

准确定位职责 快速缩短角色

我是男装商场一名收银班长，在2019年11黄金周前期，商场给了我们这次试当一名管理人员的珍贵机会。虽然只是试岗，但怀着万分激动的心情做好每天一天的工作。通过这次试岗，让我深深的了解到，作为一名管理人员的职责的重要性。管理人员是卖场的“前哨观察员”，服务好消费者的前提，更要关爱员工，关心企业。及时掌握市场潮流流行的因素，争当一名做内，在现管理优秀的优秀管理人员。

作为商场一名管理人员，要始终坚持以满足消费者与销售的个性化需求，走消费者的路线，了解消费者，不断学习流行王牌要素，及生产、各种特殊工艺的加工流程，做一名“执行”的执行人，研判消费者，引领消费者，让消费者受到卖场管理人员体贴周到服务的同时，更具有专业性，从而产生对卖场产品的信赖感。我们不能只做百货店，更要做百姓店。

作为商场一名管理人员，要抽出尽可能多的时间行走在商场，走进每一个展位，了解每一名员工。于总常说“进了卖场的门，就是卖场的人。”不单独指销售人员，这其中也包含了厂务员工。销售人员是销售现场第一个接待服务窗口，直接面对顾客并了解顾客，他们是卖场的执行好标兵，管理人员要关爱好员工，在生活中多沟通，多些对客户处地的疼爱。让营业人员随时都能分享企业的成果，让他们感受到因为在欧亚卖场上班骄傲自豪。管理人员的舞台就是行走在卖场的每一个角落，只有行走在现场，才能发现现场的问题，才能发现营业员的精神面貌，才能发现顾客的前沿需求。

作为商场一名管理人员，不能搞虚把式，要实实在在地解决消费者、员工、供应商三者的关系，为消费者提供最好的美好体验，为员工解决生活上的后顾之忧，为供应商创造良好的投资环境，将结合工作实际，争当一名优秀的前哨观察员。

作为商场一名管理人员，要不断地学习，在实践中学当内行。于总告诉我们：不读书就认输。学习已成为我的自觉习惯。通过这次试岗，我深深地认识到：只能过去，只有不断学习，才能在企业发展的步子。做为执行，在现场，敢担当作为实践途径，为卖场辉煌的明天贡献我所有的力量！

(欧亚卖场 刘艳茹)

全力做好品牌服务 促进企业振兴发展

欧亚联营商场“升级”改造工程启动以来，招商业工作开展有力，各大品牌陆续成功入驻，共同打造欧亚联营新时尚，沈城百姓贴心店。

欧亚联营西北中，华山路与南京街交汇的人行道上，沈阳和平区交警一大队在此设立交通岗亭多年，遮挡联营大部分橱窗，对商家形象影响有直接影响。多年来公司领导多次与交通部门沟通协调问题，但因涉及单位多、情况复杂等原因一直得不到解决。

今年1月，麦当劳进驻欧亚联营打造东北首家未来旗舰店，实现人工智能多渠道点餐配送等多项特色服务，并增设沈阳地区最新的甜品甜品。项目落位后，正门前广场对交警岗亭，极大影响品牌形象和经营要求。在签约前麦当劳提出在现有交警岗亭必须移走的条件，并计划在此设计建设一个最佳的外立面儿，打造独特的城市亮点，将提升欧亚联营的整体品位和形象。

为实现这一共同目标，公司领导多次与商务局、交警大队、街道办事处、行政执法等部门协商并递交了相关材料。经过多方努力，终于在今11月15日，和平区政府委托和平区企业牵头，邀请和平区商务局、和平区交警一大队、和平区太原街道办事处、和平区行政执法局、和平区营平办、和平区园林办等多个部门召开了座谈会，就交警岗亭迁移一事进行协商。会上，大家就交警岗亭迁至华山路侧园林处进行了讨论，最后达成共识：由区政府组织吊车将岗亭移走，由欧亚联营负责移植花木，空出场地。

