

# 最新门店长工作报告总结 门店店长工作总结(优秀7篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 门店长工作报告总结篇一

漫长与充满激情的20xx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。

20xx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。

虽然我是一个新店长，但是我知道自己的任务非常繁重，需要做的事情也不容小觑，每天都很忙碌，手下的员工都看着我，我开始也担心自己在其他地方做错，每次工作都全力以赴，虽然工作过程非常辛苦，但是我依然坚持，工作再累只要努力就不会有错，我对于手下的员工不是很了解，单独带领一个店我还是第一次，没有经验就只有踏踏实实做事，不冒进不犯错，这是我对自己的要求，先了解整个酒店然后了解员工，把自己的职责弄清楚，弄明白，不犯错误，做好自己做好该做的事情，一个优秀的店长，需要一步一步慢慢来，需要不断努力不断进步，每一次工作我都认真，也会融入到这个团体中去，把自己作为其中一员，计入基础了解所有员工的心声，做好自己该做的事情，完成自己的任务。

手下人多了，人心也复杂，有的人在工作中偷懒，犯错，影响他人，产生负能量，不利于酒店发展对于这样的员工我向来都是严肃处理，当然惩罚有个度，不能因为一些小问题就惩罚，只有犯的错应尽需要惩戒时才会给予相应的处分，惩罚都会依旧酒店的规章制度进行，而不是按照个人的喜好行事。在工作中积极工作，做事有成绩的人我会大力支持，给他们奖励鼓励他们让他们有不断向前拼搏的动力，能够勇往直前，不断前进，不断努力做出更好的成绩，给大家树立一个榜样，让所有人员向他学习，管理是一门技术活，不是立马就能上手的，我在工作中经常得到酒店经理的指点，一步步摸着石头走路，每一步我都努力做好一个店长，管理好我的下属。

既然是一个店长我需要与店里的所有成员一起努力创造新的成绩，做出更好的业绩，我知道一个人的力量是有限的只有团队的力量才能欧股获得最大成功，与同事们一起工作，不会因为自己是店长就高人一等，会更具情况来与大家一起商量，集中大家的智慧解决问题，发挥团队的力量，不单干，我是领头人，也是与他们是一体的一荣俱荣一损俱损。

在工作中因为团队人员的能力参差不齐，造成我们的工作效率并不高，想要提升工作效率也需要提升团队成员的实力，我会利用时间给所有同事做好培训，加到他们工作让他们更快的进入到工作状态中去，给酒店创造更多的价值，只要他们肯学，我就肯教，把他们培养起来他们能够独挡一面这样就能让我轻松一些。

经过一年的工作，我对于自己店长的工作也越来越熟悉，能够做好店长的工作，带好员工，管理好自己的部队。

## 门店长工作报告总结篇二

在做店长负责酒店这一年的时间里，我认真的贯彻公司领导给到的经营方针，同时将领导分配的任务及时的传递给下面

的员工，大家一起努力把酒店的工作做好。积极的团结酒店内的每一个员工，发挥他们的积极性，并且在日常的工作里对他们进行了解，尽量发挥他们的优点，让大家都动起来，都拿出自己的能力来为酒店的业绩而共同的努力。

对于酒店的管理，也是公平公开的去处理问题，尽量让员工们认同，对于酒店的客户，也是认真的了解，多收集他们的意见，更好的去做好酒店的工作，对于员工做得好的地方，进行奖励，对于做得不好的地方，也是会惩罚并且督促其改进。在工作方面更是以身作则，让员工们看到我是如何做事的，做他们的表率。

对于刚来到酒店的新人也是给予关心，了解他们的状况，确保优秀的员工能留在酒店工作下去，心得体会对于老员工，则是要调动他们的积极性，避免因为工作时间久了，而有所懈怠，特别是一些重复性比较多的工作更是如此，要经常的关心他们，让他们有责任意识，一起为了酒店而做好工作。

## 二、个人学习

除了做好自己的工作，我知道作为店长，更是要不断地去学习，而不是觉得做了店长就很优秀，不需要学习了，那样也是不可行的。在这一年的时间里，我也是积极的和其他店的店长进行交流，探讨管理酒店的经验，同时积极的参加公司组织的培训课程，让自己在管理方面能有更多的收获，更加的懂得如何去管理好酒店。工作后的时间，我也没有花费在娱乐上，而是认真的去看管理以及酒店方面的书籍，充实自己，让自己在工作中能做得更好，为酒店创造更多的业绩。

一年的工作感觉过得很快，收获也是很多，这一年来也是发现自身有一些不足是需要去改进的，做店长的时间不长，所以在管理方面不是做得很好，有时候还比较的混乱，但是这些都是会在今后去改进，让自己做的更好的，特别是管理方面更是要做好。只有所有的员工一起团结一心，那么我们酒

