

# 2023年营运主管培训心得 营运主管工作的基本职责(优质8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 营运主管培训心得篇一

职责：

- 1、负责库房的卸货、装货、捡货等日常营运管理；
- 2、有一定的数据分析能力，能通过数据分析提出流程的改进建议；
- 3、协助经理管理日常营运工作，确保各项营运指标的完成；
- 4、发挥领导才能，激励和发展下属。

职位要求：

- 1、本科及以上学历，专业不限；
- 2、英语良好，计算机操作熟练；
- 3、熟悉制造业工作环境，有管理员工的经验；
- 4、五年以上在物流、快销或餐饮行业企业仓储工作经验；
- 5、良好的沟通能力和影响能力，有发展潜力和意愿。

6、诚实可信，能承担压力，具有分析/解决问题的能力；

## **营运主管培训心得篇二**

2、主动销售，为顾客提供建议及推荐商品

3、与上司分析及阐明目标并追踪结果

4、解决顾客的疑问及问题

5、提供高质量的服务

6、关注市场趋势及最新产品信息

7、本部门的产品管理:订货,库存,损耗,报损,毛利等等

8□haccp认证本部门准备及日常的检查情况

10、促销活动的管理、计划与执行

11、确保部门产品的标识及摆设与公司的陈列原则相吻合

12、直接面向目标客户和商品管理部开展工作，从而达成销售利润的增长

13、重点客户发展工作，协助现场营运部开展特殊的销售活动

14、员工管理，保证部门的员工和促销员都具备服务专业客户及销售意识

## **营运主管培训心得篇三**

职责：

- 1、监督各区域店铺每月销售目标的完成。
- 2、定期巡店(需提前制定出巡店计划)，及时发现问题(如导购素质、店长的管理水平、店铺形象、陈列等政策执行情况等)，在权利范围内的及时解决，权利范围外的及时上报。
- 3、现场指导店铺的销售工作，上传下达各项信息。
- 4、对团队实施物质及精神激励确保团队良好状态。
- 5、定期学习整理最新产品信息并对店铺进行传递培训。
- 6、定期收集整理并向上报告产品信息(包含新品)。
- 7、定期对店铺存货状况进行分析并提出调整建议。
- 8、对重点店铺进行重点跟踪管理。

任职要求：

- 2、形象好，气质佳，执行力强；
- 3、能接受全国范围内短期适应出差(不能接受者勿投)；
- 5、根据店内销售及时反馈市场需求，提出有效的促销办法。

## **营运主管培训心得篇四**

职责描述：

- 1、负责日常的员工管理、值班管理，值班中的`人员分配、调动及岗位检查；
- 3、协助营运经理进行本部门员工的岗位培训、监督及评估等工作；

5、按照排班做好日常资金核对，盘点及管理工作。

任职要求：

1、酒店管理、旅游管理等相关专业；

2、酒店、快速消费或服务行业岗位管理经验，影城相关经验者优先；

4、能适应综合工时制倒班。

## 营运主管培训心得篇五

1. 根据公司下达的各项规定和指标，认真搞好经营管理工作。

2. 负责员工管理，加强员工素质教育和专业技能的训练，及时了解员工思想动态，深入细致地做好员工的思想工作，培养员工爱岗敬业精神。

3. 负责分解销售计划，掌握经营和销售情况，对各供应商的商品结构，经营方式等做出合理的决策性指导，及时掌握各专柜每月的经营情况，并给予指导性的建议和改进措施，提高商场的经济效益。

4. 经营结构及大型促销活动的组织和实施以及商品标识牌□pop□商品摆放提出指导性建议，不断与供应商沟通，不断推出各种形式的促销活动。

5. 负责商品质量管理，严把质量关，杜绝假冒伪劣商品进场销售，定期组织员工市场调研，反馈调研信息。

6. 全面负责楼层营运管理工作，按公司对企业形象的统一要求，具体实施卖场管理，严格执行营运管理规范和管理制度，保证营运活动的正常进行，并不断提高服务质量，妥

善处理顾客投诉。

7. 组织本部门会议，及时传达总经理、主管副总经理的工作指示精神和公司相关会议、文件精神。

8. 严抓消防安全工作，培养员工的消防意识和应急能力杜绝安全事故的发生。

9. 对本部门工作目标，能够做出非常正确的决策，工作中经常提出新的方案或建议。

10. 认真组织实施市场调查，为卖场商品提供市场建议。

## **营运主管培训心得篇六**

职责：

1、执行公司的商品销售政策，完成公司下达的销售目标；

2、根据公司下达的销售指标，制定全年销售费用预算，做好销售成本及费用的控制；

3、根据公司目标制定年度、月度各区销售指标，组织、跟踪各区销售指标的达成情况；

4、管理、分配各区销售任务，指导各区完成销售目标；

5、和各区密切配合，针对业绩达成情况开展定期沟通会，并提出改进建议。

任职要求：

1、大专及以上学历，5年以上销售管理岗位工作经验，全国型零售连锁行业背景；

2、熟悉销售指标的制定、分解及销售数据的分析，极强的数据整合及统筹、规划能力；

3、知名零售品牌销售管理经验优先；

4、优秀的语言表达、沟通、协调能力，较强的亲和力、敏锐的洞察力和分析判断力。

## **营运主管培训心得篇七**

2). 制订各项年度工作计划及部门年度指标，参与公司重大决策；

3). 主管日常营运工作，领导营运部、招商部、企划部经理负责商场日常工作；

4). 有效处理在一线发现的问题和突发事件；

6). 与公司各部门做好横向沟通，并配合各部门开展工作；

9). 配合总经理执行、完成各项管理工作。

## **营运主管培训心得篇八**

1、负责对街区品牌店铺的环境卫生、柜台纪律、接待服务、商品陈列等进行巡视检查，做好巡场记录。

2、负责监督专柜补货是否及时，有无影响销售。

3、负责观察并汇总专柜日常销售情况，分析影响销售变动因素，对于下降幅度较大的专柜应与供应商一起查找原因，改进状况并及时向公司反馈信息。

4、定期召开供应商座谈会，听取意见并采取相应的纠正措施。

5、配合协助品类经理开展各项营运管理工作，监督并指导助理级员工日常工作流程。