# 优秀门店工作总结范文(实用66篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-07-04

*优秀门店工作总结范文1>一、20xx年人力资源工作总述。20xx年公司人力资源管理与开发在进一步做好人力资源基础性工作的同时;加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理信息化和人力资源管理制度建设;不断开拓人力资源视野，把握人力资源动态...*

**优秀门店工作总结范文1**

>一、20xx年人力资源工作总述。

20xx年公司人力资源管理与开发在进一步做好人力资源基础性工作的同时;加强定岗定员、人力资源培训与开发、人力资源管理信息化和人力资源管理制度建设;不断开拓人力资源视野，把握人力资源动态，吸收国内外最新人力资源管理思想和理念，进行人力资源管理改革与创新。

>二、人力资源基本情况。

截至20xx年12月31日南粤物流(含合资、控股公司)员工人数1880人，其中公司本部67人，通驿1288人，广东新粤300人，实业93人，威盛17人，东方思维115人。

南粤物流学历情况：截至20xx年12月31日公司拥有大专及以上学历482人，其中博士1人，硕士37人，本科242人，大专202人。

>三、通过岗位分析与设置，做好定岗定员工作。

为配合做好公司经营业绩和员工绩效考核工作，加强人工成本控制，根据精干、高效的原则，各属公司结合本公司主营业务情况进行定岗定员，具体情况如下：

(一)通驿分两类进行定岗定员：1、各管理中心按里程、服务区对数以及业务范围等关键指标进行分类;2、服务区按车流量、营业额等指标分类。

确定各类管理中心和服务区的岗位和人员配备，力争为新的服务区建设提供标准化模块。

(二)广东新粤应按公路工程交通安全设施、通信、供电、监控、收费等不同业务量以及合同工程总额、里程和工期情况对现有组织架构、岗位和人员进行适当合理优化，控制好人员数量和人工成本。

(三)实业根据高速公路建设材料供应量、供货总额和里程、工期、工程规模以及信息技术服务等不同业务情况来做好定岗定员工作。

(四)威盛根据海运以及新拓展的业务特点，在现有定编的基础上分块做好岗位任职资格条件说明书和岗位说明书。

同时我们通过走访广珠北、大学城、曲江和后门服务区、广梧等项目，对各项目定岗定员工作进行调研，掌握了第一手定岗定员资料。

>四、积极推进人力资源管理制度建设，基本确立公司人力资源管理的制度体系，形成较为规范的人事管理，从整体上提高了公司的人力资源管理与开发水\*。

公司本部根据公司管理体制的总体要求，已经完成员工培训办法、人力资源管理暂行办法、员工考勤管理暂行办法、劳动合同管理办法和人事档案管理细则等人力资源管理与开发制度的初稿汇编工作。其中员工薪酬福利试行办法和员工绩效考核暂行办法已正式颁布并在施行中。

广东新粤除了完善原有人力资源管理制度外，完成ISO质量认证。通驿公司编制了中层管理人员考核管理办法和劳动合同管理办法，修改完善公司员工考勤管理实施细则和服务区人事管理制度，让日常管理工作更制度化、规范化和更具操作性。东方思维根据劳动法和劳动政策法规，结合公司的实际情况，明晰了奖惩、考核、异动与选拔、休假、劳动关系等内容，逐步完善公司的劳动人事管理制度。

>五、为适应公司战略和员工个人发展需要，各属公司人力资源开发与培训工作大大加强。

为不断增强公司的竞争能力，提高员工的素质和能力，满足公司及员工个人发展的需要，公司本部起草了人力资源开发与培训办法，在培训规划与协调方面做了相应的工作，但公司整体层面上的专题(知识普及性)培训和公司本部员工的培训需要加强。

通驿精心组织，认真做好各类培训工作。对新进员工进行上岗培训，共举办三期服务区新员工培训，每期20天共203人参加。举办中层管理人员培训班，39 人参加培训。进行服务区区长应知应会培训，历时近4个月，21人参加，培训共分两阶段进行，第一阶段：脱产培训4天，主要进行服务区管理素质、业务流程、经营策略、财务管理、公文写作等培训;第二阶段：业余自学法律法规及应知应会知识培训近4个月，并进行了卷面考试。举办或送培308人次参加人力资源管理、劳动保险、计划生育、ISO9001：20xx质量管理体系内审员资格、注册安全员、固定资产管理、财务会计基础及档案管理、税务税法、公文写作、建设工程项目管理、便利店信息系统管理、文书科技档案管理、保安骨干、厨师、烧卤、中餐服务技巧等各类专业技能培训班，不同程度地提高了相关人员的理论知识和实际操作能力。

广东新粤培训工作效果显著。一方面，新粤重点抓好技术人员培训，通过赛宝认证中心参加了计算机信息系统集成项目经理和高级项目经理培训班;另一方面，认真抓好如下日常性的岗位业务学习：组织人力资源管理人员进行专题业务培训学习，积极配合开发部、技术服务部进行内部技术管理培训，新员工上岗培训，，户外拓展能力培训。全年参加培训的员工共81人次(其中：中层以上管理人员13人次)。

实业按照年度培训计划，加强了员工的教育培训工作。从公司发展历史和现状、业务流程、企业文化等角度对新员工进行了入职培训。组织员工到各钢厂、水泥厂、沥青厂参观学习。对员工进行公司物流管理\*台的应用培训。

>六、着手进行绩效考核与评估，客观、公正、合理地评价员工业绩，激发员工潜能和工作热情。

公司通过对员工进行日常与年度相结合的考核，将考核结果与员工的薪酬待遇、岗位调整、培训开发及休假等挂钩，建立能上能下、能进能出企业自我约束的用人机制，以实现人才在公司内部各岗位的优化配置，促进公司人力资源的开发、管理与合理使用，建立高素质、精干、高效的员工队伍。

特别是实业根据用人机制和有关业绩考核管理制度，将考核结果与浮动工资、年终奖金挂钩，极大地提高了员工的工作积极性和主动性，在员工中形成了争先创优的局面。

>七、以信息化建设为动力，积极配合集团做好人力资源管理信息化建设工作，强化人力资源管理技术创新。

根据集团总体信息化\*署，为充分发挥集团和公司人力资源管理人才优势和信息化技术优势，提升信息化建设工作，特别是关键管理手段在人力资源管理工作中的贡献率。我们要求各属公司借助公司办公自动化系统做好人力资源管理信息化系统的总体规划，完成公司决策报告控制系统、人力资源统计信息系统以及员工信息数据的电子信息化建设。

同时，为配合集团人力资源管理信息化工作的顺利开展，我司从9月起，历时4个月，完成了广东交通集团现代人力资源管理信息系统(南粤物流)资料的录入工作，该系统分为人事管理、薪酬福利、绩效培训、组织信息、报表系统、系统管理六大模块，包括人力资源基本信息、教育背景、专业技术职务、技术工种、继续教育、社会保险、离退人员管理、工资签定、信息查询等强大的功能，该系统的有效应用，能极大地提高人力资源工作效率和人力资源管理与开发水\*。

