

# 最新商场工作计划(通用10篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 商场工作计划篇一

### 商场2021年度工作计划

分工明确，奖惩分明明确每个人的职责，责任到人，加强了员工的责任心，奖惩分明，使他们开始权衡责任与荣誉的分量，对于给公司做出节省成本、这里给大家分享一些关于商场2021年度工作计划，供大家参考。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长 26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优

势。

## 二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

## 三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

一年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问  
题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在一年虽有改变，但效果并不明显。

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标 以春节营销工

作为先导，全面实施旺季市场营销战略，确保二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

## 二、准确把握市场定位，实施差异化经营

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

## 三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度

通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

## 四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源

做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为一年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

## 五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应

要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

## 六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约

在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

## 七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销

一年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

## 八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型

一年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

伴随着万达购物广场创建，市场部一直坚信“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”，随着发展适时调整适合现阶段中国市场发展的商业营销模式，及时正确的找到最合适的营销理念。

### 职务分析

“商场如战场”，万达购物广场市场部，主要负责购物广场的战略规划与设计，对市场发展趋势做出预测，对目标客户的需求做出预测，对竞争对手和潜在竞争对手的策略做出预测。包括广告宣传、公关活动、促销活动、讲座与展会，以及网上资料、印刷资料、音像资料的制作。一般来说他们并不大量接触零散的客户，而是针对一个目标客户“群体”去做工作，去激发他们的潜在需求。

因此，在下一年的工作规划中，将针对以上几点工作来进行。

### 一、主要竞争对手分析

就现阶段而言，我市各大购物广场的销售额主要是依靠制造各种形式的活动，让利于消费者、吸引消费者，从而达到引导消费者消费、提升自身销售额的目的。作为我们而言，市场的分析是重中之重，如何把握市场发展趋势，在众多商家、

众多活动中脱颖而出，吸引更多的消费者，创造更多价值，在招数上出奇制胜非常关键。也是我们在2011年的工作重点。

将原来的美陈的投资大量压缩，全部采用租赁的模式。他们的策划方案深受启发，很值得我们学习和借鉴。这一点我们市场部已经开始学习和贯彻《商业4t营销理论》。把我们原来的供应商体系重新做了梳理，引进大连几家专业从事展览器材及展品租赁的供应商，这样我们将大大节省了2011年商业美陈的投入。并随时关注大连万达的发展动向，即时做出调整。

购物广场的壮大，离不开新老顾客不间断的物质资助。不断把潜在顾客变为顾客，把顾客变为老顾客、忠实顾客，也将是购物广场发展的必由之路。因此，发展会员，推行会员卡，同时不断通过相关活动把顾客提升为沈阳大悦城家族的一分子、一部分，应是2011年战略规划之一，而会员卡也将在下一年的各个活动中具体体现和运用起来。

## 二、广告公关

其二就是借助广告媒体对商业信息进行有效传递，提升实效性。两相结合，才是相对完善的广告宣传。

长期以来，我们的广告媒体主要是以电视字幕广告为主流媒体，从实效性来看，的确具有一定的效果，但是作为主流媒体，欠缺的是无法将形象树立在市民心中，而对于现代广告营销而言，电视字幕、短信等广告媒体也只是起到发布信息的作用，并没有完全发挥出“广告形象宣传”的作用。

在2011年，首要的任务则是根据以往收集来的各广告公司、广告媒体进行深入分析，确定出着实适合我们企业的主流媒体作为宣传平台，并根据该媒体特点制定长期宣传战略，使其切实为我们服务，达到真正广告宣传的目的。

其次，在依托主流媒体进行形象宣传的同时，尽可能多地通过各种方式增加社会影响力，如制造新闻看点、发展大型文化主题巡展等公益性质的活动等，通过社会舆论提升购物广场在市民心中地位和认知度。

## 重点工作规划

4、在网络上大肆宣传本购物广场20--年度新一轮大型文化巡展活动。

## 三、购物广场销售区形象

综合起来，购物广场的销售区形象大致包括橱窗、内部氛围布置、商品陈列等方面。其中，作为个人而言，对于橱窗形象方面，在设计及搭配方面均不成熟，而橱窗又相当于购物广场的门脸，对于吸引消费者起着很大的作用，新的一年中，在橱窗方面将下深工夫研究，并结合实际锻炼摸索，把弱项弥补上来。

在新的一年里，购物广场内部布置整个围绕年度文化主题，为消费者创造商品以外的价值空间和值得体验的真实感受。积极策划组织各类带有公益色彩的文化展览及各类主题活动，强调与消费者的情感沟通，在消费决策前便取得认同。在dp点原来的花卉全部取消，从大连购买趣味雕塑作品20件整体分布，提高购物广场整体的艺术氛围和档次。各部门积极沟通、配合，包括货架摆放、商品摆放等尽量多地从各渠道进行学习并具体实施到导购员处。

## 重点工作规划

3、配合购物广场活动做好各项有关购物广场活动氛围的设计工作，确保购物广场活动的卖场气氛。

## 总结□

通过了解市场，分析市场，提高部门工作的准确性，实效性，从而提升市场部整体工作能力，给购物广场带来更大的利益。

商场紧紧围绕商厦下达的各项任务指标展开工作，在加强管理、强化意识、开展活动等方面取得了显著成绩，为商厦的持续快速发展做了很大的贡献。

自一年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，提升服装品牌结构，合理利用平效……使得商场能够快步、稳定地发展。

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及一年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用平效，成果非常明显。特别值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾一年的工作，可以概括为以下几大方面：

一、适应市场需求升级改造，整体经营布局调整合理，品牌结构日趋成熟，经营成果喜人。

服装商场全年计划任务4400万，实际完成万元；

毛利计划330万，实际完成万元，费用。

1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，积极配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的

