

假释思想汇报(优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

假释思想汇报优秀篇一

今年公司领导根据实际情况及时调整方针战略,出台各种促销计划,以保障年度任务的完成。下面,本人就20xx年的工作向各位领导作一下汇报。

一、工作成绩

1、销售方面:儿童区年度销售任务xx年为645万,实际销售,超额完成任务%。其中小狮猫销售为,占儿童区总销售的%。儿童乐园销售为,占总销售的*。童装区销售有几个高峰期,第一期为店庆期间,销售为,占总销售。第二期为五一期间,销售为,占总销售。第三期为十一期间,销售额为,占总销售的。在这几次大的活动中,因促销力度较大,吸引了客流,销售额也因此提升。

运动年度销售任务xx年为,实际销售为。完成任务的。五一期间大部分品牌都参加了活动,所以销售额直线上升,占。十一期间大品牌,如阿迪,安踏,李宁[kappa]等没有参加活动,所以销售额并不十分理想。

“天使的口袋”,同时完成考拉布鲁撤场[oshkosh][ddn]小可米露等品牌的协调移位工作。同年x月份,又引进了迷你屋、鎏恒色、英氏等童装品牌。并完成原有童装品牌的续签工作。

1、根据品类销售情况,协助品类经理组织中厅特卖活动; 2、

根据公司的工作安排，检查营业员的消防知识；3、协助品类经理完成新签约商户的进场工作等；在这一年的工作中，虽然完成了领导交付的工作，但也存在一些不足。在今后的学习和工作中我会努力改进。

二、学习方向和工作计划

2. 严于律己，做好模范带头作用。要想管别人先要管好自己。在xx年的工作中，我一定严格遵守公司的各项规章制度，积极参与公司组织的各项培训，会议等，为营业员起好模范带头作用。

3. 强化职能，做好服务工作。营运主管的职责之一就是供应商与公司的扭带，所以我一定努力做好供应商与公司的沟通工作。积极准确的传达公司的各类事项，也对供应商的思想动态、思想意图及时的传达到上级，以便及时给予回应，以利于双方更好的合作，达到双赢的目的。

4. 协助品类经理做好日常管理工作，包括：

(6) 监督管理各专柜议价销售和私收货款等情况；

以上是我xx年的工作总结和xx年的工作计划，如有不妥之处，请领导批评指正。我现在是童装区的主管，对这个品类还不是太熟悉。不过在今后的工作中，我会积极努力的了解和掌握这个品类的一些特性特征，做到不耻下问，多种渠道吸收“营养”，全方位提升自己。

20xx年马上就要来临，公司也即将迎来自己两周岁的生日，回想和公司共同走过的岁月，心中真是激动不已。为此，我向公司领导保证，在新的一年里，我会为公司更加茁壮、健康的成长贡献我自己的微薄之力。愿公司像红日，越来越亮，红红火火！

我从20xx年x月被提升到公司管理部，担任楼层主管，感谢公司领导能给我一个创造、提升自我的平台。深感自己是一名管理者。主要职责是，维护整个商场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，较好地履行了自己的工作职责，并接管了商品管理的各项流程。加强现场巡视，保证经营秩序良好。楼层主管的工作就是现场，工作内容非常具体，琐碎的工作。这也就需要自己有较强的责任心，保证经营现场对各种具体，琐碎的工作当场进行解决。使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便，舒适的购空间。

一、以下是半年来我商场商品管理的总结

1、大型市调共六次，参加市调柜台37个，市调单品共4696个，需调价194个，已调162个，以下柜13个，未调32个，已售完20个。小型市调三次，对国美家电与我商场家电相比，进行调价处理。2、商场共进新品商品404个，窜货33起，同意上柜8起，退货13起，12起卖完不再进货。

3、对商品质检374个

4、对21个柜台商品资质的跟换

二、我计划以下工作战略

1、进一步加强人员管理，从源头上杜绝纪律上自由散漫现象。在纪律方面不能有特别，更没有私情，不提倡对一些表现出色者实行特例，这样会伤害纪律的严明和管理的权威。奖罚公平，做到奖有理、罚有因。

