# 体验馆店长工作总结(通用46篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-08-08

*体验馆店长工作总结1刚刚过去的20xx年，是我公司步入快速发展，各项工作扎实推进的重要一年，x药房在公司的正确领导下，经营和管理工作取得了骄人的成绩，产品销售收入一举突破200万元，达到225万元，创下历史新高，比去年增长160%。现将20...*

**体验馆店长工作总结1**

刚刚过去的20xx年，是我公司步入快速发展，各项工作扎实推进的重要一年，x药房在公司的正确领导下，经营和管理工作取得了骄人的成绩，产品销售收入一举突破200万元，达到225万元，创下历史新高，比去年增长160%。现将20xx年的主要工作总结如下：

>一、销售情况

20xx年产品总销售收入xx万元，是20xx年的倍，这些成绩的取得，除了我店职工的努力之外，和公司的正确决策以及公司各部门的积极支持和配合是分不开的。

>二、经营管理方面

1、平时注意对职工进行业务素质的提高，积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。

2、针对不同消费者，采取不同的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品介绍。

3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店的知名度。

4、及时统计缺货，积极为顾客代购新特药品，还提供送货上门服务。

>三、存在问题

1、医保定点药店的申请一直没有办下来，流失了很多客户。

2、会员卡刚开始实施不久，很多细节做的还不够完善，没使会员制度发挥更大的用。比如，会员价商品的推出没有形成长效机制，积分兑换的礼品单一等。

3、职工的专业知识欠缺，尤其是药理和病理方面，不能更好的指导患者用药，直接影响到患者用药的疗效及药品的关联销售。

4、店长自身缺乏掌握本行业最新动态，对外界因素的变化不敏感，不能及时调整经营思路。

>四、对今后工作的打算和建议

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。

2、为了扩大门店宣传，提升知名度，吸引更多的潜在顾客进店消费，可以有计划的进行社区义诊活动，如免费量血压、测血糖，健康咨询等。另外也可根据不同季节疾病的高发率在店内发放各种疾病的防控方法及日常保健小常识的小册子。

3、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，主动为顾客寻医找药，更好地满足不同顾客的需求。

4、组织职工进行业务素质培训，使职工的专业知识和销售技巧更能适应公司快速发展的需要。

5、通过学习培训使店长保持与时俱进的头脑，充分掌握行业动态和公司经营思路，更好地带领职工做好工作，争取在20xx年，使我店的经营情况稳步提高，创造出更大的效益。

**体验馆店长工作总结2**

20xx年马上接近尾声，我在今年工作中的努力也得到了回报，虽然有不足，但总体上来说，成绩还是可观的。店面里几乎每个月都能完成规定的任务。身为一个店长，我会严格要求店面员工执行公司规章制度，他们的稳定性也很高，店面里的员工工作时间最短的也是8个月。现我将20xx年的具体的销售店长工作总结如下：

首先要感谢公司提供给我这样一个很好的发展平台，之后更是用心栽培，在工作上会给予我以鼓励和指导督促。我学到了很多的销售技巧以及沟通管理能力得到提升。另外我还要感谢身边同事的积极配合，使得我们这个团队越来越有凝聚力，从他们身上我也学到了很多的东西。

我想我最重要的认识，就是对店长这一个职位有了深刻的了解，身为一个销售店长，无论是知识面还是社交能力都是不能欠缺的。通过这么久的销售和管理工作，我也有认识到自己存在的不足；

除了客观因素上的不足，我们在实际工作中还存在着问题，这些问题主要表现在以下方面：

第一：客户维护工作做的不到位，影响到了销售量。

第二：没有和客户进行很好的深入沟通，产品的价值没有清晰的推销给顾客，对顾客的想法和购买意图也没有了解。

第三：自身说服力和号召力还不够强，致使店面员工站岗不及时，工作责任心还需加强。

第四：对库存的销量没有及时关注，所以女装和男装销售比例一个是上升，一个是下降。

这些就是我在工作中存在中的不足，还希望各位领导给出批评和指导。

**体验馆店长工作总结3**

我在担任xx火锅的分店店长以来能够认真做好本职工作，承蒙领导和同事们的信任让我能够担任火锅店的店长，因此我得带领本店的员工做好各项工作才行，因此我在以往能严格要求自己并做好火锅店的经营工作，为了火锅店效益的提升导致我花费了不少心思，现对以往在火锅店经营工作中的表现进行以下总结。

一、重视对火锅市场信息的收集并与同行进行对比，有对比才能够逐渐认清本店和同行之间存在的差距，而且我也希望能打造属于本店的优势从而吸引更多顾客，所以我会做好市场信息收集工作从而加深对顾客的了解，明白顾客对火锅会产生哪些需求并反思本店是否做到这几点，诸如店内服务、环境卫生、价格高低以及味道好坏都是需要考虑的，根据这些因素打造属于本店的优势是我需要努力的方向，所幸的是在员工们的积极配合下让我能够做好这项工作，现如今本店已经拥有良好的口碑从而获得了不少顾客的认可。

