

最新合作门店工作总结(模板7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

合作门店工作总结篇一

1. 与店长以及同事做好良好的沟通，了解公司以及门店的经营策略。

1. 做好每天的货品抽检。
2. 做好每天的货品出库清点。
3. 及时登记缺货商品以及补充。

1. 招募会员。
2. 做好会员群内商品宣传。
3. 做好每周五的会员秒杀活动。
4. 做好零期货品的促销活动。

1. 每周学习一类商品知识，了解其性能用途以及使用方法和卖点。
2. 多学习商品陈列方式方法，定期调整陈列，努力做到让顾客耳目一新。

3. 认真学习前台以及后台系统，能够熟练操作。
4. 每两周读书一本，坚持晨读。
5. 学习电脑的基本知识，表格的制作等。

努力做到以上计划，争做本年度优秀员工！

合作门店工作总结篇二

xxxx年是我店极不平凡的一年。面对店面租赁到期的重大挑战，我们审时度势，全体员工克服困难，顶住压力，自寻出路，迁出了有着10年根基的广陵路，为门店的未来打开了新局面，翻开了新篇章。

xxxx年，门店实现销售总额xxx万元，毛利总额xx万元，提成总额xx万元。普通员工年平均月工资xxxx元（不含工龄工资和保险补贴），处于去年公司员工平均工资水平线偏上。虽然销售总额同比总体下降，但我们也欣喜的看到，从6月份乔迁开业至年底，门店也还是出现了每月逐步平稳的增长，且增长后劲十足，增长苗头喜人。

xxxx年，加强员工对企业文化的认识与学习。我们认识到企业文化对员工的影响更深刻、更久远。发挥企业文化引导员工、教育员工、团结员工的功能，增强员工的凝聚力和创造力。加强员工职业道德规范建设，在门店树立员工认同企业文化的共同理想和信念，引导员工更多的参与公益性慈善事业。明确团队理念：帮助团队中每一个成员的进步，是我们团队中每一个成员的责任和义务。

xxxx年，弘扬求真务实的传统，继承厚往薄来的传承。在扎根门店基层工作中，我深刻的领会到务实才能发现现实中存在的问题，也只有务实，才能解决现实中存在的问题。对于门店电脑销售程序中存在的缺陷，发现矛盾，提出问题，并

针对性的提出解决方案，使销售程序得到了进一步的完善和功能的扩展，提高了门店的科技化和信息化管理水平。

XXXX年，针对乔迁开业后客流偏低的问题。门店积极响应企划部的每次促销活动，在门店管理部的领导下，门店开展了月月有活动的促销宣传，积极分发活动宣传单，耐心向顾客解释活动内容、促销商品、特惠商品以及赠品的宣传。通过有效的宣传扩大了门店在附近居民区的影响力，拉近了与附近老百姓的距离。由于每次活动的宣传到位，门店搬迁后的客流问题得到有效解决，并逐月上升，其他问题如价格、服务、环境、特色等问题也都有序的在经营中逐步解决。

XXXX年，发展会员队伍建设。以巩固老会员，发展新会员，带动非会员为思路。在搬迁开业后的半年时间内新发放会员卡306张，继续扩大会员覆盖面和分布面。以老会员的忠诚度为基础，引导发展众多的新会员，并带动更多的非会员加入到门店的`顾客群中来，壮大门店的会员队伍。通过建立会员档案，凝聚了会员队伍，提升了会员卡人气，进一步赢得会员的认可和支

XXXX年工作思路

XXXX年，我们面临的还十分艰巨。实现门店的销售增长、毛利增长和提成增长以及盈利能力的提升我们还要付出很大的努力。对此，我们要进一步增强员工忧患意识、责任意识和创新意识，认真加以引导、解决、落实。

XXXX年，必须坚持解放思想、勇于创新。在解放思想中统一员工思想，在开阔眼界中拓宽员工销售思路，在创新进取中突破销售瓶颈，以思想大解放，观念大转变，推动销售大进步。

XXXX年，必须坚持科学发展、跨越发展。立足门店实际，大力推动公司自有品牌的宣传与销售，转变员工的销售思维，

改变顾客的消费习惯，开创门店盈利能力的新局面。

XXXX年，必须坚持店长带动、员工跟进，抢抓全县药店医保定点的新机遇，千方百计争取医保，优化服务，发展会员，增强门店可持续发展的后劲与活力。

XXXX年，必须坚持把稳定和提高门店的销售作为一切工作的出发点和落脚点，把保障和提高员工的收入作为一切工作的重中之重，做到门店的发展是为了提高员工的收入，员工收入的提高是依靠门店的发展，门店发展的成果能让员工获得利益。

XXXX年，必须坚持加强和创新门店管理，建立健全员工诉求表达机制，决不去掩盖员工的任何情绪和矛盾，高度重视员工诉求落实解决工作，深入开展员工矛盾纠纷排查、化解工作，维护员工合法权益，不回避矛盾，不掩盖问题，以创造和谐稳定的工作环境为己任。把保证销售增长和促进销售增长作为自己的首要职责，把提高员工收入和门店盈利能力作为自己的中心任务。对顾客：提供优质的产品和服务；对员工：打造实现自我价值体现的平台；对公司：创造合理的最大的利益回报。