——仓库年度工作总结-年度工作总结3篇

**优秀门店工作总结范文2**

尊敬的总经理：

我现将20xx X月工作总结做如下报告：

>一、销售情况：

1、本月销售任务元，实现销售元，同比增长，增幅为，环比增长，增幅为%。完成全年任务占比%。

2、本月XX任务元，实现销售元，完成全年任务占比%。

3、本月XXX任务元，实现销售元，完成全年任务占比。

>二、利润情况：

1、本月创造毛利元，同比增长，增幅为%，环比增长，增幅为%

2、本月纯利润为元，环比增长，增幅为%。

>三、库存情况：

1、本月实际库存为元。

2、本月过期商品元

>四、销售分析：

1、对以上数据的具体情况分析及说明（包括补充数据和内容）：

2、销售呈现，分析原因：

3、本月销售取得成绩：

>五、门店管理：

1、本月门店管理过程中好的方法：

2、员工思想动态：

3、发现（解决）的问题：

>六、员工培训：

1、本月员工培训内容：

2、取得效果：

>七、不足之处及解决办法：

1、工作中存在误区：

2、工作中不足之处：

3、解决办法：

4、门店不能解决需提交公司解决的问题：

5、对门店（公司）运营中存在问题及发展提出合理化建议：

>八、下月计划：

1、销售中要采取的措施：

2、销售中预计达到效果：

3、店内着重培训：

4、增加团队凝聚力要采取的措施：

5、实施门店管理采取的措施：

6、其它工作：

门店工作流程

>一、开门准备工作

1、到店时间：提前15分钟；

2、门店周边环境安全检查：水、火、电、门窗；

3、开店门：钥匙是否正常使用；

4、门店内部检查：电路系统、门窗水火电、空调、冷藏柜

>二、营业前

1、打开设备：电脑、POS机及播放音乐（以筝、琴等轻音乐为主）；

2、检查人员考勤：迟到、早退、旷工；

3、仪容仪表的自查和互查：统一制服、工号牌、妆容、发型等；

4、组织早会：团队激励、信息传递、当天工作安排；

5、数据核对：清点备用金、核对前一天营业及费用表及销售系统数据；

6、库存盘点：进行补/退货估算，并确认补/退货单；

7、店面卫生整理：品茗桌、包厢、展示柜、门窗、地板、仓库、卫生间。

>三、营业中

1、销售过程：按销售十大流程开展门店工作（客户接待流程、客户拜访流程等）；

2、冲泡过程：不同茶叶应用不同的冲泡方法（铁观音、大红袍、红茶、绿茶）；

3、分时段的店务巡检工作：设备、卫生、陈列、营业物料；

4、交接：交接班会议的召开及物品盘点（不影响正常营业）；

5、学习：公司最新政策、新产品知识及促销推广的学习和销售演练；

6、收集资料：客户资料、市场信息（竞争分析）；

7、根据补/退货单，补/退货；

8、突发事件的应对处理

>四、营业后

1、统计当天营业情况：盘点物品、核对账务、保存营业现金、留好备用金；

2、店面卫生整理：打烊前提半小时打扫卫生，包括：泡茶用具、品茗桌、包厢、

地板、卫生间等（不能影响正常营业）；

3、安全巡检：店堂、包厢、仓库、电路系统、门窗水火电、空调、冷藏柜等运营设备；

4、关店门，如有防盗设施的应用启用；

5、安排晚班人员安全返回住所。

**优秀门店工作总结范文3**

工作一年来，我的感受很深，见到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。我在这几年过程中，更加成熟、自信，这一切离不开领导的信任，离不开家人的支持。30岁的我现在有很多角色：一个尽职的服装店长、一个孝顺的女儿、一个体贴的妻子、一个合格的妈妈。在同龄人中，我或许不是最优秀的，但我肯定是最用心最努力的。

回想几年前，由于刚生完小孩，整个心思都放在小家伙身上，每天的生活也是围绕着他，照顾孩子的过程辛苦忙碌，但是的时候，我还是觉得自己的生活单调乏味，离开工作的日子里，觉得自己离这个社会也很远……孩子慢慢长大，我终于又有机会重新回到忙碌充实的工作中。这样的机会我很珍惜，一步一个脚印，我由最初的一名导购员成长为如今的店长。

刚开始，我很担心自己是否有能力挑起这个担子，担心销售额上不去，担心工作太忙没时间照顾孩子……我甚至打了退堂鼓。可是领导却很信任我，相信我能行。我自己也开始鼓励自己勇敢地试试，看自己到底有没有这个能力。今天的我，很庆幸当初没有放弃。一路走来，我不断挖掘自己身上的潜能：与不同阶层的顾客交流，外出学习先进的经验，带领本店的员工搞好销售。

近一年来，我经常在工作中反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应服装店发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在服装行业立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟才三十岁，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让职工满意，我系统的学习了服装行业的相关知识，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的能力。

作为一名店长，我要引导员工按正确的方向进行工作。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。培养员工的心态应该以企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度;培养员工团队协助精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合;培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把这个品牌形象充分本土化，和当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的`意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。

就教师工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助;对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。

店长更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标;他更是一个中间人，是整个店铺的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决;他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项工任务;他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

总结过去是为了更好地面向未来。在今后，我将继续克服困难，勇于开拓，把金利来的工作搞好，带领大家努力完成好公司下达的工作任务。

**优秀门店工作总结范文4**

一、主要指标完成情况

截止今年1-5月，服务业投入4950万元，完成全年计划的；限上企业零售额20xx万元，完成全年计划，同比增长；服务业增加值20xx亿元，完成全年计划的29%，同比增长5%。完成外贸进出口总额20xx万美元，同比增长；外贸出口总额20xx万美元，同比增长；完成限上企业零售额20xx万元，同比增长。

二、重点项目推进情况

1、落地项目

目前我镇重点项目有4只，分别是20xx天谷旅游度假区一期、20xx林一期、20xx度假村和20xx省20xx湿地公园。①20xx天谷一期项目已完成土地征用20xx余亩，民房搬迁30多户、企业搬迁6家，累计投入亿元，自通过市联合会审后，各类专项报告正在编制过程中。下阶段180余亩商业用地即将挂牌，争取7月份完成土地摘牌，8月份正式开工建设。②20xx林项目已通过\*备案，项目已于5月上旬正式启动，正在进行苗木采购、地形整理等建设前期工作，确保今年完成工程量的70%。③20xx度假村项目已完成项目立项审批，现阶段正在进行地面清表、\*整等前期工作，力争7月份正式开工建设。④20xx省20xx湿地公园项目已于4月中旬正式开工建设，确保年内竣工。

2、近期和年内有望落地的信息项目

目前我镇比较成熟的重点信息项目有2只，分别是超五星级20xx度假酒店和20xx旅游综合体项目。①超五星级索利特20xx度假酒店项目已完成项目的初步规划方案，力争本月底前通过市级项目会审，8月底前完成约37亩项目建设用地挂牌出让工作，10月底前实现项目全面开工建设。②砺山花海旅游综合体项目由于投资商自身公司内部股东调整等原因，一直处于跟踪推进过程中，目前该公司自身内部情况已基本处理完毕，下阶段待资金到位后将进入土地征用、企业搬迁等前期工作。

3、\*投资类项目

今年我镇的\*投资项目主要有20xx山^v^军纪念馆续建项目、杨店人家安置小区一期、20xx公园二期景观工程、20xx、20xx路骨干旅游道路景观工程、敬老院改造和20xx路，计划总投资亿元。目前20xx纪念馆续建项目和杨店人家安置小区一期正在有序建设过程中；20xx湖公园二期景观工程和20xx路、20xx路骨干旅游道路景观工程已通过\*牵头的项目预审，正在项目报批过程中；敬老院改造和东环路项目正在进行规划方案的优化调整。

三、存在问题

1、指标完成情况。今年以来我镇的服务业发展总的态势不尽如人意，由于服务业主要行业中商贸流通、交通运输、餐饮服务等总体规模偏小、档次偏低、经营业态陈旧、结构不尽合理，同时由于重点项目的显现成效需要一定的周期，我镇在服务业增加值、后劲投入的指标完成情况上落差较大。

2、项目推进缓慢。由于今年来宏观经济呈放缓态势，同时我镇情况特殊，在项目拆迁征地等前期工作上占用较多时间，与原计划进程有所差距。

3、市场安全隐患。我镇共有两个市场，分别是农贸市场和太极商场，因设施陈旧，两个市场均存在较大的安全隐患

4、招商信息项目偏少。近阶段招商中心的工作重心都放在的落地项目的服务、保障工作上，忽视了对外出外出招商的重视程度。

四、下半年主要工作举措

1、千方百计完成各项经济指标任务。要继续保持清醒头脑，增强忧患意识和责任意识，积极化解不利因素，查找薄弱环节，研究解决办法；对能够实现“双过半”的任务目标，要全力以赴达到和能超尽超;对达不到“双过半”任务目标的，要全面统筹、精心谋划，千方百计促赶超，力争在下个月止跌回升，实现正增长。确保在第三、第四季度有较大幅度增长，把欠了的抢回来。

