# 门店工程工作总结报告(汇总33篇)

来源：网友投稿 作者：悠然自得 更新时间：2024-06-17

*门店工程工作总结报告1我单位自创建绿色饭店工作开展以来，在上级领导关怀和指导下，在各基层和广大员工共同努力下，创建工作取得了一定成绩，现就创建情况总结如下：>一、提高认识，加强领导创绿色饭店，坚持绿色管理是社会发展的需要，环保意识被越来越多...*

**门店工程工作总结报告1**

我单位自创建绿色饭店工作开展以来，在上级领导关怀和指导下，在各基层和广大员工共同努力下，创建工作取得了一定成绩，现就创建情况总结如下：

>一、提高认识，加强领导

创绿色饭店，坚持绿色管理是社会发展的需要，环保意识被越来越多的人所接受，已成为我国的国策，倡导绿色消费，自觉遵守环保法律法规，是每名饭店管理者的起码的理念和标准。为了提高意识，饭店领导专门召开中层领导会议，就创建环保饭店的`伟大意义进行讨论，经过讨论大家一致认为，创建绿色饭店是社会发展的需要，是我们饭店经营管理升华的体现，没有环保理念的饭店不是合格的饭店，不倡导绿色消费的饭店不是群众喜欢的饭店，也是不合法的饭店。大家认识统一后，为把这项工作做好，成立了以公司总经理为组长，饭店经理为副组长，各部门经理为组员的创建绿色饭店领导小组，就这样我们提高了认识，健全了领导机构，为搞好这项工作奠定了基础。

>二、制定措施，坚持做到“四不”

领导小组成立后，就如何开展创建工作，我们进行了认真分析、研究，根据我单位所处地理位置和周边环境，制定了以下措施：

①饭店卫生每天一清扫，三天一大扫，从厨房到餐厅，从客房到会议室，做到地净、窗亮、不留死角，工作服一天一换，客房被罩、床单一人一换，饭店副经理每天上班后，检查饭店卫生情况，并及时张榜公布，做到奖好罚差，将卫生工作纳入季评、年评考核项目。

②排烟、排污严格按国家标准进行修建安装，并请环保部门协助检查、指导，最后达到验收标准，哪一项达不到标准追究分管领导的责任。通过严格把关，我们饭店基本上做到了饭店经营不产生扰民问题不经营国家明令禁止的野生动物食品和制品，不适用白色泡沫餐盒和造成资源浪费的餐具。

>三、提倡绿色消费，杜绝资源浪费

在提倡绿色消费的工作中，对服务人员进行服务用语宣传教育，对就餐的客人，常用“您先用着，不够再点”提醒客人在用餐时注意节约。用餐完后，将剩余饭菜主动给客人打包带走。我们还常常对后厨和所有服务人员进行节约一滴水、一粒米、一根菜的教育，使大家在自觉发扬节约精神的前提下，宣传节约倡导绿色消费。

>四、扩大绿化覆盖率，创造迷人美丽的饭店环境

在创建绿色饭店过程中，为了给饭店打造一个美丽的外部环境，我们发动饭店全体员工，从山上移来柿子树、香椿树，从外地买来冬青、花苗进行栽种美化，在创建活动中，大家不怕苦、不怕累共种树70余棵，冬青一千余棵，花苗一千余棵，有利的推动了绿化覆盖率，改变了饭店周边环境，为创建工作做出了贡献。

**门店工程工作总结报告2**

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。

**门店工程工作总结报告3**

不仅要有较强的专业知识，还应该具备良好的沟通交流能力，和客户进行交流，从而避免客户对公司的不信任乃至对企业形象的损害！

本文整自常清洛老师《年度店面总结》

以上数据仅供参考，可根据实际情况填写

更多家装店面管理干货，尽在六甲中！

结合20xx年售后维修总体运行来看，售后部基本实现在年初拟定的计划，客户的的承认是对我们工作的鼓励，批评建议是对工作改进的方向，为了更好的完成工作，总结经验，现对售后服务总的工作总结如下：

**门店工程工作总结报告4**

20xx年以来，认真学习《药品管理法》及《处方管理办法》和抗菌药物的合理应用，并利用业余时间进修学习，不断提高业务水平和技能，爱岗敬业，同心协力为患者服务，虚心向同行学习专业知识，及时妥善处理工作中出现的临时性问题。药品摆放整齐，严格管理毒、麻、限、剧及贵重药品、定期盘存，协助财务部做好药品经济核算工作，发现问题及时查找原因，研究处理并及时解决。摆药室和药房是一个整体，每个人就像一个零件，全体齐心协力，互相配合，互相帮助，保质保量的完成了上级交给的各项任务。

现将一年来药房的工作总结如下：

>一、完善工作流程，提高工作效率，方便病人和医院相关科室。

药房时直接面对病人和护士的重要窗口，如何方便病人及医院护士，如何提高工作效率，是药房工作的重点。为了更好的完善药房工作 ，提高工作效率，在满足病人和护士的要求前提下，首先做好和病人及护理人员的沟通，科室人员将处方快速又准确的.调配。

>二、做好药品计划、药品盘点工作。把每一项工作做实、做细、且一丝不苟，为下一步的工作展开打好基础。

按照保证临床一线用药的要求，根据销售情况做好药品的定制计划，按时上报和定制，满足临床科室药品供应的需求。在这一年里，药房能很好的做到药品的供应。并把到货的药品及时准确的入库。药房每半年盘点一次，做到账务相符。

>三、做好药品的管理和养护。

每次收到进货药品后，认真做好药品的查对和验收，做到近效期的药品不收，不入库，不合格的药品不收。严格按照“先进先出，近期先出”的管理原则，做好药品的销售及养护，确保药品的质量，同时努力做好合理用药的工作，完善治疗方案的实施，努力提高，各项业务水平，更好的加强药品的管理，使药品质量得以保障。

>四、>加强业务学习，努力提高服务质量。

日常工作中加强药物知识的学习，特别是临床出现的新药物。严格按照《医院处方管理制度》《药房调剂工作制度》《药房调剂职责》的规定调配药品，坚持“四查十对”，严防差错处方的出现。更好准确完善的做好窗口服务，做到耐心、细心、全心全意的为患者服务，在不断的实践中提高自身素质和业务水平。

