# 店长工作总结范文简短 店长工作总结汇编15篇范文

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-09-30

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**店长工作总结范文简短一**

在这短短的半年中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧。周老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个珠宝店店长应能完全了解店里的所有货品，销售也是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做倒的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最的服务态度来对自已的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

这是我在半年中的感悟：

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，不管做那一行，是不可少的，所以这也是对顾客的一种的礼貌，当他/她看到你的笑可以给他一种轻松购物的心情。

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

一般珠宝都是上千上万，也是一个比较大的开支，有些人可能正在犹豫的时候，往往在最后成交前的压力，担心这个，担心那个，我们就要为他做出决定，促进他的意向，不然他的一句在转转再看看，就可能一去不返，这样的话就少卖了一单，那步是很可惜了。

当顾客决定购买并付款后我们的工作并未结束，还有最重要的要向顾客详细介绍佩戴与保养知识，比如说钻石比较轻油性，做家务的时候尽量取下来，不佩戴时不要和其它首饰放在一起等，再说一些祝福的话啊，顾客听了心里会更舒服。

经过培训，尽管有了一点点的进步，但在一些方面还存在着不足，只要有一颗上进的心，我相信我会做的很好，为公司的发展做出更大的贡献。关于如何多卖珠宝，如何对待客人，如何更好的提高自己的业务水平。这些都还需要在以后的过程中慢慢实践，最后祝愿本公司越走越好！

总体感觉还有很大的改善空间，但目标就只有一个，让我能表现的更好，再一次的公司里同事和上司的帮助。

**店长工作总结范文简短二**

转眼间，20年已随着时间的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20年对来说，是有里程碑意义的一年。我们从单体零售药店转型医药连锁公司。一年时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司的经营管理理念，估计以后的连锁门店会如雨后春笋般在这块沃土上遍地开花。而作为一名连锁门店的店长，今年对我来说也是意义重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的角色不仅仅是一位管理者，更应该站到一个经营者的立场。守业难，更难!既然公司给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。因为是店长，必须比员工站一个更高的层面。也因为是店长，员工就是你的战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它必须要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴!一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值!如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有\"食之无味，弃之可惜\"的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，\"各人自扫门前雪\"，每个人都做好自己的事情就不会有\"他家瓦上霜\"，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的积极性也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们店的人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越，可能已成为他们的了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好!

面对明年的工作，我深感责任重大。我们已经开业接近一年了，可是业绩始终达不到理想的指标。神马都是浮云!唯有绩效才是王道!我想重点主要在以下几个方面下功夫：

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的责任感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质。

树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，必须建立自己的客户群。任何一种优势都可以打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平能力，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的积极性，逐步使店成为一个最优秀的团队。

**店长工作总结范文简短三**

我是来自\*\*专卖店的\*\*，现任\*\*店店长，自进入公司以来，在公司领导们的大力支持和关怀下，在同事们的热心帮助和配合下，使我的工作能力一步步得到了提升。下面我就xx-x年的主要工作向各位领导作如下汇报：

1、为全面规范管理，树造良好形象。\*\*店全体员工在深刻学习和领会公司各项精神的基础上，积极建立健全各项规章制度，加强员工间的交流与合作，不断规范管理，并从卫生等基础性工作开始抓起，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、积极回笼公司货款，做的日清日结。为配合公司财务做好专卖店账务工作。我们对每一笔货款做到不截留，不坐支，及时打款。并及时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

3、严格执行公司政策，确保产品价格的平衡。为了维护渠道零售商的利益，专卖店严把价格关，在确保店内销售额稳步增加的前提下，维护了渠道中间商的利益，使得市场销售形成了良性循环。

4、在确保店内工作的前提下，积极配合业务人员开拓新的市场渠道，使得\*\*的大部分礼品渠道已步入正轨。

5、积极拓展团购渠道，维护老客户，拓展新客户。但由于初涉团购，经验不足，加之起步太晚，使得团购处于被动局面，今后还将继续努力，将团购工作作为工作重心，争取今后扭转团购被动局面。