2、继续把招引优质的服务业项目放在突出位置。在坚持搞好服务业日常招商的基础上，积极组织主题招商活动。在密切跟踪、加快推进超五星级索利特20xx度假酒店、20xx旅游综合体项目等一批在手信息项目的同时，更加重视招商的主题策划，坚持“走出去、请进来”，力争在更高层面、更广空间推介20xx、捕捉信息、招引项目，着力提升项目储备厚度和质量。

3、力促落地项目尽快开工，及早形成浓厚的项目建设氛围。下半年我镇将全力抓好20xx汇金“20xx天谷一期”、南京百利“20xx度假村”等落地项目的开工前期准备工作，力争近期全面开工建设。同时精心组织、周密安排，加快推进20xx^v^军纪念馆等\*投资工程的建设，确保年内完成各项目的预定工程形象进度。

**优秀门店工作总结范文5**

随着钟声的敲响，\*\*年已然成为历史。这一年我的工作主要分为两个方面：

一方面是：1-9月份在保修工作上累计完成\*\*元业绩。服从公司领导安排，紧抓工作重点，积极配合售后工作，努力完成保修任务。这一年奇瑞公司售后保修政策及其严格，每月都有新的保修政策下发，使得工作较为艰难。但在实际工作中我不断总结工作经验，学习领悟商务政策精髓避免保修件误判出现对公司造成不必要的损失。灵活操作非保修件的保修工作，争取公司利润化，从而提升个人工资水平。

其次在11-12月份由于公司工作需要，服从公司领导安排调入备件工作。克服自身备件业务能力的不足及种种压力，努力学习备件业务知识，提高自己业务能力水平，带动部门员工工作能力及思想素质。积极与备件公司进行沟通，解决之前定不了、定不回的备件问题，改变之前缺件、拆件现象，避免漏定、误定。在大力压缩库存的情况下确保库存达标率提高周转率。杜绝因备件问题的用户投诉。两月累计订货\*\*元，完成出库\*\*元。将为持续压缩库存，消耗库存呆滞件而努力奋斗!

\*\*年是不平凡的一年，也是机遇与挑战共存的一年。在欧美金融危机的影响下，在我国金融政策的调整下人们纷纷紧抓口袋、节衣束食，翘盼未来。汽车市场更是迎来了一个寒冷的冬天。在如此艰苦的环境中，公司在总经理的正确领导下，在各级领导及员工的努力下，公司迎风破浪，稳步发展。销售及售后业绩均较往年有所提升。

沉思回顾，一年来的工作使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。

\*\*年工作计划主要针对配件6s管理：整理，整顿，清洁，清扫，素养，安全。配件部要保持定时的卫生清扫、货物处理、安全防范措施，做到整洁有序。另一面是配件进销存管理，储位管理，存货管理，经营管理。保持备件公司库存达标率与库存周转率的合理水平，既符合厂家考核要求，又避免资金过度积压，保持良好的配件周转及资金的合理利用。

**优秀门店工作总结范文6**

各位领导、各位同事：

大家好!我于去年12月入职公司，到2月24日试用期已满，现就试用期间的情况作工作总结如下，请予评议，并提出意见和建议!

一、过去工作的回顾

我于\_\_年12月23日被公司录用，并于12月24日正式上岗。能被公司录用我感到很荣幸!对我来说，即是个机遇，也是个挑战!我是销售“科班”出身，在大学里所学的专业是“市场营销”，进入公司从事一线销售，正好给我提供了一个展示所学的平台。但另一方面作为应届大学毕业生来说，以前在学校接受的都是理论知识，怎样将理论更好的和实践结合，对自己也是一个挑战，这在另一个侧面也是全面提高自身的过程。

因此，从进入公司一开始，在“苹果”产品没上货这段时间，在门店一线我积极的向主任及其他同事等学习销售各个环节的流程及相关业务知识。期间参加了“总部”的“苹果销售顾问”面试与考试，“分部”的“业务培训”和“新员工培训”，进一步提高了自身的产品知识和业务能力，也对公司有了更深更全面的了解，尤其是公司的“企业文化”。公司那种“追求卓越、要做第一”的“闯”字精神给了我在工作和生活中以很大鼓劲和鞭策，很给力!

入职以来，在门店同事的配合和帮助下，苹果销售从零起步逐步成长起来，在分部考核中取得了靠前的销售成绩。

二、试用期的感受与优劣势分析

1. 感受

试用期这两个月，经历了“圣诞”“元旦”和“春节”两大销售旺季，自己的业务知识及销售技巧由不懂到逐渐熟练。节后的销售淡季虽说平淡，也有许多细小的工作要做，如产品安全等。同时，怎样在淡季实现一个较好的销售，也是要提升的一个方面。

2.优势分析

自己所学的专业是“市场营销”，属“科班”出身，并且在大学期间担任“学生干部”，与人沟通这方面较擅长些，并且也喜欢社交活动。

3.劣势分析

对电脑的技术知识掌握的不是很熟练，销售技巧方面也还有许多要改进和提高的地方。

三、转正后的工作计划

“国美”，在我刚走出校园的起步阶段给我提供了一个展现所学的平台。门店一线销售是一个冲锋陷阵的前沿，我愿尽自己所能为公司的发展尽自己的绵薄之力，同时提高自己。

为此，我将从以下方面提高自身：

1.进一步提升自己的专业知识，多向他人学习

2.改进工作方法，加强自身的职业修养

3.加强与“门店”及“分部”其他同事的交流与配合，达成“分部”“门店”的任务

4.不断学习为自己充电，以最好的服务赢得和留住顾客，提高顾客的满意度和忠诚度

刚起步，自己明显感觉到许多方面需要提高，会多向其他同事们学习，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”!

**优秀门店工作总结范文7**

为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，我就本年度的工作小结如下：

一、思想工作方面

本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，以及德育论文，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质，提高自己与学生之间的交流和沟通的方式。

二、教育工作方面

面对新课改，针对教育教学工作中遇到困难，我在积极参加学校组织的新教材培训的同时，虚心向有经验的前辈讨教经验。作为新教师的我在教学中，认真钻研新大纲、吃透教材，积极开拓教学思路，把一些先进的教学理论、科学的教学方法及先进现代教学手段灵活运用于课堂教学中，努力培养学生的合作交流、自主探究、勇于创新的等能力。积极实施学校的导学式小组合作模式，发挥学生的主观能动性让学生能更好的学习。

三、遵守纪律方面

本人严格遵守学校的各项规章制度。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。\*时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、热爱学生、人际关系和谐融洽，处处以一名人民教师的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

四、业务进修方面

随着新课程改革对教师业务能力要求的提高，本人在教学之余，还挤时间自学中文本科，并积极学习各类现代教育技术，进一步掌握多媒体课件制作。

总之，在本学年的教学工作，在学校领导的正确领导下，取得了一些成绩，也存在一些问题，我将继续努力，取得更大的成绩。

**优秀门店工作总结范文8**

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。

**优秀门店工作总结范文9**

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与某某超市共同度过了我20\_\_。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20\_\_，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20\_\_年的工作总结如下：

20\_\_年，我店共计实现651万元的销售业绩，日均客流量1647人，日均客单价39。88元，全年中，12月份销售表现突出，占下半年销售份额的29。94%;生鲜鲜肉组从联营转为自营后销售达成，生鲜区销售业绩占门店业绩的40%。

20\_\_年、销售业绩亮点主要体现在以下几个方面：

1、10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整完成后;同时百货区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。

2、遵循公司的服务理念惠民、便民、利民制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、茶选择商品。在11月2次超低促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。

