# 最新KTV店长述职报告(六篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-07-03

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧KTV店长述职报告篇1刚刚过去的一年，是我们大ktv娱乐场所发展史上...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**KTV店长述职报告篇1**

刚刚过去的一年，是我们大ktv娱乐场所发展史上极重要的一年，是承上启下、继往开来的一年，也是我们ktv娱乐场所在开业伊始就制定了三步走战略规划：第一步，按四星级ktv娱乐场所的标准完善硬软件设备的投资；第二步，进行员工队伍的素质教育和培训，从根本上提高各级员工的素质，以五星级的管理和服务创建真正的四星级ktv娱乐场所；第三步，从管理中要效益，立足，向外辐射，推出品牌。

在过去的一年，为了实现我们既定的第二步发展战略目标，我们实施了“奔马爱拼才能赢”的奔马计划，我们全体员工充分发扬敬岗爱业、团结奉献的精神，在竞争激烈的ktv娱乐场所市场，勇于创新，敢为人先，凑响着动人的奔马交响曲，在同行中独放异彩，与日争辉！在奔马计划年中，我们全体员工思想统一、目标明确、工作扎实，以“平等、竞争、学习、进取”、顽强拼搏、永不言败的精神，勇于创新，积极开拓进取，在20xx计划年的基础，各项工作都再上一个新台阶：

第一、在ktv娱乐场所全体员工的共同努力下，我们ktv娱乐场所超额完成奔马划年的各项指标，同时全体员工的收入、福利待遇和整体素质得到大幅度的提高，实现ktv娱乐场所和员工的双赢。

第二、“三个为本”的指导思想真正落实到各项工作中，改善了员工的工作和生活环境，使员工的服务质量和服务技能得到保障。

第三、在9月份，ktv娱乐场所举行第三届技能大赛，实行蒙眼摆台、蒙眼铺床，使我们的服务技能从简单的层面记忆走进了用心、用情的科学记忆中来，充分展示了我们大ktv娱乐场所员工技能和技艺的高超，在全国是首创，从而为创造品牌打下了基础；

第四、在月份，ktv娱乐场所成功地与ktv娱乐场所联合举办首届中国饭店金钥匙服务研讨会，对金钥匙理念的推广起了很大的促进作用；

第五、月份，ktv娱乐场所在浙江宁波如开的中国金钥匙组织年会上获得最高荣誉奖。

说明自从ktv娱乐场所加入金钥匙组织以来，我们金钥匙服务的工作及其个性化服务理念推动了ktv娱乐场所的发展；

第六、ktv娱乐场所刊物《员工之声》被评为20xx年度旅游饭店协会饭店优秀刊物；

第七、经过大量的准备工作，ktv娱乐场所管理手册和员工守则已出版，这是我们开业三年来工作经验的总结，是全体员工智慧的结晶；

第八、经过在奔马年的一系列培训，ktv娱乐场所员工得到很好的发展，一批专业知识过硬、综合素质高的优秀员工脱颖而出。

以上优异成绩的取得来之不易，是与我们每一位员工勤勤恳恳地工作分不开的，其中凝聚着我们全体员工无数的心血和汗水。

回顾开业的三年，我们走过的路很不平坦，从开业初的“不落的太阳工程”到“计划”和“奔马计划”，从开业时的打基础到第二年的起步走和奔马年的大发展，我们一步一个脚印，一年上一个新台阶。

虽然是短短的三个春秋，却满载着我们人风雨同舟共同的奋斗史，涌现出一批爱岗敬业、团结奉献的劳动模范、优秀管理人员和优秀员工。

今天我们向其中的45名优秀员工。

但是我们不会忘记其他默默无闻地奋斗在各个工作岗位上的人，正因为有了你们，才有今天的好成绩；正因为有了你们，这株幼苗才能有今日的茁壮成长！

ktv店长述职报告范文三大家好，我于20xx年3月7日进店担任店面主管一职，主要负责店面的日常管理工作，任职一年时间，我本着“尽职，尽责，尽心，尽力”的宗旨，力争做好每一件事，下面我就任职期间所做工作，向经理及各位同事做以下汇报。

过去的20xx年，是手机行业竞争异常激烈的一年，无论是各大手机生产厂商或是各手机零售商，都面临巨大的市场压力及考验，在这种大环境下，我们九洲通讯，在总经理的正确领导下，在各位同事共同努力下，店面取得不小的发展，与此同时，在大家共同帮助下，我自身也取得了一定的进步。

