# 花店店长月工作总结(优选21篇)

来源：网友投稿 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-07-03

*花店店长月工作总结1时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下：一、x月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训㈠人员管理方面1.爱店思想的树...*

**花店店长月工作总结1**

时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下：

一、x月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训

㈠人员管理方面

1.爱店思想的树立

提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。不论从每位店员\*时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：‘店就是自己的家，所做工作就是自己的事业’的思想认识。

x月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。

2.导购专业技能的掌握

x月份进行的《体验式营销6步法则》的专题学\*，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学\*营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复\*在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

人员管理方面的不足：

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

㈡货品管理方面

1.在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显着。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2.店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组（清点组、记录组、审核组）以“一对一帮带制度”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高

3.强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大进步。

货品管理的不足：

①在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。

二、x月份工作的进展情况

本月工作量较大，围绕春夏季产品退货、秋冬新品上市进行换季上下架工作。现将本月重点工作进展情况做简单总结：

㈠货品管理方面

1.春夏季产品的退货工作

春夏季产退货工作“采取点面”结合的方法，以秋冬新品的到店的种类、数量情况为参考，组织人员对相应的春夏季产品及位置进行下架调整。在不影响店堂整体陈列效果的基础上对秋冬新品进行陈列上架销售。至此春夏季产品退货工作已经完成结束。

2.秋冬产品的验收和陈列

秋冬产品的种类、系列、数量多，在进货验收时再三强调清点数量的准确度和重要性，发现误差问题及时和仓库人员沟通处理。秋冬新品的陈列出样按：运动家居休闲区、婴幼童装区、男女精品系列内衣区、男女基础内衣区进行明确划分，在不同区域采取不同陈列方法，运用“两个统一”（统一店堂陈列服装的叠放方法，统一店堂挂衣架的间距），来给顾客一种整体的整洁、层次感，最终寻求整体店堂的陈列出样效果。店内现有秋冬产品陈列工作基本完成。

㈡掌握秋冬产品知识方面

1.熟悉掌握秋冬产品的价格、面料、特性、工艺方法。

结合所学面料知识及产品简介牌对今年秋冬新品的价格、面料、特性优点进行共同交流学\*。并讨论出最能明确介绍每款秋冬新品优点的语言模块，把我们的产品的优势清清楚楚的\'介绍给我们的顾客。

2.掌握秋冬产品搭配推荐给顾客的导购技巧。

利用经营空闲时间组织店员讨论店堂现有秋冬产品的搭配效果，在接待顾客时不仅能真正满足顾客的需求同时还得提高单票业绩，从而提高店堂整体业绩。

总结吸取八月份工作中的经验教训，时刻提醒自己需要注意的几点，在下步工作中及时纠正。九月份重点工作任务已经基本完成，接下来的工作重点围绕进一步熟悉秋冬产品、提高导购技能提升店堂业绩、整顿人员作风纪律三大工作。

综上所述从八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训及九月份工作进展情况两大方面对本月的工作进行简单的总结并明确出下步主抓的工作重点。

**花店店长月工作总结2**

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\*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\*，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。

**花店店长月工作总结3**

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\*\*”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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。置业顾问月工作总结十一月班长月工作总结月工作总结范文

**花店店长月工作总结4**

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\*\*\_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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**花店店长月工作总结5**

20xx年——20xx年，在经理的正确领导下，在同事们的用心支持和大力帮忙下，我能够严格要求自己，较好的履行一名督导的职责，较好的完成工作任务，总结起来收获很多。

>一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名督导，首先，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、管好下方的人员。这对我一个刚从学校毕业的学生来说，更是有太多的东西让我去学习，随着公司规模不断的扩大，对我们督导的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的潜质，为下方的员工做好指导。

>二、员工管理

要做好了员工的管理，指导工作，督志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，正是正因我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下方的员工，因此他们都十分尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

>三、现场的管理

这是一个很大的概念，它包含了好多的资料，我从以下几个小的方面来总结一下我的工作：

1、现场行为规范，从整体来说我觉得控制得不是太好，其中仪容仪表这一块的话由于不是由公司发的工装，这就导致员工有机会找借口，而我还没有一个自己的办法去控制这一状况的出现，我要从以后的工作中吸取教训来应对和管理员工的现场行为规范

2、现场环境一楼是公司的门面，平时的人流量也是比较大的，卫生做得还不错，但是我觉得我自己在有些就应急的状况下我还不能完全的想到所有的办法来应对，同时我想对保洁的管理我也做得不到位

3、体外循环本来在这一个环节已经比别人落后了，也正因这一次我害得一楼所有管理人员都受了处份，但同时我也通过这一次“学费”，让我从中学会了很多东西。我坚信我通过这件事之后会对这些事更加的警惕。

4、商品管理这一环节，在经理我带领下，控制得很有错，总经理总是要求我们不停的对他们的产品进行检查，当然通过这些检查也从中发些不少问题并能及时的反映出来，把这些问题扼杀在萌芽状态。

>四、抓好一级工作，给领导分忧

做为一个督导，能够在营业员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，不失时机的向领导请示汇报。

通过20xx年——20xx年的总结，我有几点感触同时也是20xx年——20xx年的一个计划：

**花店店长月工作总结6**

时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下：

>一、x月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训

一 人员管理方面

1. 爱店思想的树立

提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。不论从每位店员\*时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：‘店就是自己的家，所做工作就是自己的事业’的思想认识。

x月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。

2.导购专业技能的掌握

x月份进行的《体验式营销6步法则》的专题学\*，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学\*营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的.导购技巧能力提高很大。

