

最新商场楼层主管工作总结及计划(优质8篇)

党委党支部是党的基层组织，承担着党的领导责任和党的工作任务。近年来，审计行业发生了一些重要的变化和趋势，对我们的工作提出了新的要求和挑战。

商场楼层主管工作总结及计划篇一

我们身为楼层主管，工作中一定要对各品牌商品进行各方面的了解。比如某品牌市场效应，风格，定位，成分，价位等等。商场楼层主管半年个人工作总结如下，快随本站小编一起来了解下。

这半年来，商场着重对员工的基础管理进行整顿。商场员工上班大多缺乏稳定性，人员调动很频繁，工作意识也不强。新员工不熟悉商场纪律和销售技巧，老员工自持待的时间长销售好不服从管理，开始的时候真的不知道怎么管才好。经过领导和同事一次次的言传身教，我逐渐在工作中加强了卖场巡查力度和管理力度，从开始的'提醒，到警告，到最后的罚单慢慢的提高员工的工作意识和纪律意识。现在卖场内虽不能说没有任何问题，但相较以前已有较大的改善，我也要继续学习提高自身的理论与专业知识，这样才能更好的管理好员工。

我们身为楼层主管，工作中一定要对各品牌商品进行各方面的了解。比如某品牌市场效应，风格，定位，成分，价位等等。以前我对品牌印象很模糊，以为不过就是一个牌子而已。进入公司经过这半年的工作与学习，我才知道这里面的学问很大。一个商品销售好不好取决于各方面的因素，我们做百货零售就一定要了解这些因素，才能尽可能的避免一些问题，提高销售，创造更大的利益。这些也是我以后还要继续学习

的内容。

在商场工作，商品或服务存在问题难免遇到顾客投诉。开始我特别害怕遇到客诉，怕顾客态度恶劣。后来在跟着同事一起处理客诉时，慢慢的学习经练，本着一切以顾客为中心的公司理念，做到有章可依，公正，合理，灵活的解决客诉问题。这半年来，我也独立处理了几起客诉，基本上都能让顾客与供应商协商解决问题。每次解决客诉后我都有种满足感，我自身与人沟通协调的能力也在逐渐提高。

商场楼层主管工作总结及计划篇二

我们身为楼层主管，工作中一定要对各品牌商品进行各方面的了解。比如某品牌市场效应，风格，定位，成分，价位等等。商场楼层主管半年个人工作总结2018如下，快随本站小编一起来了解下。

这半年来，商场着重对员工的基础管理进行整顿。商场员工上班大多缺乏稳定性，人员调动很频繁，工作意识也不强。新员工不熟悉商场纪律和销售技巧，老员工自持待的时间长销售好不服从管理，开始的时候真的不知道怎么管才好。经过领导和同事一次次的言传身教，我逐渐在工作中加强了卖场巡查力度和管理力度，从开始的提醒，到警告，到最后的罚单慢慢的提高员工的工作意识和纪律意识。现在卖场内虽不能说没有任何问题，但相较以前已有较大的改善，我也要继续学习提高自身的理论与专业知识，这样才能更好的管理好员工。

我们身为楼层主管，工作中一定要对各品牌商品进行各方面的了解。比如某品牌市场效应，风格，定位，成分，价位等等。以前我对品牌印象很模糊，以为不过就是一个牌子而已。进入公司经过这半年的工作与学习，我才知道这里面的学问

很大。一个商品销售好不好取决于各方面的因素，我们做百货零售就一定要了解这些因素，才能尽可能的'避免一些问题，提高销售，创造更大的利益。这些也是我以后还要继续学习的内容。

在商场工作，商品或服务存在问题难免遇到顾客投诉。开始我特别害怕遇到客诉，怕顾客态度恶劣。后来在跟着同事一起处理客诉时，慢慢的学习经练，本着一切以顾客为中心的公司理念，做到有章可依，公正，合理，灵活的解决客诉问题。这半年来，我也独立处理了几起客诉，基本上都能让顾客与供应商协商解决问题。每次解决客诉后我都有种满足感，我自身与人沟通协调的能力也在逐渐提高。