6、积极配合公司领导和部门领导交办的其他工作。

7、春节期间\*\*专卖店实现销售额\*\*万余元，其中现金\*\*万，暂欠款\*\*元，团购与店内销售参半。较之中秋节，销售有所增加。

在公司各部门的通力配合下，在我们XXX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。

**店长工作总结范文简短四**

20xx年，本人凭着自己的热情和理想应聘于x公司。几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到x的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创x市场的征程。年初x路北店的销售额每天仅x余万元，经过一年的努力，市场终于打开，x在x的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“公司优秀店长”。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解x市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓x市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，x有超市x多家左右，竞争对手们把店开在了x店的周边，面对这种环境，使20x完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出20x年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来x店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比20x年增长了x%，完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因x路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在x成立商品组，由我担任组长，为了使店在唐山稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的谈判原则，使商品组在完善唐山市场的同时，进一步形成了x连锁的优势。汰换了不适合x市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中，在我的带领下，x在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖常商品品种比20x年增长了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。20x年年度市消协、工商、报社在民意测验中，x路北店被评为“x市民最满意超市”。

**店长工作总结范文简短五**

回顾过去的20xx年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司重视和培养下，个人取得了很大进步。

作为一名店长我深感到责任的重大，半年来店面管理工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的火锅店来说，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，了解顾客的消费心理，做到知己知彼，心中有数，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用餐环境，为公司创作更多的营业业绩，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用餐环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足顾客需求；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、处理好管理组之间的合作、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农院店。

面对20xx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、各兄弟店面的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

**店长工作总结范文简短六**

一个半月的时间一下子就过去了，我这就要从店长助理的试用期岗位上面转正了，这短短一个半月的时间，很难想象我的心态发生了很大的转变。在这之前，我对于酒店的了解是十分的浅薄的，所以我作为行政行业的工作人进入酒店行业工作的时候我还是挺慌得，虽然我工作得酒店店长助理岗位仍旧是行政岗还是属于行政块，但毕竟打交道得还是酒店相关情况，所以我还是了解甚少得，但是经过这一个半月得接触与工作，其实发现相差还是不大得，所以让我对于这个工作更有底气了。

进入这个岗位最开始的事情并不是工作，而是为期一天的培训，因为身为酒店店长的助理，肯定是要协助店长做好酒店相关工作的，所以最首先的就是要对公司各个地方有所了解，对于酒店的各个部门有了解，各个部门相关负责人要认识，不然倒是店长要安排开会了自己都不知道去哪里通知那些人，分发文件或者要盖章了都不知道什么程序要找什么部门，这是十分危险的事情，所以第一天人事那边就专门给我们培训了这一块，让我知道了我的工作岗位具体负责的事情，还帮助我哦问认识了各个部门的相关负责人，以及带我参观了酒店的各个区域，让我知道了我们酒店的运转流程，最重要的是给我介绍了我们酒店的相关规定，这是很重要的，不然不知道什么时候自己就犯错了，一个月的工作就全白做了，奖金什么的全扣光了。

一天过后就是正式的试用期工作了，我也开始了我酒店店长助理的工作做助理的工作就是协助店长做好管理，在开会的时候及时通知各个部门的人来会议室开会，在有相关人员来找店长的时候我要及时通知店长，知道店长的时间规划，此刻有没有安排，如果店长有事的话我就要将客人带到会议室让他稍微等待，同时做好接待工作。还有就是我也要做好相关的信息查询，为店长的决策做好信息调查工作等等。

试用期里面虽然只是短短的一个半月的时间，还不到两个月，可是却让我又不少的收获。助理的工作就是要细致和认真，所以这一个半月的工作教会了我面对任何工作任务都务必要努力做好，都必须要全神贯注，以防出现任何的错误，这是不允许的。助理工作也让我开始处事变得更加干练了起来，做决定的时候既不优柔寡断，也不拖拖拉拉，而是要做好全方面的调查之后在做出决断。

当然了，我知道自己离一个合格的店长助理还有很远的路要走，但是我知道我也不会放弃学习的，我会朝着一个合格的助理去奋斗的。

**店长工作总结范文简短七**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20xx年。

一转眼，来安ｘｘ集团公司已经过了一年了，而担任店长工作。回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这8个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。

