# 服装店长月总结

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-09-08

*服装店长月总结总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，通过它可以正确认识以往学习和工作中的优缺点，因此我们要做好归纳，写好总结。总结你想好怎么写了吗？以下是小编精心整理的服装店长月总结，欢迎阅读，希望大家能...*

服装店长月总结

总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，通过它可以正确认识以往学习和工作中的优缺点，因此我们要做好归纳，写好总结。总结你想好怎么写了吗？以下是小编精心整理的服装店长月总结，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

**服装店长月总结1**

（一） 服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。 具体归纳为以下几点： 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体 。 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。 4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。 5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。 首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境； 其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。 6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。 现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。 面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫： 1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理； 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质； 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

（二） 时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下： 一、 八月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训 ㈠ 人员管理方面 1、 爱店思想的树立。 提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。不论从每位店员平时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：‘店就是自己的家，所做工作就是自己的事业’的思想认识。 九月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。 2、导购专业技能的掌握 八月份进行的《体验式营销6步法则》的专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。 人员管理方面的不足： ①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。 ②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定

惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。 ㈡货品管理方面 1、在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显着。

**服装店长月总结2**

时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下：

一、八月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训

㈠人员管理方面

1、爱店思想的树立。

店长对的角色定位：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长对内要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、……方方面面都要照顾到;对外协调好与酒店、同行、政府机关等的关系。任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。

店长的工作职责

1、了解公司的经营方针，依据货品的特点和风格执行销售策略。

2、遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

3、负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。

4、负责货品管理、盘点，帐簿、报表制作，工资核算、商品交接准确。

5、负责店铺内货品补齐、调配、商品陈列。

6、及时处理店铺出现的相关问题，不能处理的及时上报。

7、定时按季节、酒店生意制定促销活动。

8、每月月底提交工作总结，制定下月计划及目标，反馈相关问题。

9、激发导购工作激情，使店铺保持热烈、活泼气氛。

10、工作积极，树立榜样作用，工作失职不找任何借口。

店长的工作重点

作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心。店面营运通常分为三个时段。

营业前

1、开启电器及照明设备。

2、带领店员打扫店面卫生。

3、召开晨会

①公司政策及当天营业计划的公布与传达。

②前日营业情况的分析，工作表现的检讨。

③培训新员工，交流成功售卖技巧。

④激发工作热情，鼓舞员工士气。

4、清点货品，准备、清点备用金。

营业中

1、检查导购人员仪容仪表，行为姿态、精神面貌。

2、专卖店的店长需督导收银、销售清单记录工作，掌握销售情况。

3、控制卖场的电器及音箱设备。

4、备齐包装纸、包装袋，以便随时使用。

5、维护卖场、库房、试衣间的环境整洁。

6、即使更换橱窗、模特展示，商品陈列。

7、注意形迹可疑人员，防止货物丢失和意外事故的发生。

8、及时主动协助顾客解决消费过程中的问题。

9、收集顾客资料、反映问题并作好登记。

10、做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。

营业后

1、核对货品，填写好当日营业报表，记录当日签单、开发票金额。

2、营业款核对并妥善保存。留好备用金。

3、检查电器设备是否关闭，杜绝火灾隐患。

4、专卖店检查门窗是否关好。店内是否还有其他人员。

人事方面

1、参与营业人员的招聘、录用的初选。

2、对员工给予奖励和处罚的权利。

3、有权利辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工。

4、根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见。

5、对员工的日常工作表现进行检查和评定。

6、对店内的突发事件进行汇报、裁决。

货品方面

1、对公司的配货款式、数量、时间等提出意见和建议。

2、处理有质量问题的货品或及时退换。

3、每周对店内的货品做新的陈列、调配。

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。不论从每位店员平时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：‘店就是自己的家，所做工作就是自己的事业’的思想认识。

九月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店l里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。

2、导购专业技能的掌握

八月份进行的《体验式营销6步法则》的专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

人员管理方面的不足：

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

㈡货品管理方面

1、在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显着。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2、店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组(清点组、记录组、审核组)以“一对一帮带制度”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高。

