

高层建筑施工总结(优秀10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

高层建筑施工总结篇一

qt003号1-1页

10 08 24 审批：

呈报：

抄送：

印： 份

楼层经理岗位职责

岗位名称：楼层经理 直接上级：前厅经理 直接下级：楼层主管

1. 接受前厅经理分派的工作，负责本区域员工的业务指导和管理。
2. 检查员工出勤、仪容仪表，参加前厅部例会，提出合理化建议，听取工作指示。
3. 根据预定跟办横幅、水牌、鲜花、音响等物资做好宴会和vip贵宾接待工作。
4. 负责本区域的清洁卫生及餐具的保洁工作，合理拟订周期卫生计划。
5. 负责本楼层每日的餐前例会，并根据营业情况合理调动人员，分配工作，做到人尽其用、人尽其才。

6. 加强营业中的督导，坚持在一线指挥，及时发现和纠正服务过程中的问题，不断改善服务质量，妥善处理客人纠纷。

7. 餐后收尾工作结束，检查报告情况后，绝对保证安全无异常后离岗。 8. 负责本楼层员工的业务培训计划的制定与落实，不断提高员工业务素质，授权楼层主管按照计划，执行服务技巧训练方案。

9. 负责区域营业额，营业费用及人力的预测及控制工作，定期盘点，合理控制损耗，加强财产管理。

10. 热情接待新老顾客，态度谦和，及时满足客人各种合理的要求，并注意收集客户档案及意见及时上报部门经理。 11. 完成上级交给的其它任务。

高层建筑施工总结篇二

我从20xx年x月初，进入银座购物广场店，任职收款员，并在努力的工作下，于20xx年初升职为楼层经理。非常感谢公司领导能给我一个创造、提升自我的机会和平台。时光荏苒，岁月如梭，不知不觉中过去了一年，回首这一年里的点点滴滴，既有收获也有不足，既有经验也有教训。

一个卖场的正常运转除了其系统、科学的管理制度外，更重要的是与卖场管理人员的科学指挥、严格监督密不可分。在时尚淑女商场的这段时间，我逐渐接触了卖场的基本管理程序：从营业前的晨会、迎宾到营业中的巡场再到打烊前的送宾及每周的周分析、周总结，每月的月分析、月总结，这一程式化的管理模式让整个卖场在有条不紊中创造出了最大的利润。然而，对于商场的管理和运作我只了解其皮毛，其精髓之处还需我一步步去学习、领会和探索。

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。作为商场楼层经理，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，做好员工的思想工作。

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，并帮助员工改进工作。

5、加强情感式营销，通过对员工进行宣传、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。

在这一个多月的实习经历中，在成熟与进步的同时我也经受了许多的挫折，这些挫折不但没有消磨我的意志，反而让我开始认真的去反思，去总结。正如一句古诗所言，“不经一番寒彻骨，那得梅花扑鼻香”，只有走过最困难的一段旅程，才能看到最美丽的风景。在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和顾客和业务以及各领导打交道，经常遇到些一时难以解决是问题。

到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在接下来的工作过程中，随时给自己充电，同时也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来，能更好的为公司工作。

古人云，“取法乎上仅得其中，取法乎中仅得其下。”意思是说，一个人制定了高目标，最后仍然有可能只达到中等水平，而如果制定了一个中等的目标，最后有可能只能达到低等水平。展望未来，我将在现有基础之上给自己制定一个更

高的目标，以更加严格的要求和标准来挑战自己、鞭策自己、完善自己，尽快完成从学生到职场人士的蜕变，争取在实习期满后锻造出最好的自己。

高层建筑施工总结篇三

在前月工作中我经常会因为自己没能及时完成上级交付的工作任务而懊恼，有时候甚至看不起自己，对自己没信心！工作性质的转换对我来说是一种磨练，在今后的工作中我一定要学会调整自己的心态，尽快适应三分部这个工作环境，用积极的心态去克服工作中遇到的种种困难，我要让自己成为一个崭新的人：在实战中不断的提升自己，在挫折中不断的成长，用一颗积极的心态去学习，为我能更好的完成下一个工作任务做好前期准备！作为一名楼层管理员只有摆正自己的心态才能更加出色的完成各项工作任务！

