# 最新店长工作报告(模板15篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-07-16

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!店长工作报告篇一在当今这个极速发展的社会状态下，快印店也在跟着社会的变化来调整快印店的战略。...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**店长工作报告篇一**

在当今这个极速发展的社会状态下，快印店也在跟着社会的变化来调整快印店的战略。从我当店长的这三个月里，快印店是日渐一日的成熟与进步。大家的技术与效率也是在逐渐提高。快印店业绩越来越好，特别在这个月里，同事们激情四溢，不怕苦，不怕累，坚持并认真的完成预定目标。甚至有个另同事，这个月的改变，是让我们管理层刮目相看。冰封三尺非一日之寒，滴水石穿非一日之功，大家多努力，少报怨，用心学习，在遇到困难的时候，我们要想办法去克服，去解决，逃避只会让我们更加的懦弱与无能，用自己的行动来改变大家对你的看法，让事实证明自己也可以克服一切困难。在本月中，我认为以下几点是快印店改善了的。

一、在环境管理中，以前有些同事习惯乱丢垃圾，纸张，现在实施执班组长配合店长监督管理，明显改善了乱丢乱放的现象，每组人员下班后也认真的打扫了快印店的卫生与自己的区域，使我们的工作环境发生了重大的变化，这样间接的让我们的产品也更加优质。

二、同事们通过上次的考核后，在质量与效率中有了明显的提升，以前手上有一件事在做，就不会考虑其它工作能否一起完成，用单一的制作方式，现在有些同事完全可以兼任几件事同时做，不再是以前那种痴痴的等着打开文件的进度条或看着绘图仪笔架扫来扫去而发呆，他懂得把空余的时间用在其它事情上，更能够独立完成工作。

三、业绩的不断提升，当时是与近些日子同事们的付出离不开的，近来工作压力量的加大，晚上加班等这一系列事情来看，完全可以看出大家团队协作能力加强。同事们都知道，快印店内部的工作重点在于细节与效率。对外着重于客户间的服务与质量。在团队协作中，组长的安排能力明显提高，在大批量生产中能够安排每位同事的工作，并合理到位，每组人员体现出了积极配合，这样才让我们的生产能力有了更高的提升。

四、同事们都遵守快印店制度，爱岗敬业，具有强烈的事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。没有发生一起与客户争吵的事件。

以上几点我们都完成的不错，但在快印店整体运作中，还是有一定的不足，有些方面做的不够完善，为了让自己的工作更加完美，让快印店更加强大我希望下个月，同事们能着重从以下几点加以认识：

制能力与约束能力，不能受工作量的多少而放弃，要持之以恒的坚持下去，找到“你不能我能，你能我更能”的做事方法。

团队配合主要体现的是前台与组员之间，组与组之间的配合还不够融洽，前台做为快印店的门户，是我们快印店业务的主要来源，客户的需求要通过前台客服来传达，所以当组人员要积极响应并听从工作安排，组长也要做到优先处理紧急事情，尽量满足客户的需求。前台在工单时间也要灵活安排，如果在工作忙的情况下，在不影响客户工作或造成客户心情不愉快的情况下礼貌地能往后延长点的工单延长点，这样可以避免客户的不满而造成投诉或者出现延时交付产品的后果。

三、库存管理

近段时间库存管理出现了一系列的问题，库存是快印店生产的后勤保障，出现缺少原材料而影响生产，这会造成快印店很大的损失。我希望管理人员一定要尽职尽责，坚持不懈的干好这份工作。当然，我们更要配合库存管理人员的安排，不能乱拿乱放，以免造成库存混乱，前台也要重视库存的进货清单和报表，不能把管理人员整好的报表或发货清单乱放，要急时给予发货来补充库存。

对于下月快印店人事调整，又是对同事们的一次考验。我希望你们能够在这方面多多支持新任店长的工作并给予合理的意见，保障快印店的整体运作。根据快印店现阶段的情况，我对新任店长有以下几点建议：

1、做好店内促销营销。

2、做好设备卫生与保养。

3、做好工作安排与员工培训。

4、做好数据统计与分析。

5、做好产品开发与分类。

6、做好空闲时间的工作分配。

7、做好客户登记与回访。

快印店制订的“制度管人，流程管事”的政策，就是为了能打造一个品牌化、标准化，数据化、透明化的快印店。对店长的工作有一定的标准，所以同事之间多探讨工作上的问题，对表现出众的同事进行表扬！让每位同事都兢兢业业、爱岗敬业，为快印店发展贡献自己的智慧与才能。

最后，就是这份工作报告，我希望这是我在博优的最后一份店长工作报告。因为我希望快印店里有能力的人来写，相信你们的新店长能帮我们办到并超越现在，让快印店展翅腾飞，让同事事业辉煌，那才是博优之福，真正实现博众长，助我辉煌的梦想。

报告完毕，谢谢大家！

**店长工作报告篇二**

作为一家店面的负责人，店长的

工作报告

要怎么写呢?下面本站小编给大家分享几篇店长工作报告，一起看一下吧!