以下我将从专业能力、个人能力、管理能力三个方面总结：

一、专业知识能力方面：

1）产品知识方面：加强熟悉热ｘｘ各个系列产品的生产工艺、加工特点、规格型号。了解各个产品的特性及冲泡方法；了解本行业竞争的有关情况；

2）公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、主打ｘｘ叶产品、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3）客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及买ｘｘ的基本要求目的等。

4）市场知识方面：了解本地ｘｘ的市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场需求分析。

5）专业知识方面：进一步了解与ｘｘ有关的种植、加工、冲泡方面的知识，以便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递各类市场信息及获得新老客户的信任，建立良好的联系方式。

二、个人综合能力方面：

1）工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2）职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比态度、比服务。

3）客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4）自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性能力和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的没有足够的信心。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

三、日常管理能力方面：

1）资料整理：

首先，对于顾客，我们日常通过与顾客交谈中发现，不同层次的顾客对ｘｘ的口味有不同需求，ｘｘ本属于ｘｘ类，但有些初尝ｘｘ的顾客并不太清楚了解其中的特点，我公司的ｘｘ产品分为ｘｘ、ｘｘ、ｘｘ三类，在销售过程中，我们针对不同客户的口味来介绍不同ｘｘ品，然后采用Excel的数据库功能，对不同层次的顾客信息分类管理，通过自饮、送礼、机关采购、潜在加盟商等不同客源建立分类顾客资料档案，以便在日后联络追踪管理。

其次，对于员工，我店做好分配分配、排班等工作的记录和管理，及时理清工作工程中出现的各种倒班、加班、请假、调岗、培训等事情，对于突发的变化，及时做好协调和调配，并认真记录，避免由于自身员工问题影响我店的营业。

最后，对于产品的记录，我店一般备足日常销售量数倍的货品，或积极与总店和周边附近的店加强联系，积极补货，满足潜在销售能力，每日清点销售量，及时核对数量，避免出现缺货、断货的情况发生。对于潜在节假日消费高峰期，我店提前进行备货。

2）订单跟踪：

在下订单后要确认库存是否满足需求，如果需要增补调配货源，我店还进一步了解补货进程，确定新ｘｘ是否能够按时到货，最后对于外送的ｘｘ，我们还要确定客户是否准时收到，同时在日后根据顾客所留下的联系信息，做好日常回访，不仅可以做好日常销售反馈，而且还能了解顾客口味需求推荐适合各种层次顾客需求的口味的产品；

3）货款回笼：

目前本店销售产品基本上以现金或是刷卡形式消费的，较少出现签单拖欠货款的情况，对于签单的顾客，我们将在约定时间及时提醒应付货款，对于采用提货卡的顾客，我们也及时记录提货卡采购的ｘｘ品，并在通我司财务人员核对账款是及时提供货款型号等信息；

4）了解市场需求：

维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。在与客户沟通过程中，我们发现，不同客户对于不同层次的ｘｘ叶需求非常明显，而且很多时候采用赠送和搭售的方式更适合他们的选择。对于新开始品ｘｘ不久的顾客面对五花八门的ｘｘ产品并不熟识的时候，我月坛店经常积极做讲解，同时邀请客人来我店现场品茗，在品茗过程中不仅推销了产品，更加加强了联络工作，为即将到来的中秋和国庆两节的销售起到了积极的作用。

5）新员工培养：

人才流动最为我公司新陈代谢的一个重要过程，有利于我公司人才的逐步提升，销售水平的提高，服务水平的提高，采用优胜劣汰的模式是月坛店乃至全公司一直以来最有利的人才管理方式之一。ｘｘ本为消费尚品，档次高，对于我公司而言，北京地区，特别是月坛三里河片区更是国家机关部委林立，购买的顾客往往是高层次有知识文化的人群，因此在销售过程中新人素质必须提高，对于个人而言还有加大提升空间。整个8~16月份，月坛店人员流动较大，员工进出频繁，为保证服务质量保证员工素质，我店对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式。同时还积极选派优秀有潜力的员工送往中心店进行技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，提升了企业文化内涵，加强的员工之间的沟通交流和团结。

