

年终的工作总结(实用6篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看一看吧。

年终的工作总结篇一

修项目 8 项，重点更换了 1 号机组次末级叶片，并对高、中、低压转子叶顶汽封进行了技术改进；对锅炉汽水管道保温进行了治理；对脱硫浆液管道磨损进行了更换；编写了空冷总经理工作报告 — 5 — 岛自动逻辑，机组背压高的问题得到缓解；通过系统查漏， 2 号机组真空严密性实现 99.5pa/min 创历史最好水平；修订了防止锅炉“四管”漏泄的管理制度，全年“四管”漏泄得到有效控制，两台锅炉共实现 5 个百日运行周期，非计划停运同比降低 3 台次；机组等效可用系数完成 92.5%，较去年同期提高 6.13 个百分点。通过治理为设备稳定运行创造了条件，日发电量屡创新高，机组利用小时实现 5276 小时，较去年提高 340 小时。二是 a 级检修实现全优目标。一号机组 a 级检修历时 52 天，提前 13 天并网发电，实现了全优目标并连续安全运行 143 天。经热效率实验，各项检修指标 100% 达优，其中锅炉效率提高 0.74 个百分点；系统漏泄率下降 0.43 个百分点；汽轮机热耗率下降 309.5 千焦/千瓦时；高压缸、中压缸效率分别提高 3.58 和 2.05 个百分点。2 号机组 c 级检修充分利用机组停备时机“化整为零”，共完成 c 级检修项目 60 项，技改项目 2 项。三是完善定期工作。进一步规范了设备缺陷管理和点检工作标准，统一编制了定期工作计划和验收卡，定期工作质量有了较大程度提高。四是和谐外委管理。以和谐文化、和谐工作为基础，通过了解公司管理体系，相关制度以及业务流程，提升了外委维护人员的思想素质、业务能

力和管理水平，协同发展意识逐步提高。 总经理工作报告 — 6 —

（三）突出环保监督，节能减排工作取得实效 环境保护工作在地方环保部门的指导下，各项指标均实现达标排放。全年烟尘排放 100%达标；综合脱硫效率完成 92.2%，较标准值提高2.2 个百分点；二氧化硫排放完成 0.3375 万吨，受到华北督察中心好评。对标管理初见成效，能耗指标同比全面降低。其中供电煤耗同比下降5.96 克/千瓦时，预计节约标煤 3 万吨；综合厂用电率同比下降 0.96 个百分点；综合发电水耗同比下降 0.216 千克/千瓦时；发电耗油同比下降 517 吨；全年回收各类废水约18 万吨，节水约73 万吨，节省购水费用约 50 万元，实现了“零排放”。

（四）抓实成本控制，经营管理规范有序 一是强化了全面预算管理。坚持以财务管理为核心，通过全面预算管理，各项费用得到较好控制，基本实现了压降 3000 万元目标。一年来，公司坚持费用双向管控，合理调剂使用资金，并通过偿还贷款等手段，保证了财务费用的大幅度降低；开展了“小金库”自查活动，办理了所得税减免及返还事宜；推进财务风险评估，确保了财务制度、财经纪律执行到位。二是刚度执行综合计划。编制印发了《综合计划任务书》，并逐月分解下发至各部门，每月对完成情况进行跟踪分析；依据标准成本和集团下发的综合计划，制定了《费用使用管理办法》，并将费用分劈到月，责任落实到人。 总经理工作报告 — 7 —

全年维护费降低340 万元；检修费降低 395 万元；排污费降低 328 万元；财务费用降低 1398 万元；其他费用降低 888 万元。为完成全年利润目标奠定了基础。三是进一步规范了物资管理。修订完善了物资招标及合同管理办法，规范了立项审批、合同会签、计划申报等工作流程。通过引进晨睿采购信息系统，全年招标采购累计节约资金约 680 万元。四是审计工作进展顺利。完成了对工程、执行概算和电监局等上级单位的专项审计，对审计提出的意见逐项进行了落实。五是充分发挥了法律顾问作用。在合同起草、审核和签订过程中，及时呈报法律顾问进行审核，规避了法律风险，提升了企业形象，维护了企业利益。

（五）党建及企业文化建设保障有力 一是突出“党建一体化”机制建设。重点开展了“四好”班子

和两级班子的思想、组织和作风建设，签订了廉政建设《承诺书》，建立了廉政建设档案，完善了党群工作管理制度。二是开展了“两个标准化”管理。标准化党支部和标准化班组创建活动与行政工作做到了“责任一体、目标一致、运作同步、考核同责”。三是实现了“价值、和谐、行为”三个引领。通过“价值文化、和谐文化、行为文化”三个引领，进一步激发和

