

连锁门店的工作总结(大全7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

连锁门店的工作总结篇一

尊敬的奥融集团公司总裁助理、金纳影视文化发展有限公司总经理郭一铭先生，佰融集团财务部部长雄显峰先生，审计部部长吴一泽先生，亲爱的金纳*房店的团队伙伴们：首先，我代表金纳*房店全体员工向来自集团总部，跨越辽吉黑三省行程1400余公里出席金纳哈市*房店旺年会的集团三位领导的光临表示深深的感谢；向今天参加旺年会和仍奋战在一线的金纳*房店的各位员工表示深深的感谢。

俗话说：瑞雪兆丰年，玉兔迎宾客，今天在数九严寒的的冰城一*房，我们在集团公司的温暖关怀下以及各位集团领导的亲临中召开*房金纳电影城有限公司20xx年度旺年会，下面由我向集团领导作20xx年度工作汇报。

1、*房店严格执行集团公司和金纳发展的规章制度，结合*房店的实际情况建立健全了完整的管理细则[]20xx年*房店采取了“市场为先导，管理为主要，管理和市场两手一起抓”的措施和手段，使影院的的经营管理工作日渐步入正轨，现影院正从市场拓展期的初级阶段朝品质提升期迈进[]20xx年伊始，*房店管理团队从工作作风入手，狠抓严管，从每件事、每项工作作起，把管理团队的日常工作进行细化和量化考核，用管理团队的每个人的实际工作态度来带动*房店的每一名一线员工，实行一线员工无错化管理，出现问题错就在管理人员没有培训到位，没有把交办的工作检查督促到位。通过思想道德和岗位及业务培训，让每一名员工热爱团队，认真负

责履行工作任务□20xx年，*房员工参加培训28次，出勤率100%无一人请假和迟到。

做梦，明天的努力和勤奋是圆梦。

3、各方面展开全员培训，提高*房店全员的业务技能和专业素质。管理人员每周召开周例会一次，把集团和金纳发展下达的管理制度、布置的工作任务及时传达，层层落实到人、到岗，保质报量予以完成。市场部人员业务会议随时召开，随时抓住市场信息的瞬间变化及市场营销的灵活度，扩大市场的销售力度□20xx年，*房店把消防安全工作永远放在第一位，把消防安全工作常态化、责任化，全年的消防工作从培训到检查、从应急预案处理到正式演习均全员参加并记录在策，全员进行了防恐、防灾演习，对每个影厅、每个部位发生突发事件时都安排专人负责，成立了防恐、防灾领导小组；此外，在各岗位还进行交叉培训，安排放映负责人对前场服务人员进行放映的一般常识培训，使服务人员懂得一般的放映故障，发生故障时前场人员能够第一时间通知放映室，最大限度减少放映故障和顾客投诉，避免企业利益受损□20xx年无重大放映事故，因一般放映事故造成顾客投诉的7次中，在把损失降低到最小程度和保证公司利益最大化前提下全部得到了圆满的解决，未发生一起群体性投诉事件，在*房市和大商新玛特获得了普遍赞誉。

4、按照电影行业的客观规律和*房城市的实际状况进行管理和日常经营，探索和总结符合金纳在*房市发展的市场营销和市场开发新思路。通过积极与*相关职能部门协调，与各企、事业单位利用一切机会开展交流，介绍金纳，宣传金纳。认真听取*职能部门对*房店的建议，虚心接受，主动和*相关职能部门联系，邀请主要负责人到*房店指导工作，提高金纳在*房市的知名度□20xx年，我们多次邀请到了哈市委常委人大主任李书香、*张副*、宣传部部长、*局长到金纳影城指导工作，市宣传部部长称赞金纳是*房文化产业的一张亮丽的名

