

商场楼管工作计划(模板8篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

商场楼管工作计划篇一

- 2、执行总部下达的各项任务；
- 3、做好门店各个部门的分工管理工作；
- 5、监督门店商品损耗管理，把握商品损耗尺度；
- 6、掌握门店各种设备的维护保养知识；
- 7、监督门店内外的清洁卫生，负责保卫、防火等作业管理；
- 8、妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾；
- 9、负责对员工的培训教育。

商场楼管工作计划篇二

时间过得好快!不知不觉中加入三分部这个团队工作已经一个多月了，暮然回首，有失落时的茫然，也有遇到困难和挫折时的惆怅，不过这一切都过去了!我明白自己从一个普通的防损员能到分部工作，对我来说这是一个难得的历练机会，所以我一定要好好把握这个机会，我要在工作实践中不断的磨练自己，做一名优秀的楼层管理员，在这里我要感谢在我失落与茫然的时候给予我支持和鼓励的领导及同事们!

在分部这一个月的工作实践中，我对自己的工作成果并不满意，就因为自己的接受能力较差，所以导致了自己工作效率低下，上月的销售任务也没能完成!但是对我个人而言在分部学到的东西，取得的进步.也让我有少许的欣慰，对于接下来的工作我将分以下几点去开展。

1、关于调整心态方面：

在前月工作中我经常会因为自己没能及时完成上级交付的工作任务而懊恼，有时候甚至看不起自己，对自己没信心!工作性质的转换对我来说是一种磨练，在今后的工作中我一定要学会调整自己的心态，尽快适应三分部这个工作环境，用积极的心态去克服工作中遇到的种种困难，我要让自己成为一个崭新的人：在实战中不断的提升自己，在挫折中不断的成长，用一颗积极的心态去学习，为我能更好的完成下一个工作任务做好前期准备!作为一名楼层管理员只有摆正自己的心态才能更加出色的完成各项工作任务!

2、关于团队合作方面：

在团队合作方面我做得不是很出色，刚到分部工作.因为忙，乱，一心只想着赶紧完成自己的工作任务，所以没把团队合作能力发挥到极致!我希望今后自己能彻底的融入到三分部这个大家庭里去!和同事们一起并肩作战，一起分享战胜的喜悦，最好的见证还要在日后的工作中去检验，一个人的成绩是渺小的，团队优秀才是我们共同努力的目标，因此在日后的工作中，我一定要把自己彻底的融入到三分部这个团队中去，一起为提升三分部工作效绩和销售业绩而奋斗。

3、关于现场管理方面：

现场管理一直是最头疼的问题!商场是一个人员很复杂的交际地点，有时当我在巡场中遇到个别态度极其恶劣的专柜员工，明明她正在违纪了可她却偏偏不认为自己有错，还振振

有词。有时难免会立即火冒三丈!与此同时我会想到此时此刻的我是一名楼层管理者我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督每个专柜的员工，因为她的行为正影响着整个商场的形像，只有坚持原则落实制度才能提高商场形像!专柜员工是终端销售人员，也是跟顾客交流的第一桥梁，所以在今后的工作中除了完成上级交付的工作任务外还要加强与专柜员工之间沟通，坚持原则，公平处理每件事情，真正做到以理服人!

4、关于销售问题:

销售业绩问题是我心里的一大块心病，也是最重要的一点!因前月忙于新柜装修及学习分部工作相关流程等事宜，忽略了销售业绩，导致没能完成当月销售任务目标!接下来的工作中我将虚心向各楼层领导同事请教与学习，探索销售良方，取长补短，通过对影响业绩因素的客观分析，发掘影响销售业绩的潜在因素，克服销售难题，挖掘专柜经营潜质，寻找品类销售亮点，提升专柜员工素质，激励员工斗志，坚定员工销售信心，联合供应商，把握最佳销售时机，待时机成熟，主动出击，通过终端促销在销售中突破自我，打一场销售硬战!