二、注重环境建设从而让用餐的顾客对此感到满意，由于我很重视火锅店内的环境从而加强了清扫工作的力度，即安排人员多次对店内进行打扫并检查成果，无论是桌面的油渍还是地面的灰尘都是需要清理完毕的，而且还要考虑到顾客的用餐体验并让对方感到满意，尤其是店内比较忙碌的时候会出现餐桌擦拭不够干净的状况，对此我会反复嘱咐店员从而让他们重视这项工作的展开，即便再怎么忙碌都要先将上一桌清理干净才行，得益于这份专注的态度让火锅店获得了不少顾客的认同。

三、定期对店员进行培训从而提升他们的服务能力，我明白做好服务接待工作会让顾客对火锅店产生良好的印象，但服务水平若是达不到要求的话则会起到反效果，因此我每周至少开会两次来和员工们探讨这类问题，既要做好服务培训又要让员工具备对工作的热情，而且传菜速度和意外状况的处理能力也是需要得到提升的，由于我在担任店长职务以来便很重视这类问题，因此本店的员工都具备着较高的素质从而让顾客感到很满意，但今后仍需要强化这方面的管理从而促进整体效益的提升。

能够做好以往火锅店的经营与管理让我对此感到很满意，但我也明白想要保持目前的优势从而取得更好的发展是比较困难的，但我会牢记火锅店店长的职责并在今后继续努力做好本职工作。

**体验馆店长工作总结4**

光阴似箭，日月如俊，一晃20xx年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于2x年3月从四店调入一店，作为一店的店长，全面负责一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了华师大的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我最好的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售。怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出最大的贡献。

**体验馆店长工作总结5**

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的xxx，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用xxx%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成xxx%，销售单价虽然比去年是上升了xxx%，但整体条数只上升了xxx%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，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/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

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：

1、销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有xxx个，其中有xxx个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为xxx个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2、沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予xxx的解答。

3、工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。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。

4、xxx对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5、因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的xxx库存销量。22店从开业——xx月份女裤一直占比都比较高xxx%男裤只占xxx%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不xxx库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

xx年工作计划：

1、销售目标：

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2、提高团队团结和配合：

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，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店面的根本。所以xx年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3、要时刻xxx好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

xxx人员的培养：

4、店张蕊张青青以逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店李美霞：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的最高销售人员。所以xx年我强力推荐李美霞担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

对公司的提议：

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度xxx的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工?以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

**体验馆店长工作总结6**

张密斯，现xxxxxx亵服专卖店店长，处置亵服发卖行业多年；xxxx亵服连锁，秉持主顾第一，品质至上的准绳，朴拙存心效劳每位主顾，20xx年推出亵服体验馆更是为女性冤家量身订做的亵服购物体验，正在xxxx亵服体验馆里，正在这里，你能够随意看看，随意坐坐，看上爱好的亵服能够切身体验一番，正在这里，你能够喝杯小水，听听伙计为你经心预备的亵服常识，亵服时髦潮水，乳房保健常识，正在这里，你不担负，不压力，有的只是一份轻松，一份安静，一份舒心，xxxx亵服连锁专卖，让您体验纷歧样的程序柔情。

作为一个店长，她不克不及定位为匆匆销员或者工头，她的心态便是老板，若何培育这类心态，这跟公司的文明、体系体例有很年夜干系，这是办理艺术，士为良知者逝世，作为一个有义务心的店长，关于天天的任务细节，都要把稳，张密斯看成为一位亵服店长，处置亵服发卖多年，从最后平凡伙计，到厥后的储藏店长，再到如今的店长，据她表明，很年夜水平上便是心态成绩，心态决议统统。

正在办理的亵服专卖店，店面营运凡是分为三个时段。停业前除开启电器及照明设置装备摆设，率领伙计清扫店面卫生，还要召开晨会，内收留次要包含公司政策及当天停业勾当的发布与转达；前日停业状况的剖析，任务施展阐发的反省；培训新员工，交换乐成售卖本领；激起任务热忱，鼓动员工士气。别的，还要点货物，专卖店要盘点备用金和查对前日停业报表，传递公司。

正在停业进程中店长要重视如下任务：反省停业员仪收留仪表，收拾整顿工服，佩戴工牌；督导收银功课，把握发卖状况；把持卖场的电器及音箱设置装备摆设（专卖店）；备齐包装纸、包装袋，以便随时运用；保护卖场、库房、试衣间的情况整齐；实时改换橱窗、模特展现，商品摆设；留意踪迹可疑职员，避免货品丧失以及不测变乱的发作；实时自动帮忙主顾处理花费进程中的成绩；搜集市场信息，做好发卖剖析；收拾整顿公司公牍及告诉，做好匆匆销勾当的展开前预备以及完毕后的扫尾任务。

正在停业后要查对帐物，填写好当日停业报表，停业款查对并妥当保管，留好备用金。还要反省电器设置装备摆设能否封闭。根绝火警隐患，专卖店反省门窗能否关好，店内能否另有其余职员。货物方面，店长有权益对于公司的配货提出定见以及倡议，并有权益拒收有品质成绩的货物。

正在人事方面，店长有权益到场停业职员的雇用、任命的初选；有对于员工赐与嘉奖以及处分的权益；有权益解雇没有契合公司请求或者施展阐发卑劣的员工；有权益依据员工施展阐发提出变更、提升、升级、解雇的定见；有权益对于员工的一样平常任务施展阐发停止反省以及评定；有权益对于店内的突发事情停止判决；对于店内的货物分配有决议权。

