

幼儿园保育工作内容 幼儿园保育员工作总结(汇总5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

商砼站年度工作总结 商品陈列篇一

- (1) 概念：

商品陈列是一种营销手段，所以称之为感觉营销，目的是将所以商品与时尚、潮流相接，并用适合商品展示手法使产品售卖达到最高的销售量。

- (2) 目的：

统一店铺形象（包括橱窗陈列用品，货品陈列货场的家私组合，海报及其它宣传物料的使用），籍以在提高品牌形象的同时也促进货品的销售。

- (3) 卖场货品的陈列

a□货架的摆放：

2、要照顾到客流走向，留有充足通道供客人行走

3、入口处保持通畅，如需摆放模特及促销花车等，不可堵住店铺入口通道

- b□按商品分类陈列标准 •

a□鞋类商品的陈列

- 1、所有出样陈列在鞋板墙上的鞋子都必须排列整齐 •
- 2、同款同色的男款或女款挑选中间号码陈列一种
- 4、同一鞋底不同款式可陈列在一起，以便突出鞋底 •
- 5、每只鞋内都应插入鞋撑，保持样品美观
- 6、同一功能类别的产品摆放在一起陈列，以强化类别概念，方便顾客选购
- 9、所有出样必须做到一货一签
- 11、所有出样保持干净、平整、美观，特别是浅色样品应定期更换。

b休闲装类陈列：

• • • • • • • • • •

- 1、单一陈列面只能陈列同系列服饰
- 2、同一中岛柜内陈列货品应同一类别
- 3、男款、女款需分开摆放，有明显区分
- 4、突出个性化主题，款式新颖、时尚
- 5、色彩排列有浅至深，颜色鲜明，要求突出个性
- 6、以套装形式出样，并佩戴小饰物，达到整体化

- 7、挂装上衣必须把挂牌收入衣领内
- 8、裤子上的挂牌必须用夹子固定在裤腰上并佩戴腰带
- 9、裤子排列平衡、整齐
- 10、叠装必须用衬板叠放整齐
- 11、展示挂装应每款、每色重复出样三件（即s□m□l按大小排列好）

- 正装类商品陈列：

- 1、挂出样品色调要求一致

• • • • •

- 2、衣架间距10cm左右

- 3、所有出样产品朝向要求一致

- 4、挂装上衣必须把挂牌收入衣领内

- 5、裤子上的挂牌必须用夹子固定在裤腰上并佩戴腰带

- 6、裤子排列平衡、整齐

- 7、叠装必须用衬板叠放整齐

- 8、所有出样要求干净、美观

- 9、裤子挂出时，同一货架上每条裤子应折后长度一致，下基线齐平

- d□配件陈列：• • • • •

- 1、帽子和袋类，要用填充物充满
- 2、展示白色帽子时尽量放在帽子下面，并注意定期更换样品
- 3、如在层板上展示背包，要把背包带整齐卷好
- 4、尽量不用鱼线栓挂展示的服饰
- 5、桂花装钱包、袜子等小配件时，必须排列整齐，方向一致
- 7、所有出样要求干净、美观

- 注意：

- 2、新产品应出样充足，重点陈列，以刺激消费者购买新品的欲望
- 3、一些销售不好，断码少货的过季产品应及时撤下货架
- 4、卖场的陈列要整齐明快
- 5、当季新品位置明显，给人以视觉的美感

