

商场下半年工作计划表 商场工作计划(精选10篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢?这里给大家分享一些最新的计划书范文,方便大家学习。

商场下半年工作计划表 商场工作计划篇一

xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营,提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作,并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升,销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%,同比增长15%,所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个,淘汰品牌123个,调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅,最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程,有21个品牌实现了销售过百万的业绩,整体销售同比增长36%,占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规,通过整合资源,把握热点,推出个性化的营销活动,在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善,现场管理成效斐然 xx年建二狠抓现场管理,全面推行“亲情式服务”体系,在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改,使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心,人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900

多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营 略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度 通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源 做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应 要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

商场下半年工作计划表 商场工作计划篇二

2、商场进货管理委员会审批被招商企业的资格，并且不定期的对被招商企业商品的品质、种类、销售情况进行检查。

3、人力资源对导购员进行面试体检和岗前培训后方可上岗。

4、安保对导购人员的身份证、工作证、健康证、暂住证进行审核，与被招商企业签订安全责任书，工作总结《商场招商工作》。

5、行政部门发给导购工服、胸卡和借用财产管理工作。

6、百货商场规定一名经理专门负责被招商企业的日常管理工作，提供其营业执照副本、招商审批表、联销协议、商品样品、价格目录等各种证件。

百货商场招商工作流程二：招商条件

1、百货商场对商场招商工作实行动态管理，被招商企业要积极配合，商场有权对无季节影响情况下3个月没完成工作任务的企业或不安商场规定做的企业提出终止协议。

2、被招商的企业也必须是具备法人资格的或者是生产企业授权的代理商。

3、被招商企业的商品必须实行三包，经营品种也必须是名特优新，杜绝假冒伪劣商品。

4、合同期限一般为六个月或一年，如果认为有前途再决定是否续签。

百货商场招商工作流程三：招商审批程序

1、招商工作择优招商。

2、按照不重复招商和申报在先的原则进行严格的筛选工作。

3、对合要求的企业先向商场提出书面申请，商场再提供一系列的证书，经进货管理委员会审批方可发给企业。

()

商场下半年工作计划表 商场工作计划篇三

- 1、巩固现有销售较好品牌的同时继续加大对销售较差品牌的扶持力度。
 - 2、于春节前期举办一场冬季时装秀。
 - 3、专柜人员招聘方面目前存在较大的难度，很多专柜出现缺编现象。于节前协助做好专柜的人员招聘工作。
 - 4、针对场外临时专柜较多，合理规划场外促销位，挖掘场外特卖的销售潜力。
 - 5、重点跟进落实春节期间的货源工作。
 - 6、作好节庆气氛布置工作。
 - 7、全力做好春节期间的各项销售工作。
- 1、进一步加大品类销售提升方案的制定及实施。
 - 2、加强对管理人员销售分析能力的培养。
 - 3、作好部分专柜的调整更新。例如巴特侬、玩具、精品专柜的空位补充，以及部分较差专柜的更新。
 - 4、标价签检查：每月中对各柜标签（模特磁性标签）进行检查。
 - 5、跟进夏装的新款上货。
 - 6、制订销售计划并落实。
- 1、对年中销售进行总结及分析工作。

2、作好暑期童用区的销售工作，制订暑期品类提升方案，落实相关工作。

3、提升管理人员的营销策划、组织、实施能力。

4、联合物价部对超范围经营现象进行清查整顿。

5、加强对销售数据熟知度，重点关注部分重点品牌。及时了解专柜的经营动态。

6、制订国庆及中秋节的销售计划。

1、作好国庆及中秋节的各项销售工作。

2、跟进秋冬装的上市工作。

3、重点加强或规范现场管理，提升服务水平。

4、以化妆品作为品类提升区域，推出化妆品护肤月。

5、作好应季商品促销工作，尤其是化妆品、床用、保暖内衣等。

6、作整年及下年度工作计划。

以上各项工作，需要积极、稳妥加以落实，努力完成20xx年度各项工作及公司下达的销售指标。

商场下半年工作计划表 商场工作计划篇四

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广xxx专柜店长一职，而

面对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

以上是我对20xx年上半年的工作总结！

新的半年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，

学习着201x下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作， 迎接下半年的挑战，做出更好的成绩！！！！

商场下半年工作计划表 商场工作计划篇五

安全检查的形式和方法有各种各样。从检查的时间上分，有节、假日检查，季节性检查和定期检查。从检验范围上分，有自我检查、联合检查、互相检查和不定期的抽查等。开展安全检查的程序，有四个阶段。

1、准备阶段，组织检查力量，制定检查计划、目的、要求、检查方法。

2、检查阶段，按照检查的目的要求，深入被检单位，以看、听、问的方法进行认真细致的检查。

3、整改阶段，对发现的隐患、漏洞和不安全因素，研究整改措施，及时解决。

4、总结阶段，写出检查报告，报告上级领导，备案存查，对检查中发现的重大问题及时解决。

二、治安灾害事故预防要点

1、搞好宣传教育。要利用各种机会，采取各种形式，向店员进行教育，提高店员维护和遵守规章制度的自觉性，保证安全。

2、领导和店员认真落实安全责任制，做好安全防范工作，切实防止治安灾害事故的发生。

3、坚持安全检查，堵塞漏洞。要定期或不定期对管区公共场所易燃、易爆、危险物品和“五防”安全防范工作进行安

全检查，发现不安全的问题，应及时协同有关部门加以解决。

4、及时总结超市各部门的预防治安灾害事故的经验，对好的部门和个人给予表扬和奖励。对已经发生的治安灾害事故，要认真查清事故的原因，判明事故性质，对制造破坏事故的犯罪分子要严厉打击，对玩忽职守的直接肇事者要报告上级，分清情况给予处理。

