

# 最新保安主管半年工作总结(汇总9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 保安主管半年工作总结篇一

1.1负责区域（农大/桃海商业步行街/师大和平路的夜店）

xx占有□35kkl燕京占有□25kl

我们在公司的支持及经理的指导下

严格执行公司渠道分片的经销制度，提升现有一级渠道的服务能力，弱化二级渠道，以达到有效掌握终端。

将各促销政策落实到终端，根据终端情况不同灵活执行，降低终端对政策的依赖，控制产品销售价格。

分街道及重点区域进行布点，提高产品与消费者见面率，增加产品认知度。因此，区域覆盖率由去年的61%增长到65%，占有率由去年的52%增长到55%。

### 1.2促销员管理

1.2.1月销量任务制定上的调整。以前促销员的任务制定只局限在上班时间范围内，目前调整为整店整月的销量都与该促销员息息相关，促使促销利用空余时间搞好店内一切客情，宣传企业文化，提升销量。

1.2.2上点时间及模式的调整。原来促销员上点大致固定或临时调换，没有计划性，现在调整为每三店定员促销一名，每月上一个店，三个月一轮回。充分调动促销积极性，同时关注三点动向。

1.2.3给予全体办事处促销人员进行不定期的培训，在礼仪及促酒过程上进行实战的演习。

1.2.4多次组织集体活动，丰富生活，凝聚团队。

### 1.3精制酒销售

1.3.1产品结构调整。对终端的精制酒价格体系进行可控管理，根据安宁区域的消费水平不同，突出适合该区域消费力的精制酒产品，满足消费者需求。

1.3.2产品置换。由于终端售消费群影响销售精制酒利润较低，造成部分终端放弃精制酒销售，在经理指导下我们在中小酒吧依据情况不同以雪花清爽或者雪花原汁麦置换xx99销售。

### 1.4行政工作

1.4.1在经理的指导下对销售业务类文案的汇总分析，上报。以及销售业务的跟进协调工作。

1.4.2对销售信息的收集，汇总，跟进，然后及时上报经理沟通分析。

## 2：存在的问题与不足之处

### 2.1个人因素。

2.1.1作为办事处主管以来经理多次给我机会锻炼，但是目前为止我的理论知识与实践还是不能很融洽的结合，尤其理论

知识还很欠缺。

2.1.2做销售类文案工作很长时间了，但是对于数字还不是很敏感。

## 2.2消费情感因素

2.2.1区域为高校学生区，消费承受力有限对于精制酒的消费大多基于情感消费，不能有意识的消费，这是我们下一步要突破的。

2.2.2在啤酒品牌品项众多的情况下突出让消费者值得信赖的质量好的产品是我们的又一障碍。

2.2.3对于80%的消费者来说啤酒知识几乎空白，更不要说不同之处。只是觉得纸箱酒看着有面子，这是我们就只能够就销售的另一壁垒。

## 2.3空白终端

虽然经常在回访终端，很多老板也很熟悉了但是一直以来也没有找到很好的突破口是雪花啤酒进入销售。

## 3.1区域市场

3.1.1原区域市场的雪花覆盖率提升为：70%占有率提升至：60%

将通过以下几点达到提升：

空白终端：继续加大终端回访次数，做好客情关系，分析利润，争取先以单品进店销售。

现有终端：通过丰富灵活的促销活动拉动销售，使之巩固持续发展。

3.1.2目前有一个主要的任务，协助新业务小孙适应公司销售，尽早提升业务。我会耐心解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，协助他早日适应公司销售业务，突出业绩。

### 3.2继续提升精制酒销量及利润

3.2.1在部分消费能力较好的主要以雪花冰勇以上产品为销售主打的区域终端通过产品生动化，利润分析等方式将中高档以上产品做好，做强。

3.2.2在消费能力一般的主要以雪花沙勇为主要销售的终端一促销刺激消费以及进行啤酒知识宣传使之尽量消费中高档产品，并使中档啤酒做大，持续提升。

3.2.3基于精制酒消费意识差，对于精制酒不了解对公司不了解的消费能力差的区域终端，通过业务促销的口口相传逐渐转换为雪花清爽，原汁麦的消费。

### 3.3业务素养的转变

#### 3.3.1增强终端销售信心

丰富我们的知识面及啤酒知识，对公司文化及啤酒文化的学习了解再复制到终端，让终端有十足的信心介绍雪花产品给消费者。

与公司保持高度一致，不搞小团队，不抱怨公司，让终端及消费者看到一个有着良好文化的企业。

#### 3.3.2改善执业能力

积极主动的对外渗透复制改善文化，对不利于市场部利于公司的要果敢的处理。

不在终端消费者面前诋毁竞品的公司或者产品。

### 3.3.3 信守承诺

首先对于商户，其次对于终端，再次对于消费者，承诺了的就一定快速的去兑现。别人相信雪花的前提是相信公司的人。

至此，对于工作的总结计划也许还不全面，但是在每一天我都会一条条将当日的计划列出，每天的计划我相信是为我总的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

