

储备店长培训心得体会总结(优质9篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

储备店长培训心得体会总结篇一

我于xxxx年3月成为公司的员工以来，至今已近半年，期间备受部门领导的栽培及关爱，我由衷的感谢公司领导的大力提携，现申请转为xxx北路的店长，以个人的绵薄之力为公司争取最大的利益，为公司的辉煌明天洒出自己的一番心血！

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快不由融入到工作当中。

内衣销售是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是各部门领导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入销售，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的工作上指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这段时间的历练，我现在已经能够独立处理店里的日常工作流程。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

我非常热爱销售这个行业，感谢公司给了我一个机会和平台，近半年来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望能实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出店长申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

申请人:xxx

20xx年x月x日

储备店长培训心得体会总结篇二

一、 实习期间

由于涉及两处工作地点，故总结时从两方面进行。

6月1日—9月5日：在专卖店实习

9月15日—今：区域物流专员学习

二、 专卖店实习期间

6月1日—9月5日：在清濛(太子)专卖点实习。

实习职位：储备店长。

主要实习内容：

1、销售以及导购技巧：销售是店铺一切工作的宗旨，上升到公司的角度，销售更是一切工作的重中之重。在终端自然就要有过硬的销售能力，而这种能力也是要在不断的实践、不断总结的基础上得以提升。

2、仓库以及库存管理：这包括仓库的货品管理，以及库存数据的管理。这其中涉及整仓、盘点等。

3、收银操作：熟悉收银操作软件，以专业与热情服务收银台前的每一位顾客。

4、终端陈列学习：合理的陈列势必带动销售，陈列的终极目标也是为销售的提升做铺垫。陈列是一门大学问，需要用心去观察、去欣赏、去揣摩。做好店铺的陈列是店铺工作中的重要一环。

5、店铺各项报表(单据)的学习与制作：如店铺的销售日报表、周报表、月报表，进货单、横调单、退仓单等的学习与制作。

总之，店铺工作的一切宗旨在于销售业绩。在确保销售的前提下，如何更规范、更合理地运营店铺成了店铺工作的重要事项。

三、区域物流专员

1、Excel应用软件的熟悉：与物流专员整天打交道的莫过于那些繁杂的数据，Excel无疑是良好的数据分析、处理工具。对于物流新人来说，学会并懂得如何去应用这一工具显得至关重要。

2、分销(百胜)系统的学习与操作：物流工作的基础软件。日常中所有的工作事项都离不开分销软件的支持：根据物流中

心排单下通知单、渠道间横调开空单以及从软件中统计、提取所需的各种数据等。

3、表单的分析与简单报表的(更新)制作：物流玩的不是数字游戏，关键的是数据背后的事实与现象。因此，作为物流专员就必须透过数字的本质看现象。每一份表单制作出来总有它的使命，要的是我们去发现、去提龇刚接触物流，这一阶段的主要学习任务还在于对现成表单的分析以及对各类报表的更新。

4、渠道间横调的学习与实务处理：这是日常工作中最常有的工作事项之一。渠道间的横调为的是让资源得以优化配置，从而满足终端、满足业绩的需求。这一过程更多的要物流专员去沟通、去分析横调的可行性以及有效性。所谓的沟通表现在于调入方和调出方的协调上；分析，就是要考虑渠道间的横调要求是否合理，物流专员要如何利用沟通使其效益最大化。（当然这一系列的工作都离不开分销软件的数据支持）

物流专员的工作是整个供应链中的关键一环，但又是枯燥无味，需要不断投入耐心、细心的工作。经过这一阶段的学习，本人相信自己已经具备了适应物流工作的能力，只要肯努力、肯付出代价就能做好物流工作。

四、 结语

四个多月的时间就在紧张与忙碌中充实的度过了，相信经过专卖店的实习以及近期物流工作的学习，更加确立了本人的职业人身份。社会是个大舞台，九牧王是一个能提供机遇与挑战的大企业，相信在这里的工作与学习将让人受益终身。

储备店长培训心得体会总结篇三

大家上午好！

首先，感谢公司给我这次竞聘的机会。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，一个人，一个故事，五个意识。

我叫xx，大专学历，20xx年xx月来xx大药房工作，现在是xx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xx大药房xx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x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x月申请来到外俯白城，在这里亲眼见证了xx大药房发展的光明前景，更坚定了我继续为xx大药房工作的信念。

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。

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

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。

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。

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。

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。

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。

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。

天行健，君子以自强不息！无论这次竞聘结果如何，我对会努力工作，继续前进，最后祝xx大药房财源通四海，生意畅三春！

假如我是店长

假如我是店长

我相信在我的领导下，每个人都会成为社会精英；

白草堂也会蒸蒸日上，走出xx.走出世界. 冲出亚洲....

