# 楼房单元长工作总结(推荐24篇)

来源：网友投稿 作者：繁花落寂 更新时间：2024-07-25

*楼房单元长工作总结1各位老师同学非常感谢同学与老师的信任，我很荣幸，从xx年3月份至今，一直担任本班常务副班长一职。时光苒荏，流光飞逝，转眼间，进入大学生活已经有半年了。回忆这段时间的工作，在与辅导\*\*师的\*\*下认真按照学校的各种规章\*\*去...*

**楼房单元长工作总结1**

各位老师同学非常感谢同学与老师的信任，我很荣幸，从xx年3月份至今，一直担任本班常务副班长一职。时光苒荏，流光飞逝，转眼间，进入大学生活已经有半年了。回忆这段时间的工作，在与辅导\*\*师的\*\*下认真按照学校的各种规章\*\*去严格要求自己，认真做好自己的本职工作，不管在工作生活学\*\*，都取得较大的进步。同时积极配合班长工作，带领全班同学积

极参加学校\*\*的各项活动，在各个方面都取得很大进步。我的工作是统筹并协调各班委管理好班级日常事务，协助同学们在生活，学习等方面，并努力创建优良的班风学风。作为副班长，我在这个职位上最终体会了其间的辛酸苦辣以及甘甜，也就是在其位，谋其职。对于同学们\*时打打闹闹，不亦乐乎，但是在要害时刻就不一样了，必须要严肃认真。我不知道老师和班里的同学们是怎么看我的，但我觉得我还是一名合格的副班长。回忆这半年，我们和全班同学，在辅导老师的\*\*下，积极展开班级建设工作，并根据全班同学的特点和实际需求，展开了活动，借着学校进行评估的机会，严肃要求自己和同学们，使大家养成了良好的生活习惯，并且狠抓学习不放松，期间有一定的成果，

但是同时也存在很多的不足，现将具体情况报告如下：在任职之初，我负责统计了大家的新生\*\*问卷，还有籍贯联系方式等信息，半年的时间里在班长的带领下，我和各位班委\*\*各位同学积极多次参加了学校各种工作，包括打扫书名楼教室和\*\*同学们志愿参加图书馆整理图书等活动，在工作中，我们不仅学会了一些工作方法，更在团结合作中体会到了集体的力量，惟独团结在一起才干发挥出大家的力量。并且通过我们的努力付出将校园建设的更加美好。在日常生活中，我配合班里通知活动，向着效率，人人满足的方向前进。同时也发明了一些问题：班委间交流不够，部分同学不是能很好的协调班级和学生会工作之间的冲突。但是经过这半年的锻炼，大家明显进步了许多，各个问题都得到了解决和改善。在这半年多的工作时间里，我感觉自己更成熟了，不再耍小孩子脾气，渐渐体会体谅别人的难处，开始替他人着想，不再以自己为中心。工作虽然细微繁琐，但是我开始享受这份工作给我带来的变化，同时，我深知在我身上还有许多的缺点和不足。在生活工作中，与同学交流还有欠缺，工作有些情绪化，办事毛躁，处理问题不够成熟等，我也很快乐各位同学对我\*\*建议，让我更加进步同时可以更加完美的完成班级工作。进入大学来自不同地方的同学聚集一个班集体，形成了一个友爱的大家庭。我很快乐可以担任xx心理一班的副班长，

竭尽自己的全力为同学们服务，也在实践中渐渐地锻炼了自己的能力，使自己受益匪浅。同时班委们要起到模范带头的作用。在学\*\*，不仅要自己走在前面还有带领大家创建良好学风，与大家共同奋斗；在生活上，也要尽所能的为同学服务。班级所获得的进步并不是哪个班\*\*一个人的功劳，而是依靠全班同学的积极配合和共同努力。真真正正的做好自的工作，切切实实的达到效果，才不会违反自己对同学们的诺言不辜负大家的信任。在今后的时间里，我依然会做好自己的本职工作，虽然在工作期间可能会遇到一些艰难，但只要静下心慢慢思量冷静的处理问题，问题便不再艰难。我会与大家继续努力向前，不断进取。

以上是我的述职报告，请同学们指正。

**楼房单元长工作总结2**

时间过得真快，又是一年过去。刚刚过去的20xx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级\*\*的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们金牌卫浴店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让\*\*”到积极的“我要干”。

为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，一年来，我们坚持做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、在上级\*\*的关心帮助下，在全店工作人员的努力下，20xx年，我店营业额实现万元，比去年增长25%。

成绩只\*\*过去。面对20xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1．加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2．\*\*加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3．树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4．加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不\*\*的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**楼房单元长工作总结3**

时光流逝，岁月如梭，转眼20xx年以离我们远去，迎来的20xx年，对我来讲即是机遇也是挑战，不管前方的路有多么的曲折，我都会选择应对，发挥自己的潜能，去挑战20xx。

时间总是在不知不觉、忙忙碌碌中悄悄地过去了，转眼即将迎来新的一年，回顾来到公司的短短的2个月里有得也有失，我对新环境，新事物比较陌生，在公司领导和同事的帮忙下，我很快学习了房地产基础知识和沙盘的演练及其房地产市场。

作为一名置业顾问，深深感受到自己身肩重任，自己的一言一行代表一个企业的形象，所以要提高自己自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和专业技能，此外，还要广泛了解房地产市场的动态，并努力做好自己的工作。

在那里跟大家一起分享一下在这短短的2个月时间里学到的东西，也许我还不是做的很好，期望以后大家相互学习，让我们成为一名最优秀的置业顾问。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要坚持热情。第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的时候就能具体问题具体分析，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就能够针对性的进行化解，为客户供给最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户能够放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。第九、我们每一天工作在销售一线，应对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去应对工作和生活。人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。有一颗进取上进心，也是进取心，就是主动去做应当做的事情。

在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的一年，这一年是有意义的，有价值的，有收获的，公司在每一位员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在激烈的市场竞争中占有一度之地。

**楼房单元长工作总结4**

首先感谢一个月以来大家对我工作上的帮助与\*\*。作为没有管理经验的我，初次挑起这个担子，深感职责重大，但是在在座各位的共同努力下，我们店在这个月还是取得了可喜的成绩。那么做得好的方面，我们要继续保持和发扬，欠缺的方面我们要逐步加以改进，全面提升我们店的综合素质，增强我们店的综合竞争力。

