

商品录入工作总结(精选9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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

商品录入工作总结篇一

一、加强领导，完善制度，保障财务工作有序运转。

学校切实加强对财务工作的领导，成立了财务工作领导小组，由校长任组长，后勤副校长任副组长。财务工作坚持做到“一日一清，一月一结”，及时监控资金流动情况，做到心中有账本，心中有预算。财务工作账实相符，账账相符。学年初，学校即时召开行政会议，专题研究和讨论学校财务工作。继续坚持实行“一支笔”审批制度，特别是对货物采购实行严格规范的管理制度，有效地从源头和制度上筑起了一道防止资金不良流动的堤坝。

二、强化管理，注重挖潜，提高有限资金使用效益。

为切实提高有限资金的使用效益，学校从内部做起，注重内部挖潜，降低内耗。学校落实责任，规范管理，对学校办公用品，水暖器材、维修材料实行统一采购，进入学校校产保管室专账，防止了铺张浪费，防止了重复投入，防止闲置呆账。

三、突出重点，加大投入，促进各项工作正常开展。

提高资金使用效率，就是要将有限资金用得合理，用得实在，用在该用之处。本年度，学校坚持保证重点的原则，着力保

障教师工资和待遇及时足额到位及教育教学一线的需要。学校通过切实加强管理，保证了教师课时工资和应有待遇的落实，确保了学校大局的稳定，充分调动了全校教职工的积极性和主动性。与此同时，离退休教师的医药费和政策性福利同样也已做到按时到位。教育教学工作是学校的核心工作。学校财务应当也应该服务于这一核心工作。学校切实加大了对教育教学工作的投入。如为提高干部队伍素质和促进教师业务水平的提高，学校积极支持领导、教师外出进修或培训。

四、着眼长远，内抓外引，积极做好消赤减债工作。

在收入不断减少的情况下，学校着眼长远，内抓外引，积极做好了消赤减债工作。学校行政集体研究，制定了消赤减债预算目标，并采取过硬措施，确保预算目标的按期完成。

学校仍处在负债运行状态，资金周转困难。2. 学校硬件、软件建设上台阶，所需费用缺口较大。

六、面对新的一年，学校财务工作任务重、压力大。

为此，需要从以下几个方面入手，切实加强财务工作，确保学校正常运行。

- 1、继续坚持“量入为出、保证重点、兼顾一般”的原则，切实提高资金使用效益。
- 2、. 继续加强财务管理，注重内部挖潜降耗，通过完善制度、严格把关等措施和方法，做好增收节支工作。
- 3、. 继续全力做好消赤减债，确保局下达的任务目标如期完成。

商品录入工作总结篇二

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。

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。他要负责专柜的人员、货品、卫生、陈列、销售。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，做法是按一个楼层不同的品类进行划区：男装的可划出正装区、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妆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。

商品录入工作总结篇三

2、工伤事宜的处理：我来公司四天时发生了不幸的林堂树工伤事故，当时我全程参与了林堂伤工伤事故的处理过程，这次工伤事故，让我真正感觉到公司是一个负责任的良心企业，在发生工伤事故后，公司从上到下都积极行动了起来。给予最快的处置方式，的医疗条件。也给我以后在处理这类问题及各项工作中指明了方向，让我坚定了工作的信心。在后续工伤事故中我也能够高效及时的去处理。

3、劳动关系的处理：我来公司一个星期左右，总经理杨总交给我去处理pmc部冯兴平的事情。当时我的前任让我不要去处理这个比较棘手的事情，但我觉得作为一个人事部的经理，协调各个部门的工作本来就是应尽职责和业务，在总经理及部门的配合下，事情最终得到圆满的解决。通过此次事件的处理，我真正理解公司领导的良苦用心，只要按照公司的12字方针去操作，所有问题都一定会得到圆满的解决。

4、其他日常事务的处理：在这二个月中，公司先后举办了二次大的会议，一次为一年一度的广州建博会。作为人事行政部只是对其进行了配合和规范化的安排。另外一次是公司一年一度半年总结会，人事行政部对整个会议进行了具体筹划(包括会议地点、整个会议流程安排等工作)，通过这此会议也了解到自己安排这次会议还不够细致和周到，考虑得也不够全面，也对我这叫以后的工作提出了改进和更高要求。另就是人事行政部一些日常事务的处理，作为人力行政部在处理各个事务，我都希望能够及时高效的去处理完成，但是在实际工作中我还远远做的不够，在以后工作中需要进一步去加强。

通过一年的工作与学习了解，尽管我对公司的战略规划与经营情况掌握与了解还远远不够，还有许多需要学习提高的地方，但已深深爱上了这个大家庭，非常珍惜在公司工作的机会。希望能与公司共成长，虚心向领导与同事学习，不断提升自我，并结合自己过去的经验，不懈努力，踏实敬业，和部门同事一起，提高人力资源管理水平，共同推动公司发展。

二、工作中发现的问题及建议

任何事物总要经历从无到有，从小到大的历程，这一年来我们在制度的建设、人文环境、行政后勤等方面已经迈开了前进的脚步，在未来的日子里我们会越走越好的，相信从现在开始，公司体制将更加健全，完善，公司各部门将有更大的向心力，凝聚力；20__年我们会继续壮大的企业。付出与回报是相辅相成的，每个人都将自己看做是企业中的一份子、每个人都为此全心全意的付出、再大的困难再难的坎我们都可以趟过去。企业发展了，个人的价值也将得到提升。