商场楼层主管工作总结及计划篇三

马驹过隙，岁月如梭，20xx的脚步已悄然到来，我们又迎来了新的一年。回首2009,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。下面，本人就2009年的工作向各位领导作一下汇报。

1、销售方面：儿童区年度销售任务09年为645万，实际销售，超额完成任务%。其中小狮猫销售为 ，占儿童区总销售的xx%波芭龙儿童乐园销售为 ，占总销售的 。童装区销售有几个高峰期，第一期为店庆期间，销售为，占总销售 。第二期为五一期间，销售为 ，占总销售。第三期为十一期间，销售额为，占总销售的 。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 ，实际销售为。完成任务的 。五一期间大部分品牌都参加了活动，所以销售额直线上升，占。

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。同年十二月份，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。

根据公司的发展需要，08年十月份，我成为童装区主管，主要负责童装区的日常管理工作。在这两个月中，主要工作内容为：

- 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；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09年的学习方向和工作计划：

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09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：

- (1) 了解业种内各专柜的销售业绩，及时组织特卖活动，以完成保底销售；
- (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；
- (4) 检查本品类公共区域的环境卫生、灯光照明、设施设备以及安全隐患等；
- (5) 检查各专柜内卫生清洁、商品陈列、商品价签□pop使用。
- (6) 监督管理各专柜议价销售和私收货款等情况；

以上是我xx年的工作总结和09年的工作计划，如有不妥之处，请领导批评指正。我现在是童装区的主管，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。

20xx年马上就要来临，*****也即将迎来自己两周岁的生日，回想和*****共同走过的岁月，心中真是激动不已。为此，我向公司领导保证，在新的一年里，我会为*****更加茁壮、健康的成长贡献我自己的微薄之力。愿*****像红日，越来越亮，红红火火！

商场楼层主管工作总结及计划篇四

我们身为楼层主管，工作中一定要对各品牌商品进行各方面的了解。比如某品牌市场效应，风格，定位，成分，价位等

等。2018年商场楼层主管半年个人工作总结如下，快随本站小编一起来了解下。

这半年来，商场着重对员工的基础管理进行整顿。商场员工上班大多缺乏稳定性，人员调动很频繁，工作意识也不强。新员工不熟悉商场纪律和销售技巧，老员工自持待的时间长销售好不服从管理，开始的时候真的不知道怎么管才好。经过领导和同事一次次的言传身教，我逐渐在工作中加强了卖场巡查力度和管理力度，从开始的提醒，到警告，到最后的罚单慢慢的提高员工的工作意识和纪律意识。现在卖场内虽不能说没有任何问题，但相较以前已有较大的改善，我也要继续学习提高自身的理论与专业知识，这样才能更好的管理好员工商场楼层主管半年个人工作总结商场楼层主管半年个人工作总结。

我们身为楼层主管，工作中一定要对各品牌商品进行各方面的了解。比如某品牌市场效应，风格，定位，成分，价位等等。以前我对品牌印象很模糊，以为不过就是一个牌子而已。进入公司经过这半年的'工作与学习，我才知道这里面的学问很大。一个商品销售好不好取决于各方面的因素，我们做百货零售就一定要了解这些因素，才能尽可能的避免一些问题，提高销售，创造更大的利益。这些也是我以后还要继续学习的内容。

在商场工作，商品或服务存在问题难免遇到顾客投诉。开始我特别害怕遇到客诉，怕顾客态度恶劣。后来在跟着同事一起处理客诉时，慢慢的学习经练，本着一切以顾客为中心的公司理念，做到有章可依，公正，合理，灵活的解决客诉问题。这半年来，我也独立处理了几起客诉，基本上都能让顾客与供应商协商解决问题。每次解决客诉后我都有种满足感，我自身与人沟通协调的能力也在逐渐提高。