刚写完,不过有总结与计划,不足与改正方案,不知道行不行,去年还有一篇,如需要qq403953165,如觉得可以,来空间踩踩啊。呵呵。

2020年工作总结与计划

紧张与忙碌的2020即将过去，回顾这一年的工作，有许多收获与体会，客房部作为酒店的一个重要部门，其工作质量的优劣，将直接影响酒店的外在形象与经济效益。在此感谢领导的信任，让我有幸担任客房部主管一职，在感觉压力的同时而动力十足。为了明年更好的开展部门的相关工作，很有必要将本年的工作进行总结，下一年的工作进行筹划。

首先先做一下本年的工作总结：

在今年的工作中本人严格按照部门经理下达的各项指令进行工作,在实际工作中针对不同的工作制定了严格的考核制度及检查标准。首先：

1、在卫生方面：严格执行查房制度，详细记录检查结果，做好卫生补差工作。规范各部位物品摆放标准及数量，并随查房检查物品摆放位置。实行客房清洁责任制，提高员工工作热情和工作实效。

规范各项操作规程，稳步提高工作效率。

2、物品管理与成本控制方面：控制物资、开源节流，做好物品回收，强化员工节约意识，提倡控制水、电等能源浪费的同时，实施物资管理责任制，设立易耗品台帐，控制成本费用。

3、设备设施方面：由于设施设备使用时间较长，已显老化，所以要求各岗位有针对性的进行维护和保养，提高客房设施设备的使用寿命，加强家具维护，地毯的去渍，合理安排地毯洗涤。

4、培训方面：制定月培训计划，落实到个人。对不同的人员进行有针对性的培训。在各种标准上也制定了明文规定，如查房时间、工作量，卫生标准、清洁时间、清洁标准等等，让员工切实的感受到培训对日常工作的重要性及实用性。

5、人员管理方面：秉公办事，坚持原则，坚信“服务无小事”，对于有损于酒店名义及利益的人及时上报部门经理，按部门制度处理，决不手软；关爱员工，把员工当成自己的亲人，拉近部门与员工的距离，起到承上启下的作用；以身作则，律人律己，明确自己的职位，起到表率作用。

明年的工作计划分为以下几大点：

一、配合部门经理完成部门各项经营指标，做好管理工作。

二、大力提高人员的素质。从服务技能到各岗位的基础流程到简单的英语对话等，结合实际工作给员工进行培训并考核。

楼层经理年终总结楼层经理年终总结

三、通过培训工作提高在岗员工的工作技能、操作流程，加快操作速度，提高工作效率。

四、加大部门内部的质检力度，确保卫生、服务工作不出问题。

五、利用休息时间努力学习相关业务知识。

把好的可行的东西尽快用到自己的岗位上。

通过日常的工作，发现部门存在的一些不足：

1、房间卫生有待进一步提高

2、岗位的服务用语有待进一步加强。

3、服务人员和管理人员的综合素质、服务技能、业务水平参差不齐，需进一步加强。

4、楼层布草管理比较混乱。

5、楼层局部地毯经常出现整体、局部较脏且无人处理

针对以上的不足，本人的整改方案：

1、继续加强对各岗位的培训，强化员工的服务技能与服

务意识。

2、加强管理人员的队伍建设工作，对管理人员进行季度考核、年中评比、岁末评估制度，优胜劣汰。

3、加强布草监管力度，实行实名保管制度，每月进行盘点，对出现的问题追究相关责任人。

5、加强与pa的沟通协调，加大客房地毯、地板的维护保养工作，另由于pa机器过大，对地毯局部较脏进行处理时会造成资源浪费，所以对各岗人员进行局部去污除渍的相关培训。

以上是本人对部门工作的总结与计划，部门的不足与改进。综上所述，我坚信在酒店领导以及部门金经理的带领下，我部全体员工会共同努力，联手齐心，共同为酒店的2020年的经营管理方针和政策尽全力。总之，作为客房部的主管，我将会在今后的工作中努力配合部门经理做好本部门的各项工作，为提高房务部的服务水平、管理水平、培训水平，质检工作、增强员工的凝聚力，提高员工的基本素质，配合酒店实施品牌建设工作而奉献自己的力量！

