

# 商场店长工作报告总结 商场店长的职责

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 商场店长工作报告总结 商场店长的职责篇一

(1)解释美容院的服务意识，培养店内员工的敬业精神，合理使用人才

(4)定期了解客源拓展情况和市场竞争动态，并分析形势，制定对策

(6)督导日常工作，保证美容院各环节的正常营运和高质量的服务

(8)合理布置院内设施，尽可能方便顾客

(9)定期培训员工，以提高服务素质

(10)依照市场情况，制定合理的收费价格

(11)明码标价(包括护理项目、产品)，树立良好的口碑

(12)播放令人心情舒畅的音乐调节气氛

(13)负责美容院院业绩管理，包括员工的工作安排、行为考核和监督

## 商场店长工作报告总结 商场店长的职责篇二

各位来宾、各位朋友：

大家好！

今天在这里隆重举行山东华达综合服务中心开业仪式，我感到十分高兴。山东华达综合服务中心的建立，使华达企业集团在汽车领域的强势基础上，更加深入到人民生活的方方面面，形成了多元化、综合性的市场格局。

华达企业集团一直以来以优质严谨的服务、热情周到的工作态度，受到了社会各界和广大消费者的充分肯定和高度赞誉，在山东省形成了首屈一指的汽车集团化知名企业，为我市的各项经济建设和发展做出了卓有成效的贡献。

今天山东华达综合服务中心的建立，是华达企业集团更加深入开展客户服务和客户资源管理的重要标志。我们也希望华达企业集团能够不负众望，在此平台和基础上为广大消费者提供更加优质周到的服务，为促进社会主义和谐社会贡献一份力量开业庆典领导致辞开业庆典领导致辞。

山东华达综合服务中心的成立，既是对华达企业集团多年来搞管理、抓服务、树品牌的进一步深入，也是为下一步更加贴近社会、贴近生活、贴近广大消费者人性化服务的崭新开端。在此，我们祝愿华达企业集团能够为社会、为客户提供更加优质、高效、全面而周到的服务。再次祝愿山东华达综合服务中心开业庆典取得圆满成功。

谢谢大家！

## 商场店长工作报告总结 商场店长的职责篇三

超市百货商场店长是管理一间店铺的核心人物，竞聘百货商场店长就不会是很简单的是，那么怎样在演讲才更有把握的竞聘当上百货商场店长？以下是本站小编整理了百货商场店长竞聘演讲稿，供你参考。

各位领导、员工朋友们：

大家好，我是专柜的店长。我的成长经过是简单而又漫长的，从跨出学校的大门我就进入了xx商厦，那时候的我是一个刚刚走出校园的学生，需要学的东西实在是太多太多，进入xx商厦后，领导和各位同事都很关心我，教我如何更好地去适应各方面的工作，抓好销售，领导和同事们的殷勤教诲，使我在人生的转折点上有了一个很好的开端，同时我深深感受到商场就象一个大家庭，我们每位成员都是这个家庭的一分子，从那时起我就决心要为商场奉献我的青春，发挥我的自身的作用。也从那时起我便全心投身于，积极参加组织的各项活动，如技能比武、才艺展示、参与板报设计等，从中来体现自身价值。随着年龄的增长和时代对人要求的高标准，我越来越感觉到自身知识的贫乏，于是在工作之余我又学习了财务会计专业、了解了相关的法律常识。与此同时我又意识到xx商厦是个对外窗口性很强的企业为了磨练自身，我又学习了一些与销售有关的商业用英语，从一个侧面来实现自身价值，力争提高自己的综合素质，全面发展自己，完善自己。

在我工作的两年时间里，我打破了传统的公司配货制度，变被动为主动，做到及时沟通，给公司提合理化建议，积极组织货源。我的毅力和耐力，以及对工作的执着认真得到了公司的肯定，业务也有了明显的提升[]20xx年全年任务完成了将近51万，与往年全年比增加了85%以上，就20xx年一月本柜完成任务13万，与去年同期比增长了38%。之所以有这样的成绩，这些都和平日各位领导关怀教导与督促分不开的；和各位员工大力协作分不开的；和公司支持肯定分不开的。

当前，商厦“四讲”活动，如火如荼，这也正说明了发展中的企业更要我们深知并牢记“责任、状态、奉献、危机”。从这八个大字中，让我深刻感受到自身还存在的不足。首先，从责任方面来讲，自己要深刻领会商厦的各项规章制度，提

