# 2024年大型商场保安年终总结大全

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-07

*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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些...*

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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**大型商场保安年终总结篇1**

20\_\_年保安部在商场各级领导的大力支持与关怀下，在其他部门的积极配合下，经过全体员工的努力，团结协作，任劳任怨，比较圆满地完成了商场各项安全保卫工作，以及部门所承担的日常工作和一些临时性任务，部门的工作水平也有一定的提高，总体而言，保安部已逐步迈向正规化，发展趋势良好，但在工作中还存在一些不足之处。现将一年来我部门的工作向各位领导及同志们做一个总结汇报。

　　一、安全保卫工作

保安部做为商场的形象窗口，是商场保持正常运转的枢纽部门，也是处理商场紧急事务，和消费者打交道最多的一个部门，同时安全保卫工作责任又重于泰山。20\_\_年商场陆续举行了\_\_等大型的户外活动，保安部在商场领导的正确指导和安排下，积极配合其他部门，圆满完成了各项大型活动的安全保卫工作，做到了无一例安全事故，无一起伤亡事件，无一起消费者投诉的要求，在\_\_会场开幕式上，受到了到场领导的一致肯定。

今年在正常的消费者接待中，我部门员工通过商场视频监控系统，时刻抱着对消费者生命财产安全高度负责的态度，高标准严要求完成自己的工作任务。全年未发生大的失窃、失火事件。同时，针对商场地质条件复杂多变等情况，在天气状况不好的时候，我们建立了专人巡查制度，将客房、餐厅、游道及山体纳入我们常规的监测范围内，始终将危险排除在萌芽状态。

二、消防工作

消防工作始终都是商场工作的重点。为了把消防工作做好，为安全经营保驾护航，我们本着预防为主的思想，实行消防安全责任制，确定部门经理是部门安全第一责任人。每月组织一次防火检查，及时消除火灾隐患。制定了详细的检修计划，对各种消防设施进行检查、维护、保养，\_\_\_\_年5月份对全商场的灭火器进行了年度检查及加压维护，8月低在\_\_开幕之前，对商场的消防应急设施进行了及时的更换和补装，确保各项设备正常运行。另外，由我部门牵头，\_\_\_\_年的5月和7月份，对全商场进行了两次消防知识培训。在\_\_\_\_年度市区组织的各项消防大检查当中，我商场均顺利通过，并受到相关主管部门的称赞。

三、员工素质方面

为了建设一支高素质的保安队伍，配合各部门做好对客服务，一年来保安部积极参与商场组织的集体学习活动，开展了一系列的培训学习和思想教育活动，每个星期我们会定时召开部门通气会，反复强调对仪容仪表、文明用语、行为规范的要求，服务至上的角度出发，我部门规定：个人能解决的问题马上解决，需要

其它

部门处理的主动和其他部门联系，不让客人多跑路，对客人的意见及时反馈给商场领导，始终笑脸相迎，当好商场第一道靓丽风景线。

四、检票和指挥车辆工作

检票工作是保安部的基本工作，也是最重要、最艰巨的的工作之一。往年，由于员工自身立场不坚定，加上管理疏忽，导致每年商场和水上乐园都有逃票的行为。\_\_\_\_年在商场领导的关心支持下，我们在以前的基础上实行了更加严格的检票制度。确实需要免票的消费者我们会告知在商场行政办公室办理有关的准入手续，其他消费者一律凭票入内。另外，我们还实行轮岗轮班制度，有效减少了人情票的发生。应该说，\_\_\_\_年保安部的验票检票工作较之往年还是有很大的提高。另外，商场停车场车位有限，在夏季高峰期，每天有四五百辆车来来往往，指挥车辆的工作艰巨而又艰辛，但是我部门员工在其他部门的有效协助下，克服困难，较为出色的完成了这个工作。对此，我深表感谢!

　　五、存在的不足

保安工作确实存在一定的不足，主要是以下两点：

1、员工综合素质有待加强。由于平常学习培训的时间较少，因而部分保安人员的综合素质有所欠缺，普通话不够标准，个人形象及穿着不注意，影响了商场的整体形象，新的一年，我们将着重强化提高员工的综合素质，通过培训、集中学习、部门经验交流会等来带动工作氛围、态度及个人素质的全方位提高。

2、员工的口头解释能力不强。由于缺乏对商场的了解和相关的专业培训，我部门员工面对消费者的疑问，口头解释能力普遍不强。有时候“心有余而力不足”，好心办坏事。新的一年，我们将建立专门的制度，由部门经理带头，学习、了解商场的相关知识，力争用最短的时间把商场各方面的精髓都了解清楚，争做商场最熟悉的的“讲解员”。

