

酒店店长工作规划 店长年度工作计划(精选7篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编为大家带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

酒店店长工作规划 店长年度工作计划篇一

1、我知道酒店目前有一部分员工都不是正规的进入的，一些有些权利的管理人员都会把自己家的亲戚拉到酒店来任职，一般这种人在工作中都不会给你酒店带来多少的效益，甚至可能因为工作能力差，而给酒店造成损失。这一类人我要剔除。

2、有点员工，工作状态低迷，在工作上经常犯错的，也会在我考虑的名单之内，这种人我会给他提醒，要是在这一个月之内，没有好的转变，那我只能让他们离职了，给了机会自己不知道证明自己的价值，那就只能说再见。

3、管理层也是存在蛀虫的，身居高位却不作分内的事，这种事屡见不鲜，作为酒店的高层，不更加尽职尽责的给酒店的发展提供建设性的意见和有作用的实际行动，反而利用自己的职务之便偷懒的，没有任何商量余地的开除。

大换水之后，就是公司酒店人员的招聘了，一定要高要求，高标准的看人，绝对不错过一个有用的人才，也绝对不放进来一个平平无奇的员工。

二月份我一定要让酒店的所有部门养成联合协作的习惯，把酒店看成一个整体，不要只想着自己部门的工作，餐饮部和

客户部的沟通流程就有待加强，争取更快的能把顾客想吃的饭菜送到客房去，送餐的速度快慢会直接影响到顾客的心情。大堂经理负责的酒店前厅也是应该和保安部有更加密切的联系，一旦发生意外情况也是及时的进行处理，防止事态发展到不可控的地步，酒店所用来联系的对讲机，我也是进行了更新，目前已经全面购买了一批，将在这个月陆续的配发到位，保证无论在酒店的哪里都能流畅的进行沟通。

我希望在这份工作规划之下，酒店的销量能再创新高，共同进步，为我们今年的工作打下坚实的基础。

酒店店长工作规划 店长年度工作计划篇二

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

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酒店来说，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。

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；
- 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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

酒店店长工作规划 店长年度工作计划篇三

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

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酒店来说，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。

- 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。

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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

酒店店长工作规划 店长年度工作计划篇四

根据不同的服装品类、款式消费特征，有不同的导购销售技能，服装产品有其特殊性，不同的产品品类、不同的组合、不同的款式风格等都有不同的需求功能重点，服装零售管理软件项目也因此需要有不同的销售管理模式。比如：商务男装的衣橱销售法、和身份销售法，成熟女装的体型销售法、时尚女装的风格搭配销售法等等。

服装零售管理软件这些销售方式机密贴合顾客购买需求，让导购员的销售互动成交过程有了更高的成交率和连带销售率。目前，一个服装店长这方面工作，通常是一个服装店长的前身是一个优秀的导购，后来被提拔为店长，而店长对导购的销售辅导培训，也通常是自己的经验。所以会出现每一个导

购都有自己的销售风格的现象。严重的品牌门店还会出现一旦导购员工有变动，产品就会滞销，面临库存亏损的现象因此服装店长需要具备的第一个核心商品运营能力就是销售模式管理能力。

一个门店的商品组合可以分为：主销品类、辅销品类、配销品类，每个品类中又分形象款、畅销款、平销款、辅助款等，考虑陈列展示角度通常会以风格系列、核心风格组合、不同时间波段展示为单位。而每个组合中还包括价格带构成：主销价格带、辅销价格带、形象价格带、竞争价格带等。

新一季度的商品计划关系着新一季度的销售业绩，要把新季度的商业目标确定，比如新季度的商业难点主要来自什么？应对办法是扩大竞争客群进店成交量、还是增加某部分类型客群、还是加强老客户的回购频率等。这些工作都做完以后，就是接下来清晰的罗列产品品类、款式审美消费系数、款式风格数、款式数量、各配比数量等各详细的产品组合计划了。有了明确规划的订货就会变得很轻松，只要把握好科学的款式过滤法，把适合计划要求的货品确定下来就可以了。

很多销售品牌推出了尽量缩短上货周期的做法，这种做法可以更快的应对市场变化，但不管怎样快速的上货周期，你每天呈献给消费者的都是一整店的货品，消费者是否购买取决于你的产品组合机构。而上货波段的频率决定着消费者来店的频率。但这并能代替全盘货品计划的环节。尤其对于哪些订货周期比较长的商务男装品牌、一部分女装品牌来说，这种产品计划能力的修炼是在所难免的。

产品应对变化的能力，指的是当市场行情改变时的应对能力。商场行情的改变通常是主要来自三大方面的应对。

一是季节气候带来的穿衣购买需求的改变，这种应变能力主要来自快速的货品调整、如何挖掘老顾客、或者引导新客人的时令穿衣方式来获得提升营业额。没有条件调整货品的品

牌只能从后两者里获得答案。

二是竞争品牌的产品特点、趋势等竞争力，应对这种现象的方法有很多，比如如何强化放大自己的优点等。

三是订货计划的判断失误导致产品品类比例倾斜，服装零售管理软件解决方案可以考虑细分产品销售应对方式来解决。

酒店店长工作规划 店长年度工作计划篇五

作为一名店长，要搞好店内团结，指导并参与店内的各项工作，及时准确的完成各项报表，带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工，建立和维护顾客档案，协助开展顾客关系营销，持续店内的良性库存，及时处理顾客投诉及其他售后工作。

能够以办理贵宾卡的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客(但要选取适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息)，既是对老顾客的尊重也到达促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

(有些导购因为不熟悉库存状况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败)及时与领导沟通不冲及调配货源。