销售业绩和经济效益，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

## 2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，年销售超百万的专柜有10余家。确保了我商厦经营定位的提升。

并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑布、贵人鸟、豪健等国内运动休闲品牌及威鹏、佩吉、劲都人、旗牌王、伊韵儿等中性休闲品牌20余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

升级改造后，男装、运动调整扣点，平均增长了2%—3%。租金、管理费、人员工资等增加纯利润11万余元，为提高销售业绩打下了良好的基础。

为适应商厦整体形象发展的需要，在兼顾本次经营布局调整重点的同时，采用末位淘汰制先后淘汰了销售业绩不好的女装品牌10余个，并引进了卡琪露茜、雅诺、芙奈尔、蒂澌凯瑞、热度、范奈沙、科尚等10余家女装品牌。顺利地完成了今年的升级改造任务，为计划明年女装品牌的再次升级奠定了良好基础。

员工家里盖房子，我们发动员工利用个人时间去她家帮忙；

员工的弟弟出了车祸，我们问长问短尽量解除员工的后顾之忧。在我们的带动下，我商场目前已形成了有困难，大家帮的好风气。

## 5、发扬“勤俭善持”的企业精神，降低费用，节约挖潜，压缩不合理开支。

我商场在勤俭善持上，人人有责。以节约为前提，减少小后勤人员，压缩人头工资。原一层楼四个清洁员，现每层楼两名清洁员，洗手间的清洁员应一层楼两名，现两层楼两个清洁员。在人头工资上每人年节省近万元。

因商场大，费用高，我们将可利用的东西修修补补，凡是能用的，可修补的绝不花一分钱。由于我商场托管的专柜多，长途电话及传真较多，费用较高。我们与厂方沟通。动员各厂家自己安装电话，降低商场管理费用。

1、一年，在经营管理中，紧紧围绕商厦的工作部署进行工作。在续约一年新合同时，将部分专柜基础扣点提高2—3个百分点，初步预计增加年租金15万余元，调整人员工资3万余元。

2、积极配合商厦做好1月15日和“4·15”两个店庆的准备工作，我们将把两次店庆作为一年上半年工作的重点。为了能在店庆期间有良好的销售业绩，给一年的工作开个好头，我们将提前组织货源，认真布署店庆期间工作的每一个细节，现场管理人员加大力度。力争在店庆期间取得了可观的经济效益，刷新我商场自开业以来日销的最高销售记录，成为一年的工作的良好开端。

3、5月份，我商场将全面调整女装的经营布局及品牌结构。本着以名优商品为主、完善品牌结构为原则进行升级改造。目前根据商场的经营面积，初步拟定借鉴国商的经营格局，将以往的中岛改建为侧边厅。我商场将以淑女装和仕女装为主打商品，继续培养米茜尔、柯蒂娜等一些知名女装品牌的忠实顾客群，并组织新品牌，调整10—15个有竞争力、有影响力、有特色的女装品牌，确保商场品牌组合的科学性、合理性。在调整女装的同时，不忘兼顾男装和运动休闲的经营状况。采取末位淘汰的原则，淘汰一些效益差的男装和运动休闲中小品牌，合理进行调整，在不影响销售的同时，确保明年区域划分整体规划的完整性，保证一年的升级改造的

顺利完成。

4、在经营环节上，要求商场管理人员定期考察调查市场，具备预知市场行情变化的能力，熟练业务知识，研究商品流行趋势，掌握第一手资料，分析知名品牌的经营范围，认真学习其他先进企业的管理方法，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案等，提高商场领导的综合能力，向商厦领导提供合理化建议。加大管理力度，向管理要效益。在总结今年经验与不足的基础上，拓展新思路，努力挖掘创造利润的新途径。加强员工培训，提高员工的整体素质。通过组织丰富多彩的活动，增强员工的凝聚力。力争在经营和管理方面，明年能够再上一个新台阶。

对销售排名后五名的专柜，与专柜人员一起查找原因，采取相应措施，进而提高销售业绩，对确无提高的专柜将予以淘汰。针对货品不实和卖场空的现象，我们将在充实货品种类和数量上下工夫，以柜组为单位，采取分片包干的原则。柜长主抓货源，有针对性地与货源不足的厂家和供应商进行沟通，充实货源，配合导购员做好销售的准备工作。凭借多样化，多品种的商品留住各种层次的消费人群。

6、节约挖潜，压缩不合理的开支。降低各项费用，杜绝浪费现象。能省一分钱，绝不多花半分钱。老百姓离不开“衣、食、住、行”，可见服装在人们心目中的重要性。服装是引领时尚的必需品。新发的市场定位是品牌时尚店，我们深感自己的责任重大。虽然目前我们的销售还不是最理想的，但我们深信服装商场是欧亚新发最有潜力最有发展的商场，为此服装商场的全体员工向着这一目标共同努力。相信随着经营和管理的不断深化，在一年的工作中我们将以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，将明年工作真正落到实处，配合商厦领导超前完成明年的工作计划。