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复\*在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

人员管理方面的不足：

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

二货品管理方面

1.在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2.店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组(清点组、记录组、审核组)以“一对一帮带制度”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高

3.强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大进步。

货品管理的不足：

① 在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。

>二、x月份工作的进展情况

本月工作量较大，围绕春夏季产品退货、秋冬新品上市进行换季上下架工作。现将本月重点工作进展情况做简单总结：

一 货品管理方面

1. 春夏季产品的退货工作

春夏季产退货工作“采取点面”结合的方法，以秋冬新品的到店的种类、数量情况为参考，组织人员对相应的春夏季产品及位置进行下架调整。在不影响店堂整体陈列效果的基础上对秋冬新品进行陈列上架销售。至此春夏季产品退货工作已经完成结束。

2.秋冬产品的验收和陈列

秋冬产品的种类、系列、数量多，在进货验收时再三强调清点数量的准确度和重要性，发现误差问题及时和仓库人员沟通处理。秋冬新品的陈列出样按：运动家居休闲区、婴幼童装区、男女精品系列内衣区、男女基础内衣区进行明确划分，在不同区域采取不同陈列方法，运用“两个统一”(统一店堂陈列服装的叠放方法，统一店堂挂衣架的间距)，来给顾客一种整体的整洁、层次感，最终寻求整体店堂的陈列出样效果。店内现有秋冬产品陈列工作基本完成。

二 掌握秋冬产品知识方面

1.熟悉掌握秋冬产品的价格、面料、特性、工艺方法。

结合所学面料知识及产品简介牌对今年秋冬新品的价格、面料、特性优点进行共同交流学\*。并讨论出最能明确介绍每款秋冬新品优点的语言模块，把我们的产品的优势清清楚楚的介绍给我们的顾客。

2.掌握秋冬产品搭配推荐给顾客的导购技巧。

利用经营空闲时间组织店员讨论店堂现有秋冬产品的搭配效果，在接待顾客时不仅能真正满足顾客的需求同时还得提高单票业绩，从而提高店堂整体业绩。

总结吸取八月份工作中的经验教训，时刻提醒自己需要注意的几点，在下步工作中及时纠正。九月份重点工作任务已经基本完成，接下来的工作重点围绕进一步熟悉秋冬产品、提高导购技能提升店堂业绩、整顿人员作风纪律三大工作。

综上所述从八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训及九月份工作进展情况两大方面对本月的工作进行简单的总结并明确出下步主抓的工作重点。

**花店店长月工作总结7**

为加强对店面、店员有效管理，使店长工作正常、有序的履行，避免出现无章可循的状况，特制定此计划。

一、早班:按店规规定穿x上班，早八点半开门后，安排一人打扫卫生，一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不超出五分钟)，后轮换。八点四十五分安排早班工作，具体为根据店内圈圈账制定配货清单，交给业务经理，整理样面(橱窗模特、灯模三日一换)。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店员和负责人之间出现扯皮、推诿状况，二人应分清所负责片区。

注意要点:因早班相对客流较少(除节假日外)，将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流(但不能影响销售)、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

二、午间交接:下午班店员x点进店后，店长和副店长进行现金、账目的交接，店员进行货品的交接，交接后店长和副店长在工作日记上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕，应协助店员点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存，另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

三、下午班:下午x后，主要注意四个问题，应于店堂无人时逐次检查。

销售灯光卫生样面

至晚七点整，开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点:下午班时，由于工作时间较长，顾客流为时断时续，必须注意调节好本人和店员的精神状态。临下班时，同中午交x一样，必须要四十五分钟内独立完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

四、月末盘存:每月最后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作，第二日作好盘存报表交给会计。

五、整店销售:不要把视野局限于个人利益或只思考为老板创造多少利润上。

**花店店长月工作总结8**

即将过去的这一年，我在各位\*\*和校园老师的帮忙下，在各方面都有一些体会，这一年的幼儿教育工作总结以下几点：

>一、在思想上我重新认识了幼儿教育。

在踏入幼儿园之前，我脑海里的幼儿园，就是老师带领着小朋友一齐做游戏，学习简单知识，可当我真正踏入这工作当中实践时，却不是我想像的那样，孩子们年幼无知，琐事不断，真所谓“幼儿园里无小事，处处都是大事。”幼儿教师的职业是琐碎的，细小的。幼儿教育是基础教育的有机组成部分，是校园教育的基础阶段，也是人才成长的奠基阶段，幼儿园的工作是：实施保育与教育相结合的原则，对幼儿实施体、智、德、美诸方面的教育，促进其身心\*\*发展。这是国家对幼儿园教育工作的要求，也是幼儿园全部的出发点和归宿。

这一学年中每个月的园本培训让我在思想上有了提高，同时，根据以上思想及幼儿园的任务在活动中制定不同的目标，\*\*丰富和满足了幼儿身心的需要，真正使幼儿在活动中得到快乐，得到发展！有一位哲学家说过：人生最大的价值莫过于充实，人生排除无聊最好的方法就是认真对待你现有的工作任务，并努力出色的去完成他。

