

商场营运自我鉴定(精选5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

商场营运自我鉴定篇一

商场导购员在服装销售过程中有着不可代替的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给顾客介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，在推荐服装时，我们可以运用以下几点：

1、推荐时要有信心。

向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客推荐。

对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。

每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。

向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点，对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次，要注意重点销售的技巧。重点销售是指销售要具有针对性。对服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功，在极短的时间内让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节，重点销售有下列环节：

1) 从4w上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2) 重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3) 具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”、“这件衣服你最合适”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式，对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而异。

4) 导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

商场营运自我鉴定篇二

狂年七月，我非常荣幸的加入xxx来到了公众客户中心，至今已半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和ibss系统的操作，并熟悉营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，流动咨询是我经常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会遇到无法解答顾客提问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已经可以较好的完成流动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做到详细的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已经对此有了较深的了解。

ibss系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已经可以比较熟练的进行操作，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操作速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较详细的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后开展工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数量较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我深刻的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时也许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度去弥补，对于领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的去完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的表率作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事形成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

商场营运自我鉴定篇三

本人于20xx年xx月份进入华联商厦，成为华联商厦的正式员工已经有八个月整。自认为以由一个充满书生意气的学生转变为可以独当一面的采购员。带着年轻人对工作的热忱，孜孜不倦的细化每天的工作。有较强的适应能力和沟通能力很好的配合与协助领导、同事工作。工作八个月以来，我已学会如何更好的领会领导意图，更好的恪守工作己任，积极主动的找出工作中存在的问题、解决问题，并养成了擅于总结、有目的性计划的良好习惯。在此，对20xx年度工作分如下四方面自评：

一、在纪律上，严格遵守公司的规章制度已经深入骨髓，尊重领导、团结同事已成为潜在意识。严格要求自己，从未出现迟到早退现象。视公司为家，爱护公司的各种公共设施，以身作则主动维护、积极清扫办公区域卫生，热爱和保护我们优良的办公环境，提高自身综合素质。因为我知道在今后的工作中，企业的文化氛围、环境是需要我们每一个人去爱护的。

二、在业务学习上，一直要求自己加快前进的步伐，只有这样才能在业务上不输于任何人。虽然没有采购工作方面的阅历，但我一直在勤修基本功，将所学的专业知识转化为能量。向上级领导学习业务要领，请教工作技巧，以端正的态度，仔细严谨的剖析工作中遇到的问题。积极参加公司组织的各

项培训，广泛了解业务知识，拓宽工作思维。本着对本职工作负责的态度，有计划有针对性的进行钻研，并相应的记录重点，温故知新，使之在与供应商谈判中掌控局面。

三、在思想修养方面关怀他人、信守诺言、刚毅正直、亲切随和、乐于奉献。回首一路走来的点点滴滴，才发现不仅热爱我的工作，我的部门，同时我是那么的热爱我周围的同事。“众人拾柴火焰高”，我正在以火一般的工作热情感染周围的同事，用爱谱写华联辉煌的明天。

四、在工作上，脚踏实地、勤勤恳恳、虚心接受上级领导的批评指导、主动与同事交流学习经验。因为我深知在这样优秀大家庭里要经常回头看走过的路，总结过去，管理现在。坚信通过自己的努力，可以在这只优秀的队伍中做得更优秀。

最后，我想说的是20xx年已经过去，再回首我已成熟了很多，付出了很多。但这些还不够，等待我去做、去完善的地方还有很多□20xx年我要不断提高自身的业务修养以及实操水平。加强与其他部门协作和沟通能力，为今后各部门间的工作更好的合作打下坚实的基础。虚心向其它同事学习更好的问题处理办法、换位思考问题的角度。怀着一颗感恩的心，在困难面前永不言弃，以更饱满的工作热情超越自我、完善自我。为我们华联的明天拼搏进取，誓与华联同生存、共成长。

采购部□xxxx

商场营运自我鉴定篇四

在xx市招商引资部的领导、同事们悉心关怀和指导下，我在各方面都有了长足的进步，采购年终自我鉴定。在这个团结和谐、奋发进取的集体里，在这个集体的每位同志身上，在这个人生道路上的新起点上，我学到了许多，为做好今后的工作积累了知识，打下了基矗下面就是一年工作的自我鉴定。

首先在工作方面，面对国内外经济日新月异的形势，只有加强学习才能做好工作。刚踏上新的工作岗位时，对领导分配的工作缺乏实践经验，但是，在领导及同志们的传、帮、带下，在自己边做边学后，逐渐理清了工作思路，明晰了工作流程。在一年多的时间里，我积极主动地学习了我所在处室的各项业务知识，谦虚谨慎，严格要求自己，遵守各项规章制度，认真完成领导交办的各项工作，并协助其他同志做好工作。在领导和同志的帮助下，我逐渐明白了，作为一名国家公务员，就是要敢于吃苦，甘于奉献，踏踏实实做好本职工作，认真负责地完成各项任务，自我鉴定《采购年终自我鉴定》。

其次在自我学习方面，作为踏入社会不久的年轻人，个人思想素质是做好每一项工作的基础。党组非常重视干部队伍的思想素质建设，经常对全同志进行理论教育，这也使我在思想方面取得了长足的进步。对国家行政机关管理运作状况，机关管理的基本环节，以及政府机关工作所需的依法行政、行政管理能力等，有了一定程度的了解。同时，更加深刻地认识到在我区这样一个多民族聚居的少数民族地区，要始终保持清醒的头脑和高度的警惕。培训期满后我顺利通过考核，在后来的工作当中，我认真按照这些行为规做，不断以国家公务员的各项规定要求自己。

再次在严于律己，遵规守纪，团结友爱，在招商引资部这个团结温暖的大家庭里，到处都是我们年轻人学习的榜样，我始终以他们作为心中的坐标，严于律己，遵规守纪，时刻要求自己注意公务员形象。积极参与机关党和团举办的各种学习和各项活动，和其他年轻同志一起看望孤寡老人，祭奠烈士，参加讲座、培训等，不断收获着知识、友谊、温暖和信念。

总之，在这一年的时间，我虽然在思想和工作上都有了新的进步，但与其他同事相比还存在着很差距，因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，逐渐改掉急躁、考虑事情不周全的缺点，注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不

断在工作中学习、完善自己。

商场营运自我鉴定篇五

今年是丰收的一年，在商场型特卖活动中取得了圆满成功，一次次的业绩突破记录见证了我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里顾客投诉也时有发生，如前几天发生的投诉事件，虽然事情已经圆满解决，但作为导购的我也会深思，在工作中是否有不足的地方，我会在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似投诉，也要在以后的投诉处理上多一些冷静和理解，将事情解决在萌芽中，这也是今后工作中需要改进的。

除了日常的工作之外，我还非常荣幸的代表我们营运部门参加公司举行的演讲比赛，在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的，在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最的成绩。

更值得高兴的是我被评为xx地区业绩销售冠，这份荣誉是对我工作的一个肯定，在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，为了在来年能有更好的业绩，达到更高一层的目标，我今后的工作重点放在以下几个方面：

一、积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

二、提高服务质量，用心服务，尽量减少投诉的发生，保持品牌形象。

三、完善顾客资料，重点培养新的顾客群，通过资料的完善，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

四、提高销售技巧，定期参加公司对导购进行的专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在工作中犯小错误，不过人无完人，出错是在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。但是我坚信，只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在下一年里取得更好的成绩，我相信自己一定能做好！