一、熟悉工作环境

2、熟悉本楼层的管理人员及员工，向他们了解他们所在工作岗位的情况；

3、熟悉本楼层的所有专柜，包括专柜名称、具体位置、经营商品的性质、经营方式及经营状态。

## 二、发现当前工作中的问题

3、了解本楼层专柜经营中需要解决的问题，例如灯光照明、商品陈列、库存积压等等。

## 三、解决当前工作中的问题

3、与各专柜沟通协调，解决其需要帮助解决的问题。

以上工作为主要工作思路，在具体的日常工作管理上须如此进行：

1、管理本楼层销售工作；

2、清楚掌握本楼层各专柜销售及货品、人员情况；

3、负责柜长、营业员工作分配、考勤、仪容仪表、行为规范；

4、帮助下属解决工作上的问题；

5、培训下属并跟进检查培训效果；

6、处理顾客投诉；

7、严格执行公司各项规章制度；

8、及时准确地将商品信息及顾客需求和建议反馈公司；

9、负责楼层环境清洁、灯光、道具、维修、安全；

10、按时更换、检查卖场陈列；

11、跟进公司促销活动的执行、宣导；

12、负责每月楼层盘点；

新年将即，针对本职工作的特殊性质及特点，结合自身素质和能力，对下一年度工作进行展望和规划职务分析。

而根据我们商场本身性质及特定要求，暂时性企划的职权主要表现在广告公关策划实施、企业自身形象包装，及各类活动的策划与实施三个主要方面。

因此，在下一年的工作规划中，将针对以上三个重点工作来进行。

## 一、活动策划

### 思想阐述

就现阶段而言，我市各大商场的销售额主要是依靠制造各种形式的活动，让利于消费者、吸引消费者，从而达到引导消费者消费、提升自身销售额的目的。

第二要时刻把握消费心理，攻心为上；

其三就是制造广告效应，控制好宣传这步棋，以声夺人（酒香就怕箱子深、再好的东西、再新颖的构思、再多的让利，消费者不知道，也于事无补）。所以以上这三点，将是在20\*\*年活动策划中重点体现的。

首先，对于一年当中几个重要节日（如春节、三八、五一、国庆、元旦等），将进行重点分析论证，这就需要花大量时间做好各方面的调研工作，根据消费者思想及商场自身等因素综合分析来制定方案，这一点将是告别以往仅以折扣、降

价为主要销售突破的第一步。

其次，商场的壮大，离不开新老顾客不间断的物质资助。不断把潜在顾客变为顾客，把顾客变为老顾客、忠实顾客，也将是商场发展的必由之路。因此，发展会员，推行会员卡以至星利城家园卡，同时不断通过相关活动把顾客提升为星利城家族的一分子、一部分，应是20\*\*年战略规划之一，而会员卡也将在下一年的各个活动中具体体现和运用起来。

其三，活动虽然是提升商场销售的一个重要手段，但也不能盲目的做，更不能一个活动刚结束另一个又接起来，这样一来将失去活动自身的本质意义，也更容易使消费者感到乏味，对于我们的活动也就感觉参加不参加无所谓了（反正天天都一样，都有“活动”）。我们商场以后的发展方向或给人的感觉应该是朝高档次进发，这就注定活动要做就必须要以精为主，而不是以多为主。因此，次年除各大节日活动外，每月最多应控制在一个活动，且时间不宜过长，尽量把握在一周至十天左右，让消费者对我们的活动产生饥渴感，达到只要我们一有活动，就能有明显绩效的目的和效果。

## 重点工作规划

### 二、广告公关

#### 思想阐述

其二就是借助广告媒体对商业信息进行有效传递，提升实效性。两相结合，才是相对完善的广告宣传。

长期以来，我们的广告媒体主要是以电视字幕广告为主流媒体，从实效性来看，的确具有一定的效果，但是作为主流媒体，欠缺的是无法将星利城企业形象树立在市民心中，而对于现代广告营销而言，电视字幕、短信等广告媒体也只是起到发布信息的作用，并没有完全发挥出“广告形象宣传”的

作用。在20\*\*年，首要的任务则是根据以往收集来的各广告公司、广告媒体进行深入分析，确定出着实适合我们企业的主流媒体作为宣传平台，并根据该媒体特点制定长期宣传战略，使其切实为我们服务，达到真正广告宣传的目的。

其次，在依托主流媒体进行形象宣传的同时，尽可能多地通过各种方式增加社会影响力，如制造新闻看点、发展慈善公益活动等，通过社会舆论提升星利城在市民心中地位和认知度。

## 重点工作规划

### 思想阐述

综合起来，商场的形象大致包括橱窗形象、内部氛围布置、商品陈列等方面。其中，作为个人而言，对于橱窗形象方面，在设计及搭配方面均不成熟，而橱窗又相当于商场的门脸，对于吸引消费者起着很大的作用，新的一年中，在橱窗方将下深工夫研究，并结合实际锻炼摸索，把弱项弥补上来。

新的一年中，商场内部布置的重点，将在人性化、温馨化方面改进，尽量使顾客有重回家的感觉。对于商品陈列方面，将多与商场各部门积极沟通、配合，包括货架摆放、商品摆放等尽量多地从各渠道进行学习并具体实施到导购员处。

## 重点工作规划

### 总结

对于个人来说，一直以来最为缺乏的就是主动沟通，这对于工作的进行有很大的负面影响，因此，在个人方面，尽量保持主动、积极的态度，以便使工作更有效地进行。

知音！

# 商场年度工作计划

## 商场工作计划篇二

一、做好20\_\_年商场文化主题巡展活动及商场美陈装饰的前期工作。

1、引进大连几家专业从事展览器材及展品租赁的供应商，以节省20\_\_年商场美陈的投入；对3月份店庆时期举办的“中国船文化”主题展览做好提前量工作，确保整个展具和展品的按时到位。

3、确定20\_\_年整个年度的文化主题，对于20\_\_年几个重要节日（如春节、三八、五一、国庆、元旦等），将围绕年度文化主题确定各大节日的主题，同时增加了“七一”和“八一”两大节日。组织各种革命历史题材的主题展览，致力于打造非盈利性的文化互动体验平台，以拉伸品牌形象，强化品牌的正能量。

二、多方企划，举办有益商场发展的文化主题巡展活动，提高商场知名度，提升商场品牌价值，加强消费者体验和商场成交额。

纵观全国大型商业广场及连锁集团的商业营销模式，几乎千篇一律。如何在众多商家、众多活动中做出突破，吸引更多的消费者，创造更多价值才是我们20\_\_年第一季度工作的关键所在。借鉴万达的成功模式，在20\_\_年第一季度，借助商场店庆契机举办文化主题巡展活动，以提高商场知名度，达到促进销售的目的。

