

2023年珠宝店长竞聘述职报告总结(大全5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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

珠宝店长竞聘述职报告总结篇一

各位领导、各位同事：

新年好!我今天演讲的题目是《我不后悔每一天》。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与万客源结下了不解之缘[]20xx年的金秋十月、伴着万客源金桂路店的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心成为万客源的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们万客源超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天!在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱;夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为万客源的“优秀员工”，从总经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

从20xx年起，我被升职为收银课长，我的责任又多了，担子更重了，每天晚上上下班时分我都要去收银清班，把钱收好锁

好，一天不落，风雨无阻，做到忘我的工作，不让每一天后悔，坚持做好每天的五步曲：一是晨会必查、合理调度；二是督促手下、保障畅通；三是合理安排、提高效率；四是严格考核店长助理竞聘书、奖勤罚懒；五是解决疑难、不断改进。唱好上述五步曲，我的收银课长的工作深受领导的赞赏和同志们的拥戴，至今我没有出过一次人为责任事故，没有遭到一次顾客的投诉，没有出过任何钱帐差错，我个人的操心，换来的是让领导放心，让同志们舒心，我不后悔我的每一天！竞聘担任店长助理一职，又是我新的工作起点的开步，我如果竞聘上了，我会加倍的付出和努力，相信一定会迎来更加灿烂和辉煌的明天，相信我吧，选择我，没有后悔，我也不会让工作的每一天后悔！

珠宝店长竞聘述职报告总结篇二

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某

件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”……. 营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓

住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

5、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是vvs级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们可以先肯定说有(否则顾客可能扭头就走)，随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

6、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

7、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”此话立即引起顾客注意：“为什么？”“这是因为钻石的硬度非常硬，比红蓝宝石硬140倍，比水晶硬1000倍(这可能又是她办公室的话题)，如

果堆放在一起就会损坏其他宝石”。……最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚钻石带给你们幸福一生”等等，要讲“情”字融入销售的始终。

8、总结销售过程和经验

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行径。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自己。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自己。

述职人：

20xx年xx月

尊敬的各位理事：

20xx年是我国国民经济和社会发展“(20xx-20xx)规划的开局之年，也是深圳珠宝行业转型升级迈入关键性的一年。一年来，深圳珠宝产业在市区两级政府的正确领导下，在全体会员单位的共同努力下，向前迈出了一大步。这一年，全行业紧抓产业升级的重点，发展文化创意的品牌理念，深圳珠宝品牌百花齐放，各展丰姿，全行业欣欣向荣，硕果累累。一年来，协会工作在深圳市人民政府、罗湖区人民政府的关心、帮助和指导下，在市民间组织管理局的正确领导下，在各会员企业的大力支持和积极配合下，协会秘书处认真落实20xx年工作计划，服务政府、服务企业、规范行业、发展产业，在实施深圳珠宝区域品牌建设、建设珠宝行业公共服务平台、

强化诚信建设、规范行业经营自律行为、提高深圳珠宝创意设计和文化内涵的整体优势等等方面，开展了卓有成效的工作。

现将20xx年度协会各项重要工作情况，报告如下：

一、按照协会《章程》规定，进行换届选举

按照《深圳市黄金珠宝首饰行业协会章程》有关规定，我会完成了换届选举。20xx年4月1日，深圳市黄金珠宝首饰行业协会第五届会员代表大会在深圳市会展中心隆重召开。中国珠宝玉石首饰行业协会常务副会长兼秘书长孙凤民同志，深圳市原政协副主席、深圳市黄金珠宝首饰行业协会名誉会长邵汉青教授，深圳市科工贸信委副主任高林同志，深圳市民间组织管理局社团管理处负责人，深圳市罗湖区政府贸工局副局长赖建华同志等领导、嘉宾出席了本次大会。大会实到人数345人，超过会员代表人数的三分之二，选举有效。大会由吴浩同志主持。