作为店长，她总决了任务职责次要包含：

一、理解品牌的运营目标，根据品牌的特征微风格履行发卖战略。

二、恪守公司各项规则，履行下级唆使，实现公司下达义务。

三、担任办理专柜的一样平常任务，监视查核导购的任务施展阐发，实时反应员工静态，并对于导购停止培训。

四、担任清点、帐簿制造、商品交代的精确无误。

五、担任店肆内货物补齐，商品摆设。

六、帮忙主管处置与改进专柜运作的成绩。

七、帮忙主管与地点阛阓的相同与和谐。

八、按时按请求供给四周品牌正在阛阓的公关推行勾当。

九、理解四周品牌发卖状况，注销并供给天天店内客流量材料。

十、激起导购任务热忱，调理货场购物氛围。

**体验馆店长工作总结7**

伴随着已经远去的\_\_年，面对20\_\_年的工作，新的各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想。在这里，我从个人的角度谈谈自己20\_\_年要为工作所做的努力：

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，落实到每名员工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，充分做好宣传及布臵的工作。

4、做好大宗、集团购买的接待工作，做到一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5、知己知彼，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、可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

7、日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

8、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

9、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。

10、增加各部门、各兄弟店面的团结协作，创造最良好的工作环境，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

11、店内人员的培训工作，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到的高素质人才。

12、分明的奖惩制度，以激励和约束员工的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

13、各种合理的、能够利用的条件，创造、布臵良好的店面环境，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。

14、创造良好的外围环境，协调好与邻里、安防人员关系，减少不必要的麻烦。

15、经常总结，总结过往经验将没有做好的事情分析并且吸取教训找出原因及解决的办法;已经成功的事情寻找实施时的不足把这些经验投入到未来的工作中去，更好的运用到实际当中为将来做铺垫。

16、经常与我店周边地区相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的水电部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

不积跬步，无以致千里。点点滴滴，造就不凡，过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。在今后的工作中，我将不断加强个人修养，努力学习，努力提高工作能力，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立起良好形象。人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望领导给予指正，不吝赐教。

**体验馆店长工作总结8**

这一年过得真快，去年的年味仿佛还在眼前尚未消散，今年的漫长而又短暂的一年就已经将要落下帷幕，又要过年了，意味着今年的工作也要告一段落了，在这一年了，我对自己的工作成绩很满意，也感谢xx店全体员工的努力和对我工作的支持，xx店能有这样的成就，是大家这一年来共同努力的结果。在这里面我所扮演的只是一个引导者，最主要的功劳还是在他们这十多名员工身上，下面就是我这个xx的新晋店长这一年来的工作总结：

>一、总结情况，想出对策

我们xx店是我们xx房地产公司旗下的一家分店，也是业绩最差的一家店，自成立以来，从没来没有任何的重大表现，一开始还能勉强维持一家店面应有的业绩，特别是最近这两年，业绩直线下滑，有时间一个月都不会来一个客户过来咨询，业内叫骂声一片，都盼着我们快关门大吉，想着我们这个处于黄金地段的店面，店长也是早就辞职不干了，没人敢接手这个烫手山芋，虽然表面上看是升职加薪，成为了一店之长，但事实上却有着随时可能丢掉工作。我来到这的第一时间都是组织大家来总结自己的得失，为什么自己会在工作中遇到这样的情况，业绩一直下降。每个人都要发言，只有看清自己的去缺点，才有改进的方向。

>二、计划实施，逐渐回暖

>三、总结得失，展望未来

经过我在xx店这一年多来的整改，业绩已经是蹭蹭蹭的直线上涨，丝毫不比我们去年的十大销售店面差到哪里去，我觉得我们店很有可能在今年的年底入选十大销售店面，这一年算是我们xx店起死回生的一年，我们尽了自己最大的努力了，能有现在这样的成果，我已经很满意了，希望在来年我能再接再厉，为公司做出更大的贡献，我相信xx店的潜力不止如此。

**体验馆店长工作总结9**

不知不觉间，来到XX已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

>一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先从XX店的一名导购慢慢成长为XX店的店长，从一名小职工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下职工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

>二、在工作上主要存在的问题有：

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

>三、工作心得：

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是后半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

>四、工作教训：

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价A风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟职工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟职工好的前提下，也要让职工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的`地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

**体验馆店长工作总结10**

转眼之间，这一个月来的工作过去，我们酒店一直都是保持着好的工作方向，这一个月来大家都是非常认真，非常努力，大家保持这样的一个工作态度这非常的重要，新的一个月就要开始了，但是还需要正确的去对待工作，虽然说这一个月来的工作已经过去，有些事情一定要认真的去完成好，作为一名酒店店长，我也时刻在准备着我坚信有些事情是应该好好的去落实，这对我的感触真的很大，一个月来的工作让我也有一些压力，作为一名店长要做好的地方有很多，这是不能够怠慢的，需要认真的去面对待，对这一个月来的工作也需总结一下。