在团队合作方面我做得不是很出色，刚到分部工作. 因为忙，乱，一心只想着赶紧完成自己的工作任务，所以没把团队合作能力发挥到极致！我希望今后自己能彻底的融入到三分部这个大家庭里去！和同事们一起并肩作战，一起分享战胜的喜悦，最好的见证还要在日后的工作中去检验，一个人的成绩是渺小的，团队优秀才是我们共同努力的目标，因此在日后的工作中，我一定要把自己彻底的融入到三分部这个团队中去，一起为提升三分部工作效绩和销售业绩而奋斗。

现场管理一直是最头疼的问题！商场是一个人员很复杂的交际地点，有时当我在巡场中遇到个别态度极其恶劣的专柜员工，明明她正在违纪了可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词。有时难免会立即火冒三丈！与此同时我会想到此时此刻的我是一名楼层管理者我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督每个专柜的员工，因为她的行为正影响着整个商场的形像，只有坚持原则落实制度才能提高商场形像！专柜员工是终端销售人员，也是跟顾客交流的第一桥梁，所以在在今后的

工作中除了完成上级交付的工作任务外还要加强与专柜员工之间沟通，坚持原则，公平处理每件事情，真正做到以理服人！

销售业绩问题是我心里的一大块心病，也是最重要的一点！因前月忙于新柜装修及学习分部工作相关流程等事宜，忽略了销售业绩，导致没能完成当月销售任务目标！接下来的工作中我将虚心向各楼层领导同事请教与学习，探索销售良方，取长补短，通过对影响业绩因素的客观分析，发掘影响销售业绩的潜在因素，克服销售难题，挖掘专柜经营潜质，寻找品类销售亮点，提升专柜员工素质，激励员工斗志，坚定员工销售信心，联合供应商，把握最佳销售时机，待时机成熟，主动出击，通过终端促销在销售中突破自我，打一场销售硬战！

以上想法纯属个人愚见，不足之处还望领导批评指正！今后我一定加倍努力工作，尽心尽责，恪守不抛弃不放弃的个人理念，至始至终为嘉兴天虹贡献出自己一份微不足道的力量。

高层建筑施工总结篇四

时间过得好快！不知不觉中加入三分部这个团队工作已经有一段时间了，暮然回首，有失落时的茫然，也有遇到困难和挫折时的惆怅，不过这一切都过去了！我明白自己从一个普通的防损员能到分部工作，对我来说这是一个难得的历练机会，所以我一定要好好把握这个机会，我要在工作实践中不断的磨练自己，做一名优秀的楼层管理员，在这里我要感谢在我失落与茫然的时候给予我支持和鼓励的领导及同事们！

在分部这一个月的工作实践中，我对自己的工作成果并不满意，就因为自己的接受能力较差，所以导致了自己工作效率低下，上月的销售任务也没能完成！但是对我个人而言在分部学到的东西，取得的进步，也让我有少许的欣慰，对于接下

来的工作我将分以下几点去开展。

在前月工作中我经常会因为自己没能及时完成上级交付的工作任务而懊恼，有时候甚至看不起自己，对自己没信心！工作性质的转换对我来说是一种磨练，在今后的工作中我一定要学会调整自己的心态，尽快适应三分部这个工作环境，用积极的心态去克服工作中遇到的种种困难，我要让自己成为一个崭新的人：在实战中不断的提升自己，在挫折中不断的成长，用一颗积极的心态去学习，为我能更好的完成下一个工作任务做好前期准备！作为一名楼层管理员只有摆正自己的心态才能更加出色的完成各项工作任务！

