

重庆有线员工年终总结(汇总6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

重庆有线员工年终总结篇一

我时常会来自己的博客，但却没能静下心来写点什么。在看到上一封博文到现在竟有一个半月时，我不禁暗骂自己过份了些！虽然很多朋友或是博友能理解我“放任”自己的博客长草，但我自己还是有一份不小的歉疚，对自己，对自己的博客，对想在博客上与我互动的朋友们！尽管微博的开通方便了我随时随地的告知所有人我的情况，但是这不足以成为我自己博客“荒凉”“无料”的理由！为此我应该道声：“抱歉”。望关心我的每位朋友见谅理解。

我承认，这个组的生活是快乐的，拍摄是顺利的。自己很感谢几位比我年长的演员无论是在拍戏时还是生活中对我的指导与照顾。和好演员合作过，但像“萨妈”这样如此敬业的演员，至少到现在我才真正的合作过，所以说，能和毫无保留用心演戏德艺双馨的演员演戏，那是一种享受，更是一种受益匪浅的学习，为此，我要谢谢戏里戏外给予我很大帮助的“萨妈”“王琳姐”还有时常和我们在戏外交流一切生活感受的“毕”老师...谢谢！

至于和年轻演员的相处与合作，我觉得是极为轻松和快乐的！无论是帅气阳光的是安，活泼伶俐的冉倩，还是慵懒超然的王晓晨，鬼灵精怪的张佳宁，热心善良的苑媛...他们生活中都在用很本真的一面示人，以至于一切都显得那般的自然和

舒服，这也使得我们在戏中的表演有着和生活中重叠的默契... 为此，也对他们说一声谢谢，谢谢他们给了我“自然质朴”“毫不做作”的“八十天”！

“感言”结束！

再简单谈谈角色吧。我不知道该用怎样的语言定位我演的角色——“何晨”。我觉得他是个极为跋扈自信但内心又极为自保和脆弱的综合体。对于这样的角色其实有很大的空间去发挥和诠释，只是这个人物的行动线索和逻辑有着些许“硬伤”，这样说倒不是批判剧本，只是我站在自己的立场上，觉得如果剧本对于此角色的定位和描写再深刻立体些，或许我的表现会更好，这个表现是指“电视上播出时的”的角色状态。

我不能说这个戏是否好看或它是不是一部好戏，因为观众的审美和情趣我无从控制，只能说我希望这部戏会让一部分观众喜欢和满意吧。... 这是美好的祝愿，也是一种对未知的憧憬！

至此，对前一阶段的工作和生活我用“含糊简单”的语言做了评述，对于后面的工作，我只有在敲定之后才能告知大家了。

如果每位朋友花了时间把我的博文看到最后，尤其是这篇博文，那我要好好谢谢大家，因为你们用宝贵的时间浏览了一篇“言之无物”的博文，对于我文字的匮乏和单一，同样望诸位“见谅理解”！

秋渐凉，叶渐黄，土渐扬，祝“才子佳人”们身体安康！

重庆有线员工年终总结篇二

牛耕绿野千仓满，虎啸青山万里春。千山万水，我们昂扬走

过;千辛万难，我们沉着应对，过去的20xx年是充实忙碌而又快乐的一年□20xx年集团虽经历全球金融风暴的洗礼，但我们在巨大危机和困难的挑战下，抓住了机遇，生存了下来。过去的20xx年，源于全体集团员工的辛勤努力与工作奉献源于集团下属企业的不懈努力，集团公司保持着健康、稳步、持续的发展势头。载风雨兼程，载同舟共济，集团走过了年艰苦创业的辉煌历程。回首过去的，意气风发，朝气蓬勃的人以自己的一腔热血写着集团的一个又一个辉煌。

20xx年，集团公司全年工作的总体要求是：以为中心”，抓住组织优化、业务整合“两条主线”，努力提升企业的学习、创新、执行“三个能力”。固本强基，改革创新，保证安全稳定，全面提升核心竞争力，推进企业科学、协调、可持续发展，确保全年各项任务目标的全面完成。

(一)集团总体经营情况

全年实现主营业务收入万元，实现主营利润总额万元，比20xx年实际增长%。

(二)各子公司的经营情况

1、子公司情况(由于材料就短短2句话，子公司情况不了解，客户您可以自己补充点，比如说子公司主要做什么业务啊，什么的)

