# 新人店长述职报告(3篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-07-13

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。新人店长述职报告篇一刚刚过去的一年，是我们x大ktv娱乐场所发展...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**新人店长述职报告篇一**

刚刚过去的一年，是我们x大ktv娱乐场所发展史上极重要的一年，是承上启下、继往开来的一年，也是我们ktv娱乐场所在开业伊始就制定了三步走战略规划：第一步，按四星级ktv娱乐场所的标准完善硬软件设备的投资;第二步，进行员工队伍的素质教育和培训，从根本上提高各级员工的素质，以五星级的管理和服务创建真正的四星级ktv娱乐场所;第三步，从管理中要效益，立足，向外辐射，推出x品牌。在过去的一年，为了实现我们既定的第二步发展战略目标，我们实施了“奔马爱拼才能赢”的奔马计划，我们全体员工充分发扬敬岗爱业、团结奉献的精神，在竞争激烈的ktv娱乐场所市场，勇于创新，敢为人先，凑响着动人的奔马交响曲，在同行中独放异彩，与日争辉!在奔马计划年中，我们全体员工思想统一、目标明确、工作扎实，以“平等、竞争、学习、进取”、顽强拼搏、永不言败的精神，勇于创新，积极开拓进取，在计划年的基础，各项工作都再上一个新台阶：

第一、在ktv娱乐场所全体员工的共同努力下，我们ktv娱乐场所超额完成奔马划年的各项指标，同时全体员工的收入、福利待遇和整体素质得到大幅度的提高，实现ktv娱乐场所和员工的双赢。

第二、“三个为本”的指导思想真正落实到各项工作中，改善了员工的工作和生活环境，使员工的服务质量和服务技能得到保障。

第三、在9月份，ktv娱乐场所举行第三届技能大赛，实行蒙眼摆台、蒙眼铺床，使我们的服务技能从简单的层面记忆走进了用心、用情的科学记忆中来，充分展示了我们x大ktv娱乐场所员工技能和技艺的高超，在全国是首创，从而为创造x品牌打下了基础;

第四、在xx月份，ktv娱乐场所成功地与xxktv娱乐场所联合举办首届中国饭店金钥匙服务研讨会，对金钥匙理念的推广起了很大的促进作用;

第五、xx月份，ktv娱乐场所在浙江宁波如开的中国金钥匙组织年会上获得最高荣誉奖。说明自从ktv娱乐场所加入金钥匙组织以来，我们金钥匙服务的工作及其个性化服务理念推动了ktv娱乐场所的发展;

第六、ktv娱乐场所刊物《员工之声》被评为x年度旅游饭店协会饭店优秀刊物;

第七、经过大量的准备工作，ktv娱乐场所管理手册和员工守则已出版，这是我们开业三年来工作经验的总结，是全体员工智慧的结晶;

第八、经过在奔猪年的一系列培训，ktv娱乐场所员工得到很好的发展，一批专业知识过硬、综合素质高的优秀员工脱颖而出。

以上优异成绩的取得来之不易，是与我们每一位员工勤勤恳恳地工作分不开的，其中凝聚着我们全体员工无数的心血和汗水。回顾开业的三年，我们走过的路很不平坦，从开业初的“不落的太阳工程”到“计划”和“奔马计划”，从开业时的打基础到第二年的起步走和奔猪年的大发展，我们一步一个脚印，一年上一个新台阶。虽然是短短的三个春秋，却满载着我们x人风雨同舟共同的奋斗史，涌现出一批爱岗敬业、团结奉献的劳动模范、优秀管理人员和优秀员工。今天我们向其中的45名优秀员工。但是我们不会忘记其他默默无闻地奋斗在各个工作岗位上的x人，正因为有了你们，才有今天的好成绩;正因为有了你们，这株幼苗才能有今日的茁壮成长!

诚然，成绩是属于过去的，属于昨天所取得的成绩沾沾自喜，我们更不应被昨日的辉煌冲昏头脑。当新的一年来临，历史又翻开了崭新的一页，我们又站在了新的起点，开始新的征程，明天，我们还要面临更加残酷的市场竟争，迎接各种困难和挑战。在前进的道路上，我们x人永不言失败，也永不言成功，对于x人而言，成功，永远存在于明天!