2、提高商品经营档次、主流品牌的经营格局。作为商场的主管，必须以其良好的心理素质，以敏锐的观察能力，良好的服务态度和说服能力，晓之以礼、动之以情，做好员工的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。杜绝重货，商品以次充好及提供三无产品等现象发生。争取在退换货方面加强精细化管理。4、加强监督管理机制。对于卖场出现的情况及时记录、汇报，做出及时解决，并帮助员工改进工作。

5、加强情感式营销，通过对员工进行宣传、教育，以其规范陈列、诚信服务的管理达到吸引客源，促进销售目的。坚决做到言出必行，出现工作上的失误及时解释或道歉。

三、自身的不足

在近半年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面：

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过周经理多次的指导，发现主要是因为沒有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照周经理所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和顾客和业务员打交道，经常遇到些一时难以解决问题。到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同时也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

3、缺少激情

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，总有缺少工作激情时候，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。

各位领导，同事[]20xx年让我依依不舍。在这半年里，曾流过辛勤的汗水，也流过泪水。正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长，进步着。在20xx年的工作中，我将加强学习业务知识，进一步提高现场管理与自身的管理水平。多配合各柜组长及时将合理化信息和建议传达业务员，提升商场的经营效率与经营形象。希望自己今后能快乐地工作，并在工作中找到更多的快乐！

一、今年的工作

3、加强现场巡视，保证经营秩序良好。主管的工作就是现场，工作内容非常具体、琐碎。这就要求自己必须有较强的责任心，保证能在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，确保营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便，舒适的购物空间。身为主管，我在工作中非常注重对各品牌商品进行各方面的了解，比如，某品牌市场效应、风格、定位、成分、价位等等。品牌里面的学问很大，一个商品销售好不好取决于各方面的因素，我们做购物中心就一定要了解这些因素，才能尽可能的避免一些问题，提高销售，创造更大的利益。在自己理解掌握销售知识的基础上，我平时也积极为楼层的商户经营销售提出意见和建议，获得了很多商户的认可。

二、工作中的不足

在精细的工作面前，细心程度不够。商业无大事，细节定成败。伴随着精细化管理时代的到来，各个企业开始从细节出发。在卖场管理工作中能办大事的人不多，而大多数人只能做一些具体的事、琐碎的事、单调的事，也许过于平淡，也

许鸡毛蒜皮，但这就是工作，是生活，是成就大事的不可缺少的基础。我们公司决不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行力；决不缺少各类管理制度，缺少的是对规章制度不折不扣的执行力。在和同事相处时，合作精神还需要再上一个台阶。“公司虽大，唯我一人；一人虽强，力不敌众”，这句话是我一年工作中最大的感触总结。这句话看上去似乎有些矛盾，但实际上是相统一的。前半句讲的是在公司中一定要树立主人翁意识，把自己摆在重要的位置上，只有这样才能认真、按时完成本职工作，确保部门工作的顺利进行；而后半句则是要我们要有团队意识，一个人的工作能力再强，离不开集体，在工作中分工是为了更好的合作，只有这样才能共进步、同发展。“活到老，学到老”，对于工作中的不到之处，希望领导和同事们多指导帮助，我个人一定会在今后的工作中努力克服。