- c□商品陈列的搭配： •

- a□面料的搭配：

- 1、相似法----较传统的搭配适合成熟的顾客

人造纤维（如混纺&人造丝、涤纶&人造纤维）

天然纤维（如棉&麻、丝&羊毛）

- 2、对比法----前卫大胆的搭配，适合追新一族

人造纤维&天然织的对比（如蕾丝&羊毛）

质地厚薄的对比（如皮革&超薄织物）

图案的对比（格仔&净色、横条&竖条）

不同服装类别的对比（如运动t恤&丝织裙、牛仔&西服）

• 颜色的搭配： •

1、颜色分类：

• • • • •

暖色-----红、黄、橙

冷色-----蓝、青、紫

无彩色----黑、白、灰

近似色----同色系由浅至深的颜色

对比色----在色上相对的颜色

2、排比技巧：

同一色系放在一起（如暖色+暖色、冷色+冷色）

近似色放在一起，制造和谐效果 •

用对比色造成强烈的视觉效果

用无色彩把不同类型的颜色分开，颜色由浅至深排列

（4）橱窗的陈列：

1、概念：为了配合其品牌特点（时尚、前卫、优雅），展示重点强调感性主题（即潮流文化）和卖场的气氛，而不仅是推广一些主要的面料、线条及颜色。为乐体现以上新的元素，展示最佳位置（即橱窗、店铺入口处、当眼位高仓）的陈列；除了海报配合宣传外，还采用一些生动有趣的道具做点缀。

2、橱窗的陈列形式：

（1）、用背景（组合画面的大小，以橱窗面积为准）营造气氛

（2）、多个模特组合，穿着指定款号的焦点产品

（3）、价格牌（可放置促销海报一起展示）

3、橱窗的注意事项：

（2）、在摆放模特时，除左右间距有所变化外，还需尽可能差开；如有三个模特，尽量不要一字排开，前后位置要有意识将其差开；如背景有海报，请将海报最大限度展示。

（3）、不管模特面朝何方，其底座应始终朝向正面

（5）、维护橱窗形象，使出样货物一目了然，从而提高顾客兴趣

5、商品陈列的作用：

（1）、可以塑造商店的形象

（2）、体现商店的主旨

（3）、有信息功能

(4)、有美化功能

(5)、有选择机能

6、商品陈列的基本原则：

(1)、容易判别的原则

(2)、显而易见的原则

(3)、伸手可见的原则

(4)、满陈列的原则

(5)、先进先出的原则

(6)、关联性的原型

(7)、同类商品垂直陈列的原则

好的陈列位置：

与顾客的视线高度相平的地方，其一般为130cm-145cm

与腰的高度齐平，高度一般为80cm-90cm

最不利的位置是处于接近地面的地方

商砼站年度工作总结 商品陈列篇二

一、强化房产行业行政管理职能，全市房地产经济生机勃勃
房地产业是我市国民经济重要支柱产业，为了确保我市房地产业健康、持续、快速发展，我局上半年从三个方面强化了房产行业行政管理职能。加强了宏观调控，房地产开发投资

稳步增长上半年，我局认真贯彻国务院18号文件，加大了宏观调控的力度。

一是初步建立了房地产开发企业信用档案系统，对各开发企业诚信行为进行了认真监控。

二是加强了房地产开发企业的资质管理，注销了一批没有开发业绩，群众投诉多的违规企业。

三是加强房地产项目的监控，引导了正确的投资方向。

上半年，我局着重在加强市场引导，在开放搞活房地产市场上下功夫。

一是加强了商品房预售管理，严格按照规定发放预售许可证，规范销售行为。上半年共颁发商品房预售许可证17份，办理商品房预售合同备案1648份。

二是鼓励、扶持房地产中介企业的发展，为他们提供良好的发展环境。

三是提供优质服务，优质、高效办理各类房地产交易手续。

16月份，全市共办理房地产转让手续3065起，面积21.9万平方米，成交金额达1.85亿元。其中商品房转让1315套面积9.7万平方米，成交金额1.2亿元；二级市场转让1750套，面积12.2万平方米，成交金额0.65亿元。16月份全市共办理抵押手续3330起，抵押面积47.36万平方米，抵押价值近4亿元。其中现房抵押1380起，面积34.39万平方米，抵押价值2.7亿元；期房抵押1950起，面积12.97万平方米，抵押价值1.3亿元，房地产市场日趋活跃。加强了行业指导，物业管理社会化、专业化、市场化步伐进一步加大。上半年，我局筹建了郴州市物业管理协会，加强物业管理行业指导力度。

一是指导了香雪苑、乐仙山庄、华宁花园等知名楼盘召开首次业主大会，取得了良好反响。

二是加大了维修基金的收缴力度，上半年共收缴维修基金1110多万，从源头杜绝了因商品房维修公用部位造成的物业管理纠纷。

三是与建设部深圳培训中心联系，在我市举办了一期物业管理企业经理培训班，从而提高了广大物业从业人员的管理水平。四是全市物业管理社会化、专业化、市场化步伐进一步加大，16月份，全市物业管理面积达410万平米，较去年全年增长20%，实现营业收入1208万元，较去年全年增长15%，安置下岗人员700余人，取得了经济效益和社会效益的双丰收。