全年实现主营业务收入万元，实现主营利润总额万元，比20xx年实际增长%。

2□xxx子公司情况

全年实现主营业务收入万元，实现主营利润总额万元，比20xx年实际增长%。

1、完善管理机制，调整管理队伍

年集团公司根据新的经营战略和管理规划，在年初对管理队伍进行了调整。完善了各投资项目的公司治理机构，改选了董事会并对部分章程进行了完善。同时公司还选派部分管理人员参与投资项目的管理。

2、建立健全各项管理制度，加强遵守规章制度的督促和检查

今年在原制度的基础上，各职能部门建立、健全了各项管理制度，行政部门制订了新的《行政管理制度》、《集团保密管理规定》等，财务部门制度了《财务管理制度》并组织全体员工学习贯彻，将各项制度落到实处，14年在行政总监的直接领导下加强了对各部门及子公司遵守规章制度的督促和检查，使各项制度能够真正得以执行。

3、建立信息化管理平台，加强集团内部管理

从20xx年开始集团实行周报管理制度，使各位员工能够对自己的工作按轻重缓急处理并做到有计划、有步骤地执行，各部门管理人员也能够有效地对本部门进行管理，掌握本部门员工的工作强度和进度。同时今年还开设了各项工作的专题栏目，使与各工作专题相关的工作人员能够清楚了解工作进展情况，发表自己的意见和建议。另外今年企业管理模块的设立更为各投资项目的管理带来了便利，使得集团与各子公司及参控股公司信息交流、收集、传达更为便捷。为企业管管理有效实行提供了信息化的管理平台。

4、加强财务预算，严格审计制度

去年，在行政总监的主持下，各职能部门根据企业经营情况为下属公司制定了切实可行的《20xx年度任务考核指标》，充分调动了各子公司的积极性，新成立的审计部克服压力，对，等公司进行了审计，同时还与资金部、财务部一起对公司考

评的项目进行项目审计与债务重组审计，为集团领导决策提供有效的财务数据。

5、加强企业文化建设，增强企业的凝聚力

为丰富员工生活，增强企业凝聚力，集团组织了乒乓球、羽毛球比赛等活动(可根据实际情况)，使员工能够放松身心，积聚更多的力量，同时丰富了员工的生活，增强了企业的凝聚力。集团所承办的公司内刊《》(没有可删除)对公司内部的沟通和协调起了良好的推进作用。

20xx年是集团发展史上又一关键的一年，集团面对的环境更加复杂，任务更加艰巨，统筹完成好全年各项工作任务，确保公司健康、稳定、持续发展，需要我们准确分析判断内外部形势，立足当前、着眼长远，审时度势，抓住机遇。

集团工作重点

(一) 预计实现经济指标任务

全年预计实现主营业务收入万元，实现主营利润总额万元，要比20xx年实际增长%。

(二) 增强服务。

一是加强对各分、子公司的服务。我集团下辖分、子公司行业跨度大，员工众多，对集团要求既有统一性，又有独特性。我们将针对不同需要，开展个性化服务，逐步实现管理个性化。

二是加强对集团公司领导服务。发挥各个板块的重要作用，提供及时的、真实的信息，为领导决策作好保障。

三是加强对上级主管部门的服务。按照上级主管部门的要求，

及时准确提供管理信息，为上级部门掌握集团运行状况作好必要的服务。四是加强对相关职能部门的服务。收集真实信息，合理利用资源，在保护公司利益的前提下，对相关部门。特别是业务部门提供及时可靠的信息。

(三)加强管理。

一是加强制度建设、总公司制定基本制度、分子公司根据其特殊性制度相关制度，报总公司审批，加强制度执行情况的检查。

二是加强对资金管理。作为市场经济条件下的现代企业，必须保证对资金的有效管理，财务审计部首先就是要切实履行职责，管理好各个环节，并坚持灵活运用原则，确保在规范的前提下，充分发挥资金时间价值。

三是加强财产管理。坚持每季度清查一次，清查结果报公司总经理审阅，对财产的购置、用途、维修和报废，统一由综合管理部门管理。实现财务审计部与综合管理部门各有一套完整的帐目，确保集团财产的不流失。