在工作当中还是要好好的去做好的，这一个月来的总体工作让我也受到了很多启蒙，让我知道作为一名店长要怎么去落实好工作当中的细节，这是基础的事情，上个月我们酒店的业绩还是非常的不错的，在工作当中大家的也得到了了很多的锻炼，酒店的每一位员工都非常用心的在做好这些，大家一起努力下我们共同营造了一个好的工作气氛，这段时间以来我们酒店一直都是用心在做好业绩，总体来说比前面几个月来的营业额都多了不少，我很是感激上级对我的信任，这一个月绝对是一个不小的提高，我认为有些事情是应该从细节做起的，这是作为一名店长应该去做好的事情。

考虑到了这些细节，我也知道了有些事情是应该认真去做好的，不管是什么时候都应该要考虑到酒店的利益，有些事情还是要做好足够的准备，在这个过程当中需要慎重，我作为一名店长就是落实好酒店的各项规章制度，分配好工作，让酒店的各部门都做好自己本职工作，相互之间配合这些才是非常重要的，有些东西是应该仔细认真，工作当中是没有任何的理由去触犯，要做到这一点是不容易的，在后续的工作当中一定要把握一个度，这是非常不容易的，我知道自己责任重大，有些事情是不能够抱着侥幸心理，特别是自己的工作，这一点毋庸置疑，我的工作是非常关键的，过去一个月来的大家共同取得了不错的成绩，这一个月来不单单是要做好相关的工作，还需要更加用心的去落实好细节上面的事情，接下来的工作我们酒店一定会进一步提高营业额。

**体验馆店长工作总结11**

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、x 月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训 一 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。

x 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 x 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。 二货品管理方面 1.在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。

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 3.强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收 银员操作的速度和准确度上也有很大进步。

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、x 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

一 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。

二 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。

**体验馆店长工作总结12**

尊敬的各位领导、各位同事：

xx年的工作即将结束，回顾这一年来的工作，我在中心领导班子的领导和各位同事的支持帮助下，严格要求自己，按照中心领导及自身岗位的要求，在加强学习、廉洁自律和服务保障等方面做了一些工作。现把xx年工作简要汇报如下，诚请各位领导、同事给予批评、指正。

>一、xx年学习情况

xx年3月，我由中心办公室又重新回到饮食服务部工作。

时隔一年多，国家相关部门和中心对学院饮食工作又有了许多新的要求。作为饮食部门的“领头雁”，我感觉到身上的责任与压力，时刻提醒自己必须要有高度的责任感、广阔的胸怀、强烈的服务意识和奉献精神，才能胜任这一角色。因此，在抓好部门日常工作的同时，我采取多种方式加强自身学习。

一是向书本学。认真学习了“三个代表”重要思想、《\_章》及十六届四中全会精神。

二是向电脑学。利用电脑办公设备，经常查xx高校后勤网，时时关注了解国家对高校饮食相关政策及各高校饮食工作的做法。

三是向同行学。各兄弟院校在饮食工作中的做法各有特点。

我利用云南省高校伙食专业委员会召开的会议及活动、利用与各兄弟院校的交往，与饮食同行进行讨论、交流，学习各兄弟院校饮食工作经验。通过学习使自己在政治素养和管理理念方面有所提高。

>二、工作情况：

xx年，饮食部紧紧围绕以中心签订的经济目标管理责任书，在加强内部管理、调整经营策略方面做了大量工作，取得了较好的效果。

(一)、加强学习、统一认识，营造良好的工作氛围。本年度召开27次部门工作会议，即使传达上级精神，提出要求。

(二)、加强日常监督，发挥食管委作用。通过食管委同学的参与，部门日常监督及宣传工作得到增强，学生投诉比上年有明显减少。

(三)、开源节流、增收节支突出：

1、灵活调整售饭时间，方便同学就餐的同时，提高就餐率。

2、拒收现金，增设临时餐券售票处，仅此一项就比上年增收6万余元。

3、投资万元建成两个冷饮店，使冷饮经营更加规范，同时经营效果明显，当年收回全部投资。

4、利用学院迎评契机，争取学院资金加强太阳能供热系统改造。大大降低燃油成本。同时加强节支工作，06年与05年相比，许多项目支出有明显减少。

(四)、调整食堂布局及食堂负责人，使食堂就餐面积、就餐环境、生产条件得到较大改善：1、对回族食堂、小吃店进行搬迁改造。2、租用红塔集团闲置房屋，改为学院第六食堂。3、更新、增置部分食堂设备。

(五) 、群策群力，共渡难关。xx年8月以来，食堂物资价格普遍上涨，给饮食部食堂经营带来较大压力。面对这情况，饮食部在加大采购力度、降低采购物资价格的同时与各食堂共同研讨应对措施，加强各环节的管理，减少浪费，确保学院食堂饭菜价格的稳定。

(六) 、齐心协力，为玉溪创建卫生城市做出贡献。

xx年，为配合玉溪市做好创建卫生城市工作，做为必检单位，饮食部在此期间做了大量工作，迎接了多个小组的不同检查。所做工作得到了检查组的一致好评，也得到了市\_门的肯定和表扬。

成绩已成为过去，下步工作更加艰巨。xx年学院将接受国家教育部的教学评估，做为学院的一名员工，我将以饱满的热情，积极投入到学院的迎评工作中，为学院迎评工作做出应有的贡献。

**体验馆店长工作总结13**

回首20xx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，在我们药店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行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，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药店。

