# 商场销售月度工作总结

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2023-12-28

*商场销售月度工作总结(精选17篇)由“多多范文网”投稿提供，下面是小编为大家整理后的商场销售月度工作总结，以供大家参考借鉴!商场销售工作总结1\*\*年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理...*

　　商场销售月度工作总结(精选17篇)由“多多范文网”投稿提供，下面是小编为大家整理后的商场销售月度工作总结，以供大家参考借鉴!

**商场销售工作总结1**

　　\*\*年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

　　一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

　　实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

　　经营调整成效凸显。全年引进新渠道1XX个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

　　两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

　　扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

　　二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

　　\*\*年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

　　三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

　　以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

　　的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的.问题：

　　问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

　　问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

　　问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

　　问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

　　问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

　　问题六：供应商渠道的整合在09年虽有改变，但效果并不明显。

　　，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

　　一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

　　以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

　　二、准确把握市场定位，实施差异化经营

　　略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

　　三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度

　　通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

　　四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源

　　做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为09年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

　　五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应

**商场销售月度工作总结2**

　　在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年八月一号来到\_\_男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

　　为了迅速融入到\_\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

　　在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

　　商场销售月度工作总结 (二)

　　通过这段时间的努力不难发现\_\_月份商场的销售业绩是令人满意的，虽然是诸多员工共同努力的成果却也蕴含着自身的一份努力，所以我在感到庆幸之余也希望以后的工作中也能够取得这般好的成绩，针对这类状况我也总结了\_\_月份完成的销售工作从而对自身进行分析。

　　经过简单的分析不难发现销售技巧的娴熟运用才是自己得以进步的原因，虽然商场领导有时也会在工作中提供帮助却也要凭借自身的努力才行，无论是努力过程中的充实感还是业绩得以提升的成就感都是令人感到喜悦的，所以我比较珍惜在商场的销售工作并为此付出了不少的心血，若是在领导提供平台和机遇的情况下仍然无法做好销售工作未免显得自己太没用了些，所以我将目标放在客户开发的工作之中并真诚对待每个人，无论是商场服务礼仪的体现还是真诚待人的方式都容易得到客户的认可，但是在开展销售工作的过程中我也发现了自身的弊病并在同事的建议下加以改进，在得以进步的同时也能够感受到商场的温馨氛围对自己起到了很大的帮助。

　　在探寻业绩提升的方法之时也参考了同事的工作方式，毕竟总是闭门造车很容易令自己在销售工作中陷入思想上的误区，所以商场领导也会定期开展会议并与员工们探讨工作上的事务，经过相互间的交流找出自己在销售工作中的不妥之处并加以改正自然能够得到不小的进步，再加上我也十分用心地学习商场销售技巧自然能够在4月份得到不错的收获，只不过若是能够将这份优势继续保持下去则能够得到较大的提升。

　　为了加强对销售流程的认知导致我在商品知识的学习方面也花费了不少努力，主要还是随着各类新式商品的出现导致我对这部分知识并不熟悉，或者说是很少能够挤出时间学习商品知识来提升自身的底蕴，这样导致随着时间的流逝导致部分客户的需求很难得到满足，尤其是对某种品牌比较执着的客户往往需要在销售工作中探讨对方感兴趣的话题，所幸的是我经过这方面的教训已经意识到学习商品知识的重要性并会在下个月中不断努力着。

　　通过\_\_月份的努力不难发现自己在销售工作中存在着不少可以进步的空间，所以我会审视这段时间的收获并分析自身在工作中的不足表现，须知想要进步就得发愤图强自然不能够指望领导与同事永远都会无底线地帮助自己，我会尽快沉淀下来并在以后的工作中继续保持高业绩的发展趋势。

**商场销售月度工作总结3**

　　\_\_年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

　　一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

　　实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

　　经营调整成效凸显。全年引进新渠道1\_\_个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

　　两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

　　扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

　　二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

　　\_\_年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识 ”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

　　三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

　　以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

　　\_\_年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

　　问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

　　问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

　　问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

　　问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

　　问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

　　问题六：供应商渠道的整合在\_\_年虽有改变，但效果并不明显。

　　\_\_年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

　　一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

　　以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

　　二、准确把握市场定位，实施差异化经营

　　略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

　　三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度

　　通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

　　四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源

　　做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为\_\_年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

　　五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应

　　要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

　　六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约

　　在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

　　七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销

　　\_\_年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

　　商场销售月度工作总结 (五)

　　记得上学时，我曾这样在日记中写道：“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”话是这么说的，可来到全福元工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。面对这一切，我也曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么?难道我的人生就不应该和别的女孩子一样有那么多空闲的时间么?每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的;我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。

　　于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

　　后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈;不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言!