-x年店长个人销售总结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-xx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。

能作为迪图服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭迪图服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着迪图公司的经营理念，能认真的履行好自己的

岗位职责

，为迪图在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着“发展新顾客、(法制宣传

活动总结

)稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让迪图的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、销售额完成，较去年同期增长，经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对迪图企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立迪图在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中也存在不足：

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

成绩只能代表过去，在未来的一年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长5个百分点。我要带领全体员工做到以下几点：

1、加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训;每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行

月工作总结

，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励;第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励;第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，特别是会员生日;对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好;让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。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关注，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100%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30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

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。

**店长工作报告篇三**

xx年销售xx—xx，各区域销量分别为。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引药店来，搜集更多的销售线索。xx年本部门举行大小规模促销活动17次，刊登报纸硬广告xx篇、软文x篇、报花xx次、电台广播xx—xx多次并组织销售人员对已经购产品用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到xx—xx公司日后对本公司的审计和xx—xx的验收。

以上是对xx年各项工作做了简要总结。

本人从事该行业已有一年多的时间，在实际工作中发现了自己存在的不足和某方面能力的缺陷，现对于xx年的工作计划做如下安排：

1、详细学习、了解xx公司的商务政策，并合理运用，为产品的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与xx—xx公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。

3、每周去药店与促销员沟通交流，了解产品销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期产品知识的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据xx—xx公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

**店长工作报告篇四**

20xx去了，在这一年时刻里，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。在此我就这段时刻的工作心得和一些问题进行一下总结。

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状况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要明白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就应一成不变，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，透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带给最直接的依据。

总之，要做一名合格的店长，务必要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只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，将是毫无好处的。

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、销售人员的群众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群众，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联，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。在以后的工作中要发奋改善，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用职责心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

**店长工作报告篇五**

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。

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。

**店长工作报告篇六**

一日的成熟与进步。大家的技术与效率也是在逐渐提高。快印店业绩越来越好，特别在这个月里，同事们激情四溢，不怕苦，不怕累，坚持并认真的完成预定目标。甚至有个另同事，这个月的改变，是让我们管理层刮目相看。冰封三尺非一日之寒，滴水石穿非一日之功，大家多努力，少报怨，用心学习，在遇到困难的时候，我们要想办法去克服，去解决，逃避只会让我们更加的懦弱与无能，用自己的行动来改变大家对你的看法，让事实证明自己也可以克服一切困难。

在本月中，我认为以下几点是快印店改善了的：

一、在环境管理中，以前有些同事习惯乱丢垃圾，纸张，现在实施执班组长配合店长监督管理，明显改善了乱丢乱放的现象，每组人员下班后也认真的打扫了快印店的卫生与自己的区域，使我们的工作环境发生了重大的变化，这样间接的让我们的产品也更加优质。

二、同事们通过上次的考核后，在质量与效率中有了明显的提升，以前手上有一件事在做，就不会考虑其它工作能否一起完成，用单一的制作方式，现在有些同事完全可以兼任几件事同时做，不再是以前那种痴痴的等着打开文件的进度条或看着绘图仪笔架扫来扫去而发呆，他懂得把空余的时间用在其它事情上，更能够独立完成工作。

三、业绩的不断提升，当时是与近些日子同事们的付出离不开的，近来工作压力量的加大，晚上加班等这一系列事情来看，完全可以看出大家团队协作能力加强。同事们都知道，快印店内部的工作重点在于细节与效率。对外着重于客户间的服务与质量。在团队协作中，组长的安排能力明显提高，在大批量生产中能够安排每位同事的工作，并合理到位，每组人员体现出了积极配合，这样才让我们的生产能力有了更高的提升。

四、同事们都遵守快印店制度，爱岗敬业，具有强烈的事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。没有发生一起与客户争吵的事件。

以上几点我们都完成的不错，但在快印店整体运作中，还是有一定的不足，有些方面做的不够完善，为了让自己的工作更加完美，让快印店更加强大我希望下个月，同事们能着重从以下几点加以认识：

制能力与约束能力，不能受工作量的多少而放弃，要持之以恒的坚持下去，找到“你不能我能，你能我更能”的做事方法。

团队配合主要体现的是前台与组员之间，组与组之间的配合还不够融洽，前台做为快印店的门户，是我们快印店业务的主要来源，客户的需求要通过前台客服来传达，所以当组人员要积极响应并听从工作安排，组长也要做到优先处理紧急事情，尽量满足客户的需求。前台在工单时间也要灵活安排，如果在工作忙的情况下，在不影响客户工作或造成客户心情不愉快的情况下礼貌地能往后延长点的工单延长点，这样可以避免客户的不满而造成投诉或者出现延时交付产品的后果。