3、12月生鲜鲜肉组从联营转为自营后，在12月地方土货“灌香肠”的季节中对全年影响深远。无论是从销售业绩、客流量都起到了带动和增长。但人流量的实际增长幅度很小，主要是买肉使得客单价有了很的提高;超市外路边小贩的清理使得蔬果组都有了很大的业绩提升。因此本店在区域内的市场占有率并不高，还需经一步加强管理提高服务质量。本年度，销售缺失的原因主要来源于以下几个方面：

1)、开业后，对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，9月社区便利店家益在附近开张竞争对手的频频出击，客流量有所下降，以致至10月份销售有大幅度的下降。

2)、9月19中秋节特价力度不大，“中秋节”月饼团购客户不多，近年来月饼市场整体下滑企事业单位的团购行为越来越与经销商厂家靠近。在中秋节月饼销售方面，除集团公司外团购，团购笔数屈指可数。更多的是国家对过礼品节的控制，大企业、大单位则向月饼生产企业直接购买，以降低采购成本。

3)、DM活动效果总体较差。前期由于我司DM促销活动方案、促销商品选择上没有突出量，准备工作不到位;供货商支持力度不大;进货渠道狭窄，部分供货商结款账期太长;故而大部分DM商品价格吸引力不够。价格高导致了商品销售效果不明显，供应商不愿超低特价上DM，从而导致DM促销品项、价格受到牵制。有的商品长期连续多档做DM促销，从而使DM失去了人气提升和业绩提升的作用。

**优秀门店工作总结范文10**

导语：工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查和总评价。下面为大家带来的是关于销售部门的工作总结，仅供参考~

今年以来，工行支行把发展\*规模，抢占\*市场份额作为\*工作的重点，依托自身资源，通过争揽高端客户，营销集体办卡，抢占优质特约商户，扩大发卡规模，通过全行共同努力，收到了显著成效，截至9月10日，\*发卡量4500张，是去年总发卡量的5倍，位居工行分行\*发卡量榜首，实现\*中间业务收入66万元。

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰\*，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想\*水平。为公司的发展建设出一份力。

本月5日、6日在xx举行了为期2天的促销活动。本次促销活动以“咖啡可乐，快乐随行”为主题，主要是宣传娃哈哈的新产品咖啡可乐，活动举办的非常成功并使这一新品成为家喻户晓的饮品。

这两天是这周以来最好的天气。难得的好天气为此次活动提供了成功的条件。在优越的条件下，我们搭建了具有咖啡可乐产品形象的大型舞台，请到丹东具有实力的乐队和舞蹈团，主持人的幽默、舞蹈者们的\*表演加大了产品的宣传，受到了消费者的好评。现场周围10个精致的展销台和10名着装整齐的促销员为活动增添了气氛。具有娃哈哈公司产品特点的太阳伞为顾客提供遮阳场所，方便顾客观看现场大型的表演。中心的领奖区吸引了大量消费者的目光，宣传报上标志着我们的奖品：一等奖欢乐椅一把；二等奖娃哈哈雨伞一把；三等奖娃哈哈饭盒一个；四等奖面巾纸一包。这些精美、实用的礼品为活动增加了优势，加大了消费者的购买量。促销员早早的来到促销台前，周到、热情的服务受到了消费者的高度评价，促销员们一浪接一浪的宣传也成为人潮拥挤的步行街中一道美丽的风景线。现场热烈的气氛使消费者停下脚步一边观看节目一边购买产品、饮用产品。互动活动更拉近了我们的新品与消费者之间的距离。消费者现场品尝我们的新产品，评价我们的新产品。凡是喝过新产品的消费者都连声赞美，一致认为是个成功的新品。

促销员多数是大学生，为在校的大学生提供实践的机会，使大学生接触社会，了解社会，为踏入社会工作打下一定的基础。还有一部分人群来自于社会，为待业的人群提供了就业的机会。促销员的努力换取了成功的业绩，两天的销量达到了六百余箱，共收入两万余元。公司领导对促销员的业绩非常的满意，并承诺每卖出一箱给予2元的奖励，业绩突出者还有额外的奖金，此项奖励增加了促销员销售的动力，使其全身心的投入到促销工作中。

活动能取得令人满意的成果有赖于领导的现场指导和活动前的策划。具有咖啡可乐特\*的现场离不开领导和业务员们精心的设置，现场整体的流程井然有序。同时促销员的业绩也为活动成功打下了基础。当然，～的成功更离不开消费者的大力支持。但是在此活动中，存在着这样一个现象，就是没有突出产品的特点和优势。在促销活动中销量可观，活动结束后是否还会有可观的销量是值得我们考虑的。丹东地区的可口可乐和康师傅两大品牌也具有一定的实力，我们要利用产品本身的优势和大量的宣传增加产品在消费者心中的地位。不仅让消费者认识我们的产品，还要接受我们的产品。另外，还应加大对促销员的培训。促销员的一举一动都影响着产品的形象。特别是促销现场，促销员与消费者是面对面的交易，促销员的言语和神态也是成功交易的关键因素。公司可以从知识、技能和态度三个方面有针对\*的进行教育、培养和训练。以提高促销员的综合素质。

**优秀门店工作总结范文11**

思考——进步

又一次门店实习结束了，就好像自己昨天还在颐高卖场是似的。实习的二十天，充实的二十天，不断思考学习进步的二十天。

实习主要的就是接触销售，销售电脑，推销自己。

第：销售

老大讲，门店实习销售是王道。

的确销售可以提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。销售的整个过程才是我们需要重视的。

在二十天的实习当中接待了很多客户，也不断地累积着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量。到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。

自己也慢慢地摸索出好多销售技巧：

>一、拿出学生身份“套近乎”显真诚

“套近乎”就是跟他们讲自己也是学生，一般这样来讲最能夺得客户的信任。一般就说：“这好说，我们都是很诚恳地给你推荐了我们认为最合适的机型。我们都是学生，我知道学生买个电脑是件大事儿，我理解你们，所以我不想让你后悔。考虑好了来找我，我给你参谋参谋。”

其实我一直觉得硕市生在销售方面跟那些身经百战的销售员来比的话没有任何优势可言，但是可贵的是，我们硕市生都很真诚地去给每一位跟自己交流的客户介绍每一款产品，都设身处地地为客户服务。我想我没的真诚能打动那些同样善良的顾客的！

>二、打消客户对自己的抵触情绪——“哥们战术”

其实我们和客户之间的关系很微妙，需要我们用一些手法叩开客户的心扉，打消那一层隔阂。一般从刚开始打招呼就开始了。

我一般跟那些看起来像个学生并且性格比较开朗的客户打招呼都是：“兄弟，来瞅瞅华硕的笔记本？”语气较平常化,易打消客户对你的抵触情绪。

“嗯，我想看看五千以下的本儿。”

“看样子哥们儿你是学生吧，应该就是平时玩儿个小游戏，还要做做编程什么的吧。”

“是啊，主要是这些。因为咱们穷学生也没什么钱，所以我想的是还是弄个差不多的就行。”看出来他也基本上没打消了对我的界限了。“哥们儿战术”成功！

>三、高端机型的推荐——一分价钱一分货

很多的客户本来经济实力就比较强，这些客户不一定喜欢“性价比”高的机子。这时候我们就性该给他们推荐比较高端一些的机型。比如k40系列和n80系列都有t6500的处理器的机子，但是价位却差了一千多元。这个时候就应该从模具到主板统统做一个比较。

“其实这个东西永远都是一分价钱一分货的。您看这个机子的做工（给他指一些耳机孔或者是其他细节处），n80的机子的细节处理非常得当，表面非常平滑，而k40的机子就略显粗糙了。这个耳机孔周围是紧紧贴在模具上的，根本没有松动的可能。还有这个主板，同样的配置，主板从400多到3000的都有，您说是不是一分价钱一分货啊。”