招商重要、养商亦重要，欧亚联营积极配合供应商工作，满足品牌经营需求，达到合作共赢的机制。让欧亚联营现有关联经营生、壮大，同时吸引更多更优秀的品牌与联营合作，互相协作，共同发展，为供应商提供最好的服务是欧亚联营始终坚守的职责。

(欧亚联营 陈守政)

参加欧亚三环 管理者年终述职有感

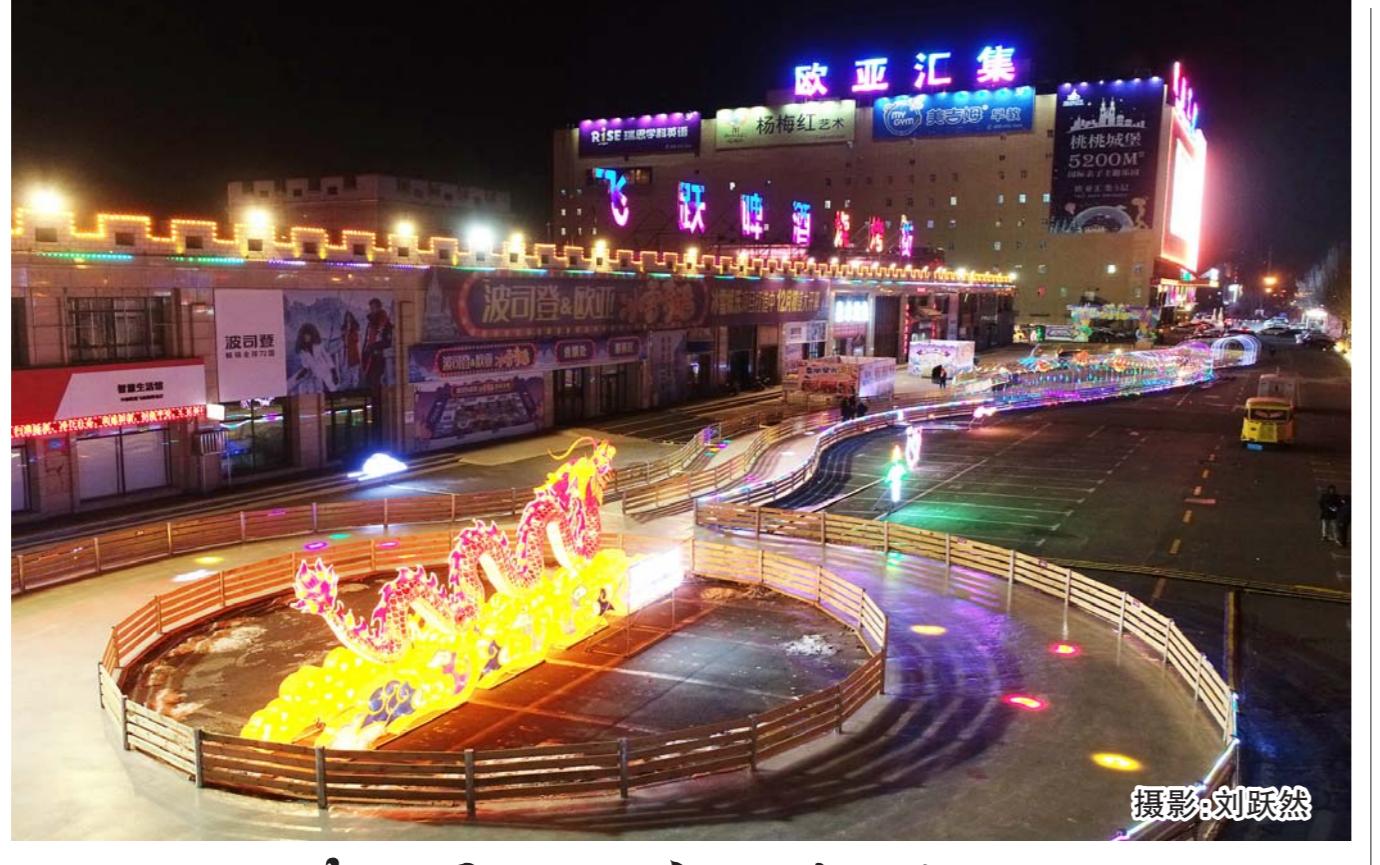
时光荏苒，岁月如梭，不知不觉19年就这么结束了，回首过去一年的工作历程，内心不禁感慨万千，三环店开业至今，已经有个年头了，在这几年里，大家有欣喜，也有失落，欧亚三环为我们每个员工提供了展示自己的平台，在这里我们学到了很多专业知识、销售技巧、卖场管理规范，同时也学会了人与人之间的交往，如何尊重领导，服从分配，爱护员工，善待同事。