6）环境卫生及形象建设工作：

日常卫生以及店面管理工作是月坛店日常必需每日强调的工作，作为连锁经营的企业，更作为销售一线的专营店，我月坛店不仅是公司的一个销售网点，更是我集团的一个重要的对外形象窗口，特别是在月坛南街国家部委及各大金融机构林立的地方。因此日常管理过程中，我店积极组织形象建设工作，着力打造精品专营店，努力成为我公司在北京地区的一个旗舰店。

**店长工作总结范文简短八**

20xx年就要过去了，在居安逸的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到此刻的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是此刻的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下总结。

一个店就像是一个家，店长就是这个家的一家之长。家长要管理这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全……各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节研究不到，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的领导者，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者;是企业产品的代言人，是店铺的核心。

所以，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情景，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了到达这一目标需要做什么，怎样做才能到达最佳的效果。每一位顾客的资料都不应当一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，经过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略供给最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，异常是应当在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面能够将人力资源利用得更加充分，同时也能够经过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情景进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，仅有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户的了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。第一要建立逐级管理制度，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。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的团体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。

第三要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团体，在竞争中立于不败之地。

第四要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。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改善，在新的一年里我会更好的做好自我的本职工作，用职责心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

**店长工作总结范文简短九**

作为一个优秀的店长不但应具备优秀的工作能力，更应该具备良好的工作态度和高度的敬业精神，一年来，本人以公司的理念为方向，以方迅的制度为做事方针，秉承着公司的办事原则和做事规范，我主要完成了以下任务：

1、在上级领导亲临现场的帮助和带领下，我自觉加强学习，理清工作思路，逐渐摸清工作中的基本情况，把握工作的重点和难点，迅速找到切入点，及时妥善解决了开业初期店内业绩低沉的问题。

2、店里导购和各级主管在自己的工作岗位辛勤努力，爱岗敬业，扎实工作，不怕困难，勇挑重担，我店从开业后的灯光暗、环境差、服务不到位，打版陈列不突出，迅速改变，达到公司要求。

3、在消防方面，我店加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，店内消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，使员工牢牢掌握预防火灾四个能力和消防知识五个常识，从而推动消防安全各项工作有效的开展，准确达标各项消防检查指标，安全度过数次消防突击检查。

4、在制度方面，我店以总部公司制度为纲领，以店内实际情况为基础，加强店内各项管理制度的落实，各项奖惩制度的全面实施，迅速提高了我店员工的工作积极性和工作素质，我店以导购技能培训为工作重点，切合实际，使员工迅速了解公司规模及发展前景，对公司有了全面了解。

虽说我店在一年的努力中取得了不错的成绩，总的来看我们的工作还存在不足的地方，还存在一些凾待解决的问题主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路解决问题，表现在工作上的创新不够。

2、我认为导购对顾客的服务是影响销售业绩的很大因素，因此我店在对导购的仪容仪表、掌控产品知识、销售流程、应对顾客异议、投诉等方面仍应该继续努力

3、通过市场考察，我了解到很多店面为了让店铺运行更顺畅，设置了不同的功能组别，各个组别分工不同，职责不同，主要分为服务组（主要负责销售服务工作，带动销售气氛，促销口语的培训）、陈列组（主要负责店面形象工作，节假日店面布置等）、货品组（主要负责补货、退换货、调货和盘点）等。我店在此方面还需继续跟进市场，了解更专业更先进的管理模式，去其糟粕，取其精华。

4、在广告宣传方面，我店应加大力度，广告作为商品经济的产物，无疑正日益在提高业绩上扮演着越来越重要的角色，能有效诱导消费者的兴趣和感情，引起消费者进店购物的欲望，直接促进消费者的购买力。在宣传商品信息方面，也是最迅速，最节省，最有效的手段，在过去一年里，我店在广告宣传方面的力度与唐县其它存在竞争的商场比较，宣传强度不够，没有达到公司宣传指标。仍应该努力。

5、在货品损耗方面，我店也存在不足。商品的损耗是由盗窃、损坏及其它因素共同引起，我店应全面了解店铺发生损耗的具体原因和细节，并严格加以控制，以加强内部员工管理及作业为主，有针对性的采取措施，堵塞漏洞，尽量使各类损失减少到最低。