>20xx年的工作方向：

在新的一年，药房工作人员，全力配合医院相关科室，继续改善服务态度和提高服务质量，加强业务学习，增加新知识，更好的为广大患者服务。

**门店工程工作总结报告5**

20xx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x销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏x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x经理和xx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x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。

一、>存在的缺点

1、对于x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。

2、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xx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。

二、>下面是公司20xx年总的销售情况

1、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。x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x个，加上没有记录的概括为x个，八个月x天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量x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，xx汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

2、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x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x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x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x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。

>三、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。

4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，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。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**门店工程工作总结报告6**

20xx年我部在伴随着xx飞速发展的基础上，也在紧张有序的完成了广场的室内工程的改造、维修工作及电气设备的改造、更换任务，保证了所有设备的正常运转。现将我部20xx年的工作总结如下：

>一、加强员工思想道德教育，做好岗位培训工作

企业的发展必定要有一支过硬的团队，这就要求公司上下至所有员工都要尽心尽力去推动企业，所以，思想道德教育必不可少。我部在每周例会上除了总结工作以外，还对企业的长远规划、个人的发展空间做具体分析，让员工切身体会到自己是企业的主人，在自身岗位上不仅要尽职尽责还要在工作中不断学习、总结，将设备彻底学精学透。除

会上以外，领导针对每个员工进行思想道德教育，并针对个人身上存在的缺点加以剖析，使员工深刻认识到自身不足，在日后大半年的工作中逐步改掉自身存在的问题，形成良好的工作生活习惯，使工程部上下思想更加统一、团结、一致，促进了本部门工作顺利开展，奠定了以学习为基础，工作中以剖析自身为已任，从而使工程部在20xx年中有了飞跃性的发展。

今年我部在学习“提升能力、提升标准、提升效率”要求的基础上，还增加了“注重细节”，在提升整体技能的同时，主抓设备维修过程中的细节，领导在各项会中也非常注重对设备细节的维修，往往发生重大事故都是由于对细节的疏忽所造成的，在维修中，一台设备发生故障，我部人员要将其他设备进行检查，发现类似故障，同时解决，避免了许多相同故障频出的问题。这些都是通过在工作中不断学习，总结，相互探讨，相互促进，这与领导经常在会上会下要求员工抓细节重分析是分不开的。

>二、对一零年工作的具体回顾

⑴要使xx集团在我市得到得到合理发展，要把企业做大、做活、做优、做强，首先要给顾客创造一个新鲜良好的购物环境。配合商场改造，原有超市旧地面砖显得暗淡无光，不能够突出商场现代化的整体气息，按照公司领导的要

求进行整改，更换地下一层超市地面砖，将各区整体划分与主通道有明显的分界线，仅用了一个月时间全部完工，更换及修复面积达3000平米。一楼门厅100多平米的白色地面砖由于客流量多造成地板表面多处划痕，经领导指示在夜间将其全部更换。改造完成后将楼内主通道墙壁地角线两侧全部用油漆粉刷，解决了墙皮脱落现象。

⑵今年，随着商场的发展，将优化电力资源、节约电力资源、整合电力资源，使用电更加合理化、规范化列为商场内电力优化的重点。商场布局改造的过程，也是电力资源优化的过程。经过调整，将各个商场厅内的旧格栅灯具换成节能美观的格栅灯。今年共改造节能灯具600余套，还在各楼层的主要位置增设了停电后的辅助照明设备，停电期间商场有了短期照明。各个节前将各商场及超市所有灯具进行整体维修，更换镇流器及灯管，保证了商场照明的合理使用。

⑶xx林园路店配合消防部门对商场内的消防设备进行整体改造，严格按照消防要求对主通道楼梯改造加宽，增设消防补水箱，对消防联动系统进行发行及维护，改造冬季供暖电加热锅炉，并对整个供暖系统进行维护。

⑷去年供暖期间，商场内供暖主管道大面积出现沙眼，跑水现象频出，说明管道严重腐蚀，存在重大的安全隐患。今年夏天经我部工作人员实地勘察、研究、测算，用最短的时间，最快的速度，最省材料的方法重新跑管路与供暖口对接，废除旧管道，解决了主管漏水问题。

⑸在xx及林园路正厅门口新增电子显示屏，用来更新商场的促销信息，使顾客一进门口就能了解到商场所有促销信息，方便了顾客购物。及时修复楼内电子监控系统，改造超市收银台，防盗器。

>三、在工作中节能降耗

⑴广场的改造工程需要的费用非常大，所以在施工过程中最注重节约每一项费用，在建筑材料、工人工资方面为减少公司的资金压，领导亲自与施工方

**门店工程工作总结报告7**

工作的第二个周末，感触颇深。从熟悉商品的陈列位置到现在的对商品如何宣传推销出去，自己觉得经历了许多曾经不曾有的经历。

对于商品的陈列，当顾客使用固定的老牌子时，他们通常直接去商品所在的`位置，然后由我们直接帮其带到前台买单即可；第二种是顾客会指明婴儿所需要食用的某个阶段性的奶粉牌子或者尿不湿及其他产品，这个时候你就需要在你大脑中，将所储存的商品所在的陈列位置搬出来，在最短的时间内将产品送到顾客手中；第三种是顾客在对产品不了解的情况下让你给与介绍，给他做一个客观判断，让他有意识的有选择性，去购买自己所需要的商品，这个时候，最重要的便是我们本身要对产品有一定的熟悉度，在介绍的时候面对顾客不会哑口无言，避免一问三不知的现象，这也是我所认为对于我们这些刚来的实习生较有难度的事情。

现在开始的是在熟悉商品的陈列位置的同时，我们要慢慢学会如何让商品顺利的推销到消费者手中,这是一个门店所在的精髓。在推销商品的过程中，我们要与人为本，将热情的工作态度时刻保留着，与消费者交谈时要让消费者感受到我们本身的亲和力，及一种可信度，这是推销的前提，只有这样，消费者才放心的去相信你，去消费。