下面，我就下一步的具体工作讲三个方面的意见：

一、店面的日常工作有待进一步加强

1、清洁卫生方面。

2、陈列方面。

前三排和端头的陈列是不允许存放库存的。一直以来，每次收货都在提醒，不要把刚收的货摆放在后面，一定要去掉外包装，与药品一对一放整齐，在收货的时候我们都应该随时调整排面，看到某种货库存多的，而排面又只有一个的，随手都应该调整过来，不要等到后来才来做，有可能后面没有看到又忘了。提醒一次有可能是因为说得不够具体，提醒二次有可能是因为说得不够透彻，那么提醒三次四次我们就要从自己身上找原因了。

3、药品的标签方面。

在日常工作中发现，我们的价签经常不是在药品的正中间。那么，面对这种情况，我们每次在做完清洁以后，要随时注意架签是否移位、或是被摆在了排面的后面，应该随手加以调整。特别是在我们\*时不忙的时候，应该随时关注自己及周围货柜的标签问题，要做到工作中分工不分家。

4、收货方面。

我们每一次大会小会都在讲这个问题，尤其是收到裸瓶而又需要打条码的情况下，大家对这方面都还是有所改善，而对我每次调的货，有的时候调得多的情况下，大家对我都有所包容，这点很感谢大家。但我们\*时仍需要注意的就是，收到品名一样，厂家一样，只是规格不一样的药时，要特别注意别放错位。同时，大家都要有个习惯，来了新药的时候要及时参照进货单上的价格并写上标签，这是我们大家必须要做到和完善的。

5、售后方面。

下个月就是积分兑换，尤其是收银台这块，可能要多花些精力，多说一些，做好我们售后积分兑换工作，以此促进我们销售工作的开展，让我们的销量更上一层楼。

二、精神面貌有待进一步提高

无论店面大小都是一个集体，我们既要做到是顾客的“贴心人”、又要做到是同事的“贴心人”。无论是工作中还是生活中我们都要互相爱护，互相包容，互相沟通，和睦地相处，这样才可以让整个集体显得更加富有生气，更加温暖，大家工作起来也才劲头十足，这样，我们才能做到心往一处想，劲往一处使，使我们的工作环境显得更加轻松和温馨。

三、规范服务有待进一步深化

药品作为一种特殊的商品，它关系到民众的生命健康安全。因此，我们在出售药品的同时，还应该为顾客提供专业的药学服务，以保证顾客用药安全、有效、合理。为了给顾客提供优质的药学服务，我们必须进行全面、系统地学习和掌握，努力提高我们的自身药学服务水\*。我们在对待顾客时，要视顾客为自己的亲人，一切站在顾客的角度着想，给顾客一个正确的引导。要始终相信先要有服务，然后才有销售。要始终做到：“干一行，爱一行，爱一行，专一行”。我们的宗旨就是要保证在服务的\'每一个环节，每一个步骤都能增加顾客享受和体验服务时的价值，只有这样，才能增加我们的回头客，提高我们安康二店的知名度。

在最后，我们全体人员要牢固树立“细节决定成败”的经营理念。经济学家认为，差距是从细节开始的，1%的细节可以导致100%的失败。在这里，我们可以假设，我们去一个饭店什么都好，就是看到端菜的服务生衣衫不整、脸手肮脏、服务态度很蛮横，那么，你的第一感觉会是什么？你还能在这里继续喝你的小酒，吃你的小菜吗？所以，我们必须树立细节决定成败的经营理念。“天下大事，必作于细，天下难事，必成于精”。天下的难事都是从精准要求做起，天下的大事都是从细小开始，希望我们全体兄弟姐妹把每一件简单的事做好就是不简单；把每一件\*凡的事做好就是不\*凡。

同事们，我衷心地希望，通过今天的会议，大家一定要积极行动起来，在各自的工作岗位上发挥作用，为公司、为我们店的全面协调发展，为提高我们自己的收入而努力奋斗！

**楼房单元长工作总结5**

在即将过去的xx，有许多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了非常大的进步，同时，也觉得有许多的不足之处。

作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者；

二是要有的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理\*\*。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

一、认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二、做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三、通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四、以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

五、以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩！新的一年即将来临，成绩只能够\*\*过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的\*\*下来治理好我们枞阳店！力争在xx年再创佳绩！

**楼房单元长工作总结6**

20xx年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）坚持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，经过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，并且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为x套，总销额为x千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感激领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**楼房单元长工作总结7**

时间一晃而过，转瞬之间，XX年已濒临序幕，从前的一年在引导和共事们的悉心关心和\*\*下，通过自身的尽力，在工作上获得必定的结果，但也存在诸多不足，回想过去的一年，现将工作总结如下：

在一直晋升跟学习技巧的同时，也参加了项目管控工作，从以前随着师傅学和做，感到唱工程并不是很艰苦，然而，当本人亲手去做一个名目时，才晓得这其中的点点滴滴，不是一句两句能够说的明白，就拿木材检查站视频\*\*这个项目来说吧，固然\*\*点未几，技巧也不庞杂，但真的做起来，需要考虑的事就许多了，前期的现场勘探，与客户的沟通，与省公司的\*\*，一样都不能少，一样看似简略的问题，考虑的方面就良多了，什么当时解决，这件事怎么做，需要做哪些筹备工作，都是须要斟酌的，在经由多少个月的预备工作，检讨站的项目于这个月动工了，按目前施工情形来看，还算顺利，当前的问题就是怎么与施工队沟通，解决施工进程中碰到的问题和难题，加快施工进度，争夺在划定时光内竣工。

总结了一下工作，只管有一定的提高，但在一些方面还存在不足，比方发明性的思路还不是很多，有些事件做的还不够完美，有待于在今后的工作中加以改良，在新的一年里，我将努力矫正过去一年中的不足，努力使工作效力和才能进入一个新的程度。

**楼房单元长工作总结8**

回首20xx年的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。总体来说，我们这半年取得了长足进步，工作情况总结如下：

一、工作回顾门店情况

1、过我们店所有员工的共同努力下，我们店完成了公司下达的各项任务，销售营业额及店内员工的整体素质都有了阶段性提高，现在xx店总体水\*正在以稳定的形式发展着：

人员：整体素质有了很大的提高；

财务：账目清晰，出入明确，透明化，规范化；

事物：处理客情、退换货品、与供应商的关系趋现稳定见好。

2、完成的其他工作

（1）认真贯彻并完成上级\*\*的各项决定，对员工进行思想教育工作，每天都有例行交接会议，安排好大家所要做的事情。

（2）妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾，如有突\*\*况，要员工始终保持专业，因为我们的一言一行\*\*的并不是个人而是公司的整体形象。