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。

**体验馆店长工作总结14**

根据公司的需要，我目前担任xx一职，负责xx工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情;性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力;责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作;积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。

我自20xx年x月工作以来，一直从事xxx工作，因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟，并且我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要总结如下：

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。

公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。咱们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的xx人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。xx公司给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的xx店长，恳请领导予以批准。

**体验馆店长工作总结15**

店长与下面的营业员之间要有良好的沟通，把她们都当自己的朋友一样对待，不要一味的责骂，要相互信任，不要让她们对你敬而远之要，表面上服你，而内心在骂你。要做到以理服人，以行动感染人的“柔性管理”。作为“家长”，要做到店内大小事务，店长要知晓，不能让营业员自作主张，要做到有家长的威严。同时作为一店之长要当好店子的家，当好营业员的家，当好公司的家，让大家同心协力为店子的经营发展尽力。

我们店是20xx年9月份开业的，从开业到现在也有半年的时间了。我作为店长也经历了人生中特别的6个月，这六个月我收获良多。在店子的管理方面，货品销售方面有了我个人的些许理解。

>一、店子管理方面

我觉得作为店长不仅仅只是店长，也应该是朋友，还应该是“家长”。作为朋友，与下面的营业员之间要有良好的沟通，把她们都当自己的朋友一样对待，不要一味的责骂，要相互信任，不要让她们对你敬而远之，表面上服你，而内心在骂你。要做到以理服人，以行动感染人的“柔性管理”。作为“家长”，要做到店内大小事务，店长要知晓，不能让营业员自作主张，要做到有家长的威严。同时作为一店之长要当好店子的家，当好营业员的家，当好公司的家，让大家同心协力为店子的经营发展尽力。

>二、货品销售方面

货品销售方面我想从三个方面着眼

1、从货品质量来看：总结去年的货品有以下两个特点

①本身质量部过关特别是作为我们店高价位的129厚羊毛衫，尤为明显。例如20\_0249、20\_0250、20\_0245、20\_0248。表面起毛起球明显。

②做工不过关去年销售的229棉夹克，款式都还可以，但是做工很差。很多地方走线不直，有明显的不平，线头也较多。再就是129羊毛衫已有22件次品之多，比其余所有货品的次品总和还要多，其中出现有破洞、跳针、脱线等等一系列的问题。

2、从货品款式来看：根据顾客反馈总结有以下三点

①版型宽大尤其是49厚羊毛衫，尤为突出。99休闲裤裤腿也很粗大，并且99休闲裤工艺方面，我个人认为也有些许问题，当尺码达到35（包括35）以上后，在裤子口袋和裤缝出有明显的隆起，很多顾客都会因为这样而放弃购买。

②衣服颜色太复杂，太老气我们店主要的消费群体是28——58年龄段的顾客，他们都喜欢颜色简单一点的款式。像羊毛衫总有顾客提到想要板色，纯色系的。而这个消费群体他们倾向于年轻点的款式，从年龄上讲他们处于中年，但是我们店子的衣服款式与他们的预期还是有距离的。

③男包太正式，太死板了我们店消费男包的顾客一般是25——35岁之间稍年轻一个群体。来消费的他们一般都还没有建立明显的品牌倾向，他们的消费很具有偶然性。根据他们的年龄特点他们喜欢简单一点，皮面软一点的款式。他们可不想每天背着一个四四方方的方盒子上班。

3、从货品销售倾向来看：有以下两个特点

①高价位和特价货品比较好卖像羊毛衫元旦过后129和49（厚）的比较好卖；而鞋子199休闲鞋和99休闲鞋比较好卖，原来没有199休闲鞋时，179的就比较好卖；而皮鞋很明显的159的比139的好卖；399皮衣较299、229棉夹克好卖，而299夹克因为做工较229夹克好卖。

②中间码号好卖想鞋子39、40码号好卖，羊毛衫、休闲衬衣48、50码号好卖。以至于出现这个月盘点好多的款只剩下46、52的现象。特别要提到一点是399皮衣50、52好卖，甚至很多人想要54的码，所以在此我建议来年的皮衣能出些54的码，可以配货成2—3—4—4—2。

最后结合我们店我想谈下我们店铺货问题。我们店面相比黄石店较小。故而我们的铺货不能像黄石店那样面面俱到，所以根据这半年来的销售，我觉得我们店高价位的货品相当不足。从我们店的装修和摆设我个人认为黄石二店应该走精品高档的路线，多拿些高价位的货品，而以往的特价货品也不要撤，而中间价位的可适当撤换，像169休闲鞋、99羊毛衫、139休闲裤。要突出我们店的特色，不要让顾客觉得是进了一个比香港店小一点的“香港店”。

**体验馆店长工作总结16**

转眼间，20xx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。

20xx年对一洲来说，是有里程碑意义的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。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，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，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，创业更难！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。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。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，每个人的积极性自然也就上去了。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，真的不知道我们梧田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，超越梧田，可能已成为他们的口号了。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，加重医学知识的培训，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。

三、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，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