可能工作的开始多多少少与消费者交流，会担心自己对商品知识了解不够，而引起少许的慌张感导致讲话不流畅，但现在自己多少可以避免这些不必要的场景。

**门店工程工作总结报告8**

光阴荏苒，时光流逝，在这辞旧迎新的日子里，回顾这一年来的工作，我在公司领导及同事的支持与帮助下，凭着自己的专业基础和工作经验，按照公司的统一布署和要求，紧紧围绕xxx建设项目，以低耗、高效、保质、按期的目标全面履行工程部管理职能，在工程管理工作中认真负责，勇于创新，协调配合，真扎实干，千方百计确保全年各项既定目标实现，较好完成公司下达的各项任务，工程部的全面建设也跃出了一个新的台阶，现将20xx年的工作情况简要总结如下：

>一、全年的工作任务完成情况

年初开始接触地源热泵，对于我来说这是一个机遇更是一个挑战，而我更重要的是迎接这样的挑战，为此，我利用业余时间收集和更深入地学习地源热泵的相关知识资料，以巩固我的专业知识来应对挑战。为桩基施工单位及监理单位的招标工作开始做准备工作。经实测道路标高不符，规划提供四线图与宗地实际测绘的数据有出入，后反映给设计院，设计院以实际测量数据调整了总评。拟定监理单位及桩基单位的补充协议及土方平整合同。

配合xxx申办施工许可证，在申办前期，我对各项申办工作进行一个全面的了解和研究，熟悉其中关键环节的政策和法规。解决施工现场的临水、临电问题。由于xxx场地平整工作时间紧张、工作量大，于是我抓紧安排现场土方平整的各项工作，采取压茬作业、环环相扣、整体推进的办法，适时做好上下环节衔接工作，以确保桩基施工正常开展。在桩基实施过程中因地质条件复杂，管桩设计长度不符实际地质要求，我组织人员重新进行地质勘察，克服了没水、没电、没施工暂设等困难，协助勘察单位按时完成了地质勘察任务的同时，也保证了桩基工作的顺利进行。

由于基坑支护及土方工程的工期紧、任务重，除了白天，施工单位要进行大量的夜间施工，为确保施工进度，我经常在冬天的夜间、雨天等不利自然因素的条件下到现场跟进施工，昼夜跟踪，为施工单位协调解决随时遇到的问题，同时也为土方工程工期的主体工程提前开工创造了条件。由于施工中涉及事物繁杂，我自项目开工后没有休息过一天，每天都得晚上9点以后才离开现场，放弃了节假日休息的机会，始终坚持在现场及时协调解决施工中遇到的各种问题。

>二、加强自身学习，提高业务水平

经多年的工作经验累积，我感到自己身上的担子很重，也深深感觉到学习的重要性，只有不断保持和提高个人的工作学习能力，才能拥有持续不断的战斗力和工作创新能力。这一年来，我努力拓宽个人的知识面，加强对房产专业和相关法律常识的学习，加强对房地产发展脉络和走向的了解，以及了解周围环境、同行业的发展，深刻理解公司的统筹规划，对公司的各种情况做到心中有数。未来一年，我把学习继续列为工作的一个重要计划，提高个人的实际工作能力和专业素养，以适应时代和公司的发展，为公司的发展贡献自己应该有的力量。

>三、力抓xxx项目工程质量

xxx项目是重点工程，因而抓好工程质量尤为重要。我在管理上始终贯彻坚持“开挖即雕刻”的精品工程理念，全面实施精细化、科学化管理，认真落实质量创优的各项措施，精心做好每一道工序，抓好每一个环节，严格监督，严格把关。在协助工程监理公司工作的同时，逐渐形成我们自己的工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将xxx项目建成为xxx工程。

>四、完成xxx项目基础工程

为了顺利完成xxx项目的主体工程，尤其是主体施工阶段地下室及防水层的施工，考虑到xxx多雨的天气，以及提高公司的资金利用率，节约公司资源，如在工程的施工过程中利用小井点降水等方法克服了地下水位高、雨季施工等困难问题来顺利完成基础工程。

回顾这一年来的工作，虽然取得了一定的成绩，得到了公司领导的肯定，但这些成绩的出现离不开公司领导的支持和帮助，离不开各兄弟部门的鼓励和协助，离不开工程部团队人员的辛勤努力，总结成绩，我依然看到有很多不足的地方，如增强现场管理经验、更好地提高公司的资源利用率等等。成绩的总结只是让我更客观地面对实际的工作情况，也更鼓舞我以及团队成员再接再厉，在明年取得更好的工作成绩，与公司共同进步、共同成长。

**门店工程工作总结报告9**

光阴荏苒，时光飞逝，不知不觉在忙碌中我们又走过了一年。20xx年已离我们远去，新的一年又向我们走来。过去的这一年，是忙碌的一年，也是充实的一年，忙并收获着，累并欢乐着。回望走过的日子，虽然感慨良多，熟知有总结才有提炼，吸取经验才能提高。对于13年的工作表现，有值得欣喜的地方，同时也有着许多不足之处，现将主要情景总结如下：

>一、思想>情景

刚刚迈出大学的校门，走入熙熙攘攘的社会，迷茫中蹒跚前行。来到公司的这半年来，我坚持始终严格要求自我，勤奋努力，不断学习，尊重领导，团结同事，时刻牢记公司制度，尽自我最大的努力，使自我在平凡而普通的工作岗位上努力的做好本职工作，尽自我最大的努力为公司创造财富价值，同时，也为自我带来宝贵的人生财富。

>二、工作>情景

在这半年中，我与李经理、赵明贵、柴斌到了三道沟的工程现场。

首先，在此之前我对工程的理解仅仅局限于书面，对于实际现场的情景一窍不通。反映在具体工作中就是施工环节和工艺流程都不清楚。在李经理的帮忙下，渐渐地学会了很多东西，并将其运用到了具体的工作中。

这半年对刚步入社会的我也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。十分感激公司领导给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习、不断的提高，提升自身的素质与才能。为此，我也充分认识到自我既是一个管理者，更是一个执行者。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”仅有理论联系实际，不断的在实践中学习理论，提高业务水平；才能更好的为工程技术服务，仅有多动脑筋，研究问题全面，提高管理水平；才能更好为工程管理服务。