我一向将这句话牢牢的记在心里，时时用此激励自己，我所追求的是充实的快乐和成功的满足。

>二、在工作中我热爱这一行。

工作中，每一天应对一群嘴里总有讲不完话的可爱的孩子们，使我爱\*\*这一行，不仅仅仅是他们的可爱，还掺杂着一股浓浓的人情味！与孩子们朝夕相处的这段日子里，我有喜，有悲，有累也有汗，记得刚上班的\'第一天，孩子的不熟悉不信任造成我被他狠狠的咬了一口，看着手臂渗出血来，我的眼泪在眼眶里打转，当时真有不想干的念头。但是，园长、指导老师的亲切关心，父母的鼓励，更多的是孩子带给我的欢乐，让我越来越离不开幼教岗位，越来越爱这群可爱的孩子们。工作中虽然有时也会因孩子的调皮而埋怨，因他们的不听话而失态，因为工作的忙碌而感到劳累，但是由此在心中总会涌起一种强烈的职责：那就是“我是老师”。与孩子朝夕相处，我始终想着一句话，那就是“假如我是孩子”。这样的情感使我对孩子少了一份埋怨，多了一份宽容；少了一份苛求，多了一份理解；少了一份指责，多了一份尊重。

记得六一节布置教室的时候，我需要爬上梯子把装饰物品挂在教室顶上，孩子们看到了忙说：“老师留意阿！”一年中与孩子们相处的点点滴滴，让我深深感到一种深情，让我在关心孩子们的同时也得到了他们的关心，这是一种他人体会不到的幸福！

>三、在新课程学习中，与孩子们一齐成长新世纪、新时期的教师要继续学习，拓展视野，更新观念，跟上时代的步伐，只有思想的切实转变才能确保教育\*\*的持久和深入。

随着二期课改的不断深入，透过各种培训、观摩，学习了新纲要、新课程，确立了“以幼儿发展为本”的基本观念，也在工作中深刻理解体会这一教育理念，尊重幼儿，关注每个孩子的寻常时刻，关注孩子的发展之窗，转变幼儿的学习方式……这些新理念都能熟记于心中。

每一个孩子就如同一本本书，丰富多彩，变化万千，需要我用心去欣赏、研读，及时给予\*\*。在实践工作中，我也遇到了很多的问题，一次次公开实践活动课，一次次和指导老师的沟通学习，还有参与的多次园本培训，区级新教师培训、外出观摩实践活动，更难能可贵的是我的带教指导徐梅老师，她总是在我遇到困难时及时给予鼓励和\*\*。记得在二期课改推进会中，没有经验的我要上一堂面向区级层面的公开实践活动，我忐忑不安，没有信心，根本无心做事。徐老师看出了端倪，温柔的送给我一句话，“我一向信奉一句话，成功是留给有准备的人的。”于是我走出了低谷，全身心投入准备。而她送给我的那句话此刻也成了我的座右铭。

其实，还有许许多多的老师给了我很多的帮忙，正是她们的无私帮忙，让我在原有的理论基础上进一步强化了实践潜力。

>四、在成长中，继续努力的方向在二期课改浪潮的不断冲击下，总觉得要学习的东西太多太多，如何将课程有机的整合渗透到一日活动中，如何及时捕捉幼儿的有价值的生成热点，并有价值的、及时给予\*\*。

记得泰戈尔说过：“花的事业是甜蜜，果的事业是尊贵，让\*\*叶的事业吧，因为叶总是谦逊地垂着绿荫。”幼儿教师的职业是琐碎的，细小的，她没有高科技的累累硕果，也没有建筑事业的立竿见影，更没有诗人的浪漫和洒脱；她象绿叶一样\*凡，默默地垂着绿荫，为大地带来生机，添上一片温馨。经过一年的学习实践，让我在许多老师的身上学到了许多知识，无论是理论方面的还是技能技巧方面的都有了提高，同时也很庆幸自己在我们幼儿园这个团结温馨的大群众中和孩子们一齐成长。

“细微处见真情”是我对家长工作的感受。应对形形\*\*的家长，我总是虚心地听取他们的合理化推荐，耐心地为他们排忧解难，热心地为他们带给帮忙，将每项工作做到前面，照顾好每个孩子。让每个孩子高高兴兴来，开开心心走，使每个家长都感到放心、安心。生活能够一成不变，也能够多姿多彩，充满斗志，工作也是一样，我坚信只要客观地看待自己，克服自身的缺点，用心发挥自己的长处和优势，敢于尝试，敢于创新，肯定会有更大的收获。正如林语堂说过：“满足的秘诀，在于发现自己的潜力和限制所在，在能做好的活动中找到满足，再加上智慧以明白自己的处境，不论多重要或多成功，在宇宙中永久也算不得什么，要有勇气做真正的自己！”过去的工作成绩已成为历史，我要不断学习，不断进取，努力奋斗。

在今后的工作实践中我会不断的煅练自己，提高自己，不断的充实自己的知识和经验。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。我会更加努力地工作，工作中会更加细心、耐心，力争为园多做贡献！为幼教事业多做贡献！

**花店店长月工作总结9**

回顾即将过去的xx年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在我们每个职员的辛勤工作下，取得了很大进步。

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\*\*”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。

**花店店长月工作总结10**

漫长与充满激情的XX年已尽尾声，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。

XX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，我们围绕在公司高层领导的企业理念下，在院领导的督促下，用我们的信念与坚持，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\_企业品质赢天下\_的企业理念，让我们所向无敌，屹立在大庆美容界的顶端，这是我们莎伊娜的骄傲，更是每一位员工的自豪。

总结过去一年的工作，说心里话自己没有什么闪光点，而整个团队让我体会到了很多。

首先要说的是公司对各店领导班子的配置，我觉得院长、助理、顾问这样的铁三角组合无可挑剔，之所以我们能够完成公司下达的各项服务与业绩指标，是与领导班子分不开的，作为一名基层员工我向付出的领导们致敬