我从年月加入商管部，担任一楼主管，深感自己是一名最终端的经营者。主要职责是，维护整个一楼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，同事们的支持配合和员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，并成功把品牌服装招商进场。基本完成了领导交办的各项任务。

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，我要不断学习，充实自我，做到干一行，爱一行，专一行，一方面要读好无字之书。还要虚心向领导，同事，员工学习。学习他们的专业知识，工作方

法，营销技巧，为人处事艺术等。同时在日常生活中坚持“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。

注重规范管理,提高员工整体素质.今年来,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。我在平时的工作中,加强了监督与执行力度。特别是一楼中厅的羽绒服专柜,营业员多数是临时招来的,人员调动特别勤。这些新员工纪律意识淡薄,上班窜岗,吃东西,带小孩现象时有发生。我从开始的提醒,到警告,最后的罚款来提高员工的纪律意识。使部分新员工较快地进入工作角色,养成良好的职业习惯,维护了商场的良好形象。

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。

坚持公正,合理,灵活对待商品投诉事件。商品存在的问题,要做到有章可依。即要维护消费者中良好口碑,同时尽可能做到代理商的理解与支持。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代理商协商解决成功。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。

各位领导,同事,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代理商,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!

自从调入离退休管理部以来，经过一段时间的实习，我按照领导的安排从2020年元月份开始正式接手8号楼以及9号楼两层的楼层物业服务工作。作为一名新员工，我努力学习，积极向同事请教，以便尽快了解单位的基本情况和工作流程，掌握工作方法，适应新的工作环境和岗位要求，尽力做好岗位职责范围内以及领导临时交代的各项物业服务工作，全力为住户服务，以便让离退休的老同志住的安心舒心。下面将我上半年的具体工作情况总结如下：

一、认真做好每天的日常工作。

1、每天按照岗位职责要求，对电梯间内卫生进行清洁，对楼内的照明设施，环境卫生进行检查，对大楼门口和花园卫生进行检查，有垃圾杂物及时清洁。在消防整改后把消防设施也纳入每天的检查之中，发现问题及时联系配合维修人员进行处理，并做好相关记录。

2、对于反映问题的老同志，耐心做好接待工作，笑脸相迎热情服务，仔细了解情况，认真解释，做好相关记录，及时进行处理或向部门领导汇报，然后向老同志通报问题处理的进展情况，做好解释回访等后继工作。

3、认真做好领导安排的各项临时性工作。

二、半年以来主要做了以下具体工作：

1、认真做好8号楼的日常服务工作，做好巡回检查，发现问题及时处理，半年来共更换楼道、电梯间、练歌房、一楼办公场所灯泡灯管共计168个，维修更换损坏或者不灵敏的声控灯头以及其他开关和镇流器共计47个，保养和处理电梯故障共计18次，疏通暖气管线进行排水排气操作26次。

2、配合维修人员做好基地公共区域的公共设施维修工作，更换基地路灯灯泡46个，灯罩22个。更换活动室照明灯管68个，

修理插座开关3次，配合完成活动室二楼的射灯布线安装并进行灯管更换3次，挂窗帘5次。修理公共区域用水设施6次，疏通下水5次，协助其他部门搬东西布置会场等共计12次。

3、解决处理住户提出的问题共计118次，主要包括更换住户家中灯管、修理灯具、开关、插座共计32次，更换水龙头，上下水软管，处理漏水共计24次，其他主要包括联系协助修理住户门禁系统，处理暖气不热，处理电视、电脑网络、天然气热水器故障，帮助住户联系开通宽带或机顶盒，帮助住户搬电视、杂物，陪老工人看病等共计62次。

4、完成花园翻地、修剪花枝、树枝，清理树坑垃圾，打农药，定期浇树浇花等绿化工作。

5、按照安排做好安全检查，配合完成安全整改；配合完成环境卫生整改；配合进行8号楼和12号楼的led灯更换；配合完成地下室的清理和废品过数处理；配合完成供暖设备的夏季保养检修等工作。