商品录入工作总结篇四

4、培训和指导用户进行系统的上线和使用；

5、进行项目总结、价值提炼以及行业经验总结，做好内外部知识分享。

任职要求：

1、行业经验：具有3年以上项目实施或供应链相关工作经验；

4、学历要求：本科或以上学历，企业管理、物流管理、经济或计算机相关专业者优先考虑。

商品录入工作总结篇五

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：

商品录入工作总结篇六

您好！非常感谢您给我提供这么宝贵的机会和*台，能够让我在本公司学习和发展！也非常感谢您对我的信任，提供给我这么重要的工作岗位！

回顾从入职到现在的近三个月时间里，我学到了很多东西：从对物料的一无所知到渐渐了解；从对工作软件操作的生疏到流畅；从对供货商的陌生到熟悉；从对采购流程的生疏到逐步掌握；更让我学会了如何去发现问题和解决问题，如何沟通以及如何处理人际关系等。而这些，也正是我缺少的和亟待解决的。

现在，就这三个月来的主要工作情况总结如下：

首先，及时的将审核完毕的采购申请单整理打印出来，在牛经理核对以及划归供货商完毕之后，及时的下推采购申请单，生成采购订单；其次，在采购订单审核完毕以后，及时核对物料规格型号并联系供应商尽快备货发货；再次，接收货物后，认真验收货物及核对其价格，并将清单和货物运往各区

块库房；最后，协助完成入库、退换货以及采购物资报表等相关工作。

一、由于对物料的规格型号的认知不清楚以及经验的不住，导致需要和材料员核对物料信息数次以后才能明确，从而降低了采购工作的效率。

二、不够细心。主要表现在对物料的了解程度不够以及信息核对不清而导致的退货、换货问题。

三、对供货商的不了解而导致的不能及时通知供货商备货发货的问题。

四、工作经验不足以及相关知识欠缺的问题。

五、同事间配合存在不足的问题。

为了能够更好的完成今后的采购工作，在今后的工作中，我需要做好以下几方面： 第一，加强对相关知识的学习，提高自身素养，虚心请教老同事，提高工作效率。 第二，善于思考和反省，创新工作方法。

第三，严肃工作态度，做到认真谨慎。

第四，处理好同事间的关系，培养良好的团队合作意识。

第五，积极沟通领导和同事，以便顺利完成工作任务。

这三个月的工作，让我学到了很多宝贵的东西，也意识到自己的不足和缺陷。古语有云：天下难事必作于易，天下大事必作于细。终不为大，成其大；轻诺寡信，必多难。因此，在今后的工作中，我会针对自身存在的问题，改善工作方法和态度，团结合作，认真学习，积累经验和教训，恪守职业道德以及公司的规章制度，将采购工作顺利完成，以期能够

为公司的发展尽到绵薄之力。

再次感谢！望安！

采购员：

20xx年9月22日

商品录入工作总结篇七

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。

商品录入工作总结篇八

能成为我们厂的一名录入员，深感荣幸。自从进本厂以来，在业务主管和同事们的的大力支持和帮助下，本人认真学*，严格履行工作职责，较好地完成了本职工作任务。

进厂以来，本人尊敬领导，与同事关系融洽。为尽快进入工作角色，本人自觉认真学*本厂、本部门、本岗位的各项制度、规则，严格按照厂里制定的工作制度开展工作。能够坚持学*政治理论、与文秘工作相关的业务知识。积极参加厂里组织的各项学*活动，并利用业余时间进行自学。业务水*和理论素养都有所提高。

进厂以来，在业务主管和同事们的支持和帮助下，本人很快就掌握和熟悉本岗位工作的要求及技巧，严格做到按时按量完成厂里交给的材料和文件的录入、校对、复印等工作，保证打印材料准确、整洁、清晰，符合材料的规格。在文字排版上尽量设计的美观些，努力做到让打印出来的文件或资料便于大家使用。

在文字录入的同时，能认真执行保密制度，文字材料的底稿能妥善保管，印后能及时把作废的底稿销毁，不泄露保密材料及文件的内容。对校对过的废、旧材料和文件的纸张，也都能够妥善处理。

为了明确文印室里的办公耗材使用情况，我们制作了“文印登记簿”，对打印、复印或油印超出材料，都要如实登记。“厉行节约，杜绝浪费”。对于文印室里的计算机、打印机、复印机等设备和其它物品，能够严格管理好，保证文印工作顺利进行，并在工作中学会这些设备的简单维修与保养。

自从担任录入员工作以来，虽然在工作上取得了较好地成绩，但也还存在一些不足之处。如：文字功底较底，对电脑的应用和操作有待于进一步提高。这些不足都需要在今后的工作中加以改进。今后，我一定会倍加努力学*，刻苦钻研文秘知识、电脑知识、企业管理知识等各方面的知识，努力提高自身综合素质，力争做一名优秀的工作人员，为我们厂的兴旺发达做出自己应有的贡献。

在过去的20xx年里，我在公司领导的帮助下让自己在工作的锻炼中充分改善，不仅提高了自己的工作效率，还大大的提升了处理能力，让自己在前台的工作中能处理的更加完善。

面对今年公司的扩张，我也在工作中积极的提升自身的能力，好让自己能跟上公司的发展。为此，我首先对自己做的就是对自己的工作情况做了详细的总结和反思!也因此，我认识到了自己*时在工作中的问题和不足，如对设备、器材的维护，以及公司消耗品的补充等等，这类问题本都是我作为文员的职责，但却因为太过繁琐，所以并没有被我重视。

为此，在今年工作的前半年，我一直在对自己过去工作的问题进行反思，并改进自身的工作，让自己能一边提升自身的工作效率，一边更进一步的完善自己的工作任务。

商品录入工作总结篇九

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；
- 3、协助品类经理完成新签约商户的进场工作等；

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，在开始工作倒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。

销售管理是企业的大难题，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。

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