## 保安主管半年工作总结篇二

20xx年上半年已经过去，回首我到xx公司担任车间主管的八个月的点点滴滴，首先我要感谢的是公司领导对我的信任和支持，还要感谢公司各位同仁对我的帮助和大力支持。在这八个月里，我学会了很多东西，也从具体的工作实践当中认识到自身的不足，在此，就上半年的工作总结如下。

### 1. 产品的生产流程认知

开始到公司上班时，我努力学习公司产品相关的生产流程，在生产管理方面我曾尝试套用以前公司的生产模式针对生产部车间的生产流程进行改造，后来在具体的生产作业实施中我发现必须得依据公司生产部车间的实际情况安排生产。我认识到我们公司不同于我之前所在的工厂，之前的工厂属于劳动密集型的制造企业，已形成大规模的集群化标准化生产模式，每个人所承担的动作都是非常简单易懂的动作，而我们工厂报警器的生产过程则更侧重于技术，参与生产作业的人必须得对整个产品的工艺流程有个系统的清晰的了解才可以进行作业，每个人力都得到了最大的利用。

### 2. 人员管理方面

我初到公司时与一些员工发生了一些争执，那是我在以前的工厂里面的习惯造成的，因工厂管理模式的不同，大型的工

厂对每个的人员已经都会做系统的岗前培训，因此在以后的管理过程中，管理起来也比较顺手，生产需要的员工应该具备以下特点：服从性、责任心、细心、合作、遵守纪律、具备基本的常识、肯学习新东西、头脑灵活具备基本的理解能力，而我们公司生产部车间的员工在入职后没有接受过相关的岗前培训，而我又用以往惯用的管理进行管理，我因员工达不到我的要求而恼火，员工因我不能体谅他们而不满。

后来我调整了工作方式，对现有的员工进行工作教导并且及时的与员工沟通，去了解员工的心态，在日常生产中灌输我的管理思想与公司的，取得对方的赞同与肯定。以后的管理过程中双方的争执得到了妥善解决。

生产部车间人员的频繁流失是一件令我非常头痛的问题，这也是我在日常工作的着力解决的问题，人员的流失会对生产部车间的日常造成强大的冲击，老员工不断流失，新员工在短时间内无法达到技能要求，这也生产就脱节了，长期下去，产品的生产将一直因人力无法稳定的问题而停滞。因此，我千方百计的为生产部车间的员工争取更多的福利，目的很明显，就是想留住人，使员工能够长期的为公司服务。

### 3. 产品品质管理方面

这也是我到公司的工作重点，从产品的进料，到产品的生产及出库。这都是需要进行管控的，我也亲自见证了生产部车间从一开始的使用放大镜进行pcb电路板的进料检验，到现在用万用表检测电子元件的特性并作相关的进货验证记录，从产品的生产过程中没有记录，到现在记录每一笔特性值。产品的品质管理已经由一开始没有实际操作到现在的有实际操作并且向流程逐渐规范转变，我已经全面的参与到产品的品质管理当中，并且也深深的感受到产品的品质管控对生产部车间产品生产的重要性。

这是x副总经常教导我们的一句话，我把这句话深深的记在了

心底。说实话，我以前会抱怨生产部车间的人不会做事，生产部车间的人不够等，后来我深刻的认识到自己的错误，不能总是把抱怨挂在嘴边，碰到事情首先要想我能做什么，而不是有什么人能给我做，我必须要根据公司的实际情况去实施，而不是空想不现实的事情。

在此我要衷心的感谢xxx对我的教导，他教给了我很多做人做事的道理。

因此，后续针对产品生产过程中出现的问题与挑战，以积极的认真负责的态度去处理每一件事情，碰到不懂的问题要及时向xx及其他同事虚心请教，努力弥补自身的技术缺陷，不抱怨，不退缩，不敷衍塞责！

