

2023年药店店长培训心得体会总结报告

酒店店长培训心得体会(精选9篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面是小编为大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

药店店长培训心得体会总结报告篇一

第一段：介绍酒店店长培训重要性（200字）

酒店店长作为酒店管理层的核心角色，对酒店运营和服务质量起着决定性的作用。因此，酒店店长培训对于提升酒店的管理水平、提高团队素质、增强酒店竞争力具有非常重要的意义。在我最近参加的酒店店长培训中，我收获了很多宝贵的经验和知识，进一步巩固了自己的管理能力，也明确了未来提升酒店业绩的发展方向。下面就我在培训中的心得体会进行分享。

第二段：学习领导力与团队管理（300字）

领导力和团队管理是酒店店长课程的核心内容，对于提升酒店管理水平来说至关重要。在培训中，我学到了许多关于领导力和团队管理的理论和实践技巧。首先，一名合格的酒店店长应具备良好的沟通和协调能力，能够清晰地传递指令和工作要求，有效地组织和调度团队。其次，要注重培养团队成员的积极性和创造力，鼓励他们参与并贡献自己的观点和想法。此外，建立良好的团队文化和鼓励团队合作也是提高团队凝聚力和工作效率的关键。通过学习和实践，在培训中我深刻体会到了领导力和团队管理的重要性，我将会在实际工作中应用这些理念提高团队和自己的能力。

第三段：提升个人管理和决策力（300字）

在快节奏的酒店管理工作中，酒店店长需要遵循科学的管理原则和决策方法。培训中，我学到了很多关于个人管理和决策力的知识和技巧。首先，要建立合理的工作计划和时间管理，合理安排工作优先级，制定明确的目标和计划，提高工作效率。其次，要学会分析问题和制定决策，合理利用酒店资源，积极应对各种突发情况，并能够有效地解决问题。通过培训，我对于个人管理和决策力有了更深入的理解，并在实践中逐渐提高自己的管理水平和决策能力。

第四段：提升客户服务质量与酒店竞争力（200字）

在现代酒店竞争激烈的市场环境中，提升客户服务质量是酒店店长必须具备的核心能力之一。在培训中，我深入学习了客户服务原则和技巧，并进行了实际操作和模拟演练。首先，要关注客户需求和体验，提供高质量的个性化服务，超越客户的期望。其次，要培养团队成员的服务意识和技能，提高他们的专业能力和服务态度。通过培训的学习和实践，我对于如何提升客户服务质量和酒店竞争力有了更深入的认识，并明确了未来在这个方面的发展重点。

第五段：展望未来和总结（200字）

通过参加酒店店长培训，我不仅提高了自己的管理水平和业务能力，也学到了很多与其他同仁的交流和分享经验，开阔了眼界和思路。酒店店长培训不仅是一次知识的积累，更是一次经验的沉淀和人际关系的建立。在未来的工作中，我将运用培训中学到的知识和技巧，不断提升自己的能力，并带领团队共同努力，打造一流的酒店品牌，提供优质的客户服务，为酒店的发展做出更大的贡献。

药店店长培训心得体会总结报告篇二

前几天公司组织了店长到_参加学习培训，感谢公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务责态。

在此次学习培训中，我们不但学了营销理论知识，还学了技能与生活体验。使我深刻体会到此次学习培训的重要性。在今后的工作中，我将改变以往的工作思路，着力提高服务质量和水平，认真践行“与客户共赢”的服务理念，在平时工作中我会认真贯彻执行公司的有关精神，进一步解放思想，与时俱进，认真履行一名店长的工作职能，听取客户的意见，改善客我关系，从而提高客户的满意度，忠诚度。强化基础管理夯实发展根茎，深化队伍建设激发内部活力，注重思想文化推动企业发展。通过此次学习培训结合自身的工作我有以下学习心得。

一、市场

市场是一个企业的灵魂，任何一个企业的发展都离不开市场，谁拥有了市场谁就会得到发展的空间和生存。而市场又是由客户组成的，换句话说谁拥有了客户就得到了市场，而客户是要靠我们的真诚与优质的服务来赢得的。那么作为一名店长首先要了解市场，而且要了解市场特征，社会消费特征，消费群体。

