# 夜场运营部工作总结(合集3篇)

来源：网友投稿 作者：春暖花香 更新时间：2024-07-27

*夜场运营部工作总结1我从20xx年x月加入深圳人人乐商业连锁集团有限公司，成为一名公司旗下崇尚百货XX店的一名营运课长，我感到非常荣幸。，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...*

**夜场运营部工作总结1**

我从20xx年x月加入深圳人人乐商业连锁集团有限公司，成为一名公司旗下崇尚百货XX店的一名营运课长，我感到非常荣幸。

，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\*\*\*品牌服装招商进常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。

**夜场运营部工作总结2**

晚班工作安排量化明细

1、18:30到岗与部门部长汇总上个班次出现的问题，今天的工作安排。与白班主管沟通交接工作的落实情况，上个班次交接维修情况了解，未完成的跟进。与各部门主管碰头协调在本部门工作中出现的问题，及其他部门出现的问题并提出合理的建议。

2、20:00开部门班前例会，总结部门服务工作中的漏洞，卫生存在的问题，对今天工作的安排划分区域，强调重点工作，下传会议内容。员工班前动员，工作激情的激励。部门员工班前卫生清洁期间巡视，督导跟进卫生情况，待客包厢服务情况。

3、21:40前所有准备工作及卫生工作必须结束，并且开始检查卫生及准备工作（包厢卫生情况、台面备品摆放、区域工具的整理摆放、清包车的工具配备、区域暖瓶水的温度）卫生间两班次交接后的保持状况。

4、21：40 -22：10安排员工交替休息。（喝水、抽烟、上洗手间）高峰期前的心态调整，以饱满的精神度去热情服务每位顾客，在此期间先把待客包厢的服务工作跟进。22:10所有人员必须到岗，做好高峰期的迎接服务工作。

5、区域主管、部长必须要了解自己责任区域内的客人信息，会员卡的级别，关注赠送物品是否及时配送到位，区域人员接到包厢待客时必须第一时间为顾客将所需物品送到（尽量一

**夜场运营部工作总结3**

尊敬的各位领导，尊敬的经销商朋友们，同事们：

大家好！

20xx年上半年，在面对国家经济下行，白酒行业深度调整，市场品牌竞争无序的市场环境下，营销公司紧紧围绕集团下达的销售任务目标，在全力确保销售任务的同时，开展了以“忠羲勇”系列新产品上市为核心的市场转型工作，为破解市场难题，创新营销思路，扭转销售现状，全面提升品牌形象奠定了坚实的基础。在此，我代表营销公司衷心地感谢集团各级领导对我们的关心与指导，感谢远道而来的经销商朋友的信任与坚守，感谢公司各部门的支持与关注，感谢全体营销人员的辛劳与付出。

下面，我将半年来的工作情况向大家汇报如下：

>一、主要指标完成情况

截止6月30日止，公司共实现销售回款4、0024亿元，占年度计划35、84%；市场发货226、70万件，占年度计划36、63%。

>二、主要完成的工作事项

上半年，我们着重做了以下几方面的工作：一是在人员管理上，通过明确月度工作任务，实行“销售管家、车务通、微信平台”等三位一体的监管体系，逐步提高了营销人员工作的实效性；二是在财务管理上，通过完善成本管控、市场投入、费用

在完成上半年市场各项工作的同时，我们也查找出诸多的问题：

一是老产品销量下滑加剧。随着市场经济的低迷，国家多项政策的限制，白酒消费数量的持续放缓，我们以中低档产品为主打的销售市场受到严重冲击，加上老产品价格倒挂，利润空间偏低，新产品推广速度过缓等因素，导致经销商在市场运作过程中，对企业品牌信心不足，观望态度和畏难情绪严重，在销售老产品时，主动性不强，热情不高，对公司开展的阶段性活动失去了方向，不知道自己的市场应该做哪一款产品好，导致我们上半年阶段性活动效果均未达到预期。在面对以往终端客户参与促销活动，一次性可以拿货30件、50件，到现一次只拿3件、5件的市场自然销售态势变化，所有人员茫然不知所措，依然沉浸在传统的思维和惯性的销售模式当中，还在期待和幻想，旺季会改变，下一次会比这一次好。

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