# 关于店长离职申请书如何写(4篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-06-30

*关于店长离职申请书如何写一薪酬：底薪+销售提成+绩效奖+销售奖金及各种补贴福利：工龄工资+带薪培训+节假日福利+法定假日三倍工资+年终奖+销售奖励+广阔的升值空间+买保险+年中免费旅游+高温补贴+年假+婚假+产假+陪产假+丧假……享受国家规...*

**关于店长离职申请书如何写一**

薪酬：底薪+销售提成+绩效奖+销售奖金及各种补贴

福利：工龄工资+带薪培训+节假日福利+法定假日三倍工资+年终奖+销售奖励+广阔的升值空间+买保险+年中免费旅游+高温补贴+年假+婚假+产假+陪产假+丧假……

享受国家规定的相关福利假期;参与公司组织的各项团队活动与提升培训，提供良好的发展空间。

岗位职责：

1、全面负责门店商品、人员、销售的统一管理;

2、维护品牌形象，建立和维护良好的客户关系;

3、根据公司要求，执行和实施销售计划;

4、负责门店大客户、团购客户的拓展与维护;

5、定期参加公司会议，执行公司交待的事宜，并监督执行;

任职要求：

1、22-35岁，男女不限，形象气质佳;

2、有良好的沟通能力和亲和力，执行能力强;

3、职业素养佳，有销售业务/销售管理/储备干部工作经验至少一年以上;

4、有团队合作精神，有零售连锁行业工作和管理经验优先录取。

本岗位不包吃住，请看清楚后再投递!

工作时间：9:30-18:00 周日固定休息 节假日正常休息

工资：3500-8000(包含奖金，奖金上不封顶)

福利待遇：别人有的我们都有，别人没有的我们也有：

1、购买养老、医疗、工伤、生育、失业五险及大病医疗(生大病了有保障)，这些必须得有。

2、国家法定节假日(元旦、春节、清明节、劳动节、端午节、中秋节、国庆、婚假、产假)。

3、年底根据公司和个人业绩可享受年终奖。

4、结婚礼金、生育礼金、丧葬补助，关注你的喜怒哀乐。

5、新店开业也发补贴，有钱就是任性，大boss都长这个样。

6、提供系统培训，优秀的你有机会被提拔为内部讲师且享受培训补贴。

7、公司定期举行免费旅游。

8、有竞争力的薪资架构，工龄工资年年涨。

9、过节人人有福利(三八节、六一儿童节、端午节、中秋节、员工生日)，节节发福利。

10、高大上的工作环境。

11、火辣的八月是吹着空调过来的，更重要的是还有高温补贴领。

12、如果你开车，我们发油卡(管理人员、店长和部分关键岗位享有)。

13、如果你是配送员，公司配备电动车。

14、公司配备工作手机，公司充值话费(店长享有)。

15、住房公积金，买房有保障(总部管理人员享有)。

16、公平、完善的晋升机制。

17、销售优秀店铺及个人奖励带薪免费旅游。

购玖伙伴，你的晋升渠道是这样的：专员-高级专员-资深专员-明星专员(技术线)

你也可以这样晋升：专员-店长-高级店长-主管-高级主管-区域主管-高级区域主管-区域经理-高级区域经理-门店管理中心总监-高级门店管理中心总监—副总经理—总经理(管理线)

你可以走技术线，也可以走管理线，你可以任性的往上爬!

**关于店长离职申请书如何写二**

回首今年，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，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**关于店长离职申请书如何写三**

尊敬的各位领导、各位店长、各位同仁：大家上午好!