在未来的一年内，我认为我们应该发扬工作中的优点和长处，弥补工作中的不足，我认为未来一年内，我应该做到以下几点：

1、做好店铺的代表者，在服装企业里，店长是代表企业与顾客、与社会有关部门的公共关系 是整体店铺的经营绩效与店铺形象的代表，必须对店铺的营运了如指掌

2、做好经营目标的执行者，对于石家庄总部的一系列政策、经营标准、管理规范、经营目标，作为店长，必须忠实的执行，所以应懂得善用所有资源，已达成兼顾 顾客需求及公司需要的经营目标，店长在店铺必须成为重要的中坚管理者，才能强化店铺的运营与管理，确保店铺经营目标的实现。

3、做好店铺的指挥者，作为店长必须负起店内问题总指挥的责任，安排好人事主管、业务主管以及导购们的工作，严格执行营运计划，将最好的商品和服务运用合适的销售技巧，在店铺各处以最佳的面貌展示出来以刺激顾客的购买欲望，进而提升销售业绩实现销售目标。

4、做好员工的培训者，员工整体的业务水平及工作欲望是关系到店铺经营好坏的一个重要的因素，所以要不断的对员工进行岗位训练，激励员工保持高昂的工作热情，还应适当授权，培养员工独立工作能力，使员工各方面素质提高。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

**店长工作总结范文简短十**

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，成绩只能够代表过去。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。

**店长工作总结范文简短十一**

光转眼即逝，没有知没有觉的渡过了20xx年上半年，可是，我仍然明晰的记患上，现在刚上任的时分，阅历了何等艰苦的进程，压力绝后的年夜，克制很干预干与题，需求支出比从前更过的休息以及积极，公司布置我接任店长一职，而面临剧烈应战，我有些徘徊，本人能否有才能挑起这副重任，看到专柜品牌完全，出名度嘹亮，职员勾结，心想既来之则怎知，放下负担，二心投进任务中，尽本人所能，实现公司所交给的义务，就如许拼搏实现一个月，又接着应战新的一个月，半年后看到更多的主顾承认咱们的品牌，使咱们出格高兴也很欣喜，让咱们看到了xxx会有更好的开展远景，使我对于将来有了更年夜的目的。

上半年整体义务xxxx，实践实现xxx，实现义务的96%这半年颠末持之以恒的积极任务，成果凸起的有两个月，实现义务的同时逾额24%，其余多少个月均正在xxxx摆布，厥后柜组导购离任一人，但并无因而影响发卖，固然不实现义务，但咱们仍是保持了上去，上半年，二线品牌实现了发卖义务的96%，因厥后xxx撤柜，对于发卖有一局部的影响，转头客来找留下了一局部主顾群，但有一局部仍是丧失了。

xxx进行年夜型匆匆销勾当，延续8天，整体义务xxx但咱们只实现了xxx多，义务实现的没有是很抱负，从中我汲取了良多的经验。派单没有主动，有些主顾都没有晓得xxx正在做勾当，卖场播音没有频仍，赠品供给不迭时，因一人退职盯岗有些力所能及，散失一局部主顾，延续多少天阴雨气候客流较少，以上要素属报酬影响的，正在当前的任务中会加以矫正。

公司有了新的结账流程，干系到保底与超保底的成绩，因从未打仗过这种账目，以是到如今还没有是很懂，但我晓得，积极实现超市下达的匆匆销义务（义务实现没有逾额）来增加公司财政丧失，关于没有懂的成绩，我会积极进修，学会为止。

关于半年的任务，我晓得要做好发卖店长，要做到如下多少点。

一、一直坚持杰出的任务心态，比方任务中会碰着主顾散失，或者连续多少个主顾引见产物都不乐成，咱们很简单气馁，心情不敷好，光想着是明天命运运限欠好，如许留意力会没有会合，正在看到主顾也会不主动性，决心缺乏，更会影响当前的发卖。