合作门店工作总结篇三

一、今日门店到岗情况：

赵*、朱*、姚*、曹*、任*、谢*、；

客服电话统计：电话拜访 23个；意向0个；

营销团队统计：走访 8个；陌拜电话 29 个；初步意向 1 个；
拜访客户总结：

第一、客户资料的搜集；第二、克服自己的内心障碍；第三、

必须清楚了解我们的拜访对象；第四、语气要平稳，吐字要清晰，语言要简洁、易懂；第五、问题的'准备，以备客户随时提问；第六、做好后期登记工作，即时跟进。

三、团队工作总结：

陈*：8点到公司，8点半主持早会，今天早会上学习了新的司歌，早会结束后，与范燕芳一起出去找租的房子，顺便拜访了两位客户，下午上班，整理了职场，学习了一些关于新人培训的课件，5点开夕会。

李*：下午去和桥见张总，谈了一下理财，约客户周日去摘杨梅，顺带让张总再介绍客人，没来得及开夕会，希望公司早点结束，早点开业，早点有成绩。

胡*：7：50到岗，参加晨会，与同事

合作门店工作总结篇四

20xx年的岁末钟声即将敲响，回首20xx[]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，在我们海王药店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：对于一个终端零售店来说，首先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。药物核算是相当重要的，对药物成本跟质量严格监督，尽量控制药物价格最低化，让市民吃得起，保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客，这样的话你就可以做好。具体归纳为以下几点：

1. 以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

2. 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。

3. 做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动跟发挥员工的积极性，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。

4. 通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，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。

5. 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。

6. 周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性跟创作性，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跟礼貌的文明用语(七字真言：请，您好，对不起，谢谢，再见)，使顾客满意的离开本店。

7. 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，门店的管理都是数据化、科学化管理，与几年前来比对店长的工作要求更加严格，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8. 在本年度虽然业绩不错，但是还是存在客户的流失问题。

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的药店。面对明年的工作，我深感责任重大。

要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强对客户流失量的调查与总结. 寻找出流失原因，并且改进；
2. 对药店成本跟质量严格监督，保障市民健康；
3. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
4. 对内加强与员工的沟通，加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
5. 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。
6. 加强跟各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不跟谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

合作门店工作总结篇五

经过20xx年的岗位调整，我本人被聘任为“8级执行会计师”，在新的岗位面前，我一再告戒自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。进入xx年上半年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营分析会议”的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情，同时也拓宽了我本人的工作思路。“求生存”压力变成了动力. 在劳动竞赛中以求生存、促发展为主题,不断加大工作力度,在充分挖掘各方面潜力的基础上,针对实际情况,站在快速发展的高度上,我和营业室主任客观

分析了面对存款增量份额与其它行的差距,在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案,切实遵循行党总支确立的“大发展、大市场、大营销”的工作思路,在土地补偿资金归集、职工买断资金代发、收复失去的代发工资阵地、集团企业工资源头上及来究投资商找突破点,巩固扩大了营业室的客户群体。营业室作为核算主体行,是全行各项工作的枢纽,是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量,必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求,通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行认真分析,重新制定和细化了岗位职责,调整了轮岗制度,严格了操作流程,制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控,确保出现问题,及时发现,及时解决。同时通过制定二次分配办法,将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合,打破了分配上的“小锅饭”“小平均”,促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去,班上谈存款、班下跑存款,以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引,老客户用感情稳固”这一经验,3月份一个20xx年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘,我先后4次上门为其办理挂失解挂手续,该客户非常感动,将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质,保证我行会计核算质量,我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度,利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育,此外,我还积极参加行里举办的统一业务培训,学习中,注重实效,不走过场,使自己的业务知识趋向全面,业务操作更加熟练规范。

xx年上半年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求,研究不同业务量、不同

业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品，同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□callcenter系统、贷记卡业务□vip客户等新业务进行了多次授课。

合作门店工作总结篇六

xx月份以经结束，现将本月我店所取得的成绩，所存在的问题，作简单的总结：

我xx月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名。门头、电话安装都已到位，工作顺利展开□xx月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是15000元佣金。其中一套买卖房屋是同王成谊合作，订金交付到王成谊处，未统计在内，下月十号左右过户。目前，我店和有效房源（二手房西航花园）22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

1、抓好培训。一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，

在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。

合作门店工作总结篇七

尊敬的总经理：

我现将20 xx x月工作总结做如下报告：

1、本月销售任务元，实现销售元，同比增长，增幅为，环比增长，增幅为%。完成全年任务占比%。

2、本月xx任务元，实现销售元，完成全年任务占比%。

3、本月xxx任务元，实现销售元，完成全年任务占比。

1、本月创造毛利元，同比增长，增幅为%，环比增长，增幅为%

2、本月纯利润为元，环比增长，增幅为%。

1、本月实际库存为元。

2、本月过期商品元

1、对以上数据的具体情况分析及说明（包括补充数据和内容）：

2、销售呈现，分析原因：

3、本月销售取得成绩：

1、本月门店管理过程中好的方法：

2、员工思想动态：

3、发现（解决）的问题：

1、本月员工培训内容：

2、取得效果：

1、工作中存在误区：

2、工作中不足之处：

3、解决办法：

4、门店不能解决需提交公司解决的问题：

5、对门店（公司）运营中存在问题及发展提出合理化建议：

1、销售中要采取的措施：

2、销售中预计达到效果：

3、店内着重培训：

4、增加团队凝聚力要采取的措施：

5、实施门店管理采取的措施：

6、其它工作：