　　面对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标--“”做行业中最好的营业员“”!最好的营业员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英!这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。我们都是全福元优秀的营业员，让我们以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强竞争力，只有这样，全福元才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、为员工创造财富和价值

**商场销售工作总结4**

　　XX年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

　　一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

　　实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

　　经营调整成效凸显。全年引进新渠道1XX个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

　　两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

　　扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

　　二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

　　XX年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

　　三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

　　以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的.培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

　　XX年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

　　问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

　　问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

　　问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

　　问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

　　问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

　　问题六：供应商渠道的整合在XX年虽有改变，但效果并不明显。

　　XX年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手。

　　一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

　　以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

　　二、准确把握市场定位，实施差异化经营

　　略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

　　三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度

　　通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

**商场销售工作总结5**

　　XX年即将过去，回顾自己在这一年以来的工作，收获和感触颇多。在领导的支持以及各位同事的帮助下，凭着认真负责的工作态度，圆满完成了公司给予的各项工作。现就XX年度工作，向上级领导汇报如下：

　　一、积极配合部门经理做好每月中旬的各项检查，包括：综合检查、消防设备检查、消防知识检查。在综合检查中，对于员工的仪容仪表、专柜商品摆设、商品经营范围、环境卫生、仓库状况等，发现存在问题，及时处理，不能够及时处理的，后期要跟进，并反映跟进情况;在消防设备检查中，对于应急灯、灭火器、消防栓等消防器材存在问题的，做好记录，向部门经理反映情况，排除安全隐患;在消防知识抽查中，特别是针对新入职员工，要加大力度检查，对于抽查中不合格的，进行重查工作，让所有员工都能掌握“一畅两会”、会使用灭火器、了解离自己专柜最近的消防通道和灭火器的具体位置，使员工在发生突发事件时，能够及时逃生自救。

　　二、积极做好各项培训的组织。对于新入职员工，进入商场工作，都会有两项培训，包括消防培训和岗前培训，让新入职员工完全掌握各项相关知识，再投入工作。其中组织消防培训30期，共119人，由保卫部负责培训，并组织了114人参加了“XX年安全生产、消防知识”的考试，同时组织了10人参加学习新《消防法》，种种培训和学习，让员工真正意义上去了解和掌握;从本年度开始，岗前培训由我们部门负责组织，共组织岗前培训18期，由本人负责3期的岗前培训，让员工了解商场各项情况，同时，我们也得到了锻炼。而第一次体验做一个讲师，真的非常不容易。

　　三、处理好本部门商品质量、服务质量的投诉。做到耐心听取顾客投诉，保持微笑。我们不希望有投诉，但我们不能回避投诉。我以“严格、认真、主动、高效”的工作作风处理投诉问题，并从中查找原因。这样就可以变坏事为好事，从根本上减少投诉。本年度个人处理9宗的投诉，同时在部门经理的协助下，顾客的满意度达95以上，坚定顾客信心。但是在处理投诉技巧还需进一步学习和积累。

　　四、负责召开班会。班会内容包括：公司各项通知、知识培训、各项提醒、总结昨天工作事项、强调安全防范工作、激励小故事等等。及时把公司文件和会议精神传达到每一位员工心中，因此，每天的班会也是非常必要的，每月主持2—3次的班会。

　　五、做好现场巡场工作。巡场工作尤其重要，不仅要监督好员工的仪容仪表、服务态度、劳动纪律，并对违反公司规章制度的员工做出扣罚处理和教育，让员工根本上减少或杜绝再犯错误，做到以理服人。还要做好现场安全防范工作，在节假日、星期六日要加大巡场力度，保证商场正常营业，通过早会做好宣传，让员工自己做好自己专柜的安全防范工作，同时做好一楼观光大道和二楼中庭促销的监管工作。

　　六、配合公司开展以“优质服务迎国庆”为主题的系列培训活动。通过组织专题班会、服务知识考核等形式，进一步规范服务标准，完善服务机制，提高服务水平。共组织本班组122人参加服务知识考核;于此同时，积极参加以各部门管理人员作培训师的“周一课堂”，而“周一课堂”的开设，为我们提供了一个学习锻炼和展示个人能力的平台，激发了我的积极性，感谢每一位培训师付出辛勤的劳动。相信在以后日子，我也有机会参与。

　　七、积极参与公司企业文化建设活动。1月份，为我篮球健儿加油打气，勇夺男女篮球双冠军;在“三·八”妇女节，为全体女员工助兴领操，热情高涨;5月份，参与集团组织的第三届趣味运动会，安排本班组营业员13人参加，我们以饱满的热情和最佳状态，向社会公众展示珠海xx人的良好形象和精神风貌;7月份，参加集团组织的一次以“夯实基础，熔炼团队”的户外拓展训练，为我们提供了一个相互沟通与交流的平台，同时也为我们提供一个锻炼身体、磨练意志的机会;为庆祝华诞六十周年，在珠海大会堂隆重上演以“盛世中国，和谐免税”文艺晚会，有幸能够参加表演《鼓舞声声》，受到广大员工一致好评，说明了我们大家真的付出了很大的劳动，那是我们排练了几个月的成果，相信我们会把舞台上展现出来的精神面貌和热情投入到今后的工作中去;10月份，参加集团组织为期4天的民兵训练，在集训中，我深深体会到，越是艰苦的条件，越是能锻炼人的意志，并用行动诠释了作为一名民兵的职责使命。