作为深圳珠宝行业四年一届的换届选举大会，大会共通过二十六项议程，大会通过了《关于第五届会员代表大会议程及各项议题表决方式的决议》、第四届理事会工作报告、第四届理事会财务工作报告、第一届监事会工作报告等，为四年协会建设工作做了一个全面的总结，肯定了大家的努力与取得的成就。通过全体会员代表表决选举，选举产生了深宝协第五届理事会，选举产生了由副会长、常务理事等95人组成的第五届常务理事会，选举产生新一届监事大会，选举杨绍武同志任第五届理事会会长，吴浩同志任第五届理事会常务副会长，郭晓飞同志任第五届理事会秘书长。

20xx年，协会共召开会员代表大会一次，常务理事会四次，各种中小型座谈会50余次，吸收团体会员49家，截止目前，我会团体会员已达455家。协会全年向会员企业发布各类文件及通知49次，全年共发布通报4次，对58名有偷盗、掺假金银

原料及宝玉石等不良行为的职工向全行业通报。

此外，为加强秘书处队伍建设，加强我会内部制度建设和规范管理，举行协会工作办公会议30余次，使秘书处在沟通中相互学习，努力营造积极、和谐的工作氛围，确保工作按质按量完成。

二、强化诚信建设，规范自律行业经营行为，确保深圳珠宝产业可持续发展

深圳珠宝产业已经进入一个崭新的时期，只有诚信自律，依法经营，才能转变经济增长模式，大阔步前进，尽快完成深圳珠宝的产业升级转型。

应会员企业的要求，为进一步规范深圳市黄金珠宝首饰行业生产经营秩序，加强诚信建设，维护公平竞争原则，自觉维护行业发展和消费者的合法权益，增强企业的核心竞争力，和自主创新能力，塑造深圳珠宝的完美品质，提升深圳珠宝行业的制造实力，增强全行业各个企业的社会责任意识，协会深入20多家企业，调查研究两个多月，综合分析国内外市场现状，多次征求四十家企业意见及建议，于20xx年5月、6月，分别召开了两次常务理事会，及多次专题研讨座谈会，并经过6月23日常务理事会讨论通过了《深圳市黄金珠宝首饰行业制造批发诚信自律公约》(以下简称《诚信自律公约》)，制定了黄金、铂金、K金(素金)珠宝首饰制造加工基准成本价格。7月2日，《诚信自律公约》签约仪式在深圳市明阳酒店隆重举行，8月1日在全行业实施。经过几个月的贯彻落实，反映良好。20xx年10月之后，为完善《诚信自律公约》，秘书处分别赴大中小企业开展调查研究，收集约40家镶嵌类首饰企业的加工费价格表，经过统计、比对分析，起草了镶嵌类首饰加工费基准成本价格诚信自律条款，并组织重点企业召集小型座谈会6次。12月23日，召开第五届四次常务理事会，就深圳市黄金珠宝首饰行业镶嵌类首饰加工费基准成本价进行了研究讨论，对其进行补充，全会通过并形成了决议。

6月13日，受全国铸造标准化技术委员会邀请，为尽快完成标准制修订计划，参加《精密铸造用高岭土砂粉》和《熔模铸造用石膏铸型粉》两项行业标准编写起草工作，并参加标准评审会，会议主要讨论两项标准的框架结构和主要技术内容。

5月xx日，和中宝协共同主办，由贵金属及珠宝玉石饰品企业标准联盟承办的“20xx中国珠宝首饰行业技术发展高峰论坛”，就围绕如何提高生产力和推动行业标准化建设，加快转型升级的主题，对提供技术流通的交流平台、推动技术多方位走向、引导珠宝行业产学研发挥实际作用等相关问题进行探讨，全方位寻求中国珠宝行业技术发展的新趋势、新格局和新思路。

三、提高珠宝业设计创新能力，发展文化珠宝

文化创新已经成为产业发展的新动力。举办国际性的珠宝首饰创意设计大赛，既是深圳珠宝由“深圳制造”向“深圳创造”全面蝶变的需要，又是提升深圳珠宝产业整体实力的需求，是行业发展的必然趋势，它也是以文化产业发展，探索深圳珠宝经济结构转型的重大举措。