总经理工作报告 — 8 — 调动了全体员工的工作热情；继续秉承并丰富了“不抛弃、不放弃、不自弃，共同创造美好未来”的团队精神；结合实际开展了“感恩父母情，携手暖咱家”、“我为 a 检做贡献”以及“保安全、保发电、降成本、增效益”

一次总经理联络员会议，搭建起一线员工与公司领导班子充分交流的平台，听取员工心声，深入开展“暖心工程”；建立员工困难补助专项资金，坚持开展困难救助、婚丧及住院慰问和寓教于乐的员工文体活动，丰富和活跃员工业余文化生活；推进公司职代会、平等协商和集体合同制度建设，落

总经理工作报告 — 22 — 实职工维权机制，做好信访维稳，促进企业和谐稳定和充满活力。各位代表、同志们□20xx 年是国家“十二五”规划的开局之年，也是集团公司“三步走”发展战略第二阶段起步的关键一年。尽管任务艰巨，形势严峻，但只要我们沉下心来，冷静分析，在压力面前寻找机遇，力求突破，就一定能够圆满完成 20xx 年的各项工作任务。让我们在集团公司的正确领导下，万众一心，开拓奋进，以更加优异的成绩，向建党90 周年献礼！值此新春佳节即将到来之际，我谨代表公司经理层和党委向大家致以节日的祝贺！祝大家在新的一年里身体健康，工作顺利，阖家欢乐，万事如意！

年终的工作总结篇二

1. 初到市场时，为了尽快进入工作角色，我首先是通过认真细致的市场调查工作了解自己所在市场的具体情况，清楚我

们产品在本市场上面的销售现状，了解竞品目前市场上的销售状况。面对市场现状勤思考，保持与上级领导良好的沟通，多向领导及同事学习请教。

2. 在日常工作中正确处理好与经销商之间的关系，并时刻牢记诚信经营、务实营销、传承创新、义利双赢的公司理念，把诚信、情感、责任贯穿于整体工作中，发挥才智、敬业爱岗、求真务实、规范方式方法，推行品质、情感、效益三位一体模式，定期做好对客户的走访工作，尤其是一些对我们产品忠诚度较高的客户维护工作，促进产品在各个渠道全面兑现对客户和消费者的承诺，为公司树立良好的品牌形象，为公司事业在本市场上的长远发展打下良好的基础。

3. 在开展上述工作的同时协同经销商一起开展了xxx产品的推广工作。

4. 在工作之余，加强自身的学习，将理论和实践联系在一起，指导自己的市场工作。不急功近利，从长远着眼，坚持理论联系实际，扎实开展市场工作。作为公司市场人员，不但要具备这个岗位所需要的必要素质，还需要把握各方面的信息，保持对事物发展规律的敏锐感觉，使思想观念与时俱进，把理论知识、市场规律与我们产品的实际相结合，才能使得我们的产品日益激烈的白酒市场竞争中立于不败之地。

5. 在维护巩固现有老市场和客户的同时，高度重视新市场及新客户网络的开发建设工作。产品只在几个点的市场上产生销售是远远不够的，因此我也在南江市场暂时稳定的情况下积极努力得前往广元地区去寻找机会，扩大我们公司品牌及产品在那边地区的知名度和影响力，同时寻找目标客户力图开发新市场。

1. 在工作期间，积极学习并遵守公司的各项规章制度，定期向主管领导汇报工作，没有出现脱岗旷工等违章违纪现象，在市场工作中一切从公司利益出发，没有做出任何有损公司

利益的事情。

2. 在工作时，对存在的问题大都能通过沟通的方式解决；对工作中遇到较大的问题，能够积极及时的与上级主管领导沟通；没有存在擅做主张的事情；工作当中也没有出现较大的失误。

1. 工作中在编写与制定销售工作计划和执行方案时仍不够专业和规范；

2. 工作经验尚浅，在工作当中遇到困难和难题时，不够沉着冷静，容易产生慌张或是急躁的情绪。

有人说：市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。但同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机。其实，最关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

在今后的工作过程中，我要努力继续规范自己的行为举止，不断充实自己的业务能力，提升自己的综合素质。须时刻谨记，在市场上我就是公司的形象代表，自己的一举一动，一言一行都直接关系着公司的形象。白酒不仅仅是一种产品，而它身上承载着更多的是一种文化，我们在市场上销售的亦不单纯是一瓶瓶或是一件件的白酒，更多的是要把我们产品身上所承载的文化推向市场和消费者。

我们通过这段时间市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好支点撬动市场，打造势能以便放大营销惯性，进行整合形成拳头能量，希望有一天，我们的品牌能成为一个家喻户晓的品牌，我们的产品会走进千家万户。