　　八、做好公司团支部组织工作。作为团支部组织委员，积极参加团支部各项活动。组织了“三·五”雷锋便民活动，为广大顾客提供义务服务，取得了良好效果;组织了以“我为团队添风采”的五四青年活动，进一步丰富和活跃青年的精神文化生活，全面提高青年的综合素质，增强团队凝聚力;组织了团员青年观看电影《建国大业》，为庆祝建国60周年，进一步丰富、活跃团员青年精神文化生活，使团员青年对历史有更深的了解和全面提高团员青年的综合素质。本年度的团员活动丰富多彩，在组织活动能做到及时传达，策划活动的开展，也离不开公司支部团和支部书记的大力支持，使我的组织能力得到了充分的锻炼。

　　以上是我一年中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己还存在许多不足之处。正因为年轻，工作经验仍需进一步积累，请领导相信我，虽然犯过错，但我能及时意识到问题的严重性，我坚信，在以后的工作中，能够严格要求自己，坚决把公司安全、利益放在首要位置，并在处事方面能够更加成熟稳重。

　　XX年即将过去，迎来了满怀希望的`XX年，意味着新的机遇，新的挑战。在这里，提一些个人建议，希望能够更好地为公司的发展做出贡献。有以下几点建议：

　　一、希望招商部能逐步引进更高档品牌，甚至一楼也可逐步向这个方向发展，打造高品位的购物商场。

　　二、不断完善规章制度，iso文件做到及时更新。各种广告宣传能够及时更新。

　　三、加强各部门沟通，传达信息，甚至与收银班之间的沟通。因为每个部门都会有自己的想法，相互学习，共同为免税献计献策。

　　四、公司会员逐渐增多，尽可能利用广大会员，利用信息反馈专柜促销信息，帮助专柜销售。

　　五、是否每层能设一个固定物品存放处，投币的那种，不需要人员管理，确实有很多顾客带着沉重的东西很不方便。

　　六、新恒基与国贸都是集团属下公司，两个停车场是否能共用，使两边都有灵活的车位使用。因为经常有顾客抱怨，既然都属xx，为什么不行。

　　以上几点纯属个人建议。总而言之，总结这一年以来的工作，我是全心全意为公司服务，竭力做好本职工作。在XX年，我将继续为公司的发展贡献自己一份微薄之力。xx的成长，由我们见证!

**商场销售工作总结6**

　　过前一段时间的工作和大干50天的拼搏，我们预计完成全年销售毛利平均计划的\*%，实际完成了\*%，有近50%的销售小组都已超额完成。排名前三位的部门是：生鲜部完成了105%，食品部102.7%，百货部98.9%。

　　\*\*\*x年两节销售额计划的完成，这样的业绩凝聚着全体干部员工的智慧和心血，在此，我谨代表\*\*百货向大家表示衷心的感谢和崇高的敬礼!下面就简要总结一下两节销售的主要工作：

　　一、经营方面

　　(一)抓好营销策划工作,求新求变。由于\*\*零售市场形势的变化，我们\*\*百货也在营销策划、促销活动上下了功夫，目的是抓住元旦、春节两大节日的销售，我们推出了一系列的促销活动：会员积分兑换奖品、抓奖、买赠、打折、特价、平安夜送平安果、幸运大转轮、大型文艺会演、春节送对联、送福字、送红包、元宵灯会一条街销售、情人节投许愿石羸现金卡、送玫瑰、装饰巧克力一条街等等，这些活动都为商场的聚集人气，扩大影响，促进销售，起到了一定的拉动作用。因为我们在促销策划上面没有什么经验，但经过张经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。节日旺季过后，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。争取厂商支持，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。

　　(二)抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

　　1、生鲜部：部经理与各组组长开会交谈，研究要货方案，最终的要货量基本上是准确的。为了吸引更多的顾客，部经理与供货商勤沟通，基本做到了进价最低、售价低于兴隆的进销策略。另外还补充了不少新产品，例如糕点组的北京特产糕点、糯米糍;干果组的红泥花生，低价位的冰糖、葡萄干;香肠组的十元一只的沟帮子熏鸡、锦江香肠等等，都提高了销售。

　　2、食品部：根据今年的实际情况，调整了上货量，啤酒、中低档白酒、礼包系列按去年的75%;茅台、五粮液、剑南春等高档酒按去年的50%;食用油随进随买、调料饮料宁多毋少。两节过后，看这个比例是正确的。为丰富商品品种，提高竞争力，又新进了黄金酒、进口品客薯片、好友趣系列薯片，吊炉花生、600g南方黑芝麻糊、砂糖系列、婴儿颗粒面等等。