20xx年9月14日晚，深圳会展中心五号馆装点一新，深圳创意文化产业重大赛事活动之一的20xx中国(深圳)国际珠宝首饰设计大赛，在会展中心五号馆举行了盛大的颁奖典礼，超过1500多名中外珠宝界嘉宾、政府各界要员，业界高层、时尚界代表以及媒体朋友，齐聚一堂，共襄盛举，共同见证“设计大赛颁奖典礼”的盛况。

大赛于20xx年6月在香港正式启动，经过半年多的宣传推广□20xx年3月5日截稿，大赛组委会共收到稿件约1450件，学生组收到749份参赛作品，专业组701份。其中，海外作品来自意大利、德国、法国、美国、鞑靼、印度、泰国、日本、韩国、新加坡、马来西亚、香港和中国台湾等13个国家和地

区。国内参赛作品主要来自：全国珠宝首饰制造、贸易批发及零售企业的设计师，40余所院校珠宝设计专业的师生，美术工作者和珠宝设计爱好者。

20xx年5月xx日，经过中宝协常务副会长兼秘书长及大赛组委会主任孙凤民先生、中国平面设计大师陈绍华先生、法国著名杂志总编辑brodbeck先生、香港设计大师李永铨先生、清华大学美术学院唐绪祥教授、中国地质大学珠宝学院(武汉)院长杨明星教授、番禺珠宝制造厂商刘强秘书长共7名专家，分别对此次参赛的专业组和学生组的作品进行了评审。通过经验丰富的评委们细微专注的个人评审和精心挑选评比，又通过大家投票讨论评审后，大赛入围作品尘埃落定。评委会确定了入围作品，其中专业组29件、学生组23件作品进入最后的角逐。

入围的珠宝设计作品图稿交由全国20多家制造厂商制成成品□20xx年8月4日，评审委员会对成品再次举行终评会，评出了大赛设置的各类奖项和“勒杜鹃杯”工艺艺术奖各个奖项。

此届大赛的主题融合国内外珠宝潮流趋势，引起中外珠宝设计业界的共鸣，同时组委会加强大赛宣传力度，扩大了影响力。参赛作品征集工作全面、扎实、到位，评审工作公开、公正、公平。这些都保证了赛事专业化、国际化、高规格以及高水平。

作为深圳市文体旅游局的十一项重大赛事之一，设计大赛已经被深圳市设计之都推广办公室评为深圳市20xx年度优秀设计项目。

四、服务政府、服务企业，加强政府与企业的桥梁与纽带的沟通作用

一直以来，协会为促进深圳珠宝产业的发展，提升产业整体实力，与市科工贸信委、民间组织管理局、深圳海关、深圳

市场监督局以及罗湖区政府等相关政府机关，建立有效的沟通对话机制，接受政府有关职能部门的委托，充分发挥协会的纽带作用。

为了更好地转变深圳珠宝产业的经济增长方式，发展壮大产业集群，进一步拓展国内消费市场，把深圳打造成为亚太珠宝的产业制造中心和交易中心，把深圳培育成中国乃至国际的珠宝创意文化及品牌之都，按照市科技工贸和信息化委员会的要求□20xx年7月，编撰□20xx年度深圳珠宝产业运行分析报告》。8月，按照市民间组织管理局的要求，编撰□20xx年度深圳珠宝产业发展》白皮书。9月，按深圳市设计之都办公室要求，撰写《中国深圳设计之都报告20xx·珠宝行业》。

5月，参加罗湖沙头角海关金银珠宝验核新监管模式启动仪式。新模式参照20xx年以前中国人民银行出具检验证明的模式，以单耗管理办法中加工贸易企业可在成品出口前或者报核前，申报单耗为法理依据，引入第三方专业鉴定机构，借助其专业的检测手段，协助海关强化对金银珠宝行业的有效监管，并以第三方专业鉴定机构的验核结论作为口岸通关放行和企业报核前申报单耗并办理手册核销的参考依据。此项工作做调研论证到实施整个过程，协会全程参与。