一、严格执行店面各项规章制度，忠于职守，维护店面一切形象，以身作则，严格遵守店面一切规章制度，认真执行各项工作流程，日常工作中无条件接受上级的督导。

二、积极完成店面销售任务，充分理解店面，日、周、月的销售目标及政策，并积极组织带领销售人员完成任务，在

工作总结

中，明确完成工作的情况，并分析其成败的原因。

三、组织培训学习，并进行监督考核，每日进行机型知识学习，定期进行厂家业务培训，日常工作中，通过查找资料的自学方式，进行专业知识的有效补充，并定期进行考核，检验，不断提升自身及店面各岗位人员专业知识，更好的解决客户疑问，促进销售。

四、积极配合经理，开展市场销售活动，设计制作宣传学问，并进行派发宣传，负责建立运营微信公众平台，开展微信营销，在全体员工的共同努力下，取得不错的诚信，开展外场活动，积极宣传提升店面知名度，进行外场销售，对店面销售做有效的补充。

任职一年来，做了不少具体工作，但仍然有许多需要改进和改善的地方，主要表现在：

第一：要不断提高自身及店面人员专业水平，专业知识是我们从事通讯行业的根本，而通讯行业的高速发展，要求我们不断的进行学习，具体到店面，就要求我们，坚持完善，回前的学习机制。

并提高自我学习的意识和积极性，将努力学习成为专家的口号落到实处。

第二：提升自身服务水平，在通讯产品严重同质化的今天，良好的服务才是一个销售型企业最好的名片，所以要求我们克服自身的缺点，提升个人服务水平和意识，为顾客提供更加专业热情，高效的服务。

第三：提升团队意识及团队合作水平，这要求大家积极互帮互助，形成良好的团队氛围，同时，最大限度发挥每个人在团队的优势作用，达到1+12的效果。

第四，完善各项制度，提高效率，这需要大家群策群力，积极提出宝贵意见，不断完善店面各项制度，更加高效的开展工作。

第五：创新，包括：服务创新，制度创新，宣传方式创新，销售渠道创新市场活动创新等。

20xx已成为过去，20xx已经到来，在今年，国家经济处于全面转型期，整体市场较为低迷，并且经济销售企业面临网络电商的巨大冲击。

所以市场竞争会异常激烈和残酷，是挑战，也是机遇，相信在我们大家的共同努力下，九州的明天会更加辉煌！

**KTV店长述职报告篇2**

我于去年十月来到大歌星工作，至今已有八个月。

蓦然回首，感慨万千。在这快八个月的工作中要感谢各级领导以及各位同事的指导和关怀。让我学到许多宝贵的东西，让自己在平时的工作中不断改进，不断提高自身的做事能力。思想地方日臻成熟，综合素养越升上了新台阶。使我得到了更好的全面的锻炼。服务生的工作看起来不起眼，但‘责任’重于泰山，一切都在促使我不断努力学习掌握新的知识，努力将问题和投诉消灭在萌芽状态，坚定防止事态的扩大化。自觉拥戴和支持本公司的方针决策，贯彻落实领导的有关指示。恰逢此刻有提升的机会。在此我向各位领导毛遂自荐，我有信心坐好这个位置。

主管扮演的是一个承上启下协调左右的角色，天天做的也是一些繁碎的琐事，尽快的兴顺关系投入到工作中去是我最重要的任务，全力配合好主管的日常工作是我的职责，这就要求我工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要提高，力求周全。本着顾客是上帝的宗旨，我们不允许自己的工作中呈现任何失误，这就要求我们各方面都做到，把任何能呈现的问题想到去解决，严格要求自己，创新管理方法。

第一注重员工心理。初次就任基层管理职务，如何管理好发挥好团结好这个队伍就成了我最迫切的问题，管理人员的管理办法事关整个团队的优秀与否，也凸显出管理人员本身驾驭全局的能力和人格魅力。

我在平日的管理工作中注重以下几个面：

1、努力破除对不利于团队成长，不利于提升业务水平的体制机制。

2、注重发挥员工的爱好和特长，尽量的部署员工以合适的工作，以实现人尽其能的目的。

3、重视员工对工作地方的建议和意见，采纳合理建议。

4、利用歇息时以谈心聊天的方法了解员工的心理动态，积极引导员工思想，激励员工努力上进。为员工解析面临的一系列问题和矛盾，促进身心健康成长。

第二强化细节服务实现完美标准。细节决定成功失败这一道理在实践的过程中得到了充分的印证，一些娱乐工作者认为“成大事者无拘小节”，但事实恰恰相反，娱乐行业性质特殊，它规定从业者需具备良好的心态外，还要做到“三勤”，因此，服务人员就必须有敏锐的洞察力，想客人之所想，做客人之所做，以专业的水准让客人享受到物超所值的`服务。

