# 商场工作总结报告 商场保洁工作人员总结报告(精选8篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-12-13

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。商场工作总结报告篇一20--年即将成为过去，...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**商场工作总结报告篇一**

20--年即将成为过去，我们将迎来崭新的一年，在过去的一年里，在公司各级领导的指导、在各部门的大力协助配合、在全体保洁员工的共同努力下，保部按照公司的要求完成了商场内外的保洁各项工作任务。现将保洁部的一年整体工作情况汇报如下：

一、完善保洁部各项规章制度。本年度为规范保洁员工言行、提高工作效率，

对《保洁岗位职责》《保洁行为规范》《保洁日常考核细则标准》《保洁流程标准》《绩效考核条例》等相关管理制度进行了重新修定，并新制定了《保洁安全操作管理条例》《客流量高峰期保洁要求》《突发事件的应急预案》《离岗签到规范》等管理制度，使员工的日常工作都有章可循、有制可约，各项制度的实施对提高员工工作积极性、主动性和自律性等方面起到了实效性作用，让员工自动自发地履行各自的岗位职责，使商场内外的保洁工作在原来的基础上有了大的改善和提高，使各区域的卫生质量都达到公司规定的标准。

二、控制保洁材料成本，节能降耗。贯彻公司节能降耗的精神，本着节约就

是为公司省钱的思想，加强了保洁节约意识的引导，号召员工本着从自我做起，从细节做起，杜绝一切浪费现象。其一，卫生间的水不用时及时关闭，减少洗尘推、拖拍的次数。清理垃圾时，在袋子里的垃圾不到三分之二的情况下，把几个袋子的垃圾折合在一个袋子里。其二，对甩干机的使用进行了实际操作培训，制定相关管理制度，减少使用频率，延长了甩干机的使用寿命。其三，对保洁日常工具及设施设备的使用进行严格的掌控，深入了解工具及设施设备的使用情况，工具按照计划用量合理领用;设施设备定期进行维护，并协同行政部门进行物料、设施配件更换的质量及价格把关，把保洁费用支出合理地控制在预算范围内，真正做到了开源节流。

三、员工综合素质提升。员工的素质是公司形象的重要组成部分，为了提高

保洁员工的整体素质，对保洁员工进行了管理规范流程、保洁礼仪礼貌、服务安全意识的多次培训及考核，取得一定的成效，使员工在安全意识、服务意识、整体形象上有了很大的提高;明白自身的素质及保洁服务质量好坏和公司的形象息息相关，全年度有六名员工拾到顾客的手机、钱包、物品上交后归还顾客，受到顾客好评。没有发现一例顾客及商户投拆员工服务不到位的现象，为商户、顾客营造一个舒适整洁的经营、购物环境打下一个坚实的基础。

四、本年度所做的主要工作：

**商场工作总结报告篇二**

自\_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\_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\_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。今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利7万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：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。升级改造时，冯总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌20多家发展至61家，引进了培罗成、雅戈尔、九牧王、花花公子、哈雷纳·金狐狸等知名男装品牌30余家，国际运动品牌匡威、kappa入驻我商场;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矗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矗改善不合理的经营布局，利用一切可利用的空间出平效，服饰区进行了小规模的调整，新引进了嘉得利、金鑫饰品、金雨绮、美甲、傲诗曼时尚女包等专柜，商场的年利润增加了14万余元。由于利用空间合理，得到了供应商和顾客的一致好评。3、管理上精益求精，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。我们将实际工作中遇到的问题进行讨论，寻求解决方法并予以实施，逐步完善了商场的管理制度。

今年升级改造后，商厦为集聚人气举办了多次大规模的促销活动。在工作中我们发现，每天中午和晚上5：00之后是双休日外的销售小高峰。针对这一情况，我们调整了收银员和导购员的作息时间，将早班下班时间由原来的下午1：30分调整至12：30。要求早班员工12：30分后去吃午饭，杜绝了因吃饭空岗现象。既避免了中午顾客购物交不上款，又因下午着急上班而跑单的现象，又避免了顾客购物时没有营业员接待而对商厦有不满现象，进而提高销售业绩。