6、进行了水电表的入户抄录工作，建立了水电表基数档案。

7、做好物业楼层管理的基础工作，建立各种基本台账，做好日常巡检记录台账和住户反映问题记录。

三、加强理论学习，转换观念，提高个人素养，提升服务水平。

我个人参加工作以来主要从事技术方面的工作，没有接触过服务业，缺乏这方面的工作经验，并且在个人素养方面和服务业的职业素质要求有一定的差距，因此在工作中我自觉加强业务学习，加强自己的换位思考，沟通交流能力，培养自己的细致的工作作风，耐心热心的服务态度，在工作中不断努力，总结工作方法，以便提高服务水平，更好的为老同志服务。

四、在工作中我发现自己缺乏创新意识，服务的主动性不强，业务水平和工作的方式方法还需要进一步提高，针对这些不足之处，我觉得应该在今后的工作中加强理论学习，学习物业服务行业的先进经验和理念，转换观念，提高个人素养，加强业务学习，提高办事能力和协调能力，更好的住户服务。

1、抓好营销促销, 缩短市场磨合, 范文之工作总结:商场楼层管理工作总结。新开商场从开业到商品适销到消费者认可有一个过程, 为尽量缩短这个磨合期, 购物中心在营销促销上做文章。在去年底购物中心成功开业以后, 各部门乘势而上, 抓住元旦、春节两大节日, 推出一系列强有力的促销活动, 聚集人气, 扩大影响, 促进销售, 实现经营开门红。节日旺季过后, 购物中心及时调整思路, 把工作的重点从旺季保供转移到淡季促销上来。坚持“有节借节, 无节造节”, 特别是做好“无节造节”的文章。针对商场客流晚上好于白天、双休日好于工作日、节日好于平时的特点, 积极争取厂方支持, 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。同时, 根据顾客把逛商尝购物作为一种休闲方式的特点, 增加促销活动的娱乐性、参与性, 努力使商业促销活动具有更多的文化含量。像黄金珠宝部的“助学助残助困镶嵌珠宝、翡翠慈善义卖”活动, 妇女儿部“六一”期间推出的一系列喜闻乐见的娱乐赛事, 不仅吸引了大批消费者的积极参与, 而且取得了良好的社会效益和经济效益。另外, 充分利用一楼中庭、五楼特卖场开展内衣秀、时装秀、健身舞等造势活动和文胸内衣、羊毛衫、箱包皮具、名牌服装、运动服饰等换季、断码商品的大特卖。一年来, 购物中心推出大小促销活动不少于次, 做到了周周有活动, 日日有优惠。购物中心开业一周年期间, 公司统一策划推出“六店同庆”促销活动, 规模大、范围广、促销资源丰富、优惠力度空前, 形成销售***。12月16日到18日三天, 商品销售多万元, 创历史新高。

2、抓商品结构调整, 适应市场消费需求。一年来, 购物中心

始终把商品结构调整，组织适销对路商品，提高商场坪效作为一项重要工作来抓落实。节日旺季过后，各部门主动对前期工作进行了分析总结，对商品的销售业绩进行排队工作帮手网整理，更多范文请上工作，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整。一年来，购物中心各部门淘汰品牌只，引进到位品牌只。如女装部4月份引进韩国休闲品牌“衣恋”，一上柜就受到年轻消费者的青睐，最高日销售超过万元，五月份就成为女装品牌的销量冠军。

3、支持连锁店经营，扩大品牌影响力。牢固树立一盘棋思想，自觉把支持连锁店抓好经营管理作为自己工作的一部份。业务相关部门的经理能经常到连锁店进行市场调查，听取部门意见，在经营管理上给予必要的指导和支持。一是想方设法落实促销员的工资待遇，理顺用工关系，稳定员工队伍；二是加强与供应商的沟通，争取更多的促销资源。在购物中心开展促销活动时，尽可能在连锁店同步推出活动，扩大品牌影响，推动连锁店的销售。三是结合连锁店所在区域市场的实际，做好品牌的引进和推广工作，及时调整经营商品的结构，使之适应当地市场的消费需求。四是理顺内部渠道，及时做好商品的备货和配送，确保连锁店经营的需要。