策划工作具体规划：

1、整体策划以4t商业营销模式为基础，在策划方案中融入各

种展览, 旅游, 文化教育等诸多元素。并将原来的美陈的投资大量压缩, 全部展具采用租赁的模式。

2、3月份是商场两周年庆典, 企划部主要围绕文化主题巡展活动开展工作, 以周年店庆为契机, 推出“中国船文化”主题展览活动, 旨在将以往的以直接利益为主导的策划重心, 转向以公益性服务为重心的休闲体验模式。以文化贯穿商场店庆活动始终, 并巧妙的植入品牌营销, 通过文化整合, 营造出一个轻松愉悦的休闲体验购物环境, 提升商场的知名度, 促进销售。待店庆活动结束后再对活动进行分析总结, 为20\_\_年年度文化主题巡展活动的策划提供依据。

3、整体dp点美化原计划在广告公司的订做, 目前通过友好协商已解除合同。我们正在拟定计划, 派人去大连协商进行统一采购, 经过测算比原计划投资节省一半。

5、整顿商场商场广告: 20\_\_年2月大部分商户的合同需要续签, 3月开始针对商场内部和外部的所有广告位进行清点, 对已经到期的进行续签, 撤场的进行转售, 破旧的进行更换。提升商场的形象, 增加商场的广告收入。

6、创办《文化新世界》杂志 企划部与大连展览公司合作, 以4t商业营销模式为基础, 以20\_\_年年度文化主题巡展活动为题材, 出版发行《文化新世界》杂志, 服务商场商户, 提升商场在行业的影响力。

三、完善商场各项规章制度, 健全各项管理制度, 增强团队凝聚力, 加大商场对优秀人才的储备。

1、完成对劳动合同已到期员工的续签工作, 完善公司的用人制度, 根据公司组织架构适时招聘优秀人才, 加大人才储备。

2、完善工装管理制度, 确保工装制度的执行力度。

3、完成对社会保险的年审工作，按时制作公司考勤表及薪酬支付表，完善绩效考核制度，完成领导交办的其他工作。

4、适时组织员工培训及户外活动，增强团队凝聚力，加强企业文化的建设。

四、加强消防安全意识，完善商场治安管理制度，及时更新维护商场相关设备，确保商场正常运转。

1、物业部协助企划部做好3月份商场庆典的各项工作。保证在文化主题巡展举办期间各项设施设备的正常运行。并配合好商场展陈布置工作。活动期间与路政，执法部门的协调。

2、做好商场节日期间的消防安全检查，对商场进行全方位的消防隐患的检查并督促其即使整改和排除。

3、提前检查商场44台空调机组的检查，管道的清理。

4、日常各项办公设备设施的维修和更换。

### 商场工作计划篇三

安全检查的形式和方法有各种各样。从检查的时间上分，有节、假日检查，季节性检查和定期检查。从检验范围上分，有自我检查、联合检查、互相检查和不定期的抽查等。开展安全检查的程序，有四个阶段。

1、准备阶段，组织检查力量，制定检查计划、目的、要求、检查方法。

2、检查阶段，按照检查的目的要求，深入被检单位，以看、听、问的方法进行认真细致的检查。

3、整改阶段，对发现的隐患、漏洞和不安全因素，研究整改

措施，及时解决。

1、搞好宣传教育。要利用各种机会，采取各种形式，向店员进行教育，提高店员维护和遵守规章制度的自觉性，保证安全。

3、坚持安全检查，堵塞漏洞。要定期或不定期的对管区公共场所易燃、易爆、危险物品和“五防”安全防范工作进行安全检查，发现不安全的问题，应及时协同有关部门加以解决。

1、抓住苗头，及早发现，解决在萌芽阶段。凡是成帮结伙聚众斗殴的，总是事前互相串联，纠集人马，准备工具或约定斗殴时间、地点，这些前兆只要我们在日常工作中注意收集、观察，把耳目搞灵，事先是可以发现的。发现有聚众斗殴的迹象，就要迅速组织力量，加强防范，掌握动向，及时做好充分瓦解和疏散工作，把事件消灭在萌芽之中。

2、发生这类事件，要立即报告，迅速组织人员赶赴现场，及时制止。对未斗殴起来的要驱散，对正在斗殴撕打的要责令或强制他们放下械具，停止武斗，发现伤者，要及时送往医院抢救治疗。

3、聚众斗殴事件平息后，应留住双方事主，并组织人员对参加斗殴的逐个登记，逐个进行调查核实，查清斗殴原因，进行调解，或送交公安机关处理。

盗窃现场的保护方法，除在外围现场设岗，不准无关人员进入外，重点是保护好犯罪分子经过的通道、爬越的窗户、打开的箱柜、抽屉等，现场保护人员不准从犯罪分子进出通道通行。对被打开或破坏的锁头，爬越的院墙和窗户，盗取财物的箱柜、抽屉都要妥善保持原状，以免留下新的痕迹，对撒落在地上的衣物、文件、纸张和作案工具等物品，一律不

