# 2024年店长年度工作总结报告1500字左右(8篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-07-15

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧店长年度工作总结报告1500字左右篇一在从来到公司到现在的时间里，先从xx店...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**店长年度工作总结报告1500字左右篇一**

在从来到公司到现在的时间里，先从xx店的一名导购慢慢成长为xx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。

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最优流程。

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，从而未能做出最好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。

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最大的进步。

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。

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。

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x%，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。

**店长年度工作总结报告1500字左右篇二**

时间过的真快，转眼又过了x个月。

现结合xx店八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。

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平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\*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》的专题学习，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习营销理论，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习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。

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。

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。

**店长年度工作总结报告1500字左右篇三**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xx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。

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的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，xx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xx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xx销售单价虽然比去年是上升了xx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，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xx其中有xx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xx开业xx月份女裤一直占比都比较高xx% 男裤只占xx% 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。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xx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。

一转眼，来安溪铁观音集团公司已经过了一年了，而担任店长工作。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。

在过去的x年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢经理给予工作上的鼓励和督促。

让我学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。

其次感谢这个业务团队，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，我从他们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

**店长年度工作总结报告1500字左右篇四**

能作为xx服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人x月份被聘为xx大家庭xx服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，x月份被提拔为xx店的销售。一年来，本着xx公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为xx在xx的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在xx的影响力”的理念，让xx的服装在xx人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，xx的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、销售额完成，较去年同期增长。经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对xx企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立xx在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受xx员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为xx在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好xx，xx店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应xx的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

**店长年度工作总结报告1500字左右篇五**

一、专卖店销售业绩上新台阶 在店堂销售中，我的营业员们首先要求着装整齐，店内陈列干净整洁，我相信好的第一印象是留住顾客的重要因素；其次，店铺海报要常换常新，在六安市场一年多来，每当新换了一个海报，专卖店当天的销售就会比商场的销售好，因为专卖店的橱窗海报直接为顾客提供了新的销售信息，吸引顾客购买；再次，我的营业员们都练就了一双火眼金睛，凡来过店内的老顾客，接待时的第一句话一定要让顾客觉得我们对他很熟悉，很关注，对于售后服务的顾客要有十足的耐心和爱心，要将售后服务做成一门与其他品牌不同的学问；最后，营业员一定要善于把握销售时机，及时的用语言和行动促成销售的达成。 经过以上几点的努力，20xx年专卖店的销售迈上了一个大台阶，皖西路专卖店每月销售都比同期有了很大的提高，新都会店每月稳居六店之首，就连刚开业的红街店销售也有了很大的提高。

二、专卖店团队建设初具规模 通过20xx年对各店营业员的观察了解，20xx年对各店的销售团队进行了调整，对各店营业员进行总体整合，将红街店年轻的营业员调入新都会店，对专卖店个班次的员工也进行调整，实行年轻的与年老的结合，老员工与新员工搭配，分开提成，互相竞争也互相促进，使得各店的销售竞争之风兴起，店内不同班次之间比较，店与店之间相互比较，上班时大家只谈工作，下班了经常与他们聊天谈心，与他们既做上下级又做姐妹，各店员工也逐渐熟悉，六安的意尔康已经逐渐发展成为一个大的意尔康之家。

三、专卖店货品充沛，库存逐渐合理 经历了最开始的库存混乱之后，专卖店的货品搭配越来越合理，新款老款比例适当，特价正价货品齐全，新品上市时从其他渠道其他品牌先了解哪些可能成为畅销款，提前备货，以免造成存货不足，影响销售。库存方面，在每一次新货上市之前会与仓库做好协调，将那些不是当季的鞋子和滞销款择时间退回公司，为新款上市腾出足够的空间。 各位领导，各位同事，一年来我所取得的每一分成绩都离不开集团领导的亲 切关怀和悉心指导，离不开分公司各位同事的大力支持和鼎力相助，离不开各店员工的共同努力和辛勤付出，在此，我在此向各位领导，各位同事及我亲爱的员工们表示衷心的感谢！

总结一年来的工作，我在时间中还存在很多困难和不足，具体表现在：

一、专卖店制度的执行力尚不到位，在工作中经常会有人情大于制度的现象发生；

二、人员管理工作做得尚不到位，20xx年就曾发生过因与店员沟通不到位造成引种后果的事故；

三、与公司领导之间的沟通过少，容易引起决策制度的滞后；

四、对市场及时机的把握尚不够准确。 对于存在的问题，我将认真对待，查找原因，及时努力的解决。

20xx年对于xx市场来说是一个新的发展机会，经过20xx年一年的努力和整顿，整个市场呈现欣欣向荣的发展态势，在在各商场及各品牌的竞争下，机遇与挑战也同时存在，我们将在公司领导的指导下继续努力，争取在新的一年内让各店的销售再上一个新台阶，确保全年的销售目标顺利完成。 20xx年的主要任务还是抓销售，树立良好的品牌形象，提升我们品牌的美誉度，基于这一目标，我计划做好以下几方面工作：