我们现在的确有很多困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！

(一) 营销策略方面

通过不断拓展和完善终端网络来提升产品销量和品牌及产品的美誉度。在确保产品在更多市场终端买得到的同时，也要确保卖得动，有计划、多层次地开展面向客户型的推广工作。不能只保证渠道中有水，还要千方百计、想方设法地创造让水流出去的出口。

(二) 产品结构方面

产品是终端市场运作的依托，宜精而少而不宜杂而多。在未来的新产品设计过程中，应针对不同的消费群体设计生产针对性强的产品；针对市场需求努力寻求一两款外包装个性抢眼、利润空间大、可操作性强、投入后既有利益保障又有声誉回报的产品，用来抢占终端市场；根据不同市场和消费者需要可以考虑生产同一产品的不同量装，以更好的迎合市场终端销售的需要。这样终端销售会更有活力，客情关系也会更加紧密，产品的知名度和美誉度也会随之不断得到提升，同时公司的事业也会得到长足的发展。

年终的工作总结篇三

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀20xx年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，

如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

- 1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。
- 2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。
- 3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。
- 4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。
- 5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。
- 6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化、精细化管理不够。严格说来公司应该以制度化、精细化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了之，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

20xx年销售的初步设想

销售目标：

初步设想20xx年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

- 1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□20xx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户20xx年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

年终的工作总结篇四

时间如白驹过隙，仿佛还像刚进公司的那一天（20xx年11月1日），可两个多月的时间已经过去了，在这段工作的时间里我尽心尽力完成自己的本职工作并积极配合同事和其他部门的工作。作为预算员我按照公司及工程部的各项规章制度及岗位职责工作，按时按质地完成工程部的各项预算工作。下面我工作以来的总结，主要从以下几个方面：

1、按公司的领导要求，共完成了柏树里安置区4f工程工程量的审核、柏树里代建房工程工程量的审核、象石部分大型土石方工程工程量的审核。积极配合工程部其他同事的工作，如参与柏树里和象石南验收并做记录。

2、对施工单位报来的二期决算核对，柏树里进度预算审核，整理收集并实际考核施工现场签证单，实际测量零星工程量，以防施工单位虚报工程量，经常去现场了解情实际工程施工情况并做记录，为结算时得到准确信息更好为公司控制工程成本。

3、服从公司领导的工作安排，积极做好工程部以外的工作。一切以公司利益为本，配合公司其他部门工作，积极参与公司活动，如：配合公司改制十周年庆典活动等。

说明、工程量计算的技巧，土方算量软件及计价等专业知识；遇见不明白或不会的建筑知识，积极工程师学习现场施工程序及方法，施工应该控制的质量及工程量，向土建预算员学习土建预算方面的算量计价等知识，增加自己的工作能力；努力学习计算机知识（常用办公软件如cad及其他预算软件），提高自己的工作效率。

在工作以来接触到了许多新事物、遇到了许多新问题，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。在明年的工作中，我会继

续努力，多向领导和同事学习工作方面认识和经验及时纠正和弥补自身的不足和缺陷，从而更好地为公司做出自己应有的贡献。

年终的工作总结篇五

资料员工作总结200x年即将过去，新的一年即将到来之际，总结在过去的半年中，自己所做的本职工作，从接手治理监理资料方面上，均有了不同程度的熟悉和提高。一年的工作总结主要有以下几项：

- 1、思想品德素质修养及职业道德。遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。
- 2、专业知识、工作能力和具体工作。我20xx年6月份来到长沙铁建城库公司第三项目部工作，担任项目部资料管理工作。资料管理工作比较琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了资料管理的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。在这一年中，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

(1) 收集整理齐全工程前期的各种资料。

(2) 按照文明工地的要求，及时整理齐全文明工地资料。

(4) 做好各类文件、图纸，下发、传阅及传递工作并将文件原件存档。根据项目部规定，对文件进行相关部门的下发、传阅、传递，接收部门在文件原件上进行签字确认，并将文件原件存档，做好资料借阅登记表督促借用人归还资料。

(5) 做好本工程的工程资料与工程进度同步,工作质检员要配合资料员的工作,每次质量检查时资料员应参加,并由资料员记录原始数据,填入验收记录表中。

(6) 负责工程资料的保管。核实工程资料的完整情况,对折皱、破损、参差不齐的文件进行整补、裁切、折叠,使其尽量保持外观上的整齐划一。按资料内容特征对文件资料进行分类,将属于同一卷的资料用档案盒装订后入柜保存。并定期对文件资料进行核查,对遗缺文件进行追查,查明原因。