商场楼层主管工作总结及计划篇五

这半年来，我也独立处理了几起客诉，基本上都能让顾客与供应商协商解决问题。每次解决客诉后我都有种满足感，我自身与人沟通协调的能力也在逐渐提高。2018商场楼层主管半年个人工作总结如下，快随本站小编一起来了解下。

这半年来，商场着重对员工的基础管理进行整顿。商场员工上班大多缺乏稳定性，人员调动很频繁，工作意识也不强。新员工不熟悉商场纪律和销售技巧，老员工自持待的时间长销售好不服从管理，开始的时候真的不知道怎么管才好。经过领导和同事一次次的言传身教，我逐渐在工作中加强了卖场巡查力度和管理力度，从开始的提醒，到警告，到最后的罚单慢慢的提高员工的工作意识和纪律意识。现在卖场内虽不能说没有任何问题，但相较以前已有较大的改善，我也要继续学习提高自身的理论与专业知识，这样才能更好的管理好员工。

我们身为楼层主管，工作中一定要对各品牌商品进行各方面的了解。比如某品牌市场效应，风格，定位，成分，价位等等。以前我对品牌印象很模糊，以为不过就是一个牌子而已。进入公司经过这半年的'工作与学习，我才知道这里面的学问很大。一个商品销售好不好取决于各方面的因素，我们做百货零售就一定要了解这些因素，才能尽可能的避免一些问题，提高销售，创造更大的利益。这些也是我以后还要继续学习的内容。

在商场工作，商品或服务存在问题难免遇到顾客投诉。开始我特别害怕遇到客诉，怕顾客态度恶劣。后来在跟着同事一起处理客诉时，慢慢的学习经练，本着一切以顾客为中心的公司理念，做到有章可依，公正，合理，灵活的解决客诉问题。这半年来，我也独立处理了几起客诉，基本上都能让顾客与供应商协商解决问题。每次解决客诉后我都有种满足感，

我自身与人沟通协调的能力也在逐渐提高。

商场楼层主管工作总结及计划篇六

进一步提高现场管理与自身的管理水平。多配合各柜组长及时将合理化信息和建议传达代理商，提升商场的经营效率与经营形象。商场商管部楼层主管个人工作总结如下，快随本站小编一起来了解下。

我从xxxx年x月加入xxx商管部，担任一楼主管，深感自己是一名最终端的经营者。主要职责是，维护整个一楼现场经营秩序的有序运行。具体日常工作内容，主要有员工规范管理，商品售后服务等。

半年来，在各位领导的关心，同事们的支持配合和员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，并成功把xxx品牌服装招商进场。基本完成了领导交办的各项任务。

俗话说“隔行如隔山”。如何做好楼层主管，对我来说依然是一个全新的课题。为此，我要不断学习，充实自我，做到干一行，爱一行，专一行，一方面要读好无字之书。还要虚心向领导，同事，员工学习。学习他们的专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事艺术等。同时在日常生活中坚持“多看，多听，多想，多做。”通过学习与实践的有机结合，逐步提高自身理论和业务素质。

注重规范管理,提高员工整体素质.今年来,专柜的营业员调动频繁,新员工对商场纪律和经营业务不够熟悉的状况。我在平时的工作中,加强了监督与执行力度。特别是一楼中厅的羽绒服专柜,营业员多数是临时招来的,人员调动特别勤。这些新员工纪律意识淡薄,上班窜岗,吃东西,带小孩现象时有发生。我从开始的提醒,到警告,最后的罚款来提高员工

的纪律意识。使部分新员工较快地进入工作角色，养成良好的职业习惯，维护了商场的良好形象。

加强现场巡视，保证经营秩序良好。楼层主管的工作就是现场，工作内容非常具体，琐碎的'工作。这也就需要自己有较强的责任心，保证经营现场对各种具体，琐碎的工作当场进行解决。使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便，舒适的购空间。

坚持公正，合理，灵活对待商品投诉事件。商品存在的问题，要做到有章可依。即要维护消费者中良好口碑，同时尽可能做到代理商的理解与支持。在这半年中，我也处理过几次投诉事件，基本上都能让顾客和代理商协商解决成功。每次解决成功一次投诉，我的心里充满成就感，自己的努力没有白费。