初到三道沟，我在李经理的带领下进行了三道沟工地施工现场的土方开挖回填、测量、放线等工作。在这个工程中，让我体会到了万丈高楼平地起的正真感觉。在工程进度和质量来说，前期因为设计院图纸疑问回复等拖延很长一段时间，施工总进度计划被一次又一次打乱又一次又一次被迫调整，前期大面积的土方开挖，导致先前组织的流水施工无法进行，导致平行施工所带来的周转材料过大。并且在具体施工过程中，由于粗心大意，造成承台位移、尺寸不够，柱位移等情景，一再浪费人力物力和时间。并且由于专业知识不够扎实，很多方面不能做到面面俱到，从而有些一次能够完成的事情需要反复多次。最终，因为个人惰性问题，有些事情不愿意多次审核，造成了返工等一系列不该出现的问题。

再次，就是配合其他部门及同事完成相关工作。

众人划桨开大船，众人拾柴火焰高，“众”字就预示着我们众安公司的每一位员工要万众一心、团结协作，相互配合，仅有大家相互协作，上下一条心，才能提高工作效率，才能让我们在未来的社会竞争中立于不败之地。

一年来，做了必须的工作，但距领导和大家的要求还有不少的差距，经过总结一年来的工作，也找出工作中的许多不足，主要存在于工作实践经验少，对于工程建设过程中突发的部分问题不能灵活解决等。20xx年对我来说，将又是一个崭新的、更具挑战性的一年，无论在工作和生活中对我来说都是十分关键的。

所以，在新的一年里，我将继续深入现场不断学习和实践，在现场不断增加自我的经验和见识，我必须更加务实、努力工作、做对的事情比把事情做对重要，争取使自我的业务水平提到一个更高的高度，加强工作职责感，与公司共同提高、共同成长。我相信，有志者事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；苦心人天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。

**门店工程工作总结报告10**

虽然取得了很大进步，但仍有许多不足之处：

1、缺乏经验和沟通

我比较喜欢直接沟通，不善于拐弯抹角的表达自己的意愿和工作想法。在以后的工作中，我想加强自己的沟通能力，努力及时提高自己在工作这方面的能力。

2、头脑不够细致，缺乏创新

我对工作很谨慎，养成了做事前先问问题，向别人学习的习惯。这是好事，但是会有一定的负面影响，就是我缺乏创新意识。

以上列举的不足是我认为工作中存在的问题，需要自我反思后改进。我会努力改进自己的不足，争取在以后的工作中取得更好的成绩。

**门店工程工作总结报告11**

⑴经济头脑有待进一步武装。对新型的产业项目敏感度不高，经济头脑有待进一步武装，创新力有待进一步增强，以开发出公司新的发展项目，寻求新的利润增长点。

⑵市场开发能力有待进一步增强。对市场的判断能力和运筹帷幄能力有待进一步的学习提高，这需要不断地加强理论学习和市场经验积累。

⑶管理水平有待进一步提高。管理工作中的整合力和执行力有待进一步提高，才能够利用现有的场地资源创造出新的产业项目，提高工作效益和效率。

回顾20\_\_年的工作历史，有硕果累累的喜悦，有与同事合作解决关键问题的艰辛，也有遇到困难和挫折时的忧郁。总的来说，这半年来我们取得了很大的进步，工作情况总结如下：

一、门店工作回顾

1、在我店全体员工的共同努力下，我店完成了公司交给的任务，店内的销售额和员工的整体素质得到了阶段性的提升。现在，我们商场的整体水平正在稳步发展：

人员：整体素质大幅提升;

财务：账目清晰、准入明确、透明、规范;

事情：最好是处理好客户情况，退货换货，和供应商保持稳定的关系。

2、其他已完成的工作

(1)认真执行和完成上级领导的决定，对员工进行思想教育，每天召开例行交接会，安排好大家的工作。

(2)妥善处理客户投诉和服务工作中的各种矛盾。在紧急情况下，员工应该始终保持专业，因为我们的言行不代表个人，而是公司的整体形象。

(3)在加强理论学习的同时，要注意更新知识结构，努力在工作中学习，在学习中工作，不断提高，不断探索，这样才能更胜任自己的工作。

二、工作中的不足和需要改进的地方

虽然取得了很大进步，但仍有许多不足之处：

1、缺乏经验和沟通

我比较喜欢直接沟通，不善于拐弯抹角的表达自己的意愿和工作想法。在以后的工作中，我想加强自己的沟通能力，努力及时提高自己在工作这方面的能力。

2、头脑不够细致，缺乏创新

我对工作很谨慎，养成了做事前先问问题，向别人学习的习惯。这是好事，但是会有一定的负面影响，就是我缺乏创新意识。

以上列举的不足是我认为工作中存在的问题，需要自我反思后改进。我会努力改进自己的不足，争取在以后的工作中取得更好的成绩。

三、工作面

1、了解员工

2、了解现有规章制度的执行情况

3、完善规章制度，听取员工意见和建议

4、明确对员工的责任。工作分配已经到位

5、让员工知道我尊重我，不怕我

6、了解消费群体和客户之间的沟通

人生有几拍。在未来的日子里，我会用我的勤奋和智慧，把我的想法变成行动，画出未来的蓝图。希望领导给我正确的评价，给我建议。

**门店工程工作总结报告12**

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。

**门店工程工作总结报告13**

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

光转瞬即逝，不知不觉的度过了20-年上半年，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，放下包袱，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，半年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-x会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩

上半年总体任务--，实际完成-x，完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，完成任务的同时超额24%，其他几个月均在--左右，后来柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，上半年，二线品牌完成了销售任务的96%，因后来-x撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动

-x举行大型促销活动，连续8天，总体任务-x但我们只完成了-x多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训。派单不积极，有些顾客都不知道-x在做活动，卖场播音不频繁，赠品供应不及时，因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，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

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，努力完成超市下达的促销任务(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。

对于半年的工作，我知道要做好销售店长，要做到以下几点。

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，可先简单介绍一下产品，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，后来因超市过分的管理，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，但领导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下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，勤快不懒惰，找问题不找借口，积极向上的`心态，遇事不退缩。

以上是我对20-年上半年的工作总结!新的半年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的店长，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务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。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

3、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、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

4、我柜组缺少价位在20—50之间的护肤产品，有一部分低消费顾客群流失，申请上一品牌填补此价位空缺。曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩!