4、层层分解经营指标，调动各方积极性。根据公司下达的年度计划，各部门结合实际认真分析有利因素和薄弱环节，仔细进行测算，根据品牌和季节特性，将销售指标按月、按季层层落实到柜组、品牌，明确目标，落实措施，激发员工的工作积极性和主动性，做到千斤担子共同分担。不少部门在与厂方签订合同时，针对商品特性，采用了保底销售的办法，以保证企业收益。

5、签订责任书，落实责任制。为确保企业消防、社会治安综合治理和商品质量安全，从制度管理入手，购物中心经理室与各部门、各部门与柜组层层签订了安全责任书、商品质量责任书，明确责任人和责任范围，做到一级抓一级，一级对一级负责。此外，还与技术监督部门签订咨询服务协议，委

托权威部门对我们经营商品的质量进行不定期的检测，为员工和消费者提供商品质量方面的咨询服务。

6、加强资金管理，节约费用支出。坚决贯彻执行公司资金管理制度，特别是在货款支付上强化了计划性，加大了调控力度，做到合理调配和使用好资金。厉行节约，职能部门加强对电话、传真、复印以及营业用具、文具用品、广告宣传用品等的管理，及时将费用核算到部门。保安部合理安排班次，减少中国论文联盟整理了员工的加班加点和费用支出。空调、维修班组加强现场巡查，控制空调温度，调整整理电气线路，灯光、空调尽可能实行分区控制，千方百计节能降耗，减少费用支出。

7、推进商品准入制，完善合同管理。购物中心坚持做到引进商品由管理小组定期审批，在同意引进并签订厂商合同后，商品才能上柜销售。严格履行商品准入制，上柜商品必须取得合法、有效证件。根据去年实行厂商合同管理的实践，今年对合同条款作了适当的修改，并要求各部门切实把合同签订工作落到实处。一年来，讨论商品引进次多个品牌。各部门签订商品购销合同份。整理建立了客户档案。

8、进行商品零库存管理试点，探索新的管理方法。为适应经销模式的变化，节约管理成本，购物中心在公司指导下积极探索商品管理新方法，在学习他人经验的基础上，结合购物中心的实际，制订了商品零库存管理办法，并在鞋帽部率先进行了商品零库存管理的试点，在取得一些经验后，扩大到精品服装部进行试点，为逐步推广进行了有益的探索。

9、抓好业务培训，提高员工素质。一是抓好新工的上岗培训。企管部承担公司新招员工的培训组织工作，全年培训新工期，多人，做到了不培训不上岗。二是抓好在岗员工的星级培训。星级培训的基础知识采用员工自学、例会抽查的方式进行，商品知识集中在5、6月份培训，职业资格和操作技能在7、8月份培训考试。在业务知识培训中，不少部门请来厂方的培

训师和专业人士讲课，起点比较高，员工听后反映较好。三是邀请省技术监督局的专家分别在5月28日和6月20日为服装、食品线上的员工进行了服装标识标注、执行标准，食品安全知识的专题培训。在培训考核的基础上，结合员工平时表现和业绩，经部门推荐、公司星级考评小组审定，购物中心有人被评为2020年度星级员工。

心在公司统一组织下，建立了“青年志愿者”队伍，评选了“文明礼仪使者”，教育和组织广大员工积极投身到公司创建全国文明城市、市“创建国家环保模范城市”等一系列的创建活动当中，通过在店内创造优美购物环境，开展优质服务，在店外组织志愿者到社区整治环境卫生、到街上维护交通秩序等，宣传和弘扬社会主义新风尚，展示员工的新风貌，接受并通过了上级有关创建考评小组对购物中心的多次现场抽查和考核，为各项创建活动作出了贡献。三是弘扬传统，助人为乐。一年来，广大员工发扬拾金不昧精神，主动上交顾客的遗失物品多件；中心员工捐款0多元；黄金珠宝部通过慈善义卖，向市慈善总会捐赠元；购物中心向贫困地区捐献衣服多件。