我已清醒的认识到自己在产品的实际生产操作方面欠缺，针对这一缺陷，我已下定决心，决心深入生产实践当中，埋头苦干，勤加练习，多虚心请教，以提高自身的动手能力。

针对生产部车间的工作执行力我在有以下认知：

1. 公司针对产品制定了清楚的作业流程，而员工在作业过程中却不断出错，不良率居高不下，而我们却不以为然，即使改善也效果甚微。
2. 不断的构想新的管理方案和尝试新模式，然而总是议而不决，决而不行，行而不果。
3. 各级的人员清楚自己的职责，但是仍然请我出面解决问题，导致我忙得一塌糊涂，但是请我解决问题的人却是无所事事。
4. 人员工作情绪低落，做事有抵触情绪，效率偏低，导致公司的无法有效贯彻。
5. 员工不会做我所期望的事，只会做我要检查的事。

生产部车间执行力不强我认为有以下几点原因：

1. 缺乏将工作分解和汇总的好方法，目标效能缺失
2. 缺乏监督组织(品管部)和有效的监督方法
3. 生产部车间的管理制度不够严谨或不太符合工厂生产的实际
4. 管理干部的懈怠，不能常抓不懈，持之以恒，权责体系存在漏洞
5. 执行过程过于复杂繁琐或执行过程不合理，缺乏有效的奖惩

xxx公司董事长巴巴维克说：“任何事业的成功都是5%正确的战略决策加上95%的高效执行。

因此通过我在xx八个月的工作实践，我认为生产部车间的工作甚至整个整个公司而言，加强部门与团队的执行力建设是势在必行！

以上几点是我20xx年上半年的工作总结与体会，我认为我有很多的不足与亟待改进的地方，我会检讨总结，在接下来的工作中，提高自身素养与动手能力，全力以赴的去对待每件事情，从细节做起，脚踏实地，一件一件的落实，用生产部车间的实际改善来证明自己！以不辜负公司领导对我的期望！

## 保安主管半年工作总结篇三

转眼间xx上半年又过去了，上半年在工作上有好有坏，有成功也有失败，在每年每度的安全生产月之际在此对上半年的工作及安全生产做一下总结和工作计划。



在上半年，作为一名车间主管，我在思想上严于律己，热爱自己的事业，以主管的要求严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事心目中都树立起榜样的作用。积极参加工厂及公司组织的各项活动，半年来，我服从和配合领导做好生产部门各项工作。我相信在以后的工作中，我会在领导的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。下半年，我将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受得起任何考验的主管。

总结上半年的工作，各车间也出现了不少的问题，在这些事故中有个人原因也有客观原因。在下半年的工作里我将找出上半年的不足，认真吸取事故的经验教训，我将带领大家认真学习及总结出适合各车间自己的管理。上半年的问题大多出现在新员工身上，由于新员工的经验不足和在工作的时候带教师傅的责任心不强，导致新员工的基础没有学好。自己顶岗以后，生产节奏加快新员工跟不上节奏，手忙脚乱，是导致这些事故发生的重要原因。各班组长对现场的巡检力度不够大，对班组存在的问题没有及时发现和整改也是上半年的事故原因。

在下半年的工作中，我将把各部门班组长培训新员工作为班组的重点工作来进行，要求并监督带教师傅必须把自己的所学所会认真的传授给新员工。要求带教师傅必须有责任心！不能存在马虎眼的现象发生！要求各部门班组长在班中加大现场的巡检力度，发现问题第一时间解决及整改，今天的事情绝不推到明天。

- 1、在车间加大巡检力度，对现场的各个危险点进行排查和消除保证班中安全有序的运行。
- 2、要求各部门班组长对员工进行安全教育加大安全学习力度增强员工的安全意识！
- 3、对员工出现问题及时解决及汇报，出现问题时严格按照厂

规制度的原则处理。

4、在特殊的时间段对特别的人员和设备进行跟踪并做好记录保证不出事故。

5、规范员工的行为，严禁做不符合规定的事情和严禁有不遵守规章年度的行为，保证员工的人身安全。

作为主管在以后的工作中我会带领各班组长及员工共同学习，提高和进步，把工作更上一层楼！！！！

## 保安主管半年工作总结篇四

首先：

客房部分

2、在卫生方面：严格执行查房制度，保证所有房间已打扫干净，环境等符合酒店标准。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。其次根据酒店的标准检查走道、楼梯、电梯及服务场所，保持环境符合酒店标准。

3、服务质量方面：试营业刚开始，对客服务投诉率较高，出现此原因的主要因素是住房率在那段时间最高，在试营业期间有很多新员工以前没有从事过服务行业，导致不能尽快的与其他有经验的员工融为一体，缺乏团体意识。对此，开展了一系列的内务整顿，首先是从老员工的心态入手，多做思想工作，让老员工更深层的意识到自己在酒店及部分所起的作用、担当的角色，让老员工体会到酒店及部分对于他们的重视程度，达到手把手的以老带新，在近期避免了此现象的恶化，得到了好转，同时得到客人的好评，这都是我们客房全体员工共同努力的结果。