近段时间库存管理出现了一系列的问题，库存是快印店生产的后勤保障，出现缺少原材料而影响生产，这会造成快印店很大的损失。我希望管理人员一定要尽职尽责，坚持不懈的干好这份工作。当然，我们更要配合库存管理人员的安排，不能乱拿乱放，以免造成库存混乱，前台也要重视库存的进货清单和报表，不能把管理人员整好的报表或发货清单乱放，要急时给予发货来补充库存。

对于下月快印店人事调整，又是对同事们的一次考验。我希望你们能够在这方面多多支持新任店长的工作并给予合理的意见，保障快印店的整体运作。根据快印店现阶段的情况，我对新任店长有以下几点建议：

1、做好店内促销营销。

2、做好设备卫生与保养。

3、做好工作安排与员工培训。

4、做好数据统计与分析。

5、做好产品开发与分类。

6、做好空闲时间的工作分配。

7、做好客户登记与回访。

快印店制订的“制度管人，流程管事”的政策，就是为了能打造一个品牌化、标准化，数据化、透明化的快印店。对店长的工作有一定的标准，所以同事之间多探讨工作上的问题，对表现出众的同事进行表扬！让每位同事都兢兢业业、爱岗敬业，为快印店发展贡献自己的智慧与才能。

最后，就是这份工作报告，我希望这是我在博优的最后一份店长工作报告。因为我希望快印店里有能力的人来写，相信你们的新店长能帮我们办到并超越现在，让快印店展翅腾飞，让同事事业辉煌，那才是博优之福，真正实现博众长，助我辉煌的梦想。

报告完毕，谢谢大家！

**店长工作报告篇七**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

时光荏苒，忙忙碌碌中送走了丰硕的20xx年，迎来了崭新的20xx年，过去的一年里，店在所有员工的共同努力下超额完成了全年的各项指标，20xx年在全球经济危机的大环境中，如何圆满完成公司下达的各项指标是我们的首要重任。在过去的两个月，我们共实现销售 n万元，毛利额达n 万元完成总指标的\*%，在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、国庆节、中秋节、元旦几个大型节假日以及9。24五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标，我还会着重以下几项工作：

利用门店月会或交接班会议的时间对全体员工（包括促销员）的服务意识进行不定期的培训，不要总是将顾客是上帝这名话挂在嘴边而不付出行动， 要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，因为我们不知道怎样服务上帝却懂得如何服务我们的亲朋好友！对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量最大限度满足顾客的要求。

在街道大大小小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市面积都是超过200平米的，由于他们现金采购，新品上的快且价格又比我们便宜，地理位置也比我们好，怎样让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物？我想干净整洁的购物环境，亲切友好的服务态度，良好的售后服务，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

随着全球泾济寒冬的到来，经济危机的浪潮一波波的涌来，目前并没有降低， 我们应意识到目前的危机和严峻，正视眼前的困难，理解企业的危机处理和决策，大家献计献策，与企业同舟共济，坚定战胜困难的信心和决心。严峻的经济形式下，企业最重要的是要解决如何开源和如何节流的问题，我认为，开源主要涉及公司核心推出的一些重要投资规化和宏观的制度调整。所以，我想注重讲讲关于节流的问题。怎样才能节流？ 以公司为核心推行各种精益化的管理方式，提高效率，降低各种浪费，随时随地的，上至总经理，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的利用一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的习惯，营造一种降低成本的氛围。结合自己的工作实际，我认为超市应从以下几个方面做好节约工作：

（一）有效控制人员费用，控制没必要的员工加班，减少加班费的支出。

（二）对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基础上减少照明的日光灯，控制好空调的开放时间和温度。

（四）广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

（五）避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损耗，例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持开源节流的原则，加大防损力度，最大限度为公司争取利润。

将每月的销售计划分解到每个组（食品组、非食品组与精品柜），严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积急性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合店实际，对于充满了挑战的20xx年，我有信心带领店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

**店长工作报告篇八**

作为xx餐饮行业的知名企业，xx汤包在xxxx年取得了令人瞩目的成绩，xxxx年已经到来，餐饮行业的竞争将更加激烈，如何保持下流汤包的竞争力成为今年的工作重点，我觉得应该从以下方面着手提高我们餐厅的知名度和美誉度。

1.参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

2.根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

3.制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

4.抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

5.安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

6.至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题;听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。

7.与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

8.建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9.抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

1.利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知明度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2.建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3.牢牢抓住小六汤包的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格和高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，程度的展现这种小六汤包的文化主题和，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

本餐厅位于西安繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此我们在经营上应该从一下几方面着手：

1.经营项目：我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“小六汤包”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2.产品在保持以汤包为主，弘扬陕西特色饮食的基础上，辅之精致凉菜、家常热菜、特制蒸碗，注重科学饮食、合理搭配，真正做到踏踏实实为百姓服务。