假如我是店长

让我们大家共同期待那一天的到来吧！

储备店长培训心得体会总结篇四

大家上午好！首先，感谢公司给我这次眼睛店店长竞聘的机会。对我个人来讲，这不仅是一次竞争上岗，更是一次对自己的检验、学习和锻炼。

今天竞聘店长演讲稿一职，我深知自己的经验不足，职业技能不够，但我有的是信心、恒心、有自信，我会用我对工作的热忱，认真，积极，努力的心态，用我的心血与汗水把欠缺的这一课给补回来。

我认为作为一名店长竞聘上岗演讲稿，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合及承上启下的桥梁作用。我要以“高标准、严要求”作为门店的行为指南。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。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，发现分析店中存在的问题，对出现的`问题及时解决，提供必要的帮助。

1. 培养员工的自信心，加强员工之间的相互协作配合精神和集体观念，培养员工永不满足的学习心态，做永不满足于现状的人。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，更要注重团队协作。

2. 加强服务质量的提升。商品是有形的，而我们的服务，请注明是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升竞争力，创造价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握商品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。服务用语不能单纯呆板地执行，而要真正使阳光服务照耀到顾客，让顾客感到亲切的暖心的服务。树立服务楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务竞比的良好氛围。

3, 如何做好店长: 店长竞聘演讲稿的首要任务是领导团队完成公司所下达的各项指标; 他更是一个中间人, 是上级与整个店的关键人物, 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。首先要得到员工们的信任, 只有大家相信你, 才可能心甘情愿地为你去工作。在与员工的感情方面, 不仅要做到工作上的关心, 同时对她们的生活及家庭上也要时时关心, 做到她们精神上的支持与鼓励。工作中要按规章制度办事, 做到奖罚分明, 对做的好的员工要表扬和奖赏, 对违反管理规章制度劳动制度的员工就要批评和惩罚让员工自己把握其中的厉害关系。

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。

我的竞岗演讲稿演讲到此结束, 谢谢大家!

储备店长培训心得体会总结篇五

招聘岗位: 物流专员

岗位职责:

1、配合并完成主管交付的日常物流管理工作;

3、仓储管理: 负责物料的接收、保管和发放, 保证帐、物、卡相符及各种报表的及时准确。

任职资格：

- 1、高中及以上学历；
- 2、具备良好的计划、管理、沟通和协调能力；
- 3、责任心强，诚信、细致，有较强的团队合作意识。

薪资待遇：

2. 年假，国家法定节日正常放假；
3. 生日、过节礼品，团队聚餐，公司旅游；
4. 丰富多彩的团队活动，公司不定期的举办户外活动和聚会；

联系方式：

联系地址：

工作时间：周一至周六朝九晚六，入职以后享受正式员工待遇，公司提供五险一金，话费补助，交通补助等。

储备店长培训心得体会总结篇六

储备店长是企业为了满足自身快速扩张带来的用工需求，所作的“蓄水池”准备，应聘的时候自我介绍这个机会要把握好。下面本站小编为大家带来储备店长面试自我介绍，供大家参考！

您好，我是一名刚毕业的服装设计与营销专业的学生，在校期间，连续三年获得学院奖学金。

喜欢画画，喜欢交朋友，做事认真团结

虽然是个应届生，但积极参加各项活动，做过很多兼职，服装导购，配饰销售，酒店服务员，亲身体会了各种工作的不同运作程序和处事方，同时在这过程中不断突破自己和激发自己。

经历不多，但会的不少，我相信自己能够胜任这个职位，希望贵公司能给我展现的机会，请考虑我，谢谢。

本人性格开朗、热爱生活、善于团结协作，有很强的适应能力和学习能力。学习认真、工作勤奋、善于逆向思维并有创新精神；吃苦耐劳、有事业心，强烈的求知欲使我可以承受一定的工作压力。

大学期间，刻苦地学习了自身专业理论知识和实践技能的操作，多次受到校方及老师的好评。具有相关的组织能力和协调能力，很强的事业心和责任感使我能够面对任何困难和挑战。

对服装销售感兴趣，曾利用假期兼职，一天内销售出指定服装28件，单人销售为当天第一。

成为一名优秀而出色的国际化人员是我的理想，我非常重视贵公司所给予我的工作机会，愿为贵公司的发展贡献出一己之力。达到公司利益最大化，实现企业与员工的双赢。为企业的国际化、多元化的发展，开拓更多更广的市场！我希望在您的团队中将继学习并向团队学习，以期能让团队取得更好的成绩；为了我们共同的目标而努力加油！

我叫，幽默而不失风度，敬业而不失想象。一直抱着做自己想做的和自己喜欢做的信念学习和工作。

虽然工作经验不是很丰富，但相信凭着自己独立的思维能力，对工作的认真，望能成为企业一份子，今后务必尽自己能力为贵企业出一份力。

各位领导，你们好！

快毕业了，希望能够找到份好的工作来作为能父母的回报。我知道我刚出茅庐，什么都不懂，但我非常好学与勤奋，希望贵公司能给与与我个发展的机会。

外界高标准要求

放下面子从头学起

多数的储备干部训练，都有基层实习的部分，让储备干部熟悉公司的实际运作，但有些工作琐碎、低阶，往往让原本设定自己要坐办公桌的储备干部难以调适。

别人的诧异眼光与自我对工作落差的认知，就成了储备干部必须要有的心理调适。

ikea创办人英格瓦 坎普拉在《四海一家ikea》书中，有这么一段话：“让我们继续当一群乐观的疯子，一群顽固、坚持、拒绝接受“不可能”为答案的。

选择储备干部的人当然不是疯子，事实上他们需要更多的毅力，一种追求卓越的偏执，和接受挑战的勇气，最后才能度过重重关卡领取桂冠，开展另一段精采旅途。

储备店长培训心得体会总结篇七

从20xx年的2月12日九牧阳光团队的培训教室到现在坐的办公桌，四个多月的时间眨眼间就成了历史。

以史为鉴，现将这几个月的学习、工作总结如下：

一、实习期间

由于涉及两处工作地点，故总结时从两方面进行。

3月1日—6月5日：在专卖店实习

6月15日—今：区域物流专员学习

二、 专卖店实习期间

3月1日—6月5日：在清濛(太子)专卖点实习。

实习职位：储备店长。

主要实习内容：

1、 销售以及导购技巧：销售是店铺一切工作的宗旨，上升到公司的角度，销售更是一切工作的重中之重。

在终端自然就要有过硬的销售能力，而这种能力也是要在不断的实践、不断总结的基础上得以提升。

2、 仓库以及库存管理：这包括仓库的货品管理，以及库存数据的管理。

这其中涉及整仓、盘点等。

3、 收银操作：熟悉收银操作软件，以专业与热情服务收银台前的每一位顾客。

陈列是一门大学问，需要用心去观察、去欣赏、去揣摩。

做好店铺的陈列是店铺工作中的重要一环。

5、 店铺各项报表(单据)的学习与制作：如店铺的销售日报表、周报表、月报表，进货单、横调单、退仓单等的学习与制作。

总之，店铺工作的一切宗旨在于销售业绩。

在确保销售的前提

下，如何更规范、更合理地运营店铺成了店铺工作的重要事项。

三、 区域物流专员

从储备店长到区域物流专员，两个截然不同的岗位，要的是从更高的层面去学习、分析并不断地从中总结工作的经验，最终以合理的建议、可行的方案在终端推行，从而提高店铺的业绩，为公司创造更多的利润。