4、人员管理方面：秉公办事，坚持原则；关爱员工，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。

5、工程方面： 工程维修项目是客房的工作重点之一，客房出租率较高，使得工程维修进展缓慢，时常出现旧的工程项目没能够及时处理。期中中存在问题，卫生间积水，电视柜玻璃经常破损，闭门器的更换，室内壁画的装饰等等。对此，客房与工程开展了几次协调，确保了工程维修项目计划性和及时性，问题得到及时解决。

其次

前厅部分

前厅是酒店的门面岗位，是客人咨询问题，提出建议，投诉不满较为集中的地方，每个员工都要直接面对客人，员工的工作态度和服务质量能够直接反映出酒店的服务水平和管理水平。

### 1、处理好客人投诉

身为主管的我，妥善处理好大大小小的投诉，及时解决客人的各种疑难问题。处理完之后在部门经理的领导下找出不足加以改正，而我也就是在每次总结改进后逐渐变得成熟起来。

### 2、做好各部门之间的协调工作

和餐饮部协调早餐卷的使用规范以及娱乐部协调果盘的赠送等等，以及客人索要发票的领用□pos机的使用。娱乐和餐饮部当日营业额的保管。这里要感谢各个部门主管对我工作上的支持，才能使我工作进行顺利。

### 3、做好收银员管理工作

要求每一名收银员熟练地掌握自己的工作内容及工作程序，并运用于工作中，真正地起到监督、把关的职能作用，为财务核算奠定良好的基础。做到班前准备工作、正常操作工作程序、结帐工作流程□pos机的使用、发票管理、晚班结当天总账、下班时现金及帐单交接程序等等工作内容的规范。

一、配合部门经理完成部门各项经营指标，做好管理工作。

二、加大部门内部的质检力度，确保卫生、服务工作不出问题

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。

以上是本人对部门工作的总结与计划。我坚信在酒店领导的带领下，我部门全体员工会共同努力，共同为云海酒店尽全力。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，提高员工的基本素质，奉献自己的力量！

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

## 保安主管半年工作总结篇五

1.1负责区域(农大/桃海商业步行街/师大和平路的夜店)

金威占有:35kkl 燕京占有□25kl

我们在公司的支持及经理的指导下1.严格执行公司渠道分片的经销制度，提升现有一级渠道的服务能力，弱化二级渠道，以达到有效掌握终端。2.将各促销政策落实到终端，根据终

端情况不同灵活执行，降低终端对政策的依赖，控制产品销售价格。3分街道及重点区域进行布点，提高产品与消费者见面率，增加产品认知度。因此，区域覆盖率由去年的61% 增长到 65% ， 占有率由去年的52%增长到55%。

## 1.2 促销员管理

1.2.1月销量任务制定上的调整。以前促销员的任务制定只局限在上班时间范围内，目前调整为整店整月的销量都与该促销员息息相关，促使促销利用空余时间搞好店内一切客情，宣传企业文化，提升销量。

1.2.2 上点时间及模式的调整。原来促销员上点大致固定或临时调换，没有计划性，现在调整为每三店定员促销一名，每月上一个店，三个月一轮回。充分调动促销积极性，同时关注三点动向。

1.2.3给予全体办事处促销人员进行不定期的培训，在礼仪及促酒过程上进行实战的演习。

1.2.4 多次组织集体活动，丰富生活，凝聚团队。

## 1.3 精制酒销售

1.3.1产品结构调整。对终端的精制酒价格体系进行可控管理，根据安宁区域的消费水平不同，突出适合该区域消费力的精制酒产品，满足消费者需求。

1.3.2产品置换。由于终端售消费群影响销售精制酒利润较低，造成部分终端放弃精制酒销售，在经理指导下我们在中小酒吧依据情况不同以雪花清爽或者雪花原汁麦置换雪花99销售。

## 1.4 行政工作

1.4.1 在经理的指导下对销售业务类文案的汇总分析，上报。以及销售业务的跟进协调工作。

1.4.2 对销售信息的收集，汇总，跟进，然后及时上报经理沟通分析。

2: 存在的问题与不足之处

2.1个人因素。

以上就是本站网给大家带来不一样的精彩。想要了解更多精彩的朋友可以持续关注本站网，我们将会为你奉上最全最新鲜的内容哦！本站，因你而精彩。希望会对你有所帮助，想了解更多信息，就请继续关注我们的本站。