三、聚众斗殴处理要点

1、抓住苗头，及早发现，解决在萌芽阶段。凡是成帮结伙聚众斗殴的，总是事前互相串联，纠集人马，准备工具或约定斗殴时间、地点，这些前兆只要我们在日常工作中注意收集、观察，把耳目搞灵，事先是可以发现的。发现有聚众斗殴的迹象，就要迅速组织力量，加强防范，掌握动向，及时做好充分瓦解和疏散工作，把事件消灭在萌芽之中。

2、发生这类事件，要立即报告，迅速组织人员赶赴现场，及时制止。对未斗殴起来的要驱散，对正在斗殴撕打的要责令或强制他们放下械具，停止武斗，发现伤者，要及时送往医院抢救治疗。

3、聚众斗殴事件平息后，应留住双方事主，并组织人员对参加斗殴的逐个登记，逐个进行调查核实，查清斗殴原因，进行调解，或送交公安机关处理。

四、保护盗窃现场要点

盗窃现场的保护方法，除在外围现场设岗，不准无关人员进入外，重点是保护好犯罪分子经过的通道、爬越的窗户、打开的箱柜、抽屉等，现场保护人员不准从犯罪分子进出通道通行。对被打开或破坏的锁头，爬越的院墙和窗户，盗取财物的箱柜、抽屉都要妥善保持原状，以免留下新的痕迹，对撒落在地上的衣物、文件、纸张和作案工具等物品，一律不

准接触和移动。还要注意现场周围有无犯罪分子徘徊逗留、坐卧的地方以及车辆或其他运输工具等痕迹，如有也要加以保护。

五、超市营业区保安监控要点

- 1、掌握活动于商场范围的客人动态，维护商场区域的秩序，注意发现可疑情况，并及时报告。
- 2、重点保护超市所有重点部门（进出通道、停车场、员工通道等）。
- 3、提高警惕，防止以购物为由进行扒窃、盗窃或诈骗财物。
- 4、保安员无特殊情况不得进入营业柜内。发生案件，营业员应立即上报部门主管和保安部，同时保护好现场。
- 5、劝告消费者不要在商场区域内闲谈聊天。
- 6、对租赁商场从事经营活动的厂家或个人在进出货物时，原则上在晚间10：00以后进行。否则，保安人员有权给予阻拦。

六、停车及“的士”载客管理要点

- 1、超市的停车场的交通、治安均为保安部负责，任何车辆的司机都应服从商场保安人员的管理。
- 2、超市停车场是公共停车场，只提供泊车方便，不负责保管，凡占泊位停车的车辆(排队候客的出租车除外)均应照章停车，乱停乱放的车辆均酌情给予批评。
- 3、保安部派岗，只有经过交通指挥培训的人员才有权对大堂前客人用车进行调度。
- 4、“的士”车辆应按指定位置排队候客，不得乱停乱放或抢

客拉客。

5、凡违反商场规定的“的士”司机，保安部将给予指导教育，直至宣布为“不受欢迎的人”。

6、保安员应维护好停车场的秩序，看护好停放的车辆，以防止损失。

7、遇有重大活动时，停车场中的任何车辆都应避让重大活动的车辆，确保活动的安全。

8、车辆(除面包车)原则上均应办理地下停车证件，租用车位泊车；凡在地面上停车，照章收费或请其办理“临时停车证”。

9、制定停车场管理办法、收费标准及范围。

七、突发事件管理要点

1、保安部对火灾等突发事件制定“应急处理方案”，在发生突发事件时员工必须无条件地听从总经理或有关领导的指挥调动。

2、保安员一旦发现可疑情况及各类违法犯罪分子的活动，有责任立即报告保安部。

3、商场如发生偷窃、抢劫、凶杀或其他突发性事件，在报告保安部和公安机关的同时，及时保护好现场。除紧急抢救伤员外，不得进入现场。

4、当公安、保安部进行安全检查和处理案件时，保安人员应积极配合，如实提供情况。

商场下半年工作计划表 商场工作计划篇六

1、全面提升服务品质，实施“特色化服务”。服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的错误做法。抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及国芳百盛在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的，国芳百盛早已是兰州同行中的龙头老大。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有对手的观念和措施。因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以20xx年第四季度——20xx年一季度在兰州率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们国芳百盛一种特有的服务品质和服务档次。根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部——“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的服务。

2、开展公司服务技能项目竞赛服务办承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活；以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质；以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平。展示公司的服务水平，（内容包括：国芳百盛发展史、企业文化基本知识，专业知识等）

3、相关政府部门联络与沟通。加强与省、市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并与之保持良好的协作关系，