　　3、百货部：部经理与各个小组分析现有的库存情况，经营情况，准确要货，保证了节后库存商品，无大量积压、无断档现象。根据民俗，中国人在春节有更换生活日用品的习惯，百货部将日用碗的种类达到了100多个品种，筷子达到了50多种，菜板规格40多种，不锈钢、塑料盆60多种，使销售得到平稳上升。

　　4、针纺部：与厂家沟通，争取了一些特价商品：床上用品组的“108”元特价双人被，销售了近300条，并带动了其它商品的销售。

　　5、鞋部：加强与各个联销商、供应商的\'协调，争取更多的优惠政策和促销资源。例如童鞋组新组装了一套货柜，改变了形象，增加了销量，平均完成计划的108.1%。

　　6、服装部：因原材料价格上升，商品价格偏高，购买力下降，整个服装行业都显得冷清，各厂家销售都较去年直线下降，部经理与营业员每天考查市场，共同分析、探讨。童装组的天津童装成了主打商品，价格适中、适合运动。又进了一种时尚的款式，使得童装销售非常乐观，完成了计划的91.3%。

　　\*\*\*x年个人工作总结范文《参考》

　　\*\*\*x年就快结束，回首\*\*\*x年的工作，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惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的就伴随着新年伊始即将临近。可以说，\*\*\*x年是公司推进行业改革、拓展市尝持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

　　一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务!

　　(一)在\*\*\*x年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

　　(二)在\*\*\*年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多!

　　(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用

　　二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

　　(一)\*\*\*年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度\*\*\*x年下半年，行政部组织召开了\*\*\*x年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

　　(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

　　(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

　　(四)加强组织领导，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，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

　　三、主要经验和收获

　　在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

　　(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

　　(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

　　(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

　　(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

　　(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

　　四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

　　(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

　　(二)经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要

　　(三)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。

　　五、要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策!

　　六、存在的不足

　　总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，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，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

　　2本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

　　3宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

　　八、下步的打算

　　针对\*\*\*年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

　　(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系;

　　(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益;

　　(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

　　在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，CSSM大安防的明天更美好!

**商场销售工作总结7**

　　XX年全体建二茸鞴盼牢环绕“差异化策划，晋升品牌内涵”的策划计谋以及“打造企业实行力”的打点计谋这两条主线开展事项，并取得了打破性的盼望。

　　一、策划业绩稳步上升，发卖打破亿元年夜关。

　　实际发卖完成年度查核打算的130%，同比增添15%，所实现的纯利同比增添381%。设立建设了武商建二在青山地区市场的领先市园职位地方。

　　策划调解后果凸显。整年引进新渠道1XX个，裁减品牌123个，调解率达70%以上。全场七年夜品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增添26%和13%。

　　两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了发卖过百万的业绩，团体发卖同比增添36%，占全场发卖总额的27%。

　　扩销增利企划先行。打破老例，经由过程整合伙源，操作独霸热门，推出本性化的营销勾当，在营销造势上始终贯串毗邻地区领先上风。

　　二、处事系统一直完美，现场打点后果斐然

　　XX年建二狠抓现场打点，周全奉行“亲情式处事”系统，在一线员工中开展“处事意识”的年夜谈判。对市集硬件行动措施举办了周全维修和整改，使卖场形象脸孔一新。

　　三、“实行”不雅见识深切民气，人力资本一直挖潜。

　　以“打造企业实行力”为引导思惟贯穿整年的培训事项。共举办了900多小时，万余人次的种种培训，真正实践了成立进修型构造，作育常识型人才的事项要求。举办了两次较年夜局限的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了凶猛的应声。

　　XX年的事项成效显着，但也存在以下六点制约企业成长的题目：

　　题目一：策划结构与成长方针不和谐的状态依然很是较着。

　　题目二：对市场情势的预见性与详细策划门径执行之间存在抵牾。

　　题目三：促销情势的单一性和不成更换性扣留了营销事项的成长。

　　题目四：一般性的发卖与热门性的发卖差异仍未缩小，反而有扩年夜的趋势。

　　题目五：全场性应季商品的货源及结构题目没有变化。

　　题目六：提供商渠道的整合在XX年虽有变化，但下场并不较着。

　　XX年，青山周边地区的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的束装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