## 保安主管半年工作总结篇六

一、生产任务完成情况

20xx年，我带领生产部干部员工团结协作，齐心协力，认真努力工作，较好地完成了生产任务，生产运行正常，无生产安全事故，全年完成x台柴油发电机组生产任务。

1. 加强思想教育，提高员工凝聚力。

20xx年，我切实加强了对员工的思想工作，开展国情、厂情教育，培养员工的感恩心。通过开展思想工作，使生产部每个员工树立正确的世界观、人生观和价值观，提高思想政治觉悟，热爱企业，热爱工作岗位，做到心往一处想，劲往一处使，增强执行力，提高工作效率，确保完成公司下达的生产任务。

2. 加强设备管理，确保生产正常进行。

设备是重要的生产工具，对于完成生产任务，提高柴油发电机组质量具有极其重要作用。我切实加强设备管理，一是教育员工要爱惜设备，按操作要领使用设备，精心维护设备，保持设备的完好率和正常运行。二是开展设备使用、保养辅导，利用晨会、班会等方式对员工进行辅导，使他们懂设备结构，懂设备检查的作用及方法，懂设备的维护保养，懂设备操作规程。在工作中，使用好设备，保养好设备，稳定设备功能，确保设备正常运行，满足生产需要。

### 3. 加强质量管理，确保产品质量合格。

我知道我们企业技术力量比较薄弱，产品质量上不去，返工较多。所以，我作为生产部经理，特别注重质量，为此把产品质量放在工作的首位，提高每个员工质量意识，认识产品标准和质量的重要性以及对企业的影响。我从抓质量的基础性工作做起，在生产过程中牢记“质量是生命，生产保质量”的思想，坚决杜绝质量事故。

开展质量问题“大反思、大排查、大整治”活动，制定质量问题排查整治和督促检查方案，针对柴油发电机组的质量特点，明确质量工作责任、目标、任务、内容和监督检查措施，落实质量排查、登记、整治、督办、验收等每个环节的工作要求，切实做到质量排查彻底、督促检查到位、整治责任明确、跟踪督办有力。

通过这些措施，达到及时发现质量隐患，及时整治质量问题，防止出现质量事故，确保柴油发电机组质量合格，增强柴油发电机组的质量信誉，从而促进企业的发展，也给员工带来实在的利益。

### 4. 加强安全生产工作，确保生产安全。

一是在生产过程中，要求全体干部员工时刻保持清醒的头脑，充分认识到安全生产的重要性，时刻保持高度的警觉性。形成

“人人讲安全，事事为安全，时时想安全，处处保安全”的思想氛围，消除一切安全隐患。

二是制定和完善规章制度并确保有效执行。我制定安全生产管理制度，建立安全生产岗位责任制，做到责任到人，明确分工。把安全贯串于生产全过程，加强安全隐患排查，消除一切安全隐患。

三是加强安全培训工作。我加强对员工的技术培训，定期对员工进行培训，对新工艺、新设备的操作使用以及近期柴油发电机组生产中的技术难点、安全隐患进行深入细致的分析讲解，提高员工的整体技术水平，确保生产安全。

四是齐心协力，共同维护安全生产。在生产过程中，要求每个员工严格按照制度要求，认真排查安全隐患，做好安全生产工作，把安全时刻铭记于心，做到“不伤害自己，不伤害他人，不被他人伤害”，共同维护安全生产，促进企业发展。

## 5. 加强降本增效，提高企业经济效益

20xx年，我加强能源、原材料等方面的管理，切实提高能源利用率。教育员工要珍惜水电资源，珍惜生产材料，做到用水节约，杜绝“跑、冒、滴、漏”，不开长明灯、无人扇。对生产材料，不乱丢乱放，做到精打细算、充分利用。通过实际具体工作，树立节约意识，为企业降本增效、提高经济效益做出实实在在的努力与贡献。

## 三、存在的不足问题

20xx年，我在取得一定成绩的同时也存在一些不足，一是部分岗位员工的操作水平和理论知识不够，管理人员的拓展思维欠缺，成本节约观念淡薄，存在浪费和跑冒滴漏现象；二是质量意识和安全意识还不够强，提高产品质量上措施不够，遵守安全制度和安全操作方面有欠缺，需要继续加强。