这样讲他就会非常情愿地多掏出一千多块钱了。

>四、“欲擒故纵“法

再不了解客户的购买意图的前提下不要随便给他们推荐机型，甚至不能使劲夸华硕电脑如何如何的好。因为他们很可能是任务你是老王卖瓜，自卖自夸。这样他们是不会相信你的。

“我给您买电脑的过程中提一些建议吧，这个电脑不想我们大家想得那么简单。不只是单纯的把一些硬件的塞进这个壳子里，注意，我说的是‘塞’！要考虑它们硬件设备之间的搭配问题的。像一款高端的显卡再配上一个高端的显卡，您看着这个机子的配置相当强，但是它不一定考虑到了这样搭配的合理问题。因为笔记本是个整体，配置高了，给其他设备的压力就增大了。要是他要选择降低成本的话，那么这个机子你看的好，但是用是上就不一定好了。所以选电脑，您要看好这个机子的整体。问的时候一定要问清楚一点。毕竟买电脑不是个小事儿嘛。”

我没有可以让他选择华硕的，但是他应该已经完全信任我了。这姑且叫做欲擒故纵吧。

>五、转机型

关于“转机型”的问题。我想举个例子。

比如说，从k40e30in 1g 250g 带vista正版系统转到k40e30in 2g 250g 不带vista正版系统的问题。其实主要的争执还是在vista系统的问题。

我们可以针对不同的客户做不同的分析：对于很看重系统的人或者对于对电脑不是很懂的人（他们往往对于正版只是一味的迷信），就可以多宣传机子的原装内存上，对于它系统方面的缺点就可以忽略，甚至不提；或者是对于喜欢玩儿系统的客户（他们比较不喜欢vista，甚至根本不想用vista的系统）就可以跟他明明白白地讲这个机子在配置和系统方面的优势。

之后又了解到“转机型”的另外一个作用。

就是在客户在别处问到的机型，觉得价位不合适，还要去别的华硕店面问价格这个情况。其实这个情况是很常见的，而这个时候就可以给客户“转机型”了。因为很可能之前的推荐对于客户不是最合适的，而转到另外一个机子上（一般是比较便宜一点的机子）客户就会觉得很满意。这个时候就起到了“转机型”的作用了。

在销售过程中，不仅自己要牢记“转机型”这个技巧，还要想着千万别让竞争对手“抢”你的客户。要做到这一点就很难做到了，在考虑给客户推荐机子的同时还得想到竞争对手。

>六、幽默法

有时候在跟客户交流的过程中适当地开些玩笑是可以起到很好的效果的。

举个销售过程中的实例：

那次的客户是一个对电脑不是很懂的人。我感觉她对我说的东西有点一头雾水，她问了各种问题，比如“这个cpu到底是什么的好啊？”等等比较业余的问题，我就知道她对于电脑方面的东西理解比较模糊。我就说：“对于选电脑，应该先看的是它的处理器，因为这个处理器基本和人的大脑是一个作用的。你想啊，你问一个孩子怎么样，人家一定会先说，不错，挺聪明的。是啊，这个“聪明”在电脑里面主要就体现在这个处理器的处理速度上。所以您挑电脑还是主要看这个家伙，这个家伙要是好的话，那么您的电脑一定非常好用。而我给您推荐的这个机子是t6570的处理器，也基本处在一个中高档的这么个情况。”之后我又开始一一介绍显卡，内存硬盘。也基本上都用这种比较通俗易懂的话来说的，这种语气的有点就在于它有幽默感和易懂。

这样给客户的感觉就是你这个人比较可信，那自然在你这里买电脑的几率就要大很多。

又比如问“这个n卡和a卡到底是哪个好啊，它们是什么个意思。”我就说：“其实这两个显卡都差不多，不是很专业是分不出它们的差不多的。就相当于两个很聪明的孩子，都考了很高的分数，只不多一个在6-1班另一个 6-2班念书而已。”这么一说她就明白了很多了。

>七、适当玩儿玩儿文学

要是跟客户聊聊比较高雅的东西就会让客户对你留下比较深刻的印象。而且还能更好地跟客户交流。

有一次一个客户问到k40的机子。

她问道这个机子性价比挺高的，但就是长得又那么点难看。我就解释道：其实刚开始我也觉得这个机子不怎么好看，但是相处的时间久了，就发现它还挺内秀的\'。嗯……就相当于《红楼梦》里面的香菱，而你看那边那个f6，它长的好看但是太贵了，买上也不合适啊。那个f6就相当于那个晴雯。她听完之后觉得挺好玩儿的，还说，呦，你还看《红楼梦》啊，不错啊。我说还好吧，就是涉猎一点而已。

>八、“米饭馒头”法

我们跟客户的交流也可以用一些平常生活接触到的东西说事儿，这样可以缓和现场气氛，也能消除客户对你的距离感。

举例：

客户是一对情侣，他们想买一个台五千左右的笔记本。我给他们介绍了f81e81的机子。因为这台机子的性价比算是最高的，因为它用了t8100的处理器，价钱只有五千出头。因为他也是个学生，应该稍微节省一下是可以考虑多拿出100块钱的。我也是学生，所以我也这么认为。所以我给他推荐了一个高配一点的机子。

我跟他讲：“你会要是在吃米饭的时候吃吃馒头，就能把这台电脑省出来了！”然后这个客户就笑了，说：“我还是吃米饭吧。但是要是看到我喜欢的机子，就是吃米饭我也能把这台电脑买下来。”

第：推销自己

前面说过，实习一个是销售电脑，另外一个就是推销自己。不光是向前来买电脑的客户推销自己，也是向平时接触的任何一个人去推销自己。

一 实习让我们懂了更多的人情世故

记得有一次开会我说，你们说真心话，你们觉得实习累不。然后大家都说其实门店实习的确挺累的。光是在卖场站整整一天，更是因为别的因素的作用，挑战，竞争，适应和孤独。夏天说自己住在宿舍里面，整个楼层就她一个人；钟星说他所在的店里成天都不让他坐一小会儿；超建说他实习所在的店的店长整天不苟言笑；我还能看到我们的硕市生经常要去库房替店里拿货，扛着，提着，拽着……

我们的实习的确没有我们想象的那么美好，有时候我们甚至有点吃不消了。

但是实习就是一个接触社会的窗口，我们见到的仅仅是一小点。也许这就是这次实习教给我最多的东西——人情世故。

先说这样几个场景：

1、 地点：电梯口。时间8：25.

好多人在焦急着等着电梯，电梯们一开就蜂拥而上。然而终究还是有一部分人没上去，但是电梯里面的人却不耐烦的讲：别挤了，没地方了！

2、 地点：公交车站。时间19：00

为了在公交车上有个座位，我们特地多走了几步路到始发站去坐车。31路一来，一群人又是蜂拥而至。包括老人，小孩儿，妇女……

3、 地点：地下通道。时间18：30

一个学生模样的跪在地上，前面写几个字：求求好心人给1块钱买两个包子。有个年轻人看见了，说：大哥，你昨天不是在那边跪着呢么？

4、……

每天我们都能看到很多这种场景，不知道大家看到这些场景的时候心里面又什么感觉没有。冷漠？感慨？

我在公交车上就想，这些事情在这个世界上每天要发生多少？这个世界不会已经麻木了吧。说实话，这几天实习，每天都会遇到这些事情。而到最后我都已经不屑一顾了，

**优秀门店工作总结范文12**

伴着元旦的喜庆和春节的到来，20xx年的钟声即将敲响。首先，我预祝各位领导身体健康，工作顺利。回顾20xx年，在公司各位领导的悉心指导及我店各位员工的支持下，我由一名基层员工晋升为xx店长。在这里，我借此机会感谢公司各位领导对我的信任。现在我将一年的工作总结如下。

>一、经营状况 ：

从20xx年1月18号开业以来，总体来说很不理想，辛苦了一年，但是没给公司盈利，并且还亏损好多钱，这让我们很内疚 。

>二、经营方面

我们xx一共有5个档口，主打韩餐组窗口，凉菜组和小吃组让我们很头疼，多次让领导提出问题，有时我觉得无脸面对领导。每月营业额上下不稳定，但成本还算合理，效果不太理想。韩餐组和凉菜组，成本占55%以上，酒水和其它三个组成本占45%。在五，六，七，八月时，由于宗教协会和电视公布假肉卷时，对xx影响很大，肉卷成本上增300%，那时买的多赔得多，我和几位经理的协商下，我们去了附近几家xx学习观摩，在9月下旬对肉卷，人员，菜品做了调整。

1：肉卷从以前24元/斤到现在8元/斤，肉卷成本下降%60。

2：人员以前，前后37位员工现在25位，人员工资下降了%30，调整后，充分调动了员工的主观能动性，提高了其积极性和创造性，增加了员工的竞争意识，起到了良好的效果。

3：菜品调整的不太明显，(小吃组我加了，烩三鲜，八宝甜饭，蒸碗鸡等，凉菜加了酥肉，剁椒鱼，红烧丸子等)但效果不太理想。

为了让更多的人群知道女人世界，有一家韩式烧烤，我们每周游街发宣传彩页，效果还算可以，胡经理走进校园也拉来了很多学生，现在的xx%65的消费群体是学生。

>三、质量，卫生，服务方面

作为xx店长，我严格把关，对每个档口的出品按照标准严格执行。期间，我认真听取了各方面的意见和建议，总结每月出现的问题，并及时改进，确保就餐顾客的饭菜质量。

卫生安全方面 ，严格执行公司的各项规章制度，认真抓好食品卫生安全工作，杜绝了生熟不分的情况。确保水、电、气安全使用，同时，每天收档后自查和主管轮流检查安全卫生，预防各类事故的发生，做到安全忧患意识警钟长鸣。

服务方面我们现在做的是最差的，刚开业时人员充足，有前厅去北京学习人员，服务还算好，后来服务人员流动比较大，招不上专业的人员，导致服务下滑，最近我和外贸餐厅的前厅主管联系了，让她抽时间过来培训培训。

由于我初次接住自助餐，在成本以及一些细节方面做的还不够好，有待进一步的改进，在以后的工作中，我积极的向各店厨师长学习，争取做到让公司效益最大化，共同双赢。 在以后的工作中，希望各位领导多提宝贵意见和建议，大家共同进步、共同发展！

展望20xx年，在各位领导的指导和广大员工的支持下，我将以身作则，高度严格要求自己，带领员工为我xx提供精美的菜品和优质的服务，尽自己最大的努力，勤勤恳恳、尽职尽责做事，争取营业额再上一个新的台阶。

多关心员工生活，多沟通交流，在技术方面多做些培训工作，为公司培养有用的人才。积极的宣传公司文化，提高员工的职业素养，留住员工的心，让员工在公司感觉到家一般的温暖。

严格控制菜品成本，做到物料合理化使用，把好进、收、验货关，树立少要货、勤要货、不积压、不浪费的理念。做好每个档口的成本 核算，帮助员工树立节约意识。

我在家道餐饮部工作了一年多了，有辛酸，有喜悦，我感觉很充实，对我以后的生涯有很大的帮助，在此我想对家道的所有领导说声谢谢。

**优秀门店工作总结范文13**

会议时间：

会议地点：

会议人员：

会议进程：1、店面XX年工作总结（每个人都要小结）。

2、工作安排（公布销售明星、评选微笑明星）。

3、人事调整。

4、新一年工作计划。

5、培训学习。

一、XX年店面工作总结：

20xx年是忙碌的一年，同时也是收获的一年。这一年中有过汗水、甚至泪水，但同时也有过欢笑和愉悦。在忙碌中，我们都不同的感受到了工作的充实，当然，也有在别人的忙碌中，有忙里偷闲打发了自己一年的时间。

20xx年，我们的任务由20xx年的15万上涨到了18万，店还是相同的店，人还是大致相同的人，不过有的伙伴离开了，有的伙伴进来了。我们总在进出、调整更新中缓步前行。

20xx年，嘉禾市场的行业竞争同样残酷，不变的县城，摊薄的利润和不变而增强的`对手，我们面临了更多的困难和挑战。我们业务员的更换，今年可以用层出不穷来形容，这让对手抓住了不少的时机，逐渐蚕食了原本属于我们不少的客户，当然，这其中也有我们不少的自身原因。推销方式老旧、走访不到位、跟踪不及时、交接不到人、联系欠勤快，人情培养欠深入这种种原因都不同的制约了我们的发展。

20xx年，也是我们喜获丰收的一年，我们完成了2598000元的一年销售量，业绩实现了XX0%的增长。当然在成绩面前离不开大家的付出和努力，如果没有同舟共济我们完成的绝对没有如此精彩。作为店长和参与的一份子，我对大家的戮力同心感到由衷的欣慰和感谢。所以，20xx年，注定是属于我们不平凡并值得记忆的一年，因为我们在共同播种，共同收获。

20xx年，我们在看到成绩的同时，也必须审视这其中的得失，这时绝不是四海升平无所挑战的任可以马放南山放心睡大觉的时间。20xx年嘉禾的店子一家没少，依旧充满竞争和挑战，粥少了和尚依旧没有饿死。由此可见，没鱼仍旧有虾的存在，大家的竞争势必仍将长期持续。因而，鼓起勇气，打足精神这必须是我们每一位伙伴不能忽略和等闲视之的常态。我们要深入检讨自己的工作，自我寻找工作中的进退得失，总结经验，发现方法，要对得起自己，对得起自己所度过的时间。否则，得过且过，我们必将在浑噩和后悔中叹息自己的无所收获。

二、工作安排：

1.优秀员工：

三、人事调整：

1.办公区、体育区合并为一个区，由雷小沙代理柜长，曹玉娇为导购员，任务为14万。

2.学生区和生活用品柜，一楼展示柜台作为一个区，由钟露婷担任

柜长，周文静任导购员，任务为6万。

3.小店由李云、李海霞负责，任务万元。

4.曾艳调入一楼并兼任促销员，负责引导、宣传和顾客入门接待。

5.全红兵、刘修兵共同负责一个业务群体，任务万；刘晓东任务

万，侯清华2万。

四、20xx年工作设想：

1. 区域年终奖让员工选择是否与店面挂钩，如果挂钩，那么就必须服从工作以外的安排，比如应酬，如果不挂钩，店面年终奖总奖金不变，分配奖励给参与的员工。

2. 严格实行三月未完成任务的奖惩制度，该降级就降级，给员工以紧迫感和责任感，让大家均摊责任和压力。

3. 为提升业务积极性和整个店面对外的服务性，优秀员工评选与工作外的付出挂钩，鼓励参与，奖励付出。

4常年招聘，保持竞争，提高员工的紧迫感和责任感，让流动成为有机。优胜劣汰，把握规律法则。

5.加强促销，多搞活动，让下面的点带动上面的面的销售。

6.业务上公司加大对业务的扶持，不管是培训还是经费，增强知识，加深底蕴。

7.加强对业务的监管和巡查，促使业务员真正到位的送货与回款及拜访跟进。加强对店面管理，对于工作串岗，接待不经心，服务不到位，要坚决予以处理。

8.客服员要及时建立客户档案，一月一次，公司加强监督。

五、培训学习：

有两个人在沙漠中行走，他们是很要好的朋友，在途中不知道什么原因，他们吵了一架，其中一个人打了另一个人一巴掌。那个人很伤心很伤心，于是他就在沙里写到：“今天我朋友打了我一巴掌”，写完后他们继续行走。他们来到一块沼泽地里，那个人不小心的踩到沼泽里面，另一个人不惜一切地拼了命的救他，最后那个人得救了。他很高兴很高兴，于是拿了一块石头，在上面写到：“今天我朋友救了我一命。朋友一头雾水，奇怪地问道：”为什么我打了你一巴掌，你把它写在沙里？而我救了你一命你却把它刻在石头上呢?”那个人笑了笑，回答道：“当别人对我有误会，或者对我有什么不好的事，就应该把它记在最容易被遗忘，最容易消失不见得地方，由风负责把它抹掉；而朋友对我有恩，或者对我好的话，就应该把它记在最不容易消失的地方，任凭风吹雨打也忘不掉。”

