# 店长个人工作计划5篇

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-11

*计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!店长个人工作计划5篇一一、店长的使命与工作职责餐饮企业门店的...*

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**店长个人工作计划5篇一**

一、店长的使命与工作职责

餐饮企业门店的全体员工是一个有机协作的工作团队，而作为这个团队的带头人——店长，有着非常明确的使命和工作职责。

1.店长的使命：

(1)全面落实贯彻公司的营运规则，创造优异的销售业绩，提供良好的顾客服务。

(2)领导、布置门店各部门的日常工作，在日常工作中深刻理解、把握和弘扬连锁经营企业的企业文化。

(3)限度地激发员工的积极性和创造性，从而营造一个令全体同事心情愉快的工作环境，使自己成为一名企业文化最基层的执行者和捍卫者，可能地为企业的集体和长远利益服务。

2.店长的工作职责：

(1)了解连锁企业的经营理念;

(2)完成公司下达的各项指标;

(3)制定门店的经营计划;

(4)督促各部门工作人员贯彻执行经营计划;

(5)组织员工进行教育培训;

(6)监督门店的原料进货验收、原料的库存管理、菜品生产和销售服务等;

(7)监督检查门店的财务管理;

(8)监督人事部门的职员管理以及业绩考核;

(9)执行公司下达的促销活动与促销计划;

(10)了解并掌握本店的销售动态，及时调整菜肴品种和完善菜品质量;

(11)监督检查本店的门面、标识、菜品陈列柜等，维护本店的清洁与卫生;

(12)负责处理顾客的投诉与抱怨;

(13)处理日常经营中出现的例外和突发事件;