5月，国家质检总局开展“全国知名品牌创建示范区”建设试点的工作。为推动深圳珠宝区域品牌的建设，协会协助深圳市市场监督管理局质量处，做好深圳市黄金珠宝产业集聚基地“全国知名品牌创建示范区”建设试点的申报工作，完成申报材料的准备、整理工作，经过与市场监管局质量处和罗湖区经济促进局多次协商沟通，不断完善申报材料，并于7月向省质量技术监督局申报备案，10月，罗湖区人民政府向市、省、国家质监总局递交相关申报材料。

一直以来，深圳市统计局并没将黄金珠宝首饰交易这方面的数据纳入系统，全市社会消费品零售总额数据较低。6月，为推算全市社会消费品零售总额以便测算全市gdp□应深圳市统

计局要求，进行全市大个体统计调查工作，统计全市个体户的销售额、批发额和营业额。

9月，为更好地服务进出口企业，进一步提升进出口企业水平，为企业营造和谐健康的进出口贸易环境，和深圳海关企业管理处共同签署合作备忘录。

此外，为加强名牌建设，协助深圳市市场监督管理局动员和组织珠宝企业申报广东省名牌，参加20xx年广东省名牌产品申报政策说明会议；积极推荐会员单位参加由深圳市商业联合会、深圳商报社、深圳广电集团财经生活频道举办的“第二届深圳老字号”评选活动；组织企业申请深圳知名品牌申请；对参加国内各类经贸科技展览会的珠宝企业，做好申报材料的备案工作，于xx月中旬协助市中小企业服务中心做好最终申报及审查工作等。

一年来，我会参加市、区政府及有关职能部门各类大、中、小型会议近百余次。

五、完善公共服务平台和公共交易平台的建设，创建“深圳珠宝”区域品牌工作

20xx年，公共服务平台建设继续不断完善，为行业提供各项优质服务。

1、公共信息服务平台

“深圳珠宝网”、《深圳珠宝》，在巩固原来成绩的基础上，成为会员企业及全行业提供政策法规发布、重大事件通报、潮流新品发布的最佳信息平台，及时报道市场行情、政策法规、业内动态、流行趋势、协会活动、企业动态及展览动态。力争做到快捷、高效、及时，更好地为会员企业服务。

2、公共培训服务平台

继续进行首饰制作一、二、三级技工、技师与高级技师的培训鉴定与考评，钻石鉴定中高级检验员的培训与考评，以提升全行业的人才技术素质，帮助企业培训各类技术和管理人才。

3、公共技术服务平台

深圳市珠宝检测中心、贵金属材料研究室和珠宝设备研究室，积极推动自主创新，用先进适用技术改造珠宝产业，调动珠宝企业的积极性，开展珠宝首饰科学研究、设计、检测鉴定、评估等技术服务，推动产品款式设计和花色品种创新、加工设备和仪器研制等技术活动。促使产品设计特色化、产品工艺精致化、市场导向质量化，促进行业的技术进步。

4、打造行业整体展示交易大平台

20xx深圳国际珠宝展览会暨20xx深圳珠宝节，于20xx年9月15日-19日在深圳会展中心同期隆重开幕。此届展会，展览面积52500平方米(会展中心1、6、9号馆)，参展商超过1000家，展位约2600个。来自超过25个国家与地区的约1000多家国内外参展商盛装参展，吸引全球超过70多个国家与地区的逾4万名专业买家莅临参观、洽谈和交易。