这期间主要学习事项如下：

1、 **Excel**应用软件的熟悉：与物流专员整天打交道的莫过于那些繁杂的数据，**Excel**无疑是良好的数据分析、处理工具。

对于物流新人来说，学会并懂得如何去应用这一工具显得至关重要。

2、 **分销(百胜)系统**的学习与操作：物流工作的基础软件。

日常中所有的工作事项都离不开**分销软件**的支持：根据物流中心排单下通知单、渠道间横调开空单以及从软件中统计、提取所需的各种数据等。

3、 **表单的分析与简单报表的(更新)制作**：物流玩的不是数字游戏，关键的是数据背后的事实与现象。

因此，作为物流专员就必须透过数字的本质看现象。

每一份表单制作出来总有它的使命，要的是我们去发现、去

提龠刚接触物流，这一阶段的主要学习任务还在于对现成表单的分析以及对各类报表的更新。

4、 渠道间横调的学习与实务处理：这是日常工作中最常有的工作事项之一。

渠道间的横调为的是让资源得以优化配置，从而满足终端、满足业绩的需求。

这一过程更多的要物流专员去沟通、去分析横调的可行性以及有效性。

所谓的沟通表现在于调入方和调出方的协调上；分析，就是要考虑渠道间的横调要求是否合理，物流专员要如何利用沟通使其效益最大化。

(当然这一系列的工作都离不开分销软件的数据支持)

物流专员的工作是整个供应链中的关键一环，但又是枯燥无味，需要不断投入耐心、细心的工作。

经过这一阶段的学习，本人相信自己已经具备了适应物流工作的能力，只要肯努力、肯付出代价就能做好物流工作。

四、 结语

四个多月的时间就在紧张与忙碌中充实的度过了，相信经过专卖店的实习以及近期物流工作的学习，更加确立了本人的职业人身份。

社会是个大舞台，九牧王是一个能提供机遇与挑战的大企业，相信在这里的工作与学习将让人受益终身。

各位领导、各位店长：

大家好！

根据“万村千乡市场工程”建设的有关要求，今天我们在这里召开全县“万村千乡市场工程”农家店店主培训会，这是一次大规模的培训会，全县三年来累计建成的66户“万村千乡市场工程”农家店都参加培训。

这次培训会旨在提高店主对“万村千乡市场工程”的了解和认识，使店主树立新的经营理念，学会利用“万村千乡市场工程”这个无形资产，转变经营模式，提升经营业绩。

为繁荣农村市场，满足百姓需求做出应有的贡献。

一、实施“万村千乡市场工程”的重大意义

随着农村经济的不断发展，农民收入的逐步增加，农民基本生活消费稳步上升，日用工业品和农用生产资料消费快速增长，日用消费品加快普及，农民消费需求呈现出多元化、多层次发展趋势。

但由于长期受城乡二元经济结构和农村生产力水平较低的影响，目前农村商品市场发展仍然相对滞后，普遍存在着固定商业网点不足、设施简陋、经营商品单调、组织化程度较低、交易手段落后等实际问题，不仅影响了农业增产和农民增收，同时也抑制了农民消费，成为了农村市场发展的瓶颈。

农民消费不安全、不方便、不实惠的现象突出。

坑农、害农事件时有发生，假冒伪劣产品、三无商品，过期变质商品大量流入农村市场，农村成了不法商贩们特别看好的“消费市潮”。

实施“万村千乡市场工程”是新时期开拓农村市场扩大消费需求的重要措施，对提高农村市场商品质量、遏制农村销售

假冒伪劣商品流通具有不可替代的作用，对改善农村消费环境，带动农村消费，统筹城乡经济发展具有十分重要的意义。

2005年2月，国家商务部启动了“万村千乡市场工程”，其目的就是通过引导流通企业在农村开展连锁经营，构建以县城区店为龙头、乡镇店为骨干、村级店为基础的农村现代流通网络，从而进一步满足农民消费需求，改善农村消费环境，扩大农村消费。

“万村千乡市场工程”是国家商务部在全国推行的农村商品流通新模式，是规范农村商品流通秩序，保证农村安全消费的一个治本之策。

“万村千乡市场工程”也是国家为开拓农村市场建设和完善农村商品流通网络出台的一项重大举措，是以连锁经营等现代流通方式，构建新型农村商品流通体系，保障农民方便消费、放心消费，促进农村经济加快发展和建设社会主义新农村的服务平台。