3.从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将始终坚持“品质优良、价格低廉、环境舒适、服务周到”的经营理念精益求精，并以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

**店长工作报告篇九**

很感谢公司对我的信任，将00店交给我来管理，作为我们这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。前期和销售人员一起做市场调查后，综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的销售路线和单店的定位，我认为目前的工作就是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。

下面就四个方面谈一下我的计划：

人员管理：企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的\'质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

**店长工作报告篇十**

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名店长的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的好评，总结起来收获很多。

作为一名收银员店长，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些店长抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

（1）专业能力

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的店长，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非是两个方面：

从书本中来，从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的店长，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个店长所应具备的态度。

（2）管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

（3）沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通（包括你的下属你的同事和你的上级）。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为店长你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的店长，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

（4）培养下属的能力

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多店长都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是店长的重要职责。一个部门的强弱，不是店长能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为店长，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

（5）工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个店长，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，店长能力的体现是其工作判断能力的体现。

（6）学习能力

当今的社会是学习型的社会，当今的企业也必须是学习型的企业，对于我们每个人也必须是学习型的主体。学习分两种，一是书本学习，一是实践学习，两者应交替进行。你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展。走上社会的我们，要完全主动的去学习，视学习为一种习惯，为生活的一种常态。学习应该是广泛的，专业的，管理的，经营的，生活的，休闲的，各种各样，都是一种学习。未来人与人之间的竞争，不是你过去的能力怎样，现在的能力怎样？而是你现在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

（7）职业道德

但丁有一句话：智慧的缺陷可以用道德弥补，但道德的缺陷无法用智慧去弥补。对于工作中人，不管是员工，还是店长，职业道德是第一位的。这就好比对于一个人而言，健康、财富、地位、爱情等都很重要，但健康是“1”，其他的都是“0”，只要“1”（健康）的存在，个人的意义才能无限大。职业道德对于工作的人而言，就是那个“1”，只有良好的职业道德的存在，上述的六种能力才有存在的意义，对于公司而言，才是一个合格之人才。职业道德不等同于对企业的向心力，但作为一个员工，作为一个店长。不管公司的好与不好，不管职位的高低，不管薪水的多少，对自己职业的负责，是一种基本的素养，是个人发展的根基。“做一天和尚撞一天钟”，只要你在公司一天，就要好好的去撞一天钟。

以上，仅仅是个人的一些看法，要做好一个领班，要做的事还很多。我坚信一句话：师傅领进门，修行靠个人。一切的一切，个人以为，都要靠自己去感悟，将一切的一切变成自己的东西。

因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了经理的肯定。

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让怍银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

这一年，虽然工作取得了一定的成绩，但还有很多发展的空间，我相信，只要我和我们收银员一起努力，一定会把工作做得更好。

**店长工作报告篇十一**

我述职的题目是爱岗敬业，我的无悔追求

xx营业厅是xx公司的窗口。在xx公司营业厅前台工作，接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用。

这一年来,各方面都有了很大的进步、在办理业务和解答客户问题方面积累了很多经验，能够及时准确的为客户提供满意的服务。工作中严格要求自己，保持很强的责任心,谨慎的工作态度和良好的心态。不断加强业务学习，努力提高业务水平和协调能力。工作中，热情服务，做到以诚相待、以心换心；靠一点一滴的细致工作赢得客户信赖。

有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。让所有人享受到快乐，是中国xx永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业“红豆号”服务的理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户高兴而来，满意而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。

爱岗敬业，爱护集体荣誉。有着很强的团队精神,跟同事关系融洽,得到了大家的信任、在公司的服务明查暗访中多次取得优秀的成绩，在市公司明列前矛为公司赢得了荣誉、积极参加公司组织的培训学习、刻苦钻研,努力提高业务水平、在公司组织的岗位知识竞赛和业务考试中也取得了优秀的成绩，收获丰硕。

在工作上，我给自己制定了一个目标，那就是：无论做什么，干，就要干好，就要做到比别人优秀，我相信自己的能力，我也自信，经过努力，我一定能成功。

在工作中，还存在一些不足之处需要提高、以后还要加强学习,争取更大的进步,为公司做出更大贡献。

转眼间，两年过去了。在这过去的两年中，是中国移动选择了我，也是我选择了中国移动。从进公司的那一天起，我就不断地告诫自己，对自己一定要“高标准、严要求”。事实证明，在这极其充实的工作中，我即辛苦又开心，收获很大，感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。我不仅对前台的业务流程有了提高，而且对前台工作人员的职责有了更全面、深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用；营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。

我的感受和体会

经过这两年充实、丰富、辛苦的工作后，我经常不断地总结、思考，也获得了不少的心得与体会。

1、善于总结。总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在工作中，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是正确的，正因为有了总结，我才让自己对移动的业务有了更多的了解，更深的感悟。

2．结合客户的消费行为，深入发掘增值业务的发展重点。由于客户群的特点，不同年龄段的人对新业务的喜好程度、喜好内容都有所不同，因此根据消费者的消费特点制定与他们相符合的业务显得至关重要。

历风雨的洗礼，紧跟前进的步伐，才能为公司明天的再创辉煌贡献自己的一份薄力。

善于总结。总结是一个很好的习惯，人的一生当中如果每天都花一点时间去总结，那就可以把生活与工作都改善得越来越好。在工作中，每天都有可能接触到新东西，因此总结显得尤为重要，每天下班回来，我都会坚持做心里思考、口头总结，希望自己的收获更多、更持久，事实证明这样做是正确的，正因为有了总结，我才让自己对移动的业务有了更多的了解，更深的感悟。、、、、、、转眼间，20xx过去了。在这过去的两年中，是中国移动选择了我，也是我选择了中国移动。从进公司的那一天起，我就不断地告诫自己，对自己一定要“高标准、严要求”。事实证明，在这极其充实的工作中，我即辛苦又开心，收获很大，感悟很深。更重要的是我对自己能在这样一个快节奏、高效率、充满生机与活力的企业里工作而感到自豪。我不仅对前台的业务流程有了提高，而且对前台工作人员的职责有了更全面、深入地了解。业务方面，除了正常的收费、办理业务等工作外，接待用户、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着重要作用；营业员工作职责方面，高水平的业务和协调工作的能力、较强的责任心、谦虚的工作态度、团队作战的精神、服务的热情等是衡量前台优秀员工的基本准则。这些都体现了中国移动需要什么样的员工。

**店长工作报告篇十二**

-x年店长个人销售总结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-xx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。

**店长工作报告篇十三**

公司为了以后更加好了解货品库存及人员情况的原因，从本月的店长会议开始，以后每月各店铺店长在开店长会之前要做好你们的汇报工作，完成报告后各店铺复印一份上交公司，自己留一份底。（用店铺电脑word文档打印出来，店铺打印机可以打a4纸的）

1、数据分析：

本月店铺销售业绩，完成情况，完成率，销售原因。（可以在电脑查）

2、库存分析：

目前服装库存数，包括男女服装、鞋子比例、鞋、服、配数量明细、每个季节的的库存明细。十大畅销款式，十大滞销款式（说明男女装鞋子和服装）（可以在电脑查）

3、店铺人员分析：

店铺每个人员的情况，（包括店助及每个员工，人员的上班状态，情绪状态、稳定情况、销售技巧、新员工的入职时间，对货品的熟悉程度）

4、目前店铺存在的问题：

店铺硬件设施维修方面，有什么需要公司的维修及配合，有员工情绪不稳定的情况需不需要公司人员到店铺解决，或者陈列需要公司到店铺调整，货品的调配等等。

5、店铺周边的竞争品牌促销情况（活动内容需要详细）

6、店长需要发表的建议及员工的心声，（你们对公司的建议，需要我们怎样的配合，平时你们想对公司说的话而不敢对我们说的，可以写出来）

7、下月的工作计划。

如果还有其他需要增加内容可以自己补充。

**店长工作报告篇十四**

一、基本情况

我所现有人员97人，其中正式工19人，临时工78人。日清扫面积约84万平方米，每天两大扫，专人保洁，日清运垃圾约50吨，网罩行车。

二、主要工作情况

(一)水边镇清扫保洁接管

根据《xx县人民政府会议》(29)号记录摘要的会议精神，我所从xx年1月1日全面接管了水边镇的环境卫生及水边镇环卫所原班人员，并扩大了清扫保洁范围及增加了垃圾清运力度。在接管以前水边镇环卫所只清扫了石阳路半条路，接管后，我所在人员不够及水边镇垃圾车报废的情况下，不等不靠，将石阳路未清扫部分、玉峡大道水边段、水边新村等实现了全面清扫，新增清扫保洁面积约5万平方米，清运垃圾车次从原来的每天1车提高到每天3至4车。我所的进入，改善了人居环境，得到了水边镇居民的普遍好评，赞不绝口。

(二)日常工作情况

1、抓清扫改革，提高城市清扫保洁精细化。清扫实行改革，将清扫路面细化，路面清扫实行“定员、定岗、定任务”，分配到每名清扫工人，每名清洁工人负责一条路面清扫保洁，责任、任务明确，谁出现问题谁负责，谁的路面干净就奖励谁。彻底打破了以前“3人一组，5人一群”的旧体制，消灭了“窝工”现象、出现问题后的“连坐”现象。改革后，整体提高了职工的积极性，整体提高了管理的操作性，整体提高了城市清扫保洁的精细化。

2、用制度管事管人。每周五定期召开班子成员例会，及分析工作中存在的不足及改进办法，加强班子成员中的沟通和协调，提高凝聚力;认真落实长效管理机制，实行竞争上岗，对管理人员进行调整，落实责任制;加强长期机关效能工作，所办公室上、下班实行实名签到制，对前来办事的人员实行微笑服务，坚决杜绝“门难进、脸难看”的现象发生;加强财务管理，严格财经纪律，压缩非生产性开支，购买须经2个人的手，报销发票须经2个人以上签写属实，最后由财务领导签写同意报销。加强收费管理，督促各单位签订垃圾清运协议书，加大收缴清洁卫生费力度，增收节支，以保证日常运作。

3、结合我们的工作实际，制定工作目标。我所实行一级监督一级的责任到个人的做法，今年初我所成立卫生监督小组，小组长由所领导兼任，队长每日必须进行日常监督检查，监督小组每月不定期督查路面是否有裸露垃圾，是否存在漏扫现象，是否有坐等下班时间等问题的存在;如果存在，不是扣罚职工，而是扣罚队长责任不到位，每次最少100元，实践证明，城区主次干道和公共场所的卫生明显好转。工业园清扫保洁管理实行百分制，由我所监管人员按清扫保洁程度打分，工业园领导监督打分实施情况，给予承包人一定的压力，促使承包人花时间和力气来保证工业园的洁净。各个住宅小区有物业管理的小区，我们和物业公司签订清运合同，物业公司没有接管的住宅小区，我们找到建筑商协调，要求尽快形成物业管理。

4、花大力气稳定临时工的队伍，努力改善用工环境。我所不仅为适龄临时工办理养老保险，还为临时工办理了工伤险和意外伤害险;同时，还和正式工享受同等待遇，同样竞争优秀工作人员。今年10月份，临时工工资从650元提高到750元。

5、加强生活垃圾填埋场、垃圾中转站、公厕的管理。减少中转、运输垃圾的过程中产生的二次污染，加大对垃圾填埋场、中转站、公厕的消毒力度，并聘请专人喷洒药水;车辆及时清运、清洗，严格做到每日清洗。认真落实日常收集生活垃圾制度，加强对垃圾运输途中防洒漏管理，防止在收运中因垃圾飘洒造成二次污染，xx年入场垃圾总量约2.4万吨，我所清运车队清运垃圾总量约1.8万吨，工业园区垃圾总量约0.6万吨;公厕属于水冲式，有专人管理。10月份，我所花费了1.96万元对集贸市场公厕进行了水网、电路改造和内部简单装修等，便槽式改为蹲位式。公厕内便槽通畅，无蛛丝、无乱涂乱画、无臭味，定期消毒。

6、做好安全防事故及处理群众投诉工作。我们始终把安全防事故工作放在十分重要的位置，车队坚持每月上一次安全教育课，分析交通事故成因，规范司机作业行为，防止重大事故的发生。同时，及时处理群众投诉，群众投诉主要集中在集贸市场周边、物业小区环境卫生等，今年我们将重点加强对这些重点区域的监管，由于管理得力及工作恰当，xx年接到群众的投诉电话和投诉信笺明显减少。

7、紧紧抓住“创卫”的契机，加大了环卫设施的建设。在创卫之时，我所加强了环卫设施完好率的管理，发挥了环卫设施的功能。根据“创卫”标准和要求，新增废物箱290只。为确保环卫设施完好率，我所加强巡视，发现破损立即通知作业单位及时维修或更换，确保了环卫设施的完好率，发挥了环卫设施的功能。根据行业管理标准，重点抓公厕管理、垃圾房管理制度和废物箱的保洁管理制度，做到责任明确，管理规范。

(三)抗洪抢险

xx年6月份，暴雨铺天盖地的袭来，山洪暴发，赣江水位陡涨。连续的暴雨，致使老县城巴邱镇基本被淹没，巴邱变成了水城。洪水已将城区农贸市场地段变成沼泽，巴邱路、人民路、步行街、水东门、岭上路等均大量积水。摆在环卫职工面前的，将是一项庞杂而艰辛的工作。洪水退后，我所出动了3辆垃圾运输车及10多个人支援巴邱镇清理垃圾。大方锹铲起的淤泥，根本不能全部送到垃圾车上，锹上流出的淤泥掉到地上，淤泥四溅，工人被淤泥包裹，成了一个泥人了，而我们却没有半点怨言，依然将垃圾、淤泥一车一车清理出去，工人们连续奋战了5天，清理了100多车垃圾、淤泥，直到还给了居民一个洁净人居环境，我们才显露了胜利的笑容。

(四)工业园区招投标工作

6月28日，工业园区清扫保洁招投标工作圆满成功，清扫面积为263292.88平方米，中标价为1.01元/年.平方米，承包期限为2年(xx年7月1日至xx年6月30日)，承包费总共为531851.62元。

(五)购买保洁公益性岗位工作

根据省人力资源和社会保障厅、财政厅《关于开展购买城乡基层公共服务公益性岗位工作实施方案》(赣人社字[]166号)和《关于印发xx县购买城乡基层公共服务公益性岗位工作实施方案的通知》(峡府办字[]109号)文件精神和要求，安排我所38个保洁岗位。人员到位后，我所将接管玉笥路(农业局至计生委段)、水晶路、玉梁路、承天路、元阳路、玉峡路等未清扫路面，新增清扫面积25.8万平方米。以及对现有路面进行调整，减轻现有人员工作压力，加大清扫力度。

三、垃圾填埋场项目工程工作小结

县垃圾卫生填埋场项目总投资3839.96万元。其中：中央资金400万元已到帐，地方配套资金124万元，并设置垃圾卫生填埋场项目专帐，成立县生活垃圾填埋场项目领导小组。垃圾卫生填埋场设计总库容77.3万立方米，周围500米内无村庄。垃圾卫生填埋场修建成功后，日最大处理垃圾114吨，最小处理55吨，平均处理77吨。以后各年的处理规模按5%递增，服务年限为20xx年。

现已完成环境影响报告书、可行性研究报告、初步设计、地质勘探、施工图纸设计、征林地已完成;完成进场道路修建、硬化工程0.5公里;清基工程完成;完成土方工程1.6万m3;完成管理房场地平整;完成250千伏安电路安装工程;副坝基础清淤完成，回填料石加固完成，修整库区边坡基本完成，库区临时道路完成，管理用房主体工程已完工，已进入水电安装及室内装修，地下水导排系统、渗沥液导排系统、截洪沟、副坝正在建设中，累计完成投资520万元。

xx年工作打算

1、修建生活垃圾填埋场为我所xx年的工作重点。我所将组织好、配合好相关部门为生活垃圾填埋场项目修建工作，我所将严抓质量关，保证质量合格，争取续建资金到位。

2、计划修建中转站一座。

3、以“创卫生城市”为契机，搞好宣传，加强人民群众的环卫意识。

4、完成县委、县政府和主管局下达的其他工作目标任务。

xx县环境卫生管理所

xx年十一月三十日

**店长工作报告篇十五**

何谓“取其精华，去其糟粕”，即选择精华部分加以借鉴运用，剔除糟粕，

工作报告

也是如此。下面是本站小编给大家带来的房产中介店长工作报告，欢迎阅读!

很感谢公司对我的信任，将088店交给我来管理，作为我们仁和这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。

前期和销售人员一起做市场调查后，综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的销售路线和单店的定位，我认为目前的工作就是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。

下面就四个方面谈一下我的计划：

1. 人员管理：

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

2. 人员培训：

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

3. 房源维护：

“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报议价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是致关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

4. 客户维护：

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

如果是一个中介公司是一个集团军的话，一个中介门店就是一个连级作战单位，在变化莫测的房产市场上打拼。店长呢?就是一个连长，要随时根据市场的变化，制定出自己的作战策略，指挥麾下的经纪人朝着胜利冲锋。店长，是一个中介公司的基石。门店好了，区域自然好了，区域好了，中介公司就会得到良性的发展。所以说一个中介公司的好坏，关键还是取决于每个门店店长的管理水平高低。店长是公司制度和理念的执行者，是公司盈利的重要保障，是市场最前线的指挥官，是一线经纪人的老师和朋友，是客户信赖的最终谈判参谋，公司良好形象的树立者。

店长作为一个管理者，首先要知道怎么管。不要当西医，要当中医。西医是腿上长了个疮，好办，割了。中医是你为什么胃疼?因为胃寒，为什么胃寒?因为体虚，为什么体虚，是因为营养不良，为什么营养不良?是因为三餐无规律，好。中医的药方是：生活规律，戒烟戒酒，适当补充营养，自然而然，胃疼就好了。门店管理也是一样，出现问题，店长要问一下自己，为什么会出现问题?根源在哪里?怎么整改?以后还会出现这样的问题吗?而不是头痛医头，脚痛医脚，不从源头上解决问题，这样的问题还会再出现的。我曾经见过一个店长痛骂一个不会打回报电话的新人，我问他，你有培训过电话销售课程吗?他说，没有。因为人员紧张，新人来了，随便学习几天，就上岗了，也没有系统培训。那你有什么权利责骂一个新人呢?谁能如此敏锐从一个一窍不通的新人成长为一个电话行销高手?成为一个出色的经纪人?问题的根源是：没有固定的培训制度，所以导致员工全靠自己的悟性，水平才会参差不齐。

很多店长和我抱怨说，员工不爱出去跑，都喜欢在店里呆着。我想问一下：

门店生意不好?为什么?你确认所有的房东和客户门店经纪人都联系了?回访了?谈到没有一线希望的程度了?老客户有没有维护?电脑里的所有房源都有人跟进吗?核销资源频繁吗?所有的客户都有有效的跟进吗?所有的商圈都精耕了吗?再往前延伸扩大几个小区呢?dm广告设计好了吗?议房做了没有?做了多少次?要自己去分析原因，而不是靠天吃饭，靠估计和大概来推测门店业绩。

很多店长通过痛骂和罚款来管理。请记住，罚款和责骂是管理的最下限。是没有管理能力的人才会做的东西。我本来就拿的少，你还罚款?我每月拿1万，你罚我10块有用吗?心里还是个疙瘩，产生抗拒心理。要靠自己的领导和管理能力，人格魅力来管理门店。而不是责骂和罚款。罚就要所有的人都害怕，没人敢违反。否则，你罚了什么用?很多店长靠喝酒和称兄道弟来维持和员工的关系，宁愿和员工喝出胃出血，也不愿意和员工出去做一些团队拓展和旅游，员工和店长的关系要像冬天互相取暖的刺猬，不要太近，太近容易扎伤对方，不要太远，太远达不到取暖的目的。

门店有那些制度?都可靠的执行了吗?还是挂在墙上的几张纸而已?请记住，制度是节省时间的最好办法。制度定了就要执行，所谓：店长有情，管理无情，制度绝情!!管理的时候记住一定要公平，让所有的员工看到公平。

市场风云变幻，店长，作为一个基层的管理者，也要与时俱进，不断学习和提高。学习别人的管理，学习别人的经验。这样，才能全面提升自己的素质!

一、工作进展情况回顾

20xx 年10月—20xx 年12月的主要工作

1、配合完成中秋晚会

2、协助完成汽配展活动

3、完成网络推广工作

4、积极配合公关活动

5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料

6、配

合同

事完成其他工作内容

7、推陈出新，不断完善营销思路，制定营销策略

8、完成临时性交代的任务

二、基本工作情况和做法

(一)不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习北京工业地产宏观环境和×××的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略;三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

(二)从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

(三)与世俱进，转变策划观念和思维模式。

在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作能力的提升。自我抓基础、抓内功，一是抓实效工作，不断提高自我工作素质，使自己成为策划的行家里手;二是注重自我工作作风的培养及业务能力的提高，着力提高工作效能。

三、存在的问题

目前在营销和宣传等方面存在的问题：

(1)信息网络

还不够健全，信息量和信息来源渠道还不够多。

(2)招商方式创新不够，仍以传统的为主，面对面接触居多，招商效率低;

(3)招商面还不够宽泛，信息含金量偏低。

(4)已建的厂房结构比较单一，缺乏个性化，不能切合市场企业多样化厂房需求的实际。

(5)给客户承诺的配套设施跟不上，工程不能同时完工。

(6)与北京2园区，横向纵向的比较，在价格上没有优势，价格相对偏高，尤其是销售价格。

(7)厂房的设计合理性和园区的规划不是市场需求的最佳体现;

(8)工业城的定位缺乏远瞻性和市场引导性，内部招商组织结构建立的不科学，宣传推广的力度比较小。

四、工作中的体会与思考

通过我两个月对工业地产营销的认识和实践，主要有以下几条体会和思考：

1、领导对营销的重视程度及其思想观念是营销策略的制定和营销思路能否成功施行的决定因素。

一是领导对部门或个人的重视，使得个人能力增强，获得更多的资源和协助，对营销方案的真正实施也有帮助，甚至可能扭转乾坤。二是战略重点的定位重视，比如说领导对工业城的主体思路，对投入产出比的概念的认识，要建立品牌就得加加大投入，不断创新，连贯实施。实践证明，领导对指导性工作重视了，认识到位、支撑到位了，有机构，有人手，有支支撑，有管理，有推动，事情就会办的更好。相反，倘若仍停留在“等、靠、要”的阶段，则只能走下坡路。

2、优化组织结构，畅通内部信息沟通渠道，明确责任，提高工作效率的是前提。

提高工作效率的关键是明确个人工作职责，部门分工明确，发挥个人专长，完善组织架构，组织结构扁平化，保障信息沟通无障碍，事事有人做，人人有人管。

3、加快工业园的软硬件环境，完善营销制度，提高营销推广实施力度，加强公关是当务之急。

基于工业城要打造成知名的工业地产项目，提高工业城的核心竞争力是当务之急，也就对园区硬环境基础设施、厂房建筑档次、工业园规划档次等和软环境物业服务、物业管理、园区文化建设等方面提出更高要求。通过创新观念、盘活思路制定出有效科学的营销战略和营销策略，同时加强公关以辅助作用。

两个月来，我所取得的每一个进展，都是行政中心各位同事关心支持的结果，我还存在着许多不足，所能看到的成果不大，实现目标的距离还比较远，希望通过总结学习，不断提升自己，按照20xx 年既定的目标前进，做好每一件事。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn