

最新楼层营运工作总结 商场楼层管理员工作总结(优质10篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

楼层营运工作总结 商场楼层管理员工作总结篇一

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。商场楼层管理员工作总结2018如下，快随本站小编一起来了解下。

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。

- 1、关于调整心态方面:

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！

2、关于团队合作方面：

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。

3、关于现场管理方面：

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！

4、关于销售问题：

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。

1.2018商场楼层管理员工作总结

2.商场楼层管理员的个人工作总结

3.商场楼层主管半年个人工作总结2018

4.2018商场楼层主管半年个人工作总结

6.商场楼层主管个人总结

7.商场商管部楼层主管个人总结2018

8.商场商管部楼层主管年终总结

楼层营运工作总结 商场楼层管理员工作总结篇二

不知不觉中加入三分部这个团队工作已经一个多月了，蓦然回首，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!

楼层营运工作总结 商场楼层管理员工作总结篇三

7月7日,运营管理部在运保部会议室召开全员大会,总结回顾上半年工作并对下半年工作进行动员部署,部门全体员工参加了会议,会议通报了上半年机场运输生产的有关情况及下半年工作的具体安排及机场挂牌、改制的最新进展情况,要求大家团结一心,为顺利完成机场各项运输生产指标做出自己应有的贡献。

《手册》对运营管理部的部门职能和权限、岗位设置和标准、岗位职责和条件作了明确阐述;对部门的工作程序、规章制度

作了明文规定;对所使用的工作台帐与表格作了具体规定。

《手册》还涵盖包括收发文程序, 工作流程、服务质量巡查制度、机坪巡查制度、运行督导检查手段、运行督导模式、考勤制度、培训管理制度等一系列部门管理制度, 为实现部门各项工作规范化、标准化、科学化管理奠定坚实基础。

按照年初制定的“创新提升年”总体目标与部署, 结合实际, 创新制定了“3检查+双督导”模式, 督导员对照检查单逐项落实, 在确保周而全的同时又兼顾针对性, 做到流程规范化管理。该模式运作以来, 已累计下发整改通知单30余份, 候机楼卫生、服务质量进一步提升, 机坪运行进一步规范。

为认真贯彻国务院办公厅文件精神, 全面落实机场《20xx年度安全生产隐患排查治理暨百点排摸细查治隐患工作实施方案》的要求, 针对高温、台风汛期临近、航延多发等情况, 根据机场安委会部署, 运营板块各单位开展了为期近一个月的安全生产隐患排查治理专项行动。各单位在接到通知后, 立即成立相关工作领导小组, 重点梳理各项安全措施落实情况, 认真排查事故隐患, 此次活动各单位共检查出83处问题和隐患, 其中64项已完成整改, 其余19项需上级解决的项目正抓紧制定完善相应整改措施, 力争尽快完成整改, 确保活动取得实效。

根据机场部署, 运营管理部结合实际, 开展了以“查思想认识、查资源配置、查规章制度、查安全链条、查设施设备、查重点科室和人员、查责任落实、查隐患整改落实”为内容的安全大检查活动。通过开展安全大检查, 进一步落实了安全领导责任、监管责任以及员工的岗位安全责任;通过深入查找安全生产隐患和管理薄弱环节, 制定了切实有效的整改措施, 确保部门各项安全工作平稳过渡。

并立即纳入机场iso9000管理体系, 正式实施。之后在明确部门相关职责的基础上, 考察了杭州萧山机场和温州机场机坪监管工作, 督导室根据宁波机场机坪运行实际, 制定了《机

坪安全综合检查单》、《作业时限专项检查单》、《设备车辆专项检查单》、《人员着装佩证检查单》等四种日常督查所需的检查单，并于6月份正式开始试运行。在运行过程中，部门对实际操作情况进行了跟踪，实行动态管理。为便于操作，9月初对检查单进行了适度调整，最终形成《机坪综合检查单》、《航班抽检单》。目前来看，此项工作对完善台帐、弥补督查员业务缺陷、及时发现处理运行当中存在的问题起到了积极推动作用。

楼层营运工作总结 商场楼层管理员工作总结篇四

由于市场经济和科学技术的大力发展，以及高速公路建设主体的多元化，高速公路联网收费是高速公路发展的必然趋势，联网收费的良好效果逐渐凸显。

陕西省高速公路联网系统是我省高速公路联网收费“一卡通”工程的重点建设项目，实施“入口领卡、持卡通行、出口交卡、凭卡缴费”的封闭式联网收费。联网收费包括通信、收费、监控3个子系统。系统以sdh光传输设备为通信平台，ibm小型机为数据处理核心，集语音、数据、视频、图片等多种媒体为一体，通过联网信息处理，监视联网路段运行车辆动态，掌握路况信息；实现联网收费资金清分和结算，维护高速公路收费管理（经营）单位收费权益，提高高速公路运营管理和服务水平。系统自2004年8月1日应用于“一环五线（即西安绕城、西（安）宝（鸡）、西（安）户（县）、西（安）阎（良）、机场（西安—咸阳国际机场）以及西（安）潼（关）高速公路”联网收费。截至目前为止，全省高速公路联网里程将近2000公里，高速公路联网收费取得长足发展。