店的业绩将会做得更好。

## 门店长工作报告总结篇三

作为一名服装店的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。

## 门店长工作报告总结篇四

光阴似箭，日月如梭，一晃20\_\_年就过去了、首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于20\_\_年3月从x四店调入x一店，作为x一店的店长，全面

负责x一店的工作、其中有苦也有乐、对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主、除了接受公司领导直接培训外，还参加了长安大学的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题、让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理、要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售、怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题、所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想、所以有待在经营过程中把握好毛利、一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出的贡献。

## 门店长工作报告总结篇五

观念能够说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。我当初既然有勇气选择了离开三尺讲台，就要改变在学校时的一些观念，由原先的被动学习转变为此刻的主动学习等很多观念。

## 二:做好自我的本质工作

一个人要做好自我的本质工作，就必须全面的认识自我，了解自我的职责是什么。我对自我的工作职责作了几方面的认识。

### 1了解工作流程

初次应对这项工作，感觉十分复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。所以，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所应对的客体是什么，和谁有工作上的联系，联系的资料是什么，应对这一连串的疑问，我就把自我的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

### 2注重细节

在这项工作中，有很多东西需要自我去发现，去不断的发现与改变.

## 三:沟通技巧

### 四:善于倾听

学会倾听是一个人所必须具备的素质，在生活工作中，我们往往忽视了这个环节.但之后经过提醒与反思，我注意到了这些方面的不足.在魅族工作的这段时间，我学到了很多的东西，能够说在思想观念上也有一个小小的改变。

## 门店长工作报告总结篇六

### 一、工作完成情况

由于我\_\_珠宝店的营销商场是刚刚开设一年的新商场，因此，

在\_\_年度我店重点以发展营销为重点，以诚挚服务为抓手，为在商场内打造出\_\_珠宝的品牌效益和店面宣传而不懈努力。

1、店内促销活动的开展。在20\_\_年，我\_\_珠宝店大力开展各类促销活动。紧抓消费者的购物心理，利用各个节假日和大型周年活动，有效地开展了促销活动实际吸引了大量客户资源，进一步的提升了我店的销售额，并起到了良好的宣传效果。

2、销售数据的处理。一年来，我店坚持及时对销售数据进行收集整理，并结合我店实际情况进行分析，做到及时上报。

3、商品的管理。自年初以来，我店实际注重各类货品的管理与收发工作，保证产品的良好质量。此外，我店还要求店员对新进商品进行充分的了解与研究，根据各类产品的特点进行营销和摆放，对各类珠宝进行展示，充分发挥珠宝特色。

4、宣传推销工作。为充分展示我商店的产品价值，做好各类珠宝的营销工作，实际提升我点的知名度与顾客量。在今年我店加强了店面宣传工作力度，合理利用商场周边形势，以及消费人群特点对我店的珠宝进行了宣传。此外，我店人员还充分利用顾客提出的质疑，尽可能的向顾客介绍珠宝，促进成交。通过我店全体人员的热情服务，与真挚销售，在今年我店不仅提升了销售绩效，同时还提升了店面形象。

## 二、业绩完成情况

在今年，我店紧密结合上级部门要求，圆满的开展了上级部门部署的各类工作任务，实现了x万元的销售业绩。

## 三、团队建设情况

一年来，我店深入店内团队建设，通过开展各类实践训练、各类专业培训工作，以实际提升我店的团队销售能力，提高



团队协作能力，改善我店的销售业绩。此外，我店还建立了有效的管理制度，并要求员工严格按照制度贯彻落实，以实现我店的优秀团队力量。

#### 四、存在不足及20\_\_年规划

由于\_\_商场是新开设商场，我店各项目建设还不够完善，商场周边市场发展还不够突出，因此，我店的销售绩效并不理想。为此，我店在未来一年度将及时的分析我店内的各类珠宝销售数据，整理各产品销售情况，据此做出销售战略调整，并实际进行落实，以保证我店的销售情况得到明显提升。

过去的一年取得一些成绩和进步，但一些方面还存在许多不足，一是学习的多，实践的少。二是执行的多，创新的少。三是工作中谨慎有余，开拓力度不够。展望20\_\_年，我将认真思考自身的不足，努力改善自我，使自身的思想、道德修养，业务能力提高到一个全新的水平。

### 门店长工作报告总结篇七

20xx年产品总销售收入225万元，是20xx年的2.6倍，这些成绩的取得，除了我店员工的努力之外，和公司的正确决策以及公司各部门的积极支持和配合是分不开的。

- 1、平时注意对员工进行业务素质的提高，积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。
- 2、针对不同消费者，采取不同的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品介绍。
- 3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店的知名度。

4、及时统计缺货，积极为顾客代购新特药品，还提供送货上门服务。

1、专业化服务水平较低。

2、忠实顾客培养没有具体措施。

3、库存结构不合理，没有疗程用药药品储备，常用品种缺少。

4、免费送药活动存在欠缺。

1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。

2、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，主动为顾客寻医找药，更好地满足不同顾客的需求。