

商场营业员个人工作计划

篇1：商场营业员个人工作计划

公司在总公司的领导、帮助和支持下，公司已具有初步规模，为国内市场的全面发展打下了根底。尤其是在市场的拓展、新客户的开辟，盛天品牌在国内都已烙下深深的影响。销售额逐月增长、客户数额月月增加、市场的占有率已由原来的华东地区纵向到东北地区，并已着手向西南、西北地区拓展。盛天产品销售和盛天品牌在国内信誉大大提高，为盛天公司在国内的市场拓展作了良好铺垫。由于主客观因素，与总公司的要求尚有相当距离。公司在总结XX年度工作根底上，决心围绕XX年度总公司目标，坚持以“内抓管理、外拓市场”的方针，并以“目标管理”方式，认真地落实各项工作。

一、市场的开发：

创新求实、开拓国内市场。根据去年的根底，**公司对国内市场有了更深的了解。产品需要市场，市场更需要适合的产品(包括产品的品质、外型和相称的包装)。因此，**公司针对国内市场的特点，专门请人给公司作销售形象设计，提高盛天公司在中国市场的统一形象。配合优质的产品，为今后更有力地提高盛天公司在中国的知名度铺好了稳定的根底。

同时，建立健全的销售网络体系，使盛天开拓中国市场奠定了销售分点。**公司拟在3月初招聘7-8名业务员，全面培训业务知识和着力市场开发，灌输盛天实施理念。

二、年度目标：

- 1、全年实现销售收入XX万元。利润：X-X万元;
- 2、盛天产品在(同行业)国内市场占有率大于X%;
- 3、各项管理费用同步下降X%;
- 4、设立产品开发部，在总公司的指导下，完成下达的开发任务;
- 5、积极配合总公司做好**盛天开发区的相关事宜及交办的其他事宜。

三、实施要求：

销售市场的细化、规范化有利操作。根据销售总目标X万，分区域下指标，责任明确，落实到人，绩效挂钩。

- 1、划分销售区域。全国分7-8区域，每个区域下达指标，用考核的方式与实绩挂钩，奖罚分明;
- 2、依照销售网络的布局，要求大力推行代理商制，争取年内开辟15-20个省

级城市的销售代理商;

3、销售费用、差旅费实行销售承包责任制;

4、设立开发产品研发部,力争上半年在引进技术开发人员3-5人的根底上,下半年初步形成新品开发能力,完成总公司下达的任务计划数;

5、加强内部管理,提高经济效益:

财务销售成本:核算是国内市场的关键。进、销、存要清晰,月度要有报表反映,季度要有考核,力争销售年度达标2500万,成本下降5%;

人力资源管理:根据总公司要求,结合**公司工作实际配置各岗相应人员。用科学激励机制考核,人尽其才,爱岗敬业,每位员工以实绩表达个人价值;

产品开发费用管理。

公司还有很多工作需努力开展,还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕总公司工作要点,结合公司实际,在XX年度中担负应负的责任,为总公司的战略目标实现作出应有的奉献。

篇2:商场营业员个人工作计划

一.工作中获得的收获主要有:

1,在商场开业前夜,跟进商场开荒工作,并初步熟习商场物业管理基本知识.努力为商场开业做先期工作.

2,配合办公室其余同事展开平时工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作,并推行每天跟进商场,办公室等卫生状况.进行查核与监察.

3,在上司领导的指导下,负责跟进商场开业后每个活动工作.令活动顺利达成.