本人是09年电商班的学生孟小娜，现任xx便利店的店员。在火辣辣的七月份迎来了我大学时期的第一个非常时期。怀着异样的心情，我期待而又害怕着7月1号这一天的到来。因为从这一天开始，我将迎来我人生中的第一份相对正式的社会工作。终于等到了我正式上岗的这一天，但对我这从未试过连续工作八个小时的新手来说却是耐力和体力的挑战。按照公司规定，上班期间不允许坐下休息，不允许员工间闲话家常，不允许在工作区域内吃东西或打电话……对于诸多的行为约束，刚开始我是满腹牢骚、颇为不满，然而渐渐地我就体会到，作为服务业中的一个成功典范，其良好的信誉就是通过其员工的良好素质和提供优质服务建立起来的，而优秀的员工也应该是得益于公司严格的管理制度和规范。慢慢地，我适应了下来，同时也了解到服务工作人员的辛酸与寂寞。因此，当我站得脚底长水泡的时候，我也要忍着保持最佳状态为顾客提供最满意的服务，因为这是我的职责所在，就这样通过自己坚持不屑的努力得到了公司领导的赞扬和夸奖，让我更有信心好好干下去，为成为一名优秀的店员而努力。

结合本年度个人目标责任及岗位职责，总结如下：

**门店工程工作总结报告14**

1， 开业准备严重不足

① 人员的配备：主要体现在人员的质量和人员的数量。任何时候人都是至关重要的，这方面的不足，一方面阻碍了门店工作的进展，另一方面也让我们在市场竞争中处于非常被动的局面。

② 广告策划：关于广告方面的事，深感内疚，尽管投入了上十万，但当前的效果却是微乎其微。这里面有多方面的原因：

主要是这次选择的小区广告是以中长期的品牌宣传为主，需要一个时间段来沉积。其次是广告投入过于单一，没有选择打组合拳，联合做几种价格低，覆盖面广的短期广告，对于人气炒作和吸引人流量效果会更好。其次是接手朱经理的工作过于匆忙，离开业的时间过于紧迫，没来的去接触更多的广告公司和更多关于广告方面的有效信息。再次，广告本身的版面内容也欠缺足够说服力，吸引不了眼球。最后，这和我个人的不够专业也有直接的关系，为此，我愿承担来自我个人的责任。

③ 开业酬宾：由于广告宣传方式和力度的不到位，导致了开业促销期间人气不够旺（主要是指被吸引过来的自然顾客）严重不足。从近十来天的统计可以看到来店的主要人流都是集中在附近小区，走出龙腾路这个商圈，知道福龙诚家居的微乎其微。人流量的缺乏让我们全场唯一的开业折扣没有了任何吸引力。

**门店工程工作总结报告15**

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。

1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389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100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完美的解答。

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)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。

店从开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男22裤只占27%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，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的\'问题。

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、个人总结朝气蓬勃的印象。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。

**门店工程工作总结报告16**

在个人岗位目标责任书和岗位职责中，都明确了个人几项重点工作：重点开发教育超市新门店、负责配供管理、负责ISO质量管理体系的运行等3项工作，现个人岗位职责履行情况总结如下：

⑴在教育超市新店开发方面，协助总经理，尽自己所能，各方捕捉信息，积极寻址，力争在社会超市上做文章。一年下来，也看了不少的商铺，其中也不乏地段好的门店，但无奈于各种原因，未能成功开店，仅仅在唯亭开了一家小小的便利店。

⑵在配供管理上，协助总经理积极改善配供流程，发挥配供的服务作用，尽量不影响门店的正常营业，在集团领导和公司领导的关心下，成立采购和价格管理小组，制定了详尽的采购控制制度和价格控制体系，以加强对超市采购环节和价格管理工作的监督，降低采购成本，发挥价格优势，为公司创造更大的利润空间。⑶在ISO质量管理体系运行方面，积极努力消除“两张皮”现象，真正把ISO的管理方法、管理原则贯彻到实际工作中去，将各项工作规范化、有序化，提高工作效率。在上半年的内审和评审中，都得到了专员的肯定，各项工作明显较以往有所改善。

⑷其它相关工作

①设施设备的管理：门店的各种设施设备是门店正常运营的载体，一旦出现问题，将会影响到正常工作的开展，将会影响到服务的正常提供，会供顾客带来不便，所以，在日常工作中，加强对设施设备的维修保管理是我必不可少的一项工作。年底，各门店安装了视频监控系统和广播系统，不仅加强了超市防损管理工作，同时改善了购物环境。

②日常监督检查：为了能够使公司的各项决策措施得到有效地贯彻执行，每周我都会到教育超市门店至少检查两次，检查范围涉及到门店管理的各个方面，检查记录在案，作为考核依据，促使各门店注重对自身工作的检讨改进。

③门店标准化建设：门店标准化建设是省教育超市今年的一项重要工作，旨在通过标准化建设改善教育超市门店形象，统一标识，增强品牌影响力。通过4月份的培训，我发现我们的超市门店存在着很多的问题值得改进，于是，在10月份专家检查组考评之前，重点对教育超市中存在的不足进行了整改，调整了卖场布局，购置了开放式冷柜，更新了门店标识系统，使得焕然一新的教育超市新形象展现在顾客和专家检查组的眼前，赢得了专家检查组的好评。

**门店工程工作总结报告17**

确定并重点服务忠诚客户，随着辖区保有量的增加耨服务做细、做精提高客户满童度减少客户流失特别是忠诚客户的流失显得由为

（一）、客户管理细化

1、根据客户回厂次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标找出我们的忠诚客户作为我们的重点维护对象。

2、通过对流失客户回访及分析找出客户流失的内在原因及改进措

3、对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知让客户受到特殊待遇增加客户对专营店的依藏感和归属感。