货品管理的不足：

①在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。

二、九月份工作的进展情况

本月工作量较大，围绕春夏季产品退货、秋冬新品上市进行换季上下架工作。现将本月重点工作进展情况做简单总结：

㈠货品管理方面

1、春夏季产品的退货工作

春夏季产退货工作“采取点面”结合的方法，以秋冬新品的到店的种类、数量情况为参考，组织人员对相应的春夏季产品及位置进行下架调整。在不影响店堂整体陈列效果的基础上对秋冬新品进行陈列上架销售。至此春夏季产品退货工作已经完成结束。

2、秋冬产品的验收和陈列

秋冬产品的种类、系列、数量多，在进货验收时再三强调清点数量的准确度和重要性，发现误差问题及时和仓库人员沟通处理。秋冬新品的陈列出样按：运动家居休闲区、婴幼童装区、男女精品系列内衣区、男女基础内衣区进行明确划分，在不同区域采取不同陈列方法，运用“两个统一”(统一店堂陈列服装的叠放方法，统一店堂挂衣架的间距)，来给顾客一种整体的整洁、层次感，最终寻求整体店堂的陈列出样效果。店内现有秋冬产品陈列工作基本完成。

㈡掌握秋冬产品知识方面

1、熟悉掌握秋冬产品的价格、面料、特性、工艺方法。

结合所学面料知识及产品简介牌对今年秋冬新品的价格、面料、特性优点进行共同交流学习。并讨论出最能明确介绍每款秋冬新品优点的语言模块，把我们的产品的优势清清楚楚的介绍给我们的顾客。

2、掌握秋冬产品搭配推荐给顾客的导购技巧。

利用经营空闲时间组织店员讨论店堂现有秋冬产品的搭配效果，在接待顾客时不仅能真正满足顾客的需求同时还得提高单票业绩，从而提高店堂整体业绩。

总结吸取八月份工作中的经验教训，时刻提醒自己需要注意的几点，在下步工作中及时纠正。九月份重点工作任务已经基本完成，接下来的工作重点围绕进一步熟悉秋冬产品、提高导购技能提升店堂业绩、整顿人员作风纪律三大工作。

综上所述从八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训及九月份工作进展情况两大方面对本月的工作进行简单的`总结并明确出下步主抓的工作重点。

**服装店长月总结3**

在过去的半年中，我在工作和生活中高标准要求自己，出色的完成了上级领导交代的各项任务，也从工作中学到了许多新知识，将自己的工作能力提高到了一个新的高度，现将我上半年的工作总结如下：

一、管理方面

为了提高工程项目管理水平，促进施工项目管理的科学化、规范化，在上半年中，我努力学习各类项目管理书籍，在管理的过程中总结经验，理论联系实际。对机操手、工人放下包袱大胆管理、耐心讲解、把他们的消极思想转换成积极的工作态度，并做好技术交底工作，针对不同的人、不同的事物采取不同的方式方法管理。

二、技术方面

技术工作贯穿于整个施工过程，从开工前的图纸会审，编制各项施工措施、方案到工程施工过程中的定位放线、开展施工测量，最后到工程结束后的工程复测无不存在。它要求我不但要能熟练使用各种测量仪器，还要有丰富的实践经验，稍有疏忽就会造成重大经济损失。针对这一问题，在工作中我采取了使用各种不同的检验方法，加强了对外业和内业的校核工作，确保了不会出现失误。

施工测量工作与工程质量及工程进度有着密切的联系，在此项工作前我必须了解设计的内容、性质及其对测量工作的精度要求，熟悉图纸的尺寸和高程数据，了解施工的全过程并掌握现场的变动情况，只有这样才能使施工测量工作能够与施工密切配合。

三、建设方面

上半年我先后参加了多项工程项目的建设。在施工过程中，我充分发挥了自己在专业技术和工作经验上的优势，把技术和管理紧密结合起来，努力锻炼自己成为一名技术型管理人员，在工作中做到了搞管理懂技术，杜绝了盲目指挥、乱指挥，避免了反攻、窝工等现象的发生。施工现场的得心应手，使我充分意识到了丰富的专业技术知识是从事现场成功管理必不可少的条件。