商砼站年度工作总结 商品陈列篇三

直营部工作最大的规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于精英部落品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得*淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

工作中，注重团队建设等工作，在这短短几个月里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正；

3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时汇报，研究

予以解决；

4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养高度的责任感和工作热情。

6、不定时巡视各岗位，指导本组员工工作并督促完成；

8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告；在三季度完成主通道的招商工作，并对南广场的空铺进行招商；以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。

11、组织并参与策划有利于商户销售及品牌推广的促销活动；

13、解决问题要有章可循，注重个人修养，给员工树立良好形象；

5、完成上级领导下达的其他工作任务；

公司领导让我担任一组代组长，这不是权力的象征，而是赋予我一种责任。因此，这对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心，我一定虚心学习，认真并加倍努力的工作。虽然实际工作中还困难重重，但我将始终严格要求自己，始终以高度的责任感，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为xx的未来，奉献自己的力量。

商砼站年度工作总结 商品陈列篇四

超级市场以满足消费者对基本生活用品一次性购足需要为经营宗旨，是一种经营品项较多的零售业态。对品种繁多的商品进行分类，是超市科学化、规范化管理的需要，它有利于将商品分门别类进行采购、配送、销售、库存、核算，提高管理效率和经济效益。超市公司可以在商品分类基础上，根据

目标顾客的需要，选择并形成有特色的商品组合，体现自身的个性化经营特色，求得超市经营的成功。

商品分类可以根据不同的目的，按不同的分类标准来进行。如商品群分类，就是按不同类别商品在卖场销售中的比重与作用来划分的，其目的是通过经营单位或经营区域的组合，促进卖场整体销售业绩。而在超级市场实际商品管理中，商品分类一般采用综合分类标准，将所有商品划分成大分类、中分类、小分类和单品四个层次，目的是为了便于管理，提高管理效率。虽然超市各种业态经营品种存在较大差异，如小的便利店经营品种不到3000个，而超大型综合超市有30000多种，但商品分类都包括上述四个层次，且每个层次的分 类标准也基本相同，只不过便利店各层次类别相对较少，而大型综合超市各层次类别相对较多而已。

一、大分类

大分类是超级市场最粗线条的分类。大分类的主要标准是商品特征，如畜产、水产、果菜、日配加工食品、一般食品、日用杂货、日用百货、家用电器等。为了便于管理，超级市场的大分类一般以不超过10个为宜。

二、中分类

中分类是大分类中细分出来的类别。其分类标准主要有：

(1) 按商品功能与用途划分。如日配品这个大分类下，可分出牛奶、豆制品、冰品、冷冻食品等中分类。

(2) 按商品制造方法划分。如畜产品这个大分类下，可细分出熟肉制品的中分类，包括咸肉、熏肉、火腿、香肠等。

(3) 按商品产地划分。如水果蔬菜这个大分类下，可细分出国产水果与进口水果的中分类。

三、小分类

小分类是中分类中进一步细分出来的类别。主要分类标准有：

(1)按功能用途划分。如“畜产”大分类中、“猪肉”中分类下，可进一步细分出“排骨”、“肉米”、“里肌肉”等小分类。

(2)按规格包装划分。如“一般食品”大分类中、“饮料”中分类下，可进一步细分出“听装饮料”、“瓶装饮料”、“盒装饮料”等小分类。

(3)按商品成份分类。如“日用百货”大分类中、“鞋”中分类下，可进一步细分出“皮鞋”、“人造革鞋”、“布鞋”、“塑料鞋”等小分类。

(4)按商品口味划分。如“糖果饼干”大分类中、“饼干”中分类下，可进一步细分出“甜味饼干”、“咸味饼干”、“奶油饼干”、“果味饼干”等小分类。

四、单品

单品是商品分类中不能进一步细分的、完整独立的商品品项。如上海申美饮料有限公司生产的“355毫升听装可口可乐”、“1.25升瓶装可口可乐”、“2升瓶装可口可乐”、“2升瓶装雪碧”，就属于四个不同单品。

