

2023年店长月度总结报告 店长月度工作总结报告(优秀7篇)

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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

店长月度总结报告篇一

在即将过去的，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者；

二是要有的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

一. 认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二. 做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三. 通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避

免因此而带来的不必要的损失。

四. 以身作则做店员的表率，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

五. 以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩!新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们枞阳店!力争在xx年再创佳绩!

店长月度总结报告篇二

一：确立日常管理计划及管理方针

协助部门经理完成餐饮部的整体管理和督导，在经理的授权下，负责检查区域的日常工作：组织安排vip客人的接待，处理好客人的相关投诉，遇到重大问题及时像经理汇报;与酒店的相关部门做好沟通和协调，保证餐饮部工作顺利进行，主持召开班前班后会议，布置相关的工作安排、总结存在的问题;在餐饮部经理的直接领导下，协同领班，对优秀员工的工作给予肯定与表扬;对后进员工耐心的给予与辅导，督导员工的工作质量与服务质量，留意员工的工作表现及工作态度，调动员工的积极性，降低员工流动性，树立团队意识，增加凝聚力，全力以赴做的更好。

员工管理方面：

1、班前检查仪容仪表，对于不合格的要求整理合格后方可上岗，对员工的礼仪运用进行监督，使员工养成良好的习惯。

2、强化员工的服务意识，提高服务质量，对用餐高峰期进行合理的人员调配、明确各自工作内容，分工合作，保质保量的进行工作。

3、定期进行员工培训，提高服务效率和意识，学会察言观色。从细微处去发现客人真正需要的是什麼，而我们需要做的是——一切做在客人开口前。服务无小事，从根本上转变员工的服务态度，服务并非低人一等，我们是为绅士和淑女服务的绅士和淑女。结合后厨对员工进行菜品的培训以及每日急推的菜品，目的是为了为了使员工了解各菜品的特色和口感，使之在点菜时不仅可以给客人最正确的建议从而节约了酒店菜品的浪费。

酒店是一个更新很快的行业，新员工永远是酒店的重要组成部分，我们要根据新员工的入职情况和特点进行专题培训，使之转化视角，快速融入我们的大家庭中。生活中，关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，定期找员工谈心，了解他们生活中是否有难题及时发现及时解决。

4、提高餐饮的卫生质量；加强餐饮卫生质量的督导力度，务必保证每间包间保持最佳状态，实行逐级负责；员工对所负责的包间；楼层领班对所管辖的房间的卫生，及物品配备情况逐一严格检查，同时强调当日收餐结尾工作清扫完毕，并制定【周计划卫生表】，有针对性的对餐厅进行清洁整理和保养维修，提高餐厅卫生质量及餐厅设备设施的使用寿命。

5、控制物耗、开源节流；强化员工节约意识，提倡控制水、电能源的浪费，实施物耗管理责任制。统一全面盘点，一旦损失责任到人、对大量损失一经查出追究当值员工责任的同时，对期所管辖楼层领班将追究连带责任。

1、自一楼自助餐开始以来，得到的反响还是很不错的，之后工作中我们要不断推陈出新，引进新品，增加菜色和酒水种类，吸引更多年轻客源。利用网络资源，进行网络销售。

2、降低菜品成本，引领大众消费：将客源从公款转换成自主消费。

3、打造有特色的主题宴会，充分利用节假日，使生日宴、婚宴、家宴、商务宴会成为提高营业额的重要部分。

4、与旅行社合作，接待旅游团队，提供不同档次的团队餐，我们还有足够的客房资源，这样一来，不仅提高餐饮部的上座率而且提升了客房部的入住率。

俗话说：点点滴滴，造就不凡，在以后的工作中，不管餐饮部的工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位领导及同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各项工作技能，为__的发展做出最大的贡献！

店长月度总结报告篇三

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，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，做员工的表率。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。

店长月度总结报告篇四

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。对于

一个经济效益好的服装零售店来说，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。

店长月度总结报告篇五

一、加强内部管理工作

- 1、制定了新的《员工守则》，并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为纲结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达_余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。
- 2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每周例会(在武汉协助营销工作时中断)，每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。改变原来遇超过_人会议就

向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，_人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、娱乐的正常接待。同时好的精神风貌不断体现，如：_集团会议黄华荣拾到客人遗留装有x元现金、一张空白支票、大量银行卡和证件的包立即上交前台；_x店财政招待省财政厅接待活动结束后谢玉玲拾到客人丢弃的装有_元钱的信封，立即上交餐饮部；厨师长在_月残联会议服务员全部要充当礼仪小姐，而会议一结束就要用餐而早餐自助餐未收，桌子未清理时主动一个人收餐并兼顾值守前台。