（3）在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

二、工作中的不足及需要改进的地方

虽然有很大的进步但是仍然感到有不少不足之处：

1、经验不足沟通不够

我比较偏向直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和

工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的这方面的能力。

2、心思不够细致缺乏创新

我对工作的态度较谨慎，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在以后的工作中我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

三、工作计划

1、了解员工。

2、对现有的规章\*\*的执行情况了解。

3、完善规章\*\*听取员工意见和建议。

4、对员工的责任明确工作分配到位。

5、让员工了解我尊重我不是怕我。

6、了解消费群体和顾客沟通。

人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望\*\*给予指正，不吝赐教。

**楼房单元长工作总结9**

回首20xx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级\*\*的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理\*\*。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让\*\*”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理\*\*的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能\*\*过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、\*\*加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不\*\*的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**楼房单元长工作总结10**

伴随着已经远去的xx年，面对20xx年的工作，新的各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想。在这里，我从个人的角度谈谈自己20xx年要为工作所做的努力：

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每名员工并进行相关的数据分析。

3、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布臵的工作。

4、做好大宗、集团购买的接待工作，做到一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5、知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6、可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

7、日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

8、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

9、对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

10、增加各部门、各兄弟店面的团结协作，创造最良好的工作环境，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

11、店内人员的培训工作，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到的高素质人才。

12、分明的奖惩\*\*，以激励和约束员工的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

13、各种合理的、能够利用的条件，创造、布臵良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

14、创造良好的外围环境，协调好与邻里、安防人员关系，减少不必要的麻烦。

15、经常总结，总结过往经验将没有做好的事情分析并且吸取教训找出原因及解决的办法;已经成功的事情寻找实施时的不足把这些经验投入到未来的工作中去，更好的运用到实际当中为将来做铺垫。

16、经常与我店周边地区相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的水电部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

不积跬步，无以致千里。点点滴滴，造就不凡，过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。在今后的工作中，我将不断加强个人修养，努力学习，努力提高工作能力，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立起良好形象。人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望\*\*给予指正，不吝赐教。

**楼房单元长工作总结11**

我现在是一名书店的店长，很荣欣在半年前我还是一名在学校什么都不懂的学生，现在我是一店之主，这种变化，要感谢这个社会给我的改变，下面就是我这半年的工作总结。

我们很有幸在学校的鼓励下踏\*\*社会实践的旅程。不但丰富了我的见闻，同时也锻炼我的意志，也让了解了许多为人处世的道理。

我与几个同学经过商量后，一起来到了位于\*\*西的新华书店。我们的工作很简单，主要是在门口存包，在收银台盖章，将一些新书上架。那里工作的哥哥姐姐也很照顾我们，累了就让我们坐下看摊。一连七天六七小时的工作时间，任务也相当的艰巨。恰不巧又敢\*\*寒流，每天的行程变的艰难，但我们还是坚持下来了。

这个世界上没有十全十美的人，难免都会犯小错误，我也不例外。工作的时候难免有时会精力不集中。有时待客礼貌上有欠周到。加上天气不好的原因，有时总会抱怨几句。有时客人会对我们抱怨，心里真的很冤枉，很不服气，但又不能对客人发火。这时我总是会想到以前我也曾扮演过这样的角色，心里感觉十分的后悔。也许当时的我能站在别人的角度思考问题，客人能站在工作人员的角度思考问题或许人与人之间交往会变的无比的\*\*，人与人之间就不会有怨恨，有误解，人们就不会冲动。

直到这次的实践结束我才真正体会到我还是一个什么都不懂的小毛孩。我才真正的体会父母为了我们在外面奔波的艰辛，我真正的感觉到我每次与父母闹别扭的不安。成长应该不单单是个子长的比以前高，知识比原来越来越丰富，而是我们应该越来越为我们身边的人着想。

我想这次实践也许只是我们迈向社会，迈向人生的第一步。以后我应该更加积极的参加这类活动，学习更多的知识，增强适应社会的能力。

**楼房单元长工作总结12**

过去的20xx年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

>一、工作业绩完成情况

1、完成销售业绩；

2、完成销售物料的设计与制作；

3、完成媒体推广的执行；

4、完成公司领导交代临时工作；

5、协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作；

6、协助领导完成排屋客户交流会的组织落实；

7、协助领导完成样板房展示的媒体交流会；

8、协助领导完成样板房通道的布置展示。

>二、成长感悟

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句\_谢谢\_就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了\_今天工作不努力，明天努力找工作\_作为自己的座右铭。

>三、20xx年工作计划

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的`发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产

产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

**楼房单元长工作总结13**

本人于20xx年7月份入职XXX以来，已在同策度过了近6个月的时间。在这6个月的时间里，我逐渐从一个房地产小白成长为真正的策划助理。在六个月的时间内，我学会了基础报告的撰写，也学习了如何组织活动的开展。在这段时间内，我的收获颇多。

一、个人工作最突出成绩

我觉得在这将近半年的时间内，我最大的收获是逐渐了解了房地产的知识，虽然还没全面的了解，但是正在一步一步的看清他的基本面。自从接触房地产项目后，我开始留心身边发生的每一件与房地产相关的新闻信息；走在路上，我会注意看户外围挡、公交展台、灯箱等每一个有房地产推广的地方，学习别人推广的精妙之处；我会关注每一个楼盘的开盘信息，关注他们的房价，关注他们的客户。我也相信我正在成长成我憧憬的样子。

我最突出的成绩就是在坚持中慢慢做得最好。老实说，我做的每一件事都很平凡，都很琐碎，可能并不能给自己的项目给自己的部门带来多大贡献，但是我相信每一份突出的成绩后面总是用无数的小事情累积成的。在这半年的时间里，我每周用心的在为项目写周报，写软文，开盘前期认真的帮项目拓客，有活动的时候尽心的帮忙策划活动，组织活动现场，我坚信其中会有因我的作用带来的部分客户，为项目带来了成交那就是我最大的成绩！