11、抓好消防和安全保卫工作，保障企业无事故。把抓好消防和安全保卫工作，放到与抓业务工作同等重要的位置上来抓落实。思想上重视，安全工作由总经理亲自抓，逢会必讲，常抓不懈。组织上健全，除建立专职保安队伍外，明确各级负责人对所在部门的安全负责。措施上落实，在重要部位安装了巡更器，确保巡查到位，选派保安到辖区派出所跟班学习反扒，通过人防与技防相结合，提高安全防范能力。坚持消防安全巡查，发现问题及时解决，消除安全隐患。对于发生的商品安全事故，吸取教训，举一反三，及时采取防范措施。一年来，没有发生大的消防、安全事故。

2020年在全体干部员工的共同努力下，购物中心的经营管理工作取得了一定的成绩，但对照公司要求和企业发展需要还有很大的距离，特别是在营销创新、机制创新方面需要进行

不断的努力和开拓。我们要在公司董事会的领导下，认真总结经验，学习先进方法，提高管理水平，争创更好业绩，为明年迈上新台阶做出更大贡献。

商场楼管工作计划篇三

一、卖场管理

- 1、负责所辖卖场的环境卫生、柜台布置、商品陈列、设施维护等硬件的规范管理控制；
- 2、负责所属员工的人事考勤、仪容仪表、导购推销、接待服务等软件的规范管理控制；
- 3、负责处理卖场的一般突发性情况，如：顾客争议、商户纠纷等；

二、商户关系

- 1、负责定期与专柜商户进行全面、准确地沟通，积极掌握专柜的经营动态；
- 2、本着诚信、双赢的原则，与各专柜商户保持互惠互利的业务关系；
- 3、定期召开与专柜商户的座谈会，及时解决商户提出的问题或向上级主管领导汇报；

三、顾客关系

- 2、确保所辖员工与顾客保持紧密沟通，及时全面地了解顾客的需求和建议；
- 3、积极和稳妥地处理顾客提出的各类争议和纠纷；

4、妥善处理各类退换货及各种投诉；

四、部属管理

1、贯彻落实主管上级的各项精神、指示，确保所属员工遵照执行；

2、负责主持定期的内部例会，及时解决工作中的问题；

3、对部属进行定期的专业知识培训，确保部属的业务技能和工作素质满足工作要求；

4、考察部属的实际工作能力并做正确地评估，将信息及时反馈到主管领导处；

5、负责协调和安排所属员工的排班、补休、加班、请假顶替等工作事宜；

五、上级关系

1、完成主管上级安排的各项工作任务；

六、同级关系

1、积极与同级管理人员协调、沟通，以保证协作工作的质量和效率；

七、其他

1、负责所辖区内的规章制度、通知等管理

商场楼管工作计划篇四

2、认真协助营运经理工作,落实每天的工作内容,发现违规及时纠正；

- 3、了解部门人员思想状况,排除不良倾向,即时汇报,研究予以解决;
- 4、严格落实部门员工遵守工作流程、工作要点和规章制度,培养员工高度的责任感和工作热情,商场主管工作职责。
- 5、熟悉本部门员工的工作状况,分析容易出现的问题并提出解决问题的基本要领;
- 6、不定时巡视各岗位,指导员工工作并督促完成;
- 7、宣传团队精神,弘扬企业文化,牢记公司宗旨,增强员工的凝聚力和向心力;
- 8、组织市场调查,反映卖场存在的问题及顾客的真正需求,定期进行总结报告;
- 9、负责安排和调整员工班次,优先组合,正确使用指挥管理权;
- 11、组织并参与策划有利于公司发展的促销活动;
- 12、主持部门会议,分析工作现状,提出工作要求和解决办法,明确工作目标;
- 13、解决问题要有章可循,注重个人修养,给员工树立良好形象;
- 14、承担本区域的销售任务;

商场楼管工作计划篇五

- 1、敬业爱岗、忠于职守;品行端正、廉洁奉公;坚持原则、以身作则;