　　一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度方针

　　以春节营销事项为先导，周全执行旺季市场策划计谋，确保一、仲春份开门红及年度策划方针的顺利实现。

　　二、切确操作独霸市场定位，执行差异化策划

　　略微调高策划档次，跟青商、徐东、销品茂实施团体错位，打造地区时尚百货。出格是在地区市场内实现主流品牌独家策划的技俩。

　　三、组建货品部，执行进销疏散，加年夜招商调解力度

　　经由过程构造架构的健全，为加快调解进度供应有力的软环境，使调解事项一步一个脚印行踪地向前成长，从而到达地区百货经典的策划技俩。

　　四、以四楼的`改革与策划为契机，周全整合场内资本

　　做强做年夜是企业策划的第一要务。以开发扩年夜四楼策划面积和内容作为XX年的重要义务，进一步晋升市集的策划成果，开发新的经济增添点。

　　五、狠抓百万品牌，周全阐扬二八效应

　　要从招商、装修、营销、职员、查核等各方面周全整合，进步百万品牌的乐成率、成活率，使已有的百万品牌阐扬领军浸染。

　　六、狠抓渠道优化，减小因提供商气力弱对策划造成的制约

　　在渠道整合上选择有气力的品牌和提供商，裁减或择优选择一些非厂商或一级代办署理商的提供商，在营销、价值、货源、退换货等方面争夺更多的政策。

　　七、科学剖析，力求打破，周全奉行亲情化营销

　　XX年的营销事项冲要破较为单一的促销模式，加强激情式营销。经由过程宣传、铺排、处事团体造势，包装重糊口化、时尚化，到达吸引客源，促进发卖的目的。

　　八、执行员工素质工程，实现人才成长计谋转型

　　XX年，我们将加年夜企业人才的作育和储蓄力度，执行培训“五个一”工程。同时，加年夜企业轨制的实行力度，进一步类型全场员工的事项举动，形成调和、类型的精采事项氛围。

**商场销售工作总结8**

　　春节销售已经结束，伴随而来的是新一轮充满竞争和挑战的一年，正因为竞争是残酷的工作才更具有挑战性。回顾本次春节销售，在大家的努力下，发挥团队的力量，群策群力销售工作都取得了很大的进展，同时也让我收获良多。

　　客户群各有不同，个个商场位于每个地方也是不同的。客源也是不同的，针对不同的顾客商场制定了不同的政策，在每个商场迎合市民图喜庆的气氛需求。增加促销品(如挂件、灯龙、对联)投放、增加堆头，方便顾客选购，并且用促销品装点产品堆放区，增加产品的吸引力。由于客流量大，原有的导购小姐人数根本达不到认真服务每个顾客的要求。于是我们所有的业务员都在不同的商场在现场协助，做好服务工作，同时注意每种商品的数量与品种，及时向商场及库房要货及调配保证各卖场不断货不压货，保证卖场货源充足。可是每个商场都有不同的规定不允许公司人员直接参与现场销售，所以这个春节销量总体勉强基本达到大家制定的目标。但是也看到了其它公司的一些优点，比如我们的红酒销售就比友联公司差了一部分。但是我相信今年经过大家的努力，肯定会超过它们的。团购也是主要客源，我们实行以多可以优惠促销活动，并带动其他产品的策略，在也收到一定效果但因卖场自身客源的限制销量不同，有的商场效果也不好。

　　通过这次的直接参与一线销售，也与商场，促销增进了一定的情感，同时也让我看到过去自身工作的不足。总结以往现改进方案如下：

　　首先要提高自身的能力和素质，不能只一味的完成自己的工作目标，要与每一个人密切沟通，一起分析市场，提出针对其市场实际情况的整改性方案。让商场和各个厂家充分看到公司带给他们的利益与前景。协助其做好客情关系从而保证送货补货及时、卖场活动连续、各种跟踪到位、充分认识公司产品及竞品情况。只有将自己的个人目标与公司目标统一起来，使得在实现公司发展目标的同时，实现其自身目标。这样才能为为公司达成与客户之间的“战略伙伴关系”的双赢局面。

　　其次提高导购的素质，平时要多与导购员交流，增强其对企业理念的认同与团队精神，必要时也要对其多做一些培训，促进他们保持良好客情的能力，保持产品销售的有序畅通，切实对促销活动进行跟踪，并做好各种销售、促进评估。这样才能发挥其主观能动性，有一个良好的工作状态与企业形象。在关键时刻为公司的销售带来良好的收益。对于重要市场的促销人员要定期培训，让其管帮带好人员，以扩大产品占有率，促进销售扩大影响。提高其推销能力及服务质量，做到让客户满意，让公司满意 。

　　这一次的参与对我来说是有意义、有价值的、有收获的。成功与失败相随，机遇与挑战同在。在公司领导的指导下通过自己的努力，相信在新的一年中将会有新的突破，新的气象，为公司在日益激烈的市场竞争中，不断发展壮大尽自己的一分力。

**商场销售工作总结9**

　　xx年全体建二人牢牢围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略和“打造企业执行力”的管理战略这两条主线展开工作，并获得了突破性的进展。

　　一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

　　实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

　　经营调剂成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌123个，调剂率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较往年增长26%和13%。

　　两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

　　扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，掌控热门，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先上风。

　　二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

　　xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中展开“服务意识 ”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