四、不足之处

虽然我在工作中拥有上述的可圈可点之处，但也存在着某些不足。比如在建设工程的施工过程中，由于思想上对质检认证的重视不够，抱有认证只是走形式的心理，对施工中存在的个别问题整改怕麻烦、怕耽误时间，没有及时组织实施，以至路面垫层认证没有及时通过，造成了窝工、怠工的现象发生。

这次事件使我认识到做任何事情都要脚踏实地一丝不苟，只有思想上重视，工作中扎实才稳当过关。除此之外，在工作中遇到挫折、困难我也曾有过推委、退缩、放之任之等想法。不能积极的去迎接和面对，这些都是我工作中的黑点。在来年的工作中我将洗礼自己的思想，摸去这些黑点。为作一名优秀的工程技术人员而努力奋斗。

**服装店长月总结4**

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与共同度过了我。通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。盘点上半年的工作，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题;关于以顾客服务为导向方面的问题;关于企业品牌价值认可的问题;关于顾客忠诚度管理方面的问题;还有居安思危、进军零售开店速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对年的上半年进行工作总结如下：

一、盘点工作

A、加强超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

B、完成对雅柏超市的全面整改工作，配合做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作;整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等;整改后的各项交接工作。

C、协助代严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

D：完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

E、完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

F、对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

G、配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

二、存在的问题

1、商品陈列技巧和排面维护不得力，陈列效果欠佳。需继续加强对理货员、促销员商品陈列技能的培训，需要加大排面检查要求和力度，提高门店的陈列水平。

2、DM促销力度不够，不能有效聚集人气，对销售的推动作用不大。年，整个DM促销活动对门店的销售贡献度不大。门店人气和业绩的提升主要来源于各大型惊爆价商品促销。DM由于存在价格高、品项无新意，连续多档重复促销某些单品，造成了DM促销无吸引力。

3、百货区纸巾、家杂塑料制品单品过多;新品上架时未及时对滞销商品进行清理，导致只进不出，陈列紧张。现门店要着手百货区进行滞销商品的清理，计划在年1月底前完成。

4、生鲜服务水平普遍较差。年9月份转换了联营户后以来，店内的特价蔬菜品种少和价格无优势。在服务方面加大对服务的监督和服务水平的提升。目前生鲜服务水平虽有所提高，但分割肉柜促销员仍缺乏服务技巧，回答顾客询问时，语言过于生硬，偶有引起顾客投诉的现象。不注重公司形象

5、员工的忠实度不高。员工离职率虽然较低，但工作的质量积极性很差。由于薪资待遇、保险的问题，尤其在收银组员工情绪化波动很大，造成前台收银离职的情况。

6、赠品的入库和出门管理不够规范。虽然每周都在清理，但赠品出门条处理却常有不及时的情况存在或者不规范不按流程操作。要求门店各组别，每周清理一次出门条，对借作赠品的，在规定的还货期限内未归还的，一律打返厂单注销出门条。

针对以上问题，下半年主要完善以下工作：

A：提升自己的各项业务素质，严格要求自己，做到正人先正己，以提高自己的工作效率及成果为根本，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

B：努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。

C：坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。

D：大力规范防损员运作及制度，加强全员防损理念。

E：强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采供部对商品的各项管理及断缺货的追踪。

F：认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日活动，提升商场业绩。

G：加强员工顾客大出血意识，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。记得诗人徐志摩有一首诗叫《沙扬娜拉》，其中有一句“最是那一低头的温柔，恰似一朵水莲花，不胜凉风的娇羞”。我们的服务应该达到诗人那种细腻入微的观察力境界，或许那是非常理想的境界，实现起来很难，但我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

衷心感谢各位领导半年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与班子成员一道，团结全体干部职工，勤奋工作，顽强拼搏，为华联超市发展和振兴做出应有的贡献，管理对于本人而言，永远如履薄冰!

**服装店长月总结5**

回首年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们X全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;要有良好的专业知识做后盾;要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

**服装店长月总结6**

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

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