但真正要做到这一点却有非常的难度，虽然如此，我们还是要竭力的去做好，我个人在这地方的做法是：

1、通过注重客人的言谈举止，判断其需要，开展个性化服务，这里要注重的是客人说话的语气表情动作等。

2、悉心服务，每一个姿势微笑都要力求完美，呈现给客人的是一种美的享受。

3、培养员工对细节的注重，无论是生活还是工作上都是如此。特殊是员工直接对客细节服务过程中呈现的毛病，要明确指出并为其更正，以使员工养成良好的习惯，于公于私都是有益的。

4、要严格树立“完美”概念，绝对不能有“尽量”的思想，这并非强逼员工实现完美的标准，这是不太现实的，这里指的是规定员工以追求完美为目标，不懈努力！对特殊客人要有针对性服务，我们的服务要体现人性化服务，精益求精，为客人营造舒心的感觉，我此刻拥有的经验还很少，前面有很多东西要等着我学习，也难免呈现失误之处，此刻存在的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍努力与付出，我始终坚信要运气不如靠实力说话。

我会逐步加大执行力度，以更加严格的标准约束自己，不断提高自身的文化知识和社会常识，平时工作的顺利开展与公司领导和同事们的支持是分不开的，公司是个大家庭成绩是靠大家努力得来的，在今后的工作中我一定会全力以赴，和同事们一起为大歌星的辉煌贡献自己的力量。最后衷心的感谢各位领导对我的信任，指导监督以及帮助。我将认真的总结经验，发扬成绩克服不足，再接再厉，勇攀高峰，不负众望，以百倍的的信心饱满的工作热情与同事们一起，勤奋工作，开辟创新，为大歌星的发展和壮大做出应有的贡献。

**KTV店长述职报告篇3**

ktv自20xx年8月份前期筹备至今，已经经历了四个月由试营业至正式开业的重要阶段，今后的20xx年里音之皇ktv将走向正规化，规模化，进入良性循环阶段；现将工作总结分为以下几部分：

一、20xx一20xx年里所完成的工作：

1、公司人事考勤规章制度根据本地实际情况进行重新拟定修改；

2、制定各部门考勤制度；每周每月

工作计划

；

3、完成开业期间的筹备工作及节日期间场地氛围的布置；

4、消防知识宣传教育和考核工作：公安系统上报备案申请资料；安装娱乐行业管理一体机及从业人员管理卡的办理和管理工作；

5、了解员工心态，有合理化建议的及时进行整改；

6、人员的招聘工作：（1）亚中三威的招聘广告；（2）通过熟人介绍；（3）其它场地。

7、考勤汇总及各项销售提成的汇总工作；经员工核实无误后签字确认，汇总当月人员异动情况，对人员流失率进行对照分析。

8、进行卫生抽查和员工仪容仪表，礼貌用语的检查工作，对不合格者进行相应的处罚；

二、在过去的20xx年里

虽然营业时间惟独短短两三个月，但存在着十分紧迫和严重的问题与不足，值得我们认真反思总结与改进：

1、主动服务意识差，礼貌用语不规范；

2、员工缺乏‘责任’心，基础工作执行力差；

3、中层管理人员缺乏‘责任’感，管理意识淡薄；

4、各部门沟通能力差，无团队协助‘精神’。

三、20xx年整体规划：

1、建立完整的工作流程，完善各项奖罚制度，并严格执行，增加员工的业绩意识，将销售任务分配至个人，‘责任’到每位员工；

2、加强培训教育，不仅要提高专业技能，还需加强推进文化建设和提升企业品牌，打造一支专业务实和谐，有‘责任’感的年轻ktv管理团队；

3、开展有意义的活动，增加企业凝结力，弘扬先进，激励员工，营造一种轻松愉快担心严肃，既有压力有积极向上的工作氛围；每月进行优秀员工考核评比，每月评选优秀员工两名，各部门突进工作者若干名，并赋予一定的奖励。

4、与挪移公司电信等通信行业的合作，结成异业联盟，加入全球通俱乐部；

5、落实音之皇网页的建设，通过互联网推广公司品牌，提高公司品牌知名度。

四、20xx年工作计划：

1、每月进行优秀员工考核评比，每月评选优秀员工两名，各部门突进工作者若干名，并赋予一定的奖励，对每个月奖罚情况进行汇总并公布张贴；

2、对每月人员异动情况进行分析，根据节假日闲忙档的规律进行人员编制的增加与削减，减少不必要的成本浪费；

3、加强现场管理，根据公司管理制度，加大检查力度，实实在在提高服务质量；

4、行政人事部四名管理名言：六亲不认抓管理，一丝不苟抓服务，点点滴滴抓业绩，铁面无私抓纪律。

kTV副店长

述职报告

篇4

时间匆匆，飞快流逝，我已经在“x娱乐世界”愉快的度过了一个春秋。工作着并快乐着——是我的一贯准则，我期望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务，必须掌握七大要素：