- 1、高速公路联网提高了高速公路的使用效率和车辆通行能力，缩短了行车时间，充分发挥了高速公路高效快捷的特点。
- 2、高速公路联网节约了收费站和各种设备的投资，减少收费

开支，填堵了收费管理漏洞，防止资金流失。

3、高速公路联网能够促进信息共享，大大提高了指挥处理突发事件的能力，继而服务于社会，服务于国民经济和社会经济发展。

4、高速公路联网解决了目前其他收费模式的诸多问题，更好处理了高速公路服务与收费的关系，赢得了社会广泛肯定。

1、扩展工作，服务社会。具体表现在开通服务热线为广大司乘人员提供出行信息指南.与各地方电台达成协议，及时发布路况信息，方便了司乘人员安全、快捷出行。

2、利用监控系统强大数据库支持，协助公安部门破获重大刑事案件，如发生在2007年4月15日的榆林市小纪汗信用社被抢一案中，我中心工作人员协助公安干警辗转西左界、横山、黄蒿界、靖边西、东坑、梁镇、安边、砖井等站进行出口录像的调查，为抓捕工作提供了重要线索，使得该案得以迅速破获，赢得广大群众的交口称赞。

3、在高速路设路部分观景点，方便司乘人员观赏沿路风景，缓解旅途疲乏，促使他们安全驾驶。在公路两旁设立大幅宣传海报，宣传地方文化特色，人文历史，吸引各地游人，促进交流。

同样，随着联网工作的开展，工作范围的扩大，也出现了一些问题：

1、部分站点频繁发生网络故障，往往某一点出现问题就殃及到整个路段网络中断，对数据处理造成很大影响。

2、ic卡管理不够规范合理，对于倒卡，无卡车的治理缺乏有效方法和力度。

3、收费站人员整体素质跟不上高速公路联网规模扩大的速度，导致收费人员业务水平参差不齐，对收费政策理解不透彻，对出现争议的车型判定不统一，尚需加强自身业务培训。

4、监控系统不完善，监控范围覆盖率小，部分路段监控视频不能上传，达不到基本要求，尚需加大投入。

陕北分中心

二〇xx年十一月十四日

楼层营运工作总结 商场楼层管理员工作总结篇五

1、所谓“三人行，必有我师”。只有摆正自己的位置才能更好的适应工作岗位。初来乍到的我从事商管工作需要不断学习日常事务，从中明白要做一个有责任感的人，在做一名商管员的基础上努力提高自己的消防能力以及突发状况紧急处理能力，在这里我要感谢那些在我平淡工作给我快乐和鼓励的人。

2、有道“能受苦乃为志士，肯吃亏不是痴人”。只有公平处理每件事才能搞好各方关系。商场是一个人员很复杂的交际地点，而我的工作就是要在这样一个地方管理商户，商场的规矩有很多，要搞好各商场的关系更是难上加难。因为涉及范围较广，只要你一不小心就会得罪很多人，到时商场的人都会指责你，领导会质疑你的能力，可见公平处事是何等的重要。

3、俗话说“隔行如隔山”。如何做好楼层管理员对我来说是一个全新的课题。为此我要不断学习充实自己，做到干一行爱一行专一行，想要读好这本无字之书，就必须向领导以及同事们虚心学习，学习他们的专业知识。工作方法。营销技巧以及为人处世的艺术。同时在日常工作中坚持“多看多听多想多做”，通过学习与实践的有机结合，逐步提高自身的

工作能力。

4、“隐患险于明火，防患胜于救灾，责任重于泰山”。在商场的工作中，消防实乃重中之重。每天的消防巡检就显得尤为重要，在巡检过程中，做到认真。仔细甚至是刻薄，只有这样才能确保我们商场的消防安全。在我来商场工作之前，我一直认为商场起火只是小概率事件，但是在我工作之后仅仅不到三月的时间，商场后身宾馆的实例就为我敲响了警钟，如果在日常巡检中不认真仔细，一旦发生火灾那将产生无法想象的后果，所以在我看来消防实乃重中之重。

5、楼层工作最重要的就是“身处楼层中，洞悉楼中事”。管理楼层就要身处楼层中，工作内容比较琐碎，这就需要有很强的责任心，保证楼层中有任何的突发事件要第一时间进行处理，保证商场营业秩序的良好运行，给俄商们一个傍边舒适的采购空间。