**体验馆店长工作总结17**

20xx年，本人凭着自己的热情和理想应聘于xx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xx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xx市场的征程。年初xx路北店的销售额每天仅xx余万元，经过一年的努力，市场终于打开，xx在xx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xx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xx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，xx有超市xx多家左右，竞争对手们把店开在了xx店的周边，面对这种环境，使20xx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20xx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xx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20xx年增长了xx%，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xx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xx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xx连锁的优势。汰换了不适合xx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，xx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20xx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。20xx年年度市消协、工商、报社在民意测验中，xx路北店被评为“xx市民最满意超市”。

**体验馆店长工作总结18**

20xx年已经结束，回首20xx年的工作，有硕果蕾蕾的喜悦，有与同事一起忙碌到深夜的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我项目组较好的完成了本年度的工作任务，看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。现讲本年度的个人工作总结如下：

>一、就本年度工作的完成情况汇报如下

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了20xx年秋冬和20x春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在20xx年的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市（重庆、成都、广汉、资阳…）的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解！

3、在公司的组织下，在20xx年9月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、20x秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往的三个系列即：精致商务（长销款）简约办公（畅销款）时尚商务（新潮品）等，使我们的产品定位更贴近市场。

1、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

2、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

>二、现将20xx年做个大概安排

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的20x春夏订货会样品开发工作！

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，x男装的明天一定会更美好！

**体验馆店长工作总结19**

钟表，可以回到起点，却已不是昨天。日历，撕下一页简单，把握一天却很难。转眼间，20xx年只有不到一个月的时间了！感谢这一年的尚不如意，这是下一年必须努力的理由。感谢这一年的辛苦，这是成长路上不可或缺的阅历。感谢接纳我工作的企业；感谢我的领导；感谢我的同事们；感谢我的朋友；感谢我的客户因为是他们的帮助、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作、更加努力工作！

20xx年，愿所有的泪水与挫折，成为过往，让我们进入新的一年一20xx年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，出来工作已过了6个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，确定了工作目标，特订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

>一、制定学习目标

学习对于销售人员来说至关重要，因为它直接关系到一个销售人员来说至关重要，因为它直接关系到一个销售人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力，我会适时的根据需要调整我的。学习方向来补充新的能量、专业知识、综合能力等，都是我要掌握的内容。

>二、增强责任感

增强服务意识，增强团队意识，积极主动地把工作做到点上，落实到实处，我将尽我的能力减轻老板的压力。

>三、坚持每天做好当日计划

一周一小结，每月一大结。多了解客户状态和需求，做到忠诚对待每位客户。

>四、与公司员工要有良好的沟通

有团队意识，每天多交流，多探究才能不断增长业务技能。

>五、要更加自信

自信是非常重要的，要经常对自己说你是的！你是独一无二的！拥有健康和乐观积极向上的工作态度才能更好的完成每天的销售任务。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是处理问题时，都得慎重考虑，做到能独当一面，这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的销售人员：

首先，要对自己所销售的产品非常熟悉，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些客户群体才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任，当然对竞争对手也不能忽视，要有针对性的了解对手产品的优势和劣势，在与客户介绍产品时尽量介绍自己产品的独特性，当然同行中存在的缺点与不足也不要恶意攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。其次，要进入角色，俗话说的好“做一—行，爱——行”，做什么事情都要有状态，更要有状态，还要有一定的承受能力，一步—一个脚印，注意细节问题，认真对待本职工作，上司交办的事——定要认真对待，及时处理。做到不拖延、不误事、不敷衍。

展望20xx年，我会更加努力，认真负责的对待每一笔业务，也力争赢得机会去寻求更多的客户，争取开更多的大单！20xx年，或许有些紧张，但我愿以百倍努力迎接你！20xx年。愿幸运与阳光洒满前程。

它山之石可以攻玉，以上就是虎知道为大家整理的5篇《店长工作总结》，希望对您的写作有所帮助。

**体验馆店长工作总结20**

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。

>一、主要工作情况

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，我从一名员工在美容院的搭理培养下，加上自己的努力，成了一名副店长，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，我成为了美容院加盟店的一名店长，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。

>二、员工日常管理

1、新员工作为美容院的重要组成部分，能否快速的融入团队、调整好转型心态将直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，正视角色转化，认识美容行业特点。使新员工在心理上作好充分的思想准备，缓解了因角色转变的不适应而造成的不满情绪，加快了融入团队的步伐。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并以对员工进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

3、结合工作实际加强培训，目的是为了提高工作效率，使管理更加规范有效。并结合日常美容院案例分析的形式进行剖析，使员工对日常服务有了全新的认识和理解，在日常服务意识上形成了一致。

>三、工作中存在不足

1、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

2、部门之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

3、培训过程中互动环节不多，减少了生气和活力。

>四、今后努力方向

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。

**体验馆店长工作总结21**

能够成长为餐饮店长的地步自然与以往工作中的努力分不开，而且也得益于领导的支持与诸多员工的认可让我在餐饮店长工作中有着较好的发挥，转瞬间过去的一年也让我停下脚步开始分析当前店中的收益究竟如何，实际上由于餐饮行业竞争较为激烈以及下半年食材价格上涨的缘故导致收益并不高，面对目前的严峻形势还是应该对今年的餐饮工作进行相应的总结比较好。