国家实施这项工程，并不是简单地改造店面，解决现实的硬件建设，更主要的是要通过这一项工程，建立连锁配送，保持长期的消费增长和农村市场繁荣。

二、我县实施“万村千乡市场工程”的情况

我县自2007年作为试点实施“万村千乡市场工程”以来，在县委、县人民的政府的领导下，健全机构，加强组织领导，成立以政府分管副县长为组长，商务、财政、银行、供销、农业、药监、工商、质监等部门为成员的领导小组，制定实施方案。

按照实施“万村千乡市场工程”的基本工作程序，首先要推荐承办企业，由承办企业来具体实施“万村千乡市场工程”项目。

我县承办企业的确定按程序由企业申请，县级初审推荐上报市商务局会同市财政局审定，确定由县农资公司承办“万村千乡市场工程”项目建设。

实施“万村千乡市场工程”除对店面进行改造，把店面改造小超市外，按照工程的要求，还要实行连锁经营、统一配送。

由于目前我县的承办企业主要经营农业生产资料，农资由承办企业直接配送，日用百货的配送承办企业采取第三方加盟的形式，由小喇叭批发部暂时负责配送。

三、实施“万村千乡市场工程”取得的主要成果

“万村千乡市场工程”通俗地理解，就是送超市下村。

让农民也像城里人一样，在自家门口逛超市，让农村群众省时、省钱、省心。

“万村千乡市场工程”的实施：一是方便了群众。

家(农资)店66个。

66个店的建设经营，改变了过去农民“油盐酱醋在村里，日常用品赶大集，大件商品进县城”的消费模式，为农村朋友提供了便捷的消费平台，得到了当地群众的好评。

二是实惠了群众。

由于超市集中采购、连锁配送，成本降低，售价也比较低。

把超市开到农民家门口，为农民朋友提供了实惠的消费场所，得到了当地群众的拥护。

三是让群众放心。

由于“万村千乡市场工程”是连锁经营、统本文来源：文
秘114 ***一配送，保证了商品、食品及农资的质量，堵住了
假冒伪劣商品。

为农民朋友提供了放心的消费环境，得到了当地群众的欢迎。

总之，过去三年建设的66个农家(农资)店，已经成为社会主义
新农村建设的亮点。

一是

购物环境得到明显改善，改变了档次低、卫生差的状况，拉
近了消费者与商家的距离；二是销售业绩得以提升，利润有新的
提高，取得了较好的经济效益和社会效益；三是商品品质明
显提高，抑制了不安全食品、药品流入农村，为农村居民安
全放心消费筑起了一道屏障；四是商品价格统一明了，城乡同
价在日常生活必需品上得以真正实现，使广大农民开始走向
明明白白消费的路子。

四、今后要着力做好的几项工作

开展“万村千乡市场工程”建设，我们面临着难得的发展机
遇，肩负着繁重的工作任务。

(一)充分发挥承办企业的主体作用，抓好工作落实。

“万村千乡市场工程”是一项政府推动，企业承办的互动工
程，是政府以政策引导流通企业把网点向农村延伸，通过对
农村现有设施的改造和建设，从而建立起现代农村流通网络，
真正落实建设任务的实施主体是企业，为此，希望承办企业
和加盟的配送企业要处理好以下三方面的关系：一是要处理
好经济效益和社会责任的关系，承办企业和配送企业都是有一
定规模 and 良好经济效益的企业，在“万村千乡市场工程”
工作中，一定要注意企业自身形象，不能把自己看成社会上

普通的供应商，杜绝发生假冒伪劣商品和随意抬高价格的现象；二是要处理好眼前利益和长远利益的关系，建设农家店和配送中心需要大量的前期投入，承办企业和配送企业要多关注长远利益，只要按市场化运作和规模化经营，农村市场的潜力和发展空间是很大的，今后一定会得到丰厚的回报。

(二) 严格执行建设标准，完善农家店改造建设。

实施“万村千乡市场工程”是在市场经济条件下促进城乡之间实现资源优化配置，通过市场建设和流通来拉动生产、引导消费，服务于构建和谐社会的举措，也是今后农村流通网络建设的方向，因此，我们在推进“万村千乡市场工程”的进程中，一定要自始至终严格按照标准和规范对农家店进行建设和改造。

20xx年完成改造建设的农家店，标准不到位的要求，全面整改达标。

(三) 加强配送中心建设，提高货物配送率。

(四) 加强工程的后续监管工作。

为进一步提高农家店建设的成功率，今后要切实加强对农家店建设的规划引导和对承办企业、项目的后续监督管理工作，确保政策性扶持资金真正用在农村流通网络的建设上，同时，要做好项目验收后的日常监管工作，要逐步探索建立规范化、制度化的长效监管机制，加强与工商、农业、质监、食品药品监督管理局等部门的联系和合作，落实对农家店的监管责任。

承办企业要积极开展自查自纠活动，确保“万村千乡市场工程”的合格率，使我县越来越多的农村人口享受到现代商品流通网络带来的便利。

(五) 农家店店主要转变经营理念。

用好用足各项优惠政策，提高经营业绩，确保“农家店”建得起、站得住、能发展。

“万村千乡市场工程”对于农家店的店主而言，可以说是一笔无形资产。

对承办企业承担建设或改造的农家店，未经验收合格，严禁使用“万村千乡”或“商务部”等的字样和图案。

一经验收，加入“万村千乡市场工程”，必须承诺诚信经营，不卖假货，而通过自己的诚信经营，必然会得到社会的认可，诚信就会带来效益。

通过统一配送，降低成本，同样能带来效益。

在加盟经营发展的同时，还可通过这个体系网络，逐步开展农产品收购，实现双向流通。

另外，对“万村千乡市场工程”，各地也出台了一些信贷的优惠政策。

因此，希望各位店主珍惜这个机会，发展好自己的店。

同志们，我县的“万村千乡市场工程”建设工作，时间紧、任务重。

建设好农村现代流通网络，是一项艰巨的政治任务，我们一定要在上级党委、政府的正确领导下，在市商务局的精心指导和帮助下，齐心协力克服困难，扎实苦干，强力推进，圆满完成建设任务，为我县经济社会快速健康发展做出更大的贡献。

XX-XX年，在经理的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，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、管好下面的人员。

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能力，为下面的员工做好指导。

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，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，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，它包含了好多的内容，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情况的出现，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应该急的情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，也因为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。

我相信我通过这件事之后会对这些事更加的警惕。

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。

其一是要发扬团队精神。

因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。

但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。

那么如何主动的发扬团队精神呢?具体到各个员工，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。

反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。

其二是要学会与部门、领导、员工之间的沟通。

公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。

就拿现场部来说，日常业务和每个部门都要打交道。

与部门保持联系，要他们的相互配合，从中发现问题及时纠正。

这样做一来有效的发挥了监督职能，二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。

其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。

这就给我们基层管理人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。

如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

1.药店储备店长演讲稿

2.超市店长培训总结

3.店长培训总结范文

4.店长培训课程总结

5.店长培训心得总结

6.金牌店长培训总结

7.手机店长培训总结

8.店长培训总结报告

储备店长培训心得体会总结篇八

每个人都有梦想，我也不例外。今天，我在这里梦想了一回：假如我是店长。

假如我是店长，我要让自己有渊博的学识和不断拼搏进取的

意识.因为这些是事业起步的基石。然而，要把这些幻想变为现实，任何人，无论是凡夫俗子，还是社会精英，是离不开与他人的真诚合作的，离开了与他人的合作，一切梦想都是无法实现的。因此,如何正确引导和带动你的下属员工,使之成为一个有朝气锐意进取的团队，是很重要的。

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。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。

不管怎样。一个好的店长必须要知道：天时地利人和！因为只有那样才可能迸发出一种力量！

储备店长培训心得体会总结篇九

5、具备良好的沟通协调能力，专业知识掌握扎实；

6、具有责任心、执行能力强，能承受工作压力，具有团队合作精神；

8、负责门店的安全工作，严守经营机密、情报。组织店内商

品的定期盘点，监督和管理店内商品的物价。