准接触和移动。还要注意现场周围有无犯罪分子徘徊逗留、坐卧的地方以及车辆或其他运输工具等痕迹，如有也要加以保护。

1、掌握活动于商场范围的客人动态，维护商场区域的秩序，注意发现可疑情况，并及时报告。

2、重点保护超市所有重点部门（进出通道、停车场、员工通道等）。

3、提高警惕，防止以购物为由进行扒窃、盗窃或诈骗财物。

4、保安员无特殊情况不得进入营业柜内。发生案件，营业员应立即上报部门主管和保安部，同时保护好现场。

5、劝告消费者不要在商场区域内闲谈聊天。

6、对租赁商场从事经营活动的厂家或个人在进出货物时，原则上在晚间10：00以后进行。否则，保安人员有权给予阻拦。

1、超市的停车场的交通、治安均为保安部负责，任何车辆的司机都应服从商场保安人员的管理。

3、保安部派岗，只有经过交通指挥培训的人员才有权对大堂前客人用车进行调度。

4、“的士”车辆应按指定位置排队候客，不得乱停乱放或抢客拉客。

5、凡违反商场规定的“的士”司机，保安部将给予指导教育，直至宣布为“不受欢迎的人”。

6、保安员应维护好停车场的秩序，看护好停放的车辆，以防止损失。

7、遇有重大活动时，停车场中的任何车辆都应避让重大活动的车辆，确保活动的安全。

8、车辆（除面包车）原则上均应办理地下停车证件，租用车位泊车；凡在地面上停车，照章收费或请其办理“临时停车证”。

9、制定停车场管理办法、收费标准及范围。

2、保安员一旦发现可疑情况及各类违法犯罪分子的活动，有责任立即报告保安部。

3、商场如发生偷窃、抢劫□xx或其他突发性事件，在报告保安部和公安机关的同时，及时保护好现场。除紧急抢救伤员外，不得进入现场。

## 商场工作计划篇四

（一）持续保持脱贫攻坚工作政治站位思想认识。

局领导高度重视健康扶贫工作，专班人员深刻认识到脱贫攻坚工作的重要性，自觉提高思想认识，积极进行健康扶贫政策学习，强化对扶贫政策的掌握能力，做到精准把握，人人具备健康扶贫政策现场解答能力，为政策制定和工作开展提供有力依据。

（二）始终坚持脱贫攻坚工作全面贯彻落实。

1、强化大局意识，深化“牵头”职责。定期与人社局、民政局、扶贫办协调，确保贫困人口数据底数清楚，医保住院报销数据、医疗救助数据等信息更新及时，同时加强与医政、基层、医改等局机关内部科室协作，科室之间实施数据共享，及时掌握各类数据变化，保证各类工作数据统一。

2、一是强化政策保障，深化“专班”职责。依据各级健康扶贫工作要求，结合我县实际，研究制定健康扶贫政策，制定健康扶贫政策9个，为健康扶贫工作开展提供指导性依据。二是定期组织县乡村医务人员培训学习，上半年共组织培训学习3次，培训人员156人次。

3、强化贯彻落实，深化“县级村一体”。专班时刻把握“既要全面，也要细致”的宗旨，不忘政策落实“既要到位，不能越位”的根本，层层推进，在政策制定、组织开展、巡查督导、医疗救治多方面严格把关，把“精准”两字贯穿工作始终，避免出现帮扶不到位或越位的现象发生。及时发放健康扶贫手册和各类宣传资料。

4、强化巡查督导，深化“最后一公里”实效。按季度组织开展巡查督导。

5、强化数据统计，深化工作流程。扶贫专班及时将各类数据下发各医疗机构，作为填报依据，逐户核查，对贫困患者住院、救治、医疗费用报销、签约履约等信息进行录入，专班人员每2周统计各医疗填报进度，对填报不及时的单位进行督促，数据填报既实事求是，又详实全面，目前我县系统填报工作全部达到考核要求。

6、坚持问题导向，深化“巡视整改”成效。结合国家考核、省委、督导组巡视整改反馈意见，扎扎实实的开展举一反三、自查自纠工作，坚持问题导向，开展健康扶贫政策落实整改工作，按时完成整改工作。

一是持续强化扶贫专班人员学习，提高工作能力。以过硬理论指导各项工作开展有理有据。

二是及时按健康扶贫政策变动调整工作方向。

三是及时做好总结提高。重点是根据省、市对全国健康扶贫

动态管理系统的管理要求，纠正填报工作中存在的问题，进一步提高乡镇系统操作员对动态管理系统的填报和操作能力，切实做好健康扶贫工作，充分发挥动态管理系统在健康扶贫工作中的独特作用。

## 商场工作计划篇五

### 一、 发票方面

针对公司发票量不足与顾客急需开票之间的矛盾，制定不同解决方案，包括语言方案和物质方案。

### 二、 会员方面

1、继续鼓励顾客办理会员卡，增加会员人数。

2、确定会员卡积分兑换礼品具体方案。

### 三、 客诉方面

1、根据xxxx年度顾客投诉及建议，制定完善解决客诉方案，不断提升服务质量和技巧。

2、开展顾客满意度调查。通过电话回访等方式展开调查，对发现的问题作出相应整改。

3、制定安抚棘手投诉顾客方案，包括向公司申请制作小礼品，报销顾客打的费用或油费。

### 四、 接待方面

1、个人接待。做好客顾客接待和问题反馈的协调处理。

2、团体参观接待。相关人员深入了解公司企业文化及中心相

关信息，各区域产品信息，业务流程(收银流程/线上线下销售流程/退换货要求及流程)等。

## 五、员工培训方面

为不断提高客服人员素质，制定客服人员培训计划。培训内容主要针对仪容仪表、客服礼仪、客服语言技巧、客诉处理、团队凝聚力建立等方面。

## 商场工作计划篇六

1、全面提升服务品质，实施“特色化服务”。服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的错误做法。

抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及国芳百盛在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的，国芳百盛早已是兰州同行中的龙头老大。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。

因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以20\_\_年第四季度——20\_\_年一季度在兰州率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们国芳百盛一种特有的服务品质和服务档次。

根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部——“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服

务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的服务。

2、开展公司服务技能项目竞赛服务办承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活；以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质；以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平。展示公司的服务水平，（内容包括：国芳百盛发展史、企业文化基本知识，专业知识等）

3、相关政府部门联络与沟通。加强与盛市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并为之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