需要说明的是，商品分类并没有统一固定的标准，各超市公司可根据市场和自身的实际情况对商品进行分类。但商品分类应该以方便顾客购物、方便商品组合、体现企业特点为目的。

商砼站年度工作总结 商品陈列篇五

商品专员是负责协助货品主管做好货品调配工作，统计分析区域货品状况，协助做好指导、安排货品调配；今天本站小编为大家精心挑选了关于商品专员年终工作总结的文章，希望能够很好的帮助到大家。

1、控制流失率任何商场都会面临营业员流失的问题，从业人员的工作性质、加之对年龄的一些限制，是营业员流失的客观现实，但是营业员流失率过高会对销售产生很大影响。作为一个商场治理者，要从根本上提高营业员的素质并改善其工作心态，为其传达商场的企业文化，使其对商场产生信心和信任，真正让其感觉自己是企业的一员，从而保证营业员的稳定性。

2、因人定岗商场的经营性调整不可避免，这时人员也会适当变动，调整时要稳定营业员的心态，推荐到新的专柜，避免营业员有后顾之忧，在安置的同时进行有效的人员组合，使一个专柜在治理上、销售上进行人员合理配备，注重在保证销售的同时便于日后工作的治理，这也是一个不断调整的过程。

3、恩威并治，实行人性化治理商场对营业员制定的服务规范是必须遵守的，原则问题上坚持严厉、严格，这样才能使整个队伍有序规范，如日常的考勤、各项报表的提交、现场劳动纪律等，一定要遵照员工治理制度执行，对该处罚的不可手软；但另一方面，营业员也是常人，要对其思想动态加以关注，营业员情绪的好坏直接影响到销售热情，对生活有困难营业员要加以帮助和关心，体现治理人性化。

有个这样的例子：商场中，有个较知名的品牌，厂家本身对品牌的治理很规范，在商场中业绩、形象、治理都是一种典型，专柜营业员也有了一点优越感，频繁的受到肯定就不轻

易接受批评了，其中有一个店员，工作态度和销售业绩一直做得很好，也非常配合店长工作，就是有一点倔强，有一次因为一个小错误被主管处罚，她就有点愤愤不平了，虽然也配合了治理但表现了极度的不情愿，有些抵触情绪，恰巧没过几天生病住院，她的家人都在外地，主管买了营养品亲自去看她，令她没有想到也很感动，以后的工作中从思想上有了很大转变。

4、适当地运用激励营业员天天站的时间在六个小时以上，工作做得好，也会让其产生成就感，没有哪个人希望自己是落后的，假如一个卖场治理人员只会用处罚手段，那无疑是监工，适当的激励会让人从心底里接受并做的更好。比如早会上，批评时可以只说现象，不提人名，犯错误者一定知道说的是自己而有所触动，而表扬的时候，最好点名，这样的效果会很好。

事后厂家经理道出了实情：文胸的技术含量比服装类等其它品类更高，最初当然想要一名有经验的，但当时商场人员紧缺，又面临开业，当时想到的是一方面配合商场，另一方面也不能不给新手机会。在对这名新员工的治理和培养中，她主要采取激励的方式，最初让经验丰富的店长带她学习专业知识，同时参加公司的定期培训，对她的进步加以肯定，使其有信心，在业务能力上迅速成长；在人际关系处理上，店长因工作多年，不会因她受到表扬而嫉妒，反而，会在不经意间将经理表扬她的话传达给她，使两人的合作非常愉快。

店长作为一个店面的负责人，更注重做出销售业绩，店员的进步对她的能力也是一种很好的肯定。厂家经理还表示，对营业员细化的日常治理最终还要依靠商场治理者，究竟厂家人员无法长期在卖场逗留，所以这名经理与商场做了很好的沟通和衔接，她对商场治理人员表示了对营业员的满足，比当面表扬的效果更好，使营业员能够做到经理在与不在一个样，自觉的把店的事当成自己的事，达到了营业员与厂家、与商场之间的相互忠诚。这是厂家对营业员治理的一种有效