莎伊娜的成功不是偶然的，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，从导购引领顾客入店ˉ至员工积极热情的服务ˉ到领导干部的跟踪ˉ直至销售成功，逻辑性是那么的自然，那么的精致，这是我作为一名参与者的体会与心得。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，才能体会到莎伊娜的精神，所以我无悔的工作着，工作着，工作着… …

——店长月工作总结 (菁华9篇)

**花店店长月工作总结11**

经过在公司两年多的工作和学\*，我对大中连锁经营的模式有了更加深入的了解，也感悟到了很多，在大中这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学\*并提高自身素质，以及连锁店的综合管理能力。

如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：做好店长工作计划，有较强的学\*和适应能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。当然我也有不足的方面，例如：经验不足，所以我还要多多的向各位同仁学\*，但我也具备了店长的基本素质：我爱岗敬业，工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律已、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律已的处世之道。

我曾经在多个门店工作过，既要维护高层的权威，又要同店长、经理、管帐和员工相处融洽。正因为我有良好的人格魅力和做人宗旨，与共事的同仁们建立了深厚的感情，到旧宫店工作以来我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条严格要求自己.

另外我认为做为一名店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的是如何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“五要”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五要”是指：

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方\*及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

>一、店面行政管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1.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。

2.注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体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。

3.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集体，在竞争中立于不败之地。

4.利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5.以“为您服务我”为宗旨，在提高人员服务水\*，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

6.重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7.创造良好的外围环境，协调好与\*部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

>二、经营管理

1.加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2.明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3.在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4.抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5.知已知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6.尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，如果公司领导能够提供这个\*台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

**花店店长月工作总结12**

不知不觉，一个月的时间又过去了。现结合中环店X月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及X月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下：

>一、x月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训

㈠ 人员管理方面

1. 爱店思想的树立

提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。不论从每位店员\*时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：‘店就是自己的家，所做工作就是自己的事业’的思想认识。

x月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。

2.导购专业技能的掌握

x月份进行的《体验式营销6步法则》的专题学\*，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学\*营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复\*在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

人员管理方面的不足：

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

㈡货品管理方面

1.在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2.店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组(清点组、记录组、审核组)以“一对一帮带制度”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高

3.强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大进步。

货品管理的不足：

① 在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。

**花店店长月工作总结13**

>(1)每天要专门拿出一点时间检查工作

每天都要检查你所管辖的工作的一切工作部分。但不要每天都在同一时间检查同一内容，要变换时间，也要变换检查的内容。有时在上午检查，有时在下午检查，如果要两班倒的话，夜晚也要检查。不要让任何人置于监督之外。

>(2)在你检查工作之前，仔细思考一个你要检查的重点

在你检查工作之前，要反复琢磨一下你的检查重点，那样你就不至于白忙，员工也不见得能对付过去。你总要表现出很内行的样子，实际上你早巳不是这方面的专家了。你每次检查的内容不要少于3项，但也不要多于8项。每天都要变化，这样，用不了多长时间你就会把全部店内工作程序、服务流程、顾客满意度和工作任务都检查到了。

>(3)要有选择地检查

你在检查工作的时候，不要泛泛地检查，在有所选择地检查几项，其他方面就不必看了。不要想在一天里把什么都看到，实际上你也做不到。这种检查制度要坚持下去，不要让任何事情分散你的精力，也不要让任何事情打断你的例行公事。这样你所管辖下的整个店内工作都会有条不紊的顺利进行。

检查时你要按照你选择的重点进行检查，而不是按照你的员工为你提供的重点进行检查。如果你没有自己的重点，那你就可能被员工牵着鼻子走。你时刻不要忘了谁是检查者，谁是被检查者。

>(4)永远要越过权力的锁链

这一点是绝对的必须的，毫无例外。没有其他任何类型的检查是会令人满意的。不要问你员工的管理人员他们工作得怎么样，你知道他们会怎么回答。你必须亲自到工作场地去了解实情，只有这样你才能看到你想知道的东西。作为一种礼节，那个部门的管理人员肯定会跟你，但你不要问他任何问题，你要对他管辖下的员工提一些问题，这是你能够得到直接回答的途径。

>(5)要多问问题

要记住，你检查日常工作是为了更多地了解情况，而不是让别人了解你。所以你要多问，细心听取回答，让你的员工告诉你他们怎样改进了自己的工作。如果你让他们说，他们是会告诉你的，毕竟大多数的人还是希望把工作做得更好的。

>(6)重新检查你发现的错误

如果你不能采取必要的行动改正你曾经发现过的错误，那么这样的检查就没有太大的价值。既然发现了错误，就有必要重新检查。为此要建立一个制度，要对你下达的改正命令实行监督，以便能够得到贯彻执行。切记，一个命令如果缺乏监督和检查，那么和没有这个命令毫无区别!

店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。因此，切忌让你的员工折扣命令，大有裨益，至少是：统一观念，集中精力，有序工作，明确方向，逐步完善。没有命令，员工就会成一盘散沙，美容院、发廊就会失去措施和方向。因此，命令是使美容院、发廊上下一致，同心协力的规范措施，理当重视，不可忽视，不可视为\*常;否则你就是在让命令自惭形-，易失去管理者的权威。命令就是权威，权威服务于管理。请你成为一个管理权威!

**花店店长月工作总结14**

20xx年，在委\*组的正确\*\*下，在勾清明组长、李\*\*组长的具体指导下，巡视组认真落实\*组的部署，坚持巡视与调研相结合、总结提高与解决问题相结合、深入实际、\*\*研究、实事求是、开拓进取，圆满完成了重点巡视、专题调研、专项督查、“回头看”、能力建设等五个方面的十项工作任务：

一、\*\*召开了委20xx年巡视工作会议;会议传达学习\*关于加强和做好巡视工作的讲话精神，总结20\_年委巡视工作情况，研究部署20xx年委巡视工作任务。国家人口\*\*组\*、\*\*王侠出席并讲话，\*\*\*驻委纪检组组长勾清明主持会议，席\*组长作工作报告。

二、研究制定20xx年巡视工作要点，确立了九项任务，研究制定并下发巡视、调研的计划和方案、细则。分期开展了业务工作培训。

三、全面启动阳光计生行动专题调研。先后对河北省、陕西省、河南省、重庆市、吉林省及5省市所属的9个地级市、16个县区、30个乡镇、58个村居进行了实地调研和考察。向委\*组提升了专项调研报告，全面总结了\*\*来全国开展阳光计生行动工作的做法、经验、问题、挑战和对策建议。

四、正式启动对\*人口与发展研究中心的重点巡视。通过宣传发动、听取汇报、实地考察、分别召开三类座谈会、查阅资料、列席工作会议、个别交流、\*\*测评、与\*\*谈话等9项程序，全面总结了人发中心工作4年来5个方面工作的做法和经验，分析了人发中心在发展中存在的5个方面的问题，提出了促进今后发展的5个方面的对策建议。向委\*组提交了专题巡视报告。

五、以巡视组为主组成的督查组，完成了对贵州省开展治理乱收费乱罚款基层文明执法和\*工作“三项治理”的督查任务，提交了专项督查报告。

六、完成了对\*人口出版社“巡视工作回头看”工作，就出版社一年来工作进展情况进行了认真总结，按照王侠\*\*的要求和李\*\*组长的指示，在直属单位\*\*传推广了人口出版社的做法和经验。

七、完成了对委科研所的“巡视工作回头看”工作，总结了经验，查找不足，提出建议，向委\*组提交了专题报告。同时，对安徽省开展了以自查为主的“回头看专项调研”活动。

八、协助委纪检监察等部门开展了相关工作。

九、协助开展了全国人口计生\*\*行政督查工作。

十、自身建设取得积极进展。全年\*\*专题学习培训6次，完善了巡视组的\*风廉政建设、作风建设、机制建设等工作，健全了自身建设及各项规章\*\*。

20xx年，委巡视工作的.指导思想是，以学习贯彻\*的\*精神为指针，围绕人口计生工作的总体部署，以服务大局为宗旨，以保障中心为重点，以创新发展为动力，锐意进取，奋发有为，为促进人口计生事业的发展作出应有努力。主要做好以下六个方面的工作：召开会议。\*\*召开20xx年委巡视工作会议;重点巡视。对二个直属联系单位进行重点巡视;专题调研。对1-2个委重点工作进行专题调研;督查考评。协助政法司、纪检监察等开展活动;重点任务。完成\*组交办焦点热点问题\*\*;自身建设。抓好能力建设，完善工作机制。

**花店店长月工作总结15**

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\*\*”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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。置业顾问月工作总结十一月班长月工作总结月工作总结范文

——店长的年终工作总结 (菁华6篇)

各位领导：

一年来，在公司领导的亲切关怀和指导下，我在审计部经理的岗位上，带领审计部的全体同仁严格按照年初制定的审计计划，紧紧围绕公司提出的\_加大核查、审核、监管力度，确保各项制度深入落实\_ 这一工作目标，积极主动地在公司内部开展了审计工作。经过全体同志们的共同努力，取得了一定成绩，主要表现在：1、从公司内审工作的开展上实现了由原来的浅层次、窄领域的简单审计向多方位、宽领域的综合审计的转变，实现了从创建到各项工作得以健康发展的良性过渡。2、从个人的工作能力发面，实现了从最初的不了解、不熟悉，工作过分谨慎小心，甚至有些领域不敢介入，到现在能大胆的、全面的开展工作的转变。可以说经过一年的努力，我现在已经全部融入到了这个充满活力、朝气的大家庭中，但这与领导对我的期望和要求还存有较大的差距。不过我相信有公司领导的信任，有在座的各位部门经理的大力支持，再加上我们全体审计人员的勤奋工作，公司的内审工作一定能一年会比一年有起色。同时也会能得到公司领导和同志们的认可及欢迎。下面我从三个方面汇报工作：

>一、20xx年的主要工作

>1、严格审计的纪律和制度

审计部是一个新设部室，领导寄予我们厚望，同志们也关注着我们的发展，我深知责任重大。为了使内部审计工作在公司管理中得以顺利开展，审计部在成立后的第一次全体会议上，就根据制定的年度工作计划，并结合内部人员的具体业务能力，本着既要明确各自岗位职责，还要坚持分工不分家的原则，进行了内部分工。并从工作纪律、工作作风、工作态度、工作形象和工作结果等五个方面提出了具体的要求。这些基础工作的进行，为我们全年工作的顺利展开打下了扎实的基础。

