# 最新店长年终工作总结(八篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-06-12

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。店长...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**店长年终工作总结篇一**

来到\*\*大集体，本人遵纪守法，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，当然这也是本人认为，自己还是有很多需要改正的地方。

我是20xx年\*\*月份来到\*\*工作，担任\*\*分公司店长，协助\*\*分公司总经理做好工作。\*\*工作以简单快乐为主，但为了搞好工作，要向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内要熟悉美步的工作，明确工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着把工作做的更好这样一个目标，积极学习完成以下本职工作：

（1）协助各部门做好工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便。

（2）店长看上去是一份很简单的工作，但真的做起来需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习公司的各项规章制度，理清思路，分类整理好各类规定，并认真学习，可能个人的能力有限，没有很好的完成这项工作，我会在新的一年里努力把工作做好，做好公司的管理工作。

（3）严格执行公司管理规定，做好一个店长的本职工作，认真、按时、高效率地做好公司领导交办的其它工作。

为了\*\*工作的顺利进行及部门之间的工作协调，新的一年开始，工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，有效利用工作时间。总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如工作的积极性不够，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中改进。

**店长年终工作总结篇二**

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20xx年x月从xxx店调入xx一店，作为xx一店的店长，全面负责xx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xx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。工作总结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。

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。

从20xx年x月x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。

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xx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xx元/斤——到现在x元/斤，肉卷成本下降xx%、

2、人员以前，前后xx位员工——现在xx位，人员工资下降了xx%，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xx，有一家韩式烧烤，我们每周游街发宣传彩页，效果还算可以，x经理走进校园也拉来了很多学生，现在的xx%的消费群体是学生。

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xx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xx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xx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，热门思想汇报在此我想对xx的所有领导说声谢谢。

**店长年终工作总结篇三**

20xx年于公司而言，在某种意义上来说是平凡的一年。平凡的开始，平凡的结束。但对我个人而言，却是一个不平凡的“结束”，一个不“平凡”的开始。

我是20xx年加入公司的，相较于那些创业的元老，或许某种意义上来说我就是一个新兵；但相较于嘉禾店的每一个产品，嘉禾的每一个单位，每一个我们所服务的顾客，我却是一个“老兵”。两年来的嘉禾生活，把我一个不是嘉禾的人都变得融入了嘉禾，我爱我们的公司，也爱这里的每一个顾客。

销售，是一门艺术，而绝不是一种简单的服务。如果仅仅是销售和结款那么简单的话，我想我们就不至于如此奔忙、细致、全方位的去维护每一个顾客和群体。这里需要付出我们的汗水和爱，没有爱的销售，是构不成“爱心”这个大家庭的基石的。

20xx，想要说的很多，想要感谢的也很多。这里最想感谢的还是公司和黄总对我个人的栽培和赏识，给了我这个全新锻炼的平台——店长。不当家不知道柴米油盐贵，当了这个家才能更体会里面的艰辛和苦乐。20xx，嘉禾店的转折之年，我有幸见证和参与，我更感到荣幸与开心。

虽然今年的206万的销售业绩，相较于去年的 ，前年的 ，显得有点寒碜和拿不出手，但这毕竟是我们一年来的成绩。她不美丽，但她朴实，她是我们用汗水和爱精心浇灌的结晶。 弹指一挥年华去，回首低吟又一年。20xx来了，这新来的一年和远去的一岁在更新交替中延续，我们的工作也必须有一个全新的总结和规划。籍鉴于此，让我来为我自己的20xx年和嘉禾店的20xx年做一个归结和囊括吧。

我所理解的店长，店长就是家长，对内要操心这个家的所有问题，货品，人员，卫生，活动......对外要负责顾客的联络、回款、回访和处理各种关系。“家事”是小事，但家事也无“小事”。哪一个方面出现了问题，都会关系到这个“家”的运作和声誉。

店长是勤务员，消防员。每天离不开对产品，经营，销售，清点，人事等的各种考评和巡查，哪里都不能轻视和偏废，牵一发而动全身，这里的工作来不得马虎和草率。

店长是纽带和桥梁，同时也是刷洗匠。公司的文件政策必须了解，学习和传导，执行。同时还要兼顾于细节，再好的墙壁出现了斑点也会有损于它应有的美观，我们的工作是拿着放大镜来操作的。