二、察颜不雅色，一视同仁，关于差别的主顾运用差别的发卖本领，比方先生，我发明这种主顾比拟爱好潮水与告白性强的品牌产物，当引见二线品牌是比拟费劲，以是更需求耐烦，可先复杂引见一下产物，而后对于他讲先生为何会脸上起痘，黑头，往常照顾护士应留意些甚么成绩等等，讲这些他会感到咱们比拟业余，能够加强他对于咱们的信赖度，最初再针关于他的成绩引荐产物，如斯乐成率会比拟高。

三、当你面临主顾时切忌，没有要一味的说产物，如今的品牌品种多，匆匆销员更多，匆匆销的言语迥然不同，以是引见产物时一味的说产物好简单让主顾感到咱们只是为了采购本人的产物，使咱们不克不及很快被主顾信赖，现实上主顾只要信赖你才会听你的话，从而承受你的产物，咱们能够问问他平常怎样照顾护士来拉近干系，再针对于性引见产物。

一样平常任务中，咱们会碰到良多成绩，关于联营专柜来讲，能够成绩会更多，厥后因超市过火的办理，我想过离任，天天下班压力很年夜，不管本人怎样积极仍是患上没有到承认，但指导的一番话给了我决心，她通知我有成绩不克不及躲避，能本人处理的本人处理，不克不及本人处理的我帮你处理，我不克不及处理的公司会出头具名帮你们处理，给了我很年夜的鼓舞，我晓得我没有是一团体，咱们是一家人，他们会协助我，使我更有决心积极走上来，我记患上有一条短信，对于我鼓励很年夜，我与大师分享一下，职场必备，勤劳没有懒散，找成绩没有找捏词，主动向上的心态，遇事没有畏缩。

**店长工作总结范文简短十二**

现代企业的店长是开拓市场的先锋力量，是企业形象的重要代表，必须具备良好的素质。家具店长应具备的素质概括起来包括以下四个方面:

1、精神

一个优秀的店长必须具备强烈的敬业精神，热爱本职工作、精力充沛、勇于开拓。

2、知识

这方面的条件决定了店长的销售本事，是做好销售工作的基础。包括以下几个方面:

1)商品知识要熟悉商场所有商品的生产工艺、质量特点(包括面料、材料、油漆等)功能(适合在何种环境和条件下使用)、规格型号(包括面料和产品等)、生产周期、付货时间、库存情景:了解商品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情景;

2)企业知识要掌握本公司的历史背景、经营理念、生产本事、产品结构、品种系列、技术水平、设备情景及服务方式、发展前景等。了解公司的销售情景及在各地区的销售网络。

3)用户知识了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对其家居环境布置的基本要求。

4)市场知识了解家具市场的环境变化、顾客购买理满足。

2)如实供给顾客所需了解的相关产品知识。

3)在与顾客交流时，有效运用身体语言(如眼神、表情等)传递你的诚意。4)介绍商品时，以攻击其他同类产品的方式获取顾客对我们商品的信任，其结果只会适得其反，甚至使顾客产生反感的情绪。

5)谈问题时，尽量站在其他人的角度设身处地研究具有很强的说服力。

3、了解顾客

店长在与顾客交谈时，能够其购买动机、房屋居住面积、家庭装修风格、个人颜色喜好、大概经济情景等方面着手了解客人的选择意向，从而有针对性的介绍商品。

4、抓住时机

根据顾客不一样的来意，采取不一样的接待方式，对于目的性极强的顾客，接待要主动、迅速，利用对方的提问，不失时机地动手认真演示商品;对于踌躇不定、正在“货比三家”的顾客，店长要耐心地为他们讲解本商品的特点，不要急于求成，容顾客比较、研究再作决定;对于已成为商品购买者的顾客，要继续与客人坚持交往，能够重点介绍公司的服务和其他配套商品，以不致其产生被冷落的感觉。

5、引导消费

在顾客已对其较喜欢的产品有所了解，但尚在研究时，店长可根据了解的家居装饰知识帮忙客人进行选择，告知此商品能够到达怎样的效果，还能够无意的谈起此类商品的消费群体的层次都比较高，以有效促成最终的成交。引导消费最重要的一点是店长以较深的专业知识对产品进行介绍，给顾客消费供给专业水平的提议。