在商场工作的三个月，我感觉自己的工作技能上了一个新的台阶，基本上熟悉了本职工作，在未来的工作生活中，我希望自己能够做到“忙而不乱，进而不散”，从中我也明白了一个道理；一个良好的心态一份对工作的热诚相形之下的责任是很重要的。

我从迷茫之中走进青云，在这三个月我接触了许多新鲜事也解决了不少事，希望在即将到来的20xx年中，青云市场能够蒸蒸日上，我将会与身在青云市场的所有前辈们一起携手，共创美好青云。

楼层营运工作总结 商场楼层管理员工作总结篇六

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，充实自我，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。正因为经历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，并在工作中找到的快乐！

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、管理的运作之美

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。

二、管理应计划之内

1、进一步加强人员管理，从源头上杜绝纪律上自由散漫现象。在纪律方面不能有特别，更没有私情，不提倡对一些表现出色者实行特例，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。

三、管理需磨练经验

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。

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。

一、调整心态方面

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!

二、团队合作方面

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。

三、现场管理方面

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!

四、销售问题

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。

一、背景音乐的监管维护工作

超市背景音乐是提升超市购物环境的设施之一，也是提醒超市员工上下班的唯一播放设备。所以，对背景音乐的日常监管维护，不容忽视。超市背景音乐主要由电脑音乐软件、功放设备、天花喇叭三部分组成，每一部分都必须做好监管维护，每日对背景音乐进行现场监听，主要目的在于听超市各楼层背景音乐音量是否适中，超市284个喇叭中是否存在损坏不响的现象，如有损坏，及时更换，保证其尽快恢复。超市的功放设施目前的工作状况已趋于“老龄化”，所以，平时的正确操作是非常关键的，这样可以保护设备使之正常运转，也可以使设备尽量延长其使用寿命。超市的电脑音乐播放软件使用的是xxx此款软件播放性能相对稳定，虽然出现过停播现象，但这与电脑本身的软件系统、硬件环境都有很大的关系，只要平时细心维护，相信这种现象是会减少的。

二、四楼店员晨会召开工作

按公司规定，各楼层每日早晨9：08分准时召开晨会。首先，整理队姿并检查仪容仪表，目的是提高营业员精神面貌，然后进行当天培训。晨会培训的主要内容有：《三包约定》、礼貌用语、消防知识、销售技能、“专用订货单”的规范填写及相关知识的培训、通告有关店员及商户会议的内容。根据店员近期的表现情况及现场店员关于商场制度遵守的不足之处，拟定每周晨会的重点内容。

晨会培训的主要方式有：现场抽查、提问讲解、情景假设、现场演练。对于新入职店员采取“一对一”的培训方式。“一日之计在于晨”，做为晨会的主持，给予店员一个微笑，一个正面的、积极的态度，在店员对于晨会内容的接受和对当天工作的进展，是非常必要的。与此同时本人也体会到晨会的重要性，因此本人应做到在坚固原有管理相关知识的同时，加强学习力度，完善相关知识，从而弥补自己的不足。

三、现场管理工作

现场管理是楼层经理工作中的重要环节，是所有工作环节中的重中之重。每天对本楼层进行巡视检查，检查的内容有：仪容仪表、卫生、灯具、价签、商品是否缺项以及现场的秩序。在现场巡视的过程中，发现有违纪的，问明原因后采取相关处理方式。定期进店检查卫生、灯具、价签等，出现问题，及时整改。

目前四楼整体面貌还是可以的，但也存在一些问题，譬如：个别

店内桌面凌乱、在公共通道堆放垃圾、灯具损坏不能及时更换、个别店员扎堆聊天，这都需要常进店、常督促、常抓不懈。现场管理工作是周而复始，重复性很强的工作，既要利用超市制度严格要求执行，也要利用沟通、劝导的方式进行。需要管理人员有较强的耐心、恒心。“反复抓、时时抓”，做到“勤转、勤看、勤说”。遇到问题时，也要向各位楼层经理虚心请教。

四、其他重点工作及配合工作

经理发现一些平时忽略的问题，能给店员紧紧“螺丝”，为本楼层现场管理起到良性作用。在四轮考评中，四楼存在的问题有：店面卫生不达标、店内有损坏灯具、价签填写有误，个别店员工牌未过塑、对超市专用订货单填写不规范及对产品《三包约定》内容不熟练。解决办法有：店面卫生四次均不达标的，处以40元的罚款，存在损坏灯具的，要求最多在七个工作日内修复，价签填写有误及工牌未过塑的，要求当日内整改完毕，专用订货单填写不规范的，问明原因后，进行“一对一”培训或口头警告，产品《三包约定》不熟的，让其抄写5-10遍后，当面背诵。

