

述职店长报告(模板15篇)

辞职报告是个人职业发展过程中的一个节点，它对个人的发展规划和职业目标有着重要的影响。接下来是一些优秀辞职报告的文本，希望能对大家写作辞职报告时有所帮助。

述职店长报告篇一

xx年，本人凭着自己的热情和理想应聘于xx公司。几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。

工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创唐山市场的征程。年初唐山路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在唐山的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为xx*先进员工。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解唐山市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓唐山市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，唐山有超市xx多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使唐山xx年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出xx年的工作中心是以服务促销售，以管理降成本。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩,我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求,及时调整商品结构并合理控制库存,避免积压资金。因唐山路北店为外埠店,供货商又多为外地供货商,在一定程度上影响销售。年初,公司在唐山成立商品组,由我担任店长,为了使店在唐山稳步发展,使其同竞争对手形成差异优势,我对商品组提出了重宽度、轻深度,重连锁、轻汰换的谈判原则,使商品组在完善唐山市场的同时,进一步形成了连锁的优势。汰换了不适合唐山市场的商品,并发展了部分本地特色商品,从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中,在我的带领下,唐山在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种,真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比99年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流,管理的加强降低了成本,服务水平的提高赢得了顾客。年度市消协、工商、报社在民意测验中,唐山路北店被评为唐山市民最满意超市。

一上来,我在担任唐山路北店店长及唐山地区主管期间,面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法,大胆放权,竞聘上岗,充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为员工是企业最大的资本,只有为他们提供机遇,才能充分发挥他们的才智,才能增强员工的凝聚力,企业才能长存。在我的领导下,唐山路北店逐步形成了各司其职,各负其责,严谨高效的工作格局。

述职店长报告篇二

时间匆匆,飞快流逝,我已经在“x娱乐世界”愉快的度过了一个春秋。工作着并快乐着——是我的一贯准则,我期望在这里我能将我的快乐带给顾客感染同事。

在这里我学到并且提倡如何搞好优质服务,必须掌握七大要素:

- 1、微笑在ktv日常经营过程中,要求每一位员工对待客人,

都要报以真诚的微笑，它应该是不受时间地点和情绪等因素影响，也不受条件限制。微笑是最生动最简洁最直接的欢迎词。

2、精通要求员工对自己所从事工作的每个方面都要精通，并尽可能地做到完美。员工应熟悉自己的业务工作和各项制度，提高服务技能和技巧。“千里之行，始于足下”，要想使自己精通业务，必须上好培训课，并在实际操作中不断地总结经验，取长补短，做到一专多能，在服务时才干游刃有余，这对提高ktv的服务质量和工作效率降低成本增强竞争力都具有重要作用。

3、打算即要随时打算好为客人服务。也就是说，仅有服务意识是不够的，必须要有事先的打算。打算包括思想打算和行为打算，作为该打算的'必须提前做好。如在客人到达之前，把所有打算工作作好，处于一种随时可以为他们服务的状态，而不会手忙脚乱。

4、重视就是要把每一位客人都视为“上帝”看待而不怠慢客人。员工有时简单忽视这一环节，甚至产生消极服务现象。这是因为员工看他们穿戴随便，消费较低，感觉没有什么派头等表面现象而产生的。而现实生活中，往往越有钱的人，对穿戴方面都特殊随便，这是因为他们自信；而衣服根本不能代表财富的多少。我们在这一环节上，千万不能以貌取人，而忽略细微服务，要重视和善待每一个客人，让他们心甘情愿地消费。我们应当记装客人是我们的衣食父母”。

5、细腻主要表现于服务中的善于观察，揣摸客人心理，预测客人需要，并及时提供服务，甚至在客人未提出要求之前我们就能替客人做到，使客人倍感亲切，这就是我们所讲的超前意识。

6、创新为客人创新温馨的气氛，要害在于强调服务前的环境布置，友善态度等等，掌握客人的嗜好和特点，为客人营

造“家”的感觉，让客人觉得住在ktv就像回到家里一样。

7、真诚热情好客是中华民族的美德。当客人离开时，员工应发自内心的并通过适当的语言真诚邀请客人再次光临，以给客人留下深刻的印象。此刻的竞争是服务的竞争，质量的竞争，特殊ktv业尤为激烈。服务的重要性是不言而喻的，我们必须运用各种优质服务，形成自身的服务优势，以期其在激烈的市场竞争中创新更高的客人满足度，使ktv立于不败之地！