3.店长的基本素质要求：

(1)指导能力：能拓展下级的视野，画龙点睛，高瞻远瞩，使其人尽其才，提高业绩的指导能力。

(2)培训的能力：按已有的规范管理培育下级，传授可行的方法、步骤和技艺，使其在其职尽其责、胜其任;同时还要有找漏补缺，帮助下级尽快改正并培养他们迅速成长的能力。

(3)资讯、数据的驾驭能力：信息资料、数据的整理、分析，并使之运用到实践中去，以扬长避短、查漏补缺，加强管理，提升业绩的能力。

(4)组织领导能力：能有效、合理地组织下级，调动员工的积极性，共同完成总公司的既定目标。

(5)正确的判断能力：对问题、对事件要客观地评判、正确地分析，并快速解决问题。

(6)专业技能：经营餐饮企业(饭店)的必备技巧和使顾客满意的能力。

(7)企划能力：能有计划地组织人力、物力、财力，合理调配时间和利用空间，整合资源，提高效率。

(8)管理能力：不断地找出隐患问题，加强管理，防患于未然，使分店整体运营结构更趋合理。

(9)自我提高、自我完善的能力：不断学习和更新专业知识，在餐饮企业发展过程中能跟上时代的步伐和企业一起成长，不断充实自己，完善自己的能力。

10)诚信的职业道德：有良好操守和高尚的道德才能显示出人格的魅力，才能有上行下效的效果。

(11)榜样和承担责任的能力：领导是榜样——;遇事要不推诿、划清责任、勇于承担。

二、店长的工作流程

1.布置当日工作任务

(1)每天中午开餐前组织员工例会，主要对前一天的工作情况进行总结，及时指出各部门工作中的不足，表扬典型的先进事例;布置当日的工作任务。

(2)传达公司新的工作理念和工作要求。

(3)宣布对昨天一些事情的处理结果，并提醒各部门防范的具体措施。

2.检查、督促各部门工作完成情况

(1)定期和不定期地检查、督促各部门的工作完成情况(或当时的工作秩序情况)，并对典型的事例作详细的记录。

(2)及时提醒各部门何时应完成哪些工作。

3.了解客人对菜肴、服务质量的评价

(1)及时了解客人对菜肴质量的评价，并及时与行政总厨进行沟通和交流。

(2)及时了解客人对服务质量的评价，并及时与餐厅经理进行沟通和交流。

(3)督促行政总厨对厨房菜品进行创新，并组织相关人员进行评价和验收，同时组织相关人员对服务人员进行创新菜品知识方面的培训工作。

4.总结当日工作情况并及时汇报

(1)总结当日的工作情况并及时向总公司相关人员进行汇报。

(2)主动与总公司相关人员进行联系，询问是否有新的工作精神，并作详细的记录。

5.根据本店的经营管理情况向公司提出建设性的建议

(1)对公司的工作计划提出自己详细的意见。

(2)如果需要开展新的工作或对原先的工作进行改革，提出详细的工作计划书。

三、店长的考核内容

对店长的考核，主要是从“德、能、勤、绩”四个方面进行。

1.“德”：具体包括门店店长的政治思想、个人品质、职业道德和工作作风，这方面的体现主要是在日常的管理工作和为人处世的方面。例如，因为连锁化的特点，很多店长可能面临要培养新的门店的店长的情况，这样就要求店长能很好地做到言传身教，将自己的工作经验和所知告诉新人，培养新人，为连锁餐饮企业的发展做出一个店长应尽的义务。

2.“能”：主要指人的能力，既包括知识能力和学识水平，又包括实际工作能力、组织能力和身体的耐力。例如分店在一些紧急情况下，遇到的突发事件的如何处理和应对，以及在分店的发展过程中怎样为总部献计献策，提出有利于分店扩张和发展的方案和计划等。

3.“勤”：反映出的是店长的工作态度，包括其工作的积极性、主动性、创造性及纪律性等各个方面。例如对连锁餐饮企业来说，虽然讲究统一化的经营行为，但是，因为餐饮企业是集生产、销售、提供消费场所和服务为一体的行业，基于行业的特殊性，要求分店的菜品和服务应具有创新、变化，相应的店长也应当能在变化的市场中随时把握商机，与时俱进，带领分店做好生产和销售服务工作。

4.“绩”：主要指工作实绩。工作实绩是德、能、勤、绩的综合反映。对连锁餐饮企业店长的考核和评价，“绩”是非常重要而又容易考核的内容。组织分店的菜品生产并稳定其质量、扩大菜品的销售、提高服务

质量，扩大分店对外的影响，是一个连锁餐饮企业分店的基本经营任务和社会责任。连锁分店在一定时期内所实现的菜品销售量或销售额大小，一方面反映该餐饮连锁分店经营机制是否有效运行，另一方面也说明它求生存、求发展的能力大小和其经营前景的好坏。显然，在商业利润相近的条件下，各餐饮连锁分店之间相比较如果要创造较好的利润，就一定首先要创造较高的销售额。因此，销售目标包括销售量目标和销售额目标是连锁分店最基本的经营目标。

**店长个人工作计划5篇二**

一、需要建立逐级管理，店内日常小事常抓不懈，才能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、销售人员的群众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群众，在竞争中立于不败之地。

4.利用各种合理的、能够利用的条件，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，减少投拆。

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。

二、经营管理

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，用心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.知已知彼，透过市场调研，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。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处期望各位领导加以指正，如果公司领导能够带给这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