片；在与企、事业单位交流时，不断地推销影片、推销金纳，培养这些单位的. 电影消费习惯，多方位、多角度利用*房市的效益好的国企和有影响力、有知名度的单位进行联合，实施cis的形象设计，寻找双方共同的卖点展开合作，营造新的经营氛围。由于受文化因素和地理位置的客观因素的影响，在*房市策划电影文化活动较难，搞首映式等活动邀请明星不且实际也做不到，影城自己搞宣传力度不大。于是，我们就联合在*房比较有影响的企业和知名人士，利用我们影片的卖点和节假日进行包装宣传[]20xx年，我们成功的联合*房电信公司举办了《叶问2》首映式；联合*房驻军炮团举办《唐山大地震》首映式，利用影片《让子弹非》邀请市人大主任等佳市领导到影院等参观等，在圣诞节邀请*房书法家董老等名人亲临影院挥毫泼墨，这些营销企划活动在*房市引起了极大的效应，达到了经济效益和社会效益的双丰收。赢得了*房市*、百姓和社会的普遍赞誉[]20xx年在全体*房店员工的努力和打拼下，*房店不仅实现票房和总收入的突破，更实现了净利润超百万的成绩。目前，*房店正酝酿在今年3月筹备举办*房市第一届电影文化节，主办单位是*房金纳有限公司和*房大商新玛特，协办单位是*房市宣传部、团市委（已得到市领导同意），赞助单位是*房电信公司、*房驻军炮团、*房中国银行和*房苏宁电器。

4、在利用现有的社会和人脉资源如何继续包装影院和炒作影片，本着要少花钱、少费力、少冒险的原则，建立和谐影院，打造高效团队，实现“即要成功、又要轻松”。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，各位领导，*房店有能力、有信心完成20xx年的各项工作，完成20xx年的票房980万，总收入1090的经营指标任务，力争实现经济效益新的突破，不辜负集团公司对*房团队的期望，保证向集团交上满意的答卷，为集团的发展目标付出我们的全力，谢谢大家。

连锁门店的工作总结篇二

20xx年是江苏**药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购**全部自然人股权，以80.11的股权控股江苏**药房连锁有限公司，使**成为国大药房的一个控股子公司，为**的稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏**药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为**长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年**与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年（20xx-20xx年）发展目标规划”、“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、工章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理”制度及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

今年综合管理部在优化人力资源，提高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一是及时考核，发放岗薪工资；二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保障。

今年信息系统进行了三次较大的调整，一是**批零兼营程序调整，二是部分品种独立采购时程序调整，三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

今年新开门店的不断增加，信息人员在不增加的情况下，完成了所有门店的计算机新增、系统安装及维护工作，为门店销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时、准确的提供各类分析数据。

批零分离后，采购部逐步担负起保障各门店货源供应的艰巨任务，并为追求成本最低化作出了艰苦努力。一是新增自行采购品种1500条（个）；二是不断更新t类品种，由年初的110个种现已增加到400多个品种；三是进行比对采购，虽然今年国家进行了四次较大范围的降价的情况下，**的商品毛利率不但没有降低，而由去年的22.5上升到今年的22.9，上升了0.4个百分点。四是积极与供应厂商沟通，多方寻求供应商厂商的支持，全年争取到返利100万元，其他收入（如进场费、端架费等）110万元，为()提高企业经济效益作出了努力。

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务大量、复杂的20xx年经营、财务预算报表也按时完成上报。

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店9家。二是整体收购加盟店为直营店28家。特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在**百分之百进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各

乡、镇加盟店17家药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场、提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区门店；二是正确面对挑战，坚持每周召开一次地区经理会议，分析形势、检查进度、研究对策，及时解决门店遇到的新问题；三是加强品类管理、加大“t”类商品的销售力度，及时实现奖励政策，促进了“t”类产品的销售，其销售比例由去年的2.8上升到今年的10；四是积极开展多种形式的促销活动，利用黄金周、节假日，及“3.15”绿色消费活动、下社区宣传活动，促进了销售任务的完成；五是弘扬企业文化，培养知识型员工，对新进员工及厂商联合举办的以营销技巧为主题培训达1100多人，支持和鼓励参加考试，有效地提升了员工素质；六是与扬州晚报社联合举办了“健康与保健”、“安全月”、“我心中的放心药店”，为主题的第二届“**杯”有奖征文活动，进一步提升了**的知名品牌形象；七是强化优质服务，增强企业竞争力，积极开展十多项便民服务项目，全年送药上门20xx次，电话预约购药3165次，代客切片8520次，代客煎药12468次，夜间售药12422次(14.5万)，增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。