**商场工作总结报告篇三**

甲方：

乙方：

因双方另行约定相关合作事宜，经双方友好协商，特制定以下补充协议。

一、保洁押金

为了规范乙方员工的行为，提高乙方服务工作质量，更好的服务于商户，甲方根据目前的商场保洁卫生的实际情况特设定保洁公司绩效押金10000元(每月扣除3000元/月押金，扣满10000元为止)。此押金是预防乙方员工的不作为而采取的一种处罚措施。乙方必须认真学习甲方制定的保洁岗位责任书。根据甲方的管理要求开展市场的卫生清理工作，明确职责范围，保持市场的整洁卫生。

(一)保洁工作要求：

1、地面卫生清洁

市场营业时间内各区域内安排专人负责对该区域公共地面进行打扫清理，保持地面清洁、无果皮纸屑。

2、电梯等立体面清洁

定期对商场内部距地面2米以内玻璃、消防栓、扶梯、电梯等进行擦拭、清理，保持清洁无积尘。

3、卫生间保洁、清理

及时对卫生间进行打扫、冲洗，检查水管、便池是否畅通，卫生间、洗手池是否漏水，有异常情况及时反馈至客服部。

4、垃圾桶、果皮箱清理

垃圾桶、果皮箱内垃圾应每天清除一次，遇特殊情况应增加清除的次数;垃圾桶、果皮箱每周清洗一次，遇特殊情况应增加清洗次数;垃圾桶内消毒每月一次;保持清理后无异味、整洁。

5、美食城等公共区域的卫生保洁

美食城地面卫生及时清扫，就餐高峰期及时清理桌面卫生，定期对垃圾桶、果皮箱进行清洗、消毒，保持清洁卫生。

(二)处罚细则：

1、承包岗位片区地面卫生必须达到标准规定。楼层督导不定时巡场，两次发现不达标，给予警告，未及时整改罚款100元。当天发生三次不达标另予以100-200元罚款。

2、保洁区域保洁员必须每两小时对卫生间门墙、地面、大小便池做好清洁工作。保证地面无积水、便池无烟头并保持通畅。垃圾篓应及时清理。保洁员不允许私自关闭阀门、厕所、如确需关闭停用的通报物业部批准。楼层督导不定时巡场，两次发现不达标，给予警告，未及时整改罚款100元。当天发生三次不达标另予以100-200元罚款。

3、保洁人员对商户、顾客服务要热情周到，举止端庄、礼貌大方，对客户的卫生投诉，保洁负责人必须马上处理，不得在商场内与客户发生争执，一经投诉给予100-500元处罚。

5、美食城的卫生必须及时清理干净，楼层督导不定时巡场，对于卫生打扫不及时、不到位，不达标，给予警告，未及时整改罚款100元。当天发生三次不达标另予以100-200元罚款。

(三)监督程序：

1、保洁员按照岗位职责要求开展市场的卫生保洁工作;

3、出现保洁工作不合格的，按照考核办法从乙方绩效押金进行扣除。

4、物业部行使处罚权，其它部门行使对保洁公司行使检查、监督、处罚建议权。

二、服务范围和服务费用

1、保洁工作范围：本市场3-6号门负1楼-4楼的卫生保洁;

2、保洁月服务费用金额人民币22000元;

三、其他约定

1、若因节假日市场关门歇业，保洁服务费用按天数比例扣减服务费;

3、合同期满或终止，甲方将绩效押金余额退还乙方;