在团队合作方面我做得不是很出色，刚到分部工作. 因为忙，乱，一心只想着赶紧完成自己的工作任务，所以没把团队合作能力发挥到极致！我希望今后自己能彻底的融入到三分部这个大家庭里去！和同事们一起并肩作战，一起分享战胜的喜悦，最好的见证还要在日后的工作中去检验，一个人的成绩是渺小的，团队优秀才是我们共同努力的目标，因此在日后的工作中，我一定要把自己彻底的融入到三分部这个团队中去，一起为提升三分部工作效绩和销售业绩而奋斗。

现场管理一直是最头疼的问题！商场是一个人员很复杂的交际地点，有时当我在巡场中遇到个别态度极其恶劣的专柜员工，明明她正在违纪了可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词。有时难免会立即火冒三丈！与此同时我会想到此时此刻的我是一名楼层管理者我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督每个专柜的员工，因为她的行为正影响着整个商场的形像，只有坚持原则落实制度才能提高商场形像！专柜员工是终端销售人员，也是跟顾客交流的第一桥梁，所以在日后的工作中除了完成上级交付的工作任务外还要加强与专柜员工之间沟通，坚持原则，公平处理每件事情，真正做到以理服人！

销售业绩问题是我心里的一大块心病，也是最重要的一点！

因前月忙于新柜装修及学习分部工作相关流程等事宜，忽略了销售业绩，导致没能完成当月销售任务目标！接下来的工作中我将虚心向各楼层领导同事请教与学习，探索销售良方，取长补短，通过对影响业绩因素的客观分析，发掘影响销售业绩的潜在因素，克服销售难题，挖掘专柜经营潜质，寻找品类销售亮点，提升专柜员工素质，激励员工斗志，坚定员工销售信心，联合供应商，把握最佳销售时机，待时机成熟，主动出击，通过终端促销在销售中突破自我，打一场销售硬战！

以上想法纯属个人愚见，不足之处还望领导批评指正！今后我一定加倍努力工作，尽心尽责，恪守不抛弃不放弃的个人理念，至始至终为嘉兴天虹贡献出自己一份微不足道的力量！

高层建筑施工总结篇五

- 1、在卫生方面：严格执行查房制度，详细记录检查结果，做好卫生补差工作。规范各部位物品摆放标准及数量，并随查房检查物品摆放位置。实行客房清洁责任制，提高员工工作热情和工作实效。规范各项操作规程，稳步提高工作效率。
- 2、物品管理与成本控制方面：控制物资、开源节流，做好物品回收，强化员工节约意识，提倡控制水、电等能源浪费的同时，实施物资管理责任制，设立易耗品台帐，控制成本费用。
- 3、设备设施方面：由于设施设备使用时间较长，已显老化，所以要求各岗位有针对性的进行维护和保养，提高客房设施设备的使用寿命，加强家具维护，地毯的去渍，合理安排地毯洗涤。
- 4、培训方面：制定月培训计划，落实到个人。对不同的人员进行有针对性的培训。在各种标准上也制定了明文规定，如查房时间、工作量，卫生标准、清洁时间、清洁标准等等，

让员工切实的感受到培训对日常工作的重要性及实用性。

5、人员管理方面：秉公办事，坚持原则，坚信“服务无小事”，对于有损于酒店名义及利益的人及时上报部门经理，按部门制度处理，决不手软；关爱员工，把员工当成自己的亲人，拉近部门与员工的距离，起到承上启下的作用；以身作则，律人律己，明确自己的职位，起到表率作用。

