

最新商品编码表格 高场商品技术部年终工作总结(优质9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

商品编码表格 高场商品技术部年终工作总结篇一

自xx年来到商品技术部，转眼已经一年的时间了，在这儿，不仅学到了知识，结识了朋友，更是重新认识了人生，根据自己的经历总结了以下几点。

2、自己在xx年负责过组合仪表、灯具、开关，而自己对这些零部件理解的并不全面，有的甚至不知道它是怎么装，怎么拆，有更多型号的零部件自己没有进行拆解分析过。他们的工作原理、外形尺寸、功能、标准自己有的还不了解。

1、工作方法不正确：日常工作自己不能系统的、有计划的完成，原本事情可以按顺序来完成自己工作，而总是让一些事情将计划打乱，而不能按时完成工作。

2、问题解决欠缺思路：每当发生异常或零部件出现质量问题时，自己总是习惯性的按自己的解决方式去处理问题，不能按照异常处置流程去处理问题，尤其表现在解决综合问题中。

1、整体意识淡薄：工作上缺乏一定主观能动性。总认为把属于自己的事情办完就完成任务了，不能积极主动配合办公室其它事务，导致问题不能及时解决使问题恶化，经常会处于

要我做而不是我要做的工作状态，工作有拖拉现象，例如公司或者其它地方需要稿件或者资料，非要拖到规定的时间，等领导催了，自己才去做，为此上交的稿件和资料总是不全面或有错别字或语句不通顺。

2、行为懒惰自制力差：对日常纪律要求不是太严格，例如偶尔会发生因早晨贪睡，导致上班迟到，影响科室正常工作的问题。常常自己列好了学习计划，但当自己一下班就将学习忘得一干二净，影响学习进度，导致知识跟不上工作需要，影响自己工作开展。

2.技术部个人年终工作总结

8.技术部半年工作总结

商品编码表格 高场商品技术部年终工作总结篇二

一、近年，随着我国市场经济地位在国际上被更多的国家认可和市场环境的日益完善，服装市场日益朝品牌化、专业化、个性化、多元化方向发展。

随着wto的进一步开放与完善以及中国纺织品出口配额的取消，对于中国服装品牌既是机遇也是挑战，国际品牌将大举进军中国市场，较低层面的市场运作模式，如批发和无品牌散卖等，由于市场空间和利润空间的日渐萎缩，市场份额日渐减少，中国内地服装市场在国际品牌竞争催化下，提前进入成熟期，消费者消费行为也明显由盲目趋向理性与感性，市场需求日益在实用功能和消费者消费心理、情感诉求的基础上细分。

这一市场时期，服装产品普遍供过于求，尤其是中低档休闲装，由于利润空间越来越狭小、产品品质同质化和产品款式大同小异现象又十分普遍，市场竞争尤为激烈，品牌之间的

竞争普遍超越了产品本身和销售价格的低层次竞争，而转向针对不同层面的消费者、不同穿着场合、不同个性和情感需求的全方位营销和服务的品牌综合实力之争，在此市场态势下，走品牌提升之路，将品牌做大，做强，不但是国内外服装企业的大势所趋，同时也是品牌的生存和发展必由之路。

二、竞争态势作为传统行业，服装的产品差异性并不大，我们将具有相同质量的竞争者归纳在一起。

目前我司运动休闲服所处的市场位置——中低档运动休闲服，目前，我们的目标消费者购买的考虑因素依次为：款式价格品牌面料，此时的消费者忠诚度不高，稳定性极差。运动休闲服100元/三件套价位的运动套装产品可普遍为目标消费者接受，不过由于梭织类，牛仔类时尚风格的产品有待进一步完善，这在一定程度上制约了运动休闲服品牌春夏季市场占有率的扩大。

同一档次运动休闲竞争品牌，伊韵儿、以纯、异乡人、依米奴等等，则也分别利用各自的产品款式、品牌形象或是零售价格略低等自身优势吸引目标消费群，对我司的市场形成较大的竞争。国际一线的运动服品牌nike、addidas、国内品牌形象较好的运动服李宁、洲克等品牌的中端产品，由于它们建立了较好的品牌形象，易被消费者接受、购买，因而也占有相当稳定的市场份额。

可喜的是，我司运动休闲服品牌已逐步加强品牌的形象推广工作和主题性的终端促销，并在品牌的文化构建方面决定作长期努力，将积极利用一些重大节日开始实行品牌的主题性促销和极富广告创意品牌文化内涵的形象推广，在大大地促进终端销售增长的同时，也将进一步强化运动休闲服的品牌形象，同时也将有效提升运动休闲服的品牌知名度和品牌文化含量。我们的目标消费者购买本品牌的考虑因素的顺序将逐渐转变为：品牌款式价格面料，在目标消费群中建立了相对稳定的品牌忠诚度。

