# 店长年终工作总结精选范文

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-06-11

*店长年终工作总结精选范文（精选17篇）店长年终工作总结精选范文 篇1 伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张，忙碌的201X，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂，充满希望和激情的201X年。 一转眼，来中大鳄鱼已经一年了，担任店长工作也已大半...*

店长年终工作总结精选范文（精选17篇）

店长年终工作总结精选范文 篇1

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张，忙碌的201X，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂，充满希望和激情的201X年。

一转眼，来中大鳄鱼已经一年了，担任店长工作也已大半年，回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几分感触，在过去大半年的时间里，首先要感谢公司给予我这样一个发展的平台,和用心的培养。感谢区域经理，督导给予我工作的鼓励，引导，与督促，让我学会了很多带店的知识，和管理销售等多方面的技巧，让我带店的方法跟进，成熟了很多，并顺利的为公司的销售发展迈出了第一步。

半年来不断与区域的管理模式进行磨合，与店铺员工销售的多样性进行磨合，这一路来让我更加的认识到自己的不足和长处，通过这么长时间的工作积累，整体上对店铺的业绩是不满意，主要表现在店员对连带销售的认知度缺乏，目标不够明确，销售技巧有待突破，希望在新年里能够尽快提高自己的不足之处，发挥自己的优势，跟进自己的自信心和带店的多种技巧。

xx店的管理模式也在不断的加强与跟进，这个功劳也归中大鳄鱼区域各位领导和一线的各位店长所有，因为区域组织的每周店长会，给予大家一个互相学习，互相交流，互相影响，互相跟进不足之处的机会，让大家明白在这个大家庭里各自肩上担负着的责任，有问题大家商讨解决，当大家心朝一个方向时基层的员工也能通过会议了解和感受到有凝聚力的团队核心，就是相信，坚持与冲刺。在这种人脉涌泉的团队里，我们的团队也会努力去打造出更好的个终端店铺。

201X年的展望与规划

201X马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人总要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为店铺播好种，做好规划，期待明年做年终总结时能更好的表现。

公司在发展进程中，我认为要成为一名优秀的销售店长，首先要调整自己的理念，和公司统一思想，统一目标，明确公司的发展方向，才能充分融入到店铺的发展中，才能更加有条有序的开展工作。

在每次会议当中学到的东西都要带回店铺，以店铺会议的方式强化到店铺每一位员工的脑海里去，有根基有思想的去为店铺某进取，某发展。

做好连带销售的培训课程，开展好店铺细节的跟进工作，用多看，多学，多动手来打造淡雅程列和精美橱窗工作，以制吸引客流，为进店律打下基础。我相信在我与员工的不懈努力下，xx店会一年比一年更好，因为我们愿为服务品牌，发展品牌做更多的贡献。

以上就是我201X年的总结和201X年的展望及规划。

店长年终工作总结精选范文 篇2

不知不觉间，来到福盈门建材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，先从幸福家居箭牌砖店的一名导购慢慢成长为金三角箭牌砖店的店长，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。

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。

跟员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，成为一名公司优秀的职业的店长。

五、工作计划：

公司在日益壮大，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，除了完成规定的任务额还要超任务额的100%，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、明年是服务年，服务年就要做好服务，不但做销售还要做服务。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，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

店长年终工作总结精选范文 篇3

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与共同度过了我20xx。通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。盘点上半年的工作，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题；关于以顾客服务为导向方面的问题；关于企业品牌价值认可的问题；关于顾客忠诚度管理方面的问题；还有居安思危、进军零售开店速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对20xx年的上半年进行工作总结如下：

一、盘点工作

A、加强超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

B、完成对雅柏超市的全面整改工作，配合做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。

C、协助代严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

D：完成对雅柏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。

E、完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

F、对彭田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。

G、配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

二、存在的问题

1、商品陈列技巧和排面维护不得力，陈列效果欠佳。需继续加强对理货员、促销员商品陈列技能的培训，需要加大排面检查要求和力度，提高门店的陈列水平。

2、DM促销力度不够，不能有效聚集人气，对销售的推动作用不大。20xx年，整个DM促销活动对门店的销售贡献度不大。门店人气和业绩的提升主要来源于各大型惊爆价商品促销。DM由于存在价格高、品项无新意，连续多档重复促销某些单品，造成了DM促销无吸引力。

3、百货区纸巾、家杂塑料制品单品过多；新品上架时未及时对滞销商品进行清理，导致只进不出，陈列紧张。现门店要着手百货区进行滞销商品的清理，计划在20xx年1月底前完成。

4、生鲜服务水平普遍较差。20xx年9月份转换了联营户后以来，店内的特价蔬菜品种少和价格无优势。在服务方面加大对服务的监督和服务水平的提升。目前生鲜服务水平虽有所提高，但分割肉柜促销员仍缺乏服务技巧，回答顾客询问时，语言过于生硬，偶有引起顾客投诉的现象。不注重公司形象

5、员工的忠实度不高。员工离职率虽然较低，但工作的质量积极性很差。由于薪资待遇、保险的问题，尤其在收银组员工情绪化波动很大，造成前台收银离职的情况。

6、赠品的入库和出门管理不够规范。虽然每周都在清理，但赠品出门条处理却常有不及时的情况存在或者不规范不按流程操作。要求门店各组别，每周清理一次出门条，对借作赠品的，在规定的还货期限内未归还的，一律打返厂单注销出门条。

针对以上问题，下半年主要完善以下工作：

A：提升自己的各项业务素质，严格要求自己，做到正人先正己，以提高自己的工作效率及成果为根本，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，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：努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。

C：坚持对商品缺断货的追踪，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。

D：大力规范防损员运作及制度，加强全员防损理念。

E：强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采供部对商品的各项管理及断缺货的追踪。

F：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活动，提升商场业绩。

G：加强员工顾客大出血意识，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。记得诗人徐志摩有一首诗叫《沙扬娜拉》，其中有一句“最是那一低头的温柔，恰似一朵水莲花，不胜凉风的娇羞”。我们的服务应该达到诗人那种细腻入微的观察力境界，或许那是非常理想的境界，实现起来很难，但我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

衷心感谢各位领导半年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与班子成员一道，团结全体干部职工，勤奋工作，顽强拼搏，为华联超市发展和振兴做出应有的贡献，管理对于本人而言，永远如履薄冰！

店长年终工作总结精选范文 篇4

在即将过去的20xx有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。

作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：

第一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者;

第二是要有的专业知识做后盾;

第三是要有一套良好的管理制度。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

1、认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

2、做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

3、过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

5、热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩!

新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们xx店!力争在20xx创佳绩!

店长年终工作总结精选范文 篇5

20xx去了，在一年时刻里，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。

一个店就像是一个家，店长就是这个家的一家之长。家长要管理这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全。各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节思考不到，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者;是企业产品的代言人，是店铺的核心。

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。3lian/zl/转载请保留

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。

店长年终工作总结精选范文 篇6

作为餐厅的店长，我也是尽责的去做好自己本职工作去带领同事们把我们餐厅经营好而过去的这一年，也是经历了很多，但是我也是带着同事们去克服困难去做好了工作，而在此也是来总结下。

对于餐饮行业来说，这一年也是很艰难的一年，年初的打击可以说很是沉重，很多的餐饮店铺都是倒闭了，但是我们能活下来，也是领导的支持以及同事们的努力，由于堂食很难开展我们也是积极的去开拓新的渠道，去找到方法做了外卖，虽然餐厅以前不是经营外卖的毕竟味道终究是有些没有那么的好，但是为了活下去，也是和厨房的厨师们去做好工作去开发合适外卖的套餐，去做好经营，那段日子很是艰难，而且也是有些同事不是本地的，无法来上班也是让我们工作起来并不是那么的容易，但我也是带领大家去克服这些困难，去找到方法生存下去，而随着疫情的缓解，我们也是为做好堂食而准备，开发新的方式，去做好消毒安全工作，做好隔离，做好单人的套餐，从以前的大桌到而今的单人套餐，可以说餐厅的同事们都是付出了很多的努力才做到的，毕竟这不单单是缩小了而已，更是有很多不一样的改变。

不过大家都是愿意团结起来，积极的来做好，而我作为店长也是积极的去配合去帮助大家解决一些困难，去克服一些问题，从而把工作给做了起来，而下半年的业绩提升，可以说和我们的口碑有很大的关系，虽然也是有外卖，有套餐的调整，但是我们也是这段日子积极的服务态度和更好的口味得到更多的客户肯定，也是让我们的堂食渐渐的开展起来，让我们餐厅经营的更好，同时也是去做好促销工作，虽然我们更加的辛苦，但是业绩的完成，以及得到更多的肯定，也是让我们餐厅在这艰难的情况下生存下来了。同时自己也是在管理方面更加的了解了同事们去和大家多一些交流，清楚他们工作的情况，也是可以更好的来管理好餐厅，去做好业绩。

一年的付出没有白费，也是完成了年初制定的目标，当然我也是知道这是离不开同事们一起的努力的，并不是我一个人的功劳，同时也是感激领导给予的信任，特别是在艰难的时候给予我们的激励和肯定，让我们也是有信心来做好，而来年也是要继续的做好去把餐厅经营的更好。

店长年终工作总结精选范文 篇7

作为店长，这是我上任来的头一年，而能被领导信任，把店交给我负责，我也是要去做好，而不能松懈，同时这一年我也是尽责的做好工作，带领同事们一起来把我们酒店工作完成，虽然也是有很大的压力以及不太好的外部情况，但最终也是取得了还算不错的成绩，但我也是很知道在优秀方面自己还是有一些差距的，也是要继续的来努力，在此我也是就我们酒店过去的一年工作来总结给领导汇报下。

刚上任就遇到了疫情，可以说也是运气比较的差，但是既然有困难，那么就要去克服而不是逃避，同时我也是明白，在这困难之中更是能挑战我们的能力，同时也是需要我们一起团结起来做好工作，所以在没有开业的那段日子，我也是组织同事们在线上多去交流，多去了解大家的想法，愿意留下来的我也是会和大家一起去学习，去沟通酒店之后的工作，而想要离开的，我也是会尽力的去挽留，去让酒店有足够的人手，当然后续开业也是招聘了一些新人也是带好他们，一起来为酒店服务好，去熟悉同事们，去了解他们的过程之中，我也是找到更合适自己管理的一个方式，同时自己也是从底层走上来的，也是更加的能明白做好一份工作是多么的不容易，也是会去体谅，但是也是会把自己的方法教给同事们。

开业后，为了完成年初的工作任务，我们也是把之前在家自己所思考的一些服务去做好而得到了肯定，也是积累了很多的老客户，得到他们的肯定，积极的做好促销的一些活动同时服务方面也是不去放松，虽然大家都是很辛苦，但最终也是为了让我们酒店能经营起来能去完成任务，自己也是会有很多的收获。工作上，做好了管理，同时也是积极的来完成酒店的任务，去鼓励同事，自己也是坚持的做下去，到了年尾，的确很辛苦，但是看到我们的业绩，看到我们的一个收获，我也是明白，这都是很值得的，当然由于自己刚做店长不久也是有一些方面还做的不够好的，这些也是要继续的来去进步，来在来年把工作给做的更好才行的，我也是会继续的来努力。

也是感激领导给予的信任，同时自己也是清楚，我还有很多可以去成长的方面，也是不负领导的信任，今后的工作来做的更好，自己也是会不断积累经验来把店给管理好。

店长年终工作总结精选范文 篇8

担任珠宝店的店长这一年，我也是积极的做好工作，管理好店铺，去作出成绩来，一年下来销售的成绩也是不错，同时也是积极的配合同事们一起保障了珠宝店的安全，没有出现偷盗或者遗失等各种的情况，在此我也是就这一年的一个珠宝店工作来做好总结。

作为店长，也是要去对整个店铺来负责，而珠宝店的商品也是贵重的，所以安全问题也是要重视，每天会和同事们一起做好盘点的工作，确保没有偷盗和遗失的情况发生，当然而今的社会治安也是很好了，所以也是少了很多这样的事情，不想我参加工作那时候听到前辈们所说的那些情况发生，同时也是积极的来做好销售的工作，去和同事们一起做到位，我清楚只有销售做好了，那么珠宝店才能够更好的去经营下去，而这一年的任务我也是尽力的去带领同事们完成，虽然和之前制定的计划也是有差距，但是疫情的影响领导也是知道的，所以调整后的计划也是完成了，同时也是感受到，的确这种危机之下，很多的事情并不是那么的简单，而且要去做好也是需要我们一起团结起来才能做好的。

工作上也是去把管理做好，去了解同事们的情况，去克服了困难，做好了促销的工作而同时也是由于我们珠宝店优质的服务也是让客户满意，得到了很好的口碑，所以活动的开展也是比较的好，让我们的业绩做得不错，同时我也是感受到的确大家一起的努力也是更能去克服困难，而一年的工作也是让我对于管理有了更深的理解，知道如何的来做，去理解同事去感同身受，才能更好的带着大家一起做好工作，而不单单的是布置任务去让同事们完成就够了，自己也是向领导请教了很多，并且下班之后也是会去反思一天的一个工作去看一些相关的管理以及营销的书籍，来提升自己的一个能力，去更好的把珠宝店的工作给做好，而领导既然给予了我信任，让我来做店长，那么自己也是要去做好才能不负领导的期盼的。

而一年的时间我也是感触到，的确工作去做好，得到认可，同时也是让自己看到工作上依旧还有可以去进步的方面，我也是会继续的来努力把珠宝店经营好，我也是相信自己的管理水平也是比以前会更好，会去把同事们一起带领做好工作。

店长年终工作总结精选范文 篇9

在即将过去的20xx，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。

作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者。

二是要有的专业知识做后盾。

三是要有一套良好的管理制度。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

一、认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二、做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三、通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四、以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

五、以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩！

新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们的店！力争在20xx年再创佳绩！

店长年终工作总结精选范文 篇10

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张，忙碌的，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，来中大鳄鱼已经一年了，担任店长工作也已大半年，回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几分感触，在过去大半年的时间里，首先要感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心的培养。感谢区域经理，督导给予我工作的鼓励，引导，与督促，让我学会了很多带店的知识，和管理销售等多方面的技巧，让我带店的方法跟进，成熟了很多，并顺利的为公司的销售发展迈出了第一步。

半年来不断与区域的管理模式进行磨合，与店铺员工销售的多样性进行磨合，这一路来让我更加的认识到自己的不足和长处，通过这么长时间的工作积累，整体上对店铺的业绩是不满意，主要表现在店员对连带销售的认知度缺乏，目标不够明确，销售技巧有待突破，希望在新年里能够尽快提高自己的不足之处，发挥自己的优势，跟进自己的自信心和带店的多种技巧。

XX店的管理模式也在不断的加强与跟进，这个功劳也归中大鳄鱼区域各位领导和一线的各位店长所有，因为区域组织的每周店长会，给予大家一个互相学习，互相交流，互相影响，互相跟进不足之处的机会，让大家明白在这个大家庭里各自肩上担负着的责任，有问题大家商讨解决，当大家心朝一个方向时基层的员工也能通过会议了解和感受到有凝聚力的团队核心，就是相信，坚持与冲刺。在这种人脉涌泉的团队里，我们的团队也会努力去打造出更好的个终端店铺。

XX年的展望与规划

马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人总要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为店铺播好种，做好规划，期待明年做年终总结时能更好的表现。

公司在发展进程中，我认为要成为一名优秀的销售店长，首先要调整自己的理念，和公司统一思想，统一目标，明确公司的发展方向，才能充分融入到店铺的发展中，才能更加有条有序的开展工作。

在每次会议当中学到的东西都要带回店铺，以店铺会议的方式强化到店铺每一位员工的脑海里去，有根基有思想的去为店铺某进取，某发展。

做好连带销售的培训课程，开展好店铺细节的跟进工作，用多看，多学，多动手来打造淡雅程列和精美橱窗工作，以制吸引客流，为进店律打下基础。我相信在我与员工的不懈努力下，XX店会一年比一年更好，因为我们愿为服务品牌，发展品牌做更多的贡献。

以上就是我XX年的总结和XX年的展望及规划。

店长年终工作总结精选范文 篇11

弹指一挥间，20xx年就已悄然过去。在过去的一年里，学到了很多，收获了很多，临近年终，感觉有必要对自己的工作做一个总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做得更好，之前一直担任广汉店的店长，直到20xx年11月，我被公司外派到新成立的崇州奥康名品空间，正值金融风暴之际，作为一个店长，我深感责任重大，如何带领我的新员工在崇州闯出一片新的天地，不辱公司使命，这是我的首要任务。

细节决定成败，作为崇州奥康名品空间店的具体负责人，我的工作能力、工作态度直接影响到本店的销售业绩。所以，作为一个店长，我十分注意每天的工作细节。每天早晨，我总是提前到达店里，作好营业前的准备工作。为了培养员工的主人翁责任感，我让员工轮流主持召开每天的晨会，总结昨天的工作，分析昨天销售业绩好的原因，以便再接再厉，如果不好，那么原因是什么，我们应该怎样来解决，总之，要想法调动员工的工作热情。还针对当店的情况，制定了店里的奖惩制度表。

作为销售行业，良好的形象是成功的前提。因此，我历来注意以身作则，注意自己的仪容仪表，对工作充满激情，认真做好每天的工作，处理好售后服务。虽然本店刚开张一个多月，但是，针对我们这一月的任务来说，我们在前大半个月就顺利的完成了，并且超额完成了%，同时也为过去的一年画上了一个完美的句号。面对20xx年的工作，我决定在以下几个方面狠下功夫：

一：建立一支熟悉销售技巧而又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

二：完善销售制度：

销售管理是企业老大难问题，销售人员出错，见顾客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动能性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

具体细节：

1：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每个销售人员的身上，完成各个时间段的任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2：加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理，做好细节工作。

3：加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质

4：充实产品知识，为顾客提供质的服务。

5：每周六制作和提交本周工作总结和下周工作计划。

店长年终工作总结精选范文 篇12

伴随着热情与澎湃的工作，我们经历了一年的洗礼，也让我们逐渐的成长起来。

20xx我们收获颇丰，心酸，欢笑与哭泣的滋味，我们都曾品尝过。成熟就是这样一点点积累来的，成功与失败在不断地刺激着我们，多少经历已成了真正的教科书。

憧憬着未来，虽然我们无法预料，也无法想象，可过去的一切我们应当总结。

一年来，我们围绕在公司领导的企业理念下，在总的督促下，用我信念与坚持，我们一次次的冲击着极限，使我们的团队走向顶峰，经历中我体会到了很多。

公司本着“美妆业一流的顾问管理公司”的企业理念，让我们所向无敌，屹立在美容界的顶端，这是我们店的骄傲，更是每一位员工的自豪。

总结过去一年的工作，我作为一个店长尽职尽责，而整个团队让我体会到了很多。

首先要说的是美容院的全体员工给了我很大帮助，我觉得经理、顾问、美容师和我的配合无可挑剔，之所以我能够完成领导下达的各项服务与业绩指标，是与领导我们的团队子分不开的，作为一名店长，我向付出的领导全体美容院员工们致敬。

成功不是偶然的，每个环节、每个步骤、每个细节都决定着我们的成败，每位其中的一员都发挥着自己的作用，从前台引领顾客入店至美容师和顾问积极热情的服务，逻辑性是那么的自然，那么的精致，这是我作为一名店长的体会与心得。我们很多良性的工作，这只是冰心的一角，我说的还不够具体和全面，还有很多，像我们后勤的保障，对顾客的回访，不同季节推出不同卡的类别，满足了不同层次顾客群体，这都是我们的优点和致胜的法宝，只要我们好好的去利用它，发挥它，那成功是必然的。我们拥有激情，拥有活力，拥有狼性，创造辉煌不是什么梦想，只是想要与不想要的问题。

一年风雨，我每天工作着，体会着说到总结也只有这些琐事，但细节决定成败，总结过后，头脑中除了反复不懈的工作，也只有去奋斗，才能体会到公司的精神文化，所以我无悔的工作着，工作着，工作着。

店长年终工作总结精选范文 篇13

一年的时间又快过去了我也做到了突破，被提拔成了店长，感谢领导对我的信任，以下是我的总结。

一、做一个优秀的店长

虽然我是一个新店长，但是我知道自己的任务非常繁重，需要做的事情也不容小觑，每天都很忙碌，手下的员工都看着我，我开始也担心自己在其他地方做错，每次工作都全力以赴，虽然工作过程非常辛苦，但是我依然坚持，工作再累只要努力就不会有错，我对于手下的员工不是很了解，单独带领一个店我还是第一次，没有经验就只有踏踏实实做事，不冒进不犯错，这是我对自己开始的要求，先了解整个酒店然后了解员工，把自己的职责弄清楚，弄明白，不犯错误，做好自己做好该做的事情，一个优秀的店长，需要一步一步慢慢来，需要不断努力不断进步，每一次工作我都认真，也会融入到这个团体中去，把自己作为其中一员，计入基础了解所有员工的心声，做好自己该做的事情，完成自己的任务。

二、赏罚分明

手下人多了，人心也复杂，有的人在工作中偷懒，犯错，影响他人，产生负能量，不利于酒店发展对于这样的员工我向来都是严肃处理，当然惩罚有个度，不能因为一些小问题就惩罚，只有犯的错应尽需要惩戒时才会给予相应的处分，惩罚都会依旧酒店的规章制度进行，而不是按照个人的喜好行事。在工作中积极工作，做事有成绩的人我会大力支持，给他们奖励鼓励他们让他们有不断向前拼搏的动力，能够勇往直前，不断前进，不断努力做出更好的成绩，给大家树立一个榜样，让所有人员向他学习，管理是一门技术活，不是立马就能上手的，我在工作中经常得到酒店经理的指点，一步步摸着石头走路，每一步我都努力做好一个店长，管理好我的下属。

三、团结一心

既然是一个店长我需要与店里的所有成员一起努力创造新的成绩，做出更好的业绩，我知道一个人的力量是有限的只有团队的力量才能欧股获得最大成功，与同事们一起工作，不会因为自己是店长就高人一等，会更具情况来与大家一起商量，集中大家的智慧解决问题，发挥团队的力量，不单干，我是领头人，也是与他们是一体的一荣俱荣一损俱损。

四、不断学习提升团体实力

在工作中因为团队人员的能力参差不齐，造成我们的工作效率并不高，想要提升工作效率也需要提升团队成员的实力，我会利用时间给所有同事做好培训，加到他们工作让他们更快的进入到工作状态中去，给酒店创造更多的价值，只要他们肯学，我就肯教，把他们培养起来他们能够独挡一面这样就能让我轻松一些。

经过一年的工作，我对于自己店长的工作也越来越熟悉，能够做好店长的工作，带好员工，管理好自己的部队。

店长年终工作总结精选范文 篇14

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

店长年终工作总结精选范文 篇15

回首20xx年的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。总体来说，我们这半年取得了长足进步，工作情况总结如下：

一、工作回顾门店情况

1、过我们店所有员工的共同努力下，我们店完成了公司下达的各项任务，销售营业额及店内员工的整体素质都有了阶段性提高，现在xx店总体水平正在以稳定的形式发展着：

人员：整体素质有了很大的提高;

财务：账目清晰，出入明确，透明化，规范化;

事物：处理客情、退换货品、与供应商的关系趋现稳定见好。

2、完成的其他工作

(1)认真贯彻并完成上级领导的各项决定，对员工进行思想教育工作，每天都有例行交接会议，安排好大家所要做的事情。

(2)妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾，如有突发情况，要员工始终保持专业，因为我们的一言一行代表的并不是个人而是公司的整体形象。

(3)在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

二、工作中的不足及需要改进的地方

虽然有很大的进步但是仍然感到有不少不足之处：

1、经验不足沟通不够

我比较偏向直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和

工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的这方面的能力。

2、心思不够细致缺乏创新

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。

三、工作计划

1、了解员工

2、对现有的规章制度的执行情况了解

3、完善规章制度听取员工意见和建议

4、对员工的责任明确工作分配到位

5、让员工了解我尊重我不是怕我

6、了解消费群体和顾客沟通

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。

店长年终工作总结精选范文 篇16

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了20xx年。但是我依然清晰的记得，当初产品刚刚打入\*\*市场，要让在扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。公司安排我在担任店长，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自已是否有能力挑起这幅重担？看到产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。一年后，看到越来越多的顾客认可了，使我特别开心。让我看到了会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在\*月和\*月份分别完成了\*\*元销量。除\*月份外，其它月份销量均在\*\*元之间。要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和彩妆知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

20xx年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐。

店长年终工作总结精选范文 篇17

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x店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，xx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%，销售单价虽然比去年是上升了%，但整体条数只上升了%。

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热门思想汇报，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x个，其中有xx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xx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。

5、因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。xx店从x月x日开业——x月份女裤一直占比都比较高%男裤只占%后来意味的要求提高男裤比例，最全面的参考网站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。

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。相信一定能在xx年做出更好的工作成绩。

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