>2、积极开展对驻外分公司财务管理的监督和评价

临沂狮玛公司是我公司至今唯一一家对外独立开展经营业务的驻外分公司，年生产各种复合肥\*40000吨，加上销售总公司的肥料，XX年销售收入已经突破了一亿元，公司的资产总额也达到了1000多万元。但是由于种种原因，该公司一直没有建立起完整、严密的内部核算管理制度，从而使会计信息的反映带有很大的不真实性，也给总公司的财务管理带来了一定的风险性。根据公司领导的要求，我们在对其会计核算进行检查审核的同时，先后分两个阶段对该公司的财务管理进行规范、核查。第一阶段是参照总公司的相关制度，帮助该公司制定其内部的财务管理制度，建立健全仓库管理的工作流程，健全会计核算的\'账簿体系，规范会计核算程序，建立严格的、定期的会计报告制度。第二阶段，对规范后的会计核算制度，实施正常的审计检查，通过这一系列工作，规范了该公司核算制度的同时，也教育了会计人员，增强了他们做好工作的责任心，起到了很好的效果。

>3、严格费用报销规定，严格费用审核

今年是我公司各种费用报销新规定出台的第一年，旧的报销程序和标准对审计工作影响很大，突出反映在人们的认识上。审计是执行各种规章制度的前沿，审计人员就是把这个关口的，将不符合规定的支出堵在这个关口之外，是我们审计人员的责任。我们从一开始的单纯的业务费用审核逐步扩大到后勤的费用审核、生产车间工资的审核、装卸费的审核、车间修理费的审核等，基本上包括了所有的支出。为了保证这一工作的质量，我们利用可利用的一切时间，组织学\*公司出台发布的新规定，新同志为了尽快提高自己的技能，主动请教老同志，并对要点及时做好笔记，所作的这一切都为做好这项工作打下了良好的基础。一年以来，尽管我们对费用的审核量上不断增大，但基本上没有出现有问题的审核，从而有效的配合了公司的财务管理工作。

>4、利用一切可利用的机会，为领导提供市场监管信息

根据公司领导的安排，今年，我先后到河南和省内的几个市场。针对市场反映出的问题，进行了核查，并结合核查进行了市场调研，这也是审计部200x年工作计划的一项基本内容。核查中，我们昼夜兼程，为了把问题核查清楚，把市场调研准确，每到一处都积极地与客户沟通，多方收集市场信息资料，这一切都为我们后期报告的撰写积累了丰富的第一手资料。先后两次的市场走访，形成了\*万字的报告，把问题找准了，建议提对了，得到了公司领导的肯定和客户、业务人员的好评。

>5、工业园区建设项目的结算工作已接\*尾声

根据工作计划，并经公司领导批准后，组织了对工业园区建设项目施工单位报价的核对及园区设备计价等工作。园区项目建设跨度长、项目多、投资大、施工单位多、资料零散，我们通过努力一一克服了这些困难，截止到10月底这项工作已基本结束。此项工作的顺利开展，既较好的维护了我们金正大公司的对外形象，也为公司取得了可观的经济效益。

>6、应收账款的回收工作进展顺利

按照工作计划，组织了应收账款的回收工作。为了 使这项工作做得扎实有效，在公司财务部的通力配合下，首先对截止到XX年12月31日之前的应收账款进行了梳理，并根据内部的落实情况编制了账龄分析表。本着先清没有问题的客户这一原则，组织实施了清查、清收工作。截止到今年10月底，共清收账款176390元，较好的维护了公司的合法权益。

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\*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XXX%，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。

热爱本职工作，熟悉业务热爱本职工作，事业心强，是做好工作的前提，也是搞好总结的基础。写总结涉及本职业务，如果对业务不熟悉，就难免言不及义。以下是整理的相关资料，希望帮助到您。

伴随着新年钟声的临\*，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。呵呵......

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，\*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\*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\*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\*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。22店从开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，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。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

xx年工作计划：

1）销售目标：

今年的.销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2）提高团队团结和配合：

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，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店面的根本。所以xx年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3）要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

4）人员的培养：

6店张蕊张青青以逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店李美霞：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的销售人员。所以xx年我强力推荐李美霞担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

对公司的提议：

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水\*，怎么领导好员工?以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

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\*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\*\*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\*的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学\*，在学\*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\*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。

——每月工作总结 (菁华6篇)

>一、尽快适应新环境，融入新工作

到新的企业对于我来说是难得的机会，尽快熟悉公司的各项规章制度，适应地域性的差异，积极融入新的角色，是做好本职工作的前提。工作中，我细心向领导和其他同事请教，多向其他人学\*，用心观察、用心揣摩。想问题、办事情时刻从质量管理人员的角度出发，使自己尽快适应新的环境，尽快开展新的工作，通过学\*，业务知识的积累、销售技能、业务能力等方面都有了一定程度的提高。

>二、努力学\*，注重实践，不断提高销售工作能力

作为一名药店工作人员，特别是药师，时刻提醒自己的`工作职责，以安全用药为第一，辅以耐心周全的服务及疗效，这对于在药店工作多年的我来说根本不成问题，但是进入新公司以后，一切多改变了，插入一个例子来说明：今年不像往年住公司，每天上下班都要来往与同一条路线，时间长了，有这么一辆车，有这么一个售票员，只要我一上车，无须半句话，只要交钱，到目的地下车，整车的人售票员均知道哪个人到哪个地下车，一清二楚，我特别喜欢做这辆车，原因是下车不用自己喊，售票员声音响亮，听她喊有下像在唱歌，非常有安全感和舒服，我时常在想，我的工作如果也能像她一样这么优秀多好啊，我们的药店销售情况就是这样，只要顾客进门站在你前面，不需要说一个字，你就要知道他什么情况买什么药(当然这是老顾客或第曾配过药的)，刚开始我真的很难适应这种工作状态，一个两个顾客还行，问题是所有的顾客都是这种情况，最初真怀疑这种风气是谁发起的，但现在经过我努力的学\*，不断的掌握方法，切实做到了用记忆武装了头脑，进一步掌握了一项技能，提高了自身能力，推动了工作。