指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体状况以便公司及时的采取相应的促销方案。

适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，用心愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻持续良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解必须的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提高导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

做到公平公正，各项工作起到带头作用。

(如：手表、手包、皮鞋、男士香水、)甚至男士奢侈品品牌(如lv、zeina、armani、hugoboss等)的相关知识，这样与顾客交流时会有更多的切入点，更大程度的赢得顾客的信赖。

酒店店长工作规划 店长年度工作计划篇六

多渠道获取信息管理工作的基础是获取充分有效的信息只有掌握正确的信息才能作出正确的决策，而正确的信息必须经由多渠道获得并经比较鉴别筛选。常听说有新官上任先微服私访，原因是经正常渠道获得的信息有时并不真实，所以店长要学会开拓信息来源渠道，不可偏听偏信。对互有矛盾的经纪人提供的关于对方的信息（俗称“小报告”）要谨慎对待，对第三方提供的信息则须重视；对经纪人反映的市场和客户情况要谨慎，对客户的信息反馈则须高度重视。

事实上，店长就是店内的信息处理中心，店长的信息主要来自五个方面：经纪人，客户，市场，其他加盟店，公司；为获取这些信息我们建议并推广如下沟通渠道。

1、开会

(1) 晨会

晨会可简短一些，全体人员着制服在店面前接受店长指导，激励，分派当天任务，总结昨天经验。建议全体人员高呼本店的质量服务宣言（掷地有声！），鲜明整齐的服装和整齐

划一的形象既给了自己信心，也给了客户信心。不要怕难为情，不要觉得这种方式老土，不要害怕喊口号，口号喊一千遍就是事实！

（2）夕会

建议每周至少组织两次集中学习，每次时间不少于两小时。集中学习的内容为房地产销售的核心课程，由店长主持，发动大家讨论（全体参加，店长制定详细的年度学习计划）。每晚下班前组织至少半小时以上的总结例会，由店长对当天违纪现象进行批评，组织大家就具体案例问题进行讨论，集思广益。

（3）研讨会

对新出台的制度和业务方案，营销工具，可立即组织大家讨论学习，制定落实行动计划。请注意：决策的参与程度越高，则群众自觉执行的力度和积极性越大。

2、观察法

好的管理者必须是好的观察者，店长须仔细观察经纪人业务操作的每一个环节和细节（比如坐姿，接听电话，拜访客户时的眼神等等），及时进行培训指导。

3、谈话法

店长应给自己规定一个任务——每周至少跟所有经纪人正式单独谈话一次，这样做一方面可体现对经纪人的关心，一方面可获取个人业务和店内管理上的信息。店长可让经纪人自己描述其一天的工作内容及每项内容所用的时间（甚至包括与客户交谈的遣词造句），据此判断其工作的效率，服务的质量，然后进行辅导。

4、客户回访

通过打回访电话，质量服务调查，组织客户座谈会等方式获取客户对店内的意见和建议。

酒店店长工作规划 店长年度工作计划篇七

休闲部是整个店面营业面积最大，顾客停留时间最长，投诉高发区域。为了更方便部门管理，激发员工热情，增强客户归属感，树立部门发展的方向，特作以下计划，请领导给予帮助和指点。

一卫生

众所周知，所有服务业中卫生是决定客流量多少的重要条件之一、清洁干净整齐有品位的环境会让我们的顾客有更好的消费体验。所以，为了给顾客和自己创造更好的消费和工作环境，我们必须有一个切实可行的办法，并且绝不徇私，公正严谨的去执行。那就是《休闲部卫生标准》，我们会分区域及岗位细化的写出每一块卫生区域的标准，每班交接，每周清扫，每天检查，随时监督。

二、服务

服务的概念是相对的，好与不好最终由受众群体来衡量，那么，我们该怎么确定如何对待我们尊贵的客户呢？其实有一句话说得好“刚开始时面对面，最重要是心贴心”，我们相信机械式的，千篇一律的服务已经没有了竞争力，应用企业的文化做出自己特色的服务手段才是我们的出路。以循序渐进的办法坚持培训，理论实操相结合，从员工中选出合适的管理员接班人。逐渐强大团队，为下一年的旺季打好基础，让顾客满意打造公司良好的口碑。

三、安全

我们是休闲娱乐行业，顾客进店时冲着我们提供的服务来的。如果连最基本的安全都有问题，那么，后果绝对是不容乐观的。人身安全，财物安全，食品安全，隐私安全，环境安全等都是日常管理中不能忽视的存在，如何保障及发现安全问题尤为重要。一切潜在的安全问题都是我们需要去探查和解决，我们会结合店内实际情况，完善预案，制作成册，逐一排查。并根据风险的高低同休闲部所有人员一同学习落实。也希望公司在这项给予大力支持。

四、人员

员工是企业的根本，所以对员工的培养，帮助就显得尤为重要。在本年度，我们将以公司制度为前提，奖罚分明，一视同仁。以人情化管理为辅，关注员工在工作和生活中遇到的难题，并给与最贴心的鼓励和帮助，让员工觉得受重视，有价值。满意的员工带来满意的顾客，满意的顾客带来满意的企业，满意的企业成就优秀的员工。让我们一起关爱员工，关爱顾客，关心和关爱所有帮助我们成长的人。

五、销售

酒香也怕巷子深，我们不能坐等顾客上门，所以，整合部门资源，主动销售时很有必要的，这也是我们工作中主动服务的内容，好的东西要让大家来分享，我们会把公司除净桑外的服务项目添加到服务流程里，在二次服务时捆绑二次销售。其次，申请销售人员对我们进行销售技能和话术的培训。