二、品牌

首先我们要了解什么是品牌，品牌就是用于“识别”和“区分”某个产品的生产地和生产者，在同行竞争对手的产品和服务的区分。品牌是无形的，它的内涵体现在它的知名度、美誉度、市场表现、信誉价值。我们现在要以我就是品牌为主体，做好我们的服务品牌，让客户对我们的服务品牌得到

认可。从而赢得市场。

三、服务

当今社会我们要从坐商中走出来，改变以往的营销方法，变成服务营销，而服务是无形特征却可给人带来某种利益的可供有偿转让的活动。服务营销的核心是服务理念，服务理念的核心是客户导向，它是建立在关系营销和客户满意理论基础之上的。而服务的价值在于服务的功能价值和服务的感情价值。所以说我们现在不是卖的产品而是服务。

四、存在不足

1、对自己工作要求不高，没有工作目标，找不到工作方向。总认为只要完成公司领导下达的工作任务，而其它的与自己无关。

2、在平时的工作中我基本按照自己的工作流程来进行，缺乏创新的思路和大胆的'革新。今后我要努力使各项工作有新的起色，要不断创新工作思路。

3、是怕学习，缺乏学习主动性，和刻苦钻研的精神，总认为工作忙，没有多余的时间。没有工作目标，找不到工作方向。今后要加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

总之在以后的工作中，我将按照公司的意图开展工作，尽职尽责，真诚工作，潜心做事低调做人，以一颗平态的心、感恩的心，来回报公司领导对我的信任与支持。以求真务实的工作作风、以强烈的使命感、高度的责任感和敬业精神、脚踏实地地做好各项工作，完成公司下达的销售目标和任务。只要我们真心的付出，就一定能得到消费者长期的认可和信任，赢得市场，赢得信任。

药店店长培训心得体会总结报告篇三

在我人生的某个转折点，我进入了一家大型连锁餐饮企业，在这里我担任了店长岗位。刚上岗时，心里充满了紧张和不安。但是，在经过近一年的培训后，我逐步掌握了一系列的管理技能，也从中体悟到了许多有益的心得。

首先是了解员工。员工是店铺的最大资源，因此我们在管理中要充分发挥员工的潜力。我在培训中学习到了多种有效的沟通技巧，比如在平日里要主动关心员工的生活和工作情况，以便及时发现问题并解决。同时，在奖惩措施上也要在公正、合理的基础上，激励员工积极上进，让他们在创造佳绩时感受到被赏识和鼓励的力量。

其次是关于经营。作为店长，经营好店铺是我的首要任务。中西餐饮中精益求精、细节至上的企业文化竞相争鸣，而以此为基础的市场定位，成为区域内的佼佼者必要选择。在店铺运营方面，我熟练掌握了如何制定出合理有效的预算，同时也深入了解店员和顾客的实际需求，对于厨勺配备、菜品研发等方面，也有了自己的想法。例如，不时尝试新口味方法，以及不时推出实惠的套餐和优惠活动等，让许多消费者体验了不一样的美味享受，在市场上逐步树立高效专业形象。

最后是建立自身的品牌。店铺局限人流量、推广范围、销售能力、经济盈利和品牌影响，建立饭店独特的品牌情感定义，将顾客在内的各方面因素融入品牌，助力产品更有证据和开创良好的品牌形象。我在培训中体验到了品牌文化对于产业长久作业的重要性，同时也深感到了—个优秀品牌的核心价值所在。

总体来说，在店长培训中我受益良多，不仅对个人职业发展提供了极大的助力，也让我对于企业的成功之道有了更多的思考。希望未来的我能够继续追求进步与成长，成为一名优秀的管理者，用自己的智慧和能力推动企业的发展，用行动

回报企业对我的培养。

药店店长培训心得体会总结报告篇四

酒店业作为一种充满挑战和机遇的行业，需要具备一定的管理和领导能力的人才。作为一名酒店店长，我深知培训对于个人和酒店的重要性。最近，我参加了一期酒店店长培训课程，并从中收获颇丰。以下是我对这次培训的心得体会。

首先，课程的内容非常丰富多彩。这次培训涵盖了酒店管理的方方面面，包括营销策划、员工管理、服务质量控制、成本控制等等。通过学习这些知识，我对于酒店的整体运营有了更全面的认识。特别是在员工管理方面，我学到了很多宝贵的经验和方法，能够更好地激发员工的积极性和创造力，提高团队的凝聚力和合作效率。同时，我还学到了如何制定科学合理的价格策略，以及如何通过市场定位和品牌推广提升酒店的知名度和声誉。这些知识将对我今后的工作起到很大的指导作用。

其次，培训中的实践环节让我受益匪浅。在培训课程中，我们不仅进行了理论学习，还进行了一系列的实践训练和角色扮演。通过这些实践环节，我更加深入地理解了理论知识的应用和实际操作的难点。比如，在员工管理方面，我们通过模拟情景练习，学会了如何处理员工之间的矛盾和协调各个部门的工作关系；在服务质量控制方面，我们通过客户投诉案例分析，学会了如何快速处理问题并提供满意的解决方案。这些实践训练让我在一个安全的环境中学会了如何应对各种复杂情况，提升了我的应变能力和决策能力。

此外，培训中的互动交流让我认识了许多优秀的同行和专业人士。在培训期间，我们有很多机会和其他酒店店长进行交流和互动，分享各自的经验和心得。这些交流不仅丰富了我的知识和视野，也激发了我的创新思维和学习动力。从其他店长身上，我学到了很多宝贵的经验和做法，对于我个人的

成长和职业发展有着极大的启发。同时，与专业人士的交流也让我认识到自身的不足之处，并不断鞭策自己去学习和提高。

最后，我深刻体会到培训的重要性的价值。通过这次培训，我不仅提高了自己的业务水平和管理能力，还找到了自身的不足和改进的方向。这些都对我未来的工作和职业发展产生积极的影响。同时，我也意识到培训并不是一次性的，而是一个长期的过程。作为一名优秀的酒店店长，我将继续学习和成长，不断提高自己的能力，为酒店的发展贡献更多的力量。

总之，这次酒店店长培训让我受益匪浅。丰富多样的课程内容、实践环节、互动交流以及对培训的认识都让我成长了许多。我相信，通过不断学习和提升，我将成为一名更优秀的酒店店长，在这个竞争激烈的行业中取得更大的成功。

药店店长培训心得体会总结报告篇五

大型的服装连锁店离不开对服装店长的培训，通过培训能让服装店长更好的进行店铺的管理，在培训过程中的心得体会更是服装店长自我成长的关键点，下面我们就一起来看看这三篇服装店长培训心得吧！

12月1日是我值得深刻铭记的日子，因为今天是我第一次参加“七匹狼时尚运动全国店长训练营”的第一次拓展店铺营运训练，虽然只有短短的三天四夜的时间，拓展训练所给予我们的启发和经验却是一笔永久的精神财富，无论我们身处何种岗位、只要用心体会就能得到十分有益的人生感悟。

拓展训练结束了，我们战胜了心魔，更由内心的极大恐惧到无所畏惧，经历了心理与生理的考验，真正实现了认识自我、挑战自我、超越自我的目标，更熔炼了一只坚强、团结的优

秀团队。

相信每一个人都从中得到了或多或少的启发，但我们是否能把拓展中的精神运用到工作中去，能否把得到的启示运用到生活中去，还需要一个更长的磨练过程。

在训练中，我们团队取得的成绩虽然不算好，但是我们得到了团队成员之间强烈的集体荣誉感。

通过完成一个个集体项目，我们手牵手，心连心，充分发挥集体的智慧，个人的潜能都有效发挥出来了。

一个团队要有凝聚力，团队成员之间必须有感情。

这个团队是讲感情的，但感情不等于凝聚力。

凝聚力需要多方面的因素结合，有时过份地讲感情，不分是非，不讲原则，反而会破坏凝聚。

响亮的口号与宏伟的规划并不能使企业快速发展；发挥我们的聪明才智，运用我们的智慧，踏踏实实干好每一件事情，做好每一个工作，才能使企业发展壮大。

成功的团队来自于区别对待，即保留最好的，剔除最弱的，而且总是力争提高标准。

一个团队有很强的凝聚力，无疑会形成这个团队的较强的竞争力。

“抱团打天下”必然比单打独斗要强得多。

但凝聚力同样也不等于竞争力。

竞争是要优胜劣汰的，一个团队参与社会竞争，要优胜劣汰；同样，在团队内部也要形成一定的竞争，也要有优胜劣汰，

这样这个团队才能有竞争力，才能在参与社会竞争时能够生存下来，不被淘汰。

毕竟优胜劣汰是市场经济的规律。

团队的信任。

每个人的力量都不可缺少，每个人都有自己的作用，即使错了也不要相互责备，彼此信任才能真正达到团结。

是团队的奉献。

全力以赴、深入实地、至诚奉献、实干精神是至关重要的。

团队就是一个人！

每一次拓展活动开始之前我都在想该用什么办法来度过这个难关. 这正说明了在面对每一次困难的时候都不能逃避，只有永不止步的心态去面对每一个困难才战胜它！我是一名酋长. 我不可以退缩. 只有前进才能通过训练. 我有责任对我的每一个团员负责. 在前进的步伐中要保证我的团员的安全. 这也需要团队每一个人的互相信任. 考验着团队的凝聚力和每个人的协作能力！在以后的工作中. 公司就是一个团体，员工是一个人的原则！在第四天的下午开始了最为艰难的团队活动，从1喊到140，这个活动训练了团队之间的协作能力和高度的凝聚力. 只要任何一个人放松了都没办法通过。

每一个阶段没通过都有惩罚，刚开始的时候可能存在一个团体中的某个人精力不集中. 第一阶段我们失败了. 随后惩罚也到来了. 团队的人围着我跟另一为女领袖看着我们受惩罚. 刚开始还存在有某些人在笑. 可一个阶段一个阶段的失败我们两个人趴下了. 团队中慢慢的听到了哽咽的声音。

在这时，每一个人都能体会到团队的作用，之间如果不和谐，

没有高度的协作能力的话必将被淘汰。

在高度竞争的市场上想站住脚是需要一个团队的每一个人的努力通过相互之间的协作才能做到的。

一个团队要存活不被市场淘汰必须都要有高度的协作能力合竞争意识!当我们又站起来的时候团队的队员泪水都在眼睛里走动。

这个时候只有提高大家的气势勇敢的面对困难才能通过这次的考验,当我们喊出:“我们是一个人”整个团队的气势出来了.从刚开始的一分多钟才能喊完的时间一直不断的向前推进,距离我们的目标也越来越近了!一直到最后我们通过了,开心的泪水一随之流了下来!

每一个成功的品牌都离不开他的团队.在着一次的培训中使我们真正的体会到了团结的力量,并学会了相信自己,相信团队,我们懂得了当遇到困难时,除了要相信自己还要相信团队,没有了团队的支持和信任的力量,是不会成功的。

自信和相信别人是事业成功的第一步,人的潜能是无限的,永远要比我们想象的要大得多,要敢于超越自我,勇于超越自我,一定能超越自我!

作为一名服装店的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。

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。

前几天公司组织了全系统的店长到上海参加学习培训，感谢公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。

努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务责态。

在此次学习培训中，我们不但学了营销理论知识，还学了技能与生活体验。

使我深刻体会到此次学习培训的重要性。

在今后的工作中，我将改变以往的工作思路，着力提高服务质量和水平，认真践行“与客户共赢”的服务理念，在平时工作中我会认真贯彻执行公司的有关精神，进一步解放思想，与时俱进，认真履行一名店长的工作职能，听取客户的意见，改善客我关系，从而提高客户的满意度，忠诚度。

药店店长培训心得体会总结报告篇六

我在公司已经工作快一年了。在这一年的时间里，在同事和公司的帮助下，我逐渐从一个珠宝行业的门外汉进入珠宝行业。

客观分析其表现不佳这件事，我总结出三个方面：

第一方面，我们的专业素质需要提高。这里所说的专业素质主要是指专业知识、销售能力以及工作热情。我不得不承认我在这方面还不够好，我对销售很有热情，但是珠宝的专业知识和专业销售能力必须提高。

在此，我衷心希望公司在新的一年里给我们更多的机会来提高我们的学习。一方面，我们可以提高我们的销售能力和积极性，也可以增加我们对公司的归属感。

第二方面，在商品展示方面，对于主力商品和辅助商品的陈列没有做到绝对的完美配合，主要在布局上在考究，我们希望公司能给我们专业的帮助，帮助我们改善我们的柜台展示。

第三个方面，产品结构、商品品牌的珠宝柜台上的数量是不够的，另一种是不够完善，在商品的结构有很多漏洞，这将导致两个严重的问题。

一个是大部分时间客户无法直接在柜台上挑选他们需要的物品，然后我们需要花更多的语言来向其他方向引导顾客。

但这显然是一个迂回的方式,效果不是很好。另一个问题是,柜台和背后展柜的陈列就会显得很稀疏,所以我们的柜台将看起来很差。因此,我希望公司能在产品上给予一定的调整和丰富。

当然不是说要把货上的很齐全,我认为只要对这个市场的主流产品做出正确的调整,就可以事半功倍。

以上三个方面是我今年表现不佳的主要原因。总之,销售将围绕客户展开。毕竟,商店和周围环境之间的竞争是激烈的。

我们必须尽可能的服务我们的客户,建立我们自己的客户圈,才会有良性的、持久的业绩产生。

在新的一年里,我一定会把更多的热情投入到销售中去。我也会及时将信息反馈给公司。希望我的不足之处,公司能及时指出并给予我帮助和改进的过程。

人无完人,我相信只要我们能够真正的以团队的心态,投入到工作互相支持,很多问题都可以很快解决。我们是发挥出我们善于沟通,善于销售的优势的。

我希望在新的一年里,公司的业绩会更好,店铺的品牌珠宝专柜业务会有质的突破。

药店店长培训心得体会总结报告篇七

第一段:介绍酒店店长培训的背景和重要性(200字)

现在的酒店行业竞争日益激烈,优秀的酒店店长是保持酒店竞争力的重要因素之一。为了提升酒店店长的管理水平和领导能力,许多酒店开展了店长培训计划。作为一名酒店店长,我有幸参加了一次为期一个月的培训班。在培训过程中,我学到了许多实用的管理技巧和经验,这对我未来的职业发展

具有极大的帮助。

第二段：培训内容和技能的学习（300字）

在培训班中，我们学习了许多关于酒店管理的理论知识，如酒店经营策略、客户服务、人力资源管理等。同时，我们还进行了许多实践操作，如领导力培养、团队合作等。通过这些理论知识和实践操作的学习，我更加深入地了解酒店管理的复杂性和挑战性。我学会了如何制定酒店的长期发展计划，如何优化客户服务，如何激发员工的工作热情和创造力。我还学习了如何处理酒店运营中的各种困难和问题，如客诉处理、员工纠纷等。这些学习让我更加自信地面对工作中的各种挑战。

第三段：与同行交流和分享的重要性（300字）

在培训班中，我们还有机会与来自不同酒店的同行进行交流和分享。通过与他们的互动，我了解到他们的成功经验和管理工作方法，也分享了自己的心得体会。这种交流和分享能够拓宽我们的视野，启发我们的思维，为我们提供更多解决问题的思路。通过与同行的交流，我学到了很多新的观点和技巧，也发现了自己的不足之处，进而进行了改进和提升。这种互相学习和成长的氛围让我受益匪浅。

第四段：实践运用和成果展示（200字）

在酒店店长培训结束后，我回到了自己的工作岗位，将所学的知识和技能运用到实际工作中。我制定了一个详细的酒店发展计划，优化了客户服务流程，改善了员工的工作环境，并进行了团队激励措施的落实。这些措施得到了酒店员工和客户的认可和赞赏。酒店的运营状况也得到了显著的改善，客户满意度和员工工作积极性也大幅提升。这些是我参加店长培训获得的最直接、最实际的收获。

第五段：总结培训经历和对未来的展望（200字）

通过酒店店长培训，我不仅学到了许多管理知识和技巧，还体会到了酒店行业的挑战和机遇。我意识到，要成为一名优秀的酒店店长，需要不断学习和不断进步。未来，我将不断提升自己的管理水平和领导能力，为酒店的发展和员工的成长做出更大的贡献。同时，我也希望能够继续参加相关的培训和学习活动，与更多的行业高手进行交流和分享，共同推动酒店行业的进步和发展。

这篇文章通过介绍酒店店长培训的背景和重要性，以及培训内容和技能的学习，展示了培训带给作者的收获和改进。通过与同行的交流和分享以及实践运用和成果展示，文章强调了学习与实践相结合的重要性。最后，文章总结了培训经历，并展望了未来的发展方向。