二、个人工作最大不足和未达成原因分析

不足：基础的东西并没有完全熟透，对自己的分内工作还不能完全达到独立工作的状态。

未达成原因分析：接触的知识不够全面，有时候会过分依赖带教师父；然后就是不够主动，不喜欢交流，导致自己学东西慢。

我会努力克服自己的不足，勤学多问，争取对项目，对房地产有更多的了解，能更好的进入工作状态。

三、个人优缺点总结与简单分析

优点：本人最大的优点就是态度认真，肯学，为人靠谱，每一项任务都会尽心尽力的去完成。

缺点：性格内向，不自信，不够主动，缺乏与同行的交流。

分析：自己一直以来的性格就是内向，所以不管对事还是对人都处于慢热的状态，喜欢一个人默默地做事。但是态度认真，只要交给我的事情我都会认真的去完成，会尽量让领导省心。

四、本部门存在的问题，产生原因及建议

问题：部门人员交流太少。

原因：由于我们策划部的每一名策划都在各自案场驻场，所以平常互相交流的时间太少。

建议：希望公司在紧张的工作中，能多组织一些员工活动、团康，甚至多一些体育运动，大家在紧张地工作当中不仅能一块交流，还能放松身心。另外，希望公司可以定期组织有针对性的培训，特别是策划知识、房地产专业知识等，系统的针对房地产专业的各类培训，这样才能更好的把业务做到更好。让我们感觉到我们是生活在一个温暖的大家庭里，我们是这个家庭里的一员。

五、个人自我定位，发展规划和目前瓶颈

个人自我定位：积极储备策划知识，继续保持认真踏实的工作状态，做一个肯学，肯做，积极的策划

发展规划：目前认真对待初级助理的工作，争取晋升机会，努力成长成项目主策。

目前瓶颈：相关策划知识太少，接触到的报告也不多，同时与销售的交流太少，项目经验不够。

六、20xx年个人工作目标和具体行动计划

个人工作目标：接触更全面的工作任务，成长为项目主策。

具体行动计划：

1、加强专业学习，至少每周学习一份优秀报告。

2、每周制定工作计划，分清工作主次，提高工作效率，

3、每天参加案场盘客，了解项目的客户信息，帮助制定拓客计划。

4、每周参加策划例会，多多了解其他项目信息。

5、每周坚持监控竞品，了解竞品的具体情况。

**楼房单元长工作总结14**

20xx年是房地产公司业务实现稳定发展，可持续发展的关键一年，今年以来房地产公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的工作作风，坚持发扬福中人的创业干劲，经过辛勤的努力，扫除了过去遗留的一系列疑难杂症，为公司持续稳定发展铺平了道路。全年各项工作进展总体较为顺利，实现竣工万㎡，新开工万㎡，基本实现了年初制定的目标，为集团产业园开发事业的可持续发展奠定了坚实的基础。具体总结如下:

>一、三大基地建设稳步推进

（一）徐庄项目

徐庄项目利用靠近公司总部的优势，率先实现新突破。年初公司克服一重重困难，组建新班子，并解决一个个难题，最终完成了徐庄3号楼的竣工工作。4月底领取3号楼1-3单元的竣工备案登记表，并及时收回二单元业主深圳麦格米特电气股份有限公司房款940万元，6月上旬领取了4单元的竣工备案登记表。3号楼是一个整体，但要分割产权给4家业主单位，经过多方艰难的协调，终于在10月中旬领取4本房产证，并成功过户给4家业主单位，收回一千余万的售房尾款。在领取房产证过程中，公司与房产部门积极协调，为公司争取额外面积，增加房款约350万元。

4号楼开工准备工作已经全面展开，一方面设计工作基本完成，单体方案已通过规划局审核，正在进行人防设计和施工图的图审工作。施工单位已接触了多家，目前仍在洽谈中。

（二）浦口项目

浦口项目20xx年主要任务是：一方面全力协调一期施工单位启东公司，加快办理一期房屋的竣工备案登记表，办理房屋“两证”；另外一方面全力组织二期的开工工作。在集团的全力支持下，经过与施工方启东公司历时半年多的艰难\_，终于在7月2日领取一期工程的竣工备案登记表，于9月20日领取一期七栋楼和地下室的房产证。在办房产证中，由于房产测绘面积比规划面积少近1000㎡，经过与多方的艰难协调，并对房屋进行二次改造，最终争回了该面积，让公司减少房款损失约500万元。

另外，二期工程的开工组织工作也有序推进，现场三通一平、图纸等工作都顺利完成。经过艰难的谈判，洽谈了近20家施工单位，最终由中江公司与我司合作承接二期两栋高层的施工，9月28日举行了开工仪式，目前，工程进展总体较为顺利。

（三）江宁项目

二期开工建设的准备工作有条不紊地推进，报审规划方案，协调二期开工的临时供电和供水，报审二期施工图等工作已经完成，正在进行桩基单位和施工单位的招标工作。

>二、营销工作逐步加强

公司年初就明确以招商营销工作为核心，一手抓工程建设，一手抓项目报批。上半年徐总对招商部门提出“三透”和“三定位”的要求，招商中心按此要求已经逐步把基础工作完善起来。下半年，招商中心的人员配置和组织架构明确并稳定了下来，拿出了招商奖励办法、销售基准价和招商销售计划，并分工三组分别负责三个项目，有的放矢地开展销售工作。通过实地调研，招商中心逐步搭建起了系统的招商销售平台的雏形，开拓了政府招商部门、商会行业协会、外地政府和大企业的驻宁办、投行、营销代理公司、同行交流等招商渠道，招商工作呈现蓄势待发的良好状态。

>三、自身组织建设又上新台阶

20xx年公司秉承专业化、规范化、制度化、集约化治企理念，优化房产公司运作方式、完善各项规章制度和工作流程，打造一流开发建设团队，用人才和制度支撑公司快速发展。重点以完善制度、规范管理为中心，逐一理顺了各条业务流，有效提高了团队的工作效率。团队建设方面也有新成效，一方面集团下派了职能部门的精英员工加盟房地产，另外一方面公司内部提拔了优秀员工，初步构建起了房地产公司的领导班子；与此同时公司成立了五个协调小组，分别是设计工作协调小组、报批工作协调小组、工程建设工作协调小组、招商销售工作协调小组、突发事件应急处理工作协调小组，五个协调小组的组长由各分管的总经理助理担任，这样公司纵向和横向的工作便实现了全覆盖。通过调整，公司组织架构更加明晰、更加科学，团队工作效率和战斗力明显提高。