及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

4、顾客投诉接待与处理，全面维护国芳百盛信誉。就20xx年前三季度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训(原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训)，重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得更多回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

1. 加强和规范客服部工作流程，认真审核原始票据，细化与顾客和财务的对接流程，做到实时核算，在办理业务的同时，强化业务的效率性和安全性。

2. 倡导人人提高节约的意识，努力做好开源节流，在控制费用方面，加强艰苦奋斗、勤俭节约的作风，不浪费一张纸、一支笔，将办公费用降到最低限度。

3. 加强内控与内审工作，让员工每月进行自查、自检工作，并做自我总结，及时发现问题，及时纠正错误，让基础工作进一步完善。

4. 为加强客服人员的个人素质，着手对客服人员进行培训，培训内容主要针对‘仪容仪表’‘服务的重要性’‘如何服务’‘播音技巧’等几个环节。争取在最短的时间内让客服人员有较大的转变和提升。

5. 去年年底已经对商场vip卡做了积分返利，清除所有积分，从新的一年开始，提高办卡要求，严格控制vip卡的发放，特

别是金卡，不能随意发放，严格把关，同时希望今后商场活动加上vip会员活动，能够体现与提升商场vip卡的实用性、重要性，从而真正达到金卡的感觉与享受。

6. 针对商场人气不够旺、知名度不够高的问题需尽快解决，但要提升商场知名度需要大量的广告资金投入，为解决和提升商场vip卡的影响力，减少商场广告支出，准备开始长期着手商场外联工作，联系**本地一些知名企业、单位合作，如银行、电信、酒店、旅游、娱乐业等。充分利用当地资源，借力发力，提升商场知名度、影响力，从而达到预期效果。

商场下半年工作计划表 商场工作计划篇七

短短一个星期的服装行业销售很快结束了，对于我来说接触到新的行业总是那么新鲜，当然也出了自己的全部精力，比较深入的了解了这个行业的运作和营销技巧，以下就是我的实习签定。

首先服装陈列的学问，一个服装故事就是一组个性风格的陈列方式，直接把设计师的创意完全用产品展示出来，不失设计的原创，直接的让产品在顾客面前体现他的风格，让每一个不同的门店都能通过故事把同样的寓意表达出来，让服装的陈列统一起来。只有了解产品知识和服装所体现的设计创意，把服装的特点和穿在顾客身上的效果讲出来，同时把服装如何搭配告诉顾客，才能激起顾客的购买欲望。从而销售成交率提高。所以我觉得每一个店员要掌握他的每一组故事，即使在销售过程中并不一定要把我们的故事讲出来，但是如何我们能够把每一组充满设计畅想的故事掌握娴熟，就更能抓住部分客户的心理。

其次精神状态的准备。在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极（转载自本网<http://www.360doc.com/doc/1234567890.html>请保留此标记。）的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到

一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

身体的准备。如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。在商场里一般都是站立服务，如果没有好的身体很容易感觉到很疲惫，所以有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

实习结束了，我确实学习到很多东西，营销是一名有很深学问的行业，不但口才，更有心理，而且没个行业的营销都差不多的，知识销售的商品不一样而已了，有了这些底气，我想对我以后的工作一定会有很大的帮助。

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对这一个月的工作做一个小结。

首先介绍一下我的实习单位：明华电脑城。明华电脑城位于保定商业中心：紧邻保定商场、保定百货大楼、钟楼商厦、五金城、女人世界、大慈阁商区等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地。明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民

族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。保定明华电脑与河北大学、华北电力大学、河北农业大学、河北金融专科学校、保定师范、邮电学校等多个大专院校遥相呼应，与保定一中、二中、三中、四中及十七中保定重点学校毗邻，更加使明华电脑城增添了一分活力，获得一份激情和动力。身处保定明华电脑城更加使你感受到的是一份悠远的古文化氛围，邻近的直隶总督署、古莲花池、大慈阁钟楼、红二师、淮军公所等，厚重的古城文化景点越发使人们感到科技的进步所给大家带来生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、新事物的脚步。

自9月20号开始，公司安排我进行了四个阶段的实习。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如清华紫光。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实习。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠道。我的第二阶段实习是对mp3有关知识的培训。主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番劲，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，清华紫光的有些机型具有双空间功能（一半具有隐蔽性）在这个过程当中有些时候感觉有些不舒服，有些机子质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3“苹果”新品牌，因为“ipod”不具

“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“苹果”mp3及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台——“小丫”。这是我实习的第四个阶段。主卖“纽曼”和“清华紫光”两个品牌，纽曼是个很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的（当然在保质期内）。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼，有一次和我一起站柜台的大姐对一学生说：“以后打死你都不要买清华紫光的”。最后没办法买了四天的mp3回去返场了。

其实在这期间我也去了明华的售后，确实不怎么样连个牌子都没有，在劝业市场西门二楼的一个角落里，几台旧电脑和三个人。说句实话确实不敢恭维（当然我没有资格说，但确实看不出有太多职业精神）。在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对明华电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工公司的较好运转；（2）销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；（3）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；（4）售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

if you can dream it,you can make it!