　　三、“执行”观念深进人心，人力资源不断挖潜。

　　以“打造企业执行力”为指导思想贯串全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大范围的轮岗，触及岗位异动37人，在员工中构成了强烈的反响。

　　xx年的工作成绩明显，但也存在以下六点制约企业发展的题目：

　　题目一：经营结构与发展目标不调和的状态仍然非常明显。

　　题目二：对市场情势的预感性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

　　题目三：促销情势的单一性和不可替换性禁锢了营销工作的发展。

　　题目四：平常性的销售与热门性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

　　题目五：全场性应季商品的货源及结构题目没有改变。

　　题目六：供给商渠道的整合在xx年虽有改变，但效果其实不明显。

　　xx年，青山周边区域的贸易竞争将日益白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点进手：

　　一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

　　以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、仲春份开门红及年度经营目标的顺利实现。

　　二、正确掌控市场定位，实施差异化经营

　　稍微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格式。

　　三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调剂力度

　　通过组织架构的健全，为加快调剂进度提供有力的软环境，使调剂工作一步一个脚印地向前发展，从而到达区域百货经典的经营格式。

　　四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源

　　做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为xx年的重要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

　　五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应

　　要从招商、装修、营销、职员、考核等各方面全面整合，进步百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

　　六、狠抓渠道优化，减小因供给商实力弱对经营建成的制约

　　在渠道整合上选择有实力的品牌和供给商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供给

　　商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

　　七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销

　　xx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、摆设、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，到达吸引客源，增进销售的目的。

　　八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转

　　xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，构成\*\*\*、规范的良好工作氛围。

**2月份商场销售工作总结10**

　　2月全体紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

　　一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

　　实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

　　经营调整成效凸显。全年引进新渠道1XX个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

　　两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

　　扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

　　二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

　　2月狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识 ”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

　　三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

　　以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

**2月份商场销售工作总结11**

　　在这个月的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在2月让我担任柜长一职，这是对我工作的最大肯定。回首自己这个月经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

　　一、品德素质修养及职业道德

　　通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

　　二、工作质量成绩，效益和贡献

　　保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

　　三、工作中的经验

　　销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：

　　1认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

　　2充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道;“满意|”是顾客最好的广告。

　　3促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

　　4熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

　　5售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

　　6抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

　　四、工作中的不足和努力方向

　　总结2月的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。

　　对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。

　　总之，在这2月里我工作并快乐着。

**2月份商场销售工作总结12**

　　在商场上班到现在为止已经整一个月了。2月的每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到水晶的博大深厚，深深发现需要学习的知识太多太多。来水晶后我被分在鞋区，通过几天的学习，我想从以下几个方面来总结我的学习情况和思想状况。

　　1. 现场工作方面

　　来到鞋区，首先在现场站柜学习，了解鞋子的分类，质量，价位，产地以及鞋子的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在每天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。

　　这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

　　2. 业务熟悉方面

　　这几天在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从实践中去学习制度，去体会水晶理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的水晶管理人员。

　　3. 工作中的心得与体会

　　在水晶工作的这几天，因为鞋区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在水晶就绝对是上帝!所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于水晶的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

　　我作为一个新的管理人员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的管理人员，还希望各位前辈和领导能给予更多的指导。

**商场销售上半年工作总结13**

　　\*\*\*年上半年已结束，为更好的开展各项工作，现对\*\*\*年上半年各项工作总结如下：

　　一. 经营工作：

　　三楼商场截止到\*\*\*年6月销售完成全年计划的\*\*%，完成同期的\*\*\*%，利润完成全年计划 \*\*\*%，完成同期\*\*\*%。其中男装销售完成去年同期的\*\*\*%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降\*\*\*%，主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响;男装中岛同期下降\*\*\*%，主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特价品，使中岛品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的\*\*\*%，主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

　　鞋帽部销售完成去年同期的\*\*\*%，下降较大的品类是中岛，同期下降\*\*%，主要原因一是去年商业公司300元团卡取货集中在1月份取货(今年没有)，中岛团卡取货占的比重较高影响较大;另外红蜻蜓、哈妮、必登高三个品牌比去年同期下降了43.2\*\*\*\*%，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少，红蜻蜓供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大;第三休闲鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅\*\*\*\*%，部分老顾客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的\*\*\*\*%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

　　接手三楼工作后两个月主要做了以下几点工作：

　　1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩;

　　很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，组织厂商周活动折扣力度大，效果明显。端午节期间联系梦特娇厂商推出了大型特卖活动，销售近万元;乔顿父亲节期间举办了VIP主题酒会，最高付1万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长761\*\*\*%。员工内购会期间利郎推出全场3折起特卖，九牧王5.9折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长193\*\*\*%。

　　2、加大活动力度，抓好节日经济;

　　端午节、母亲节、父亲节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在母亲节和父亲节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动，父亲节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，母亲节及父亲节销售分别增长14.36\*\*\*%、7.46\*\*\*%。

　　3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

　　针对今年市场不好个别品牌任务完成不理想的现状，部门积极与厂家联系，利用周末的时间搞外场促销，提升了销售。如金蒂贝尔、九牧王裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