>四、攻坚克难，奋力解决历史遗留问题

过去一年房地产公司一方面积极按常规开展工作，同时也拿出了大量精力来处理过去的历史遗留问题，包括与1号楼施工单位南通二建的工程款纠纷，与1号楼设计单位东南大学设计院的设计款处理，与1号楼装修单位金陵装饰、凯风装饰、银城装饰的纠纷，与3号楼施工单位华仁的协调，与浦口一期施工单位启东公司的纠纷协调，协调浦口二期桩基单位的工程款，与5家业主单位之间矛盾纠纷的调处等等一系列问题。这些问题既关乎公司的经济利益也关系公司的外在形象，房地产公司本着对公司负责对历史负责的工作态度，不计个人得失，克服重重困难，解决了部分历史遗留问题，有些还需要集团上下共同联动来加以解决。

**楼房单元长工作总结15**

时间过得好快！不知不觉中加入三分部这个团队工作已经一个多月了，暮然回首，有失落时的茫然，也有遇到困难和挫折时的惆怅，不过这一切都过去了！我明白自己从一个普通的防损员能到分部工作，对我来说这是一个难得的历练机会，所以我一定要好好把握这个机会，我要在工作实践中不断的磨练自己，做一名优秀的楼层管理员，在这里我要感谢在我失落与茫然的时候给予我支持和鼓励的领导及同事们！

在分部这一个月的工作实践中，我对自己的工作成果并不满意，就因为自己的接受能力较差，所以导致了自己工作效率低下，上月的销售任务也没能完成！但是对我个人而言在分部学到的东西，取得的进步.也让我有少许的欣慰，对于接下来的工作我将分以下几点去开展。

>1、关于调整心态方面：

在前月工作中我经常会因为自己没能及时完成上级交付的工作任务而懊恼，有时候甚至看不起自己，对自己没信心！工作性质的转换对我来说是一种磨练，在今后的工作中我一定要学会调整自己的心态，尽快适应三分部这个工作环境，用积极的心态去克服工作中遇到的种种困难，我要让自己成为一个崭新的人：在实战中不断的提升自己，在挫折中不断的成长，用一颗积极的`心态去学习，为我能更好的完成下一个工作任务做好前期准备！作为一名楼层管理员只有摆正自己的心态才能更加出色的完成各项工作任务！

>2、关于团队合作方面：

在团队合作方面我做得不是很出色，刚到分部工作.因为忙，乱，一心只想着赶紧完成自己的工作任务，所以没把团队合作能力发挥到极致！我希望今后自己能彻底的融入到三分部这个大家庭里去！和同事们一起并肩作战，一起分享战胜的喜悦，的见证还要在日后的工作中去检验，一个人的成绩是渺小的，团队优秀才是我们共同努力的目标，因此在日后的工作中，我一定要把自己彻底的融入到三分部这个团队中去，一起为提升三分部工作效绩和销售业绩而奋斗。

>3、关于现场管理方面：

现场管理一直是我最头疼的问题！商场是一个人员很复杂的交际地点，有时当我在巡场中遇到个别态度极其恶劣的专柜员工，明明她正在违纪了可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词。有时难免会立即火冒三丈！与此同时我会想到此时此刻的我是一名楼层管理者我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督每个专柜的员工，因为她的行为正影响着整个商场的形像，只有坚持原则落实制度才能提高商场形像！专柜员工是终端销售人员，也是跟顾客交流的第一桥梁，所以在今后的工作中除了完成上级交付的工作任务外还要加强与专柜员工之间沟通，坚持原则，公平处理每件事情，真正做到以理服人！

>4、关于销售问题：

销售业绩问题是我心里的一大块心病，也是最重要的一点！因前月忙于新柜装修及学习分部工作相关流程等事宜，忽略了销售业绩，导致没能完成当月销售任务目标！接下来的工作中我将虚心向各楼层领导同事请教与学习，探索销售良方，取长补短，通过对影响业绩因素的客观分析，发掘影响销售业绩的潜在因素，克服销售难题，挖掘专柜经营潜质，寻找品类销售亮点，提升专柜员工素质，激励员工斗志，坚定员工销售信心，联合供应商，把握销售时机，待时机成熟，主动出击，通过终端促销在销售中突破自我，打一场销售硬战！

以上想法纯属个人愚见，不足之处还望领导批评指正！今后我一定加倍努力工作，尽心尽责，格守不抛弃不放弃的个人理念，至始至终为嘉兴天虹贡献出自己一份微不足道的力量

**楼房单元长工作总结16**

几载光阴如梦蝶，回首往事堪嗟叹。光阴似箭，又一个学期过去，载着大三学姐学长们的别离，我们也迎来了大一的完结。

回顾这个学期，在班里活跃分子的带动下，在团总支学生会的引导下，我们班积极开展班级建设，并根据班同学的特点和实际需求，积极\*\*开展各种丰富多彩的活动。\*时周末，同学们约出来在户外玩玩，打打乒乓球，投几个篮，挥挥羽毛球拍，这不仅丰富了同学们的课余生活，也锻炼了同学们的体魄，而且也增强了班级的凝聚力，使同学们更加团结友爱。同时，我们狠抓学习不放松。无置可否，在这期间，我们取得一定的成果，而且领悟了其他，但是同时也存在许多不足：

一、必须狠抓学习学风

同学们都知道，学习是学生的第一任务。随着大学的适应，大多学生松弛的现象明显加强；针对晚自习，有学习委员负责采取签到的措施，同学们出勤率较高。

二、注重同学之间\*时\*时的思想交流

有些同学的某些错误思想，如“思想品德与法律基础课不上没关系”等对于整个班级学风有较坏的影响，我们经\*\*婉地纠正其错误观点，使其认识到其行为对班级学风、班级集体荣誉的负面影响。另

外，我们也鼓励着各寝室长开展寝室卧谈会，从而，了解个同学的思想动态。再次，我们建立了班级QQ群，便于及时传达各种信息，还有，不定期与兄弟班级负责人沟通，交流工作，学习经验，取长补短，从而促进班级更好发展。

三、发现工作中的不足

1、课外活动的开展并没有起到应有的效果；

2、临近考试未能很好的起带头作用；

3.班委中也有个别不严格要求自己，有迟到早退等不良现象；

4、学习自觉性不高……

本学期我们工作学\*\*的不足除了以上几点外，还必然存在着许多未能觉察到的地方，我们将在今后的工作中克服这些缺点和不足，努力将工作做得更好。

**楼房单元长工作总结17**

光阴似箭，我已当四楼楼层长两个月，从第一个月的手忙脚乱到第二个月对楼长工作的上手，这里有学姐们和其她楼层长的帮助，也离不开各寝室长的协助。经过二个月的工作，我进一步了解了楼层长的基本工作任务：