各子公司重点工作和任务

(一)继续加强班子的建设，提高企业核心竞争力。

按照集团公司统一部署和要求，各子公司要创新发展思路，提高企业核心竞争力，是促进企业和谐稳定发展的迫切需要，结合当前经济调整态势对集团公司的影响，解决制约公司科学发展的关键问题，健全完善公司经营层工作机制。加强培训，加大考核监督力度，提高领导班子及成员的学习能力、创新能力、执行能力，努力建设一支能打硬仗、善打硬仗的干部队伍，为集团又好又快发展提供强大动力。

(二)围绕集团主业，确保稳定发展。

各子公司要紧紧围绕主业，做好各项服务，并秉承“拓展两翼、多创效益”的原则，落实和细化各项工作流程，探索创新服务，提升服务水平，以服务主业求生存，配套主业谋发展的思路，确保全年经营的持续稳定与发展。紧密围绕企业中心工作，服务大局。针对企业状况、生产经营的难点和职工关心的热点问题，开展调研、制定方案，找准切入点，有力促进企业有效运转。各子公司要继续新的领域，调整经营方式，谋求更大发展，审时度势，开拓进取，努力营造企业利润的增长点。

(三) 围绕效益目标，强化内部管理。

各子公司要紧紧围绕效益目标，加大考核力度，完善分配制度，细化内部管理，注重内部挖潜，降低运行成本，强化节能意识，限量开支费用，加大管控力度，向管理要效益，以达到降本增效的目的。以更加严谨的管理制度为集团的发展保驾护航。

(四) 集团各子公司管理者和员工务必时刻加强自身学习，不断提高素质。

“商场如战场”，在这场没有硝烟而又竞争激烈的战役中，要立于不败之地是多么的不易。所以我们大家要树立“居安思危，未雨绸缪”的忧患意识，必须充分认识到市场竞争的残酷性。我们要立刻开展危机管理活动。各位员工及管理人员必须树立危机意识、忧患意识，检查工作薄弱环节是否出现新的漏洞，带来新的问题，扎扎实实地练好内功。

(五) 子公司安全与应急工作。

各子公司要加大安全管理体系的宣传培训力度，提高职工对体系的认识，进一步明确职责，消除隐患，开展安全质量标准工作，加强安全管理督察机制的建设，始终把安全工作放在重中之重的位置抓具体、抓到位。

加强应急体系建设，完成应急系统与集团应急体系的有效对接，做到组织健全、预案具体、手段有效、措施得力、准备充分，提高应急指挥的反应速度和应急事件的处置能力。

(六)其他工作。

各子公司要通过加强队伍建设、人才的培养，使每个员工在自己的岗位上，不断创造新的价值，努力使公司真正成为学习型组织，坚持以人为本，打造企业的核心竞争力，努力实施品牌战略，把品牌优势转为市场竞争的胜事。

各子公司要加强人力资源管理，人才是企业兴盛之基、发展之本。我们要坚持人才强企战略，加强人才培养，把年轻有为、品行端正、事业心强的同志选拔到各个领导岗位，为优秀员工提供多通道的晋升空间，使有限的薪酬资源向高绩效、核心员工倾斜。

各子公司要加强全面预算管理，严格控制费用支出，下达业绩指标和成本控制目标，确保公司总体完成全年预算并力争超额完成。

各子公司要加强内部控制管理，努力提高公司的管控能力。修订企业规章制度，形成与发展战略和管控模式相适应的制度体系；完善绩效考核，建立风险管理与内部控制体系；完善内部控制机制，规范合同管理，提高全体员工的法律意识，落实防范措施。

其次各子公司还要加强档案管理，建立健全设备设施档案、房屋档案、人事档案，确保为集团发展提供有力依据。

20xx年是集团发展的关键年，希望全体员工齐心协力，抓住机遇，迎接挑战，开创天略集团工作的新局面。我们相信新的一年大家都会有一个崭新的面貌，集团公司也会有一个新的飞跃！20xx年已经到来，展望20xx年的奋斗目标与发展蓝图，

我们要坚信，只要我们能及时调整经营思路，把握市场脉搏，精益内部管理，并依托主业，各子公司定能完成集团下达的各项目标任务，实现新的跨越，赢得新的战绩！

重庆有线员工年终总结篇三

光阴似箭，时间如梭。回首过去的一年，内心不禁万千。在各位领导的帮助带领下，以及和同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，我顺利地做好自己的工作。