## 四、20xx年工作计划

### 1. 坚定信心，提高产品质量

20xx年，我要坚定信心，重点抓好产品质量，认真检查分析，找出薄弱环节，落实整改措施，加强质量管理，努力提高柴油发电机组的质量。

### 2. 加强培训，提高员工综合素质

我要加强对员工工作业务技能与安全生产知识培训，提高员工的专业知识水平和安全生产知识，提高员工的战斗力和工作执行力，使工作效率得到有效提高。

### 3. 注重安全，确保安全生产不出事故

我要进一步加强安全生产力度，加强对设备的使用、保养管理，加强安全生产制度的落实与检查，消除一切安全隐患，力争实现无安全事故。

### 4. 加强管理，继续做好降本增效工作

我要进一步加强能源管理，加强原材料管理，树立勤俭办厂方针，节约水电，爱护、珍惜企业财产，继续做好降本增效工作，为公司增加经济效益而努力。

20xx年，我认真努力工作，虽然取得了一定的工作成绩，但是与公司的要求和员工的希望相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，深化管理，按公司的要求，做好自己的本职工作，为公司健康持续发展做出应有的贡献。

## 保安主管半年工作总结篇七

### 1、商品品项的优化

我们的商品大多数以二三线品牌居多，一线的商品比较欠缺，这一点以休闲食品尤为突出，我们也在尽力改变，但因考虑到与厂商的合作故以销售完不再下单进货来优化品项，减少货架上商品的数量便于顾客选购，目前只有初步成效；同时引进畅销的品项，如后期引进的宋氏成、大白兔、多品种的调味盐等来满足顾客的需求，我们的卖场属较大型的卖场，应走中高等商品的路线，目前还有很多的品项是我们所欠缺的，如瓶装的蜜饯、干果系列、畅销的康师傅方便面系列、高档的调味品系列，这也是在新的一年里我应该去做的工作，尽量丰富我们产品的多样化。

## 2、商品分类及资料的调整

在我到岗后发现我们的商品分类比较混乱，很多商品放在了不该在的分类中，使得业绩的分析及货架的供献度以及分类商品的合理性不能正确的评估，商品的资料也有很多和实际商品不相付，经过多次的调整也得到了明显的改善，让员工能够更好的熟悉商品，但这一状况还没有得到完全改变，这也是接下来要继续做的工作。

## 3、商品的陈列调整

前期商品的陈列上没有按照分类来进行陈列，让顾客不能方便的选购商品也让员工不能很好的管理商品，有些商品放在仓库里而卖场里没有陈列出来的现象也比较的严重，经过调整和管理措施这一问题已全部得到解决；我还采用尽量将中间的货架降矮，靠墙的货架以放货或做场存区的方式拉出空间距离，让卖场不再感觉很压抑，给顾客提供一个较为舒适的购物环境。仓库也做了大规模的调整，按照分类堆放并贴上库存卡，让员工能方便的找到商品及时的补到货架上。但目前整齐度还达不到我想要的标准，这也是需要去完善的一个方面。

## 4、日常的商品管理

我制定了几个表单方便员工更有头绪的对卖场商品进行管理。缺货商品控管表：每日要求组长级以上的人员对卖场里不能满足基本陈列量的商品进行登记，然后在电脑中查讯这支商品的库存，有库存的及时告知到员工将此商品补齐，若此商品确实已无库存则告知到相关人员下单催货，避免商品已经卖完还没下订单的现象发生。临期商品控管表：将卖场保质期过半的商品进行登记，这样定期查看表单便知哪些商品在什么时候到期，提前做好准备工作。比如可以提前与厂商协商在卖场内做活动消化或依据下架时间表提前下架进行退货处理，避免造成商品过期的情况出现。这样也能更好的加强与厂商之间的合作关系。

## 5□dm商品谈判

每个档期的海报都做不一样的商品，给顾客以新鲜的感觉，我个人认为任何一支商品都是有寿命的，如果连续的做，对顾客就不再具有吸引力，再畅销的商品也会做死；占组内业绩重头的几个分类必须有海报的商品，如休闲的糕点类、肉类、季节性的糖果类等；干杂的日常调味品、米、面、油等；每档期都要有惊爆的商品，能吸引顾客的商品，尤其以干杂米、面、油这些日常生活必需品为主；定价也要合理，基本上以市调的价格为依据，若前期竞争对手有做特价，那么本次特价定价就根据这个价格来进行谈判。

## 6、市调

前期我们基础商品的定价都很低，以此来吸引顾客，但我认为这是一种错误的判断，如果共同都有的商品只需要比竞争者低一些就可以了(除非是很畅销的商品)，不需要低太多这样只会白白损失毛利，我们现在还有一个很大的优势就是我们的商品比红旗的品项丰富，他们没有的商品就是我们可以赚毛利的商品，所以此类商品应该保够它应有的毛利点，当然此观点仅代表个人的想法，具体还是要以公司的要求为标准执行。通过市调后对部分商品进行了调价，目前干杂达到9