上半年由于加盟外卖平台以及推出的优惠从而达到了薄利多销的效果，虽然外卖平台的抽成较多却也为餐饮店起到了良好的宣传效果，除了让更多的顾客了解到自己的店铺以外还显著地提升了餐饮的销量，但是由于新店需要让出大部分利益的缘故导致营业额并没有获得较大的提升，尤其是新店优惠结束以后价格回升至原本程度以后得不到部分顾客的认可，但是能够通过这种方式推广餐饮店并获得部分固定的客源也是上半年的收获之一，除此之外自己在管理餐饮店的时候也会通过招聘大学生进行兼职的方式来减少开支。

下半年由于肉类食材的价格上升导致整体收益受到了很大的影响，实际上原材料价格上升导致大部分菜品涨价也是不得已而为之，但是由于大部分顾客对这种做法不理解导致下半年的营业额并不算高，采购食材导致的成本上升却难以通过售卖的菜品赚回利润，可若是通过减少分量来保持原有的价格又会给顾客留下极差的印象，所以在后续的餐饮工作中自己通过改善包装以及附赠下饭菜的方式来获得顾客的好感，前段时间餐饮店呈现营业额回升的趋势也意味着这样的做法是正确的。

对实体店服务的忽视以及外卖平台的差评也给自己带来了许多困扰，其中可以明显感受到许多新型的餐饮店对自身营业额造成了冲击，而且由于服务方面没有做到位的缘故也使得当前的生意受到了影响，所幸的是这种情况只出现于年初导致后来采取有效方针将其改善，另外则是外卖平台被恶意刷差评的状况让我推出了一些新的优惠，虽然在餐饮店的利润上有所下降却能挽回许多失去的人流量，面对这种不好不坏的结果只能寄希望于明年的餐饮店能够有着较好的营业额。

总结完今年平淡的餐饮店工作也让我发现自己在整体规划上存在着一些不足，所以在明年的餐饮工作中可以考虑培养助手分担压力从而排除相应的隐患，而且面对当前竞争激烈的行情应该继续保持薄利多销的策略从而在提升销量方面进行思考。

**体验馆店长工作总结22**

以下是作为销售店长的我在20xx上半年的工作总结。

>一、努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。

半年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名店长，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向老员工学习，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

>二、扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的工作中我会尽最大努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

>三、严谨细致，全心做好服务保障工作

作为销售店长，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从xx公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

>四、存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

**体验馆店长工作总结23**

转眼间，一年时间已经过去，酒店在这一年也有重大的转变，作为店长，这一年我在平稳中感受创新、在创新中感受发展，在发展中感受，今年我和我所在的行政部都有不可磨灭的记忆与不可复制的意义，在日常管理工作、企业文化建设、人力资源、质量检查、保安及外协等工作中收获颇多，所经历和的每一项工作都今后得以进步的动力，并为明年的工作奠定基础，并向各位和同事汇报一下今年工作思路，希望各位指正。

>一、工作总结

回顾全年工作，可谓得失兼具，做为饭店的股东及监理会，我所从事的工作和担负的责任也使的责任感与使用感，在酒店工作之前，我对行业可以说是很少，在到酒店后短短半年内，在各位和同事的帮助与协助下，我和工作都长足进步，当然半年内也了不少问题，但这也正为我的工作和个人成长足以依托的经验与资本，对个人与工作总结与分析，特把年工作总结如下。

1、工作成绩描述

⑴在半年中工作进步，在规范化管理和制度化建设上成绩。

⑵外协工作，为酒店打造外部经营环境奠定基础。

⑶人力资源工作进展，从人员选聘、员工培训到人力资源科学管理与调配上进展。

⑷质检工作进展，质量检查体系已。

⑸行政部工饭店整体工作运营基础性支持，与各紧密，为饭店发展努力。

2、工作失误

⑴短在内部管理中还有些不规范的地方，使工作整体受到。

⑵注重工作质量与，强调管理，对员工生活关注度，今后工作中会再与员工的沟通，地工作要求。

⑶培训工作系统性，在明年注意改进。

3、个人优势分析

⑴较强的亲和力，具备的管理基础，乐于承受工作，并能较快地工作环境。

⑵较强的学习能力，可以在较短内对新的知识融会贯通，并运用于工作中。

⑶控制能力、擅长沟通，对管理工作把控能力较强。

⑷工作细致性较强，善于从细节处工作，对工作大有进益。

4、个人劣势分析

⑴从事酒店业较短，在专业性上会。

⑵对自身性格所缺点的控制与把握应提升，应加工作中优势，尽量规避劣势，自身工作。

>二、工作计划

展望充满挑战接下来的日子，有许多计划正待一一去实施，有必要对工作的设计与规划，特将计划向各位通报，以期大家对我的计划建议与修正，并在计划过程中各位的与帮助。

1、总体工作计划描述

原则：以饭店经营发展为原则，一切工作原则。

两项工作：人力资源管理工作的提升与外协工作的。

三个核心环节：培训工作与经营管理工作紧密、适岗人员的招聘与选拔、安全工作的稳步提升。

2、工作计划

⑴自身职责，工作形象，为酒店发展奉献心力。做为酒店股东和监理会，我对酒店的感情与所担负的责任已仅是做为行政部人所应尽到的职责，我将要求酒店将每项工作到最细之处，协助总经理每一项政策措施，在酒店业绩也使自身长足进步。