最后衷心感谢明华电脑城给我提供实习机会！

“活到老，学到老”，在实习期间我一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快适应公司发展形势的需要。

3、样品及试用装问题。

从以上的三点问题当中，可以感觉到店内对我们公司的产品还是比较重视的。只是由于种种原因没能提升销量。通过我和经理的讲解，经销商逐渐了解了公司今年的战略思想及发展方向。包括每个省都由一名业务经理专门负责，会更多的拜访客户，及时解决经销商在销售中的问题。以及我们将在5月末在西安成立分仓，可以及时发货的实际情况后，与公司签订了经销合同并制定了年销售8万元的回款计划。

接下来拜访的客户是白水南方化妆品。这个店给人的第一感觉是经营惨淡！店内的装修已经很破了。通过与店经理的交谈了解到该店将在6月份装修。现在经营状况由于门前修路已经下滑。在6月修路完毕后店内将从新装修。届时将与业务联系，需要公司的形象支持。我同经理同样的一起向他介绍了公司今年的战略思想及思路后，经销商也很高兴公司今年的改变，表示愿意做好公司的产品。

下一站我们来到了澄县好女人化妆品。从远处观察该店，外观形象不错，地理位置也绝佳。感觉是一家人气很旺的老店。进店交谈后才知道这家店刚开不久，而且老板也没有化妆品经验，以前是做棉花生意的。对公司产品的了解也仅来源于老乡的介绍。店员也多是新手，全靠各厂家的促销带动卖货。面对这种情况，我与段经理并没有过多的对公司的产品进行介绍，而是对专卖店的的经营方法方面进行了很多的讲解，把我们见到的好的专卖店经营的的经验一一列举。这个办法果然让店老板非常的高兴。当即表示希望我们能多去他那，多帮助他。我们这时也及时的提出了销量问题。经销商也表示愿意好好经销公

司的产品。配合公司今年发展的新战略共同进步。

接下来我们又来到合阳澳亚化妆品。由于该店将在高陵开新店,所以我将两个店的情况合在一起介绍。合阳地区由于自然条件比较差,所以销售也一直不是很好。对公司高价位的产品没有消费能力。高陵店正在装修中,在高陵虽然化妆品店比较多,但真正形成规模做精品日化的还没有。而经销商也希望把我们的产品作为提升店内形象的主力品牌。所以本月打款2万元。

韩城好女人化妆品。当地情况比较特殊,我们到达当地的时间是在下午3点多钟,在店里呆了2个小时以后发现不仅店内客流少,店外街道上的人也不是很多。由于已经到了下班时间,这一现象引起了我和经理的注意。打听经销商以后才知道在当地有矿山,农民较少,所以出来逛街的人也很少。只有节假日相对多一点,根据这个种情况,我们和段经理提出了一个建议经销商有目的性的进行宣传,可以为企事业单位量身定做一些活动。以打折优惠或特价产品的方式去企事业单位发一些传单或优惠卡。通过这种办法来增加客流,提升店里的知名度。我们将撒网式的宣传变成了有目的性的宣传。对这种办法经销商非常高兴。着实说了很多感谢的话。也表示愿意通过提升销量来感谢我与经理。

眉县好女人化妆品。在当地他两家店,形象位置都不错。我们公司产品销售一直不错。通过我和经理对今年战略思路的讲解,也对公司发展的前景充满信心。本次订货1万元。

华阴美之约化妆品。该店是一家新店,店面较小,位置一般。店老板也是刚刚接触化妆品行业,对我们的到来很欢迎,也希望能和公司更好的合作。本次订货1万元。

(1)、要观察。对店的具体位置,周围的竞争对手,当地的消费情况等进行了了解。这样才能协助经销商做出有针对性的活动方案。

(2)、要会问。不可避免的,每个经销商与公司合作都会有各式各样的问题存在。而我们业务经理就是要解决这些问题。这时,如何让经销商更好的把问题反映出来就尤其重要。这里面也包括如何问出竞争对手的情况以及策略。不是每个经销商都愿意把我们的竞争对手资料透漏给我们,这时候如何问也就成了一种必不可少的手段。

(3)、要抓住重点。不是经销商的每个问题我们都要去解决。这就需要我们有一个敏锐的分析力,解决经销商认为最重要的,最紧急的问题。捕捉住重要的内容,抓住本质性的东西。

(4)、要会学习积累。我们在走访市场的过程中,经常可以看到很多客户或厂家搞各式各样的活动,派发各式各样的传单,这都是我们学习的好机会。比如在这次实习市场的时候,我与段经理通过向经销商讲解专卖店经营的一些小技巧时,很快就拉近了和经销商的距离。

以上是我在这次市场实习中的一个小结。可能还有很多不完善的地方,我会在以后的工作中及时总结,也希望各位领导及同事多多指导。

人们常说,人在学习走路的时候迈出的第一步最重要。我在资源实习工作也是我踏上工作岗位的第一步。这虽不是我人生开始的第一步,但却是最重要的一步。通过这段时间的工作与学习,我觉得自己成熟了,我已渐渐学会了如何将自己融入到工作中。我为自己的变化感到骄傲,感到自豪,同时也在心中暗暗庆贺自己终于迈出了这重要而坚实的一步。因为好的开始等于成功的一半。在此期间我也深深感受到了资源这个大家庭带给我的快乐与温暖,她俨然已经成为了我的第二个家;虽然时间不长,但这个家教会了许许多多的东西,教我工作,教我学习,教我做人,使我懂得如何才会成为这个大家庭中合格的一员。