20xx年，xx酒店在集团公司的正确领导下，围绕年初提出的工作思路和目标，坚持以开拓经营、提升企业服务质量为重点，狠抓经营管理。在全体员工的共同努力下□xx—xx月份（含物业管理中心），营业收入□xx万元，较去年同比上升xx%□经营利润□xx万元，同比下降xx%□以前我们是宣汉综合设施和地理位置最好的酒店，有一定的市场优势；现在随着市场竞争的加剧，不断有新酒店的开业，我们也将及时的调整经营思路，力争做“宣汉服务最好、最宾至如归的酒店”我们将不断总结上半年工作的成败，力争完成集团下达的全年目标任务。

经过两年多的运作□xx酒店已基本步入了成熟的发展道路。为了更好地努力打造服务品牌，进一步树立“一切以宾客为中心”的服务理念。上半年，酒店以文明规范活动为突破口，以“培训是酒店永垣的主题”、“质量是酒店产品的生命”为切入口，先后采取“请进来，走出去”的方法，狠抓酒店员工的培训教育，强化员工队伍素质，不断提高服务水准。

1、采取对员工集中培训、专项培训、个别指导培训等方式。

促进了员工酒店意识得到较大提高，服务理念进一步深化，有声微笑已成为员工的自觉行动。对什么是个性化服务，从感性到理性已有了形象的认识，整个酒店形成了“一切工作

都是为了让客人满意”的良好氛围。从而加深了员工对前期的岗位培训、部门培训、班组培训从理论到实际的全面梳理和提高。

2、加大对部门经理以上干部每周例会培训。

学习现代酒店管理专业知识，通过系统的培训教育，极大拓展了管理人员的知识内涵，提升了业务技能和管理意识，经营管理素质得到进一步提高。

3、为促进劳动力资源的合理节流，加强岗位间的协作与配合。

着力培养多面手，以有效应对和解决可能出现的某特定岗位人员临时短缺而产生的应急情况，做到有备无患。我们要求由人力资源部尝试一专多能的交错培训，并建立相应的培训记录。这项工作开展至今我们已有收获。

4、将“首问责任制”落到实处。

各部门根据各自的实际情况，自行整理了一些“应知应会”知识的资料，对员工进行适时培训。尽可能解决客人提出的所有问题，做到有问必答，杜绝扯皮推诿现象。同时，还通过各岗位每天的培训晨会，告知当天酒店将举行的会议名称、重要客房、餐饮等信息，以便客人进店询问任何一位员工都能得到回答。

5、为保证培训有的放矢，我们开展了日常不间断的全面质量检查。

并建立落实部门、主管、领班三级检查制度，规范检查内容，促使每项服务到位。同时，值班经理每天对公共区域的卫生和员工的礼节礼貌等进行督查，总经理室率领各部门经理不定期实行抽查。通过质检，进行适时适地的教育，使培训工作不仅仅局限于课堂，而更具有其实用性和针对性。

6、根据酒店实际情况，结合有关火灾等案例，落实酒店、部门、班组三级安全生产培训教育。

参加培训人次占酒店总人数xx%以上，使员工真正掌握消防、安全工作的“三懂三会”和应急预案的处置方法。为提高企业的管理水平，提高队伍的整体素质起到了积极的作用。

7、我们在抓好业务培训的同时，注重强化员工职业意识，提高职业道德和职业素质。

使广大员工明白为客人提供热情、文明、细致、周到的服务既是职业道德要求，也是我们应尽的义务；明白“一切以宾客为中心”的服务理念；明白我们要以热情和诚信感动每一个来店客人，才能赢得客人充分的理解和尊重。

1、做好旺季的合理预定，最大限度地提高销售额。

2、落实协议单位的回访制度。酒店根据每月销售报表的排行，设计了客户回访表，有针对性地选择协议单位进行回访。通过回访拉近了与客户之间的情感距离，有效地推动了销售业绩的提升。

3、认真做好上门散客的销售工作。实践证明，随着市场竞争的加剧，客人选择酒店余地增多，要提高酒店“营销竞争力”，首先应革新观念，及时调整经营策略和政策，优化和设计自身产品，使策略求新多变，经营政策按不同季节，不断灵活推陈出新，才能在严峻形势下继续保持较高水平。

服务质量的好坏，直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出了服务工作要向细化、优化方向发展，不断强化服务意识，进一步提高宾客的满意度。