高自己的理解能力，充分发挥自己的责任心，从细小入手，严谨要求自己。其次，从状态方面，不断提高自身各方面的知识，发挥好一个作为xx人应当发挥的状态意识，随时调整自己的心态，让自己的状态时刻处于最好。谈到奉献，作为我们青年人来讲，在不断充实自己的同时，要多发挥自己的光和热，为奉献自己的力量。随商厦“四强”方针不断的创新应变，提高业务及技能等多方面能力，充分体现奉献这个词的含义。市场潮流时刻提醒我们随时都会有危机，只有发现自己的不足，才能时刻触机自己，把危机变为压力，再把压力转化动力，只有这样，自己才能够挖掘自己更大的潜力，使这种潜力能够源源不断的发挥出来。(企业)的发展是要靠各位领导和我们在座的诸位来完成的，只有真正领会其含义，明确目标、齐心协力，我们的企业才会在这迅猛发展的时代中，处于不败之地。

以上就是我的个人情况和自己的感想，“万丈高楼平地起”，在今后的工作中我愿用更务实的眼光和态度，从点滴做起，从实践中不断积累经验，我愿意用我青春的风采润泽我的明天，商厦的明天，适于企业风雨同舟。

尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：

大家好!我叫孙留，现任陕西路连锁店营业员，新的一年开始了，又是万象更新的一年，也迎来了我到大药房工作的第三个年头，回望三年的工作，在公司各位领导和各位店长的带领和培养下，使我具备了担任店长的基本条件。

为了让大家更加深入的了解我，在这里做补充说明，我毕业于湖南省怀化医学高等专科学校，药学专业□20xx年来到吉林大药房工作，先后在和顺街连锁店、陕西路连锁店担任营业员并兼任药师工作，在三年的工作中先后代教实习生十余名，并在20xx年五月份获得优秀代教师傅称号。

工作经验的不断积累使我具备了以下作为店长的基本条件：

在大药房的3年工作中，我学到了销售技巧、积累了管理经验，提高了服务水平。对待公司的各项制度能够自觉遵守，对于上级交予的任务能够认真按时的完成，几年的磨练，使我思想更加成熟，业务更加熟练，思考和处理问题的方法更加稳妥，对待工作的态度更加严谨和踏实，这更是作为店长的基本素质。

如果我竞聘成功将从以下几方面展开工作：

2. 商品管理方面：掌握门店基本情况，和门店店员做好品类分析，全面掌握总代、首推品种的销售情况，保证该类品种不缺货、不断档，提高销售和毛利，了解周边市场的消费情况，建立以顾客需求为导向的合理产品结构，以此来满足顾客需求。

3. 会员管理方面：对于我们的忠实会员建立忠实会员档案，对这些会员做定时回访工作，对有定向品种消费的顾客，在遇有优惠待遇时，要以电话主动通知，对首次进店消费满100元并没有会员卡的顾客要主动为其办理会员卡，并为其说明会员的各种优惠政策，为以后成为大药房的忠实顾客奠定基础。

4. 服务管理方面：热情、周到、专业的服务是我们大药房经营的亮点，顾客就是上帝，只有取得了他们的信任，我们才会有生存下去的养料，所以我们就要在服务上更加的完善自己，让顾客觉得我们和他们是零距离的，而这些是需要我们在日常细小的工作中点滴积累的，只有这样我们才能够成为这个行业的长青树，立于不败之地。

5. 营销管理方面：根据各门店的地理位置和周边的购买能力不同，针对门店自身情况制定不同的营销计划，一个成功的营销活动模式不仅可以给门店带来固定的客流，更重要的是可以为企业创造利润，这样就要求我们的活动要有对视觉上的冲击性和对购买力具有一定的刺激性，从而使营销活动能够最大限度的促进销售的增长。

6. 安全管理方面：抓好四防安全工作，将公司的各项规章制度落实到实处，做到安全事故防患于未然，将安全隐患消灭在萌芽之中。

尊敬的各位领导、各位评委，以上是我对成为一名店长之后的工作想法，如果我竞聘成功，我决不会辜负领导的期望，按照我的自述做好我的本职工作，做一名让领导和店员放心的店长。如果竞聘不成功，那就说明我与店长的能力还有一定的差距，那么我会回到原工作岗位，安心工作，努力学习，全面提高自己的综合素质，争取早日成为一名让领导放心的合格的店长。

尊敬的各位领导，各位同仁；

大家好！我叫，今年23岁，中专毕业，现任03店负责人。首先感谢公司给予我们这次公平公开的竞争平台，我很荣幸能站在这里来竞聘区域店长，对我来说，这是一次超越自我，展现自我，推销自己的好机会。

1. 每个店的畅销款和滞销款，找出滞销款的原因，及时想出对策，自己解决不了时，向老店长和销售主管请教。
2. 了解每个店的库存，做到不管在哪个店时，都能做到得心应手。
3. 在销售淡季时，从各个渠道了解流行趋势和色彩搭配，同等品牌的优缺点，对员工进行培训。
4. 要时刻具有积极的心态，引导大家不急不躁，做到稳中求胜。
5. 不管什么时候都要以身作则，在空场时，和大家一起换模特，倾听大家的意见。

6. 具有一定的处理突发事件的能力，严格执行公司的各项规定，不徇私舞弊。

7. 了解员工的心态，动态，通过交流了解每个人的优缺点。

8. 督促各个店面，整理好卖场环境，如卫生，陈列，货品整洁，给顾客和员工一个舒心的环境。

如果我做了区域店长，我会努力把它做到更好，既然公司能给我这么大的舞台，一定不辜负每一个人的期望，这里我对自己的工作也做了一下规划，首先每天激励自己，激发潜意识，不定期的去各个店，在了解好各个店的状况后，找出每个人的优点，和负责人商量，把店内事物分配到个人身上，让他们扬长补短。其次，将一些成功销售的案例，培养每个导购的积极心态，让他们充分意识到，顾客是我们的衣食父母，必须做到微笑，坦诚，爱心，有亲和力，把服务做到第一。然后通过游戏或故事之类的让大家意识到团队的主要性，要知道一个人在强大也敌不过一群人，三个臭皮匠还顶一个诸葛亮呢！千里之河，起于点滴之水，只有每个人都融入这个集体，发挥自己的长处，这个店，这个企业才会越做越强。记住我们要做狼，只有狼性才不会被淘汰，导购，导购，就是要引导顾客消费，建立完善的顾客资料，不定期的打电话拉近关系，和顾客做朋友。和负责人把每个人的任务分配到个人，个个礼拜，到每天，有一定的压力才有动力。每个店的人员要互帮互助，只要这样，我们才能和公司共同成长。向员工讲述不同顾客的不同销售方法，注意顾客的需求。要求各个店面熟知货品，做到货品充足，在断码的情况下，要知道适合那种体型的人给那种人推荐，避免推空单的事情发生。

再次感谢公司给予我站在这里的机会，假如我有幸被选上了，那么我一定会更加努力，把各个店面做到更好。如果没选上，我也不会气馁，我要像小强一样努力努力在努力，争取朝这个方向靠近。

最后祝愿公司，规模越来越大。谢谢大家！

## 商场店长工作报告总结 商场店长的职责篇四

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将超市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。

## 商场店长工作报告总结 商场店长的职责篇五

-x年店长个人销售总结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。

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。

## 商场店长工作报告总结 商场店长的职责篇六

商都成立于20xx年12月28日，是公司又一家辐射主城外围的大型综合性百货商场，商都经营面积13000平方米，共有员工1088人，其中中层骨干17人，基层骨干51人。面对“合资企业抢摊设点、专业批发市场异军突起、连锁商店遍地开花、居民消费多样化”的环境与挑战，商都要从根本上摆脱“经营雷同化、装修豪华化、价格膨胀化、效益亏损化”的现状，就必须进行营销创新。因此，去年来，我们xxxxxx商都紧紧围绕扩容增效，加大营销增效力度，多策并举创新营销，取得良好的营销效果，使商都经营发展步入一个新的发展时期。

目前，一些商家只热衷于利用经营畅销产品、搞有奖销售、装修门面、优惠降价等方法来扩大销售，却忽视了一个最强有力的竞争手段——为消费者提供更周全、更方便、更实在的服务。随着社会的进一步发展，服务竞争必将取代产品实体竞争和价格竞争，而成为21世纪企业竞争的一张王牌。因此，我们对广大员工和入驻商家开展了营销基本知识培训，强化大家的市场意识、竞争意识、质量意识和服务意识，学会换位思考，转变营销观念，想消费者所想，急消费者所急，尊重每一个进商都的顾客，实行“五个一样”：即生人熟人一个样，大人小孩一个样，大户小户一个样，忙时闲时一个样，领导在与不在一个样。同时实行标准的公关礼仪，文明服务，礼貌服务，微笑服务，通过人性化、规范化和优质高效的服务，让顾客高兴而来，满意而归。

从品牌的生命周期看，品牌像动植物一样，也会经历一个初创、成长、成熟和衰退、升级的过程。品牌从定位、设计、测试到进入市场，营销推广，积累形成一定的品牌资产，然后在此基础上一步步发展壮大直至繁盛，最后品牌老化，需要升级换代，这整个过程是一个品牌升级与更新的过程。

实行品牌提升策略，是我们xxxxxx商都今年的业务经营一个工作重点。此工作就是改善和提高影响品牌的各项要素，通过各种形式的宣传，提高品牌知名度和美誉度的策略。为使商品品位和营销品质实现质的蜕变和提升，我们全面加强了商品品牌、升级工作。一是围绕“名品、新品、精品”经营战略，健全完善了一系列商品品牌管理制度。通过适时、有效的商品品牌的动态调整，使引进、培育、壮大、拓展有机互动，进一步优化了商品品牌结构，并通过积极拓展现有品牌的系列化经营，进一步提高了商品档次和经营品位，不断制造出新的消费热点和市场卖点，扩销增效，成绩斐然。二是坚持以市场为导向，着力凸现经营特色。以调整花色品种为手段，围绕主题经营定位，把引进品牌、提升品牌、优化品牌、促进企业发展作为调整的重点，在名、优、特、新的引进上下工夫，促进经营定位的形象和特色日渐凸显。众多

品牌的入驻，极大的丰富了商品品牌，提升了经营档次，使商品品牌组合更趋合理，不仅弥补了经营品类的不足，还进一步完善了商场功能，提升了企业品牌感召力，促进了销售，提升了效益。此次卖场扩容引进独有品牌57个，汰换23个品牌。

在采取品牌提升策略的同时，我们xxxxxx商都采取了刺激源头营销手段和现身说法营销手段。所谓刺激源头营销手段，就是将消费者视为营销的源头，通过营销活动，不断地刺激消费者购买需求及欲望，实现最大限度地服务消费者的手段。现身说法策略营销手段：就是用真实的人使用某种产品产生良好效果的事实作为案例，通过宣传手段向其他消费者进行传播，达到刺激消费者购买欲望的手段。将这两种营销手段，有机体现在内部调整，外部推广之中，收到了立竿见影的效果。

为了创新舒适的购物环境，为了顾客提供一个现代化、人性化的商品交易平台，我们xxxxxx商都对卖场进行扩容建设，经过近两个月的全面改造、调整，6月整体调整结束，商场新增销售面积3000平方米。扩容之后，商品区域的设计和重新布局，成为摆在我们面前的一个课题。

随着生活水平的提高，现代人的休闲意识日益增强，“购物也是休闲，到大商场去玩”是消费者的新需求，也是大型零售商的新的经济增长点。在休闲化趋势的浪潮下，如何留住消费者并让其慷慨解囊是商业经营者必须面对的问题。同时，一个商场的商品布局既包括每个楼层品类、品种的分布，同时也包括同一楼层、同一区域的品种、品牌的分布。一个商场合理的商品布局既要符合该商场的经营定位，符合其经营的档次、风格和特色，同时又要便于顾客的参观、购买和挑选。因此，商品布局直接反映出了商场在经营理念、经营定位、卖场管理、店面形象、销售环境等方面存在的问题，直接影响该商场的销售。

这样以来，商场在布局上形成特色，在经营上形成优势，在竞争上形成合力。从而提高了市场份额，引领了市场消费潮流，提升了企业形象，提高了企业核心竞争力。

此次调整变化最大的是女品分公司营业面积增加20xx平方米，新增品牌31个，扩容后使女装的经营面积达到了4061平方米，品牌数达68个，打造本区域市场卖场面积最大，囊括品牌数量最多的卖场。通过此次调整，提升了装修形象和卖场氛围，优化了购物环境，提高了卖场的销售氛围和时尚度，使商场销售有了大幅度的提升，1-7月销售同比增长33.65%。其中部分品牌一上柜就受到广大消费者的喜爱，如：女品分公司引进的“weromoda”女装，单月销售34.84万元；男品分公司引进的“马克华菲”男装当月销售16.38万元。

为了使广大员工爱场如家，爱岗敬业，商都党支部在主题教育活动中强化员工主人翁意识。通过寓教于乐的主题教育活动强化主人翁意识，激励员工参与管理，有利于提高企业管理水平，促进企业又快又好发展。近年来先后开展了“”“”等主题教育活动，强化员工的履责、奉献、感恩意识，激发员工将爱国、爱企热情转化为爱岗敬业、拼搏奉献的实际行动。同时，高度重视民主管理工作，对职工关心的热点、难点问题及时公开，提高企业管理的透明度。每年召开一次职代会，让职工当家作主，培养职工全局观念和主人翁意识，正确处理国家、集体和个人利益关系。在此基础上，开展企业文化建设，各大节日来临之际，公司和商都都要举行各种文化娱乐活动，增强职工的集体荣誉感、加深友谊、增进团结。广大干部员工欢聚一堂，庆祝节日，使企业充满生机和活力。号召职工积极参加社会公益活动，树立企业形象。

总之，营销创新服务工作是xxxxxx商都一项极为重要的工作，也是所有商业企业发展到一定阶段必然遇到的新课题，它关系到我们公司及商都今后的信誉和可持续发展。创新得当，不但可以成为企业的新的亮点，还可给企业增效拓展渠道。

我们依靠扩容增效，创新营销活动，加强商都软硬件建设，进一步提升了经营管理水平、提升了商都宣传手段和提升了商都营销执行能力“三个提升”，刷新了营销业绩，变挑战为机遇，变压力为动力，为全面实现公司销售目标插上腾飞的翅膀。