连锁门店的工作总结篇三

1、认真贯彻执行公司的方针、政策、指示、规定，努力把门店办成一个产品标准化、管理规范、品质个性化、品种多元化、服务系统化、经济效益不断提高的门店。

2、每周向公司报告工作，认真贯彻执行公司的各项决定。

- 3、执行、贯彻门店的经营方向和管理目标，包括一系列的规章制度和服务操作规程。
- 4、协助健全门店的组织系统，使之合理化、精简化、效率化，主持每周的领班例会，并针对存在的问题进行重要的讲评和指示。处理好人事关系，协调各门店之间的联系，使门店有一个高效率的工作系统。
- 5、经常巡视本店的工作情况，检查服务质量。及时发现问题，解决问题，并将巡视结果传达到上级领导。
- 6、加强门店的安全管理工作，加强门店设备、设施维修保养工作。
- 7、与顾客保持良好的公共关系，树立企业形象。
- 8、协助人事招聘调配工作，指导员工培训工作，培养人才，提高整个门店的员工素质和服务质量。
- 9、以身作则、关心员工、奖罚分明、使门店有高度凝聚力，并要求全体员工以高度热忱和责任感去完成本职工作。
- 10、每天检查门店pos系统的使用情况，收银对账交接班情况。
- 11、通过计算机系统检查门店的日盘点情况、交接班盘点情况。
- 12、处理门店会员投诉、退换货、更换密码等情况。
- 13、检查门店pos系统挂单情况、删除单据情况，及时发现存在的问题。
- 14、检查门店 pos系统过期报废情况、订货到达率、正确率情况，搜集每天的断货情况，并输入计算机系统。

店长一天的活动

1、早晨开门的准备（开店前半小时）

a□手下员工的确认，出勤和休假的情况，以及人员的精神状况。

d□宣布当日营业目标

2、开店后到中午

a□今日工作重点的确认 今日营业额要做多少 今日全力促销哪样产品
b□营业问题的追踪（设备修理、灯光、产品排列等）

c□营业店进期的西饼、面包进行销售量/额比较

d□今天的营业高峰是什么时候？

3、中午轮班午餐

4、下午（1：00~3：00）

a□对员工进行培训和交谈、鼓舞士气

b□对发现的问题进行处理和上报

c□四周同行店的调查（生意和我们比较如何）

00□

a□确认营业额的完成情况

b□检查店面的整体情况

c□指示接班人员或代理人员的注意事项

d□进行订货工作，和总部协调

6、晚间（6：00~关门）

a□推销产品，尽力完成当日目标

b□盘点物品、收银

c□制作日报表

d□打烊工作的完成e□作好离店的工作（保障店面晚间的安全）

连锁门店的工作总结篇四

首先在不打乱正常的营运工作的情况下，总部把我们全体三十六位学生分在了十三个店里学习和工作，实习时间从20xx□11□24至20xx□12□07□同时在时间上使用的是二班倒的工作制度，这样既保持了时间的合理分配，也使我们能够慢慢适应工作的环境，同时也让我们更好的有时间和精力去学习，去讨论。

在刚刚开始工作的几天里。尽快的适应了这里的工作环境，慢慢的融入了这个集体里，在店长的关怀下，真的学习了店里的各个工作制度要求和任务，明白了每位工作员的任务和责任以及他们的工作流程，不断提高了自己的专业知识和水平，以丰富了自己的经验。在此期间主要学习了首先是认识药，了解药的分类，用途和拿药。虽然药品的种类很多，但是药品的摆放时按类别来的，先是注射液，胶囊，片剂，滴丸等的分类，再再次基础上分别按抗生素，心血管，呼吸系统，消化系统，外用，非处方药，计生，医药器材，其他分类。当然取药拿药是最简单也是最重要的一门技术了。在拿药的时候，对不同的年龄，性别和不同程度的人，药的拿取

是不同的，特别是小孩和孕妇的用药要特别小心，谨慎。其次在拿药取药的时候，药用礼貌的态度去接受患者的咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药品的性质，功能，用途和用法及注意事项，同时也要尊重患者的主观意见。不同得药陈列的位置，环境不一样。但是有些药品是不同的。比如有些药品适合在一定的温度下，才能保鲜，这类药品就必须放在温度和湿度调好的冰箱里。还有易挥发的药品不能和其他药品放在一起。最重要的是毛利率高的，利润高的药品须放在货架的黄金位置。最后还必须每天给药品保持清洁。使我们锻炼了耐性，认识到了做任何工作都要认真，负责，细心，处理好每一次的营业，了解在药店中每一个职业与药店之间联系的重要性。