4、顾客投诉接待与处理，全面维护国芳百盛信誉。就20\_\_年前三季度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训（原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训），重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得更多回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

公司的五大服务体系人员管理、商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理，其中人员管理的各项规定比较详尽，但其余四项管理的具体标准还比较空洞，所以在第四季度，我部结合当前具体情况对商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理标准进行完善。

6、一线管理干部日常行为规范跟进。全力协助集团监管会在日常的工作中，对一线中层管理干部日常行为规范进行跟进，以公司服务为宗旨，以管理规范为目标，工作中坚持创新，现场管理工作中，发现问题及时上报主管领导。部门决不护短，严格执法、努力进娶以身作则、按章办事、团结协作、按时完成上级下达的各项工作任务。

## 商场工作计划篇七

为深入学习贯彻《中共中央办公厅、国务院办公厅关于加强和改进新形势下档案工作的意见》（中办发〔xxxx〕xx号）文件和x省、x市下发的实施意见，进一步加强和鼓励我市社会档案机构参与档案事业，推动档案事业科学发展，今年x月，我市积极探索成立了省内本土第一家商业型档案管理服务机构——xx市文储档案管理服务中心。该公司的成立，标志着本地区档案事业改革，转型升级，实现了“国家馆藏+社会贮藏”的融合发展，迈出机关企事业单位档案社会化服务新步伐。目前，该公司已接纳我市部分社保档案储存和行政审批局工商注册档案，并受市行政审批局委托向社会提供相关档案查阅利用服务工作。

### （二）认真开展“大学习、大讨论、大调研”活动

我局将开展“大学习、大讨论、大调研”活动与推进“两学一做”学习教育常态化制度化、落实“西控”战略部署、推动“全面落实年”各项工作等结合起来。领导干部亲自抓、带头干，做到亲自部署、亲自把关、亲自协调、亲自督查，以“大学习”凝聚共识，“大讨论”找出问题，“大调研”提出建议为目标，以发现问题、解决问题为目的，进一步加强干部作风建设管理，强化对各项工作落实的监督督查，注重进度和节奏，把开展活动和做好日常工作统筹起来，做到“两不误两促进”，进一步促进了全市档案工作有序健康发展。

### （三）认真开展“遵党章、学党章、讲党章”活动

根据市委的统一安排，市档案局专题研究，认真部署，认真开展了集中学习、固定党日、撰写心得体会等活动，通过学习和总结，进一步坚定党员干部理想信念，强化党性原则，增强纪律意识深刻认识乡村振兴战略的时代内涵，弘扬巴蜀文明。x月x日，党支部组织党员干部前往崇州市道明镇竹艺村参观学习，领会竹艺村在打破传统思维，解放思想、创新理念、提升素质，实施差异化发展，去除等项目、等政策、等资金的工作方式，推动乡村振兴的特色思维，通过学习领会，将这种特色思维转变运用到我们日常工作中去。

### （四）认真开展党员领导干部民主生活会

年初，按照市纪委监委市委组织部有关要求，市档案局党组及时研究部署，制定了工作方案，于x月x日召开了党员领导干部民主生活会。对收集到的意见建议和自查出的问题进行讨论研究，按照会议流程开展对应岗位进行自我批评，敢于揭短亮丑，正视问题，通过开展批评和自我批评，使党员干部真正触及了灵魂，受到了警醒，达到了自我教育、自我净化、自我完善、自我提升和强化作风建设的目的。

### （五）认真开展党风廉政建设和反腐败工作

一是认真签订目标责任书。主要领导与领导班子成员、领导班子成员与分管科室负责人签订了《20xx年党风廉政建设责任书》。

二是认真落实《廉洁自律准则》规定。领导班子签订、《领导干部配偶、子女经商办企业情况承诺书》、《不赌博敛财承诺书》，管好自己，管好身边工作人员和家属。

三是认真梳理制定主体责任清单。结合实际梳理制定领导班子、主要负责同志和其他班子成员党风廉政建设主体责任清

单。

四是认真落实党风廉政建设责任监管平台应用管理。落实专人管理，实行动态监管，及时完善上报落实主体责任清单任务佐证资料，确保监管平台内容及时更新。

#### （六）认真开展机关作风建设工作

为进一步提高档案服务水平，加强了对窗口服务和党员干部的日常监督管理。

四是开展“局长进大厅”活动，并要求每个科室安排人员到窗口服务，增加查阅窗口数量，提高查档效率。截至目前共接待查阅利用群众xxxx人次，提供各类档案资料xxxxx卷、xxxx件，其中跨馆查阅人数x人次。

五是认真做好xx市政府公开信息纸质文件的接收、利用工作，共接收纸质文件xxx份。六是发挥档案的公共文化服务和爱国主义教育作用，让社会各界更好地了解xx的历史、文化、传统和乡土人情，增强爱祖国爱家乡的情怀，累计接待参观人数xxxx余人次。

#### （七）认真开展档案监督指导服务工作

一是积极做好“双重”活动采集工作。全程采集市委常委会、市政府常务会等重大会议活动，共计xxx次，并及时向市委办、市政府办等提供相关资料开展有关工作。

二是认真开展精准扶贫档案工作。根据x市档案局□x市农村扶贫开发领导小组办公室《关于做好城乡扶贫开发档案工作的实施意见》和我市《关于坚持转型发展高标准推进城乡扶贫开发的实施意见》要求，积极做好档案指导服务，按照□xx市城乡扶贫档案管理办法》要求，对全市xxxx—xxxx年新阶段