>三、以药品质量为第一，保障人们的用药安全，尽心尽力履行职责

刚进入公司我就发现门店药品陈列比较混乱，部份药品并没按标示存放，这在药品管理法上极其不符，并在销售中也带来一定的不便，而且各标志不明显，甚至有些已脱落，我利用工作之余将各种药品作了分类存放，并制定了一项奏效的管理方法，这样店堂安然有序，更节约了工作时间提高了工作效率。接下来的日子，按照领导安排我负责药品质量管理工作，在各项工作中我都本着认真负责的态度把好各项药品质量关，受到了门店领导的赏识，同事们的认同。为了使自己尽快熟悉工作，业余时间抓紧查看资料外，还熟悉自己的工作职责，并虚心的向公司领导，同事请教，尽快使自己对公司的情况有一个比较全面，系统的认识和了解，使我能顺利地开展工作，我日常质量管理工作的情况大致包括如下：

1，按照公司的验收制度及法规的各项规定做好对药品的验收，避免不合格药品的购入。

2、定期监督指导养护人员对药品及设施设备进行系统的保养工作，定期报送效期，保质期药品的催销表，确保药品的安全性。

3、尽快按规范完成公司各档案资料，药品台帐的填写。

4、日常在经营过程中收集各种药品质量信息、质量意见及建议，并做好分析上报工作。

5、每季度按照公司质量管理制度表进行自查，考核并根据实际情况正常运行。6、定期负责对门店人员开展系统的培训、指导、监督，涉及到药品质量问题，事事监督。

经过一段时间的努力我的工作得到了大部分同事的理解和支持。在六个月的质量管理工作中我没有出现错误，处处以药品的质量为重点，时时将公司的利益放在心中。

>四、需要改进的问题及对20年工作的展望

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但今年家中发生了很多事情，不该将私人问题带到工作中，思想还不够成熟，自身素质还需提高，而且刚进入公司对新的工作还不够熟悉，工作能力还需要有待进一步提高。20年即将过去，对于这些问题，我希望自己尽快改善和解决，在20年以全心的面貌更好的工作，使自己更好地做好本职，服务公司。

针对以上存在的不足和问题，在新的一年中我打算做好以下几点来弥补工作中的不足：

1、尽量将私人问题处理好，切勿带到工作中来，改善思想状态，带动自身素质的提升。

2、继续深入学\*公司的各项规章制度和业务，运用公司的各项制度结合实际确保有力的运行。

3、以药品质量为第一，保障人们安全用药，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨，一定努力打开一个工作新局面。

今年以来，青阳县质监局围绕上级质监部门的重点工作和县委、县\*的中心工作，不断创新工作思路，完善工作机制，改进工作作风，做到一心一意促发展、一着不让保安全、一丝不苟抓监管、一以贯之惠民生，各项工作取得了显著成效，xx质监事业开局良好。

一、今年工作主要成效

(一)确定一个主题抓发展

一是着眼长远，省级中心项目取得重大进展。在局党组的高度重视下，在省、市质监局和青阳县\*的关心支持下，安徽省佛教文化用品质量监督检验中心项目列入了省\*20xx年“861”项目投资计划。今年多次与池州学院技术支撑专家团进行了对接沟通，解决项目筹建中缺少相关产品标准等技术瓶颈难题，通过对池州佛教文化城和九华山大愿文化园等集散点的调研论证，编制完成了项目可行性报告。对照省级质检中心申报筹建相关要求，完善了项目申报材料。10月份，省质监局组织专家组对项目进行实地调研和论证，认为项目可行性报告中涉及的内容及相关证明材料较翔实，项目总目标明确，项目建设各项指标较具体，建议在对相关检测项目进行补充后予给立项。项目建成后，对促进我县乃至华东地区的佛教文化产业链的健康发展都将会发挥着重要作用。

二是寻求发展，食品检验室建设实现重点突破。我局投入资金50多万元筹建食品实验室项目，今年完成了场地装修、检验设备的安装调试检定，完善了实验室办公设备和环境配置，安排新聘用两名大学生参加了省农标中心业务培训，全程参与了原子吸收分光光度计、原子荧光光度计和气象色谱仪等大型设备的\'安装调试，仪器操作培训效果良好，开始对大米、白酒、面条、菜籽油等食品开展了常规性指标试检。食品实验室资质认定评审准备工作已落实专人开展软件申报材料的填报和实验室文件材料的修订整理，目前，已基本完成材料的编制与填报，待省局组织专家认证考评。

三是贴\*实际，计量建标工作循序渐进。今年是技术所一次性建标最多的一年，新建出租车计价器、分光光度计、酸度计、压力试验机、电导率仪等五项检定装置，8月份顺利通过市局考核验收。今年将出租车计价器检定装置的筹建作为县\*交办的一项硬性任务紧抓不放，在人员、技术非常有限的情况下完成了场地装修、主体设备购置，邀请设备厂商工程师手把手培训，出租车计价器检定工作已步入了常态化、规范化，在逐步规范城区出租车营运市场发挥了积极作用。围绕新建标工作，技术所相关人员参加不同形式的学\*培训，并取得了相应资质，其中1人参加省级培训考核，通过了二级注册计量师考试，这为下一步发展奠定了基础。