6、处理意见

在销售工作中，经常会听到顾客的意见，一个优秀的店长是不应被顾客的不一样意见所干扰的，店长首先要尽力为购买者供给他们中意的商品，避免反对意见的出现或反对意见降低至最小程度，对于已出现的反对意见，店长应耐心地倾听，如顾客所提出的意见不正确，应有礼貌的解释;反之，应有诚恳的态度表示感激。

7、抓好售后

售后服务是一个比售货还重要环节，是企业与顾客处理好买家关系的很重要一环，他能建立消费者对企业的信任感，不但能够加强商家与已购买物品的顾客间的联系，促使他们成为“回头客”，同时老顾客也能影响到顾客，开拓更广市场，抓好售后服务可从以下几方面着手;

1)联系客户、保证服务。产品售出后，并不意味着买卖关系的中断，店长应继续定期与顾客接触，坚持联系并为其服务。如果顾客对产品表示满意，店长还要充分履行组装、维修和服务等方面的保证，对于顾客的意见，店长应表示愉快理解，并及时采取改善措施。

2)记录、保存信息资料。企业销售部门经过建立客户档案，做工作记录来了解产品销售市场的变化，为分析和开拓市场供给有益的借鉴和参考，为完善售后服务供给宝贵的资料。店长应保存、记录的信息包括:客户的姓名、住址、联系方式、所购买的产品的名称、型号、规格、购买量、成交金额及顾客交谈的过程中其他有价值的信息(竞争对手投放市场的产品及其市场营销特点等)，销售过程中顾客购买和不购买和原因，对企业的产品提出了何种意见。

3)分析、管理关键客户。关键客户是所有顾客的核心部分，是那些在商场全部销售利润中占较大比例，在必须社会层面中具有代表性和影响力，在家居选择方面具有品味、崇尚潮流的客户，这些客户可从工作记录和客户档案中选出，店长在售后工作中将这类客户作为重点公共关系对象，是一种重要的营销手段;根据经验，有些在将来某一时间可能成为的客户，且具有关键客户的特征，可认为是潜在关键客户，这类客户也必须引起店长注意。

**店长工作总结范文简短十三**

专卖店的管理要出效益，才能体现整体的管理水平，任何提高专卖店的单店销售，是大家的焦点话题。店长是一个专卖店的灵魂，是领头羊，店长的工作能力及领导能力，直接影响整个专卖店的业绩，店长——就是一个店的管理者。

我对自己的的角色是这样认识的：一个店就像一个家，店长就是这个家的家长。家长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，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给销售带来不良的影响。

店长应该是一名优秀的导演，店面是一个表演的舞台，店堂内的硬件设施就是布景和道具，而公司一年四季不断变化的货品构成了故事的素材。店长要把这些素材组织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人，故事讲的好不好，客人爱不爱听，全凭店长的组织、策划和安排活动。

无论那种说法，都表明了一个观点，那就是店长是一个店的领导者，是产品文化信息的传递的纽带，是公司销售政策的执行者和具体操作者；是企业的产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司的经营方针。执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。

作为店长工作职责主要应该包括：

1、了解品牌的经营方针，依据品牌的特色和风格执行销售策略。

2、遵守公司的各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

3、负责管理专卖店日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行业务技能培训。

4、负责盘点、账务制作、商品交接的准确无误。

5、负责店铺内货品补齐、服饰的色彩搭配及生动化陈列。

6、登记并提供每天店内的客流量资料。

作为一个店长，不能定位为促销员或领班，店长的心态就是老板，如何培养这种心态，这根公司的文化，体制有很大关系，这是管理艺术，士为知己者死，作为一位有责任心的店长，对于每天的工作细节，都有留心。

店面营运通常分为三个阶段。营业前除了开启电器照明设备，带领店员打扫店面卫生，还要召开晨会，内容主要包括总部活动信息及当天特价产品及特别推荐产品公布与传达；前日营业情况分析，工作表现的检讨；培训新员工，交流成功售卖技巧；激发热情，鼓舞员工士气。另外，还要点货品，专卖店要清点备用金以及核对前日营业报表。

在营业过程中店长要注重以下工作：检查营业员仪容仪表，整理工服，佩戴工牌；控制专卖店的电器及音响设备；及时更换橱窗产品展示，商品陈列；注意形迹可疑人员，防止财务丢失和意外事故发生；及时主动协助顾客解决消费过程中的问题；收集市场信息，做好销售分析；做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。