4,与同事们共同努力达成了每个活动举办先期的部署

5,依据上司领导赐予策划工作,努力达成上司领导的计划内容

二.工作中存在的不足

自然我还有好多不足,办理问题的经验方面有待提升,团队协作能力也需要进一步增强,需要不停持续学习以提升自己各项能力。综合看来我感觉自己还有以下的弊端和不足:

1,缺少基本的办公室工作知识,在展开详细工作中,常常表现生涩,甚至有

时还感觉手足无措

- 2,对各部门的工作状况缺少全面详细的认识,进而影响到有关工作的进行
- 3,对管理商场物业还不够成熟,这直接影响工作成效
- 4,工作仔细度不够,常常在小问题上出现错漏
- 5,做事效率不够快,对领导的企图领悟不够到位等

三.坚持管理、服务与效能相一致原则:

运营部不停健全管理职能,完美服务系统,现场管理收效斐然。为了能实时、正确有效地解决办理好营业现场的各种问题。在走动中去发现问题,在走动中去找寻问题。经过实时的现场察看,去掌握工作中存在的问题和不足,进而去拟订相应的改良提升方案并能做到实时向上司部门进行信息反应。对营业现场发生的各种违规现象和纠葛立刻赐予遏止和纠正,防止矛盾的激化和不良结果的产生。坚持深入一线现场走动式管理,使管理工作更具针对性和时效性。

四,增强公司精神文明建设,努力提升服务水平。

1,针对商场新开业,新职工大量增添的状况,为保证服务质量:

2,对职工增强进行服务规范教育,从营业员的站姿站规,建立优秀的服务形象,提升服务质量,努力扭转因新工快速增添而致使服务规范不到位的现象

3,弘扬传统,乐于助人。广大职工弘扬顾客至上的精神,给顾客一个舒坦的购物环境.

篇3：商场营业员个人工作计划

各位领导、同志们：

大家好!在今年的春节联欢晚会上,有一个节目深深地感人了我们每位观众的心,那就是《千手观音》,感人我们的,不只是是由于那优美的动作和齐整的旋律,更由于舞蹈所爆发出来的一种精神,一种身残志坚的执著和对美好生活的神往和盼望。节目最后的一句话可能大家还历历在目：“爱,是我们共同的语言。”

是的,爱是我们共同的语言。一个人生计于这个世界,时时刻刻都要面对选择,是选择艰辛仍是选择享福,是选择大方仍是选择小气,是选择坚毅仍是选择软弱,就是这众多的选择组成了我们人生的实体,回顾昨日,我将永久珍爱我的选择——做一名商场营业员。

记得上学时,我曾这样在日志中写道：“越是艰辛的地方越能锻炼人的意志

，越能令人感觉充分。”话是这么说的，可到达全福元工作以后，工作的艰辛与生活的单一倒是我始料不及的。每日基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，此中的辛苦是不问可知的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真感觉累。面对这全部，我也曾摇动过，莫非我的青春就要在此人来人往的商场里忙忙碌碌地过下去么？莫非我的人生就不该当和其他女孩子同样有那么多安闲的时间么？每当一天的工作一天下来，全身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，和善、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲倦的身躯和一张张友善可亲的脸庞，我内心特别感人。是的，商场里的工作固然是单一的，但我们的生活倒是五彩缤纷的；我们眼前的顾客固然多半都不认识，但人与人之间的诚挚感情倒是真切存在的。

于是我从头抖擞起来，坚持顾客就是上帝的主旨，每日仔细工作，以累为荣，以苦为乐，这全部使我的思想获得了升华，此后我意识到，工作的单一解艰辛不再是一种负担，而是我们生活的必要。在营业员这平庸的岗位上，平庸的你、我、他也同样能创出一片出色的天空。

人就应当这样，不论工作多么平庸，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个足迹地走下去，直到永久。人的一世不行能永久都是平展大道，陪伴我们的还有困难和挫折。流水由于受阻才形成漂亮的浪花，人生由于受挫才显得更为壮丽多采。碰到困难我们就要这样，摔倒了再爬起来，用失败来记录自己走过的行程，这才是真切的英豪。

以后我逐渐地认识到：我的岗位不只是是我执行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我每日给自己加油鼓劲：不论我受多大委屈，绝不可以让顾客受一点委屈；不论顾客用什么脸庞对我，我对顾客永久都是一张浅笑的脸庞。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的浅笑时，当我的工作业绩获得领导的肯准时，我感觉一种从未有过的愉悦和骄傲：我是在用这类方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言！