# 关于文员周工作总结800字的范文

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-06-26

*以下是为大家整理的关于文员的周工作总结800字的范文，欢迎大家阅读！　　了解各店日销售情况，适时掌握各店销售情况。　　督促各区经理对店内人员新品知识的培训以及对店面的考核。　　了解各店人员状况，协助财务做好店面租金单与缴税事宜的跟踪情况。　...*

以下是为大家整理的关于文员的周工作总结800字的范文，欢迎大家阅读！

　　了解各店日销售情况，适时掌握各店销售情况。

　　督促各区经理对店内人员新品知识的培训以及对店面的考核。

　　了解各店人员状况，协助财务做好店面租金单与缴税事宜的跟踪情况。

　　为做好办公室的管理，参考北京总部的考勤管理制度试行稿，拟定海盛公司的考勤制度报张总审核后执行。

　　整理海盛社保计划书,统计社保人员明细，并在网上申报。《因办理时间是11月14日，刚好周六，网上申报受理时间是截止到11月19日，受理时间是在申报后的2到3个工作日内，我会继续跟进。》

　　为了提高办公室的工作效率，按照张总的意思已经招聘好两名文员，一名会计，一名库房管理员。库房管理员在店内实习5天考核后现已安排上岗，跟库房部熟悉日常工作流程。一名文员刘晓英在店实习三天，因其表现不错，又是周一办公司工作任务量增加，所以已安排上岗，主要工作是协助谭巧娟做好各类报表的统计。另一文员陈冬友现安排在洪湖店实习，已经实习3天，计划是派给加盟部，具体等实习考核过后再做安排。新来应聘的会计李颖已经安排下店实习一周，目前在前进店，具体工作待实习考核后再定。

　　针对本次会员日总结：

　　这次会员日当天广东区域直营店的总销售是65256元，比上月下降金额为元。但是本月店面增加三个，所以总体来说本月会员日没能按预期的超过计划.这一点需要我们做出总结。这次会员日部分店面都有增长趋势，但是我们的大店长安店以及湛江店，南海店都在下降，我会更及时的跟各区经理沟通，分析原因，去改进不足，在剩下的十天里，更加努力，才能创造出傲人业绩。我们在会员日这一天的销售，就能足以见证各店面对会员的维护工作的用心程度。

　　接下来的十天，广东的同仁们定会齐心协力，努力前进，完成任务。

　　梁倩

　　XX-11-16

　　点评：本周的会员日中，前进，惠沃，南宁，南城，长安，晋江4851，惠吉3349，前进店未能连续冲过万元，但，其实，整体的销售也能提升起来，给我们看到区域内的绝大部分的店是有潜力可以提升的，销售之本在于人，所以，我们还是要将人的工作抓好，合理的调整，合理的激励制度，合理的管理培训，合理的销售策划，相信在本月剩下的1/3的时间里，能出色去完成本月的总销售任务。

　　二，东区区域经理助理曾黎的工作总结：

　　张总：你好！我是曾黎。给你发11月9号到11月15号的总结。

　　9号-10号去深圳开会。

　　11号回惠州。

　　这个月任务现以完成87%，计划在20号完成本月任务。争取做21万！

　　12号去了吉之岛，当天下了一天的雨，几个店业绩都好差，13号业绩明显回升。

　　本周与上周业绩相比，惠州店和南城业绩有所提高。吉之岛和上周差不多持平，长安和韶关有所下降，但是在这个星期一定会追回来的。

　　巡店员工提出申请：

　　1，吉之岛要2个美导工作牌，一个店长工作牌，和工衣一件。

　　2，长安店:顾客反映瓶子质量不好，我们都说品牌高档，但都是给塑料袋，希望申请多纸袋子。

　　3，南城店：招人不好招，别人一听到底薪那么低就不来了，希望把底薪提高，单提减少，这样好听，也好招人。

　　4，韶关：一直两人上班，也一直没有休息，也天天加班，一直也招不到人，想申请看有无补贴。

　　点评：从曾黎的工作中，可以看出长江后浪推前浪的势头，自从冯利萍到北京区域代职经理后，曾黎已经能适应现在的工作，希望再接再厉，将东区的销售本月再提一个新高！各店的要求问题，请和营运经理商量后，能解决的，立刻解决，保证店员无后顾之忧。

　　三，西区经理助理王立燕的工作总结

　　本周两天会议结束后,我又于11日返回了南宁店.

　　这周有着本月最为重要的日子.(周日的会员日)也是各店冲销量的时刻!

　　西区的姐妹们也都做好了充分得准备,可成绩还是不尽人意!茂名.龙岗店始终不温不火地进行着.会员日销售和上月是差不多的.

　　1，湛江店的销量本周最不理想.周五和店长进行了一次沟通,周六和会员日稍微好点!

　　2，南宁店基本稳定.会员日都早早地到齐了.

　　经过大家的共同努力销量同上月相比有了突破!但和一些优秀店比起来还有很大差距.还得不断加强,继续前进!

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