# 最新商场年会的活动总结(三篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-06-27

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**商场年会的活动总结篇一**

一、做好宣传工作，营造节日氛围

为更好的开展此次主题活动，营造浓厚的节日氛围，各社区妇委会结合“七夕”主题活动，召开妇女委员会议进行宣传，街道妇联制作了七夕节日宣传标语，对节日的来历和\*俗传统进行宣传，受到辖区内广大群众的好评。此次活动，共张贴宣传标语75条。通过宣传活动，进一步使人们关注这一传统节日，为整个社会营造浓厚节日氛围起到了巨大作用。

二、举办七夕爱情讲座，体现真情关爱

在七夕节前夕，妇联举办了“七夕爱情讲座”，讲座从“七夕节”的渊源、传说、习俗以及诗词等方面向参加主题活动的人员宣传了“七夕节”的文化内涵，让大家了解七夕文化所蕴含的崇尚忠贞爱情与向往幸福生活的美好情怀。大家还围绕七夕佳节颂扬忠贞爱情，家庭幸福的主题，诵读爱情诗歌，激发人们对真情的追求，对共建美好家园，共享美好生活的热爱之情。

三、开展巾帼志愿服务行动

节日期间，妇联组织开展了巾帼志愿服务行动，以志愿服务的形式度过一个特别的“七夕”佳节。在街道妇联的组织下，各社区积极响应，组成了40余人的志愿服务小组，对辖区内部分卫生死角进行清扫，维护小区道路的环境卫生。同时，对辖区内建国前老党员、孤寡老人进行了服务，帮助其打扫卫生、清洗衣物。大家以快乐的心态去享受服务，增进彼此间的感情。

四、传播传统文化，共创文明社会

街道妇联借此节日大力弘扬传统文化，营造和谐之风，广泛宣传互助友爱，共建文明社会，让文明之风进社区、进家庭。活动开展以来，得到了全体干部职工的支持，大家在工作中，更注意职业文明礼仪，以文明的语言、文明的仪态为来访企业和群众服务。同时，以七夕体现家庭美满追求之意义为抓手，积极倡导文明进家庭，追求家庭和睦美满，在潜移默化中教育群众告别陋习，树立文明新风，为文明社区、和谐社区的创建打下了坚实基础。

通过此次主体活动的开展，进一步继承和弘扬了中华\*族传统文化，为营造社会和谐，家庭幸福，为树立人们正确的爱情观、价值观和人生观做出了贡献。根据区文明办的有关通知的精神，深入贯彻落实党的xx大提出的弘扬中华文化、建设中华\*族共有精神家园的战略任务，大力推进社会主义核心价值体系建设，更好地利用传统节日弘扬中华\*族优秀文化。

**商场年会的活动总结篇二**

xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员，我现将我的年会总结及心得呈现如下。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短

的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业工作做到。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

**商场年会的活动总结篇三**

一年来，在科长的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的好评。总结起来收获很多。

一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

二、做好了员工的管理，指导工作，领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了领导的肯定。

三、合理安排好收银员值班、换班工作，收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响自身的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

四、抓好一级工作，给领导分忧，做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

通过年会总结，我有几点感触：

其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。那么如何主动的发扬团队精神呢具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找