在今后的工作中,我一定会怀着对工作高度的责任心,积极

进取，取长补短，和同事们精诚团结，用信心、品德、才华和勤奋与公司共度风雨，同创辉煌！

商场下半年工作计划表 商场工作计划篇八

写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。小编在这里给大家分享一些商场保安工作计划，希望对大家能有所帮助。

在商场担任保安的自己当然明白__月份的重要性，至少此刻的我能够通过商场增加的人流量感受到自己肩上的责任有多么沉重，所以面对这样的问题还是应该早些进行规划才能避免因为意外而让商场蒙受损失，所幸的是以往在保安工作中积累的经验能够为自己此刻的谋划增添许多精彩之处，因此我针对__月份的商场安排制定了这份保安工作计划。

在我看来__月份自己除了在商场外围和门口进行巡逻以外还需要在内部进行巡视，实际上由于之前发生过商场内部的顾客发生争执的意外状况，但是由于自己距离较远导致未能及时处理这起突发状况而影响了商场的形象，所以这次在进行分组以后自己需要作为内部保安人员而进行秩序维持才行，尤其是收银台区域需要重点进行观察并避免因为排队人数过多而产生争执，而且这样做也是为了防止插队事件而造成难以在短时间内处理的矛盾，另外对于人流量比较大的区域也需要注意一些才能从容应对突发状况的产生，这对我来说则需要参与其中才能在商场找到更多的安全隐患。

商场的电梯区域也是需要自己在__月份重点观察的区域，而且对于带小孩为顾客则需要叮嘱对方不要让小孩在电梯区域进行玩耍，即便是使用推车放置预购商品也不能贪图省事而将小孩放在上面，鉴于电视中出现过部分商场因为这方面的问题发生过事故则需要格外小心一些，而且对过于相信推车固定电梯卡槽装置的顾客也要站出来告知对方不能这样做，

除此之外则是告知那些有需求的顾客应该在商场的哪些区域找到自己想要的产品。

由于天气转凉则需要对商场火灾等事故做好提前的预防工作才行，因此自己在__月份需要对商场的灭火器材进行更换并确保可以正常使用，而且对于商场外部的消防栓也要划分出一块空地避免被停放车辆所拦住，由于以往并未在商场发生过火灾的缘故导致安全通道被当做临时仓库而储存物品，所以自己应该在和商场负责人进行沟通以后将安全通道清理出来避免因此而遭受损失，而且为了彻底消灭火源需要对顾客做出要求并禁止对方在商场区域抽烟。

其实以上的规划只不过是作为商场保安的自己临时想到的可能性而已，对我来说还需要在后续的时间内根据具体问题再做出相应的调整才行，只不过具备以往商场保安工作经验的自己相信可以在这份工作规定的范围内完成相应的任务。

保安部的工作目标是：紧紧围绕公司中心工作，全面落实公司基层建设方案和各项安全防范措施，加强军事和业务培训，加强自身学习，加强和公司各部室、管理处的协调，推行人性化和制度化管理，确保所辖小区(大厦)不发生重大安全事故，努力为保安队员创造良好的发展平台，打造一支规范化、专业化、有凝聚力、有战斗力、形象好的保安队伍，为公司的持续健康发展，提供强有力的安全保障。

四月份要完成的八项主要工作任务

第一项工作 全力配合公司实行《保安队员绩效挂钩实施方案》，真正提高队员的工作积极性。

- 1、修改完善《保安队员绩效挂钩实施方案》。
- 2、和管理处一起做好绩效方案的宣传、动员、准备工作。

3、认真履行绩效管理的检查、监督职责，公正、公平处理问题，决不姑息违规队员，努力在保安队营造人人遵守公司制度的正气。

第二项工作 强化对正、副队长的培训，全面提高正、副队长的综合素质。

1、制定正、副队长培训方案

2、从某月份开始每个星期二天，一共进行为期十天的正、副队长强化培训。

3、在某月中旬就培训内容分别进行业务和军事考核。

第三项工作 加强对保安队员的日常培训，提高队员工作水平。

1、制定四月份保安队员的培训计划。

2、认真落实培训计划，半年集中搞一次军事训练比赛，条件成熟考虑搞一次安全知识竞赛。

3、摸索培训经验，形成一种长效机制。

第四项工作 规范对新聘保安队员的培训，使新队员尽快熟悉工作。

1、制定新聘队员培训方案。

2、结合公司实际情况，由保安部对新队员进行三天的业务培训后，由保安队长对新队员进行实际工作辅导和军事、消防训练一个星期，八天后由保安部考核，考核合格后纳入常规训练。