1、 做好楼层长与个寝室长之间的信息的传达

2、 督察各寝室长搞好寝室卫生，提高楼层总体卫生水平

3、 放长假前统计离校人员

4、 辅助辅导员的工作

5、 统计各类信息

在这个月，学院对卫生的要求有进一步的`要求，在原有的卫生检查基础上安排了晨检，晨检制度的实施使早上的卫生情况有了一定的好转。

这个月的主要工作就是：

1、 提醒和保管好自己和寝室内的财务 及时熄灯情况 卫生情况（平时卫生保持的情况）

下个月的工作计划：

1、提醒寝室长实事求是完成寝室长签到 督促以及挺高个别寝室的卫生 随时关注楼层寝室的卫生情况

2、 做好与辅导员信息的沟通

楼层长的工作既丰富了我的大学生活，同时也积累了自己的工作经验。对自己以后的发展有很大的帮助，我希望通过自己的努力使楼层的整体卫生水平提高。相信在以后的工作中我会更加努力，同时会收获更多的东西。

**楼房单元长工作总结18**

工作职责

店长岗位职责

负责全面经营、控管整个店铺，保障门店正常、有序、高效的运转。执行公司与店铺经营管理\*\*，与伙伴们一起分享企业文化。负责\*\*门店人员完成各项营业指标，并提出更高标准。

负责营业人员上班班次任务，建立良好的团队协作关系，并不断的激励团队进步。

负责店铺商品验收、退仓、调拔的准确，对店铺整体商品的运行负责。保持与业务人员的良性沟通。掌握库存数量及完成库存营业统计报表。分析销售的各项数据，并提出合理的改进报告。

及时做好店铺的帐务工作，并在规定日期上交至公司指定的部门。对店铺的服务环境进优化，改善，逐步达到顾客想要和需要的效果。提高店铺伙伴的综合服务能力，及时、快速、满意的处理顾客投诉。迅速、高效、准确、真实的反馈店铺的整体经营信息，竞争店信息，顾客信息等，形成\*\*的信息反馈机制。

收集员工专业知识、服务技能、销售技能的反馈信息，并建议提供相应的培训，在日常工作中，要督促员工运用，进行实践，并将其结果反馈上报至销售部。

负责店铺员工仪容、仪表、卫生、安全防范的\*\*与相关\*\*的执行。柜内正常的业务往来及遇到紧急事故的应变能力与处理。

建立良好的团队协作关系。

与伙伴们多沟通，并将沟通信息反馈至督导，并说明个人的看法。\*\*伙伴们的工作流程与\*\*遵守，对违反\*\*条例的员工作出相应的处罚。

为顾客提供良好优质的服务。完成督导交办的各项工作。

对店铺运营的异常进行反馈。导购/收银员岗位职责

严格遵守公司的各项\*\*、流程、条例等，准确、真实的进行收缴款工作。负责顾客商品购销交款并保证商品入袋，做到三唱服务“唱款、唱收、唱付’负责收银异常状况的排除与上报工作。

负责收银设施、设备、工具的日常清洁及维护工作。

为顾客提供良好的、优质的服务，收集顾客的反馈信息并交与店长汇总。对日常商品信息错误的登记与上报。负责备用金的保管与兑换。

遵守公司规章\*\*及店铺管理条例。销售工作完成，创造最佳业绩。负责对商品清洁、整理、补货、订货、最优化陈列、保养等工作。为顾客提供良好的、优质的服务，将优质的商品推荐给顾客，并将商品的信息告知顾客，促成商品成交。

早晚一次的盘点工作，了解商品的库存状况，及时反应畅销、滞销货品，并将建议与意见反馈至店长。

完成日常所有报表及收集主要客户资料，完成店长安排的工作事项，服从店长的工作协调与安排。

与伙伴多沟通，形成良好的集体，互相调剂、帮助。做好店铺卫生工作与个人清洁工作。

**楼房单元长工作总结19**

回首20xx上半年的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。总体来说，我们这半年取得了长足进步，工作情况总结如下

一、工作回顾1门店情况通过我们\*\*店所有员工的共同努力下，我们店完成了公司下达的各项任务，销售营业额及店内员工的整体素质都有了阶段性提高

\*\*店销售表1月份2月份3月份4月份5月份6月份现在\*\*店总体水\*正在以稳定的形式发展着，人员：整体素质有了很大的提高，财务：账目清晰，出入明确，透明化，规范化；事物：处理客情、退换货品、与供应商的关系趋现稳定见好。

2完成的其他工作（1）认真贯彻并完成上级\*\*的各项决定，对员工进行思想教育工作，每天都有例行交接会议，安排好大家所要做的事情。

（2）妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾，如有突\*\*况，要员工始终保持专业，因为我们的一言一行\*\*的并不是个人而是公司的整体形象。

（3）在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

二、工作中的不足及需要改进的地方虽然有很大的进步但是仍然感到有不少不足之处

1、经验不足沟通不够我比较偏向直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的这方面的能力。

2、心思不够细致缺乏创新我对工作的态度较谨慎，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在以后的工作中我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

三、工作计划

1。了解员工2。对现有的规章\*\*的执行情况了解3。完善规章\*\*听取员工意见和建议4。对员工的责任明确工作分配到位5。让员工了解我尊重我不是怕我6。了解消费群体和顾客沟通人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望\*\*给予指正，不吝赐教。

**楼房单元长工作总结20**

作为一个优秀的店长不但应具备优秀的工作能力，更应该具备良好的工作态度和高度的敬业精神，一年来，本人以公司的理念为方向，以方迅的\*\*为做事方针，秉承着公司的办事原则和做事规范，我主要完成了以下任务：

1、在上级\*\*亲临现场的帮助和带领下，我自觉加强学习，理清工作思路，逐渐摸清工作中的基本情况，把握工作的重点和难点，迅速找到切入点，及时妥善解决了开业初期店内业绩低沉的问题。

2、店里导购和各级主管在自己的工作岗位辛勤努力，爱岗敬业，扎实工作，不怕困难，勇挑重担，我店从开业后的灯光暗、环境差、服务不到位，打版陈列不突出，迅速改变，达到公司要求。

3、在消防方面，我店加强\*\*\*\*，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，店内消防安全工作在上级\*\*下，建立了消防安全检查\*\*，使员工牢牢掌握预防火灾四个能力和消防知识五个常识，从而推动消防安全各项工作有效的开展，准确达标各项消防检查指标，安全度过数次消防突击检查。