四、本协议为《物业卫生保洁服务承包协议》补充协议，享有原合同同等法律效力。

五、本合同一式三份，甲方持两份，乙方持一份。合同有效期与原合同一致。

甲方：代表人签字：日期：\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

乙方：代表人签字：期：年\_\_月\_\_日

**商场工作总结报告篇四**

本站发布2024年商场保安年终工作总结报告，更多2024年商场保安年终工作总结报告相关信息请访问本站工作总结频道。

以下是本站工作总结频道为大家提供的《2024年商场保安年终工作总结报告》，本站还为大家提供优质的年终工作总结、年度工作总结、个人工作总结,包括党支部工作总结、班主任工作总结、财务工作总结及试用期工作总结等多种工作总结范文，供大家参考！

商场保安员工作体会半年来的工作、学习和生活，我们取得了很多的成绩，也得到了锻炼和提高，可以说受益非浅。主要得益于以下几个方面：一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。

所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。二是得益于工作上的创新。我们是在扬州国际珠宝城从事保安工作的。商场的特点是：出口多，人员杂。怎样预防公司的财产、人员受侵害，怎样做好消防工作，自己怎样把它做好就成了我不断学习和怎样改进的目标。扬州国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。

因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。

我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。当队员生病，或遇到困难时，只要我们知道的，我们都会尽力关心和帮助的，只要我们能做到的，都会全力去做，做不到的，也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后，工作、生活受到影响，我们及时去看望他，给他送去饭菜，帮他洗衣服，同时，在工作上帮助调班，好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。

其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的`正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为什么？”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。

三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。

三是得益于全体队员的共同努力。我们的队员大多数是来自部队和警官学校，他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上，都能求同存异，顾全大局，无论工作条件多么艰苦，生活条件多么简陋，工作任务多么艰巨，他们大家都能团结协作，共同拼搏，想方设法尽心尽力完成任务，其精神实在感人。

上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂，天气不利的情况下，比较出色地完成各项工作任务，全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

三、存在的不足和今后的努力方向回顾半年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；三是工作上还存在一些不如人意的地方。

所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。下半年及今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，让珠宝城领导满意，上半年的工作总结，不到、不妥、不对之外，恳请领导批评指正。

**商场工作总结报告篇五**

来xxx电器公司入职已有二个多月，透过这段时刻对各部门、各分店的深入了解、沟通，对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有必须的\'了解，最重要是对公司以前大型促销活动方案及卖场管理资料的阅读，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人入职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和推荐：

1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会;并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。

2、在短时刻内溶入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，如：创维以旧换新;家家乐颂师恩、贺中秋活动;贺司庆、庆国庆活动;新塘店新装启航;国美重开应对活动等。

3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息;并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出个人推荐。

4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的亮点与不足等相关资料，对贺司庆、庆国庆活动从筹备——执行——后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相关领导及同事的认可。

5、在促销活动期间字幕广告制作上，我推荐极大的采用三维动画效果，生动的体现我司的促销资料及优势，给予了观众及消费者对家家乐一种新的认知观;在各项宣传物资设计上，我也给予不少的创新及推荐，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企业形象及活动资料。

6、透过对公司以前各项广告制作费用的查看，并对现阶段广告制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物资制作价格，极大的控制了宣传制作成本，在必须程度上为公司节省开支。

7、对卖场内外气氛营造及导购员形象塑造提出

**商场工作总结报告篇六**

我是20xx年2月份到公司的，20xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损！但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

工作快5个年头了，工作方面一年比一年充实，一天一天在长大，总在追求完美，那个骄傲无知的现代人没了，换来的是那个依然对工作充满激情、对生活充满渴望、对追求幸福依然执着的大男孩。

也许是职业病的原因，我最愿意逛的商场是手机商场，只要逛街基本上都是去手机商场，我在我们的店里看一看销售价格，脑袋当时就蒙了，因为这些手机基本上都是我亲手采购进来的，对采购价格、销售限价、销售基准价、终端零售价太了解不过了。