明年的工作计划分为以下几大点：

一、配合部门经理完成部门各项经营指标，做好管理工作。

二、大力提高人员的素质。从服务技能到各岗位的基础流程到简单的英语对话等，结合实际工作给员工进行培训并考核。

三、通过培训工作提高在岗员工的工作技能、操作流程，加快操作速度，提高工作效率。

四、加大部门内部的质检力度，确保卫生、服务工作不出问题。

五、利用休息时间努力学习相关业务知识，把好的可行的东西尽快用到自己的岗位上。

通过日常的工作，发现部门存在的一些不足：

1、房间卫生有待进一步提高

2、岗位的服务用语有待进一步加强。

3、服务人员和管理人员的综合素质、服务技能、业务水平参差不齐，需进一步加强。

4、楼层布草管理比较混乱。

5、楼层局部地毯经常出现整体、局部较脏且无人处理

针对以上的不足，本人的整改方案：1继续加强对各岗位的培训，强化员工的服务技能与服务意识。2、加强管理人员的队伍建设工作，对管理人员进行季度考核、年中评比、岁末评估制度，优胜劣汰。3、加强布草监管力度，实行实名保管制度，每月进行盘点，对出现的问题追究相关责任人。5、加强与pa的沟通协调，加大客房地毯、地板的维护保养工作，另由于pa机器过大，对地毯局部较脏进行处理时会造成资源浪费，所以对各岗人员进行局部去污除渍的相关培训。以上是本人对部门工作的总结与计划，部门的不足与改进。综上所述，我坚信在酒店领导以及部门金经理的带领下，我部全体员工会共同努力，联手齐心，共同为酒店的20xx年的经营管理方针和政策尽全力。总之，作为客房部的主管，我将会在今后的工作中努力配合部门经理做好本部门的各项工作，为提高房务部的服务水平、管理水平、培训水平，质检工作、增强员工的凝聚力，提高员工的基本素质，配合酒店实施品牌建设工作而奉献自己的力量！

高层建筑施工总结篇六

我从20xx年x月加入xxx商管部，担任一楼主管，深感自己是一名最终端的经营者、主要职责是，维护整个一楼现场经营秩序的有序运行、具体日常工作内容，主要有员工规范管理，商品售后服务等、半年来，在各位领导的关心，同事们的支持配合。

半年来，在各位领导的关心，同事们的支持配合和员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，并成功把xxx品牌服装招商进场、基本完成了领导交办的各项任务。

俗话说“隔行如隔山”、如何做好楼层主管，对我来说依然是一个全新的课题、为此，我要不断学习，充实自己，做到

干一行，爱一行，专一行，一方面要读好无字之书、还要虚心向领导，同事，员工学习、学习他们的专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事艺术等、同时在日常生活中坚持“多看，多听，多想，多做、”通过学习与实践的有机结合，逐步提高自身理论和业务素质。

加强现场巡视，保证经营秩序良好、楼层主管的工作就是现场，工作内容非常具体，琐碎的工作、这也就需要自己有较强的责任心，保证经营现场对各种具体，琐碎的工作当场进行解决、使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便，舒适的购空间。

各位领导，同事[]20xx年让我依依不舍、在这半年里，曾流过辛勤的汗水，也流过泪水、正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长，进步着、在2011年的工作中，我将加强学习业务知识，进一步提高现场管理与自身的管理水平、多配合各柜组长及时将合理化信息和建议传达代理商，提升商场的经营效率与经营形象、希望自己今后能快乐地工作，并在工作中找到更多的快乐！

高层建筑施工总结篇七

我从20xx年x月加入商管部，担任一楼经理，深感自己是一名最终端的经营者。主要职责是，维护整个一楼现场经营秩序的有序运行。具体日常工作内容，主要有员工规范管理，商品售后服务等。

一年来，在各位领导的关心，同事们的支持配合和员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，并成功把品牌服装招商进场。基本完成了领导交办的各项任务。

俗话说“隔行如隔山。”如何做好楼层主管，对我来说依然是一个全新的课题。为此，我要不断学习，充实自己，做到干一行，爱一行，专一行，一方面要读好无字之书。还要虚

心向领导，同事，员工学习。学习他们的专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事艺术等。同时在日常生活中坚持“多看，多听，多想，多做。”通过学习与实践的有机结合，逐步提高自身理论和业务素质。

注重规范管理,提高员工整体素质.今年来,专柜的营业员调动频繁,新员工对商场纪律和经营业务不够熟悉的状况。我在平时的工作中,加强了监督与执行力度。特别是一楼中厅的羽绒服专柜,营业员多数是临时招来的,人员调动特别勤。这些新员工纪律意识淡薄,上班窜岗,吃东西,带小孩现象时有发生。我从开始的提醒,到警告,最后的罚款来提高员工的纪律意识。使部分新员工较快地进入工作角色,养成良好的职业习惯,维护了商场的良好形象。