提升店员的个人形象，完善店员的仪容仪表。做好服务管理，是我们的工作，提升服务质量，是我们的工作目标，调节顾客与商户间的成交矛盾，是我们的工作重点。在楼层工作的

这段时间，本人共受理三起投诉，其中有效投诉为一起。

原因为，到截止送货日期后近xx天，商户还未将货品送至顾客家中，而引起顾客投诉，此属商户违约。最终协商，商户在三日内将货品送至顾客家中，并赔偿顾客xxx元的损失。在受理这三起投诉的过程中，本人深刻的感受到，做为楼层经理身上的责任由哪些，应具备的能力又有哪些，因此，本人应勇于承担属于自己的责任，提升自己的综合能力。除了做好以上重点工作外，平时也必须做好三楼及总台各时段的值班工作及全楼。

层电视的开关和维护。当然也有一些配合性的工作。按市管部要求，配合做好内勤服务工作。按公司要求，配合物业部做好商户装修前后的检查验收工作。虽然这些不是重点工作，但部门间的相互协助，同事间的沟通协作，在工作中，也起着不可忽视的作用。

五、工作不足及对20xx年工作的展望

来临之际，本人应加强工作所必须的相关知识的学习，完善自己的工作，譬如：合同续签、沟通谈判、投诉受理、装修监管这几项，都是本人应在明年工作中必须掌握的几个方面。努力提升个人工作技能，使自己的工作能力全面起来。

在做好楼层工作的同时，本人继续做好对超市广播系统维护，背景音乐的监听、调整等工作。在今后的工作中，本人会一如既往、踏踏实实的做好本职工作，扬长避短，使自己的工作更上一个台阶，为公司贡献自己的光和热。

以上是本人年度工作总结，不妥之处恳请领导和同事们批评指正。

楼层营运工作总结 商场楼层管理员工作总结篇七

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。

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：

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。

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！

楼层营运工作总结 商场楼层管理员工作总结篇八

这一年来，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。进入公司经过这一年的工作与学习，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。这一年来，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。

- 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。

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，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。
- 4、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！

楼层营运工作总结 商场楼层管理员工作总结篇九

1、每位管理员按学校安排管理宿舍楼。作为宿舍管理的第一责任人，全面负责所管宿舍的就寝纪律、卫生保洁、内务整理、安全管理、突发事件处理、文明宿舍考评、夏季午休等。如因管理不当(如发生突发事件，不能第一时间给家长、年级班主任联系，或体罚、变相体罚学生，或辱骂、殴打学生等)发生事故，学校将追究其管理责任。

2、宿舍管理员按要求必须在规定楼层内住宿，不得迟到、缺席、早退。

3、白天宿舍值班老师必须全天在岗(早6:00-晚8:00)。保持通讯畅通(吃饭时间秋季为：早晨8:40-10:00，中午11:35-13:35，晚上18:50-20:00)。有事必须请假，如发生无故缺岗、离岗等，按责任事故处理，并一次扣其奖金50元，如发生两次以上(含两次)作辞退处理。晚上宿舍值班老师必须在规定时间在岗(当天晚上22:00到第二天凌晨2:00，第二天凌晨2:00到早上6:00)，在值班区域内巡查，处理突发事件、安全隐患，不得就寝。有事自行调换，如发生就寝、缺岗、离岗等，按责任事故处理，并一次扣其奖金50元，如发生两次以上(含两次)作辞退处理。

4、检查、督促学生按时就寝，维持学生就寝纪律，并按时登记缺席学生名单，及时反馈给各年级当天带班领导。

5、非就寝时间，维持宿舍正常秩序，协助物业人员搞好宿舍清洁卫生。

6、上课期间，保证宿舍内无学生滞留，无学生随意出入，学

生必须凭班主任签发的申请条，到德育处申请，德育处批准后，方能进入宿舍。管理员做好登记并保留申请条。

7、检查、督促学生按规定做好宿舍内务整理和卫生清洁工作，对内务整理和卫生不符合要求的，要做好登记并扣分，要及时通知值日学生翻工。

8、每天早、晚要全面巡查宿舍，重点检查卫生、违纪、水电、门窗等。

9、及时处理并报告宿舍安全隐患。如发现不及时，不能上报，学校将追究管理员责任。

10、及时制止学生的各种违纪行为。

11、及时处理突发事件(生并掉床、跌伤等)，要迅速与年级值班领导联系，并报告给学校值班领导，要坚持到事件处理完毕。

12、提高服务意识。热爱学生、关心学生、热情为学生服务。不得使用不文明用语，不得随意辱骂、殴打、体罚学生。

13、宿舍管理员上班期间不得有酒意，更不准饮酒。如发生饮酒等事故，将作为责任事故处理。

14、不得在宿舍内推销、销售各种学习用品、生活用品等。

楼层营运工作总结 商场楼层管理员工作总结篇十

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。