我是一个无比倔强的男人，就是我们常说的认死理，只要认准的事通常会一条道走到黑，朋友们总劝我，但是我自己并不认为这肯定就是错误的。

每个月的最后一天是公司例行盘点的`时候，在办公室的中层管理者都要到店面进行监督盘点，昨天到第二个店面盘点的时候发生的事令我很既震惊又气愤。

一直对公司大部分店长不满，除了能力方面更重要的是工作态度方面，还有做人方面。

今天一早就找到这个店长的销售主任，好好喷他一顿，爽死了，不过没关系，这个人老熟人了，他没来我们公司前在mt公司，现在关系也铁的很。

手机行业，采购部和市场部联系最密切，也是最敌对的两个部门，大多情况下我们采购进来的产品如果卖不好，市场部就会说我们采购的价格高了，要不就是产品性价比不好，同时采购部又说了，卖不好是你们市场部销售能力不行，管理不善，哎，这两个部门又爱又恨，互相牵制吧。

总在工作之余或多或少想到民族和民族，国家和国家，人与人，我是一个有着强烈民族自尊心的人，最怕的是被别人瞧不起，不被别人认可，想做到这点，只能拼命的工作。

这两天我正在做一个关于控制终端零售价格的方案，初步想法已经被总经理认可，做完这个方案的目的就是想让公司认识到不但我们要控制店面销售手机价格不能太低，影响我们公司的利润，更要让他们意识到销售手机也不能有过高的销售价格。

我们总监去美国旅游8号就回来了，他走的日子还有点不习惯，也不知道他回来会发生什么事情，他走的时候说在他走的这一周，要销售2024台手机，最近销量一直不怎么好，估计是肯定实现不了了，还真点愧疚的感觉。

说到经营每个企业的老板都不喜欢他下面的员工分崩离析，也不喜欢他的员工打成一团，每个老板都在找这种平衡。

透过现象看本质，有时候各位韩国领导做的每次变革，如果细心观察都会发现很多意想不到的用意。用心良苦啊！取之于民，用之于民，韩国这几大公司发展的好有它的道理，取之于它，将来用之于中国。

在这种企业工作，最怕的是韩国人瞧不起中国人，每次他们大声向我们喊的时候，我都想上去给他们两拳，但冷静思考一下，他们的很多思想都是对的，他们发展的好有他们好的道理，学习吧，我们不如人家，就要学习！

新的一年已来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自己的竞争。希望猴年能够圆满结束锦绣江南销售的工作，鸡年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

祝愿锦绣江南所有销售人员身体健康、共同进步！

祝愿公司在新的一年中，生意兴隆、财源广进！

文档为doc格式

**商场工作总结报告篇七**

\_\_\_\_年是经营结构大调整以后，购物中心在新商场经营的第一年。一年来，在公司董事会和总经理室的正确领导下，在中心全体干部员工的共同努力下，创新破难，搞活经营，夺得了社会效益和经济效益的双丰收。全年商品销售总量猛增，年销售达到 亿元;新商场在消费者中的认知度、信誉度迅速提高，品牌效应得到更大辐射。

公司对各门店进行经营结构的战略性调整以后，购物中心在新的经营环境下呈现了新的变化也碰到了新的问题：

一是企业规模扩大。营业面积比原来扩大了 %，人员增加了 %，已经成为x x最大的百货商场。

二是业态特色明显。以百货为主要业态，加大服装经营比重，品牌名牌荟萃。

三是管理难度加大。企业规模迅速扩大，经营成本相应增加，管理难度加大。

四是行业竞争加剧。\_商城的开业，\_的调整，进一步加剧了商场间的经营竞争。

面对新的经营环境和市场竞争，为完成和超额完成今年公司下达的万元的商品销售指标，购物中心各部门从调整商品结构到搞好营销促销，从加强内部核算到保证经营安全，动了不少脑筋，想了许多办法，采取了一系列行之有效的措施，收到了良好的效果。回顾\_\_\_\_年的工作主要抓了以下几个方面：

抓好营销促销，缩短市场磨合。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应转移到淡季促销售上来。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，根据顾客把逛商场、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，形成销售高潮。12月16日到18日三天，商品销售 多万元，创历史新高。