1、为不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的业务交流，形成比、学、赶、帮的良好氛围。

上半年，我们开展了以“练内功，创品牌”为主题的“酒店技能”比武。各参赛选手纷纷利用业余时间练兵，相互之间切磋和交流。通过比武，使各部门上下形成共识，即：良好的服务态度和过硬的业务技能是赢的顾客、提高酒店经济与社会效益的根本保证。只有不断提高全体员工的综合素质，使每一位员工的行为都能自觉与酒店的利益结合起来，才能确保酒店在激烈的市场竞争中永远立于不败之地。

2、为了更好地引导服务人员，正确树立酒店意识、服务理念，以客人的满意作为衡量我们的工作标准。

我们从树立窗口形象入手，提高商务接待水平。例如：总台员工以“工作在我手中，服务在我心中”为宗旨；以特有的甜美微笑，问候、接待每一位客人；以“首问责任制”，解决客人提出的所有问题；以“关心、爱心、放心、细心、诚心”的优质服务，赢得“回头客”。呈现出争先创优，爱岗敬业的行业新风。

3、为推动个性化服务工作的开展，各部门利用早会时间，相互交流。

“我为客人做了什么，有何收获和体会”等业务技巧，使员工之间取长补短，共同提高，不断的拓展个性化服务的新路子。同时，要求各部门将各自身边发生的质量案例进行解剖，从不同的角度、不同的侧面对收集的具有代表性的经典案例（投诉或表扬）进行剖析和点评。通过经典案例分析，从客人的角度审视我们的服务，从中了解为顾客提供服务还存在哪些不到位的地方，以便找出服务质量中存在的问题根源。使其他各部门在今后的服务中减少重复的错误，形成资源共享。

4、为提升酒店的服务和管理水平，我们在抓好标准化管理和规范化服务的同时，进一步体现服务的细微、细节之处。

要求员工在客人开口之前，善于通过观察把握最佳服务时机，了解客人喜好，为客人提供超前卓越的个性化服务。例如：每当客人到店时，我们的服务员主动热情地与客人交流，以掌握更为详细的资料，便于向客人提供有针对性的服务。当有怀抱婴儿的客人入住时，无论总台还是楼层服务员看见都会主动询问是否需增加婴儿床。入住客人过生日时，服务员就会主动送上一份水果，一份衷心祝福。有的长住客人每次入住后，服务员都会记住他的生活习惯，及时为他提供服务。正是有了这些细致而又充满人性化、个性化的服务，却让客人感受到酒店提供的硬件与软件服务自然得体，使身处外地的客人感受到“家”的温暖。

1、上半年，根据酒店的实际情况，制定出台了《酒店管理实务》；修订完善了财务管理制度，加强了对财务的监督和控制作力度；规定落实了对公关接待审批权限及款待标准和审批程序；对总台的帐务操作在原有规定的基础上作了进一步的规范；同时对“四实登记”、“总台登记”、“涉外登记管理”制度也加以落实，确保住宿登记全面、周详，使酒店的管理工作更加规范，接待能力更加过硬，力求与现代企业管理制度相接轨。

2、充分利用内部信息管理系统，建立了客史档案。

通过客史档案，加强了对客人的特征和历史消费情况进行量化分析，挖掘客人消费潜力，提高销售额和销售利润，为管理层提供有利的决策依据。同时，通过客史档案知道客人情况，有利于更好地向客人提供个性化服务，做到使客人有“到家的感觉”。

3、为弘扬企业文化，凝聚人心合力。

上半年，酒店开展了一系列丰富多彩的员工精神文化生活的活动，如：开展辞旧迎春登山活动、新春文艺联欢会、三八妇女节户外拔河比赛、清明节纪念烈士扫墓活动、各部门春

季野炊活动，以“练内功，创品牌”为主题的“酒店技能”比武、以“与企业共命运”为主题的全员营销从我做起签名活动，以及上半年酒店总结表彰大会等。通过这些活动，激发员工全身心投入到工作中，在竞争中提高自我，用努力的精神和智慧实现自身价值。此外，我们在开展优秀员工、示范员工的评选活动入中，除晋升工资、适度奖励外，还组织他们到同行酒店参观学习。并利用员工食堂宣传栏，将我们员工的“人与事”以动态方式加以宣传，展现酒店团结拼搏，与时俱进的企业精神。推动酒店“树服务品牌、创优质服务”的开展，从而体现了酒店的生机与活力。