三、对20**年工作的展望

假释思想汇报优秀篇二

一：实习时间：201*年05月22日—201*年05月28日

二：实习目的：熟悉商场基本的工作流程，熟悉商场操作系统，掌握营业部主管的基本工作职责。

三、实习安排

实习地点：武林银泰一楼。分至于营业一部，部门主管章主管。

一楼主要的经营品类是：名品，钟表，化妆品。

银泰百货武林店于1988年11月正式开业，作为银泰百货集团第一家店，位于**市核心商圈—武林广场商圈中心。营业面

积3.5万平方米，共10个楼层（包括地下一层）。门店销售总额等各项经济指标已连续多年在全国百货门店中名列前茅，店内多个品牌业绩创下了全国最高销售记录。

四、实习内容

1. 学习有关的报表与总结。章主管对我讲解主管在部门的角色及基本工作职责，并详细讲解了每月要做的周志，罚款单统计，月总结□kpi统计,排班等事务性工作。通过这些报表与分析报告让我明白主管做为部门计划者必须要有条理有时间节点安排工作，需细致周到的品质。
2. 员工的入离职手续及员工的培训。通过对员工入职的整个流程熟悉，体会到公司对于员工的选择和培训尤为重视。通过员工入职前，转正前，每月基础培训，每年两次的一级员工培训考核等不断强化员工的技能与服务水平，主管肩负着发现和培养人才的职责，对营管员的培训考核也是主管的工作之一。
3. 熟悉营管员的一日工作流程：通过跟着营管员实习了营管员岗位的工作流程，深刻体会到营管员的工作的辛苦。他们每天周而复始巡场，从各个细节的关注把控发现问题，以最快的速度解决。营管员对于卖场各方面的把控是需要付出很大的耐心和热情。楼层经理告诉我每次的巡场都要给自己设定目标和重点，要有方向和意识的去发现问题，切不可盲目打转。在他的指导下我带着目标观察到了很多细节。公司不仅严格要求员工，也同样高标准的要求自身，以身作则坚持公司标准。我真真切切的感受公司的理念：顾客看到的.都是美的。
4. 学习收银：因考虑到主管在节假日可能也需要去顶台，我故学习了收银。这里收银是我见过最快的，标准的服务语言，一气呵成的动作都是这么的自然。我看着以为是简单操作在我自己实践中却不那么的顺利。金额较大，人民币的真假把

控，以及各种卡的进退的操作让我不知所措。最后在收银员的指导下我学会了基本的常规操作。

5. 体验了值班经理的工作。跟着许经理体验了值班经理整个工作流程。值班经理看上去很轻松，其实肩负整个店的安全运营，要注意的很多细节的东西，最重要的是确保场上所有人员的人身安全、货品安全、场地安全。因此，必须用无比的耐心和细心去完成每次的值班。

6. 三信工作学习等。商场质量是整个商场运转的基础。三信不仅对商品质量进行把控，同时处理各类投诉，还要对卖场活动及时检查跟进，保证活动内容的正确性。同时还要配合好各部门做好商品的抽查工作。并学习了新开柜专柜的供应商编码与专柜编码、合同编码、商品编码的开通，确保新进专柜的顺利开柜。

五：实习收获

假释思想汇报优秀篇三

马驹过隙，岁月如梭，新年的脚步已悄然到来，我们又迎来了新的一年。今年的工作又要告一段落了，大家的工作总结是怎么写的呢?下面是由本站小编精心为大家整理的“百货销售主管工作总结”，更多优秀的文章尽在本站，欢迎大家阅读，内容仅供参考，希望对您有所帮助!

百货销售主管工作总结(一)

今年公司领导根据实际情况及时调整方针战略,出台各种促销计划,以保障年度任务的完成。下面,本人就20xx年的工作向各位领导作一下汇报。

一、工作成绩

1、销售方面：儿童区年度销售任务xx年为645万，实际销售，超额完成任务 %。其中小狮猫销售为 ，占儿童区总销售的 %。儿童乐园销售为 ，占总销售的* 。童装区销售有几个高峰期，第一期为店庆期间，销售为，占总销售 。第二期为五一期间，销售为 ，占总销售 。第三期为十一期间，销售额为 ，占总销售的 。在这几次大的活动中，因促销力度较大，吸引了客流，销售额也因此提升。

运动年度销售任务xx年为 ，实际销售为 。完成任务的 。五一期间大部分品牌都参加了活动，所以销售额直线上升，占 。十一期间大品牌，如阿迪，安踏，李宁[kappa]等没有参加活动，所以销售额并不十分理想。