我竞聘的岗位是超市店长。首先，感谢公司给我这次竞聘的机会，我竞聘的岗位是超市店长。对我个人来讲，这不仅是一次竞争，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

我今天的演讲内容很简单，—个人，一个故事，五个意识。

我叫柴志胜，大专学历，20xx年10月来吉林大药房工作，现在是白城文化东路营业员。我的工作学习经历很简单，出生农家寒门，没毕业就在吉林大药房世光路连锁店实习并转正，在此期间，我学会了药品的基础知识和营销技巧，并且提高了人际沟通能力和协调能力。20xx年8月调到东岭北街店，通过在这里的锻炼和实习，使自己对药店的日常管理能力有了很大提高。为了进一步提高自己的业务水平，20xx年1月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了吉林大药房发展的的光明前景，更坚定了我继续为吉林大药房工作的信念。

“欲穷千里目，更上一层楼”，进入吉林大药房的第一天，我就给自己树立了争当店长的目标，并以店长的职业标准来塑造自己，两年时间，把自己打造咸成为这样一个人。

1、具备高尚的职业道德

高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感是我工作的根本。

2、建立了良好的个人信誉

在日常生活和工作中我做到了信守诚诺，“言必行，行必果”，从而赢得店员的信任和好评。

3、具有积极的实干精神

不计较个人得失，能吃苦耐劳，工作认真细致，条理清楚，积极完成上级交待的工作。

当然，工作中也有不愉快的时候。一天，我正在学习店长考试的资料，我带教的实习生问我两个问题我都没回答上，他说，”这都不会，还带我呢”我当时尴尬极了，从此，我深刻认识到，必须加倍努力学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，别人才能佩服你、认可你。从此，我会主动向他询问一些问题，与他共同学习，这样，我的专业知识得到了快速提高，对我这次通过店长考试，帮助很大。

青，取之于蓝而青于蓝。如果竞聘成功，我会在我们大药房现有的经营管理办法的基础上做好“5个意识”来管理门店。

1、时刻有危机意识：

在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈怠。迅速处理好突发事件，如火灾、停电、盗窃、抢抢劫等。

2、要有经营者意识：

开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去考虑问题，摈弃本位思想，在自己能力范围内，一力承担，趋利避害。

3、要有教练意识：

对店员，授之以“鱼”不如授之以“渔”，教以方法和手段，比如商品陈列的方法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的能力。有些新员工接待顾客时有恐惧心理，店长应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

4、要有超前意识：

对药品市场销售信息、竞争对手、对手销售动态保持高度敏感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

5、要有成功意识：

店长乃一店之主，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，更重要的是有坚持和不服输的心态，即要坚持不懈，不轻言放弃

无论这次竞聘结果如何，我对会努力工作，继续前进，最后祝吉林大药房财源通四海，生意畅三春!

**关于店长离职申请书如何写四**

述职报告

我于----年---月进入公司，迄今已经三年了，随着岗位变化，我历任了导引员、主管、副店长的职务。很感谢公司对我的信任，20\_年春节后将春熙路太平洋百货店交给我来经营，对于服装销售行业，或许我不是最优秀的，但我一定是最努力最用心的。在公司一路走来，我不断学习销售经验和处事原则，在工作中不断反思、审视自己，认准前方，努力前行，一步一个脚印，我由最初的导引员成长为了副店长。总结过去，我对以后的工作有以下几点认识：

一、店长是单店管理的直接执行者、店面形象及导引员服务质量是塑造公司品牌的第一窗口

店面是公司基层管理的主要执行地，是品牌战略扩张的重要对外窗口，店长的基本素质就是严格执行公司的管理规定，维持良好的日常经营，积极建立符合公司要求、品牌战略需要、顾客满意的良好销售形象。作为一个刚上任的新店长，我必会事事躬亲，以身作责，努力发掘自身潜能，寻找同行业优秀店铺的差距，与不同阶层的顾客交流总结，同时自身也要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的态度来感染员工销售，带领本店做好销售业绩。

二、店面是每个员工工作生活的舞台，良好的培训教育、积极的学习态度和舒适的心情是每一个成功店铺必备的踏脚石

作为服装销售行业，市场竞争强烈，员工流动性很大，大部分新晋员工都缺乏社会经验和工作经历，不具备相关的知识，不知道工作怎么开展。店长的工作就是基础培训，以客户接待，摆设陈列，导引技巧，话语交流、推荐搭配为主，引领新手员工从基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧，通过实际的指导应用，使新员工知道工作该从哪里下手，并辅以不断的鼓励和指正，激励员工养成正确的工作兴趣和主动学习积极性，选拔善于销售、优点突出的销售人员，为公司推荐储备优秀人才。

二、优秀的管理是品牌成功的台阶

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。

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