5、继续推进“深圳珠宝”区域品牌的建设工作

7月7日晚暨20xx深圳珠宝区域品牌中国巡展沈阳站开幕式在沈阳皇朝万鑫酒店3楼宴会厅举行。借助沈阳国际珠宝展的举行，深圳珠宝区域38家区域品牌再次组成“集团军”来到沈阳，旨在能更好的宣传深圳珠宝的文化内涵，促进南北两地的珠宝交流与合作。推介活动上，正式提出了中国珠宝由“深圳制造”走向“深圳创造”。

xx月xx日—18日，为了进一步扩大深圳珠宝区域品牌的影响力，帮助企业拓展西北市场，由深圳市科技工贸和信息化委

员会、深圳市罗湖区人民政府主办，罗湖区经济促进局和协会承办的“20xx深圳珠宝区域品牌西安巡展活动”在古都西安隆重举行，38家深圳区域品牌组团巡展，在有效彰显深圳珠宝区域品牌在生产、品质、工艺、设计等方面的巨大优势的同时，也借此传播深圳珠宝的文化和时尚。

通过持续宣传和推广工作，大力实施深圳珠宝区域品牌建设，提升深圳珠宝的国际地位，扩大深圳珠宝在国内国际市场销售，提升深圳珠宝产业附加值，发展深圳珠宝特色产业的旅游购物经济，培育深圳珠宝的核心竞争力，争取把深圳珠宝打造成具有国际影响力的“区域经济”新名片。

六、加强行业交流，宣传推广深圳珠宝整体形象，建设中国珠宝之都

20xx年，我会秉承以往，优良的工作作风和务实高效的优良传统，继续与全球的同业组织、机构进行广泛的联络和交流，和海内外权威机构、商(协)会及相关企业联合或单独举办各类专题论坛、专题座谈会、研讨会、推介会约35次。

通过工作总结，人们可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果，更利于今后工作取得佳绩。接待缅甸驻南宁领事馆总领事一行、国家珠宝玉石质量监督检验中心、中国珠宝玉石首饰行业协会、香港珠宝玉石厂商会、广州十大商会、烟台市工商局等海内外商(协)会及内地政府代表团超过80次，加强了同dtc国际铂金协会、世界黄金协会、国际钯金协会等机构的沟通联络。

协办20xx中国珠宝行业技术发展高峰论坛;协办20xx年深圳十大最具创意设计价值奖评选活动;协办深圳电子商务大讲堂之“珠宝在线”论坛活动;协办招商推介会和品牌国际化之路论坛;协办深圳电子商务大讲堂之中国珠宝电子商务高峰论坛;

协办龙凤珠宝爱心助学基金启动仪式;举办“是风尚”——20xx年鹏城黄金珠宝新品发布会;协办20xx年黄金结价及回购论坛;举办贵金属行业发展趋势高峰论坛暨《铂钯年鉴20xx》中文版发布会;举办20xx全国珠宝超级导购总决赛;举办20xx彩宝发布会;联合主办第七届文博会水贝珠宝分会场、李朗国际珠宝产业园分会场、上海国际珠宝展和青岛国际珠宝展等。

七、其它方面

为了给广大中小微黄金珠宝企业提供优质的融资担保服务，以提高珠宝企业的融资担保能力，协会一直加强与金融机构的合作交流，与招商银行、民生银行、平安银行和银联保建立密切联系。7月20日，参加由深圳市创意设计知识产权促进会和平安银行深圳分行举办的深圳“中小型企业知识产权质押融资服务推荐会”。

为增强协会的社会责任意识，3月19日，协会秘书处参加由深圳市商业联合会联合32家市级行业协会举办迎大运、献爱心——深商名企万人梧桐登高迎大运活动，并在现在组织捐赠活动，募捐所得全部用于弱残儿童福利事业。

出版《20xx深圳珠宝工商指南》，旨在全面提升深圳市黄金珠宝首饰行业的整体优势及在国内外业界的知名度，实施品牌发展战略，提高企业形象广告宣传的质量和效果，目前已经送厂印刷。