结语：店长就是要带领全体员工完成每月销售目标及进行终端形象推广与传播，以建立良好的市场口碑。

**店长个人工作计划5篇三**

一、全权处理公司事务，带领员工完成企业确定的经营目标，直接向总经理负责。

二、制定经营目标与市场拓展计划，并组织实施完成。

三、负责主持公司的经营管理、营销策划、广告宣传等工作。

四、对公司各部门进行有效管理，包括业务、人事及日常行为规范、奖惩、晋升等工作。

五、定期主持召开各部门主管会议，定期向总经理汇报工作。

六、管理、处理影楼的日常事务，带领全体员工努力工作，完成企业所确定的各项目标，直接向总经理负责。

七、 根据总经理指示制定影楼经营方向和管理目标，包括制定一系列规章制度和服务操作规程章程规定各级管理人员的职责并监督贯彻执行。

八、 对企业保持高度敏感性，制定市场拓展计划，详细阅读和分析每月报表，检查营业进度与营业计划，完成情况并采取对策保证影楼营业业务顺利进行。

九、 负责影楼的日常业务的开展及营销外联的具体工作，每月制订外联业务实施规划，经总经理审批后付诸实施。

十、 建立健全影楼的组织系统，使之合理化、精简化、效率化。主持每周的主管会议，传达办公室的有关批示、文件、通知、处理好人际关系，协调各部门之间的关系，使影楼有一个高效率的工作系统。

十一、健全各项财务制度，阅读分析每日、每月、每季财务报表，检查分析每月营业情况，督促监督财务部门作好成本控制、财务预算等工作，检查收支情况，指导财务工作。 十二、定期巡视各部门工作情况，负责影楼各部门工作的协调、检查、问题的处理、质量监督、违规违章及工作中主观过失所造成的差错事故的处理和处罚，并将巡视结果传达至有关部门。每月底将处罚过失单上报总经理。

十三、指导训导工作，培养人才，提高整个企业的服务质量和员工素质。十四、以身作则，关心员工，奖罚分明，带头遵守影楼的各项规章制度，管理规定，维护影楼的整体团结、声誉、形象和利益，敢于同歪风邪气做斗争，杜绝拉帮结派的现象和行为，秉公执规执章，树立自身的良好形象，带领全体员工完成影楼的各项工作任务。使影楼有高度凝聚力，并要求员工高度热情和责任感去完成好本职工作。

十五、负责影楼人员的录用、绩效考核、制度执行、奖罚晋升等工作。

十六、每月初做好工作计划，每月底作好工作总结。

**店长个人工作计划5篇四**

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了\_\_年前，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广\_\_专柜店长一职，而面对激烈挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩1—6月份总体任务\_\_，实际完成\_\_，完成任务的96%这经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000—56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了来，1—6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份\_\_撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份\_\_举行大型促销活动，6.4—6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，

1、派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，

2、卖场播音不频繁，

3、赠品供应不及时，

4、因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，

5、连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到一几点。

1、始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下。

1、勤快不懒惰，

2、找问题不找借口，

3、积极向上的心态，

4、遇事不退缩。

**店长个人工作计划5篇五**

一、经营管理

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.知已知彼，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。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

二。了解员工

包括籍贯学历 工作能力 性格 生活状况生日，对现职位的定义和理解个人喜好，把员工发展为朋友。

三。对现有的规章制度的执行情况了解

制度只是一个尺度 尺度只能衡量固定的东西， 员工对现有规章制度的看法和建议在不影响公司的发展和顾客的情况下尽量听取员工的意见。

四。完善规章制度听取员工意见和建议

根据目前法律法规政府政策修改原有规章制度。叫员工一起参与，带动大家的积极性。

五。对班组长的责任明确工作分配到位

调整班组长的心态，激发主观能动性，责任明确，工作落实到位做到令行禁止。

六。组织小活动 让员工体会到什么叫团队合作

一起玩游戏比赛，讲故事等增加凝聚力。让所有人都参与进来最好是带动保洁老板等所有人的参与，因为大家都是公司的一份子。

七。让员工了解我尊重我不是怕我

说到做到不可吹牛讲大话，让员工切实体会到店长和他们的合作关系，而不是利用和压制。

八。了解消费群体和顾客沟通

多了解顾客需要的是什么， 消费群的走向，尽力照顾好每位客人的需求让客人把店面人员当朋友。

【店长个人工作计划5篇】相关推荐文章:

关于餐厅店长工作计划5篇

有关店长个人工作计划精选5篇

【必备】店长工作计划范文集锦5篇

店长年终总结以及工作计划

店长个人工作计划范文 店长个人工作计划表最新

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