方法，商场方作为现场治理者，激励的方法同样适用。

5、店长负责制在一个专柜中，店长的作用是不容忽视的，他是厂家与商场的纽带，也是一个专柜的核心。他要对专柜的人员、货品、卫生、陈列、销售进行负责。因此，想要治理好各个专柜，先要从管好店长这一环节开始做起。定期召开店长会，可探讨治理销售方面的问题，也可进行专题培训。一个好的店长对店面的了解是最深入的，也最有发言权，商场治理者可以及时收集到信息，也让店长感觉到自己受重视。虽然店长只负责一个店面几个人，但由于位置非凡，安置店长不只是一个岗位的设置，更重要的是将其作用发挥到最佳。

6、划区治理、充分授权大到一个商场，小到一个专柜，假如治理者不懂得授权，势必增加工作难度。作为一个楼层的卖场治理人员来讲，要管的营业员有几十人或上百人，划区治理会提高工作效率，做法是可按一个楼层不同的品类进行划区：男装的可化出正装区、休闲区、裤区、衬衫领带区；女装可划出女装区、文胸区、饰品区等。一个区选出一个义务区长，由该区域的优秀店长担任，她主要负责早会之外的一些临时事务的传达、报表的收集、活动的组织工作，义务区长的担任是在本人及厂家自愿的情况下选出的，还要不对她的本职工作造成影响，要具备一定的领导能力。这样有些工作是楼层治理人员授权区长、区长带领店长、店长治理店员，形成了一种细化治理，同时也为商场储备可提拔的治理人员。

7、发挥晨会的作用进行楼层治理，天天的早晚会非常重要，治理实际是管一些琐碎的事、重复的事，但要避免早会变成千篇一律的说教式，使营业员麻木且腻烦。总结前一天的问题，安排新一天的工作，这是早会的一个基本内容，但早会还要起到培训的作用，这个培训除了治理人员来做之外，可以充分调动营业员的参与，如可以请化妆品的营业员为服装营业员讲化装技巧和现场化妆演示、可以事先或临时安排销售模拟演练、可以进行2分钟品牌介绍等，让营业员成为早会的主角，在互动中实现培训目的。

8、坚持不懈地培训单单晨会培训是不够的，除参加商场统一组织的定期培训之外，楼层治理者还要组织有针对性的培训，坚持每周进行一次，培训时间不要过长，一个小时以下，安排不同的培训主题，日积月累的培训会对营业员的素质有所提高。

9、治理者要具备培训、指导能力治理人员培训营业员，首先要自己先明白，商品知识、销售技巧、商品陈列等，作为一个治理人员自身能力要强，除了定期培训，现场治理也是一个培训指导的过程。

10、学会应用表格治理在进行经营治理中，很多信息的收集、数据的汇总都要通过表格进行，楼层针对商品信息、销售数据、对手信息等很多是要营业员参与来做的，比如同城同品牌的信息，可让营业员去市调取得，营业员的视角是不一样的，这样不轻易汇总，楼层下发规范的表格下去，将所需内容列出，营业员只需填上相关内容就可以了，最后一栏让营业员写分析，这个角度不限，营业员是前沿服务人员，有些观点是最有发言权的，她提供的很多信息正是宝贵的可利用资源。

11、划定销售任务，激发销售热情在进行以上的所有治理活动中，最核心的目标是一一销售。卖场治理的方式可以因人、因地治宜，灵活运用，但对营业员的销售业绩考核不能有任何放松，究竟这是她的职责所在，对其制定合理销售任务，月、日加以细分，完成的好坏是评定是否优秀的标准，站得再规范、笑得再甜美、纪律遵守得再好，不创造销售是没有意义的商场导购员年终总结5篇。“没有压力就没有动力”从销售任务上刺激销售热情。

12、组织集体活动，增进团队精神适当的阶段，商场或楼层可以组织集体活动，商场的运动会、节日联欢、文艺汇演等的参与，都可以激发这个年轻团队的热情，为缓解其工作压力。

13、评选优秀员工有些激励是不能单单放在口头上的，如前面讲到的义务区长，为楼层做了大量的工作，甚至会不惜花费自己的休息时间，年终联欢时，可以以自己楼层为单位买点小礼物，在大家的掌声中感谢对大家所做的服务，商场也要评选优秀员工，树立典型，使其他人有可学习的榜样。