3、在今后的工作中，对每个新聘队员依此进行规范培训。

第五项工作 加强业务学习，提高自身业务素质。

- 1、贯彻公司的学习制度，每月至少组织二次学习。
- 2、二次学习中至少一次扩大到队长层面。

第六项工作 做好本职工作，加强对各保安队的检查监督，积极和管理处沟通，共同做好保安工作。

- 1、对照部门职责和岗位职责，做好日常工作。
- 2、加强巡查岗亭，特别是管理处下班以后的时段。
- 3、就了解到的情况、问题和管理处共同分析研究，认真解决。

第七项工作 多方位了解保安队员，认真做好保安队后备干部的培养工作。

- 1、实事求是地对所有队员进行能力评估。
- 2、建立后备保安干部名册。
- 3、将后备保安干部人选按照对正、副队长的要求进行培训。

第八项工作 认真完成公司领导交给的其它任务。

在商场担任保安的自己当然明白11月份的重要性，至少此刻的我能够通过商场增加的人流量感受到自己肩上的责任有多么沉重，所以面对这样的问题还是应该早些进行规划才能避免因为意外而让商场蒙受损失，所幸的是以往在保安工作中积累的经验能够为自己此刻的谋划增添许多精彩之处，因此我针对11月份的商场安排制定了这份保安工作计划。

在我看来11月份自己除了在商场外围和门口进行巡逻以外还需要在内部进行巡视，实际上由于之前发生过商场内部的顾

客发生争执的意外状况，但是由于自己距离较远导致未能及时处理这起突发状况而影响了商场的形象，所以这次在进行分组以后自己需要作为内部保安人员而进行秩序维持才行，尤其是收银台区域需要重点进行观察并避免因为排队人数过多而产生争执，而且这样做也是为了防止插队事件而造成难以在短时间内处理的矛盾，另外对于人流量比较大的区域也需要注意一些才能从容应对突发状况的产生，这对我来说则需要参与其中才能在商场找到更多的安全隐患。

商场的电梯区域也是需要自己在11月份重点观察的区域，而且对于带小孩为顾客则需要叮嘱对方不要让小孩在电梯区域进行玩耍，即便是使用推车放置预购商品也不能贪图省事而将小孩放在上面，鉴于电视中出现过部分商场因为这方面的问题发生过事故则需要格外小心一些，而且对过于相信推车固定电梯卡槽装置的顾客也要站出来告知对方不能这样做，除此之外则是告知那些有需求的顾客应该在商场的哪些区域找到自己想要的产品。

由于天气转凉则需要对商场火灾等事故做好提前的预防工作才行，因此自己在11月份需要对商场的灭火器材进行更换并确保可以正常使用，而且对于商场外部的消防栓也要划分出一块空地避免被停放车辆所拦住，由于以往并未在商场发生过火灾的缘故导致安全通道被当做临时仓库而储存物品，所以自己应该在和商场负责人进行沟通以后将安全通道清理出来避免因此而遭受损失，而且为了彻底消灭火源需要对顾客做出要求并禁止对方在商场区域抽烟。

其实以上的规划只不过是作为商场保安的自己临时想到的可能性而已，对我来说还需要在后续的时间内根据具体问题再做出相应的调整才行，只不过具备以往商场保安工作经验的自己相信可以在这份工作规定的范围内完成相应的任务。

一、安全管理

- 1、贯彻和落实厦门市公安局关于商场的治安管理规定，实行群防群治，组织商场员工认真学习商场的治安管理制度和相关规定，从自身做起，狠抓落实。
- 2、加强对商场的巡查力度，防止可疑人员及无关人员进入商场区域，进行偷窃和破坏活动。
- 3、做好全商场营业场所的治安保卫工作，做到预防为主，防止突发事件的发生。
- 4、对于重要来宾及大型活动，安保队伍将挑选精干力量，组成专业警卫队伍，以保证各项工作安全有序。
- 5、对外来装修人员严格加强管理，外来装修人员必须到商场相关部门做好登记，办理相关的手续，接受安全教育和落实有关规定，经同意后方可进入，并对违反规定者给予相应的处罚。
- 6、加强保安队伍内部管理力度，对外来装修人员的现场施工情况进行监控，杜绝安全隐患；严格执行商场员工凭工号牌进入的相关制度；引导非机动车辆到指定位置停放，严禁乱停乱放的现象；对外出物品进行严格检查。
- 7、加强员工的培训力度，使其有更好的能力处理各种突发事件，达到工作高效的方针。

二、协助消防

- 1、安保所有员工均为义务消防员，要求每位在职的员工必须做到“四懂”：即懂得火灾的危险性，懂得预防火灾的措施，懂得火灾扑救的方法，懂得火场逃生的方法。懂得“四会”，“四会”即会报火警，会使用灭火器材，会扑救初期火灾，会组织人员疏散。

2、加强和完善安保队伍的管理制度，对员工实行半军事化的管理，针对员工的优势和不足进行全方位的技能培训，来增强员工的全面素质，每周一和周三进行技能培训，并经常性夜班查岗，以督促员工更好的完成工作。

3、树立安保队伍的整体形象，无论是上、下班都严格要求，特别是对客服务、仪容仪表、礼节礼貌方面要做到主动跟客人问好、服务、仪容仪表干净整洁、语言文明礼貌、尽量尽快的满足客人的要求。