欧亚三环购物中心于2019年11月13日、14日召开了柜组经理人员年终述职汇报。本次述职报告会25名管理者对过去一年工作的总体情况、成绩、经验和不足进行了全面精炼的分析。

管理者认真梳理2019年工作，剖析岗位职责，盘点自己工作中的不足与亮点，展望2020年的工作规划，这不仅是一次述职报告，更是一次管理者之间交流分享会，人只有不断的总结过去，才会有新的发展和进步，如果不善于总结，那么我们的永远都是重复过去，庸庸无为，短短10分钟的述职报告中，大家分享工作中的经验与方法，条理清晰，一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验不足，总结过去，取长补短，挖掘潜力，为2020年的工作做好充分的准备和规划。

汇报结束后张总对每位管理者进行点评，体现出大家共同性，同时生动地告诉我们如何做一个好领导，就是要领导得当，指挥家风。我们管理者的工作最重要的工作是培训，张总的一席话语是一种力量、一种能力、一种心志，从业务型转为营销型管理者，完美收官2019年，激情迈进2020年！

(三环 赵慧婷)



春夏秋冬说欧亚

10月的某一天，突然看见经的朋友圈里有一个小程序，黑白的老旧照片展示了它的历史沧桑，随手打开，眼前立马展现了我们欧亚集团的繁华往事。

我是作为一名军属家庭，从河南来到了吉林通化，并有幸进入欧亚集团通化欧亚购物中心，随着对欧亚的深入了解，我多么希望欧亚走出吉林省，进入全国的蒙时，也能辐射全国，跨过黄河，流入我的家乡，让我的家乡人们也能享受到最好的购物环境，最质的产品质量，最热情周到的服务。古自就有“得中原者得天下”，河南省是中东部最大、最繁华的区域，被誉为省会城市的郑州，更是第一个有着悠久历史文化的现代大都市，定都杭州，对曾总提出的“三星战略”至关重要，那么作为在2011年欧亚集团成功并购郑州百货大楼，为欧亚打开中原大地的广阔市场起到了历史

（通化欧亚 樊瑞）

模式和服务理念——全心全意为消费者服务，需要始终对消费者负责。

10月的某一天，突然看见经的朋友圈里有一个小程序，黑白的老旧照片展示了它的历史沧桑，随手打开，眼前立马展现了我们欧亚的历史沧桑，从古至今，我们一直都在为消费者提供最好的购物环境，最质的产品质量，最热情周到的服务，为员工解决生活上的后顾之忧，为供应商创造良好的投资环境，将结合工作实际，争当一名优秀的前哨观察员。

作为商场一名管理人员，要不断地学习，在实践中学当内。于总告诉我们：不读书就认输。学习已成为我的自觉习惯。通过这次试岗，我深深地认识到：只能过去，只有不断学习，才能在企业发展的步子。做为执行，在现场，敢担当作为实践途径，为卖场辉煌的明天贡献我所有的力量！

(欧亚卖场 刘艳茹)