三、问题与机会(swot分析)

5. 运动休闲服的品牌文化和管理理念也有待进一步提炼和升华，必须形成运动休闲服品牌独有的企业文化核心理念，使之用于指导企业的整体营运和服务工作，切实贯彻到公司每一位员工，并将其原汁原味的推广普及到我们的目标消费者，真正的将品牌文化深入心。

商品编码表格 高场商品技术部年终工作总结篇三

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410万平方米，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。

商品编码表格 高场商品技术部年终工作总结篇四

消费者要求在预算的约束下将效用最大化，而生产者在技术约束下，将利润最大化，在双方自利行为的交互作用下，以达到市场均衡。以下是由本站小编为您整理的“运动商品销售主管工作总结”范文，供您参考，更多详细内容请点击本

站查看。

运动商品销售主管工作总结1 20xx的脚步已悄然到来，我们又迎来了新的一年。回首20xx,这是一个不寻常的多事之秋，在全球经济危机的影响还没有结束下，大范围的流感又开始泛滥，严重影响到人们的日常生活和消费习惯，也对商场的销售造成一定影响。公司领导根据实际情况及时调整方针战略, 出台各种促销计划，以保障年度任务的完成。

一、工作成绩

1、销售方面：

儿童区运动品年度销售任务xx年为645万，实际销售x □超额完成任务 x%□其中xx销售为x □占儿童区总销售的 x%□波芭龙儿童乐园销售为x □占总销售的x□童装区销售有几个高峰期，第一期为店庆期间，销售为x□占总销售x□第二期为五一期间，销售为x □占总销售x □第三期为十一期间，销售额为x□占总销售的x□在这几次大的活动中，因促销力度较大，吸引了客流，销售额也因此提升。

运动年度销售任务xx年为x□实际销售为x□完成任务的x□五一期间大部分品牌都参加了活动，所以销售额直线上升x□占x □十一期间大品牌，如阿迪，安踏，李宁□kappa等没有参加活动，所以销售额并不十分理想。

2、协助区域经理完成各季度的招商调整计划。

四月份，完成波芭龙儿童乐园进场的前期准备工作和进场后的后续问题。同时压缩小狮猫面积，自有童装区整体前移。三季度，引进童装品牌“天使的口袋”，同时完成考拉布鲁撤场□oshkosh□ddn□小可米露等品牌的协调移位工作。同年x月份，又引进了迷你屋、鎏恒色、英氏等童装品牌。并完成

原有童装品牌的续签工作。

二、工作内容

- 1、根据品类销售情况，协助品类经理组织中厅特卖活动；
- 2、根据公司的工作安排，检查营业员的消防知识；

三、不足及来年计划

在这一年的工作中，虽然完成了领导交付的工作，但也存在一些不足。在今后的学习和工作中我会努力改进。

下面是xx年的学习方向和工作计划：

1. 强化形象，提高职业素养。
2. 严于律己，做好模范带头作用。

要想管别人先要管好自己。在xx年的工作中，我一定严格遵守公司的各项规章制度，积极参与公司组织的各项培训，会议等，为营业员起好模范带头作用。

3. 强化职能，做好服务工作。

营运主管的职责之一就是供应商与公司的纽带，所以我一定努力做好供应商与公司的沟通工作。积极准确的传达公司的各类事项，也对供应商的思想动态、思想意图及时的传达到上级，以便及时给予回应，以利于双方更好的合作，达到双赢的目的。

4. 协助品类经理做好日常管理工作，包括：

(2) 了解专柜内营业员的情况，日常的仪容仪表，考勤等；

(3) 监督专柜断码、断号商品，催促及时补货；

(6) 监督管理各专柜议价销售和私收货款等情况。

以上是我今年的工作总结，我现在是运动商品童装区的主管，对这个品类还不是太熟悉。不过在今后的工作中，我会积极努力的了解和掌握这个品类的一些特性特征，做到不耻下问，多种渠道吸收“营养”，全方位提升自己。

运动商品销售主管工作总结2一、本年度个人工作总结

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的做好销售主管这份工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

(1) 个人工作总结：

我是今年x月份到公司工作的□x月份开始组建销售部，在没有负责销售部工作以前，我是没有运动商品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏与运动商品行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。