个点的毛利点，休闲达到13个点的毛利点。

## 7、库存的控制

在前期我所管理的休闲组库存量偏高，很多库存量大的商品都不是畅销的商品，经过三个多月的处理，目前已有所好转，库存金额也由原来的60万降到了现在的30多万，但现在仍有很多多余的库存，而且很多商品又面临过期，这又是接下来要继续去完成的工作。

我个人认为一个公司最根本的在于人，没有人就没有事，所以对于员工的培养是很重要的。

### 1、专业知识的培训

现目前我们的很多员工在专业知识上还很欠缺，对商品不够熟悉，做事情没有清晰的思维和头绪。不知道自己该去做些什么，于是就造成了卖场打堆聊天的现象发生，总是要等到告知需要做什么才会去做。这主要的责任在于我们主管，是否将标准传达给了员工，让她们知道什么才是专业，带来的好处是什么，我将以前一些好的卖场的陈列照片与员工一同分享学习，当然不是看过一两次图片就可以将卖场陈列做好的，需要不断的通过卖场实践才能达到好的效果。在后期我会加强员工的专业知识的培训，争取让我们的员工在实践的过程中结合理论来做工作，成为即能做得到也能说得出的员工，也为我们后期的人才培养打基础。

### 2、责任心的培养

现我们多数人的责任心都不够强，缺少危机意识，总是觉得已经不错了，不能够严格的要求自己做得更好，我采用责任区域制来要求员工对商品的品质和保质期进行控管，货架上如果出现了过期的商品由员工自己买单来加强其责任心，取得了一定的效果，当然罚款不是我的最终目的，主要还是希

望以此来加强员工的责任心。另我们在商品的进价上也需要这样的'责任心，才能让我们所进的商品进价都是合理的，当然这是需要我们的主管要有足够的专业知识和对市场行情的充分了解，我自身来讲在这方面也还不够还需要有更多的学习。

责任心不够这是现在我们公司普遍存在的现象，上至主管经理下至员工促销。例如下的订单不能及时传给厂商造成卖场缺货，变价的资料不能及时生效让顾客产生报怨，换档时的pop不能及时书写造成卖场无标价，这些都会对我们造成很大的影响，在前期我带领我部门员工一起巡卖场，让她们以顾客的眼光来看我们的卖场让她们自己去发现问题解决问题，我觉得很有效果，以后我也会继续这一工作。

毛利部分，干杂毛利相对比较正常，休闲的毛利点虽然在13个点，但我觉得还是不够的，应该在15个点上才为合理，当然前期出清处理自采的商品也对毛利点产生了一定的影响，在后期我会通过市调尽可能的提升休闲的毛利。

现在我们就如蹒跚学步的婴儿，虽然遇到的困难和问题很多，但我相信在彭总和刘总的领导下我们会茁壮成长，在以后的工作中，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，严格要求自己，不断学习新的知识，为公司的发展贡献自己的力量。

## 保安主管半年工作总结篇八

日子过的真快啊，不知不觉，在康城工作已经4个月了，再次我对这段时间做一个房地产销售工作总结。在这段时间里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，但销售知识永远是学不完的。也正因为如此，富有挑战性，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。虽然也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段。幸运的是目前的康城拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有

竞争更有帮助，每次难题常常在集思广益中化解。正因为有这样浓厚的团队精神和企业氛围，才给了我在康城成长所需的养分。

通过工作，发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，由于唯有两套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的是收益回报率问题，我们就应该着重介绍周边的发展趋势与前景，坚定客户购买的信心。以前一直认为没有个性的销售员不过是个服务员，一个优秀的销售员必须有自己的个性。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，主动服务、礼貌、专业、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打成一个适合中建地产大气之风的置业顾问。

其次，对中建地产的企业文化及康城这个项目的相关情况还没足够了解，跟客户介绍的时不能为项目展示和企业很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉从社区环境、企业品牌、物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势。针对这个问题，我已经与同事深刻讨论过，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

另外，自己对公司的一些规章制度和流程方面还没完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

通过此次房地产销售工作总结，我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，勤奋工作，认真专研，继续学习，严于律己，热爱岗位，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

## 保安主管半年工作总结篇九

### 1.1负责区域(农大/桃海商业步行街/师大和平路的夜店)

金威占有:35kkl 燕京占有□25kl

我们在公司的支持及经理的指导下1. 严格执行公司渠道分片的经销制度，提升现有一级渠道的服务能力，弱化二级渠道，以达到有效掌握终端。2. 将各促销政策落实到终端，根据终端情况不同灵活执行，降低终端对政策的依赖，控制产品销售价格。3分街道及重点区域进行布点，提高产品与消费者见面率，增加产品认知度。因此，区域覆盖率由去年的61% 增长到 65% ， 占有率由去年的52%增长到55%。