学习、交流、与时俱进，方能走向成功

—参加2019年店庆筹备动员店庆工作动员大会

11月15日，我带领黄金珠宝城化妆品组的店长代表们参加了黄金珠宝城筹备动员店庆动员大会交流会。通过此次学习交流，让店长代表们都感触颇深，也让我受益良多，认识到自己在店庆准备工作中需要不断学习，充实自己，才能够承担更多的工作，拥有更强的工作能力。

通过此次学习交流会，我感谢店长代表们对我的支持和鼓励，对我的信任和认可。从而赢得市场的真诚与信赖，赢得客户的信任和认可。从而赢得市场的真诚与信赖，赢得客户的信任和认可。

通过孙一蒙的讲解，其他品牌的店长也纷纷打开了话匣子，进行了现场的交流交底，雅诗兰黛品牌店长提出的专柜活动与卖场活动的有效结合让大家都耳目一新；兰蔻品牌店长又提出了店庆期间品牌招新的工作方案，施华

（通化欧亚 樊瑞）

市场的灵魂，任何品牌的发展都离不开市场，谁拥有了谁就谁就会赢得市场。

在此次学习交流中，欧珀莱品牌的店长孙一蒙讲解非常生动，赢得了大家一阵阵的掌声，不但对欧珀莱品牌对于店庆的营销策划进行了具体的讲解，介绍了公司的企业文化以及欧珀莱店铺经营理念，她形象的讲述，明晰的思路，独特的视角让大家都竖起了她的脚步，去了解欧珀莱卖场专柜营销的情景：改变以往的工作思路，着力提高服务质量和服务水平，认真践行“客户共赢”的服务理念，充分提升了服务质量。

听了孙一蒙的讲解，其他品牌的店长也纷纷打开了话匣子，进行了现场的交流交底，雅诗兰黛品牌店长提出的专柜活动与卖场活动的有效结合让大家都耳目一新；兰蔻品牌店长又提出了店庆期间品牌招新的工作方案，施华

（通化欧亚 樊瑞）

市场的灵魂，任何品牌的发展都离不开市场，谁拥有了谁就谁就会赢得市场。

听了孙一蒙的讲解，其他品牌的店长也纷纷打开了话匣子，进行了现场的交流交底，雅诗兰黛品牌店长提出的专柜活动与卖场活动的有效结合让大家都耳目一新；兰蔻品牌店长又提出了店庆期间品牌招新的工作方案，施华

（通化欧亚 樊瑞）

珍惜工作岗位 感恩工作平台

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉19年就这么结束了，回首过去一年的工作历程，内心不禁感慨万千，三环店开业至今，已经有个年头了，在这几年里，大家有欣喜，也有失落，欧亚三环为我们每个员工提供了展示自己的平台，在这里我们学到了很多专业知识、销售技巧、卖场管理规范，同时也学会了人与人之间的交往，如何尊重领导，服从分配，爱护员工，善待同事。

欧亚三环购物中心“升级”改造工程启动以来，招商业工作开展有力，各大品牌陆续成功入驻，共同打造欧亚联营新时尚，沈城百姓贴心店。

欧亚三环西北中，华山路与南京街交汇的人行道上，沈阳和平区交警一大队在此设立交通岗亭多年，遮挡联营大部分橱窗，对商家形象影响有直接影响。多年来公司领导多次与交通部门沟通协调问题，但因涉及单位多、情况复杂等原因一直得不到解决。

今年1月，麦当劳进驻欧亚联营打造东北首家未来旗舰店，实现人工智能多渠道点餐配送等多项特色服务，并增设沈阳地区最新的甜品甜品。项目落位后，正门前广场对交警岗亭，极大影响品牌形象和经营要求。在签约前麦当劳提出在现有交警岗亭必须移走的条件，并计划在此设计建设一个最佳的外立面儿，打造独特的城市亮点，将提升欧亚联营的整体品位和形象。