最近，我们又组织开展了销售精英、微笑天使、最快成长进步等优秀人员的评定活动从而促进了员工之间的团队精神。由于酒店充分认识到稳定而充裕的人力资源是企业发展的最重要的活力。为此，我们始终“以人为本”，开展人性化的管理，促进了员工队伍的基本稳定。自开业以来，工作一年以上员工的占总数近xx%□为客人提供“宾至如归”的优质服务。和期望酒店明天更美好已成为酒店员工的自觉行动和信条。同时，我们注重抓好中层干部和班组的学习，规定主管以上干部至少每年要看两本书，写两篇心得体会，年终加以考核。今年，我们组织阅读《致加西亚的信》、《从优秀到卓越》等书籍。并从营造班组学习氛围入手，进一步激发员工学习的自觉性和积极性，掌握扎实的技能知识，树立终身学习理念。从而真正把企业建设成充满生机和活力的学习型企业；一个健康、向上，具有凝聚力的团体。

4、为最大空间地创造经营利润，我们把开源节流、增收节支作为一项重要工作来抓。

一是充分利用信息化管理，建立内部局域网。将酒店的有关事项、文件、通知、以及当天质检情况及整改要求等，通过内部传输系统，使各部门互阅和处理。并每月在内部局域网公布各部门电话费等使用情况，使员工自觉提高节约意识，降低费用开支。

二是通过局部改造用电、用水、空调系统，有效节约水、电、气、柴油等能耗。其次，自己动手维护修理空调冷却塔、变压器等多台设备、电器，节约修理费，并将故障率降低到零。

三是在采供中，实行二级管理把关，对采购物品采取比价、比质量，有效地降低进货原料价格。合理控制储存量，尤其在对入库中存在质量问题产品，及时与厂家取得联系进行退货处理，避免所造成的损失。

四是注重对客房设置的保养，及时回收客房可利用消耗品进行内部二次使用。并将每月的报表进行单项比较，以控制消耗品和清洁剂的用量。通过一系列的有效措施，使酒店的各项费用有了较大幅度下降。

5、安全是确保服务过程的重要措施。

年初在酒店工作会议上，酒店与各部门签订了《安全防范责任书》，相继调整了防火委员会和义务消防队组织，成立了消防宣传教育领导小组和消防宣传队，建立了“分级管理，按级负责，权责一致，各负其责”的治安、消防、安全生产责任体系，促使安全、检查、宣传、教育工作，职责更明确，责任更到位。同时，严格履行“四实登记”制度，做到实名、实时、实数、实情，多次受到公安分局、消防大队的表彰。上半年，经县消防大队考评，酒店被评为20xx年度消防先进单位，治安先进单位。实现了刑事案件、火灾、工伤死亡事故为“零”的目标。

6、干部的素质好坏是决定企业发展的关键。

我们在抓好员工素质的同时，十分重视干部队伍建设：加强酒店领导班子自身素质，从抓学习、抓团结、抓廉洁等方面增强班子的工作活力。严格按照“集体领导、民主集中、个别酝酿、会议决定”的原则，以企务公开、源头治理为重点，充分发挥职工的监督作用，促进集体领导规范化。做到

廉洁自律，规范行事，确保企业各项工作有序开展。

回顾酒店和物业服务中心这半年的工作，我们还有非常多的不足，尤其是物业服务中心，对此我深感歉意，在以前的.工作中对总公司和各兄弟分公司没有做好后勤服务和配合的地方，我代表酒店全体员工给大家说声对不起。

谢谢大家！

重庆有线员工年终总结篇四

转眼间，我在超市做理货员已经一年了！真感人！今年，我终于在我最喜欢的超市工作了。就像图书管员喜欢在图书馆给书编码一样，我也喜欢在超市给商品编码。我每天只需要一个商品代码。当我遇到生活中经常需要的可以吃的东西时，我感觉很好。虽然我这份工作的薪水不是很高，但我觉得生活中很快乐，很快乐。没有钱，很快乐，这是我第一次做我真正想做的事。

第一次，我想在班上工作。一方面，我要承受别人强加给我的经济压力，另一方面，我要承受生活在衣、食、住、行方面的压力。事实上，别人对我的看法对我来说是好的，但是当我有这些生活压力时，我收获了我喜欢的工作，把时间花在了我想浪费的地方。这真的是在得到东西之前放弃的体现！在今年的工作中，我不是来超市做理货员挣钱的。我做理货员是为了过上幸福的生活。有了这种意识，我真的做了一份快乐的工作，给自己、同事和客户带来了快乐。这就是我在今年的静修中所做的。