各位领导，同事□xx年让我依依不舍。在这半年里，曾流过辛勤的汗水，也流过泪水。正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长，进步着。在xx年的工作中，我将加强学习业务知识，进一步提高现场管理与自身的管理水平。多配合各柜组长及时将合理化信息和建议传达代理商，提升商场的经营效率与经营形象。希望自己今后能快乐地工作，并在工作中找到更多的快乐！

商场楼层主管工作总结及计划篇七

要有员工规范管理，商品售后服务等。

半年来，在各位领导的关心，同事们的支持配合和员工的通力协作下，较好地

履行了自己的工作职责，并成功把xxx品牌服装招商进场。基本完成了领导交办的各

项任务。

俗话说“隔行如隔山”。如何做好楼层主管，对我来说依然是一个全新的课题。为此，我要不断学习，充实自我，做到干一行，爱一行，专一行，一方面要读好无字之书。还要虚心向领导，同事，员工学习。学习他们的专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事艺术等。同时在日常生活中坚持“多看，多听，多想，多做。通过学习与实践的有机结合，逐步提高自身理论和业务素质。

注重规范管理,提高员工整体素质.今年来,专柜的营业员调动频繁,新员工对商

场纪律和经营业务不够熟悉的状况。我在平时的工作中，加强了监督与执行力度。特

别是一楼中厅的羽绒服专柜，营业员多数是临时招来的，人员调动特别勤。这些新员

好的职业习惯，维护了商场的良好形象。

加强现场巡视，保证经营秩序良好。楼层主管的工作就是现场，工作内容非常

具体，琐碎的工作。这也就需要自己有较强的责任心，保证经营现场对各种具体，琐碎

的工作当场进行解决。使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便，舒适的购空间。

也处理过几次投诉事件，基本上都能让顾客和代理商协商解决成功。每次解决成功一

次投诉，我的心里充满成就感，自己的努力没有白费。

各位领导，同事□xx年让我依依不舍。在这半年里，曾流过辛勤的汗水，也流

组长及时将合理化信息和建议传达代理商，提升商场的经营效率与经营形象。希望自己今后能快乐地工作，并在工作中找到更多的快乐！

商场楼层主管工作总结及计划篇八

马驹过隙，岁月如梭□20xx的脚步已悄然到来，我们又迎来了新的一年。回首2009,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。下面，本人就2009年的工作向各位领导作一下汇报。

1、销售方面：儿童区年度销售任务09年为645万，实际销售，超额完成任务%。其中小狮猫销售为，占儿童区总销售的xx%□波芭龙儿童乐园销售为，占总销售的。童装区销售有几个高峰期，第一期为店庆期间，销售为，占总销售。第二期为五一期间，销售为，占总销售。第三期为十一期间，销售额为，占总销售的。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，实际销售为。完成任务的。五一期间大部分品牌都参加了活动，所以销售额直线上升，占。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。同年十二月份，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。

根据公司的发展需要，08年十月份，我成为童装区主管，主要负责童装区的日常管理工作。在这两个月中，主要工作内容为：

- 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；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09年的学习方向和工作计划：

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09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：

(1) 了解业种内各专柜的销售业绩，及时组织特卖活动，以完成保底销售；

- (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；
- (4) 检查本品类公共区域的环境卫生、灯光照明、设施设备以及安全隐患等；
- (5) 检查各专柜内卫生清洁、商品陈列、商品价签□pop使用。
- (6) 监督管理各专柜议价销售和私收货款等情况；

以上是我xx年的工作总结和09年的工作计划，如有不妥之处，请领导批评指正。我现在是童装区的主管，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。

20xx年马上就要来临，*****也即将迎来自己两周岁的生日，回想和*****共同走过的岁月，心中真是激动不已。为此，我向公司领导保证，在新的一年里，我会为*****更加茁壮、健康的成长贡献我自己的微薄之力。愿*****像红日，越来越亮，红红火火！