对于这些已经出现的缺点和不足，我们会高度重视，在接下来的工作中，结合部门实际情况，扬长避短，在树立商场形象和完善保安部内部建设上狠下功夫，层层抓起。相信在商场领导的支持下，在部门全体人员的努力下，来年我们一定会取得更好的成绩，以不辜负各级领导的期望与厚爱。

**大型商场保安年终总结篇2**

今年又在不知不觉当中过去了，我作为商场的保安，这一年来对我的成长是巨大的，因为这一年遇到了特别多的特殊情况，可能的增加了我的工作阅历以及工作经验，可能在去年我还不敢说自己是一个特别成功的保安，但是我现在可以非常自信的说，我的工作能力可以跟这个商场任何一个保安相提并论，除了我们的队长。我想这一年的经历我很难忘却了，真的就是我保安工作当中进展最迅速的一个阶段。

　　一、认真负责，时刻铭记责任

商场本来就是个人口特别多的地方，有句话说得好，林子大了什么鸟都有，我自然就会有很大的可能遇到特别的人，特别的情况。比如小偷扒手、痞子无赖、强买强卖等等情况，我非常的清楚自己在商场巡逻的职责，所以你只要用心的去观察，就会发现，我跟其他保安的训练方式都是不一样的，他们显得很随意，不会像我一样提起精神打量周围的一切，寻找一切可疑的人。我在进行工作的时候，每分每秒都是认真负责的，因为我不希望在我值班期间有任何店铺或者是消费者造成损失，我就是他们的保障者。

　　二、面对危险，冷静沉着应对

今年，发生过两次偷窃事件，一次是一个女士坐在商场的椅子上休息的时候，一个扒手就趁机坐在旁边，用工具把她的包划开了，拿走了钱包，但是她却是毫不知情的，这一幕正好就被我在保安监控室你看的一清二楚，我看见小偷是往北门去的，我就让工作人员把北门给封锁了。我就赶紧去堵他，出其不意，成功制服。还有一次就是，一个流浪汉，在我们商场关门了都没有出去，一直待在商场里，就是想趁着没工作人员了，他就可以在这大吃大喝，最后还会是被我在巡逻的时候发现了。顺利的将其赶了出去，不过他已经吃了一些货架上的东西了。还有很多类似的情况，我也不知道为什么，今年商场这样的情况大部分都被我给遇见了，增加了特别的多的工作经验。

三、下一年的

工作计划

我肯定是需要思考一下下一年的发展方向了，我记得商场保安队副队长的位置还是空着的，我一定要在今年结束之前，尽可能的展现自己的工作能力，顺利的得到那个位置，我觉得我是有那个能力的，至少在同级别的保安来看，没有一个人有我这么认真负责，有上进心。但是我还是不能放松，能不能有功劳另说，我首先得保证，一点错都不犯，这才有我的机会，相信自己一定行。

**大型商场保安年终总结篇3**

20\_\_年是经营结构大调整以后，购物中心在商场调整经营新的一年。一年来，在公司董事会和部门经理的正确领导下，在中心全体干部员工的共同努力下，创新破难，搞活经营，夺得了社会效益和经济效益的双丰收。上半年商品销售总量提高，年销售达到亿元；商场在消费者中的认知度、信誉度迅速提高，品牌效应得到更大辐射。

公司对各门店进行经营结构的战略性调整以后，我们部门在新的经营环境下呈现了新的变化也碰到了新的问题：

一是经营品种定位的调整。品种价格体系比原来调整40%，人员的业务能力提高了%，已经成为商场经营新的排头兵。

二是业态特色明显。以百货为主要业态，加大平价服装经营比重，品牌名牌荟萃。

三是管理难度加大。企业经营人员的调动和流失，经营成本相应增加，管理难度加大。

四是行业竞争加剧。

为进一面对新的经营环境和市场竞争，为完成和超额完成今年公司下达的万元的商品销售指标，我们部门从调整商品结构到搞好营销促销，从加强内部核算到保证经营安全，动了不少脑筋，想了许多办法，采取了一系列行之有效的措施，收到了良好的效果。回顾20\_\_上半年年的工作主要抓了以下几个方面：