所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的'学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

(2) 工作中的不足之处:

1. 对于运动商品市场了解的还不够深入，对产品的掌握的问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。
2. 在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。
3. 本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

(1) 销售情况:

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。运动商品产品价格混乱，这对于我

们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年x月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算x个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

(2) 不足之处：

1. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

2. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

3. 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在运动商品市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、下年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，人员相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、完善销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

运动商品销售主管工作总结3

自从本人加入xx以来也有1年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

商品编码表格 高场商品技术部年终工作总结篇五

1、销售总额及利润20_年物流公司完成销售总额530万元，相比20_年的457万元，增幅为15.97%。20_年物流公司完成利润30.3万元（估算值，待财务正式报表），相比20_年的37.47万元，增幅为—19.14%。

4、信息化方面，我们在吴岙物流基地投入22万元（其中移动公司投入16万元），建成了信息发布大厅，配置了相应的软、硬件，投入3万余元减持了覆盖基地的电脑监控系统，正努力实现董事长、总经理提出的信息现代化的要求。

5、搭建了基本的管理框架、组建了相应的管理部门，初步理顺了工作秩序为适应物流公司发展壮大的要求，在董事长、总经理的指导下，我司设立了市场营销部、业务管理部、财务部、综合管理部、信息部等五大基本管理部门，落实、引进了相关专业人员2名。

6、开展营销拓展月专题活动，强化客户信息。根据总经理12月工作要求，我司开展了营销拓展月活动，由主管副总带队，分区分片，层层落实商户、厂家信息，为明年业务的发展打

下良好的基础。

7、开展岗位培训，提升员工技能。

11月份，物流公司组织操作员、业务员开展了岗位培训工作，目的是提高各级员工的操作技能、业务谈判技巧及能力，12月份物流办公室组织了验收性考试，考试结果都合格。

20_年物流公司取得的成绩是显著的，这些成绩的取得取决于：

1、董事长、总经理的正确领导在市场竞争如此激烈、市场变幻莫测的情况下，正是由于董事长、总经理对物流市场正确的分析和把握，才会有我们物流公司今天的变化，才会有明年我们物流公司腾飞的基础。

2、总公司办公室的大力支持

商品编码表格 高场商品技术部年终工作总结篇六

1. 混泥土搅拌站由经考试合格并持有设备操作证的人员进行操作。操作者必须熟悉自己所操作机器的构造、性能，混泥土的搅拌工艺；熟悉操作规程以及维修保养规程。要严格遵守有关安全、交接班制度。

2. 和上搅拌站电源开关前，应注意检查，将所有操作开关放置于非工作状态，方能和上电闸。

3. 开机前应检查各减速箱及各润滑部位的润滑油（脂）是否充足良好；检查电源线连接及接地连接是否可靠；接通水路，检查水泵，看喷水管是否可靠畅通；检查各部位的联结是否可靠，特别是机架、上料轨道接头和运动部位的联结，如有松动，应予以紧固；检查钢丝绳是否有断丝、折伤，绳夹是否夹紧，钢丝绳是否排列整齐；料斗提升是否灵活，行程开关动作是否灵敏安全可靠。

4. 启动搅拌站后，要求空转10—30分钟，观察运动件（搅拌支承、浮动密封等）的声响是否正常；当料斗提升到卸料位置时，应能自动停止。料斗应在任意位置都能可靠的停止，如发生制动打滑，应调整制动片的制动间隙。搅拌系统应避免带载启动。
5. 机器在运转过程中不得随意停车，如有发生异常需长时间停机，应立即打开卸料门卸出物料，防止混凝土初凝。
6. 7. 机器在运转过程中，不得检修和注润滑油。料斗底部粘住的物料应及时清理干净，以免影响斗门的启闭和物料的流畅。每次搅拌投料前必须严格按照额定容量，不得超载工作。
8. 严禁在料斗工作范围内站立人员和堆放杂物。电源空气开关跳闸后，须确定故障原因并排除之后方能重新和上，否则可能烧坏电机或电线。
9. 停止机器运转时，应先操纵相应的操作机关停止机器运转，再关闭电源开关。非特殊情况，严禁直接关闭电源开关停机。
10. 每天工作完毕后，应及时清洗料斗和搅拌筒内的残余物料，以免凝固。并做相应的保养。认真填写有关运转记录。

商品编码表格 高场商品技术部年终工作总结篇七

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，而导购员在给客户介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户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。坚持深入一线到现场走动式管理，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：