（二）、预约率

人厂台次的增加导致维修高峰期时客户等待时间长和车间超负荷工作需通过预约工作合理调配，减少客户等待时间。

（三）、资源共享、良性竞争

在客户、索赔、备件方面同其他店进行资源共享促进良性竞争；减少客户的流失及资源浪费，形成备件、技术互动的信息平台提高整体的战斗力。

**门店工程工作总结报告18**

转眼间，大二暑假过去了，今年的这个暑假与我以往的暑假有所不同，不再是学习课本知识，而是开始了我的社会实践。我在家乡的某饭店找了份工作，于是，我的暑假打工生活从此开始，我的社会实践脚步从此踏出。

>一、社会实践经历

工作第一天，领班把任务分配了一下，大家便开始了新一天的劳作。孰不知我这个新手什么都不会，似乎大家都认为是约定熟成的东西了吧，我向别人求助了一下，拖地时，但我还使尽浑身解数努力去拖，总算是干净了，擦擦额上的汗珠，我真感到累了，不光是拖地，像擦杯子整餐具，这些活儿跟我们平时干的都不一样，看这些老手们干的都是有板有眼的。虽然不是很上手，但我觉的很欣慰，让我懂得了，生活中琐琐碎碎的事很多，但他们中都隐含着各自的规则，需要我们去遵守，去感受，不容一点的忽视懈怠，只有这样，我们才能收获许多，成长更多。

我欣喜地感觉到，通过社会实践的磨练，让我变得更加成熟、更加自信，我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动!

>二、社会实践主要体会

刚来的前两天是给我们培训的，别认为服务工作是一份简单的工作，为了让我们熟悉饭店的基本工作流程和熟悉菜品，所以我们干起了传菜。虽然传菜部基本上都是男生，我们证明了女生也可以干的一样好。开始练我们端盘子，男传菜员两手各拿一个端盘，我们也不例外，端着盘子来回来去，有的.菜品也很沉，就这样走，一走就是一个小时，走的腿都酸了，酒店还给我们发的小跟鞋，想从来没穿过跟鞋的我们，更是一种煎熬啊!工作时我感觉很累，而且很不适应，觉得有些坚持不下来，但最后还是咬牙挺过来了!

宝贵的经历胜过我们在课堂里埋头于课本里绞尽脑汁，尽管这样的实践不能代表什么，但却能使我们感受到走出象牙塔后危机四伏的压力，有了这样的体验过后，当我们真正面对困难的时候，我们会发现自己比别人多了一份的淡定和冷静，千万不要忽视每一件事的细微之处，因为往往事情的结果就在这样一个不起眼的细节处决定成败。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我的生活变的多姿，实践让我们的人生变得多彩。

**门店工程工作总结报告19**

首先，存在的问题：由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着很大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改进的：

1.在以后的工作中，我应该要不断的提升自己的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。

2.认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提高工作积极性。

3.应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

以上就是我对本年度工作情况的总结，希望在新的一年里取得更好的成绩!

**门店工程工作总结报告20**

今年以来，xx市市场监督管理局根据上级的统一要求和部署，深入开展餐饮服务单位消防安全工作，成果显著，现对工作情况汇报如下：

>一、明确安全大检查的总体要求

根据《餐饮场所消防安全管理规范》以及创建文明城市方案的要求，为更好地协助落实小餐馆、小咖啡店消防管理制度，我局在餐饮业行政许可、日常检查、量化分级管理等方面完善消防设施管理制度。以防范各类事故为目标，以落实个体工商户主体责任为重点，开展全面、深入、细致的安全生产大检查。通过检查，进一步落实个体业主、部门监管、属地管理“三个责任”，严厉打击非法违法生产、经营行为，推动企业进一步健全并落实以责任制为核心的安全管理各项规章制度，严格执行安全生产技术规章和标准，彻底排查治理事故隐患，认真解决安全管理上存在的突出问题和薄弱环节，有效防范和坚决遏制事故的发生。

>二、认清检查对象和范围

安全生产工作涉及的对象是个体工商户和企业；范围是：人员密集场所、餐馆、快餐店、饮品店、农家乐等重点行业和领域的消防安全、用电安全以及特种设备安全等场所。

一是行政许可把关严。餐饮单位在向我局申请餐饮服务许可证经营项目时，制定消防安全管理制度、配置消防设施作为一项必备申报条件，在食品处理区内装修要求使用防火材料，并与就餐区独立分隔，无消防设施的一律责令配备，并要求拍照留存。

二是设为食品安全日常检查重点项目。在食品安全日常检查中，将消防设施检查列为重点检查项目，同时督促负责人在厨房显眼处张贴禁烟标语警示，禁止从业人员在厨房内吸烟。

三是消防安全在量化分级管理列为考核指标在餐饮服务单位量化分级管理基础上，经检查发现消防器材不完备或无效，除责令整改外，当年量化分级评定将降级。

>三、认真开展安全生产大检查

市场监督管理局高度重视，及时安排部署，以安全生产无小事原则，在楚雄市范围开展了生产经营安全、消防安全以及特种设备安全情况。

经检查发现，人员密集场所、公共场所、容易出现安全隐患场所为重点，共检查了18户可能存在消防安全隐患的个体工商户，其中：宾馆3户、大餐饮门店2户、小餐饮37户、农家乐8户、小餐饮门店5户。

在检查中发现的共性问题：一是被检查的个体经营主体存在安全意识淡薄问题；二是普遍存在使用消防灭火器过期问题；个性问题：一是部分场所存在消防灭火器数量不够、消防灭火器放置不明显处问题；二是部分场所存在应急灯坏、疏散通道不符要求问题；我所对上述存在的一些列问题，高度重视，负起责任的.态度，对灭火器放置不明显处、应急灯坏、线路未固定等轻微的问题现场提出整改建议，对使用消防灭火器过期、数量不够等限期整改的问题，通报给安监办进行整治。

在今后的工作中，继续深入开展餐饮服务单位消防安全工作检查，结合本单位实际，制定切实可行的方案，深入个体工商户和企业生产经营一线，督促其严查彻改各类事故隐患，确保安全生产形势的稳定。

**门店工程工作总结报告21**

充满机遇与挑战的中秋已经过去，回首今年整个节日期间的门店，在总部各中心领导的帮助和指导之下，加之全体管理人员以及优秀员工的合作与努力之下，各方面得以稳固磐实，商场工作得以顺利开展。在销售目标上，众人不可谓未尽之能事，且不论结果如何，此中显现之苗头，不可说不令人欣喜。