1、抓好营销促销,缩短市场磨合。商场从引进到商品适销到消费者认可有一个过程，为尽量缩短这个磨合期，我们在采购分析市场营销促销上做文章。在去年底我们部门的销售业绩的良好态势，我们部门乘势而上，抓住五一，推出一系列强有力的促销活动，聚集人气，扩大影响，促进销售，实现经营开门红。节日旺季过后，购物中心及时调整思路，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。针对商场客流晚上好于白天、双休日好于工作日、节日好于平时的特点，积极争取厂方支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。同时，根据顾客把逛商场、购物作为一种休闲方式的特点，增加促销活动的娱乐性、参与性，努力使商业促销活动具有更多的文化含量。一年来，购物中心推出大小促销活动不少于次，做到了周周有活动，日日有优惠。购物中心开业一周年期间，公司统一策划推出“六店同庆”促销活动，规模大、范围广、促销资源丰富、优惠力度空前，形成销售高潮。五一长假几天，商品销售多万元，创销售新高

2、抓商品结构调整，适应市场消费需求。一年来，购物中心始终把商品结构调整，组织适销对路商品，提高商场坪效作为一项重要工作来抓落实。节日旺季过后，各部门主动对前期工作进行了分析总结，对商品的销售业绩进行排队，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整。一年来，购物中心各部门淘汰品牌只，引进到位品牌只。如女装部4月份引进某品牌平价内衣，一上柜就受到消费者的青睐，最高日销售超过万元，五月份就成为同行业平价销售的销量冠军。

3，层层分解经营指标，调动各方积极性。根据公司下达的年度计划，各部门结合实际认真分析有利因素和薄弱环节，仔细进行测算，根据品牌和季节特性，将销售指标按月、按季层层落实到柜组、品牌，明确目标，落实措施，激发员工的工作积极性和主动性，做到千斤担子共同分担。不少部门在与厂方签订合同时，针对商品特性，采用了保底销售的办法，以保证企业收益。

4、强化责任心，落实责任制。为确保企业消防、社会治安综合治理和商品质量安全，从制度管理入手，部门与柜组层层签订了安全责任书、商品质量责任书，明确责任人和责任范围，做到一级抓一级，一级对一级负责。此外，还积极了解商品在技术监督部门委托权威部门对商品的质量进行不定期的检测情况，为员工和消费者提供商品质量方面的咨询服务。

5、加强资金管理，节约费用支出。坚决贯彻执行公司资金管理制度，特别是在货款支付上强化了计划性，加大了调控力度，做到合理调配和使用好资金。厉行节约，职能部门加强对电话、空调，传真、复印以及营业用具、文具用品、广告宣传用品等的管理，及时将核算费用。合理安排班次，减少了员工的加班加点和费用支出。千方百计节能降耗，减少费用支出。

6、推进商品准入的完善性，完善合同管理。部门坚持做到引进商品由上一经部门及时审批，在同意引进并签订厂商合同后，商品才能上柜销售。严格履行商品准入制，上柜商品必须取得合法、有效证件。根据去年实行厂商合同管理的实践，今年对合同条款作了适当的修改，并要求各部门切实把合同签订工作落到实处。一年来，讨论商品引进次多个品牌。各部门签订商品购销合同份。整理建立了客户档案。

7、进行商品零库存管理试点，探索新的管理方法。为适应经销模式的变化，节约管理成本，部门在公司指导下积极探索商品管理新方法，在学习他人经验的基础上，结合本部门的实际，制订了商品零库存管理办法，并在内部率先进行了商品零库存管理的试点，并取得一些经验，为逐步推广进行了有益的探索。

8、抓好业务培训，提高员工素质。一是抓好员工的上岗培训。做到了不培训不上岗。二是抓好在岗员工的基础业务知识的培训。。经常及时的进行业务知识培训，在培训考核的基础上，结合员工平时表现和业绩，积极向上一级部门推荐、培养公司可持续性人才，

9、加强本部门精神文明建设，努力提高服务水平。一是针对商场员工的实际情况，为保证服务质量，经常开展了以文明用语、礼貌服务为主题的“文明礼貌服务的督导教育，对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规、文明用语抓起，树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因为员工调整而导致服务规范不到位的现象。二是积极参与各项创建活动。为树立商场“窗口”形象，发挥服务业在创建活动中的示范带动作用。

20\_\_年在部门员工的共同努力下，购物中心的经营管理工作取得了一定的成绩，但对照公司要求和企业发展需要还有很大的距离，特别是在营销创新、机制创新方面需要进行不断的努力和开拓。我们要在公司董事会的领导下，认真总结经验，学习先进方法，提高管理水平，争创更好业绩，为明年迈上新台阶做出更大贡献。

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