(7) 工程资料应认真填写,字迹工整,装订整齐,一看一目了然,以便以后检查及归档带来方便。

(8) 登记保管好项目部各种书籍、资料表格。

(9) 及时作好资料的审查备案工作。资料管理工作正进一步完善规范,我今后会再接再厉把工作做的更好。为了项目部工作的顺利进行,除了做好本职工作,我还积极配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作,能够正正确认真的对待每一项工作,工作投入,热心为大家服务,认真遵守劳动纪律,保证按时出勤,出勤率高,有效利用工作时间,坚守岗位,需要加班完成工作按时加班加点,保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划,有主次的先后及时的完成各项工作,达到预期的效果,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,使工作水平有了长足的进步,开创了工作的新局面,为公司及项目部作出了应有的贡献。

总结一年的工作,尽管有了一定的进步和成绩,但在一些方

面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

年终的工作总结篇六

阳光服饰自20xx年“五一”开业以来，员工们团结一心，合作共处，在大家的共同努力下，在不到9个月的时间里，营业额达到近600万元，涌现出许多有经验、有实力、积极配合商场管理的优秀商户。过去的一年，我们把顾客的利益和商户的利益放在第一位，抓管理，抓创新，抓质量，抓市场，抓效益。目前，阳光服饰已成为垣曲县最具知名度、客流量最多、效益比较好的服装商场。

为了更好的提升管理理念，提高经营效益，使工作更有起色，占有垣曲更有利的市场地位，我们将认真总结过去的经验教训，对20xx年的工作做如下规划：

商场各种规章制度虽然齐全、明细，但在实际的管理操作中难免出现一些漏洞，给管理带来了极大的不便，所以我们将各种制度进行进一步的完善。

- (1) 一年内不准私自将商铺转让他人；
- (2) 不准私自空柜，影响商场的营业；
- (3) 自愿退场的如在三个月以内把合同保证金作为违约金。其余柜台费两个月以后退还。如在三个月以后自愿退出的，合同保证金作为违约金，其余柜台费不予退还。
- (4) 二次装修自愿退场的一律不得向商场或后入驻的商户索要二次装修费。

针对平时管理中出现的各种问题，对鞋区和服装区规定以下管理制度：

服装区每周检查至少一次磁扣，少一个磁扣罚款10元。鞋区检查库存与实际的数量是否相符，多与少都要有明确的处罚制度。检查与处罚制度将减少商户在实际的经营中出现的各种漏洞。

在把顾客的利益放在第一位的前提下，希望供货商在最短时间内把售后问题处理好。否则，如果交到办公室，值班经理直接按小票上的处理，不用经供货商同意。

出于商场消防安全考虑，商场营业期间后门不能关闭。给后门管理带来很大难度。个别商户私自从后门外出，出现了管理上的漏洞，建议在后门安装报警器以方便管理。

在过去的管理中，出现了许多有经验有经济实力能很好配合商场管理的优秀商户，也出现了一些业绩差私自销售不配合商场管理，既没有经验又没有积极性，扰乱商场的商户。所以对商户要进行详细的摸底，重新调整柜组，优化商场管理模式。鞋区，如童装区□a7□a-1□b-3,b4要求增加商区面积，商场应大力支持这些优秀商户，对业绩差不配合商场管理的商户应劝其退出商场。

商场柜组调整后势必出现空柜组，招商时要优先发展有市场经验，有一定实力的商户充实商场。同时招聘优秀的业务主管、收银员，加强商场管理。

为了加强员工的管理理念和工作作风，要加强培训学习，增加外出学习交流机会，定期开会提高员工的工作积极性和工作热情，要商场员工以身作则，尽职尽责。

通过外出交流、培训学习、自我充电等形式，提升管理理念，改进管理方法，提高工作效率。

2、收银员的工作要求

加强解磁管理力度，如发现商户有私自到收银台销磁的每次罚收银员工10元，平时只留一个消磁器给收银员，其余消磁器由会计锁起来管理，如有退场商品，下午六点以后由值班经理亲自消磁。

通过学习提高管理理念和认识改进以前工作中的问题，以身作则，保证商场的安全、卫生整洁。

在不到一年的时间里，商场有业绩也有许多需要改进的地方，特别是目前垣曲在原有的市场基础上出现了许多服装超市等竞争对手，给我们商场了工作上的压力，同时也带来了动力，要想在垣曲赢得市场，获得最好的效益有相当大的难度，我们相信有老总先进的管理理念，有商场员工的大力配合，我们团结一心，将阳光服饰打造成全县最具潜力、最有知名度、最能赚钱的服装商场。