今天，我们在此召开总结大会，更应反思我们自己工作上的不足和缺点，居安思危，未雨绸缪，为新的一年做好准备。总结过去的一年，在我们的工作中还存在以下有待加强和改进的几个方面：

1、加强部门之间以及部门内部之间的沟通与协调

这个问题已经是个顽疾，是个老问题，去年开总结会的时候，曾经强调过，但是到时目前为止，并没有多大的改善，现在ktv娱乐场所往往存在这样一种现象：一个部门发生的事，与其相关的部门却不知道;部门内领班、主管知道的事，部门经理却不清楚。整个ktv娱乐场所是一具相互联系的有机整体，各个部门的运作构成了整个ktv娱乐场所的运行机制，在工用上，任何一信息环节的不通畅，都会导致工作上的脱节，都有会影响到ktv娱乐场所的其它部门的正常运转，我们前段时间出现的结帐漏单现象，引起客人的不满，客观上就是由于工作人员工作时不细心，检查力度不够造成的。在个别部门内，有些管理人员没有坚持走“从员工中来，到员工中去”的群众路线，没有深入到员工当?，出现下级员工有情况也不愿向上级汇报，能应付就应付，不能应付就推脱的现象，从而引起客人的不满，损害了ktv娱乐场所的形象。部门之间以及部门内部缺少有效的沟通与协调，在工作上没有延续性，一但出现问题追究责任却都是不关已，高高挂起。个别部门之间相互扯皮、推卸责任，甚至召开部门协调会也解决不了问题，要总经理亲自出面协调、沟通。这种现象是很不正常的，严重地影响了工作的质量和效益，最终必将损害ktv娱乐场所的利益，从而导致损害全体员工的利益。

2、加强和改进各级管理人员的工作作风和领导作风

我们某些管理人员在工作作风和领导作风上存在严重的官主义倾向，眼睛长在头顶上，眼睛向上看，不好学、不好问、不好研究，单凭一点工作经验吃老本，在工作上喜欢做表面文章，摆官老爷架子，凡事发号施令，吩咐下面员工去完成，过后也没有认真去检查、监督和落实，我们的实际工作中还存在着好人主义、好好先生，纪律不严明，该管的不管，该处理的不处理，在工作上过于感情用事。对本部门的人员和物资配备情况也是满足于一知半解，没有做到心中有数，了如指掌，没有一套在工作上如何调动，支配本部门的人力和物资，从而实现利益最大化的有效可行方案。管理人员中个别经理责任心不强，敬业精神欠缺，工作未做完就提前下班，对员工的培训太过于草率，未有很好的把握培训的方向和解决问题的培训方法，也有个别管理人员在工作时间与私人聊天及蒙骗上级的行为，对工作监督不力，走过场，乱批评，推卸责任，在管理上强调过的事情是犯重复错误，这种现象归根到底是管理人员工作太过于轻率，对工作事业不忠诚，有机会就瞒天过海，这种行为既不忠诚于自己的事业，又是对自己的不负责;前厅人员整体素质未有很好的提高，尤其是前厅收银服务态度差，没有笑容，处理问题的方法不当。大堂茶吧工作人员纪律松散，服务不主动。餐厅工作人员上菜、结帐的速度太慢，客房卫生不及时清理，这都给客人留下不好的印象，影响了ktv娱乐场所的整体形象。某些管理人员的脾气急躁，领导方法欠缺艺术性，执行的是“大棒政策”，热衷于发官威，乱批评，没有真正地去关心我们的员工，体会我们员工的感受。其结果往往是管理人员逞一时之快，而员工心里受委屈，滋生不满情绪，从而导致工作难以开展。各级管理人员应形成这种意识：每一位员工都是ktv娱乐场所的宝贵财富，没有满意的员工，就没有满意的服务。各级管理人员更应该认识到自己是为属下员工服务的，只有管理人员为员工提供好的服务，员工才能为客人提供优质的服务。

3、进一步解放思想，提高创新能力

各级管理人员的思维普遍存在一种惰性，思路不灵活，创新活力严重欠缺，大多是凭经验办事，小到一件装饰品的摆设，某些管理人员都没有去思考如何才完美。现在市场竞争日益激烈，一本皇历念到底的方法是行不通了。面对新形势新任务的要求，各级管理人员要不断学习新知识，积累新经验、增长新本领。在xx大报告说得好：创新没有止境，我坐冷板凳突破前人，后人也必然突破我们。这是社会前进的规律。我们必须从目前市场竞争的现状和未来着眼，进一步增强生存危机感，加强市场竞争意识，这样，我们的事业才能不断从胜利走向胜利。