(二)保障两大安全抓重点

1、保障食品质量安全。一是认真开展打击违法添加非食用物质和滥用食品添加剂专项整治工作。制定专项整治工作方案，成立了专项整治领导小组，确定了酱腌菜、蛋制品、糕点、酒类的25家生产企业作为专项整治的工作重点，做好食品添加物质使用登记工作，开展了我县特色产品米面、面条、植物油、蛋制品等的风险监测和节令食品的监督抽查。二是对食品生产企业及小作坊在全面调查摸底的基础上实行分类监管。全县食品生产加工单位237家，其中食品生产加工企业78家，小作坊159家，按规定建立了电子档案和纸质档案，及时调整信息，实行动态管理。坚持每家企业一年至少巡查2-3次，对重点企业、高风险食品生产企业增加巡查频次。三是加强企业服务，推进准入制度。加强对基础条件差的小作坊的指导服务，按照食品安全规范要求，指导小作坊提前规划，合理布局，完善生产条件，强化现场管理。以实施食品质量安全市场准入制度为抓手，加强申请食品生产许可证企业的指导服务，提高生产企业质量安全保障能力。全年共组织24家许可证到期食品企业现场审查，顺利换发食品生产许可证，另外有3家食品企业新申办食品生产许可证，组织了5家小作坊前置条件审查。

2、保障特种设备安全。一是认真开展特种设备普查工作。截止目前，已普查锅炉89台，其中已注册66台，停用2台，已报废或拆除的21台;压力容器14台;压力管道2100千米;起重机械56台，其中已注册40台，未注册16台;电梯28台;厂内专用动车辆56辆。更新特种设备数据库无效信息21条。二是创新工作方式，实现特种设备动态监管。今年我局制定了《青阳县特种设备重要信息公示制度》，将设备信息、人员信息和检验信息等重要信息通过制定统一的公示牌进行上墙公示，目前已在全县68家锅炉使用单位实施，有效规范了管理行为，营造全员关注、监督特种设备安全的良好局面。三是积极推行特种设备安全管理标准化。将特种设备标准化管理达标纳入\*质量奖考核加分项目，选定2家规模型企业参照安徽省地方标准《特种设备使用安全管理 一般要求》开展标准化达标活动，确定2家管理基础薄弱的小企业实行管理提升试点。四是强化重点行业领域安全监管。深化气瓶充装整治活动，选定1家石油液化气公司进行“一瓶一卡”式气瓶充装试点，有效地规范了全县气瓶充装行业的安全管理。针对我县铸造企业多、起重机械数量多的情况，对吊运熔融金属起重机进行治理进行再排查工作，切实加强铸造行业起重机械安全监管。针对电梯增量上升快，管理水\*低、维保市场混乱的现状，及时开展电梯安全专项检查，召开了全县电梯安全与维保质量工作会议，进一步提高我县电梯安全管理水\*和维保质量。

(三)实施三大战略抓服务

一是大力实施以质取胜战略。加强质量振兴成员单位组织协调，巩固和扩大“质量兴省先进县”活动成果，深入开展质量状况综合分析，组织召开了2次质量联\*会议，牵头组织编制20xx年度全县质量状况白皮书。进一步强化了工业产品生产许可证获证企业动态监管，协助龙海水泥粉磨站项目，神磁线缆、联硕实业、北海线缆、金阳科技的电线电缆项目等5家工业企业申报工业产品生产许可证，对水泥、复合肥、眼镜、线缆等15家获证企业建档率100%，许可证产品质量监督抽查覆盖率100%。围绕提高认证有效性，加大质量管理体系等认证工作推进的力度，加强对强制性认证的行政监管，帮助永红木业、德润公司、联硕实业、北海线缆等4家企业通过iso认证和3c认证，对全县11家电取暖器生产企业组成行业协会的模式，实施统一监管。二是大力实施名牌带动战略。今年重点将超威电源、意诚食品等2家企业列为了安徽名牌培育企业，推荐金田通信获得了池州市知名品牌，方兴实业获得了池州市首届\*质量奖。开展了青阳县第二届\*质量奖评审工作，全县申报企业8家，经初审和专家评委会考核，瑞泰汽配、联硕实业等2家企业确定为拟奖企业，待县\*审定批准。三是大力实施技术标准战略。按照市\*《关于实施技术标准战略的意见》，推动企业积极参与各级标准化活动，以标准抢占技术高地，申报10家企业标准采标工作，帮助大九华铜业和九子山宾馆2家企业积极争创2a良好行为企业。完成《桑蚕鲜茧》国家标准1个，《桑树高产栽培技术操作规程》等省地方标准6个，企业标准14个，青阳县蚕桑农业标准化示范区项目顺利通过省专家组考核验收。

二、存在困难和问题

一是食品企业监管难问题。全县食品生产加工企业、小作坊众多，经营的食品品种复杂，对企业巡查的深度、频次不能满足要求，特别是小作坊许可前置审查难以正常开展。《食品安全法》出台后，各食品监管部门分段监管衔接还不够紧密，部分企业的质量意识不高，质量把关不严，打击假冒伪劣、使用非食用原料加工食品、滥用添加剂等违法行为的任务仍然艰巨。

二是技术服务能力弱，人才相对短缺。由于资金不足、力量薄弱、手段相对简单、检验人员水\*偏低等原因，技术服务能力远远不能满足青阳经济社会快速发展的迫切需要。由于基层县局人手少任务重，而待遇

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