为实现这一共同目标，公司领导多次与商务局、交警大队、街道办事处、行政执法等部门协商并递交了相关材料。经过多方努力，终于在今11月15日，和平区政府委托和平区企业牵头，邀请和平区商务局、和平区交警一大队、和平区太原街道办事处、和平区行政执法局、和平区营平办、和平区园林办等多个部门召开了座谈会，就交警岗亭迁移一事进行协商。会上，大家就交警岗亭迁至华山路侧园林处进行了讨论，最后达成共识：由区政府组织吊车将岗亭移走，由欧亚联营负责移植花木，空出场地。

招商重要、养商亦重要，欧亚联营积极配合供应商工作，满足品牌经营需求，达到合作共赢的机制。让欧亚联营现有关联经营生、壮大，同时吸引更多更优秀的品牌与联营合作，互相协作，共同发展，为供应商提供最好的服务是欧亚联营始终坚守的职责。

(欧亚联营 陈守政)

参加欧亚三环 管理者年终述职有感

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉19年就这么结束了，回首过去一年的工作历程，内心不禁感慨万千，三环店开业至今，已经有个年头了，在这几年里，大家有欣喜，也有失落，欧亚三环为我们每个员工提供了展示自己的平台，在这里我们学到了很多专业知识、销售技巧、卖场管理规范，同时也学会了人与人之间的交往，如何尊重领导，服从分配，爱护员工，善待同事。

欧亚三环购物中心于2019年11月13日、14日召开了柜组经理人员年终述职汇报。本次述职报告会25名管理者对过去一年工作的总体情况、成绩、经验和不足进行了全面精炼的分析。

管理者认真梳理2019年工作，剖析岗位职责，盘点自己工作中的不足与亮点，展望2020年的工作规划，这不仅是一次述职报告，更是一次管理者之间交流分享会，人只有不断的总结过去，才会有新的发展和进步，如果不善于总结，那么我们的永远都是重复过去，庸庸无为，短短10分钟的述职报告中，大家分享工作中的经验与方法，条理清晰，一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验不足，总结过去，取长补短，挖掘潜力，为2020年的工作做好充分的准备和规划。

汇报结束后张总对每位管理者进行点评，体现出大家共同性，同时生动地告诉我们如何做一个好领导，就是要领导得当，指挥家风。我们管理者的工作最重要的工作是培训，张总的一席话语是一种力量、一种能力、一种心志，从业务型转为营销型管理者，完美收官2019年，激情迈进2020年！

(三环 赵慧婷)

珍惜工作岗位 感恩工作平台

街道就是你的平台，你的位置就会随之变化，在大城市的平台上你就会被旁边的人仰慕，在小地方的平台上你或许不被周围的人注意，因为环境不同赋予你的价值也就不同，因此我们应该珍惜现在的工作平台，不要稍有不满就辞职，离开原平台，再加上找不到更好的平台，你就是一个普通的大众。

当然，在单个的平台上不能有恃无恐，即使在企业的平台上也不能有恃无恐，我们都要跟着企业一起成长，人在企业团队中不断提升自己，不断的探索自己的位置，为了团队的新目标不一定要万众一心，而是要找准自己的定位，为自己赢得更好的发展空间。

一位是一个平台，在这个平台上，别人看中的不是你，而是这个位置的福利能带给你，没有位子的人是展现自身价值的舞台，别人看定了你是否是被别人需要的位置，你才是决定你是否能在这个平台上立足的关键。

所以在以后的工作中，最重要的是要充满珍惜感而不是挑拨工作环境，毫无疑忌，就需要我们有珍惜眼前的工作心态，人的工作意愿自己会产生，上升空间会更大，也会更脚踏实地，注重个人对工作的需求，才能呈现出更好的平台吧，倘若机会已经错过，那么也不要悲观，怨天尤人。

一个人即能力很强，但若在一个不理想的平台，或者根本没有平台那么还是不能

即能力很强，但若在一个不理想的平台，或者根本没有平台那么还是不能

即能力