加强现场巡视,保证经营秩序良好。楼层经理的工作就是现场,工作内容非常具体,琐碎的工作。这也就需要自己有较强的责任心,保证经营现场对各种具体,琐碎的工作当场进行解决。使营业秩序良好运行,给顾客提供一个方便,舒适的购空间。

坚持公正,合理,灵活对待商品投诉事件。商品存在的问题,要做到有章可依。即要维护消费者中良好口碑,同时尽可能做到代理商的理解与支持。在这半年中,我也处理过几次投诉事件,基本上都能让顾客和代理商协商解决成功。每次解决成功一次投诉,我的心里充满成就感,自己的努力没有白费。

各位领导,同事,年让我依依不舍。在这一年里,曾流过辛勤的汗水,也流过泪水。正因为经验了这点点滴滴的酸与甜,才让我不断成长,进步着。在年的工作中,我将加强学习业务知识,进一步提高现场管理与自身的管理水平。多配合各柜组长及时将合理化信息和建议传达代理商,提升商场的经营效率与经营形象。希望自己今后能快乐地工作,并在工作中找到更多的快乐!

高层建筑施工总结篇八

乙方： 身份证号码；

丙方： 身份证号码；

第一条 联合宗旨、项目和范围

联合经营宗旨： 共同投资、共同经营、共担风险 联合经营项目：
目： 建筑工程

第二条 联合投资各方均以该项目开发负责人 与甲方所签订的
《 》工程前期垫资价款作为联合投资范围。

第三条 联合投资方式、比例、核算方式

投资方式：

(1) 甲方以现金作为投资。(投资)

(2) 乙方以现金作为投资。(投资)

(3) 丙方以现金作为投资。(投资) 投资比例：

(1) 甲方占工程项目的 %(按 %出资， 承担亏损， 享受分红)。

(2) 乙方占工程项目的 %(按 %出资， 承担亏损， 享受分红)。

(3) 丙方占工程项目的 %(按 %出资， 承担亏损， 享受分红)。

核算方式： 仅对联合经营的范围实行独立核算。

第四条 联营各方的权利义务

甲方： 对联合经营范围的全部行使建设性意见表决权， 享有

红利、出资、承担亏损及承担法律责任的义务。

乙方：对联合经营范围的全部行使建设性意见表决权，享有红利、出资、承担亏损及承担法律责任的义务。

丙方：对联合经营范围的全部行使建设性意见表决权，享有红利、出资、承担亏损及承担法律责任的义务。

第五条 利润分配与风险承担

联合经营范围的全部所得，在除去全部成本和开支后，其余为红利，按投资比例分配。

该项目独立经营，独立核算，自负盈亏，联合投资双方对该债务在投资范围内，按投资和分红比例承担亏损。

第六条 联合 投资各方按约定投资多少按实际需用、

第七条 违约责任

1、联营任何一方未按本合同第三条依期如数支付投资时，视为违约，每逾期壹日，违约方应向联营体缴付其投资额的1%作为违约金。

2、由于联营任何一方违约，造成成本合同不能履行或不能完全履行时，除应按投资额的10%支付违约金外，守约方有权要求并终止合同，并要求违约方赔偿全部经济损失。如守约方同意继续履行合同，违约方应赔偿其违约行为给联营体造成的损失。

第八条 本合同如有未尽事宜，由双方共同协商并签订补充协议，该补充协议与本合同书具备同等法律效力。

第九条 本合同书一式三份，甲、丙和各方各执一份，本合同书经甲、乙、丙各方盖章或签字捺 印后发生法律效力。

甲方：

乙方：

丙方：

××年××月××日

高层建筑施工总结篇九

时间过得好快！不知不觉中加入三分部这个团队工作已经一年了，暮然回首，有失落时的茫然，也有遇到困难和挫折时的惆怅，不过这一切都过去了！我明白自己从一个普通的防损员能到分部工作，对我来说这是一个难得的历练机会，所以我一定要好好把握这个机会，我要在工作实践中不断的磨练自己，做一名优秀的楼层经理，在这里我要感谢在我失落与茫然的时候给予我支持和鼓励的领导及同事们！