商品编码表格 高场商品技术部年终工作总结篇八

20xx年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们运动商品服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头□20xx年我柜组完成销售任务。

我们作为运动商品服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对运动服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20xx年销售计划立下了汗马功劳。

20xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为x柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服

务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以为家，牢固树立奉献在京华，满意在京华的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20xx年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，

为顾客省钱，为公司盈利，让满意在理念进一步得到拓展，让美名誉满，让更多的顾客再来！

一、近年，随着我国市场经济地位在国际上被更多的国家认可和市场环境的日益完善，服装市场日益朝品牌化、专业化、个性化、多元化方向发展。

随着wto的进一步开放与完善以及中国纺织品出口配额的取消，对于中国服装品牌既是机遇也是挑战，国际品牌将大举进军中国市场，较低层面的市场运作模式，如批发和无品牌散卖等，由于市场空间和利润空间的日渐萎缩，市场份额日渐减少，中国内地服装市场在国际品牌竞争催化下，提前进入成熟期，消费者消费行为也明显由盲目趋向理性与感性，市场需求日益在实用功能和消费者消费心理、情感诉求的基础上细分。

这一市场时期，服装产品普遍供过于求，尤其是中低档休闲装，由于利润空间越来越狭小、产品品质同质化和产品款式大同小异现象又十分普遍，市场竞争尤为激烈，品牌之间的竞争普遍超越了产品本身和销售价格的低层次竞争，而转向针对不同层面的消费者、不同穿着场合、不同个性和情感需求的全方位营销和服务的品牌综合实力之争，在此市场态势下，走品牌提升之路，将品牌做大，做强，不但是国内外服装企业的大势所趋，同时也是品牌的生存和发展必由之路。

二、竞争态势作为传统行业，服装的产品差异性并不大，我们将具有相同质量的竞争者归纳在一起。

目前我司运动休闲服所处的市场位置——中低档运动休闲服，目前，我们的目标消费者购买的考虑因素依次为：款式价格品牌面料，此时的消费者忠诚度不高，稳定性极差。运动休闲服100元/三件套价位的运动套装产品可普遍为目标消费者接受，不过由于梭织类，牛仔类时尚风格的产品有待进一步完善，这在一定程度上制约了运动休闲服品牌春夏季市场

占有率的扩大。

同一档次运动休闲竞争品牌，伊韵儿、以纯、异乡人、依米奴等等，则也分别利用各自的产品款式、品牌形象或是零售价格略低等自身优势吸引目标消费群，对我司的市场形成较大的竞争。国际一线的运动服品牌nike□addidas□国内市场形象较好的运动服李宁、洲克等品牌的中端产品，由于它们建立了较好的品牌形象，易被消费者接受、购买，因而也占有相当稳定的市场份额。

可喜的是，我司运动休闲服品牌已逐步加强品牌的形象推广工作和主题性的终端促销，并在品牌的文化构建方面决定作长期努力，将积极利用一些重大节日开始实行品牌的主题性促销和极富广告创意品牌文化内涵的形象推广，在大大地促进终端销售增长的同时，也将进一步强化运动休闲服的品牌形象，同时也将有效提升运动休闲服的品牌知名度和品牌文化含量。我们的目标消费者购买本品牌的考虑因素的顺序将逐渐转变为：品牌款式价格面料，在目标消费群中建立了相对稳定的品牌忠诚度。

三、问题与机会(swot分析)

5. 运动休闲服的品牌文化和管理理念也有待进一步提炼和升华，必须形成运动休闲服品牌独有的企业文化核心理念，使之用于指导企业的整体营运和服务工作，切实贯彻到公司每一位员工，并将其原汁原味的推广普及到我们的目标消费者，真正的将品牌文化深入心。

20xx年已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

下面我对这一年的工作进行简要的总结。

我是今年来到运动男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习运动男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于运动男装市场销售了解的还不够深入，对男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

20xx年即将接近尾声，展新的20xx就要到来，我相信在大家的努力下，我们xx运动服装品牌一定会做的更好。

商品编码表格 高场商品技术部年终工作总结篇九

一、与部分员工签订劳动合同

为公司25位新进员工（不包括物业公司）办理了入职手续并在其转正后指导他们签订了劳动合同，工作开展的比较顺利。

二、重新设计整理了员工人事档案，将每月人员的增减、部门间调动等分别用不同颜色标注出来，以备查找方便。

三、同步更新：

- 1、通讯录、各类人事报表；
- 3、考勤卡的及时更换；
- 4、办公室饮用纯净水的及时更新。

四、人员招聘