⑵人力资源管理工作：行政部将把人员的招聘与培养做为的人力资源管理工作，从人才引进渠道、扩充人员上升空间、人员良性竞争，考核机制几工作，使人力资源管理工作体系化，在酒店内部一支竞争力的员工队伍。

⑶培训工作：的培训工作是酒店经营得以的保障，接下来我将从员工入职培训、专业培训、日常培训及管理者培训入手，建立完善的培训体系，让培训工作更到位。

这一年承载着许多人的梦想，带着信息时代所特速度向飞奔而来，明年，我希望可以在工作上进益优势、规避劣势、在职业生涯中学习领略更多人生风景。更希望工作可以在现有基础上更大提升。在XX年我和我的会苦练内功、提升、积蓄内力、扩充内存，把建设真正意义上的团队、优秀团队、专业团队！

**体验馆店长工作总结24**

转眼间20xx年已经接近尾声，这一年以来，在各级领导的关心和帮助下，和各位兄弟姐妹们的通力配合下，全体员工上下一心，心往一处想，力往一处使，我们美容院获得了业绩上的重大突破。我作为一名普通的店长，我为我在这种富有凝聚力的团队中工作感到自豪。

从事美容行业这么多年，我深知一个店长责任重大，我是从普通的美容师一步一步走到今天，这其中有过欢乐，也有过辛酸的泪水，有过顾客对我们的各种刁难，也有着顾客对我们鼓励的微笑。但是作为服务行业，我们必须要不断的尝试着成功和失败，只有这样，我们才能一起成长和进步，最终成为美容行业最优秀的服务团队。

20xx年我们美容院取得的主要成绩有，我们创造业绩300多万，平均每个月业绩将近10万，获得最佳直营店光荣称号，同时我们派遣了30多人次优秀美容师到加盟店给顾客提供帮助和服务，获得了广大加盟商的一致好评和认可。尤其是我们的最佳美容导师李花无论何时何地出差，都永远是最积极的，除了给我们直营店创造了高额的业绩外，也帮助我们很多加盟商获得成功，在这里让我们把最热烈的掌声献给他。

无论过去多么辉煌都已经是过去了，未来还有很长的路需要我们共同扶持，一起前进。在20xx年即将来临之际，我希望各位姐妹能够继续保持20xx年的优良作风，继续发扬“精益求精、止于至善”的工作理念，给广大顾客和加盟商提供优质的服务。在20xx年，争取我们业绩获得更大的突破，我们的目标是突破500万，大家有没有信心？

无论什么样的团队，工作都不可能十全十美，工作总结不是报喜不报忧的台面功夫，而是实打实的工作提升和升华的绝好机会。所以在做美容院年终工作总结的时候一定要敢于提出问题，发现本年度工作中的不足，找到解决问题的办法，只有这样才能在接下来的工作中更上一层楼。

**体验馆店长工作总结25**

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将20xx的工作总结作如下汇报：

>一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

1.根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2.定期及及时的做好竞争对手促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

3.做好会员基本资料的整理及定期跟踪，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动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的款式及店内的的优惠信息。

4.合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

>二、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1.推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任。

2.适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3.配合手势向顾客推荐。

4.配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5.把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6.准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1.从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2.重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3.具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4.营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

>三、努力经营和谐的同事关系

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

**体验馆店长工作总结26**

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满机遇与挑战的年已经过去，回首往事，年通过上级领导的帮助和指导，加之全部二十多名同志的注重合作及公司各部门的协调努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水平的提高，得益于以总经办各位领导的正确决策和各级基层员工的共同努力，明年要提高商场总体业绩及商场综合管理水平，发挥各级干部、员工优势，加强与狼共舞的竞争优势，争取使我商场的销售得到公司认知，在即将走过的迎来新的一年的日子里，看到公司蒸蒸日上的成绩，祝贺公司在一年里取得的成就与辉煌，不论是xx超市的整改，还是新型业态的形成，无一不在业界取得了较大的反响，盘点，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。一年多来，在公司总经办正确指导下，我先后组织了超市及xx专管员以上干部的学习、调查活动。通过这些调查，了解了我市流通领域现状及我们商场目前所处的实际情况，梳理了在新形势下推进商场建设的新思路；对潜在的危机有了更清楚的认识，增强了风险意识，为规避和化解危机，提供了有益的帮助，今年本着巩固优势，稳步发展的原则，总结如下：

>一、盘点工作

1、加强xx超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

2、完成对xx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。

3、完成对xx商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

4、对xx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。

5、配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

>二、个人问题

1、一年多来尽管在做好本人本职工作的前提下，但仍存在众多不足之处，一是理论钻研不够，不能将公司所有理念传达给全体员工，过去的一年，是零售竞争形式变化莫测的一年，明年也是，后年更是，面对形式，是商场需要做出快速反应的一年，但对我来说，熟悉环境及各项业务流程是最迫不急待的，应付日常事务多，卖场实践操作经验少，致使某些工作顾头不顾尾，不能完全将公司理念转化为实际行动和实践经验，工作时时限于被动之中，虽然对周边环培及竞争店作过调研，但仍然不能转化为竞争中的各项优势，各种理念的深度和强度还需加强和贯彻。<

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