4、在\*\*方面，我店以总部公司\*\*为纲领，以店内实际情况为基础，加强店内各项管理\*\*的落实，各项奖惩\*\*的全面实施，迅速提高了我店员工的工作积极性和工作素质，我店以导购技能培训为工作重点，切合实际，使员工迅速了解公司规模及发展前景，对公司有了全面了解。

虽说我店在一年的努力中取得了不错的成绩，总的来看我们的工作还存在不足的地方，还存在一些凾待解决的问题主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路解决问题，表现在工作上的创新不够。

2、我认为导购对顾客的服务是影响销售业绩的很大因素，因此我店在对导购的仪容仪表、掌控产品知识、销售流程、应对顾客异议、投诉等方面仍应该继续努力

3、通过市场考察，我了解到很多店面为了让店铺运行更顺畅，设置了不同的功能组别，各个组别分工不同，职责不同，主要分为服务组（主要负责销售服务工作，带动销售气氛，促销口语的培训）、陈列组（主要负责店面形象工作，节假日店面布置等）、货品组（主要负责补货、退换货、调货和盘点）等。我店在此方面还需继续跟进市场，了解更专业更先进的管理模式，去其糟粕，取其精华。

4、在广告宣传方面，我店应加大力度，广告作为商品经济的产物，无疑正日益在提高业绩上扮演着越来越重要的角色，能有效诱导消费者的兴趣和感情，引起消费者进店购物的欲望，直接促进消费者的购买力。在宣传商品信息方面，也是最迅速，最节省，最有效的\*\*，在过去一年里，我店在广告宣传方面的力度与唐县其它存在竞争的商场比较，宣传强度不够，没有达到公司宣传指标。仍应该努力。

5、在货品损耗方面，我店也存在不足。商品的损耗是由盗窃、损坏及其它因素共同引起，我店应全面了解店铺发生损耗的具体原因和细节，并严格加以\*\*，以加强内部员工管理及作业为主，有针对性的采取措施，堵塞漏洞，尽量使各类损失减少到最低。

在未来的一年内，我认为我们应该发扬工作中的优点和长处，弥补工作中的不足，我认为未来一年内，我应该做到以下几点：

1、做好店铺的\*\*者，在服装企业里，店长是\*\*企业与顾客、与社会\*\*\*\*的公共关系 是整体店铺的经营绩效与店铺形象的\*\*，必须对店铺的营运了如指掌

2、做好经营目标的`执行者，对于石家庄总部的一系列\*\*、经营标准、管理规范、经营目标，作为店长，必须忠实的执行，所以应懂得善用所有资源，已达成兼顾 顾客需求及公司需要的经营目标，店长在店铺必须成为重要的中坚管理者，才能强化店铺的运营与管理，确保店铺经营目标的实现。

3、做好店铺的指挥者，作为店长必须负起店内问题总指挥的责任，安排好人事主管、业务主管以及导购们的工作，严格执行营运计划，将最好的商品和服务运用合适的销售技巧，在店铺各处以最佳的面貌展示出来以刺激顾客的购买欲望，进而提升销售业绩实现销售目标。

4、做好员工的培训者，员工整体的业务水\*及工作欲望是关系到店铺经营好坏的一个重要的因素，所以要不断的对员工进行岗位训练，激励员工保持高昂的工作热情，还应适当授权，培养员工\*\*工作能力，使员工各方面素质提高。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

**楼房单元长工作总结21**

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚\*\*的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广专柜店长一职，而面对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩1—6月份总体任务，实际完成。x，完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000—56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1—6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份举行大型促销活动，\*—连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到一下几点。1始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样\*\*\*会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。2察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，\*常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。3当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他\*时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3积极向上的心态4遇事不退缩。

以上是我对20xx年上半年的工作总结！

新的半年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻\*\*的压力。

4、我柜组缺少价位在20—50之间的护肤产品，有一部分低消费顾客群流失，申请上一品牌填补此价位空缺。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，12下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩！！！

**楼房单元长工作总结22**

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满机遇与挑战的年已经过去，回首往事，年通过上级\*\*的帮助和指导，加之全部二十多名同志的注重合作及公司各部门的协调努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水\*的提高，得益于以总经办各位\*\*的正确决策和各级基层员工的共同努力，明年要提高商场总体业绩及商场综合管理水\*，发挥各级\*\*、员工优势，加强与狼共舞的竞争优势，争取使我商场的销售得到公司认知，在即将走过的迎来新的一年的日子里，看到公司蒸蒸日上的成绩，祝贺公司在一年里取得的成就与辉煌，不论是xx超市的整改，还是新型业态的形成，无一不在业界取得了较大的反响，盘点，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题；关于以顾客服务为导向方面的问题；关于企业品牌价值认可的问题；关于顾客忠诚度管理方面的问题；还有居安思危、进军零售速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强\*\*研究，探求解决错综复杂问题的途径。一年多来，在公司总经办正确指导下，我先后\*\*了超市及xx专管员以上\*\*的学习、\*\*活动。通过这些\*\*，了解了我市流通领域现状及我们商场目前所处的实际情况，梳理了在新形势下推进商场建设的新思路；对潜在的危机有了更清楚的认识，增强了风险意识，为规避和化解危机，提供了有益的帮助，今年本着巩固优势，稳步发展的原则，总结如下：

一、盘点工作

1、加强xx超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

2、完成对xx生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

3、完成对xx商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

4、对xx商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

5、配合公司\*\*的专管员以上\*\*的培训考核活动。

二、个人问题

1、一年多来尽管在做好本人本职工作的前提下，但仍存在众多不足之处，一是理论钻研不够，不能将公司所有理念传达给全体员工，过去的一年，是零售竞争形式变化莫测的一年，明年也是，后年更是，面对形式，是商场需要做出快速反应的一年，但对我来说，熟悉环境及各项业务流程是最迫不急待的，应付日常事务多，卖场实践操作经验少，致使某些工作顾头不顾尾，不能完全将公司理念转化为实际行动和实践经验，工作时时限于被动之中，虽然对周边环培及竞争店作过调研，但仍然不能转化为竞争中的各项优势，各种理念的深度和强度还需加强和贯彻。