- 2、熟悉与工作有关的国家法律法规和公司规章制度；
 - 3、熟练掌握本部门各项工作流程、操作要点和注意事项，并具备改进和创新的管理意识；
 - 4、负责参与制订营运部门阶段工作目标并带领所属员工努力实现；
- 1、负责所辖卖场的环境卫生、柜台布置、商品陈列、设施维护等硬件的规范管理控制；
 - 2、负责所属员工的人事考勤、仪容仪表、导购推销、接待服务等软件的规范管理控制；
 - 3、负责处理卖场的一般突发性情况，如：顾客争议、商户纠纷等；
- 1、负责定期与专柜商户进行全面、准确地沟通，积极掌握专柜的经营动态；
 - 2、本着诚信、双赢的原则，与各专柜商户保持互惠互利的业务关系；
 - 3、定期召开与专柜商户的座谈会，及时解决商户提出的问题或向上级主管领导汇报；
- 2、确保所辖员工与顾客保持紧密沟通，及时全面地了解顾客的需求和建议；
 - 3、积极和稳妥地处理顾客提出的各类争议和纠纷；
 - 4、妥善处理各类退换货及各种投诉；
- 1、贯彻落实主管上级的各项精神、指示，确保所属员工遵照执行；

- 2、负责主持定期的内部例会，及时解决工作中的问题；
- 3、对部属进行定期的专业知识培训，确保部属的业务技能和工作素质满足工作要求；
- 4、考察部属的实际工作能力并做正确地评估，将信息及时反馈到主管领导处；
- 5、负责协调和安排所属员工的排班、补休、加班、请假顶替等工作事宜；

1、完成主管上级安排的各项工作任务；

1、积极与同级管理人员协调、沟通，以保证协作工作的质量和效率；

1、负责所辖区内的规章制度、通知等管理文件的签收、传阅和保管工作；

商场楼管工作计划篇六

非常感谢上级领导对我的信任，这次安排我向股份公司述职，既是对我履行职责的监督，也是对我个人的关心和爱护，更是对百联东方商厦有限公司工作的高度重视和支持。我将利用本次述职的契机，认真回顾检查自己履行职责的情况，诚恳听取上级领导的审议和批评，不断改进工作，更好地履行职责。

20xx年，对于百联东方广场，对于我个人都是一个具有重要意义的一年。这一年里，经历了筹备和开业运作两个阶段，我和其他班子成员一起，在上级领导的全力支持和帮助下，带领全体员工始终坚持“遇强更强、诚信致远”的百联精神，通过不懈努力，终于见证了 this 精品mall的诞生。应该说，市百联东方商厦的诞生，使百联集团在拓展全国市场的战略

目标上又迈开了坚实的一步。下面，我就年度担任百联东方商厦有限公司总经理一职时的工作情况作一个简单的汇报，请各级领导和同仁审议及指正。

自年9月受命以来，我就以高度的责任心、务实的精神全身心投入到项目的筹建中。一来到市，就和其他班子成员一起马不停蹄地开始进行市场调研，构思项目的经营思路 and 方向。新项目的筹备可谓困难重重：项目规模体态大，工程建设复杂，地段较偏；市地处内地，采购中心鞭长莫及，导致项目招商难度较大；异地观念文化的差异及项目遗留的诸如动拆迁、商铺回租等棘手问题接踵而至，在这种情况下，我和其他班子成员一起，想方设法寻求解决的最佳途径，必胜的信念和共同的目标是我们强有力的支撑。为确保试营业如期进行，我和其他班子成员一样，放弃节假日休息，长期驻守市，不分昼夜奋战在一线，抓进度，保质量，身先士卒，带领骨干员工一道克服恶劣环境，团结一致，有序推动各项筹备工作的进程。在上级领导的大力支持下，全体同仁众志成城，百联东方广场终于在年9月16日震撼开幕。并以其档次最高、环境最好的良好形象获得了各大媒体、市民的高度肯定和评价，不仅填补了长沙真正意义上“高档”购物中心的空白，也在市民心中形成了良好的口碑。

新项目的筹建千头万绪，在全面熟悉项目的情况下，我和其他班子成员经常协调沟通，抓重点、抓关键、有计划、有步骤地推进各项工作进程。

1、完善经营规划

经营规划的准确与否是项目成功的关键，对项目未来的发展方向起着决定性的作用。本项目的规模较大、经营定位较高，前期的规划布局十分重要。我们在认真吸取外地开店成功经验的基础上，通过对当地市场深入的调研及对竞争对手和不同业态的分析比较，多方汲取行家的意见和建议，大胆提出把最初考虑的“纯百货”业态调整为“购物中心”业态，同