3、制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订。

4、制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

5、落实了卫生责任制，责任分区到人，改变原来脏乱的局面，特别是厨房卫生状况有显著的提高。同时将餐饮部划分为餐厅、会议室网球场、前台鱼池商店、中厅、厨房等五个区域并责任到人；安排专人分管部门内的男女寝室。

6、制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

7、加强餐饮部安全保障工作，每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

二、加强员工福利方面的改善

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

三、合理改造硬件设施、设备

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫监部门的要求合理规划厨房布局，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件。

2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

3、增加屏风，隔离开大厅和厨房。

4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争需要，满足客户需求。

5、添置布菲炉，增加饮食形式。

餐饮部全体成员时刻牢记山庄是一家的全局观念，坚决服从山庄安排，特别是前台人员，发挥山庄神经中枢作用，配合和协助客房部、办公室进行搬运家俱、清扫主楼范围的垃圾等活动，以人人为我，我为人人的服务信念，服务山庄，服务员工。如前一段时间瓢虫肆虐别墅，前厅的两个文员立即服从客房部洪经理的调度和指挥，积极投入到灭虫工作中去。

虽然今年的工作取得了一些成绩但是也存在很多困难和问题：

- 1、餐饮部人员比较少管理范围比较广，人员比较短缺，虽然能够比较圆满的完成接待任务，但是质量很差，体现不了特色服务。
- 2、规章制度还不够完善，落实不够彻底，存在随意性，特别是管理机制亟待完善。
- 3、菜式方面还要不断因应市场变化而革新。
- 4、员工素质整体水平不平衡，缺乏具有专业管理人才，对现有员工技能培训还有待加强。
- 5、餐厅设施设备都有不同程度老化和损坏，有些空调设备已经无法使用了。同时整个装饰装潢已经完全与时代脱轨，天花更有严重脱落现象，急需修复或者更新。一些硬件设施需要更新改造，特别是会议室桌椅及中厅布置。
- 7、山庄没有很吸引人的项目的大环境影响餐饮部经营状况比较萧条。增加娱乐设施，桑拿等。

在明年的工作中，我们将要做好以下工作：

- 1、将餐饮部每日值勤制度作为个人绩效考核的重要表现方式。
- 2、根据季节变化制定并落实不同时期的菜单。
- 3、规范建制补充人员。平时忙的时候餐厅人员吃紧，如果开展生态养殖业，可以解决闲时的工作饱和量。完成服务质量向质转变。
- 4、合理改造增加设施，增加包房。原计划增加几间ktv包房的，其实完全可以同时增加桌子，用餐完后可以唱歌休闲。

同时将中厅稍作改造，增加成四到六人的方桌散台，有客用餐就可以是餐厅，有客唱歌就是歌厅。同时利用好鸟语林，把竹楼稍做改造，使其具备用餐和饮茶的功能，餐是农家菜，茶是中国茶(或者其他饮料)。

5、增加土灶，形成真正的农家风味，运用山上众多的材木，从而节约燃油，降低成本。

6、增加酒水品种，真正实现餐饮的实质。菜式上增加松针熏制的食品，酒水上增加在药房开方自己酿造的药酒。

7、继续关心员工生活，改不定期开展放电影、唱歌等文娱活动为每周一次举行，同时集中观看《__》和□_x□两部电视剧，让员工在观看剧情时同时感受什么叫酒店和什么叫服务意识。同时开展科普知识的影片或讲座，提高员工的养殖知识和法律意识，从而提高个人素质。多演练篝火烧烤以备有客人需求可以引导。

8、继续开展培训工作，依照餐饮部操作程序和标准完成服务规范的具体培训工作。

9、坚持做好安全生产管理，保障人员和财产安全。

店长月度总结报告篇六

店长是一个团队的领头羊，公司对店长会有定期的培训工作。每一次培训后，一篇好的培训心得体会总结可以让我们收获更多!这是一篇培训总结报告范文，欢迎大家阅读参考!

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。

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。

，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“消废市潮”。

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。

1.店长培训总结报告怎么写

2.店长半年总结报告

3.鞋店店长每月总结报告

4.服装店长总结报告

5.超市店长培训总结

6.店长培训课程总结

7.店长培训心得总结

8.店长培训总结范文

店长月度总结报告篇七

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。