　　二、 管理工作

　　1、 强化服务措施，部门服务水平显著提高

　　服务工作是我们常抓不懈的一项工作，只有良好的服务，才能有好的销售。在硬件设施与竞争对手有悬殊的情况下，我们要从软件上下功夫。今年公司也对我们的服务现状加大了现场的巡视力度，部门也根据实际情况制定了购物中心三楼服务整改措施。部门在服务方面加大了监督、检查力度，并以团队为单位每月进行评比，好的奖励表扬，差的团队进行劳动体罚。做到天天有暗访，次日晨会通报。在部门内推出结对子柜组互相检查制度，每天上岗前相邻的结对子柜组对仪容仪表、证章、卫生、劳动纪律等情况进行相互检查、提醒，将违纪杜绝在萌芽状态。通过结对子柜组的相互检查，员工的自律性有了很大的提高，员工的服务意识也有了很大的提升，有效的提升了部门整体的服务水平。

　　2、 加强商品价格、商品质量管理，杜绝不合格商品上柜

　　5月份部门在做好销售的前提下，严把商品质量关。在部门内开展了商品质量、价格标示检查，首先柜组根据自己的实际情况对柜组品牌的证件及内外标示、价格标示进行检查，对查出的问题自己先整改。部门随后进行了复查，对查到的过期证件及证件不全、价格标示不全的柜组下达整改时间，确保商品证件有效、到位，杜绝了不合格品的上柜。

　　3、 安全工作常抓不懈，时刻牢记安全是经营的基础。

　　部门定期利用晨会对员工进行消防培训，每天进行现场安全检查，每月组织消防演练，发现问题并及时整改。高度重视维修科及安管科检查出的问题，积极配合整改，安全第一。

　　三、 存在的问题

　　1、 对新引进品牌关注度不够，不利于品牌培养;

　　2、 品牌储备不足，有品牌撤柜或需淘汰品牌时无有效候补品牌，影响调整进度;

　　3、 员工主动服务意识需进一步强化。

　　四、综上所述\*\*\*年下半年部门将重点从以下及各方面开展工作

　　(一)、做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作;

　　(二)、注意日常品牌储备，并与目标品牌保持联系，为以后的品牌结构调整打基础;

　　(三)、在部门内制定新品牌推广计划，首先继续加大品牌的宣传力度)同时要求厂家拿出促销方案，尽快提高新品牌的知名度，提升销售业绩;

　　(四)、采取多种促销方式，分时段促销提升销售;

　　1、 有针对性的联系大型特卖活动，如百丽五大品牌、BOSS休闲鞋、利郎、赛兔羊绒等;

　　2、 联系品牌厂商周活动，做好淡季促销;

　　3、 组织和做好店庆的各项工作，与供应商沟通最大的活动力度积极联系货源，准备部分品类的特卖(重点是男装与羊绒);

　　4、 在12月份组织羊绒节、靓靴节的活动拉动客流，提升销售

　　(五)、加强与供应商的沟通，稳定品牌发展;

　　部门将不定期的加强与各个品牌供应商的沟通，特别是销售业绩不好的，要及时跟上沟通，给厂家多提合理性建议，确保供应商的稳定性。

　　(六)做好层级管理，培养员工的主动服务意识。

　　加强与各柜组长沟通，首先带动起组长的积极性，让部分服务好，销售积极性高的柜组组长利用晨会等形式与员工交流分享服务的乐趣，以此带动起全体员工的积极性，逐步培养员工主动服务的意识。

**商场销售人员工作总结14**

　　XX年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展，商场销售工作小结。

　　一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

　　实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

　　经营调整成效凸显。全年引进新渠道1XX个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

　　两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

　　扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

　　二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

　　XX年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

　　三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

　　以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作，工作总结《商场销售工作小结》。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

　　XX年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

　　问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

　　问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

　　问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

　　问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

　　问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

　　问题六：供应商渠道的整合在XX年虽有改变，但效果并不明显。

　　XX年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

　　一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

　　以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

　　二、准确把握市场定位，实施差异化经营

　　略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

　　三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度

　　通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

　　四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源

　　做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为XX年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

　　五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应

　　要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

　　六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约

　　在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或

**商场销售人员工作总结15**

　　对于刚刚接触销售行业的人来说，学习是无休止的过程。

　　20XX年是我加入销售大军中的第一年，在这一年里学习的很多东西，先对本年度的工作做如下总结：

　　一年的尾声开始想念很多东西。

　　想念毕业那刻与室友们相拥而别的瞬间;想念收获第一份正式工作时候的激动;想起收拾行李那刻的表情以及沿途关于未来的设想;一年的尾声也想要感谢很多人。

　　感谢那些曾指导过我的领导和前辈们，是他们的无私和包容使我能快速融入这个集体;感谢中国市场部的每一个人，虽然没有太多的接触和表情，但是我己经把有关你们的记忆放在心中。