盘点整个中秋节日期间，有得有失，有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基础管理方面的问题。

随着经济的发展和形势的变化，零售市场如今到处生根发芽，竞争日趋惨烈。面对这种局面，我已深知需完成角色转换，修正态度，抓紧学习，从实际出发，从细节着手，以图加强职能培训，整顿卖场氛围，调整员工心态，狠抓顾客忠诚度，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对于中秋节日期间的工作进行反思和总结如下：

>一、盘点中秋节日期间的工作

A、加强卖场的人力资源、A类销售科别、A类商品的管理。

B、对本卖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，对超市滞销商品进行清退，节日性商品的管理，尽一切可能做到不打无准备之仗。

C、积极组织管理岗员工的学习，加大对A类科别的帮扶力度，一切为销售服务。努力提高员工以及促销人员的工作积极性，并针对节日期间员工以及促销人员可能出现或之前经常出现的问题进行了分析。

>二、存在的问题

超市在总部领导下，年度9月份呢月合计销售：288万于元,月度销售目标360万元。超市业绩的影响主要来自于以下几个方面：

A: 大环境 受国内整体经济环境，竞争店酒饮强势等影响，客单价、来客数相对减少，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，购买力严重不足，因高新区店的主要消费层次为周边居住的中老年人群，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

B：促销 场外促销活动以及有力的促销手段全无，在商品没有竞争力的同时，应加大场外促销活动，特别是节日前10-15天，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，能起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一昧地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

员工以及促销人员积极性不高，商品只是不够全面充实，缺乏培训、促销卖点不清晰。

C：畅销商品缺货、堆头管理混乱与新品引进速度慢 中秋节月份多为公历纪年中的9-10月份是食品、酒饮销售旺季时期，顾客需求量大。而畅销商品、特价促销商品经常出现备货不足，堆头陈列不丰满，有的堆头甚至只有外围一层商品，在顾客购物时缺乏商品可比性，造成业绩的流失。

卖场商品选择性不够，同类商品额过多，造成卖场陈列过程中不能几种按照类别陈列，卖场陈列尤显凌乱。

堆头陈列位置多未能按照其所属类别分区分类，例如：酒水区出现奶制品堆头，礼盒区出现饮料类堆头。致使顾客购物时不能快速找到所需商品，且无法对同类商品有直观选择性的购买。另，同一堆头上虽同时陈列同一供应商的商品，但这些商品并不属同一类别。

新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“卖场商品都是新的”这一经营理念。另，酒水堆头多为本地较为常见的品类，泸州、扳倒井等。我店已有商品竞争者均有在售，而竞争者已有商品我店并未进场。我店至少缺乏此一项上的竞争力度。

D：商品质量问题和顾客投诉高 一旦商品发生质量问题，一方面承担卖场的品牌形象损失，另一方面商场还可能要承担商品死货的责任，严重影响卖场业绩及对外信誉度。顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品质量问题，和中秋大闸蟹事件等。

E：人员流失率过高 员工入职时间一到两月或者半年时间对其负责的业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基。由于公司改革和薪酬体系的原因，员工流失比较严重。同时主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级。

管理人员工作不到位，未能及时并详尽的了解员工的心理活动状态以及变化。因员工更换频繁，收银、理货对商品了解的不足，业务机能不够熟练所导致的顾客普遍在卖场滞留时间过长而引起的消费欲望降低，以及埋单时间过长造成的顾客抱怨。投诉。

F：硬件设施急需改善 在中秋节日高峰期间，硬件设备突显不足。以收银口为例，断网现象时有发生，很大程度上，延误了顾客探亲访友的预定时间，顾客在等待3-5分钟左右时会有近1/4者选择别家购买，而其中绝大多数这选择了竞争者的卖场。断网修复后收银台前散落满地的购物车购物篮中的商品可见一斑，也叫人触目惊心。

另，购物车的严重不足，大型购物车本店现有18辆，这远远无法满足中秋节日高峰期时的顾客需要，因此出现的顾客在卖场寻找购物车的现象屡有发生，对中秋这样的节日而言，这无疑会损失许多客单价较高的顾客到店选购。

G：超市目标不够明确 目标不明确，导致员工工作的积极性不高，员工在经营理念上未树立起一定的目的，商场的各项培训工作未贯彻到实际工作中去，认知率较低，特别是一些服务理念上只落实在口头上，与实际操作行动程度上还有较大的差距，惰性化的工作态度较为严重。

贯彻目标不仅仅止于制度，应旨在培养并营造员工的\'工作心态和工作状态，环境影响人，而人又都是环境的产物，营造一个良好的工作状态和工作氛围应尽早纳入卖场经营理念中来。

>个人问题：

A：沟通不够 本人对于本卖场管理理论钻研不够深入透彻，不能有效的将公司所有理念传达至全体员工，对管理干部和员工的培养不够，零售竞争形式变化莫测，单兵应战以不是制胜之道。

B：创新力能力较差 超市的发展需要创新，特别是营销方式需要创新，但由于顾虑到调整带来对商场业绩的影响，求稳怕乱想赢怕输的心理未能及时克服，以致于求新求变求胜之路，未能如我心愿。有负领导栽培。

C、细节管理不够 超市需要细节管理，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的具体掌控，工作不全面、不细致。计划性不强、监督不力导致很多细节的执行不到位。

>针对以上问题，主要完善以下工作：

A、提升专业技能 不断学习和总结提高工作效率，以强化基础管理、狠抓服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好品牌形象、创建杨宁薛城根据地为目标，在坚持行为影响、示范引导的前提下，尽我所能激发带动全体员工工作热情，加强对值班长、管理岗同仁的共同学习，贯彻制度的落实与执行，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、商品管理 坚持对A类商品和C、Z类商品的追踪，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。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。做好竞争分析，与竞争者形成差异优势,使商品在完善消费市场的同时，进一步展示卖场连锁优势。

D：员工管理 努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，认真贯彻师徒帮带体系，以及对专管员干部的考核力度，配合采购部对商品的各项管理及各类商品的追踪。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促销活动，改善卖场氛围，提升卖场业绩。