一、与分公司沟通，建立合理的会员制度 鉴于20xx年在\*\*市场学到的经验教训，占市场份额大的品牌都有其自己的会员制度，从普通会员卡到vip会员，不同的消费等级有其不同的优惠条件，鉴于对顾客心理的了解，即使用会员卡只便宜一元钱，对于顾客造成的印象却极其深远，会员卡会更容易让顾客成为我们的忠实顾客，如果拥有合理的会员制度，我相信今年必将会继续留住我们的老顾客，发展新顾客成为忠诚顾客。

二、学习人力资源管理，加强人员管理 鉴于20xx年出现的营业员事件，在新的一年里我要努力学习人力资源管理的相关课程，学会将书本上的知识与实践中的实践相结合，从各方面了解营业员的心理状态，及时发现问题，向上级反馈问题，将问题遏制在摇篮中。

三、继续实行店长责任制 在新的一年里，定期召开六安市场店长会议，与店长研究制定合理的专卖店规章制度，用制度约束人员，实行店长负责制，与店长一起发现我不能发现的问题，及时解决，防患于未然。

四、培训员工，培养骨干 定期培训专卖店员工，这样的培训部需要采用听课的方式，地点可以在专卖店内，在仓库或者在日常外出的时候，将销售技巧培训当成聊天生活的一部分，会加深店员对培训内容的认识并会应用到实际中；

五、售后服务要更加细心、耐心服务业的售后服务一直；力密不可分家！

500字 | 600字 | 700字 | 800字 | 900字 | 1000字 | 1500字 | 2024字

**店长年度工作总结报告1500字左右篇六**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20\_\_年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

1、诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情——只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

3、耐心——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心——这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程。在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在xx年的工作中进一步的学习和改进。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的置业顾问，或者只是一个刚入门的置业顾问，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

**店长年度工作总结报告1500字左右篇七**

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xx店的店长，直到20xx年x月，我被公司外派到新成立的xxx，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xx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xx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xx%，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。

**店长年度工作总结报告1500字左右篇八**

转眼间，在大众连锁店工作已有半年。

做为一个店长，首先我已经充分认识到自己所扮演的角色、自己的工作职责，店长是一个门店的核心，应该站在一个经营者的角度去考虑和分析问题，对门店进行有效的诊断。

首先对大众销售的1组数据进行一下分析：

从数据中不难看出，大众连锁店的客单相对稳定，在7月、8月、9月客流增加较明显，其主要体现在会员方面，三个月对会员的开发及维护效果显著，本店在会员维护方面主要有以下几个成功方面：

1、会员日活动的渗透：通过短信平台向会员顾客发送短信息或电话通知。

2、会员日环境的布置：卖场内pop海报、爆炸贴、气球、彩带、条幅。

3、会员日客流的拉动：通过进店办理会员卡赠送小礼品形式拉动、通过换购形式拉动。

4、会员日九折的转形：原有九折方式，门店不能有效利用，通过成功的转形开展，具体操作方式：标识品种购药满50元使用1张5元《代金券》活动、消费68元参加抽取现金活动、凭《特惠券》可1元购药活动、标识品种消费满98元返现金10元活动等等。

5、会员日平面的宣传：组织员工打印活动内容的宣传单，到门店幅射的四个街区进行门洞粘贴野广告、在大众厂区门口进行全面的pop海报宣传。

7-12月期间会员日销售与平时销售对比：

1、会员日销售对比增加64.40%。

2、会员日交易次数对比增加37.27%。

3、会员日客单价对比增加33.23%。

下面提供1组大众会员日销售数据：

其中各柜组销售占比情况为：

通过上述数据，我将在20\_\_年对品种结构进行调整。结合大众连锁店的营业面积、各柜组的销售占比情况对品种进行缩减，在7、8、9月份，心脑血管、抗菌消炎与酊水油膏三个柜组的销售就占了总体销售额的12，其中风湿跌打、妇科用药、花茶方面的销售不是很理想，经过数据分析：风湿跌打柜组销售的提升可以通过品种的增加来实现，目前本柜组品种数量为65个，不能满足顾客的需求；妇科用药方面，可以通过增加知名厂商的品牌品种来增加销售，但本店幅射的周边消费群体以大众厂区职工与社区居民为主，其中社区居民以老年人居多、大众厂区以男职工为主，从根本上影响了妇科药品的销售，添加品牌品种能否增加本柜组的销售有待考证；花茶系列销售需要对消费者的知识普及、宣传引导、强力主推来实现。

那么提高门店的销售：增加来客数，提升成交比例，提高客单价，一个老生常谈的话题。20\_\_年我将以增加来客数、提升成交比例为重点，在此基础上保持客单。并时刻关注竞争对手门店的情况，以便及时调整活动方案，抢占市场占有率。

其次，在大众连锁店人员方面进行分析。大众定员7人，每班3人，员工均属于老员工，业务能力强，对药品关联销售理解全面，并能有效根据特定顾客进行针对性推荐药品，但在卫生环境、药品陈列方面应加强管理。店长就是这个店的灵魂，店长的思想就会决定全体员工的思想，首先店长应该具备积极向上的心态、较强的忍耐力及包容力、全面的管理能力、权威的专业知识来带领团队。如果店长不能通过自己的能力来得到店员的认可，你还能留住你的优秀店员吗？还能留住你的忠实顾客吗？所以我20\_\_年在人员管理方面的目标是：加强团队业余生活的建设（如组织店员聚餐、集体到公园拍照、一起去k歌），都是不错的增加团队凝聚力的方法，在这里也希望在20\_\_年公司也能给门店一部分资金或奖金，让店长们有能力去组织此项活动。建议公司适当调整绩效考核标准，加强对执行力的考核，加强对个体的人员、个体的品种进行考核，避免吃大锅饭，多劳多得，少劳少得。另外应加强企业的队伍建设及思想建设，有句话是这样说的：企来对员工的付出会感染员工，员工会用自觉和激情来回报企业，并用这种热情去感染每一位顾客。

首先，要让员工形成一种以集体智慧和企业发展为己任的意识。作为一个职业店长人，不论多么聪明和富于创新，远没有一个团结锐意进取的团队有活力和发展空间，而团队的智慧是取之不尽、用之不竭的。在制定计划时，向每一个参与者灌输己任意识。这样才能使他们感觉自己也是公司的主人，司荣我荣，司损我损。才能真正为公司出谋划策。一个胜任的必须适应一个生机勃勃的团队，而不是用行政手段压制它。

其次，多数员工的。毛病不是不追求完美，而是不敢负责任。什么事都要问上司，都要问怎么做。上司没有一个明确的指示，就不知道如何操作了。如果像这样凡事都逐一请示汇报后再运作，公司必然浪费了大量的人力和物力资源，但员工一定要按照公司规定操作模式和方法去做，这样才不会远离目标和公司的发展方向。员工在做每个决定前，都要仔细地想一想业务在操作过程中可能出现最坏的情况是什么，自己如何去面对和解决的方案是什么。只有这样才可以锻炼出一支可以打硬仗的团队，才可以在市场经济的大潮中去品味和享受冲浪的激情。

再次，一分钟表扬是很重要的一环。假如你的员工工作干得非常好，但作为上司的你一定不要吝啬表扬，要树立一个锐意进取模范，不要对他的成绩熟视无睹。不然他将会怎样认为？也许他们会想“我干吗这么卖力？没人关心我工作干得好坏，没人注意我，而我是多么勤奋和卓有成绩；而整天无所事事的人竟和我挣得一样多！我这么卖命还有什么意思！”所以，对员工定期表扬是极好的动力源和兴奋剂。当表扬显示出对成功的理解时，尤为如此。同样，如果由于员工出现了差错而必须申斥的话，那么作为团队领头人的我会单独约他面谈。因为，绝大多数人都很忌讳在自己同行面前“受到责备”。甚至完全不习惯在自己的下级在场的情况下“申斥”他。那样他会觉得很丢面子。也许还会对上司产生一种不满情绪，甚至敌对心理。这样对工作的开展会很不利。

世界上没有完美的个人，只有完美的团体，一个人的力量是渺小的，只有依靠团体的精神才能将一个企业做大做强。因此，要以情感人、以理动人、以心用人、以诚留人，充分调动所有员工的积极性和主观能动性，凝聚人的价值取向使之形成合力，在合力化中取得企业效益。

在以人为本，处理完内部关系并调动了大家的积极性之后，我会逐步带领大家向着新的目标前进。在此时我就注重市场的调研和考察，并作出一份完整可行的方案去尝试扩大市场的份额。占领市场不难，难在发展市场并坚守市场。市场得到了开发，我们如何去发展？关于发展市场我们又要作出合理的市场分析并给予一种发展方案和种种措施，宁听万人抒而不可一人断。做事不能只依靠自己的思想。俗话说：三个臭皮匠赛过诸葛亮，多听意见多接受并给予采纳，并给予明确的奖惩制度。那样更有利于调动积极性更有利于公司或部门的发展。

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