时对每一个楼层的业态组合、品牌组合、细节处理都提出了一个完整的规划。我和其他班子成员针对商场布局规划进行了反复讨论和论证，最终确定走中、高档路线，以知名品牌为基础，以功能设施为优势。将百联东方广场打造成湖南规模最大、档次最高、场地最新、服务最优、功能性配套最齐的现代都市时尚百货作为我们长远的发展方向。

2、项目工程建设

本次工程具有一定的特殊性，在严重缺少资金、长期拖欠款项的情况下要同时面对上海长沙两地的两个设计单位、八家主要施工单位、两个监理单位，管理的难度与协调的内容远远超过常规的工程项目。为了保证项目的正常进行，我采用主动沟通、刚柔并济等多种手段，以大量的时间精力为代价，经常在股份公司、施工单位、业主之间协调，保证工程款的到位，推进工程管理的正常开展，保证工程进度的到位。采取招标、比价等方式，通过业主和我公司双方的相互牵制，监控工程造价。同时我还经常深入工地，检查工程进度，控制工程质量。

3、推进品牌招商

项目自招商以来，就先后在上海、长沙两地举办了品牌招商会。我一直都非常重视，精心准备，去年11月和今年1月分别在长沙华天大酒店和上海新锦江饭店召开的供应商招商会，由于前期准备充分，在会上我们全面展示了项目优势和前景，获得各大品牌供应商的一致认可。除了积极配合采购总部的招商外，还在长沙独立自主开展招商工作，通过努力先后引进了如肯德基、尚食坊、元祖、振雄音像、蝴蝶·树、梦洁等本地知名品牌。

4、打造管理团队

在任何企业，人都是摆在第一位的。对于外派员工我采

取“观念整合、充分使用、严格管理”的方式合理安排工作岗位，以发挥各人所长。同时我也非常重视对当地精心挑选出来的主管进行培养，考虑到地区观念及文化的差异，特意安排主管到上海接受培训，以加快团队的融合，加强对企业的忠诚度，提高凝聚力。共同的目标让这些骨干力量很快融合在一起，形成了一股坚不可摧的力量。

5、搞好公共关系

企业要长期生存必须本土化，为尽快适应当地，我们积极与政府部门取得联系，以争取政府最大的支持。在政府部门的有力配合下，我司迅速联系其他相关职能部门，如公交公司、城管局、公安局交警支队、园林局等，在极短的时间内便完成了绿化带开口改建、公交站点移位、站名更改、加划斑马线、开设掉头口、优化车流组织、设立禁停及车流导向标志、金满地商业街招牌拆除、破损书报亭迁移等工作，优化了外部环境，保证了商场如期试营业，提升了商圈的整体档次。

商场楼管工作计划篇七

20xx年春节后，我依旧负责鞋店任店面经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了超市这个大家庭，对超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向销售、市场、财务等各相关部门负责人沟通，与各小组组长深入交流。在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对销售员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。另外在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神

面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心协力，鞋店的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

二、市场大厦工作阶段6月份因工作的需要，我被调到市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这几个问题的解决，使自己对我市的鞋子零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对市场进行了一定的布局调整。3月份市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在市场工作得到的最深刻认识。同时，市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在市场工作得到最大的收获。

xx年在全体干部员工的共同努力下，购物中心的经营管理工作取得了一定的成绩，但对照公司要求和企业发展需要还有很大的距离，特别是在营销创新、机制创新方面需要进行不断的努力和开拓。我们要在公司董事会的领导下，认真总结经验，学习先进方法，提高管理水平，争创更好业绩，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为百联东方广场的未来，奉献自己的力量。

商场楼管工作计划篇八

- 2、执行总部下达的各项任务；
- 3、做好门店各个部门的分工管理工作；
- 5、监督门店商品损耗管理,把握商品损耗尺度；
- 6、掌握门店各种设备的维护保养知识；
- 7、监督门店内外的清洁卫生,负责保卫、防火等作业管理；
- 8、妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾；
- 9、负责对员工的.培训教育。