通过这二个星期的学习，不仅学到了很多书本上没有的知识，而且还丰富我们的阅历和积累经验。但是还是使我们认识到自己的学识，能力和阅历还很欠缺，所以在工作中不能掉以轻心，要更加投入，不断的努力学习，书本上的知识是远远不够的，而且理论和实践的相结合才能更好的让我们了解知识，更好的把知识带到现实中，服务大众。而且我们在实习过程中，也是上班的一员，要遵循药店的各项制度规章，不能向在学校里一样。在店里做事情要有所顾虑，你能随心所欲，重要的是秉持一种学习，认真的态度。同时工作不仅需要熟练的专业知识和技巧，还要高尚的职业素质和道德。最后明白了连锁药房和医院的药房不同，医院的药房的药师只需要药师处方发药，而我们连锁药房的顾客大多是对药品认识较少的非专业人士，所以在拿药和取药的时候，要小心，慎重，对每一位顾客负责。

由于我们每个人的岗位和工作职责不一样，所以在实习期间会存在一些问题。首先营业员是与人说话和处事的，工作主要是接待顾客，在接待顾客要语气平和，有礼貌。遇到不懂的地方，不能马虎大意，有时候一些顾客买药时说的是非普通话带点口音，一定要注意力集中，不能漏听和防止听错。其次是理货员，要分别不同药物的药理作用和药性。很好的

掌握药物的分类，遇见过期，损坏的药品要统一记下，上报有关负责人。而且注意通道的卫生，脏的话要及时打扫，保持药店清洁的环境。同时每个人都必须集中注意力，小心偷盗，注意刻意的人。

一、在一些较大的医药卖场配置保安，防止药品被偷盗现象。

二、在发现药品损坏时，要及时换掉及补充。

三、要时时刻刻保持药品的清洁和卫生

四、领导要与店员之间常沟通，了解店员的想法。

连锁门店的工作总结篇五

回顾我们xx年只有一家连锁店□20xx年我们新开了10家连锁店□20xx年是xx的丰收年，发展年□xx不仅成为了恩施州竹纤维行业的领军者，在全国的竹纤维专卖行业也是独具特色的。

此时此刻，我们xx的全体同仁在这里欢聚一堂。回首这一年的工作，我们是开心的！因为在这一年里，我们努力了，我们的项目选对了，我们收获了。我们得到了消费者的认可，我们有了一个很好的发展平台，我们对社会、对家人都尽到了一份责任，我们的事业也小有成就。

这一年，土桥坝店创造了单月销售超过8万多元、单日销售超过5000多元的好业绩；黄泥坝开业当天人山人海以及响彻云霄的竹纤维宣传片成为恩施城区的一道亮丽的风景。黄泥坝店开业当天刷新了前期开业的记录，销售超过了20xx年我们连锁店还走出了恩施，开到了十堰市区和仙桃市区。今后我们还要把xx开到湖北全省。我们每一个xx的同仁都在身体力行的去实现这个梦想！

这些业绩都是喜人的，与我们的共同努力是分不开的。回首

过去的工作，我们有很多东西是值得好好总结的。

xx各位同仁都无比热爱生态环保的竹纤维，有丰富的销售经验。有梦想，有抱负。当今这个社会最重要的就是人才，因为我们有了人才，我们就有了事业发展的根基。

今年7月份土桥坝店冒着酷暑去浙江考察安希娅，拿了安希娅这个品牌的恩施州代理。这次航空路二巷店开业，仅安希娅文胸和服饰一天卖了6000多元，这个品牌在各个连锁店销售中做了很大的贡献。目前安希娅文胸品质和天源家纺毛巾、达字牌袜子、浩迪莎^v^和背心、贝蕾莎的女^v^以及芳菲的服装等得到了消费者高度认可。今年夏天，芳菲有款中老年的短袖衣服，几乎成了恩施城区的街服了。