“天使的口袋”，同时完成考拉布鲁撤场[oshkosh][ddn]小可米露等品牌的协调移位工作。同年x月份 ，又引进了迷你屋、鎏恒色、英氏等童装品牌。并完成原有童装品牌的续签工作。

- 1、根据品类销售情况，协助品类经理组织中厅特卖活动；
- 2、根据公司的工作安排，检查营业员的消防知识；
- 3、协助品类经理完成新签约商户的进场工作等；

在这一年的工作中，虽然完成了领导交付的工作，但也存在一些不足。在今后的学习和工作中我会努力改进。

二、学习方向和工作计划

2. 严于律己，做好模范带头作用。要想管别人先要管好自己。在xx年的工作中，我一定严格遵守公司的各项规章制度，积极参与公司组织的各项培训，会议等，为营业员起好模范带

头作用。

3. 强化职能，做好服务工作。营运主管的职责之一就是供应商与公司的纽带，所以我一定努力做好供应商与公司的沟通工作。积极准确的传达公司的各类事项，也对供应商的思想动态、思想意图及时的传达到上级，以便及时给予回应，以利于双方更好的合作，达到双赢的目的。

4. 协助品类经理做好日常管理工作，包括：

(2) 了解专柜内营业员的情况，日常的仪容仪表，考勤等；

(3) 监督专柜断码、断号商品，催促及时补货；

(6) 监督管理各专柜议价销售和私收货款等情况；

以上是我xx年的工作总结和xx年的工作计划，如有不妥之处，请领导批评指正。我现在是童装区的主管，对这个品类还不是太熟悉。不过在今后的工作中，我会积极努力的了解和掌握这个品类的一些特性特征，做到不耻下问，多种渠道吸收“营养”，全方位提升自己。

20xx年马上就要来临，公司也即将迎来自己两周岁的生日，回想和公司共同走过的岁月，心中真是激动不已。为此，我向公司领导保证，在新的一年里，我会为公司更加茁壮、健康的成长贡献我自己的微薄之力。愿公司像红日，越来越亮，红红火火！

百货销售主管工作总结(二)

我从20xx年x月被提升到公司管理部，担任楼层主管，感谢公司领导能给我一个创造、提升自我的平台。深感自己是一名管理者。主要职责是，维护整个商场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，较好地履行了自己的工作职责，并接管了商品管理的各项流程。加强现场巡视，保证经营秩序良好。楼层主管的工作就是现场，工作内容非常具体，琐碎的工作。这也就需要自己有较强的责任心，保证经营现场对各种具体，琐碎的工作当场进行解决。使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便，舒适的购空间。

一、以下是半年来我商场商品管理的总结

1、大型市调共六次，参加市调柜台37个，市调单品共4696个，需调价194个，已调162个，以下柜13个，未调32个，以售完20个。小型市调三次，对国美家电与我商场家电相比，进行调价处理。

2、商场共进新品商品404个，窜货33起，同意上柜8起，退货13起，12起卖完不再进货。

3、对商品质检374个

4、对21个柜台商品资质的跟换

二、我计划以下工作战略

特例，这样会伤害纪律的严明和管理的权威。奖罚公平，做到奖有理、罚有因。

2、提高商品经营档次、主流品牌的经营格局。作为商场的主管，必须以其良好的心理素质，以敏锐的观察能力，良好的服务态度和说服能力，晓之以礼、动之以情，做好员工的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。杜绝重货，商品以次充好

及提供三无产品等现象发生。争取在退换货方面加强细化管理。

4、加强监督管理机制。对于卖场出现的情况及时记录、汇报，做出及时解决，并帮助员工改进工作。

5、加强情感式营销，通过对员工进行宣传、教育，以其规范陈列、诚信服务的管理达到吸引客源，促进销售目的。坚决做到言出必行，出现工作上的失误及时解释或道歉。

三、自身的不足

在近半年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面：

1、忙忙碌碌

在新的一年里，我准备按照周经理所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和顾客和业务员打交道，经常遇到些一时难以解决问题。到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同时也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