三、日常工作

1、每日接班前对员工的仪容仪表进行检查，并对文明用语及业务知识进行培训。

2、每日进行安全巡查，并做好相关的记录，开展防盗防火的宣传，制止违反商场安全规定的一切行为。

3、增强安保员工与各部门之间的协调能力，发扬传、帮、带作用，做到取长补短。

4、培养每位员工有良好的上进心及主观能动性，服从领导安排，履行办事高效的方针，以积极的心态完成上级交代的各项任务。

5、做好交接班的记录，使每位员工对上班情况有所了解，安保主管需对记录进行严格的审查。

四、宿舍管理

1、安保部员工宿舍需保持安静整洁，严禁在寝室内乱扔乱放杂物。

2、个人卫生需保持干净整洁，有良好的个人形象，衣物要勤

洗勤换，身上不能有异味。

3、寝室设室长一名并实行轮流值日的制度，将每天的卫生工作落实到实处，室长对寝室的卫生及安全状况进行监督和检查，使寝室每天干净整洁、安全。

一、安全管理

1、贯彻和落实厦门市公安局关于商场的治安管理规定，实行群防群治，组织商场员工认真学习商场的治安管理制度和相关规定，从自身做起，狠抓落实。

2、加强对商场的巡查力度，防止可疑人员及无关人员进入商场区域，进行偷窃和破坏活动。

3、做好全商场营业场所的治安保卫工作，做到预防为主，防止突发事件的发生。

4、对于重要来宾及大型活动，保安队伍将挑选精干力量，组成专业警卫队伍，以保证各项工作安全有序。

5、对外来装修人员严格加强管理，外来装修人员必须到商场相关部门做好登记，办理相关的手续，接受安全教育和落实有关规定，经同意后方可进入，并对违反规定者给予相应的处罚。

6、加强保安队伍内部管理力度，对外来装修人员的现场施工情况进行监控，杜绝安全隐患；严格执行商场员工凭工号牌进入的相关制度；引导非机动车辆到指定位置停放，严禁乱停乱放的现象；对外出物品进行严格检查。

7、加强员工的培训力度，使其有更好的能力处理各种突发事件，达到工作高效的方针。

二、协助消防

- 1、保安所有员工均为义务消防员，要求每位在职的员工必须做到“四懂”：即懂得火灾的危险性，懂得预防火灾的措施，懂得火灾扑救的方法，懂得火场逃生的方法。懂得“四会”，“四会”即会报火警，会使用灭火器材，会扑救初期火灾，会组织人员疏散。
- 2、加强和完善保安队伍的管理制度，对员工实行半军事化的管理，针对员工的优势和不足进行全方位的技能培训，来增强员工的全面素质，每周一和周三进行技能培训，并经常性夜班查岗，以督促员工更好的完成工作。
- 3、树立保安队伍的整体形象，无论是上、下班都严格要求，特别是对客服务、仪容仪表、礼节礼貌方面要做到主动跟客人问好、服务、仪容仪表干净整洁、语言文明礼貌、尽量尽快的满足客人的要求。

三、日常工作

- 1、每日接班前对员工的仪容仪表进行检查，并对文明用语及业务知识进行培训。
- 2、每日进行安全巡查，并做好相关的记录，开展防盗防火的宣传，制止违反商场安全规定的一切行为。
- 3、增强保安员工与各部门之间的协调能力，发扬传、帮、带作用，做到取长补短。
- 4、培养每位员工有良好的上进心及主观能动性，服从领导安排，履行办事高效的方针，以积极的心态完成上级交代的各项任务。
- 5、做好交接班的记录，使每位员工对上班情况有所了解，保

安主管需对记录进行严格的审查。

四、宿舍管理

- 1、保安部员工宿舍需保持安静整洁，严禁在寝室内乱扔乱放杂物、
- 2、个人卫生需保持干净整洁，有良好的个人形象，衣物要勤洗勤换，身上不能有异味。
- 3、寝室设室长一名并实行轮流值日的制度，将每天的卫生工作落实到实处，室长对寝室的卫生及安全状况进行监督和检查，使寝室每天干净整洁、安全。

商场下半年工作计划表 商场工作计划篇九

商场工作计划将需要兼顾很多部门的工作情况，做好一份商场工作计划，对商场的发展起着良好的导向作用。

1、全面提升服务品质，实施“特色化服务”。服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的错误做法。抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及国芳百盛在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的，国芳百盛早已是兰州同行中的龙头老大。

商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以__年第四季度——20__年一季度在兰州率先提倡并实施“特色化

服务”，大打特打服务牌，显示我们国芳百盛一种特有的服务品质和服务档次。根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部；“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的服务。

2、开展公司服务技能项目竞赛服务办承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活；以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质；以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平。展示公司的服务水平。

3、相关政府部门联络与沟通。加强与省、市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并与之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

4、顾客投诉接待与处理，全面维护国芳百盛信誉。就__年前三季度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训(原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训)，重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

公司的五大服务体系人员管理、商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理，其中人员管理的各项规定比较详尽，但其余四项管理的具体标准还比较空洞，所以在第四季度，我部