1、微笑在ktv日常经营过程中，要求每一位员工对待客人，都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动最简洁最直接的欢迎词。

2、精通要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才干游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率降低成本增强竞争力都具有重要作用。

3、打算即要随时打算好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的打算。打算包括思想打算和行为打算，作为该打算的必须提前做好。如在客人到达之前，把所有打算工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时简单忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特殊随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记装客人是我们的衣食父母”。

5、细腻主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创新为客人创新温馨的气氛，要害在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营造“家”的感觉，让客人觉得住在ktv就像回到家里一样。

7、真诚热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。此刻的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特殊ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创新更高的客人满足度，使ktv立于不败之地！

每个职业都需要讲求团队‘精神’，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜爱的歌曲并推举新曲让顾客满足而归。这样就多了几个回头客，让顾客推举朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜爱。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福！我能为这个集体工作而自豪。我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，期望领导能多加催促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在“x娱乐世界”感受到不一般的快乐！

**KTV店长述职报告篇4**

在公司领导的关心和指导下，本人按照公司的有关制度规定，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??

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。

**KTV店长述职报告篇5**

ktv店长述职报告范文一ktv自20xx年8月份前期筹备至今，已经经历了四个月由试营业至正式开业的重要阶段，今后的20xx年里音之皇ktv将走向正规化，规模化，进入良性循环阶段；现将工作总结分为以下几部分：

一、20xx年里所完成的工作：

1、公司人事、考勤、

规章制度

根据本地实际情况进行重新拟定、修改；

2、制定各部门考勤制度；每周、每月工作计划；

3、完成开业期间的筹备工作及节日期间场地氛围的布置；

4、消防知识宣传教育和考核工作：公安系统上报备案申请资料；安装娱乐行业管理一体机及从业人员管理卡的办理和管理工作；

5、了解员工心态，有合理化建议的及时进行整改；

6、人员的招聘工作：

（1）亚中、三威的招聘广告；

（2）通过熟人介绍；

（3）其它场地。

7、考勤汇总及各项销售提成的汇总工作；经员工核实无误后签字确认，汇总当月人员异动情况，对人员流失率进行对比分析。

8、进行卫生抽查和员工仪容仪表，礼貌用语的检查工作，对不合格者进行相应的处罚；

二、在过去的20xx年里

虽然营业时间只有短短两三个月，但存在着十分紧迫和严重的问题与不足，值得我们认真反思、总结与改进：

1、主动服务意识差，礼貌用语不规范；

2、员工缺乏责任心，基础工作执行力差；

3、中层管理人员缺乏责任感，管理意识淡薄；

4、各部门沟通能力差，无团队协助精神；

三、20xx年整体规划：

1、建立完整的工作流程，完善各项奖罚制度，并严格执行，增加员工的业绩意识，将销售任务分配至个人，责任到每位员工；

2、加强培训教育，不仅要提高专业技能，还需加强推进文化建设和提升企业品牌，打造一支专业、务实、和谐，有责任感的年轻ktv管理团队；

3、开展有意义的活动，增加企业凝聚力，弘扬先进，激励员工，营造一种轻松、愉快、紧张、严肃，既有压力有积极向上的工作氛围；每月进行优秀员工考核评比，每月评选优秀员工两名，各部门突进工作者若干名，并给予一定的奖励。

4、与移动公司、电信等通信行业的合作，结成异业联盟，加入全球通俱乐部；

5、落实音之皇网页的建设，通过互联网推广公司品牌，提高公司品牌知名度。

四、20xx年工作计划：

1、每月进行优秀员工考核评比，每月评选优秀员工两名，各部门突进工作者若干名，并给予一定的奖励，对每个月奖罚情况进行汇总并公布张贴；

2、对每月人员异动情况进行分析，根据节假日、闲忙档的规律进行人员编制的增加与削减，减少不必要的成本浪费、

3、加强现场管理，根据公司管理制度，加大检查力度，实实在在提高服务质量

4、行政人事部四名管理名言：六亲不认抓管理，一丝不苟抓服务，点点滴滴抓业绩，铁面无私抓纪律。

**KTV店长述职报告篇6**

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，但是更多的时候，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。

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