隙，飞快地流逝着。昨天已成为永远。我们既不需要面对昨天，也不需要面对未来，需要面对的是现在。不论昨天是否成功，那都不重要，重要的是在现在做到最好。

有句俗话说的很对，！淘汰，并不是你能力差，而是你是否在意你现在的工作。是的，其实不是你没有能力去胜任这份工作，而是你不喜欢这份工作，所以做不好。其实每个人对他的现状都是不满的，但是为什么在这种不起眼的工作岗位上有的能取得成功，而有的却一天不如一天；最后被淘汰呢？其实很简单，那就是对工作的态度不一样。

工作一年了，在这一年中我做了些什么，有些什么高兴与苦恼的事。回想过去有很多辛酸苦乐，在工作态度上也迷失过方向，走了一点小小的弯路，不过那都是将要过去的事了，总结错误，用于下一年的工作中，那才是我现在要做的。也许各位同仁认为在工作中没有什么乐趣，如果你这样想那么就错了。其实只要善于发现，工作中是有很多值得我们高兴的东西。

当我抱怨一个星期天有5天上CK，怎么可能？要把人累倒是不是。我们都知道上CK很累；又热、又油、又烫。但是当我静下心来想一想，因为我厉害，下东西猛，所以他才会经常排我上CK。反过来，我也可以在其中找到快乐；当收银员问有没有多下的鸡排，这时当你说有；你不觉得自己声音都大些吗？你不觉得心里面美滋滋的吗？

有的时候我也会抱怨怎么搞的，不忙的时候不排我上收银，一忙就排我上收银，当然我们都知道，在最忙的时候，收银员是最累的，又怕少钱多钱，又会被顾客骂两句，有感情的人都觉得心情不爽。但是当我来好好想一想，为什么会这样。也许因为他们认为我有这个能力，所以才会排我上这个最忙的时段，难不成排新员工来上吗？静下心想一想，我的这些抱怨都是错误的。其实只要善于抓住幸福，幸福就在我们身边。当我用最快的速度备好餐，然后呈递给顾客时，顾客的一个满意的一笑，这难道不是我最大的幸福吗？

有的时候我也会抱怨怎么会这样，我经常做一些扫地，收餐盘，拖地一些无趣的小事，连小学生也会的事，直到有一天我年看了两个故事后，我的态度改变了。第一个故事说：日本的一个官，曾经在他年青的时候发生的一个真实的故事，他年青的时到一家酒店当服务员。开始的时候经理叫他去洗厕所，他认为这份工作，没意义。整天无心工作。他的心事被经理发现了，就当着他的面把厕所洗干净后在马桶里装了一杯水喝了下去。经理的举动让他太为感悟。后来他学会了认真细心的工作。最后取得了成功。

还有一个故事是肯得基老总相到发展，于是就在当地招一名总经理，当所有考核都过关后，最后一项考核是清洗卫生间，这让所有考生都很惊牙。最后他通过了最后一项考核。后来他的老板告诉总经理他家的卫生间一直是他清洗的。

可以看出，一个干大事的人也经常干一些小事。这些看似小事的事，正是成就一个人一生的关键。谈到这里你还认为这些事不起眼吗？新的一年就要到来了，我相信我一定能做到最好。

**商场售货员工作总结（篇4）**

近期来，通过加入到\_\_公司的销售部，我在这个全新的环境中深刻的认识了销售、学习了销售，并结合自身的知识和能力充分在工作中发挥了自己的能力取得了一定的工作成绩。虽然这并不算是多么出色的结果，但我庆幸自己能在工作中取得这样的收获，并决心要继续努力，让自己能在忙碌和付出后取得更多的收获。

回顾这段时间，我自20\_\_年x月x日加入\_\_公司，至今不过也才过去了x个月的时间，但在这段时间里，我紧跟公司领导的培养，努力学习关于公司产品的知识和信息，充实自己的头脑，填充自己的空缺。还通过细心观察和虚心请教其他优秀前辈的工作，掌握了一些实用的工作方法和技巧，使得自己在工作中能更好的抓住销售重点，让客户更加满意我的工作，更好支持\_\_品牌。总结我近期的工作，主要有以下几点：

一、思想态度

通过实际的工作接触和经验体会，我意识到思想对于销售是极为重要的关键。不仅仅是因为我们要带着热情的企业思想理念和态度去推销公司的产品。更重要的是，作为一名销售，我们首先要在思想上认识自己的目的\'，认识自己是为了“销售”而来，要将自己的想法和目标都放在“销售”上!

与客户交流是十分细致的事情，客户并不会主动给予我们更多的时间，所以在工作期间，更要在思想上集中“销售”的观念，知道自己应该说些什么，表达些什么，要怎样客户才能对自己的销售感兴趣。为此，我一直在提高自己的学习，并保持积极的销售态度，提高作为一名销售人员的思想。

二、工作方面

我在近期的工作表现并不算出色，但在工作中我边学那边练，结合领导的教导在实际中提升自己的能力，并时刻保持当前的状态，努力将工作全面的做好。我在工作中善于总结，通过不断的累积经验并反思自己，我的能力已经有了极大的提高，从最开始毫无成绩，到现在能和客户侃侃而谈，这期间也是多亏了领导的指点和教导我才能有现在这样的成长。

三、今后的计划

如今，我在\_\_销售部门中竟基本稳定了下来。但这并不是说我就能在这个高度停留下来。今后，我会从更加细节的问题上分析自己的工作，细心钻研业务能力，提高自身服务的缺点，让自己在销售中能有更大的进步，成为一名出色的销售人!

**商场售货员工作总结（篇5）**

能作为迪图服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭迪图服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，\_\_月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着迪图公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为迪图在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让迪图的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、销售额完成，较去年同期增长经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对迪图企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立迪图在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的`经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中夜存在不足：

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

成绩只能代表过去，在未来的一年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长5个百分点。我要带领全体员工做到以下几点：

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训;每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：

做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励;第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励;第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。

加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，特别是会员生日;对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好;让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

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！