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给顾客介绍产品时，一定要耐心解说，因为顾客也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

1. 推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2. 适合于顾客推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。

3. 配合手势向顾客推荐。

4. 配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。

5. 把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6. 准确地说出各类服装的优点，对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

1. 从4w上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿

着目的等方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2. 重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3. 具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”、“这件衣服你最合适”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式，对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4. 导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我这段时间做服装导购的总结，在以后的导购中，我将会及时做好计划及总结，以便更好地做好服装导购工作。

一. 工作中取得的收获主要有：

4, 与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5, 根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容

二. 工作中存在的不足

3, 对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果

4, 工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏

5, 办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等

三. 坚持管理、服务与效能相统一原则：

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐

然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线在现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

四， 加强企业精神文明建设，努力提高服务水平。

1， 针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量：

商砼站年度工作总结 商品陈列篇六

1、 在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识.努力为商场开业做前期工作。

2、 配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情况.进行考核与监督。

3、 在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作.令活动顺利完成。

4、 与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置。

5、 根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。

1、 缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。

- 2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行。
- 3、对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果。
- 4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏。
- 5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线到现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

- 1、针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量：
- 2、对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规，树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象。
- 3、弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。

商砫站年度工作总结 商品陈列篇七

2. 服装城盛大假期欢乐购
3. 服装城即将装修，全面升级，全场清仓大处理

4. 因装潢升级全场所有服装彻底清仓
5. 纯棉丝光棉品牌T恤全场元至x元
6. 回拢资金清仓大甩卖
7. 运动休闲便装专卖店，提前换季清仓
12. 外贸服装大甩卖
13. 男女装纯棉T恤清仓，太子龙男装搬迁大清仓
14. 服装一次性疯狂大甩卖x元，男女式时尚T恤衫x元
16. 同样的品牌；同样的质量；不同的价格；买的越多；实惠越多！
17. 您不用讲价。也不用还价；每件都是惊爆价。
18. 机会不是天天有，该出手就出手，赶快来抢购吧
19. 太子龙男装搬迁大清仓
20. 服装一次性疯狂大甩卖元
21. 男女式时尚T恤衫元
22. 雅致内品牌重组商品清库
23. 服装尾货清仓元元
24. 真丝休闲短裤元
25. 匹克夏季新款全新上市

26. t恤厂价直销元元
27. 男装清仓大处理元
28. 玉兔迎春，安踏送礼，安踏体育优惠大酬宾月日一月日
购买夏季服装消费满元赠元代金券。
29. 满x元赠想元代金券
30. 柒牌男装中国服装产业的领跑者！
31. 匹克体育周年店庆感恩回馈
32. 夏季服装消费满元赠送价值元短裤一条
33. 消费满元赠送价值元短裤一条
34. 消费满元赠送价值元短裤一条
35. 运动鞋全场. 折优惠大酬宾。
36. 匹克我能无限可能
37. 房租到期，全场服装亏本甩卖
38. 库存服装现低价清仓处理元
39. 同样的品牌；同样的质量；不同的价格；买的越多；实惠越多！
40. 您不用讲价。也不用还价；每件都是惊爆价。
41. 机会不是天天有，该出手就出手，赶快来抢购吧
42. 服装t恤衫衬衫清仓彻底甩卖元

43. 服装城盛大假期欢乐购
44. 服装城即将装修，全面升级，全场清仓大处理
45. 因装潢升级全场所有服装彻底清仓
46. 纯棉丝光棉品牌T恤全场元至元
47. 回拢资金清仓大甩卖
48. 运动侣情便装专卖店，提前换季清仓
49. 全场服装清仓大处理
50. 百斯盾三十周年万店同庆
51. 睡衣文胸内衣清仓销售
52. 男女短袖清仓大处理
53. 波司登羽绒服活力夏日超值购
54. 品牌内衣厂家大特卖x元x元
56. 好消息，好消息，顾客朋友你们好，欢迎光临本店，现将所有服装一次性亏本大降价，大甩卖，降，降，降，降到最低价，减，减，减，减到最低点，只求清仓，不计成本，卖完为止，一件不留。