在营业后要核对帐物，填写好当日营业报表，营业款核对并妥善保存，留好备用金。检查电器设备是否关闭。杜绝火灾隐患，专卖店要检查门窗是否关好，店内是否还有其他人员。

货品方面，店长有权利对公司的配货提出意见和建议，并有权利拒收有质量问题的货品。

**店长工作总结范文简短十四**

20xx年是充满激情的一年，在这里一年里，我在领导的精心栽培和指导下，逐渐成长起来。在这里，我首先表达一下我对他们，对公司深深的感激之情。

回首20xx年，在上级领导的指导关心下，通过姐妹们的配合支持，还有我们全体团队的共同努力下，我从一名员工在xx服装店培养下，加上自己的努力，成了一名店长，当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，我深感到多年的经验，从员工到店长一路走来我们都曾品尝过心酸、欢笑与泪水的滋味，一个人的成长就是这样一点点积累而来的，成功与失败不断的刺激着我们，使我们的团队走向顶峰。

回首过去，我和我的姐妹们精心配合，通力协作，在我们全体员工共同努力下，还有大区经理的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了xx店的一名店长，这是一个责任重大的职务，当我踏上这个工作岗位的时候，我的内心是欣喜的，也是忐忑的。多年的从业经验，从一名普通的美容师成为一名店长，我有过心酸的泪水，也有成功的喜悦。可是，谁的成长路上是一帆风顺的呢？成功和失败交替，也让我的内心逐渐变得强大起来。

展望未来，我们还有很长的路去走，我们一定会更加的努力，一起为我们的企业创造出更辉煌的成绩。秉承着“让天下女人更美丽”的良好愿景，给我们的顾客带来更好的服务。

在此，我想向公司提出转正申请，在以后的工作中我会努力改进，在接下来的工作中我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，恳请领导批准。

**店长工作总结范文简短十五**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家上午好！

我是来自\*\*专卖店的\*\*，现任\*\*店店长，自进入公司以来，在公司领导们的大力支持和关怀下，在同事们的热心帮助和配合下，使我的工作能力一步步得到了提升。下面我就20xx年的主要工作向各位领导作如下汇报：

1、为全面规范管理，树造良好形象。\*\*店全体员工在深刻学习和领会公司各项精神的基础上，积极建立健全各项规章制度，加强员工间的交流与合作，不断规范管理，并从卫生等基础性工作开始抓起，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、积极回笼公司货款，做的日清日结。为配合公司财务做好专卖店账务工作。我们对每一笔货款做到不截留，不坐支，及时打款。并及时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

3、严格执行公司政策，确保产品价格的平衡。为了维护渠道零售商的利益，专卖店严把价格关，在确保店内销售额稳步增加的前提下，维护了渠道中间商的利益，使得市场销售形成了良性循环。

4、在确保店内工作的前提下，积极配合业务人员开拓新的市场渠道，使得\*\*的大部分礼品渠道已步入正轨。

5、积极拓展团购渠道，维护老客户，拓展新客户。但由于初涉团购，经验不足，加之起步太晚，使得团购处于被动局面，今后还将继续努力，将团购工作作为工作重心，争取今后扭转团购被动局面。

6、积极配合公司领导和部门领导交办的其他工作。

7、春节期间\*\*专卖店实现销售额\*\*万余元，其中现金\*\*万，暂欠款\*\*元，团购与店内销售参半。较之中秋节，销售有所增加。

20xx年的主要工作计划：

1、保持店内形象，维护店内卫生，完善专卖店各项制度的管理；

2、继续控制好价格体系，保证价格平衡；

3、把团购工作做到平时，积极疏通各方关系；

4、配合业务人员开拓新的市场渠道，盘活原有礼品渠道。

【店长工作总结范文简短 店长工作总结汇编15篇范文】相关推荐文章:

服装店店长年度工作总结 服装店长销售工作总结精辟简短

店长个人的工作总结范文

个人工作总结：店长工作总结范文

店长最新工作总结报告 店长最新工作总结范文

直营店店长年终工作总结范文

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