**优秀门店工作总结范文14**

光阴荏苒，岁月如梭。xxx不知不觉在指尖悄然逝去，xxx年迎面而来。回想过去，面对眼前，展望未来!有进步的喜悦，亦有工作中失误的愧疚。xxx年仓库主管总结报告如下：

一、工作总结

1、坚持执行公司的早会制度，提高员工精神面貌;

为了提高工作效率，确保工作能按时、保质保量地完成，坚持开早会，对前一天的工作做总结，找出不足加以改善，并做好当天工作计划。

2、及时收发物料，并定期进行自盘;

督促仓管员对所管辖的物料及时的进行收发整理，并定期自盘，合格物料及时清点进仓，仓管员及时做好帐务处理。确保帐、物、卡的一致，使仓库账务做到日清月结。

3、坚持执行6S工作，做好物料的标识和防护。

4、调整物料摆放，实行仓库定位工作;了解各仓管员的所管区域物料摆放后，针对于仓储规划的不明确，做了一个相应的仓储区域规划整改方案图。

5、退供应商不良品的及时处理;

6、加大了物料的追踪工作;

xxx年即将过去，回想自己在这一年的工作，由于刚刚接手，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下两点：

一、存在的不足以及改进措施：

1、工作效率比较低：据调查，仓库工作人员每天都在不停的做事，其工作态度值得嘉奖，但错误也是天天都有，工作缺乏条理性。即“有苦劳，没有功劳”。 2、 仓库区域划分不明确，没有工作\*面图。部分仓库没有严格的规划，如：合格区，不合格区，待检区，退料区，呆滞物料区等。

二、解决方案：

1、对工作效率比较低的解决方案：对所有工作人员日常工作流程及工作方式进行全面梳理调整，并及时纠正错误，使得他们的工作方式及流程都能得到及时优化，简化。降低犯错几率，提高工作效率。

2、 对仓库区域划分不明确的解决方案：部分仓库必须重新整理：规划出合格区，不合格区。呆滞料区，报废区等。并做出每个仓库的\*面分布图。 四、xxx年工作计划 1、保证工作顺利开展;

3、建全仓库流程;

建全仓库收、发、存、管的业务流程，使每个人都可以按制度作业仓库流程，做到任何一个人都可以在短时间内接手本部门的任何一项工作。

4、仓库的整体规划;

5、实行A、B、C、管理法，做好物资盘点工作，确保帐卡物三相符;

A、B、C管理法是将产品分为三大类重点盘点A类物资(占仓库资产的70%)A类物资具有占资金大等特点，方便仓储人员盘点，可做为每月全盘点。

作为公司的职员，我不要求什么，我只要求自己做得更好，不断的在进步就好，我知道自己的能力有限，但是能力是一方面，态度是另一方面。只要我认真的工作，我相信我是会做得更好的!我希望通过我们的不断努力，把仓库部门建设成一个认真，仔细，富有工作激情的优秀团队。各部持续改进的结果，就是公司的发展!

**优秀门店工作总结范文15**

门店是连锁企业的支柱利润来源，门店的规范化运营管理，一直是众多企业的心中之痛……如何建立系统的门店运营管理规范，为门店的持续赢利奠定基础?我作为一名门店的店长，借此来谈谈我在门店管理中的一些经验和心得，主要有以下三方面：

首先，货架商品的陈列管理。所有陈列商品的大前提是要有清洁感，都要给进店挑选商品的顾客留有一种明亮、整洁、朝气蓬勃的印象。要保持商品的清洁，必然要保持货架、柜台及商品包装的清洁。其次就是商品的陈列，如地堆陈列、端架陈列、货架陈列等。地堆陈列：货堆如山，才能让顾客感觉到数量大的魅力，端架陈列：一般摆放的是品牌商品或者是季节性商品。季节性商品顾名思义就是要在特定季节中销售的商品，从而获得利润，同时带动整个超市的繁荣，此时我们必须用头脑和身体去感知季节性的变化。货架陈列：一般用来陈列品种繁多的商品，货架有很多层次，要注意商品的一物一签，品牌系列自上而下的排放，上货补货时要掌握先进先出的原则，新品的陈列，对于此类商品要“关怀倍至”。

其次，门店中层人员的管理。门店中层管理人员———领班，犹如店长的臂膀，他们应时时架起员工与店长之间沟通的桥梁。门店中层管理者必须提高自身素质和管理水平，尤其是要熟知和掌握日常考核标准和日常考核积分处理方法及程序、带动员工积极实施并做好业务辅导、考核反馈等重要环节的工作，使自己成为积极合格的考评者。其次，员工考核细则实施的关键，是门店负责人要高度重视，必须身体力行，严格地督促中层对员工考核的程序，并认真计划、组织实施，安排布置和检查，将此工作纳入门店中层管理人员的考核内容中。从而使得中层及员工的工作积极性和主观能动性进一步提高。

最后，如何提升淡季的销售业绩。淡旺季的交替好似季节之间轮换，在淡季中，怎样使得门店销售淡而不淡，淡中有升呢?可以通过对消费者需求的了解，并经过科学的营销策略来引导需求，进而扩大需求，才能够最终实现在淡季提升销售业绩。其方法是：首先，要改变经营的理念，树立“销售无淡季”的意识，和厂家及供应商积极联系，取得他们的支持。淡季的价格优势是吸引消费者的一大因素，打折、买赠，提高产品附加值等做法可吸引众多对价格反应敏感的消费者。其次，门店在旺季结束淡季来临之际，一定要注重与团购客户的沟通，对老客户做好前期的销售结算和后续的销售服务工作。再次开拓销售市场，挖掘门店潜力，发展新的团购客户，取得他们的信任并加以巩固，同时也是为了旺季更好地销售奠定了基础，扩大了团购客户的队伍。达到淡季与旺季销售共同提升的双赢目的。

**优秀门店工作总结范文16**

一 、本年度工作总结

XX年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一

点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的.技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二．部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工

作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高

三．市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。 在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，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。

四．20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理

制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

**优秀门店工作总结范文17**

1， 经验上的欠缺和阅历上的浅薄应该是个人最大的原因

了。这直接导致了工作上的事情处理的不顺畅，这里包括了人际关系的处理和对下属的管理。对于这方面的缺陷自己也很是懊恼，希望自己能在最短的时间内加强学习，提高各方面的素质，最关键的还是业务水准，尽早能真正的给公司做出实实在在的贡献。

2， 还是显得比较迷茫，方向不太明确，没能让自己抓住一个工作的重心。心里着急的我总是想着如何去促进销售，提高业绩。作为单店来说，似乎这是没错的，然而从公司的整个市场战略来看，我还是错了。大大的忽视了一个内部的管理和培训。“攘外必先安内”，蒋委员的话在一次回荡在了脑海中。之前还认为可以等人员齐整再来，可是没时间了，我们耗不起那个时间。虽然这事急不来，但如果没有迈出实在的步伐去前进，那么也只能永远都干着急。“磨刀不误砍材工”，切记，切记！至此，下阶段的工作会马上转为以规范管理，提高员工整体素质为主。

3， 思路不清晰，近来越发觉得自己在语言组织和表达上欠缺思考了，总是在中途产生短路的现象。不是说的没脑子就是说的很结巴！我想着最要还是自己的心态没有完全调整好或是很多东西根本就没有准备好的缘故。至此，以后说话务必要三思，说话不要太急，一着急就会被别人抓住弱点，自己也容易出差错。