药店店长培训心得体会总结报告篇八

前几天公司组织了全系统的店长到上海参加学习培训，感谢公司领导对我的信任与帮助，给我这次学习的机会，通过此次学习培训，使我认识到自己在以后的工作中还需不断进取不断学习。

努力提高自己的业务技能、工作质量、和服务责态。

在此次学习培训中，我们不但学了营销理论知识，还学了技能与生活体验。

使我深刻体会到此次学习培训的重要性。

在今后的工作中，我将改变以往的工作思路，着力提高服务质量和水平，认真践行“与客户共赢”的服务理念，在平时工作中我会认真贯彻执行公司的有关精神，进一步解放思想，与时俱进，认真履行一名店长的工作职能，听取客户的

意见,改善客我关系,从而提高客户的满意度,忠诚度。

强化基础管理夯实发展根基,深化队伍建设激发内部活力,注重思想文化推动企业发展。

药店店长培训心得体会总结报告篇九

店长是店铺的最高管理者。然而很多店长常常抱怨,老板不给管理的权限,店员对自己的管理也不服。店长不具备个人权威,上级下达的工作指示就无法部署到员工当中,而店长所作的决策也无法施展。

作为店长,应如何树立起自己的个人权威呢?要想让别人尊重服从,首先自己要有“服务”意识。将自己从金字塔尖降为最底层,换个思维模式,员工就是你的客户,服务好他们就是管理好店铺。

权力不是老板给的,而是店长自己争取的。一般来讲,店长刚上任时,老板都会给予其最基本的权限,但随着工作的开展,其权限可能发生变化,而变化的原因都是因为店长自身。

从某种意义上来说,店长权限的范围可以看出其工作的主动性、对事物的判断能力和决策能力、敢于承担责任的胆识等方面。所以,如果店长想获得管理权限并让员工认为店长的话能做主,就必须自己主动去争取。

领先的专业技能是树立个人权威的基础。很多时候导购不服店长的管理,是因为店长的专业技能不强,甚至还不及导购。店长手握着店铺一定的决策性和管理工作,且拿着比其他店铺员工都高的薪水,所以在老板和其他员工的眼里,对店长的要求本身就要更高一些。

如果店长的陈列不及导购,叫导购调整卖场的陈列时就会显得很无力;如果店长的销售能力不强于导购,跟导购说销售技

巧时就很难让人接受;如果店长的协调能力不强,跟导购说站位安排问题时就难以让人心悦诚服……因此,店长必须具备强于店铺里其他员工的专业技能,特别是在综合能力方面,否则就难以服众。

1、做到事事领先。

作为店长,如果自己经常迟到,就无法批评其他员工的迟到;如果自己经常谈论老板的不好,就无法批评其他员工在背后说别人坏话;如果自己从来不擦玻璃,就无法批评其他员工卫生搞不好;如果自己天天工作很懒散,就无法批评其他员工工作积极性不高……作为店长,要做到在规章制度方面领先,做到对公司忠诚度方面领先,做到工作积极性方面领先,做到事事领先。

2、宽大的胸怀。

导购一般都是年轻的女孩,同时由于工资制度的竞争机制,难免让员工之间产生一些小的矛盾。如果店长不具备宽大的胸怀,非但不能调节好其他员工之间的关系,甚至还跟她们一样小肚鸡肠,就难以树立起个人的权威。同时,与人相处要懂得谦虚,不能摆出一副高高在上的架子。在工作中不论取得多大的成绩,也不需要到处张扬。

3、敢于面对和承担责任。

店长应该把店铺当作自己的店来管理,负起责任。遇到错误,正面去面对,遇到挫折和困难,不去躲避,遇到问题,不去推诿,在老板和顾客面前要有承担员工错误的勇气,在员工面前要有承担员工所认为的老板办事不公和错误的决心。只有做到这样,才能树立起自己的人格魅力。

4、真诚地关心员工。

一些店长(包括店铺老板)关心员工仅仅停留在口头上,其实应该更真诚一些。员工感冒了店长主动给他买感冒药,如果严重还替她上班,而不仅仅是提醒多穿点衣服;员工在店铺很忙时因急事要请假,店长帮她顶班,下次员工就不好意思再请假或者迟到了;员工出现经济困难店长主动借钱帮助,就会让员工感动……能够做到真诚地关心员工,其在员工心目中的份量无疑是最重的。