E、服务管理 加强员工服务意识培训，贯彻便民、利民、为民、亲民的宗旨，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。我和我的管理团队定将自上而下不懈努力，向着这个目标步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

我志努力做好一名超市店长，坚持系统地学习了专业知识、加强沟通、做好顾客消费分析、做好人员的培训，带出一支具有竞争力的超市管理团队。

衷心感谢各位领导一直以来对我工作的支持、指导、监督及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍之信心，饱满之工作热情，与公司和我的团队一起，勤奋工作，顽强拼搏，为杨宁的发展做出应有的贡献。

**门店工程工作总结报告22**

1、贯彻企业的规章制度、企业文化，提高整个团队向心力，企业归属感，以此带动员工的主动工作积极性，提高工作效率；

2、积极努力的维系好现有客户，做好售后服务。服务老客户、带动新客户，争取做到零投诉；

3、规范完善个人工作习惯, ，以良好的工作习惯形成高效的工作效率，提高签单率；

4、加强学习，拓展个人工作能力和视野, 能够洞悉瞬息万变的市场行情。

1、增加设计师回答考核，引导微信营销并坚决落实贯彻执行；

2、监控到店客户渠道，协助营销部份发现空白市场以及有效媒体；

3、加持每月一次团建，每天一次设计师面谈，坚持设计师沙龙，坚持读书分享会，作出设计师半年家装培训计划；

4、客户分类管理，严格执行七天追踪，客户经理面访。

身为一名店长，通过工作的经验，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，要有一个专业的管理者;要有好的专业知识做后盾;要有一定的管理制度。细心去观察，用心去与顾客交流。在这同时，我认真贯彻公司的经营方案，将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工。

我给员工做好思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，每一位员工的优点所在都要了解，并发挥其特长，做到量才适用。增强店里的凝聚力，使之成为一个团结的集体。真心实意地关心自己的员工，可以让员工安心地跟着我一起工作。

通过很多渠道，我了解到同业信息，做到知己知彼，使我们的工作更具有针对性，从而避免带来的不必要的损失。其实“以身作则”这个词不是说出来，也不是喊出来的，而是做出来的。只要自己让自己的员工看到自己比他们更积极、更努力，那他们就知道自己应该怎么样做了。我不断的向员工灌输有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。用周到而细微的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和积极性，)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，带领员工在每个方面做好本职工作。

首先，每天的清洁工作都做好，为顾客提供一个舒适的购物环境;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。如今，门店的管理正在逐步走向科学化，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们本店。

面对明年的工作，我将随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理; 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质; 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，踏踏实实干好每一件事情，做好每一个工作，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

202x上半年已过，又要有一个新的开始。回首这x个月，在上级领导的指导关心下，通过各部门的配合支持，还有我们全体店员的共同努力下，我们在202x上半年取得了骄傲的成绩。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到一下几点。

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，可先简单介绍一下产品，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。

组织客服人员一起收集市场信息，对于价位上下的各种手机，以及市场上热销手机和店铺信息的收集，对于日后商城的运营有指导性的作用。

现在的千元手机市场可谓是群雄逐鹿，市场上卖爆了-x，-x，从-与-合作，到-x一起推出千元手机，学习了大量手机的知识，对于更好得理解万事通，更好得认识手机都有积极的作用。

我对工作的态度较谨慎，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在以后的工作中我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

最后，我希望在以后的工作中，快乐着工作，全身心的投入工作，做出更好的成绩!

回首\_\_—\_\_年，是播种期望的一年，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\_\_\_全体同仁的共同发奋下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到职责的重大，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储备;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，你就能够做好。

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用心性，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群众。

3、透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的文化，教育员工有全局的意识，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”到用心的“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，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，用心主动的为顾客服务，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`礼貌用语，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，并以用心的态度去解决。

此刻，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出新的工作要求，熟练的业务将帮忙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。

应对明年的工作，我深感职责重大。要随时持续清醒头脑，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，个性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。

张女士，现---内衣专卖店店长，从事内衣销售行业多年;--内衣连锁，秉承顾客第一，质量至上的原则，真诚用心服务每一位顾客，20-年推出内衣体验馆更是为女性朋友量身订做的内衣购物体验，在--内衣体验馆里，在这里，你可以随便看看，随便坐坐，看上喜欢的内衣可以亲身体验一番，在这里，你可以喝杯小水，听听店员为你精心准备的内衣知识，内衣时尚潮流，x保健知识，在这里，你没有负担，没有压力，有的只是一份轻松，一份恬静，一份舒心，--内衣连锁专卖，让您体验不一样的法式柔情。

作为一个店长，她不能定位为促销员或领班，她的心态就是老板，如何培养这种心态，这跟公司的文化、体制有很大关系，这是管理艺术，士为知己者死，作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心，张女士当作为一名内衣店长，从事内衣销售多年，从最初普通店员，到后来的储备店长，再到现在的店长，据她解释，很大程度上就是心态问题，心态决定一切。

在管理的内衣专卖店，店面营运通常分为三个时段。营业前除了开启电器及照明设备，带领店员打扫店面卫生，还要召开晨会，内容主要包括公司政策及当天营业活动的公布与传达;前日营业情况的分析，工作表现的检讨;培训新员工，交流成功售卖技巧;激发工作热情，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，传送公司。

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，佩带工牌;督导收银作业，掌握销售情况;控制卖场的电器及音箱设备(专卖店);备齐包装纸、包装袋，以便随时使用;维护卖场、库房、试衣间的环境整洁;及时更换橱窗、模特展示，商品陈列;注意形迹可疑人员，防止货物丢失和意外事故的发生;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;整理公司公文及通知，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。还要检查电器设备是否关闭。杜绝火灾隐患，专卖店检查门窗是否关好，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。

在人事方面，店长有权利参与营业人员的招聘、录用的初选;有对员工给予奖励和处罚的权利;有权利辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工;有权利根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见;有权利对员工的日常工作表现进行检查和评定;有权利对店内的突发事件进行裁决;对店内的货品调配有决定权。

作为店长，她总决了工作职责主要包括：

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、遵守公司各项规定，执

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