店长是受气包和形象代言人，不管是店员还是顾客有了情绪，我们都是首当其冲不能幸免和逃避的面对者。我们要善于疏导，学会融合。我们的言行不仅仅代表着个人，也代表着“爱心”。

嘉禾店的20xx年，是热闹和清淡的一年。热闹是指人事的更替，铁打的营盘流水的兵。我们进行了几次的人事更替和精心重组，虽然人才流动是一个很自然的规律，但也在某种程度上影响了我们的发展。这种伤筋动骨，是我们所不乐见而对手却喜不自禁的事实。一个不大的嘉禾城，十六七家文具店，蛋糕虽小，刀叉很多。其最终的结

果是，谁也肥不了，谁也倒不下。这其中，如果没有强化我们自己的人才储备，夯实我们自身的发展基础，我们就很难以在这种日趋激烈的市场竞争中昂首前行，继续领跑的。当然，20xx，市场也发生了很大的变化，这有国家宏观的调控和政策的引导下的消费行为的变更。但这不是我们的理由，因为同样的事实，每一个商家都有曾面对。现代的竞争就是人才的竞争，现代的销售何尝又不是这一种这样的人才的销售呢？如果我们还想继续领跑和不断占有这个市场，那么我们除了强化这个本身和自我的细节还有别的办法吗？答案是没有！

物竞天择，适者生存。这是自然界的生存法则，同时也是我们销售行业和所有竞争行业的不二定律。有鉴于此，我决定从以下几个方面加强我个人和嘉禾店20xx年内功和基本功。

作为我个人而言，20xx年的店长工作只是一个适应和摸索的阶段，从临渊羡鱼到退而结网，我虽然花了很大的力气，用了很多的心血然终有不足。那么20xx年我决定：

首先，狠练基本功，加强对销售和管理的学习，让自己多充电，充好电，最后达到能放电，放好电。

其次，强化合作和协同。向上寻求帮助和经验，向下寻求支持和参与。上下齐心，其利断金。

再次，了解这个市场，更加了解这个市场，寻求发展和变化的规律，溯源寻根。一只手拿着放大镜，一只手拿着柳叶刀，看清根源，对症操刀。

最后，保持创新和不断学习。要有以不变应万变的能力，同时，要有求变的能力和耐力。不怕风雨千重，我自岿然不动。

嘉禾店要发展，嘉禾店要前行，始于思想，立足于脚下。让我们一起参与，一起努力，一起打拼！

20xx年，骏马奔腾年，让我们马上行动！马上成功！马上成就！同时顺祝关心和支持我们的领导同仁，马上发财！马上成就！马上成功！

**店长年终工作总结篇四**

20xx年是公司实施“立足新化，拓展湖南”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，拓展渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使公司保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

1、本地及周边ktv行情

2、本地消费人示增长情况

(1)第一季度销售额度以达到预期目标150w，二、三、四季度开始呈现什么情况。

(2)皇家品牌正抢占二、三级地区市场，经济相对落后但潜力巨大的周边地区已成为公司拓展、争夺热土，从20xx年第三季度后来势凶猛。

(3)皇家品牌以优质的服务，顶级的设备，人性化的管理优势突出、稳固，本地ktv业龙头老大的位置。

(4)本地ktv业由于面临着本公司的巨大压力已纷纷升级软硬件配置，降低消费，以求生存。

20xx年公司销售总额为 \_\_\_\_\_元，创利税\_\_\_\_\_元;dj部订房总额\_\_\_\_\_元，dj部有员工\_\_\_\_\_人;每月业绩完成比\_\_\_%

打响本地第一枪，抢占市场先机

1、抢市场、保增长。已成为本地最好最大最有口碑的娱乐场所。

2、找资源，打基础。本着以客为先的原则发展每一个可用资源成为我们的客户。

规范管理流程，强化内部管控

1、经过一年的运行公司已经行成良性循环，拥有一套完整的工作程序以及完整的制度。并先后推出了各种奖罚制度，增强了员工的业绩意识。如六大奖罚机制等等

2、组建监督部门，强化内部管理

3、注重培训教育，提高业务技能

推进文化建设，提升企业品牌

1、开展有益活动，增强企业凝聚力。为了弘扬先进，激励员工，20xx年先后组织员工参加野外活动及其它公益活动，得到本公司员工的一致好评及其它公司员工羡慕，还独家赞助了“皇家壹号杯”mtv大奖赛，更是成为了本地老百姓茶余饭到的热门话题。

2、落实网站建设，塑造企业形象。 在互联网中大力推广了本公司，使其它外地人员也能知道本公司情况，大大增加了本公司的关注度

3、注重舆论监督，完善内部管理。聘请了1名督察，参与对公司产口质量、安全、卫生、服务意识、现场管理的实时监督。促进门店管理工作的进一步改进和提高。

4、着手理管层储备，加强梯队建设。20xx年招聘dj部长以上管理人员\_\_\_\_人，实际录用\_\_\_\_\_人。公司内部选拔和竞聘\_\_\_\_\_\_人，实际聘用\_\_\_\_\_名。

过去的20xx年虽然取得上述四个方面工作的提高，但也存在十分紧迫和严重的问题与不足，值得我们需要认真反思、总结、改进。

(一)门店运营基础差，公司经营核心竞争力较弱。

1、门店缺乏责任性，基础工作执行力差。

(1)点单乱：

(2)点单乱：

(3)陈列乱：有库存没出样、易盗商品不陈列、促销商品乱堆放没气势、季节变化排面不调整，已经成了许多门店的通病。

2、管理人员缺乏责任感，管理意识淡薄。

(1)在思想上：面对销售滑坡、经营上不去，亏损严重的实际情况，个别管理人员自以认压力少、缺乏危机感和职业素养。

(2)在行动上：面对竞争和困难，束手无策、手段单一，等靠要依赖性强，主动出击、想方设法的少。

(3)商品质量缺乏把关，投诉处罚损失严重。

(4)促销手优较少，效果也非常一般。

(5)总办办事效率低，缺乏有效的管理手段与处事责任。

1、没时时跟进现场，并根据实际情况做出调整。

2 很多合理化建议未能得到审批与实施

**店长年终工作总结篇五**

尊敬的各位领导：

您们好!

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。

从xx20xx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 。

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。

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。

**店长年终工作总结篇六**

店长年终总结报告李金芳回首 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，在公司各部门的全力配合下，在我们天天顺全 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 先进的管理制度。

用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做的 更好。在这一年的工作里就我个人的情况作一个总结。

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 客满意而归。

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 业务治理好我们鞋店。面对 20xx 年的工作，我深感责任重大。要随 时保持清醒的头脑，理清 20xx 年的工作思路，重点要在以下几个方 面狠下功夫

1.加强日常工作管理，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，引导发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优 秀的团队，一个有集体感的团队。 20xx 年店长年度总结报告李金芳不知不觉间，来到天天顺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

在从来到鞋店到现在的时间里，先从一名导购慢慢成长为店长， 从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不再是 站在自己的位置上思考问题， 而是要站在鞋店的立场上和手下员工的 立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

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。

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。

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业绩状况的总结。

跟员工的关系好是应该的， 但缺少领导的气势，“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮” 跟员工好的前提下，也要让员工听你的，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，成为一名优秀的职业的店长。

鞋店在日益壮大，不断占领新的市场，开拓新的领域，竞争会比 较大，压力也会比较大。要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每 一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力， 尽快的成长和进步。其中以下几点是我下年重点要提高的地方

1、要提高业绩，除了努力完成规定的任务额还要超任务额，结 果证明一切。

2、要提高大局观，是否能让能让其他人的工作更顺畅作为衡量 工作的标尺。

3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。

4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。

5、明年不但做销售还要做好服务，精细化工作方式的思考和实 践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认 真真沉下心去工作，就是鞋店所提倡的企业精神：职业做事，诚信待 人。

**店长年终工作总结篇七**

光阴似箭，日月如梭，转眼间一年已经过去，回顾本年度我的工作，可以说是取得了一些成绩，但存在的问题也不少。为了能更好地做好今后的各项工作，现将我的工作总结如下：

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，按时上下班，遵守各种规章制度。前三个月工作积极主动，认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。但在后三个月的工作中比较消极，任务完成的不好，只完成了百分之八十的任务。

1.营销力度薄弱，没有充分发挥个人能力。

2.工作积极性不高，缺乏主动性;有时候销售不好思想就消极，对销售失败后的总结不够。每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。服务质量有待进一步提高。

3.对客户心理把握不够。

1.在巩固已取得的成绩基础上，加强对珠宝首饰的了解，提高自己的销售技巧，借鉴他人成功的经验。总结失败原因，及时改正。

2.不断加强素质培养，进一步提高业务水平。

3.以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，适时地接待顾客，对于顾客进行分析归类，与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

4.掌握客户心理、向先进的同事学习，向有经验的同事学习，端正服务态度，为不断提高珠宝销售额而努力，为提高珠宝品牌声誉和珠宝店的行业名声而努力工作。

过去的工作中，尽管有一定的成绩，但在一些方面还存在着不足，在今后的工作中我将认真学习业务知识，努力使工作业绩全面进入一个新水平，保证完成全年的任务。

500字 | 600字 | 700字 | 800字 | 900字 | 1000字 | 1500字 | 2024字

**店长年终工作总结篇八**

这年的餐饮做得还不错，为了下月乃至以后的工作做得更好，现将本年的工作总结如下：

餐饮服务品质的建设，是一个庞大的系统工程，是餐饮管理实力的综合体现，xx年度，在对各运作部门的日常管理及服务品质建设方面开展了以下工作：

1、编写操作规程，提升服务质量根据餐饮部各个部门的实际运作状况，编写了《宴会服务操作规范》、《青叶庭服务操作规范》、《西餐厅服务操作规范》、《酒吧服务操作规范》、《管事部服务操作规范》等。统一了各部门的服务标准，为各部门培训、检查、监督、考核确立了标准和依据，规范了员工服务操作。同时根据贵宾房的服务要求，编写了贵宾房服务接待流程，从咨客接待、语言要求、席间服务、酒水推销、卫生标准、物品准备、环境布置、视听效果、能源节约等方面作了明确详细的规定，促进了贵宾房的服务质量。

2、加强现场监督，强化走动管理

现场监督和走动管理是餐饮管理的重要形式，本人坚持在当班期间按二八原则进行管理时间分配（百分之八十的时间在管理现场，百分之二十的时间在做管理总结），并直接参与现场服务，对现场出现的问题给予及时的纠正和提示，对典型问题进行记录，并向各部门负责人反映，分析问题根源，制定培训计划，堵塞管理漏洞。

3、编写婚宴整体实操方案，提升婚宴服务质量

服务部是酒店的品牌项目，为了进一部的提升婚宴服务的质量，编写了《婚宴服务整体实操方案》，进一步规范了婚宴服务的操作流程和服务标准，突显了婚礼现场的气氛，并邀请人力资源部对婚礼司仪进行了专场培训，使司仪主持更具特色，促进了婚宴市场的口碑。

4、定期召开服务专题会议，探讨服务中存在的问题

良好的服务品质是餐饮竞争力的核心，为了保证服务质量，提高服务管理水平，提高顾客满意度，将每月最后一天定为服务质量专题研讨会日，由各餐厅4—5级管理人员参加，分析各餐厅当月服务状况，检讨服务质量，分享管理经验，对典型案例进行剖析，寻找问题根源，研讨管理办法。在研讨会上，各餐厅相互学习和借鉴，与会人员积极参与，各抒己见，敢于面对问题，敢于承担责任，避免了同样的服务质量问题在管理过程中再次出现。这种形式的研讨，为餐厅管理人员提供了一个沟通交流管理经验的平台，对保证和提升服务质量起到了积极的作用。

5、建立餐厅案例收集制度，减少顾客投诉几率

本年度餐饮部在各餐厅实施餐饮案例收集制度，收集各餐厅顾客对服务质量、出品质量等方面的投诉，作为改善管理和评估各部门管理人员管理水平的重要依据，各餐厅管理人员对收集的案例进行分析总结，针对问题拿出解决方案，使管理更具针对性，减少了顾客的投诉几率。

为了配合酒店15周年庆典，餐饮部8月份组织各餐厅举行了首届餐饮服务技能暨餐饮知识竞赛，编写了竞赛实操方案，经过一个多月的准备和预赛，在人力资源部、行政部的大力支持下，取得了成功，得到上级领导的肯定，充分展示了餐饮部娴熟的服务技能和过硬的基本功，增强了团队的凝聚力，鼓舞了员工士气，达到了预期的目的。

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