3、缺少激情

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，总有缺少工作激情时候，希望领导在以后的工作过程

中能够经常给予指正。

各位领导，同事[]20xx年让我依依不舍。在这半年里，曾流过辛勤的汗水，也流过泪水。正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长，进步着。在20xx年的工作中，我将加强学习业务知识，进一步提高现场管理与自身的管理水平。多配合各柜组长及时将合理化信息和建议传达业务员，提升商场的经营效率与经营形象。希望自己今后能快乐地工作，并在工作中找到更多的快乐！

百货销售主管工作总结(三)

金桔挂枝，寒雪送瑞，20**年的脚步即将迈过，不知不觉中，我来到***工作已经大半年了。公司为我们每个员工提供了展示自己的平台，在这个集体里，我深深感受到，同事之间的团结友善，工作岗位的紧张快乐，日常生活的互助关爱。作为一名员工，我付出了辛勤与努力，收获了成就与快乐。在这里，我取得了工作经验，学到了很多新的知识，了解了卖场的工作流程，也熟悉了卖场管理规范；我学会了人与人之间的交往，如何尊重领导，服从分配，爱护员工，善待同事；在这年终岁初之际，总结过去，展望未来，让大家一起分享各自的收获，使我们能够互相渗透各自成功的经验和不足，挖掘潜力，争取新的发展和进步，为2018年的工作做好充分的准备和规划。

一、今年的工作

1、工作中加强学习，提高个人素质。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，我在工作中不断学习、充实自我，做到干一行，爱一行，专一行。首先是要读好无字之书，向公司的领导、同事和员工学习，学习他们的工作方法，管理的技巧，为人处事艺术等。其次是在日常生活中坚持“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。

然后是一直保持着一份火热的工作热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，管理者的言行和规范，也直接影响商户们的工作激情。作为一名卖场的管理人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中去。虽然自己做主管时间不算太长，自身的素质和管理水平还不是很很高，深知要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着***购物广场的整体形象。一个卖场的正常运转除了其系统、科学的管理制度外，更重要的是与卖场管理人员执行能力，严格监督密不可分。在最短的时间内，我熟悉了***卖场的基本管理程序，从营业前的晨会、迎宾到营业中的巡场再到打烊前的送宾及每周的周分析、周总结，并能够针对***企业的特点，对这一程式化的管理模式创造性运用，确保在值班时让卖场在有条不紊中运行。

2、注重规范管理，提高员工整体素质。***购物广场还处于发展的初期，一切都是百废待兴，在工作中会遇到很多新情况新问题。例如，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等。我在平时的工作中，一贯强调人性化管理，同时也不断加强监督与执行力度。针对很多专柜导购是临时招聘而来，人员调动特别勤，新员工纪律意识淡薄，上班迟到、窜岗、吃东西、带小孩现象时有发生这些现象，我首先是从严格要求自己，身先士卒开始。先是做到自己不迟到早退，严格遵守商场的规章制度；平时多和员工们接触，尽量帮助他们解决所遇到的问题和困难，拉近和他们的情感距离；绝对杜绝吃拿卡要、占小便宜等不良风气。通过在员工中树立起良好，来感化和影响员工，树立管理的威信。没有规矩，不成方圆，以规范管理员工也是商场有序高效运营必不可少的手段。从工作以来，作为基层的管理者，我们发现了很多问题，以此，我和其他的同事，都在不断完善各种管理规章和方法，并真正贯彻到行动中去，严格督促员工按制度行事。通过多用提醒，少用警告，慎开罚单的方法，不断提高员工的纪律意识，使部分较为疲沓的员工也能较快地进入工作角色，养成良好的职业习惯，同时维护了卖场的良好形象。

3、加强现场巡视，保证经营秩序良好。主管的工作就是现场，工作内容非常具体、琐碎。这就要求自己必须有较强的责任心，保证能在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，确保营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便，舒适的购物空间。身为主管，我在工作中非常注重对各品牌商品进行各方面的了解，比如，某品牌市场效应、风格、定位、成分、价位等等。品牌里面的学问很大，一个商品销售好不好取决于各方面的因素，我们做购物中心就一定要了解这些因素，才能尽可能的避免一些问题，提高销售，创造更大的利益。在自己理解掌握销售知识的基础上，我平时也积极为楼层的商户经营销售提出意见和建议，获得了很多商户的认可。

4、坚持公正，合理，灵活处理楼层的各种事件。楼层的事件主要有三类：一是***购物中心与商户员工的利益矛盾；二是商户之间、员工之间的利益关系；三是卖场、商户与消费者之间的矛盾冲突。作为***集体的员工，我首先是要维护***集团的利益放在第一位，在保证集团利益的前提下，兼顾商户利益，在集团于商户之间起到桥梁沟通的作用，尽量做到两者双赢。作为商场和楼层的管理人员，也会经常遇到商户之间、导购之间发生矛盾利益冲突的事情，在这种时候，我们往往及时介入处理，处理问题的同时，也讲人情味，对冲突的双方，晓之以情，动之以理，力争把矛盾冲突消灭在萌芽之中，尽力把大事化小，小事化了。对待商品存在的问题，要做到有章可依，既要维护消费者中良好口碑，也要尽可能做到商户的理解与支持，本着一切以顾客为中心的公司理念，做到有章可依，公正，合理，灵活的解决客诉问题。在这半年中，我也处理过几次投诉事件，基本上都能让顾客和商户协商解决成功。每次解决成功一次投诉，我的心里充满成就感，自己的努力没有白费，我自身与人沟通协调的能力也在逐渐提高。

二、工作中的不足

俗话说，“金无足赤，人无完人”，在***工作的这段时间里，

我也逐渐发现了自己的诸多不足之处。在业务领域，管理能力还需要进一步提高，例如，对于卖场的管理和运作我只了解其皮毛，其精髓之处还需我花很大功夫去学习、领会和探索，因此降低了部分工作效率。在琐碎的工作面前，工作的热情容易被消磨掉。我的工作做的最多的就是和人打交道，而且都是和商户和导购以及各领导打交道，经常遇到些一时难以解决的问题，当我感觉力不从心时，有时就会不知所措，看见违规乱纪装作没有看见，想说的话不敢说，该做的事情不想做，甚至会产生自暴自弃的想法。

在精细的工作面前，细心程度不够。商业无大事，细节定成败。伴随着精细化管理时代的到来，各个企业开始从细节出发。在卖场管理工作中能办大事的人不多，而大多数人只能做一些具体的事、琐碎的事、单调的事，也许过于平淡，也许鸡毛蒜皮，但这就是工作，是生活，是成就大事的不可缺少的基础。我们公司决不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行力；决不缺少各类管理制度，缺少的是对规章制度不折不扣的执行力。在和同事相处时，合作精神还需要再上一个台阶。“公司虽大，唯我一人；一人虽强，力不敌众”，这句话是我一年工作中最大的感触总结。这句话看上去似乎有些矛盾，但实际上是相统一的。前半句讲的是在公司中一定要树立主人翁意识，把自己摆在重要的位置上，只有这样才能认真、按时完成本职工作，确保部门工作的顺利进行；而后半句则是要我们要有团队意识，一个人的工作能力再强，离不开集体，在工作中分工是为了更好的合作，只有这样才能共进步、同发展。“活到老，学到老”，对于工作中的不足之处，希望领导和同事们多指导帮助，我个人一定会在今后的工作中努力克服。

三、对20**年工作的展望

太平盛世，国富家福，我相信，在这一伟大的时代背景之下，***广场在接下来的一年里，一定会欣欣向荣。为了***美好的未来，作为一名员工，我个人必须要努力工作，和***同

呼吸共命运。在 20** 年的工作中，我将加强学习业务知识，进一步提高现场管理与自身的管理水平，多配合公司领导分配的各项工作，进一步加强卖场管理，做到奖罚公平，奖有理、罚有因，以良好的心理素质，以敏锐的观察能力，良好的服务态度和说服能力，晓之以礼、动之以情，做好商户们的思想工作；加强监督管理机制，对于卖场出现的情况及时记录。

假释思想汇报优秀篇四

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉xx年就这么结束了。回首过去一年来的工作历程，内心不禁感慨万千，郟西店开业至今，已有三个年头了，在这几年里，我有欢喜，也有过失落。武商为我们每个员工提供了展示自己的平台，在这里我不但学到了很多专业知识、家电的销售技巧、卖场管理规范、同时也学会了人与人之间的交往，如何尊重领导，服从分配，爱护员工，善待同事。

人只有不断的总结过去，才会有新的发展和进步，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司领导给我提供这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验和不足。总结过去、取长补短、挖掘潜力，为xx年的工作做好充分的准备和规划。

在武商这个平台我一直保持着一份火热的工作热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名卖场的管理人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中去。管理者的言行和规范，也直接影响员工们的工作激情。虽然自己做主管时间不算太长，自身的素质和管理水平还不是很高，深知要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着武商的形象。

销量目标管理：就是根据实际情况，给每个员工制定的销量任务。每个月要给员工制定销量，没有压力就没有动力。带动员工如何利用节假日搞好销售，如何利用人脉关系带动顾客，如何利用人商良好的口碑真正让顾客享受到超值服务。不断激励员工的工作热情，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来尽可能的提高销量。由于自身的素质低下、对工作状态和福利待遇的不满，我有过失落和消极情绪。对领导的批评有时产生不服气的心态，对同事的误会深感委屈。在过去的一段时间里，我茫然不知所措，以往的工作热情消失殆尽，看见违规乱纪装作没有看见，想说的话不敢说，该做的事情不想做，带头在卖场聊天烤火，和同事闲聊。思想不对头，管理方法不得当，差点让自己自暴自弃下去。工作中还有很大的不足，对于自己的管理水平和自身素质还有待提高，在工作之余，自己还应该多学习管理方面的书籍，多请教上级领导，多和同事沟通，多学习关于产品方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，只有做好这些，才有足够的资本，才能在这个岗位中脱颖而出，在平凡的工作中作出不平凡的成绩。

只有这样，领导才可以考虑你的薪水，论功加薪。以上只是本人

比较肤浅的一些认识，希望在工作中领导们你能够及时纠正我的错误，我定当努力做好本职工作，为做好经理的左膀右臂，力所能及的为上级分担，也希望公司在每一位员工的努力下，在新的一年里会有新的气象与新的突破。在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力!xx年努力打开一个工作新局面。

这半年来，商场着重对员工的基础管理进行整顿。商场员工上班大多缺乏稳定性，人员调动很频繁，工作意识也不强。

新员工不熟悉商场纪律和销售技巧，老员工自持待的时间长销售好不服从管理，开始的时候真的不知道怎么管才好。经过领导和同事一次次的言传身教，我逐渐在工作中加强了卖场巡查力度和管理力度，从开始的提醒，到警告，到最后的罚单慢慢的提高员工的工作意识和纪律意识。现在卖场内虽不能说没有任何问题，但相较以前已有较大的改善，我也要继续学习提高自身的理论与专业知识，这样才能更好的管理好员工。

决于各方面的因素，我们做百货零售就一定要了解这些因素，才能尽可能的避免一些问题，提高销售，创造更大的利益。这些也是我以后还要继续学习的内容。

在商场工作，商品或服务存在问题难免遇到顾客投诉。开始我特别害怕遇到客诉，怕顾客态度恶劣。后来在跟着同事一起处理客诉时，慢慢的学习经练，本着一切以顾客为中心的公司理念，做到有章可依，公正，合理，灵活的解决客诉问题。这半年来，我也独立处理了几起客诉，基本上都能让顾客与供应商协商解决问题。每次解决客诉后我都有种满足感，我自身与人沟通协调的能力也在逐渐提高。