二、x年的工作思路和指导思想

经过前三年的大发展，我们已经胜利地实现了当初制定的第一次部署三年分三步走的战略目标，第一年，打基础;第二年，起步走;第三年，大发展。这为我们实施第二次部署战略计划打下了很好的基础。x年是我们实施第二次部署战略目标的第一年，是抓管理，树品牌的一年，也是关键的一年，在这一年，如何加强、完善我们的管理，突破我们在服务工作中的盲点，如何打造我们的品牌，对能否实现我们的第二次部署战略目标有着非常重要的意义。所以在面对新形势、新任务的要求，x人要坚持与时俱进，坚持创新，时刻保持清醒的市场头脑，既要继承、发扬x人的优良传统，又要在服务上有创新，有突破，从而建立自己的服务品牌。全体员工务必立足本职工作，注重每个服务环节，在管理工作上要做到“三个加强”，在服务工作中要做到“三逐步形成突破”，在投资方向上要做到“三个有利于”。

**新人店长述职报告篇二**

\_\_年过去了，根据集团公司的安排，结合岗位职责，我现在将20\_\_年履行\_电器连锁有限公司\_店经理工作的述职如下，不足之处请给予批评指正：

我店自\_年\_月\_日开业以来已\_\_了，经过\_\_的发展，20\_\_年度\_实际销售\_\_万元，完成利润\_万元，是我店自开业以来的第一年和第一个台阶。

一：作风及思想建设情况。

一年来，受总经理委托，作为主管\_电器连锁有限公司临泉路店的负责人，在董事会及总经理的领导下，以科学发展观为指针，带头严格要求自己，履行本岗位工作职责，从我做起。

在(时间)中，公司内部开展的双争活动中，我店积极踊跃参与，在优化服务上下大力气，狠抓实干。在公司内部树正气，严格要求员工，严抓工作中的细节问题。在销售中做好服务追踪，树立为行业服务好的思想，扎实的做好各项工作。在经营过程中，严格要求自己，做到清正廉洁，起好带头作用。为公司争取最大利益。员工参与热情澎湃，积极争做服务明星，为我公司争做一流企业打下坚实基础。

二：门店改造情况及安全防范。

“3.15”后，\_路开始了为期四个月的封闭施工，给我店的发展带来较大影响，道路施工期间店内客流稀少，商场销售出现下滑。道路改造完成后，为打造好\_电器在新站商圈的第一站，经我电器公司领导与\_超市公司领导协商，我店于6月底对门店实施改造，从二楼搬到一楼为配合超市集体改造，我店直到9月9日才进场改造，于9月28日完成。

在这三个月的过度时间里，我店营业面积从二楼时一千二百平米变为350平米，营业面积的减少和修路期间的影响，以及门店改造，对我店销售产生直接影响。在此期间，我店克服外部环境对我们的压力与影响，对每一单买卖都紧追，对每一单服务都追踪。我严抓商场安全，防盗、防抢、防骗，防火，严防安全隐患，在修路改造混乱时期无一例安全事故发生，将安全隐患消灭在萌芽期。同时，对此期间我对员工出现的思想懈怠问题加强思想工作教育，信息互相沟通，困难共同面对，对策一起研究，问题一起解决。

三.商品结构及调整。

我店在和市区几大门店相比，属于外围门店，超市——电器组合方式，在购买力上先天低于市区百货店。在顾客数量上较稳定，但是人均购买力较低，这使得我店在商品定位上以中低端商品结构为主，兼顾高端商品。展望20\_\_年，对我店商品结构出现的问题，我将着重从调整小家电商品结构、数码手机商品结构与商场整体结构入手。根据现实销售情况，结合消费者对商品的需求状况，我将加强对小家电的商品、数码手机的品类，品种的调整和改造。

四：营业员技能与培训。

我自\_年\_\_年履行\_店经理以来，带领的是一支年轻有为，作风务实的工作团队，但是经验技能方面先天不足。在员工的技能与培训上，我下大力气狠抓：在公司组织的历次各项培训与活动中，我要求员工积极参加，满员参加，不迟到，不早退，组织培训认真学习，销售实践认真实践。在08年公司举行的活动中，我店派出的员工均获得佳绩。在门店现场管理中，我加强对班组长的技能与培训，安排各项工作与教授各项工作技能与经验。

展望20\_\_年，\_路整个路段的升级改造以及周围各商家的进入参与，\_商圈必将是飞速发展的一年，作为\_电器辐射整个\_市商圈中的新站一员，我将带领广大员工踏实做好各项工作，克服自身存在的不足，努力完成公司总经理下达的销售任务和利润指标，务实工作，踏实求效，积极努力参与到\_商圈中的竞争与服务，把\_电器在新站做好，做强。

以上报告，请领导，同志们批评指正。

**新人店长述职报告篇三**

时光荏苒，我到三星公司西安店已一年的时间，回顾这段的工作，在各位领导和同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在钟楼店上班，因工作需要公司调我在小寨附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我近期工作简单地总结如下。

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提;爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了自己的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意;顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。

有效的团队工作也可以提高工作效率。为此,在工作中我不光自己努力工作,同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找