### 1.2促销员管理

1.2.1月销量任务制定上的调整。以前促销员的任务制定只局限在上班时间范围内，目前调整为整店整月的销量都与该促销员息息相关，促使促销利用空余时间搞好店内一切客情，宣传企业文化，提升销量。

1.2.2 上点时间及模式的调整。原来促销员上点大致固定或临时调换，没有计划性，现在调整为每三店定员促销一名，每月上一个店，三个月一轮回。充分调动促销积极性，同时关注三点动向。

1.2.3给予全体办事处促销人员进行不定期的培训，在礼仪及

促酒过程上进行实战的演习。

1.2.4 多次组织集体活动，丰富生活，凝聚团队。

### 1.3精制酒销售

1.3.1产品结构调整。对终端的精制酒价格体系进行可控管理，根据安宁区域的消费水平不同，突出适合该区域消费力的精制酒产品，满足消费者需求。

1.3.2产品置换。由于终端售消费群影响销售精制酒利润较低，造成部分终端放弃精制酒销售，在经理指导下我们在中小酒吧依据情情况不同以雪花清爽或者雪花原汁麦置换雪花99销售。

### 1.4 行政工作

1.4.1 在经理的指导下对销售业务类文案的汇总分析，上报。以及销售业务的跟进协调工作。

1.4.2 对销售信息的收集，汇总，跟进，然后及时上报经理沟通分析。

## 2. 存在的问题与不足之处

### 2.1个人因素。

2.1.1 作为办事处主管以来经理多次给我机会锻炼，但是目前为止我的理论知识与实践还是不能很融洽的结合，尤其理论知识还很欠缺。

2.1.2 做销售类文案工作很长时间了，但是对于数字还不是很敏感。

### 2.2 消费情感因素



2.2.1 区域为高校学生区，消费承受力有限对于精制酒的消费大多基于情感消费，不能有意识的消费，这是我们下一步要突破的。

2.2.2 在啤酒品牌品项众多的情况下突出让消费者值得信赖的质量好的产品是我们的又一障碍。

2.2.3 对于80%的消费者来说啤酒知识几乎空白，更不要说不同之处。只是觉得纸箱酒看着有面子，这是我们就只能够就销售的另一壁垒。

## 2.3 空白终端

虽然经常在回访终端，很多老板也很熟悉了但是一直以来也没有找到很好的突破口是雪花啤酒进入销售。

## 3.1 区域市场

将通过以下几点达到提升：

3.1.1.1 空白终端：继续加大终端回访次数，做好客情关系，分析利润，争取先以单品进店销售。

3.1.1.2 现有终端：通过丰富灵活的促销活动拉动销售，使之巩固持续发展。

3.1.2目前有一个主要的任务，协助新业务小孙适应公司销售，尽早提升业务。我会耐心解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，协助他早日适应公司销售业务，突出业绩。

## 3.2 继续提升精制酒销量及利润

3.2.1在部分消费能力较好的主要以雪花冰勇以上产品为销售主打的区域终端通过产品生动化，利润分析等方式将中高档以上产品做好，做强。

3.2.2 在消费能力一般的主要以雪花沙勇为主要销售的终端一促销刺激消费以及进行啤酒知识宣传使之尽量消费中高档产品，并使中档啤酒做大，持续提升。

3.2.3 基于精制酒消费意识差，对于精制酒不了解对公司不了解的消费能力差的区域终端，通过业务促销的口口相传逐渐转换为雪花清爽，原汁麦的消费。

### 3.3 业务素养的转变

#### 3.3.1 增强终端销售信心

3.3.1.1 丰富我们的知识面及啤酒知识，对公司文化及啤酒文化的学习了解再复制到终端，让终端有十足的信心介绍雪花产品给消费者。

#### 3.3.2 改善执业能力

3.3.2.1 积极主动的对外渗透复制改善文化，对不利于市场部利于公司的要果敢的处理。

3.3.2.2 不在终端消费者面前诋毁竞品的公司或者产品

#### 3.3.3 信守承诺

首先对于商户，其次对于终端，再次对于消费者，承诺了的就一定快速的去兑现。别人相信雪花的前提是相信公司的人。

至此，对于工作的总结计划也许还不全面，但是在每一天我都会一条条将当日的计划列出，每天的计划我相信是为我总的目标服务的，所以会脚踏实地做好。