6月底我被应聘到××时代广场工作，在女装部担任主管。至今已有五个月的时间作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营管理者。虽然工作的时间不长，但通过几个月的工作实践与学习，使我对公司的发展历程及前景有了深一步的了解，对公司领导和蔼可亲、温和待人的态度感到由衷的钦佩。

我的主要职责是维护整个女装部现场经营秩序的有序运行，
具体

到日常工作内容，主要有员工规范化管理；货品质量、品牌管理；商品的售后服务等。××时代广场开业至今已有四年的时间，其间经历了沟沟坎坎。但是公司的经营决策层的领导们，

以其独到的眼光、灵活多变的经营模式，令公司的发展速度与经营规模逐年成上升趋势，如今已成为××市家喻户晓的理想购物场所。相信这会令同业界人士无比羡慕，商场的经营管理都无不凝聚了公司领导们的心血及对美好前景的乐观信念。因此，我为自己能够来到××时代广场工作而感到无比的欣慰与自豪。然而，我又不得不将自己放在一个第三者的位置上来客观看待问题。虽然认识比较浅显，对公司也许不会起到很大的帮助，但我认为还是有必要在感受之余提一些个人的看法：1、各职能部门的相互衔接与配合是促进工作顺利开展、实施、完成的首要前提。

2、上下级之间的层层负责制是对公司员工工作完成情况的一个必要考核标准。

3、人员培训、员工薪酬、监督体制的完善与管理是企业发展的的人力资源泉源。

圈中，“××商场”、“××商场”以及新开业的“××商场”等所处的位置相对优于我们，或许各自的经营名类及营销模式各有千秋。但归根到底有一个共同特点都是“客户终端产品”服务行业。那么，如何抢占先机，抓住客户的眼球？这就要求我们每位员工不断自我充电，向同行业的“大哥、大姐们”学习，取其长、补其短。努力配合公司经营决策层的领导们将第五经营年的工作做好、做实。因此，我计划以下一年度春节营销做为先导，全面实施旺季经营战略。

1、进一步加强人员管理，从源头上杜绝纪律上自由散漫现象。在纪律方面不能有特别，更没有私情，不提倡对一些表现出色者实行特例，这样会伤害纪律的严明和管理的权威。奖罚公平，做到奖有理、罚有因。

2、提高商品经营档次、主流品牌的经营格局。作为商场的业务主管，必须以其良好的心理素质，以敏锐的观察能力，良好的服务态度和说服能力，晓之以礼、动之以情，做好商户

的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。杜绝重货，商品以次充好及提供三无产品等现象发生。争取在退换货方面加强精细化管理。

4、加强监督管理机制。对于卖场出现的情况及时记录、汇报，做出及时解决，并帮助商户改进工作。

5、加强情感式营销，通过对商户进行宣传、教育，以其规范陈列、诚信服务的管理达到吸引客源，促进销售目的。坚决做到言出必行，出现工作上的失误及时解释或道歉。

本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合及女装全体员工的通力协作下，依靠各个层次坚强的团队，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。我一定会在今后的工作中不断完善自身的素质，尽力适应各种岗位需要。把第五经营年做的更好、更扎实。

假释思想汇报优秀篇五

直属上级：门店店长 一、岗位职责

1、维持结帐区机台与环境的整洁；

2、带领收银员到财务室领取备用金；

5、查验收银机是否正常工作；

1、合进安排收银员公休、高峰班、加班等调配。

6、监督对顾客不要的小票当场撕毁，不得保留；

8、带好新员工，帮助新员工尽快熟悉业务知识；

9、合理安排交班，不可同时两台电脑一起交班，以免顾客排队等候；

10、避开顾客高峰，科学合理安排收银员就餐，不能影响正常收银工作；

1、对负责区域商品做好补货、仓库管理、控制与检查库存工作； 2、参加门店例会，分享本周工作的长处和不足； 3、和本部门各组同事面谈，制定相关培训计划。

六、每月工作

1、了解本月收银区域商品销售情况； 2、每月的收银设备定期养护；

3、对本月工作总结，制定下月工作计划；

4、审核员工考勤，对收银员的工作态度、能力进行考核；