财务方面，我会按照完成了20xx年财务决算，及时完成了换届后有关证书、证件的变更工作，顺利通过了民政局20xx年协会年检等各项工作。

回首过去的一年，协会的工作取得了一定的成绩，但实际工作中也存在一些不足。比较突出的是，我会工作比较广泛，和会员企业特别是中小珠宝企业的联络需要加强。今年，这

方面的工作虽然有了一定的进展，但要及时地、实实在在地帮助企业，还存在一定的差距。今后，需要有目标有方向地和中小企业开展有效地联络工作。

共2页，当前第2页12

珠宝店长竞聘述职报告总结篇三

尊敬的各位领导，各位同事，大家好！

我是来自老街店的一名理货组长，我叫王福伟。在这春暖花开充满希望的季节里，我带着满心的希望与热情站在这个店长竞聘席上，我深感荣幸。谢谢领导给我们提供了这样一个展示自己的舞台，让我们用心中的彩笔勾画自己美好的未来，勾画丹尼斯辉煌的明天。

我认为作为一名店长，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合及承上启下的桥梁作用。我要以“高标准、严要求”作为门店的行为指南。管理应该理为先，理的不是制度、不是流程，而是心态，是包括工作和生活在内的员工心态。就店长工作而言，对内要指导工作，制定任务，发现分析店中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助。

1. 培养员工的自信心，加强员工之间的相互协作配合精神和集体观念，培养员工永不满足的学习心态，做永不满足于现状的人。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，更要注重团队协作。

2. 加强服务质量的提升。商品是有形的，而我们的服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升竞争力，创造价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握商品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。服务用语不能单纯呆板地执行，而要真正使阳光服务

照耀到顾客，让顾客感到亲切的暖心的服务。树立服务楷模，使服务以榜样的形式在员工中变成有形的模范，形成服务竞比的良好氛围。

珠宝店长竞聘述职报告总结篇四

尊敬的各位领导、同事大家好：

现任旧宫店财务副店长一职，首先感谢各位领导提供给我再一次展示自我的机会，经过在公司两年多的工作和学习，我对大中连锁经营的模式有了更加深入的了解，也感悟到了很多，在大中这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁店的. 综合管理能力。如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。

当然我也有不足的方面，例如：经验不足，所以我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的基本素质：我爱岗敬业，工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律己、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。我曾经在多个门店工作过，既要维护高层的权威，又要同店长、经理、管帐和员工相处融洽。正因为我有良好的人格魅力和做人宗旨，与共事的同仁们建立了深厚的感情，到旧宫店工作以来我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条严格要求自己. 为了我所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。

我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。另外我认为做为一名店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的是如何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“五要”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五要”是指：

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

珠宝店长竞聘述职报告总结篇五

尊敬的各位领导，同事们大家好！

首先感谢大家给我这样一次机会，对我个人来讲，我想这不仅是一次竞争，更是一次对自己的一次检验，学习和锻炼。下面我就把我竞聘店长的一些想法向各位领导和同志们汇报

一下。

从我工作开始，蛋糕房是我唯一感到很亲密，和快乐的一个大家庭，在座的各位也是我最亲密的同事，朋友。在祥隆园工作期中，各位领导和同事们给我莫大关心和帮助，使我从一个一无所知的青年，到现在成长为一个坚强勇敢的女孩，我深深感到，个人的每一点成长，进步，都得益于祥隆园的氛围和环境；体现了领导和同志们对我的厚爱 and 关心。在祥隆园这个大家庭里工作，感觉踏实，也很温暖。是对祥隆园这个大家庭的热爱，激发了我竞争店长的勇气，是因为有了你们一一在座各位的支持，才树立了我竞争店长的信心。特别是现在的祥隆园，政通人和，心齐气顺，在这样的一种氛围里工作，有这么好的工作环境，没有道理不好好工作，没有道理不在拼上几年。竞争店长我有以下优势：

二为人正直，诚实，能善待每一位同志

三身体素质好，精力充沛，能吃苦耐劳

四在农村，学校受过锻炼，又有较长时间的工作经历，又较强的组织协调能力。

如果我当选了，我将把领导和同志们的期望铭刻在心，按照管好自己，带好队伍，搞好服务，的工作思路开展工作，团结带领全体人员，争创一流业绩，树立良好形象，以优异的工作成绩回报领导和同志们的信任。

谢谢大家。