# 商场营业员年度个人总结报告

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-10-09

*工作总结是对这一年的工作，进行一次全面系统的检查、评价、分析以及研究，从而分析不足，得出可供参考及改进的经验。《商场营业员年度个人总结报告》是为大家准备的，希望对大家有帮助。>　　篇一：　　时间一晃而过，弹指之间，XX年已接近尾声，过去的一...*

工作总结是对这一年的工作，进行一次全面系统的检查、评价、分析以及研究，从而分析不足，得出可供参考及改进的经验。《商场营业员年度个人总结报告》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>

　　篇一：

　　时间一晃而过，弹指之间，XX年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

　　一、工作中取得的收获主要有：

　　1、在商场开业前夕,跟进商场开荒工作,并初步熟悉商场物业管理基本知识.努力为商场开业做前期工作.

　　2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场,办公室等卫生情况.进行考核与监督.

　　3、在上级领导的指导下,负责跟进商场开业后每个活动工作.令活动顺利完成.

　　4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

　　5、根据上级领导给予策划工作,努力完成上级领导的计划内容

　　二、工作中存在的不足当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

　　1、缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措

　　2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

　　3、对管理商场物业还不够成熟,这直接影响工作效果

　　4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏

　　5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等

　　三、坚持管理、服务与效能相统一原则:

　　营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线的现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

　　四、加强企业精神文明建设，努力提高服务水平。

　　1、针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量:

　　2、对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规,树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象

　　3、弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境

　　明年工作计划：

　　XX年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，一定能在XX年做出更好的工作成绩。

>

　　篇二：

　　有时候真的觉得做营业员很辛苦，特别是做家电的营业员。在日新月异的产品更新变化中，有太多的知识需要学习，在竞争激烈的行业里，想尽一切办法达成销售，完成任务。似乎记忆中没有能静下来的时间，坐下来写点什么，此时此刻我提笔回顾我20XX年整个一年的历程，一种艰辛的感觉油然而生，虽然记忆中的自己总是忙忙碌碌的身影，但在我内心深处依然充满了浓浓的幸福和感激。我做了四年的海信彩电销售，从未看到过像今年这样的情况，一个月调三次价，整千的往下降，而且生意出奇的难做，各大连锁卖场怪招连连活动不断，对我的冲击很大，在严峻的考验面前，我本着不服输不放弃的个性，一步步坚持下来，努力生存。在此形势下，我想到的是：我要做得比往常更好，用更优质的服务，优良的商品，优惠的价格去打动顾客，用\*去感染顾客，用真心去温暖顾客，让他们成为我的回头客和追崇者。

　　作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量，如何能在各个卖场销售评比中立于不败之地。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀\*，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意其它卖场每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听培训师讲的每堂课，并做好笔记，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

　　我一直为我们家电城这个优秀的团队而深深自豪，从我们这个团队走出去的人，在其它卖场都是起着领军人的作用，我从她们身上学到了每台必争，不放过任何一宗生意的敬业精神。大家都自觉自愿地利用倒班休息的时间来加班提高销量，每天如此！大家想的都是同一件事情，就是想方设法达成每一笔销售，巨大的凝聚力时常感动着我。每到节假日，店堂里每位员工的嗓音都是嘶哑的，但是每个人的面貌都是\*而主动的。

　　我们xx彩电在整个家电卖场中占有率毫不逊色，遥遥。对于20xx年，我算是交了一份肯定的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我20xx年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

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