高标准扶贫的x个经济薄弱社区和xx户产业帮护户开展对口指导全覆盖，建立扶贫档案xx盒，xxxx件。

三是认真做好危旧房改造档案指导工作。我市20xx—20xx年棚户区改造搬迁涉及xx余个项目□xxxx户群众，改造面积达xx万平方米按照我市印发的《关于进一步加强棚户区改造项目工作档案管理的通知》精神，加强对棚户区档案管理的指导服务工作，现已完成复兴街鲤鱼沱片区、都机厂片区等xx个片区项目，共计xxxx户档案的组卷和数字化工作。

四是做好重大项目档案服务工作。围绕三大园区建设、三绕建设等全市重大项目建设，指导重大项目拆迁安置等档案资料的收集、整理、汇总及归档工作。

五是加强档案行政执法检查，全面提升全市档案工作管理水平。按照年初工作计划，印发《关于对全市档案工作开展行政执法检查的通知》，组织业务骨干，有局班子带队，分x个档案工作检查组对各乡镇（街道）、市级各部门、企事业单位开展档案行政执法检查工作，确保全市档案工作有序顺利发展，全面提升了档案工作管理水平。六是加强企事业单位档案工作规范化管理指导服务。为深入贯彻落实国家档案局令第xx号，进一步加强全市企事业单位档案规范化管理工作，深入推进企事业单位档案工作有序发展和规范管理，全年共对xx个企事业单位进行档案业务指导服务，切实促进了企事业单位依法经营和规范管理。

#### （八）认真开展档案法治宣传普法工作

今年是改革开放xx周年和xx市撤县建市xx周年，积极开展《档案法》等法治宣传活动，增强社会档案法治观念和意识。坚持依法行政、依法管档治档，认真开展档案宣传工作，依托“x□x国际档案日”□“xx□x”国家宪法日，做好档案民生和档案法治宣传工作。

一是发放档案宣传资料，为群众解答档案法律法规，解读档案查阅规程，接待群众xxx余人次，发放宣传资料xxx余份。

二是开展历史文化展览，向群众展现档案馆藏珍品，传播xx厚重文化历史底蕴，提升对xx的文化认识，增加市民城市居住幸福感和荣誉感。

三是赠送编研书籍《xx档案遗珍》和《灌县xxxx—xxxx》xxx余册，让档案走出馆门，让故事走近群众，让群众树立文化自信，切实将档案文化、档案思想传播开来，深入群众。

#### （九）认真开展基层档案员学习教育培训工作

在加强业务指导服务的同时，采取现场教学，小班培训，互联网工作qq群，深入各部门企事业及乡镇村社区积极开展档案基础业务培训等多种方式，全年举办专题培训班x次，xxx余人参加档案业务培训，进一步增强了基层档案业务工作者服务大局、服务社会、服务民生的自觉性和主动性，有效提高了全市档案工作水平。

#### （十）认真开展馆藏存量档案数字化工作

按照市国家综合档案馆数字化档案馆建设规划《20xx年投入档案数字化经费xx万元，拟完成xxx万页档案扫描，数字化加工目录xxxxxx条，完成馆藏总量达xx%的档案全文数字化工作。

#### （十一）认真开展档案历史文化编研和宣传工作

前期我局编研的《赵泉天生平照片档案》入选第一批x档案文献遗产名录，《灌县xxxx—xxxx》荣获x市第十三次社会科学优秀成果三等奖，x项工作都得到卢胜书记肯定性批示。与西华大学合作编研的《xx文献集成·历史文献卷》顺利出版。投入xx万元编研的《开放的xx》和《xx市历史上的今天》编研工

作进展顺利，已完成审稿工作，预计在20xx年底完成印刷出版工作。在《中国档案报》《xx档案杂志》发稿《南桥的创建和变迁》等x篇，在《xx快报》开辟“档案忆语”专栏，并发表《盛世花开太平年》等文章xx篇；在西华大学地方资源保护与开发研究中心编印出版《地方文化研究辑刊》投稿采用《叠溪地震次生洪灾史料解读》x篇。

## （十二）认真开展档案馆库安全管理工作

一是组织入驻单位、寄存单位召开档案安全会议，完善管理制度和规程。

二是加大对“八防”的经费投入，新增出入通道门禁系统，对出入库房区域人员进行严格管控。

三是将局馆电脑操作系统逐步更新为正版软件操作系统并全面杀毒。

四是建立分离制度，对用户的权限与电子档案实体访问进行安全管理，做好系统数据库备份。

## （十三）认真开展档案接收进馆工作

为深入贯彻国家档案局x号令，积极推动xx市档案资源体系和档案利用体系建设，共接收进馆x个单位文书档案xxxxx件。

## （十四）认真开展非税收入工作

全年非税收入任务为xx万元，已完成收缴入库任务。

一是继续学习贯彻《中共中央办公厅关于加强和改进新形势下档案工作的意见》（中办发〔xxxx〕xx号）文件和x省、x市下发的’实施意见，真抓实干开展全市档案工作。

二是进一步加强档案法治宣传，将档案法制宣传纳入普法规划，依托“x□x国际档案日”“xx□x”国家宪法日等开展送法普法活动，进一步增强全社会档案法制意识。

三是围绕□x市xxxx年档案工作要点》精神继续推进全市档案工作，继续重点加强对全市精准扶贫档案、棚户区改造档案、滨江新区开发建设档案、重点建设项目等档案的业务指导服务工作，结合实际开展全市档案执法检查。

四是按照国家、省□x市和我市有关机构改革工作的要求，加强对机构改革中档案工作的组织协调和监督指导服务工作；依法开展相关档案的接收进馆工作。

五是认真开展国家综合档案馆规范化管理评价迎检工作；着力抓好“双重活动”等档案的采集、收集、整理和档案接收进馆工作；加强档案编研工作；依法开展档案接收进馆工作。

六是切实抓好档案的查阅利用和政府信息公开服务工作。

七是继续做好党风廉政建设、基层组织建设等工作。

八是完成市委、市政府等上级交办的其他工作。

## 商场工作计划篇八

购物环境是顾客购物地选择的重点，一个舒适清爽的购物环境不但能够吸引更多客户，让顾客轻松愉快的购物，还能够提高顾客对商品的浏览量促进销售量。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能够提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司新年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与购物环境是工作的关键。