2、工作创新力度差，事业的发展需要创新，但由于顾虑到调整带来对超市业绩的影响，求稳怕乱的心里不能克服，以致于创新的路子迈的不大。

3、对商场团队的建设上一般号召性多，过细的思想工作较少，过于相信人性化管理的观点，相信全体\*\*的自我约束，工作不全面、不细致。

4、工作纪律不严，经常将上级安排的工作忘记，袒护纵容自己及员工，由于本人性格原因，惰性化较为严重，时常工作效率不高，对员工及\*\*纵容性大，通过对企业\*\*及结合其它企业的管理，得知纵容是企业管理的大忌，人最不可缺的气度气容，但企业不是，将人情关系赋于企业管理之中是一底蕴，也是最大的伤害，纵容别人的同时，也是纵容自己，使得管理在纵容中失去威严，公司在纵容中失去生机，拿人性化管理作为纵容的托辞是要不得的，没有责任与\*\*的管理是荒唐的，在新的一年中，希望公司能够相信我做到公司的管理靠的是\*\*而不是人情。

针对以上问题，明年主要完善以下工作：

1、提升自己的各项业务素质，严格要求自己，做到正人先正己，以提高自己的工作效率及成果为根本，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员\*\*的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货\*\*，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

2、努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。

3、坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。

4、大力规范防损员运作流程及\*\*，加强全员防损理念。

5、强化\*\*\*\*对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员\*\*的考核力度，配合采供部对商品的各项管理及断缺货的追踪。

衷心感谢各位\*\*一年来对我工作的\*\*、\*\*、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与\*\*成员一道，团结全体\*\*职工，勤奋工作，顽强拼搏，为xx超市发展和振兴做出应有的贡献，管理对于本人而言，永远如履薄冰！

今年的工作总算是结束了，忙碌了一年马上就可以休息一会了。今年自己也是很好的完成了老板给我的销售任务，也总算是可以松一口气了。自己这一年在工作上的表现还是很不错的，马上新的一年的工作就要开始了，想要在新一年的工作中能力有进一步的提升的话就应该要做好一个工作总结，这样才能够知道自己还有哪些地方做的是不够好的，在之后才能够有针对性的去改正。

一、工作体会

其实自己也早就已经习惯了这样的忙碌，最忙碌的那段时间还没有到来，根据往年的惯例我们超市最忙的那段时间是农历新年前后，那是也是销售的好时机。作为销售店长，我是一定要抓住这个时机去提高我们超市的营业额的，这段时间一天销售额几乎比得上我们\*常的两到三倍了。在\*常想要提高超市的销售额的话主要是通过促销活动，但又不能太过频繁，这样虽然销售额是增加了，但超市的总体收益是下降了的。

自己通过工作的经验也知道了促销活动的活动力度和活动间隔时间该怎样去把握，怎样进行促销才是对超市最好的。同时还要对超市的一些临期产品进行促销，让消费者有购买的欲望。若是没有经验的累积想要掌握好这些东西还是比较的难的。其实自己也还是有很多需要改进的地方的，总结下来发现自己还是有很多的活动办的不是特别好的，今后应该要多为超市的效益着想。

二、工作计划

自己下一步的工作计划就是在进行促销活动之前做好计划，每种产品最适合的促销方式是不一样的，所以这是我之后需要去了解和学习的地方。只有清楚了每种产品最适合的促销\*\*，才能够最好的去增加超市的营业额。自己也要多去看看其它超市的一些优秀的销售案例，多多的学习，让自己能够有更大的进步。我身上还是有着很多的不足的，之后是必须要更加的努力的。虽然今年的工作已经完成得还算不错的，但我觉得这还是不够的，因为自己是能够把工作完成得更好的。

今年一年的工作到现在就已经结束了，今年有收获的同时也有着遗憾，遗憾自己很多的工作还没有完成好今年就这样结束了，但这也告诉我之后应该要把握好时间，让超市的的销售额有增长的同时，也能够保证超市的营收也是持续的在走高的，明年继续的加油吧。

**楼房单元长工作总结23**

总经办：

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满机遇与挑战的XX年已经过去，回首往事，XX年通过上级\*\*的帮助和指导，加之全部二十多名同志的注重合作及公司各部门的协调努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水\*的提高，得益于以总经办各位\*\*的正确决策和各级基层员工的共同努力，明年要提高商场总体业绩及商场综合管理水\*，发挥各级\*\*、员工优势，加强“与狼共舞”的竞争优势，争取使我商场的销售得到公司认知，在XXXX即将走过的迎来新的一年的日子里，看到公司蒸蒸日上的成绩，祝贺公司在一年里取得的成就与辉煌，不论是雅柏百货的整改，还是新型业态的形成，无一不在业界取得了较大的反响，盘点XXXX，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题;关于以顾客服务为导向方面的问题;关于企业品牌价值认可的问题;关于顾客忠诚度管理方面的问题;还有居安思危、进军零售速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强\*\*研究，探求解决错综复杂问题的途径。一年多来，在公司总经办正确指导下，我先后\*\*了雅柏商场及彭田专管员以上\*\*的学习、\*\*活动。通过这些\*\*，了解了我市流通领域现状及我们商场目前所处的实际情况，梳理了在新形势下推进商场建设的新思路；对潜在的危机有了更清楚的认识，增强了风险意识，为规避和化解危机，提供了有益的帮助，今年本着“巩固优势，稳步发展”的原则，总结如下：

一、盘点XXXX工作

A、加强雅柏超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

B、完成对雅柏超市的全面整改工作，配合做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作;整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等;整改后的各项交接工作。

C、协助代严建\*完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

D：完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。 E、完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

F、对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

G、配合公司\*\*的专管员以上\*\*的培训考核活动。

二、存在的问题

公司问题：

我商场在公司\*\*下，全年01-12月合计销售：\*\*\*\*\*\*\*RMB,全年\*均每天客单价：\*\*\*RMB，\*均每天来客数：\*\*\*位，商场业绩的影响主要来自于以下几个方面：

A:今年4月份后惠购超市开业，客单价、来客数相对减少，由于受周边零售业态的影响及资源分化较为严重，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，另外，受天气影响，入冬以来气\*\*对往年有所偏高，季节性商品不能达到理想中的销售业绩，购买力严重不足，因彭田村的主要消费来自于打工阶层，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

B：场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一昧地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

C：11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响商场业绩。

D：新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“华联超市商品都是新的”这一经营理念。

E：自营商品返修高，一旦商品发生质量问题，维修期内又不能按时到达商场，导致顾客怨声载道，一方面只能更换新品给顾客，另一方面商场还要承担商品死货的责任，严重影响华

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