结合当前具体情况对商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理标准进行完善。

商场下半年工作计划表 商场工作计划篇十

安全检查的形式和方法有各种各样。从检查的时间上分，有节、假日检查，季节性检查和定期检查。从检验范围上分，有自我检查、联合检查、互相检查和不定期的抽查等。开展安全检查的程序，有四个阶段。

1、准备阶段，组织检查力量，制定检查计划、目的、要求、检查方法。

2、检查阶段，按照检查的目的要求，深入被检单位，以看、听、问的方法进行认真细致的检查。

3、整改阶段，对发现的隐患、漏洞和不安全因素，研究整改措施，及时解决。

4、总结阶段，写出检查报告，报告上级领导，备案存查，对检查中发现的重大问题及时解决。

1、搞好宣传教育。要利用各种机会，采取各种形式，向店员进行教育，提高店员维护和遵守规章制度的自觉性，保证安全。

2、领导和店员认真落实安全责任制，做好安全防范工作，切实防止治安灾害事故的发生。

3、坚持安全检查，堵塞漏洞。要定期或不定期对管区公共场所易燃、易爆、危险物品和“五防”安全防范工作进行安全检查，发现不安全的问题，应及时协同有关部门加以解决。

4、及时总结超市各部门的预防治安灾害事故的经验，对好的

部门和个人给予表扬和奖励。对已经发生的治安灾害事故，要认真查清事故的原因，判明事故性质，对制造破坏事故的犯罪分子要严厉打击，对玩忽职守的直接肇事者要报告上级，分清情况给予处理。

1、抓住苗头，及早发现，解决在萌芽阶段。凡是成帮结伙聚众斗殴的，总是事前互相串联，纠集人马，准备工具或约定斗殴时间、地点，这些前兆只要我们在日常工作中注意收集、观察，把耳目搞灵，事先是可以发现的。发现有聚众斗殴的迹象，就要迅速组织力量，加强防范，掌握动向，及时做好充分瓦解和疏散工作，把事件消灭在萌芽之中。

2、发生这类事件，要立即报告，迅速组织人员赶赴现场，及时制止。对未斗殴起来的要驱散，对正在斗殴撕打的要责令或强制他们放下械具，停止武斗，发现伤者，要及时送往医院抢救治疗。

3、聚众斗殴事件平息后，应留住双方事主，并组织人员对参加斗殴的逐个登记，逐个进行调查核实，查清斗殴原因，进行调解，或送交公安机关处理。

盗窃现场的保护方法，除在外围现场设岗，不准无关人员进入外，重点是保护好犯罪分子经过的通道、爬越的窗户、打开的箱柜、抽屉等，现场保护人员不准从犯罪分子进出通道通行。对被打开或破坏的锁头，爬越的院墙和窗户，盗取财物的箱柜、抽屉都要妥善保持原状，以免留下新的痕迹，对撒落在地上的衣物、文件、纸张和作案工具等物品，一律不准接触和移动。还要注意现场周围有无犯罪分子徘徊逗留、坐卧的地方以及车辆或其他运输工具等痕迹，如有也要加以保护。

1、掌握活动于商场范围的客人动态，维护商场区域的秩序，注意发现可疑情况，并及时报告。

2、重点保护超市所有重点部门（进出通道、停车场、员工通道等）。

3、提高警惕，防止以购物为由进行扒窃、盗窃或诈骗财物。

4、保安员无特殊情况不得进入营业柜内。发生案件，营业员应立即上报部门主管和保安部，同时保护好现场。

5、劝告消费者不要在商场区域内闲谈聊天。

6、对租赁商场从事经营活动的厂家或个人在进出货物时，原则上在晚间10：00以后进行。否则，保安人员有权给予阻拦。

1、超市的停车场的交通、治安均为保安部负责，任何车辆的司机都应服从商场保安人员的管理。

2、超市停车场是公共停车场，只提供泊车方便，不负责保管，凡占泊位停车的车辆(排队候客的出租车除外)均应照章停车，乱停乱放的车辆均酌情给予批评。

3、保安部派岗，只有经过交通指挥培训的人员才有权对大堂前客人用车进行调度。

4、“的士”车辆应按指定位置排队候客，不得乱停乱放或抢客拉客。

5、凡违反商场规定的“的士”司机，保安部将给予指导教育，直至宣布为“不受欢迎的人”。

6、保安员应维护好停车场的秩序，看护好停放的车辆，以防止损失。

7、遇有重大活动时，停车场中的任何车辆都应避让重大活动的车辆，确保活动的安全。

8、车辆(除面包车)原则上均应办理地下停车证件，租用车位泊车；凡在地面上停车，照章收费或请其办理“临时停车证”。

9、制定停车场管理办法、收费标准及范围。

1、保安部对火灾等突发事件制定“应急处理方案”，在发生突发事件时员工必须无条件地听从总经理或有关领导的指挥调动。

2、保安员一旦发现可疑情况及各类违法犯罪分子的活动，有责任立即报告保安部。

3、商场如发生偷窃、抢劫、凶杀或其他突发性事件，在报告保安部和公安机关的同时，及时保护好现场。除紧急抢救伤员外，不得进入现场。

4、当公安、保安部进行安全检查和处理案件时，保安人员应积极配合，如实提供情况。