**商场工作总结报告篇八**

2024年在公司的正确领导下，在各部室的密切配合和鼎力支持下，在全体保洁人员的艰辛努力下，环卫科现已完成了全年的各项工作任务，其总结如下：

一是在公司的正确领导下，环卫科不断规范和完善各项管理制度，不断加强保洁队伍建设和管理，并制定相应的日常工作检查评比表。二是组织全体保洁人员深入学习公司各项规章制度、遵守制度。三是抓好保洁人员的思想工作、纪律观念和服从意识，工作中树立责任心、事业感，做到干一行、爱一行，认真履行本职工作，牢固树立主人翁思想。

xx工业园区是一座新城，处于发展和建设之中，环境卫生的好坏，直接体现一座城市人居生活水平的高低。xx火车站既是窗口又是树形象的地方，各级领导都十分关心和重视，站前广场南来北往的客人较多，同时给我们的保洁工作带来了极端的不便，然而我们保洁人员克服了重重困难，时刻牢记自己的职责和肩负的任务，起早摸黑，兢兢业业的清扫着自己的保洁区域。在保洁人员的努力下，站前广场干净卫生受到了各级领导的认可。

由于园区处在建设和发展之中，各施工单位頻繁，需要保洁的面积较宽，任务繁重，然而全体保洁人员能严格要求自己，严格按区域划分，在川流不息的车轮中，克服了漫天灰尘，发扬了不怕苦，不怕累的精神，真 正做到了晴天一身灰，雨天一身泥。她们在各自的保洁区域内默默无闻，埋头苦干，做到了不怕苦、不怕脏、不怕累。她们每天都周而复始地在各自的岗位上辛勤劳动，一丝不苟地干好自己的本职工作。总之，是她们用汗水和泪水换来了各区域的卫生整洁。

环卫科严格按照公司领导的指示及要求，狠抓各施工单位路口卫生的管理。在工作中加大了对各施工单位《卫生协议》的签订力度。本年中，环卫科主要对xx等重点施工建设项目签订了卫生协议并按规定缴纳了卫生保证金。同时按规定及要求对工地路口进行了xx米的硬化处理。总之，环卫科已对园区各施工工地路口进行全面的管理，对带泥上路、运煤、运沙等车辆进行了处罚和制止，从而进一步保证了园区路面卫生质量。

环卫科在工作中严格按照公司的各项规章制度执行。在工作和生活中对全体保洁人员做到一律平等的原则。工作中每月按区域划分实行各区域轮换一次的办法。保洁用品严格按区域所需严格发放，同时不断完善了保洁人员的日常管理制度，在工作中严格管理，严格区域检查考评制度，做到奖惩分明，对工作中出现的问题及时纠正及时处理。

环卫科按照每x天x次对园区及青杠的垃圾池进行清理，并进行了认真登记，基本做到了垃圾池外无垃圾，确保了整个园区的环境卫生。

2024年，环卫科在公司的高度重视，全体保洁员工的共同努力下，各项工作开展有序。但问题依然存在，主要是个别人员思想松懈，责任心不强，工作中存有侥幸心、应付心。

七、2024年的工作目标及打算

环卫科严格执行公司管理规定，明确目标任务，严格按照《保洁人员管理规定》执行，严格按保洁区域划分，狠抓作风纪律，区域卫生质量，严格检查评比制度的落实。同时进一步加强对园区各施工企业的衔接及《卫生协议》的签订，力争做到各区域卫生整洁，加大力度坚决制止带泥工程车上路现象。为确保区域卫生，圆满完成公司领导交办的各项工作任务而努力奋斗。

总之，2024年环卫科在全体保洁人员的努力下，我们已完成了公司领导交办的各项工作，完成了园区的所有保洁区域任务。最后，我们要以这次年终总结为契机，进一步加强对保洁人员管理，克服工作中的畏难情绪，主动学习，查找差距，积极大胆地开展各项工作，克服以前工作中的缺点，以饱满热情的态度投入到明年的工作中去。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn