# 2024年店长年度述职报告(5篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-06-09

*店长年度述职报告一工作一年来，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...*

**店长年度述职报告一**

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，我或许不是秀的，但我肯定是最用心最努力的。

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。

店长是公司组织管理内部承上启下的桥梁，店长的首要任务是带领团队完成公司下达的销售目标，要完成这个工作目标，店长的工作职责不仅限于提高自身销售，还包括领导指令下达与执行、维持品牌形象、收集销售情报、改进工作中发现的问题、提高员工素质、调节员工心态、保证优秀团队稳定。店长是店面的主导核心，其正确的管理态度和优秀的管理品质是赢的领导支持和员工信任的基本原则，是引导团队销售走向成功的基础。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，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助她们调整好心态，积极地投入到工作中去。如此，店长方能引导团队完成销售目标。

以上是我到公司以后历任多个工作岗位的不足看法。对于未来，我充满希望，对于当前，我努力工作，用心服务每一位顾客，工作中有什么不足，请多指正。

**店长年度述职报告二**

20\_\_年的岁末钟声即将敲响，回首20\_\_，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，在我们海王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：对于一个终端零售店来说，首先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。药物核算是相当重要的,对药物成本和质量严格监督,尽量控制药物价格最低化,让市民吃得起，保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客,这样的话你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1.以药品质量为第一

保障人们安全用药，监督gsp的执行,时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

2.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。

3.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。

4.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。

5.以身作则，做员工的表率

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。

6.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（七字真言：请，您好，对不起，谢谢，再见），使顾客满意的离开本店。

7.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，门店的管理都是数据化、科学化管理，与几年前来比对店长的工作要求更加严格，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8.在本年度虽然业绩不错,但是还是存在客户的流失问题

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的药店。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.加强对客户流失量的调查与。寻找出流失原因,并且改进；

2.对药店成本和质量严格监督，保障市民健康；

3.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

4.对内加强与员工的沟通,加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

5.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。

6.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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

**店长年度述职报告三**

在公司领导的关心和指导下，本人作为店长按照公司及服务区的有关制度规定，认真履行岗位职责，做好本职工作，积极完成各项工作任务。现我就近来思想、工作等情况进行述职：

一、积极学习，德行合一

我努力做好本职工作，有较强的事业心和责任感，能尽职尽责地完成上级交办的各项工作任务。不断加强理论学习，遵纪守法.不计个人得失，坚持诚实做人、踏实做事、严于律己，始终保持个人良好的道德情操。

二、努力工作，积累经验

一是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。

二是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，了解每位店员的优点所在，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体。

三是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。

三、以身作则，勤勉敬业

做好店员的表率，坚持地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，让店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

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！

以上是我对自己的工作情况进行简要述职，虽然通过努力取得一定的进步，但还存在一些不足，比如工作中创新意识还不够、知识不够全面等；但我有决心，有信心，努力学习，认真工作，不断提高自身的综合管理能力，为公司的发展做出自己的贡献。

**店长年度述职报告四**

我于20\_\_年10月来到乐客便利4号店工作，在20\_\_年2月中旬担任乐客37店实习店长。

自从担任实习店长以来，我努力将公司培训时所学的各种职业技能和以前老店长教我的各种知识运用到实际管理中，从今年2月至6月的4个多月以来，37号店的营业额已经从最初的每天600元左右上升至每天千元左右，双休日的营业额更是可以达到1200元，完成了公司下达的销售任务。现将我任实习店长以来的各项工作汇报如下：

一、在最短的时间让员工成长。

刚来37店的时候，由于临近年关，开店前夕没有老员工分配过来，所招的都是新员工。面对这个问题，刘经理告诉我：\"老员工虽然熟悉各项操作和业务，可以马上上任，但是新员工就像一张白纸，可以由你来培养，等他们成熟后，和店长的配合也是的，你可以把他们培养成最适合的人才。\"

所以在开店的前一天，我让员工停下手头工作，专门用两个小时介绍连锁便利店的各种知识，强调本公司的工作纪律和一些员工守则，并且在最开始的十天里，我一个人跟着两班员工，手把手教他们收银和理货的各种注意事项，并及时纠正他们的错误，让他们在最短的时间里成长起来，并力求做到准确无误。

二、合理调整商品结构。

由于37店是接收的原金谷公司的商品，在商品的结构上存在很大的的问题，洗化用品繁杂，且量比较大，香烟单品较少，包装食品类以挂件居多，而顾客常用的东西却没有，面对这个问题，我积极调整货架，根据门店库存向配送中心临时要货，并向各家供货商打电话催要商品。由于开店时期已经是腊月底，在部分供货商不能及时送货的情况下，我根据其他店的商品库存积极调拨，并利用农村居民赶集的时间动员员工在\"赶集日\"上通班，以求尽快处理无信息和临期性商品，还将顾客经常问到的商品做了记录，并根据记录补货。经过将近两个月的调整，37店的商品结构已经基本可以满足附近居民的需要。

三、强化服务意识，提升店面形象。

便利店的经营性质决定了它所面对的顾客群体主要是周围居民和单位。由于37店地处市郊，附近居民对商品的售价比较敏感，购物时特别看重商品的性价比，往往在同类商品中反复挑拣，并且对购物袋收费的规定难以接受。针对这些现象，我反复对员工强调不可以对任何顾客有任何负面情绪，要站在每一位顾客的角度来思考问题，针对顾客提出的问题要耐心解答，同时对顾客介绍在乐客购物的优势，比如商品质量、服务质量、会员制度、刷卡服务等。并且对店内的货架分配到人，严格要求员工注意每个商品的质量和保质期，让顾客购物时没有后顾之忧。通过一段时间的努力，使很多附近的顾客对乐客便利店的印象有了很大的提升，店里的回头客明显增多，客流量和客单价都有提高。

四、目前店内存在的一些问题。

第一，快讯活动时效果不明显，宣传力度有待加强。

第二，在商品变价时，员工不能做到及时更换价签，导致有的顾客在购物时与收银员发生争执。

第三，员工对信息栏的关注程度不够。

针对问题，我一定以身作则，在快讯时带领员工做好宣传工作，提高快讯时期的效果，强调收银员每天关注商品变价，在下班时间打电话关注讯息栏的更新情况。

**店长年度述职报告五**

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，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。

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