目前还有十堰市和利川市这两个地区销售还不尽人意□xx年我们大家都要关注他们的发展，尽量安排时间到当地协助他们做好营销工作，也要相应投入广告宣传。相信他们也能在大环境小气候中摸索出一条适合当地发展的新路子。

市政府店子的装修提升了xx的档次，目前有三个店子按照市政府店的装修风格设计。得到了大家一直认可。市政府店的装修设计、彩页设计以及商品的成列提升了xx的整体形象。

20xx年的计划：

第一、目前已经得到消费者高度认可的品牌天源家纺、达字、浩迪莎、贝蕾莎、芳菲、安希娅、知峰、竹护士，我们将坚定不移的做好。在服装方面还需要寻找更多好品质的品牌；寻找床品，预计明年床品将会有比较好的市场。对于已经认可服装品牌我们必须拿下恩施州的总代理权进行分销，保护好市场。同时我们要更多的了解消费者的需要，组织适销对路的产品。

第二、我们要继续做好贵宾的发展工作。加强与贵宾的互动，

尤其要作好贵宾生日贺卡和生日礼物发放。

第三、我们各个连锁店在经营商品保持一致的前提下，根据店面大小，以及所处的位置，和经营情况。做出自己的特色来，除了基本的三大件外，在服装上做出自己的特色来。不追求大而全，而是追求更专业。

第四、在产品的陈列上要更下工夫，最好的销售不是导购在说，而是清晰的分类陈列。干净整洁、陈列有重点、有特色，有自己的风格。比如去年国庆节市政府挂满店内店外的国旗，是一个非常好的创意，路人经过投去无数关住的目光。

连锁门店的工作总结篇六

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一

点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的

把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二. 部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

三. 市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四. 20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

连锁门店的工作总结篇七

1、紧紧围绕工作重点，认真学习和执行相关医药法规，不断加强自身修养，始终坚持以全心全意为广大群众服务为宗旨，工作勤勤恳恳，任劳任怨，尽心尽责，对技术精益求精，刻苦钻研业务技术，努力提高业务技术水平，圆满地完成了各项工作任务。

2、尽心尽职，踏实工作，努力提高工作效率，完成各项任务。进取掌握与客户的沟通技巧，牢记网单分派与业务拓展要求。在工作中，严格按照相关操作规程进行，确保网单分派无误。每季度协助科室主任做网单分派与业务拓展核算工作。在这几个月总共完成网单分派x单，业务拓展方面在x□x等地区都已有新业务开展。

在工作中，我能认真遵守单位的各项规章制度，严以律己，忠于职守，生活中勤俭节朴，宽以待人，能够胜任自我所承担的工作，但我深知自我还存在一些缺点和不足，政治思想学习有待加强，业务知识不够全面，有些工作还不够熟练。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，加强各方面的学

习，积累工作中的经验教训，不断调整自我的思维方式和工作方法，在工作中磨练自我，圆满完成自我承担的各项任务。

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。在20xx年中将完成网单分派x单，并准备在x□x等地区争取业务拓展获得突破。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终坚持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自我的职责和义务，严格要求自我，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。在完成网单分配任务的同时做好以下几点工作。

1、对于老客户。要经常坚持联系，有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。包括货站的基本信息。仅有经常的和老客户沟通，才明白现有的商品价格。这样才能一向的拉拢老客户。新客户的开发上，要从有优势的品种谈起。还有就是本地的商业公司必须要看紧，看牢。

2、拥有老客户的同时还要不时从各种媒体获得客户信息，以增加新客源。

3、要有好业绩就得加强业务学习。丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

4□x地区都是一些较大的具有潜力的可在开发型客户资源，商业公司较多。现有商业公司属于一类客户，较大的个人属于二类客户，个人诊所属于三累客户。这几类客户中商业公司仍需要大力的拓展，维护好这些客户资源十分重要。还有一些个人□x地区现有的客户中除几家商业以外，地区都没有开

发出很多的做药个人，这些小客户其实也能为药店创造相当大的利润。所以，能够药店周边找寻新的客户资源，打造当地的货站。争取把各地区的客户资源都逾越百名以上。

随着销售工作的深入，新工作资料的展开，能够预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋工作，刻苦学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为药店的发展做出应有的贡献。