4， 待人处事依然不够自信，总是怕出错，总是怕做不好。这真TMD的是难以原来自己的东西。其实很多事情还是大可不必如此的，我应该去学着坚持一些自己的东西。努力大胆去尝试去探索。有些东西不去做就不知道自己能做的多好，也不知道自己能有多大的能耐。但是，如果错了，还请董事长在严厉批评之外，多给我指点。我想现在多犯些不触及原则上的错误，把自己给暴漏出来，才能学的更多更快。不管对自身和企业都是有好处的。

**优秀门店工作总结范文18**

今年，销售部在公司的正确领导下，及公司各部门的鼎立支持下，开拓市场，以市场为导向。面对建材市场竞争激烈，原材料价格节节攀升的情况下，销售部全体人员抓住机遇，团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，为了更好地掌握一年来的工作经验不足，便于下年度销售工作的开展，特将本年度工作总结如下：

>一、xx年总体销售情况：

1、一二线: 实发：----------吨， 实收：----------吨， 磅差：-------吨

2、三线 ：实发：------- 吨 ， 实收：---------吨， 磅差：-------吨

3、合计 ：实发：----------吨， 实收：----------吨， 磅差：---------吨

4、外购 ：实发：-------- 吨， 实收：----------吨， 磅差：--------吨

5、总计 ：实发：----------吨， 实收：---------吨， 磅差：---------吨 其中一二线比xx年增长-------吨，同比增长率达-------%

6、xx年全年资金回笼----------元。

>二、加强业务水平，提高综合素质

销售部肩负公司产品全部的销售工作，责任重大，任务艰巨，销售部又是我公司企业文化窗口，建立一支能征善战的高素质销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要，“工欲善其事必先利其器”加强优质的服务，牢固树立以客户为中心的服务意识，全心全意为客户服务的经营理念，及时了解市场行业动态，诚实.守信对待客户，就必须加强业务水平的学习，提高自身素质的规范。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们销售部人员的`监督.批评和专业指导，为公司创造最大的价值和自我的增值。

>三、稳固老市场，开拓新市场

**优秀门店工作总结范文19**

转眼间20xx的脚步已悄然到来，我们又迎来了新的一年。回首20xx这是一个不寻常的多事之秋，在全国统一调控房地产政策的前提下，家居建材市场整体大环境都受到严重影响，同时也影响到人们的日常生活和消费习惯，也对商场的销售造成一定影响。公司领导根据实际情况及时调整方针战略，出台各种促销计划，以保障年度任务的完成。下面，本人就本年的工作做以下汇报。

一.一年工作回顾，移走三座大山

续约、招商以及清欠是今年横在我们面前的三座大山，也是今年工作的重中之重。20xx年3月份开始，我们便遇到了合同续约这一大难题，在整体大环境的影响下，许多商户提出撤场，让续约工作陷入困境。在最初的一筹莫展之后，在领导的指导下以及各同事的协助下，让我找到了方法，在大棒加糖的双重手段下各个击破，在商场不好好经营并宣扬负面消息的商的直接清场，比较配合并愿意与居然之家合作的商户给予优惠政策，分别找到瓷砖与洁具区签约的带头商户，以此来与其他商户谈判，箭牌、摩恩、安华、蒙娜丽莎、鹰瓷砖等撤场意向较大的商户最终签约正常营业。

在续约工作稍见成效后，紧接而来的就是撤场后空租摊位的招商问题，还记得那一段时间每一天都会给各个市场的经销商打电话，也记得电话中被无视、被嘲讽和话还没说完被直接挂断的尴尬，更记得成功约到商户前来看位置时的喜悦，功夫不负有心人，在领导的帮助推荐以及同事的共同努力下，恒洁卫浴、圣鲸卫浴、惠万家瓷砖进场，中宇洁具、九牧洁具、加西亚瓷砖调整到空租摊位，保证了一楼瓷砖及洁具区域正常经营。

每年的年底都是比较繁忙的，年底是每个公司资金回笼的最后阶段，商户欠费的催缴成为我们最大的难题。对此领导只有一个指示：不给我们交钱的人就是我们的敌人，我们要做的就是消灭敌人，每天电话催缴费用就成了我们最大的工作，与道格拉斯代理商东拉西扯，和TOTO负责人软磨硬泡，对博雅老板威逼利诱，目的只有一个就是清费。

这一年来在各位领导的关心，同事们的支持配合和通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，把洁具区空租摊位控制在一家并按时收取各商户租金等各项费用，基本完成了领导交办的各项任务。但如何做好楼层主管，对我来说依然是一个全新的课题。为此，我要不断学习，充实自我，做到干一行，爱一行，专一行，一方面要读好无字之书。还要虚心向领导，同事，员工学习。学习他们的专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事艺术等。同时在日常生活中坚持“多看，多听，多想，多做。”通过学习与实践的有机结合，逐步提高自身理论和业务素质.

二.工作中的经验与不足

我们的日常工作中与之打交道最多的就是商户，我们一方面既要有服务意识，为他们的工作提供方便，不推卸责任和工作，又要以身作则，不触犯公司的规章制度，主动承担该承担的事情;另一方面要刚柔并用，避免简单粗暴的管理方式。对于不同的商户，要学会用不同的方式，多交流多沟通。在今年的现场管理工作中，我深深体会到工作上的不足之处，在商户展员管理当中，部分商户展员出现逆反心里的现象，不能很好的配合商场日常活动，也反映了我们在工作中与她们的沟通与交流出现问题，不能很好的了解他们内心的想法。

另外，有效落实商场活动方案和促销计划，提升公司以及商户的销售业绩，也是工作的重点。加强与商户之间的沟通与交流，活跃商场气氛，营造更好的购物环境，以达到吸引顾客前来消费的目的。在过去的一年中，这一方面我做的还远远不够好。总结原因，一方面主要是由于我涉足建材行业时间较短，无法预计市场动向，不能向商户企划和负责人提供合理的建议和意见;另一方面，在公司制定出促销方案后，不能迅速有效的与商户。

三.对20xx的展望

1.加强店面管理，明确工作职责。对于20xx还残留下来的问题，在今年的工作中，要继续解决，不能放任不管。明确日常店面管理的主要内容，坚决杜绝违反公司规定的各项行为，以确保公司日常营业。

2.更加深入了解商品知识。在新的一年工作中，不仅仅要了解本楼层的商品知识，更要有目的的去了解其他楼层的商品知识，认真对待每一次的滨湖店大讲堂，丰富自己的专业知识，能够随时配合各个工作岗位，完成公司指定的任务。

3.了解学习商场各项促销活动方案的制定，并且主动积极参与制定过程。对于营销方面的不足，在新的一年，通过多问，多查，多想的方式，尝试制定营销方案，通过自己的积极参与，不断提高自己的营销水平，最终为公司提出有效的促销方案。

4.把握市场行情动态，做到未雨绸缪。还记得今年年初商户续约的时候所面临的压力，因为准备不足事先没有积累潜在的商户，在商户续约的那一段时间工作不能顺利开展，虽然最终在领导及集团的支持与帮助下度过难关，但是却给我上了生动的一课。在来年我要积极出动了解整个建材行业的市场行情，多与商户负责人及店面负责人沟通，把握每个商户的思想动态，做到未雨绸缪，把事情的发展控制在自己可把握范围之内。

20xx年马上就要来临， 居然之家滨湖店也即将迎来自己三周岁的生日，回想和居然之家共同走过的岁月，心中真是激动不已。为此，我向公司领导保证，在新的一年，我会为居然之家更加茁壮、健康的成长贡献我自己的微薄之力。

**优秀门店工作总结范文20**

销售是一个过程，得到一个客户联系方式，意味着客户愿意把你纳入到他的选择计划之中，这样就增加了成功销售的可能。卖场是收集客户信息最重要的单位，要加强卖场信息的收集工作。现总结如下：

一、在家具

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