店内日常小事常抓不懈，才能够为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

- 1、建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。
- 2、注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。
- 3、建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4、利用各种合理的、能利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5、以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投诉。

6、重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7、创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4、抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5、知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6、尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

## 商场工作计划篇九

一、“一切服从大局，一切服务大局”就是我工作的出发点和落脚点。当小局工作与大局工作发生矛盾的时候，自觉地做到小局服从大局、局部服从整体。

二、对一些规律性、阶段性的工作，保持以往的作风，主动着手，提前准备。对领导临时交办的任务、应急事件和突发事件，要灵活运用，做到忙而不乱。同时要积极适应领导的工作思路，想领导所想，谋领导所谋，把问题想在前，把工作做在前，主动做好超前服务。

三、对安全、卫生、考勤、信息、传真、电话、文件保管等工作做到工作无小事，杜绝疏忽和懈怠。

四、要不断学习知识，分析形势，研究问题，善于站在全局的角度和领导的高度认识问题、分析问题，提出新观点、新思想、新认识；继续发扬吃苦耐劳、乐于奉献、求真务实、任劳任怨、淡泊名利的精神！把我对古味事业的满腔热情融入到工作中，以苦为乐，敬业奉献，艰苦奋斗！

五、做到眼勤、手勤、嘴勤、脑勤、腿勤。注意发现问题，养成勤于思考、善于思考的习惯，做到“沉静以深思”并力求做到不让工作在自己这里延误，不让事项在自己手中积压，不让差错在自己身上发生，不让来办事的同志在自己这里受冷落，不让办公室的形象在自己这里受损害！

六、我们古味公司有产品、有品牌、有市场、有发展前景、正符合国家产业化政策，及时、准确地提供国家扶植中小企业的项目信息！

## 商场工作计划篇十

以党的十八大、十八届三中、四中全会精神为指导，认真贯

彻落实科学发展观，巩固党的群众路线教育实践活动成果，以思想道德建设、民主与法制建设、制度建设和环境建设为主线，以开展各项活动为载体，以提高师生的思想道德素质为目标，认真开展好我商场的精神文明建设工作。

### （一）文化建设

1. 继续抓好领导和教师的在职培训工作，使教师继续教育考试合格率达到百分之百。
2. 继续抓好教师的文化、业务、政治学习，保质保量完成任务。
3. 上好文化课，加强课堂教学，按照新课标进行教学。
4. 充分发挥党员干部的政治理论学习的作用，认真组织教职工看书读报活动，教师每两周读书一次，并有读书笔记。
5. 提倡幼儿阅读健康的书，书包里有一本人物传记。每天阅读一页。
6. 加强文体活动，继续抓好级活动小组开展好活动；课外活动，人人有活动工具。抓好职工业余文化生活。

### （二）道德建设

- 1、认真学习践行“三个倡导”24字社会主义核心价值观，学习贯彻《公民道德建设实施纲要》，加强教师“三德”、“三观”、“三个主义”、“四自”教育，把这些教育同实际工作结合起来，教育全体教师、学生养成良好的社会公德、职业道德、家庭美德，牢固树立正确的世界观、人生观、价值观。
- 2、继续学习和宣传《纲要》，充分利用挂图宣传“三个倡

导”24字社会主义核心价值观和公民道德“十个字”、职业道德、文明用语等。

3、经常教育幼儿，争做公民道德义务宣传员，遵守交通规则，在公共场所带头遵守秩序。

4、宣传鼓励倡导进步的、健康的、有益的时代精神，坚持正面教育，树立典型，倡导新风尚。

5、宣传和弘扬“五种”精神教育。即解放思想、实事求是；与时俱进、勇于创新；知难而进、一往无前；艰苦奋斗、务求实教；淡泊名利、无私奉献。

6、开展好扶助贫困送温暖活动。

7、继续加强教师的职业道德教育，教师做到为人师表教书育人，句有爱岗敬业精神。

8、对学生进行《小学生守则》、《日常行为规范》教育

9、完善德育展内容，组织师生参观德育展和走廊内宣传栏。

### （三）思想教育。

1. 认真做好教师的政治思想工作，教育教师立足本职，爱岗敬业。

2. 对教职工进行思想教育，使教职工树立“五爱”思想。

3. 加强政治理论学习，提高教师的政治思想觉悟。

### （四）积极开展主题活动

1. 争创文明商场活动，争做家长满意的园长、满意的教师活动，争做社会、学校、家长满意的好幼儿活动。

2. 组建学雷锋小组，由党支部负责，经常组织教职工深入到退休职工、特困户、等进行慰问，大力开展送温暖、献爱心活动。

3. 积极开展向落后生活方式告别活动。

(1) 经常教育师生，崇尚科学，反对迷信。

(2) 经常清理“白色垃圾”。

(3) 组织师生植树绿化劳动，美化环境。

(4) 进行社会公德宣传。

(5) 积极开展创文明树新风活动，大力树立教育教学典型和“巾帼三文明”四种典型。

(6) 继续办好家长学校，每学期召开两次家长会，每学期给家长讲一次课，让家长答卷。

(五) 加强环境建设和管理。

1. 学校加强周边环境和综合整治，禁止幼儿学生吃零食，门口的禁止小商贩卖东西。

2. 力争做到环境的净化、绿化、香化、美化。

3. 讲究文明礼貌，教师穿着整洁，朴素大方。幼儿学生出入教室做到轻声慢步，操场欢快活泼，营造一个“团结紧张，严肃活泼”的育人环境。