在分部这一个月的工作实践中，我对自己的工作成果并不满意，就因为自己的接受能力较差，所以导致了自己工作效率低下，上月的销售任务也没能完成！但是对我个人而言在分部学到的东西，取得的进步。也让我有少许的欣慰，对于接下来的工作我将分以下几点去开展。

在前月工作中我经常会因为自己没能及时完成上级交付的工作任务而懊恼，有时候甚至看不起自己，对自己没信心！工作性质的转换对我来说是一种磨练，在今后的工作中我一定要学会调整自己的心态，尽快适应三分部这个工作环境，用积极的心态去克服工作中遇到的种种困难，我要让自己成为一个崭新的人：在实战中不断的提升自己，在挫折中不断的成长，用一颗积极的心态去学习，为我能更好的完成下一个工作任务做好前期准备！作为一名楼层经理只有摆正自己的心态才能更加出色的完成各项工作任务！

在团队合作方面我做得不是很出色，刚到分部工作。因为忙，乱，一心只想着赶紧完成自己的工作任务，所以没把团队合作能力发挥到极致！我希望今后自己能彻底的融入到三分部这个大家庭里去！和同事们一起并肩作战，一起分享战胜的喜悦，最好的见证还要在日后的工作中去检验，一个人的成绩是渺小的，团队优秀才是我们共同努力的目标，因此在日后的工作中，我一定要把自己彻底的融入到三分部这个团队中去，一起为提升三分部工作效绩和销售业绩而奋斗。

现场管理一直是我头疼的问题！商场是一个人员很复杂的交际地点，有时当我在巡场中遇到个别态度极其恶劣的专柜员工，明明她正在违纪了可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词。有时难免会立即火冒三丈！与此同时我会想到此时此刻的我是一名楼层管理者我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督每个专柜的员工，因为她的行为正影响着整个商场的形像，只有坚持原则落实制度才能提高商场形像！专柜员工是终端销售人员，也是跟顾客交流的第一桥梁，所以在今后的工作中除了完成上级交付的工作任务外还要加强与专柜员工之间沟通，坚持原则，公平处理每件事情，真正做到以理服人！

素的客观分析，发掘影响销售业绩的潜在因素，克服销售难题，挖掘专柜经营潜质，寻找品类销售亮点，提升专柜员工素质，激励员工斗志，坚定员工销售信心，联合供应商，把握最佳销售时机，待时机成熟，主动出击，通过终端促销在销售中突破自我，打一场销售硬战！

以上想法纯属个人愚见，不足之处还望领导批评指正！今后我一定加倍努力工作，尽心尽责，恪守不抛弃不放弃的个人理念，至始至终为xx贡献出自己一份微不足道的力量。

高层建筑施工总结篇十

这半年来，商场着重对员工的基础管理进行整顿。商场员工

上班大多缺乏稳定性，人员调动很频繁，工作意识也不强。新员工不熟悉商场纪律和销售技巧，老员工自持待的时间长销售好不服从管理，开始的时候真的不知道怎么管才好。经过领导和同事一次次的言传身教，我逐渐在工作中加强了卖场巡查力度和管理力度，从开始的提醒，到警告，到最后的罚单慢慢的提高员工的工作意识和纪律意识。现在卖场内虽不能说没有任何问题，但相较以前已有较大的改善，我也要继续学习提高自身的理论与专业知识，这样才能更好的管理好员工。

我们身为楼层主管，工作中一定要对各品牌商品进行各方面的了解。比如某品牌市场效应，风格，定位，成分，价位等等。以前我对品牌印象很模糊，以为不过就是一个牌子而已。进入公司经过这半年的工作与学习，我才知道这里面的学问很大。一个商品销售好不好取决于各方面的因素，我们做百货零售就一定要了解这些因素，才能尽可能的避免一些问题，提高销售，创造更大的利益。这些也是我以后还要继续学习的内容。