　　时间不经意间从指尖滑过。

　　从进入兆吉鞋业有限公司到现在，己将近两个月的时间，而我也开始了一段新的工作学习历程。

　　刚跨出社会的我，从来不关注时尚的我，连明星如果不是太抢眼都会被浊淆的我，在选择这里的同时，需要学习很多东西。

　　关于时尚、关于美学、关于色彩、关于四季、关于设计等等。

　　两个月的时间不算长。

　　短暂却印象深刻的军训，公司规章制度和企业文化的培训，来中国市场部第一天前辈们的循循善导，都好像是昨天才刚刚上演似的。

　　两个月的时间，也足以让我们融入兆吉这个集体，并对它产生难以割舍的感情。

　　它的历史、它的文化、它的核心价值以及它的规章制度等等。

　　许多话语还在耳边萦绕。

　　对质量的执着追求，“真”、“善”、“美”的核心价值观以及关于“杯奶头牛”的故事等。

　　在这里的生活，少了几分奔波，多了份安逸，我们在宿舍、食堂和工作的地方穿梭，过着忙碌却也充实的工作。

　　两个月的时间，己经让我开始喜欢这里，工作也慢慢地步上轨道。

　　从刚开始的全然陌生，到现在能通过模仿与整合或是自己偶然间蒙发的感动给每一双鞋子做注脚。

　　刚到这里的时候，每天浏览过往一些时尚类杂志，并试着把那些美的词句记录下来，思考他们为每件衣服或是鞋子写文案的角度。

　　总有些文字会让我感动，或是引发我体内的某种欲望。

　　这时候会发现自己有诸多不足。

　　不太出色的文字，对时尚圈子的全然陌生，跟生活在那个层次的消费者的距离以及和关于设计和美学的种种。

　　为了能尽快适应工作，我努力去查寻各种资料，网上的、杂志上的，或是在购买来的书上的。

　　拖学广告学的朋友介绍了几本广告学的书，也借机会了解了李欣频、许瞬英这两位台湾文案作者。

　　这个月，开始尝试着写关于20XX汤普、b&b春夏流行趋势，以及主要鞋款的文案。

　　这对我来说，是一个比较艰难的过程，而在这之前，我一直希望陈小姐能把我派去设计、开发组学习一些时日，了解鞋子的特性和以及材质的运用等。

　　我反复看这些需要写的鞋子，并尽量把某些特征记下来，然后去一些时尚网站寻找一些类似鞋款的相关介绍，并翻开以往看时尚杂志所做的笔记，实在是没办法，会下楼去看每双鞋子，虽然还是不会给那个独特的地方取一个好听的名字，但是幸运的时候会碰到一些业务部的人，这让我收获不少。

**商场销售四月份工作总结16**

　　商场销售四月份工作总结

　　四月份的工作已经结束，做销售工作两年的，我这一个月来也尝试着去完成一些新的东西，销售是一门技术活，也是需要付出时间跟精力的，我本着端正的态度，友好无限在放大自己的优点，给自己一个成长的机会，给自己的工作能力更进一步，同时也是希望在销售工作当中自己能够表现的更加优异，保持一个好的状态，迎接今后的每一天，在商场工作，让我感觉到非常的充实，就四月份的销售工作总结一下。

　　做销售工作本身就是保持的好的心态，我一直都相信我能够做到更好，不是说没有什么东西能够为难自己，而是说要在工作当中做到更好，需要付出足够的时间跟精力，这一月来，我认真仔细努力的做好了本职工作，销售工作需要付出足够的时间跟耐心，让自己在工作当中有一个好的状态，在商场做销售更加如此，这一个月来，我根据自己身上的一些优点，发挥自己的长处，我知道有些东西不是一朝一夕能够完成的，我自己身上也有一些缺点，有一些不好的地方，及时的纠正，时时刻刻都在，端正自己的态度，这是我做销售，这两年来的一些经验，回顾四月份，简简单单的工作当中，我也得到了很多的成长，这样的`成长是非常可贵的，也是很难得的，有些事情不是一朝一夕，但是尝试过了之后是真的很美好，工作上面一丝不苟的去完成好，相信自己能够在未来的工作当中做到更加用心，更加仔细，这是我对自己的一个要求。

　　我是一个有规划的人，做商场销售，我有一定的工作经验，我相信我能够处理得更好，把自己的一些经验发扬光大，在下一阶段的工作当中，我会更加努力的，四月份是非常宝贵的一个月，当然有很多不足的地方，我相信我能够认真的去处理好，有些做的不对的地方，会心的改变，相信自己能够处理好这些，再下一阶段的工作当中，我会让自己的能力得到更大的进步，销售工作让我非常的开心，也让我自身得到了很大的提高，这两年来的工作经验告诉我，在工作当中，一定不能够心高气傲，要虚心的去请教别人，我周围也有一些非常优秀的销售工作人员，这是我学习的对象，是我需要去认真对待的事情，努力的去提高自己的销售能力，我也非常愿意去，在下阶段的工作当中，提高自己有不足的地方，及时的纠正，保持好状态，虚心的学习，或许这就是我对自己的一个要求吧，也是我的一个规划，让自己成为一个优秀的销售人员。篇17：商场柜台销售工作总结

　　一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

　　实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

　　经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

　　两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

　　扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

　　二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

　　\*\*年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论，工作总结《商场销售工作总结》。 对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

　　三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

　　以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找