说到实际工作，我度过了美好的一年。在超市的理货工作中，我按时按量完成了日常工作、月度工作和季度工作。在这样一个循序渐进的工作中，我完整地完成了全年的工作。很多时候，当其他同事请假时，我会帮助整理所有物品。其他人认为我在帮助别人。事实上，我真的在做我喜欢做的事。甚

至可以说，其他人给了我一个机会，让我更接近那些让人快乐的食物，所以我在工作中感到满意。也许我有这样的偏好，我的工作总是更好，更快，符合领导的心意。我经常在会议上受到领导的表扬，每个季度都会收到超市颁发的奖状。

1、商品项目优化

我们的大多数产品都是二线和三线品牌，缺乏一线产品。这在休闲食品中尤为突出。我们也在尽力改变它。但考虑到与厂家的合作，我们优化了项目，不在售后订购和采购，从而减少了货架上的商品数量，供客户选择和购买，目前只有初步结果；同时，我们还推出了流行的产品，如宋世成、大白兔以及后期推出的各种调味盐，以满足客户的需求。本店为大型商场，应走中高档商品之路。目前，我们缺少很多东西，比如瓶装蜜饯、干果系列、流行的康师傅方便面系列和高档调味品系列，这也是我在新的一年里应该做的，以尽可能丰富我们产品的多样性。商品分类和数据的调整。

我到岗后发现我们的商品分类比较混乱。许多商品被置于不应被分类的类别中，因此无法正确评估分类商品的性能分析、货架供应和合理性。许多商品数据并不是针对实际商品支付的，经过多次调整后得到了显著改善，让员工更好地熟悉商品，但这种情况并没有完全改变，这也是下一步要做的工作。

2、商品显示调整

前期商品显示未按分类显示，给客户购买商品和员工管理商品带来困难。有些商品放在仓库里，但没有在商店里陈列。经过调整和管理措施，该问题已得到解决；我还尽量降低中间的货架，靠墙的货架通过放置货物或设置存储区来拉长空间距离，这样商店就不会感到非常沮丧，并为顾客提供更舒适的购物环境。仓库还进行了大规模调整，分类堆放，粘贴库存卡，让员工轻松找到货物，及时补充货架上的货物。但是目前，整洁度还没有达到我想要的标准，这也是需要改进

的方面。日常商品管理。

我开发了几种表格，以方便员工更清晰地管理商店中的商品。缺货控制表：要求组长以上人员每天在店内登记不能满足基本陈列数量的货物，然后在电脑上核对货物库存。如有库存，及时通知员工补货。如无库存，通知相关人员下单催交，避免出现货物已售完未下单的现象。《临时商品控制表》：对本店保质期超过一半的商品进行登记，以便您定期查看该表，了解商品何时过期，并提前做好准备。例如，您可以提前与制造商协商，消化店内的活动，或根据下架时间表提前下架退货，以避免货物过期。这还可以更好地加强与制造商的合作关系。

3□dm商品谈判

每个时间表中的海报制作不同的产品，给客户一种全新的感觉。就我个人而言，我认为任何产品都有很长的使用寿命。如果它是连续生产的，它将不再对顾客有吸引力，最畅销的产品将消失；在团队中表现最好的几个类别必须有海报商品，如休闲糕点、肉类、时令糖果等；干杂日用调味品、米、面、油等；每一个日程表都应该有吸引顾客的精彩商品，特别是干杂米、面条、油等日用品；定价也应合理，基本上以市场调查价格为基础。如果之前的竞争对手制定了特殊价格，则将根据此价格协商特殊价格。

4、城市调度

在早期阶段，为了吸引客户，我们基本商品的价格非常低，但我认为这是一个错误的判断。如果普通商品只需要低于竞争对手（除非是非常适销对路的商品），就不需要太低，这样只会徒劳地损失毛利润，我们现在还有一个很大的优势，那就是我们的产品比红旗的产品更丰富。他们没有的是我们可以赚取毛利润。因此，此类产品应确保其应有的毛利点。当然，这一点只代表个人的想法，具体实施要根据需要。

重庆有线员工年终总结篇五

xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为商场的一名艾酷专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予以指导建议。

我来商场工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(艾酷:鞋的牌子)产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业工作做到最好。

作为商场艾酷专柜的一名员工，我深切感到商场的蓬勃的态势。商场人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿商场在新的一年里更上一层楼，更加兴旺。