在商场工作，商品或服务存在问题难免遇到顾客投诉。开始我特别害怕遇到客诉，怕顾客态度恶劣。后来在跟着同事一起处理客诉时，慢慢的学习经练，本着一切以顾客为中心的公司理念，做到有章可依，公正，合理，灵活的解决客诉问题。这半年来，我也独立处理了几起客诉，基本上都能让顾客与供应商协商解决问题。每次解决客诉后我都有种满足感，我自身与人沟通协调的能力也在逐渐提高。

时间过得好快！不知不觉中加入三分部这个团队工作已经一个多月了，暮然回首，有失落时的茫然，也有遇到困难和挫折时的惆怅，不过这一切都过去了！我明白自己从一个普通的防损员能到分部工作，对我来说这是一个难得的历练机会，所以我一定要好好把握这个机会，我要在工作实践中不断的磨练自己，做一名优秀的楼层管理员，在这里我要感谢在我失落与茫然的时候给予我支持和鼓励的领导及同事们！

在分部这一个月的工作实践中，我对自己的工作成果并不满意，就因为自己的接受能力较差，所以导致了自己工作效率低下，上月的销售任务也没能完成！但是对我个人而言在分部学到的东西，取得的进步。也让我有少许的欣慰，对于接下来的工作我将分以下几点去开展。

在前月工作中我经常会因为自己没能及时完成上级交付的工作任务而懊恼，有时候甚至看不起自己，对自己没信心！工作性质的转换对我来说是一种磨练，在今后的工作中我一定要学会调整自己的心态，尽快适应三分部这个工作环境，用积极的心态去克服工作中遇到的种种困难，我要让自己成为一个崭新的人：在实战中不断的提升自己，在挫折中不断的成长，用一颗积极的心态去学习，为我能更好的完成下一个工作任务做好前期准备！作为一名楼层管理员只有摆正自己的心态才能更加出色的完成各项工作任务！

在团队合作方面我做得不是很出色，刚到分部工作。因为忙，乱，一心只想着赶紧完成自己的工作任务，所以没把团队合作能力发挥到极致！我希望今后自己能彻底的融入到三分部这个大家庭里去！和同事们一起并肩作战，一起分享战胜的喜悦，最好的见证还要在日后的工作中去检验，一个人的成绩是渺小的，团队优秀才是我们共同努力的目标，因此在日后的工作中，我一定要把自己彻底的融入到三分部这个团队中去，一起为提升三分部工作效绩和销售业绩而奋斗。

现场管理一直是我头疼的问题！商场是一个人员很复杂的交际地点，有时当我在巡场中遇到个别态度极其恶劣的专柜员工，明明她正在违纪了可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词。有时难免会立即火冒三丈！与此同时我会想到此时此刻的我是一名楼层管理者我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督每个专柜的员工，因为她的行为正影响着整个商场的形像，只有坚持原则落实制度才能提高商场形像！专柜员工是终端销售人员，也是跟顾客交流的第一桥梁，所以在日后的工作中除了完成上级交付的工作任务外还要加强与专

柜员工之间沟通，坚持原则，公平处理每件事情，真正做到以理服人！

销售业绩问题是我心里的一大块心病，也是最重要的一点！因前月忙于新柜装修及学习分部工作相关流程等事宜，忽略了销售业绩，导致没能完成当月销售任务目标！接下来的工作中我将虚心向各楼层领导同事请教与学习，探索销售良方，取长补短，通过对影响业绩因素的客观分析，发掘影响销售业绩的潜在因素，克服销售难题，挖掘专柜经营潜质，寻找品类销售亮点，提升专柜员工素质，激励员工斗志，坚定员工销售信心，联合供应商，把握最佳销售时机，待时机成熟，主动出击，通过终端促销在销售中突破自我，打一场销售硬战！

以上想法纯属个人愚见，不足之处还望领导批评指正！今后我一定加倍努力工作，尽心尽责，恪守不抛弃不放弃的个人理念，至始至终为嘉兴天虹贡献出自己一份微不足道的力量。