每个职业都需要讲求团队‘精神’，在快乐迪也一样。生意比较忙时，同事间都能互相谅解并齐心分担遇到的麻烦。平时也有遇到比较刁钻的顾客，一人有难，其他同事也会及时上去调节纷争，使情形不再恶劣。每个人员分工明确工作积极，真正在行动上做到了一个好汉三个帮的效果。

平时，我也会和顾客谈天，了解他们所喜爱的歌曲并推举新曲让顾客满足而归。这样就多了几个回头客，让顾客推举朋友提高了消费率。之后我也会做一些小结，这样日积月累，使我的服务更能为顾客所接受和喜爱。

作为一名服务人员，也会碰到一些挫折和无奈。有些人会觉得小小的一名后勤人员是微不足道的，有些人认为我这个职业是低下而不为人尊重的，可是我要说的是：条条道路通罗马，我为服务别人而快乐，我为能在这里工作而幸福！我能为这个集体工作而自豪。我认为我的职业就像一个表，表面转动的时针能给大家带来时间和欢乐，而里面转动的微小的零部件则是大家难以看到的，但却是必不可少的。

当然学无止境，学到还得运用到以后的工作中，期望领导能多加催促，同事能互相学习，在以后的工作中提高服务效率，努力做到一名优秀的服务工作人员。让顾客在“x娱乐世界”感受到不一般的快乐！

述职店长报告篇三

尊敬的领导：

我于xx年xx月进入公司，迄今已经三年了，随着岗位变化，我历任了

导引员、主管、副店长的职务。很感谢公司对我的信任□20xx年春节后将春熙路太平洋百货店交给我来经营，对于服装销售行业，或许我不是最优秀的，但我一定是最努力最用心的。在公司一路走来，我不断学习销售经验和处事原则，在工作中不断反思、审视自己，认准前方，努力前行，一步一个脚印，我由最初的导引员成长为了副店长。总结过去，我对以后的工作有以下几点认识：

店面是公司基层管理的主要执行地，是品牌战略扩张的重要对外窗口，店长的基本素质就是严格执行公司的管理规定，维持良好的日常经营，积极建立符合公司要求、品牌战略需要、顾客满意的良好销售形象。作为一个刚上任的新店长，我必会事事躬亲，以身作责，努力发掘自身潜能，寻找同行业优秀店铺的差距，与不同阶层的顾客交流总结，同时自身也要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的态度来感染员工销售，带领本店做好销售业绩。

基本的沟通技巧，通过实际的指导应用，使新员工知道工作该从哪里下手，并辅以不断的鼓励和指正，激励员工养成正确的工作兴趣和主动学习积极性，选拔善于销售、优点突出的销售人员，为公司推荐储备优秀人才。

店长是公司组织管理内部承上启下的桥梁，店长的首要任务是带领团队完成公司下达的销售目标，要完成这个工作目标，店长的工作职责不仅限于提高自身销售，还包括领导指令下达与执行、维持品牌形象、收集销售情报、改进工作中发现的问题、提高员工素质、调节员工心态、保证优秀团队稳定。

店长是店面的主导核心，其正确的管理态度和优秀的管理品质是赢的领导支持和员工信任的基本原则，是引导团队销售走向成功的基础。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助她们调整好心态，积极地投入到工作中去。如此，店长方能引导团队完成销售目标。

以上是我到公司以后历任多个工作岗位的不足看法。对于未来，我充满希望，对于当前，我努力工作，用心服务每一位顾客，工作中有什么不足，请多指正。

此致

敬礼！

XXX

XXXX年XX月XX日

述职店长报告篇四

各位尊敬的领导、同事们：

大家好，很荣幸能在此做这份述职报告。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，告别不平凡的20xx[]回首这一年更多的应该是充满感激的一年。回顾这一年的工作历程，感受特深的是：遇到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。从职361度工作的过程中，更加成熟、自信，这一切离不开领导的信任，离不开家人的支持。离不开是团队的精神。80后的我扮演多个角色：一个尽职的终端店长、一个孝顺的女儿、一个体贴的妻子、一个合格的

妈妈。或许在同龄人中我不是最优秀的，但是我绝对是用心去对待和接纳！希望来年好的方面能再接再厉，劣的方面填补残缺，争取更大的表现。

在这一年的时间里，能够按照公司的规章制度去执行，努力的完成公司每个月所下达的任务，并很好的配合公司及销售代表的工作！公司下达目标是：1265000元整。全年总业绩完成了1266671元整。

20xx年度，通过团队的不懈努力，业绩突出时并获取得五一销售黄金周佳节之星奖。

新的一年我的计划也分为以下几点作为主要讲述：

1、销售管理：陈列灵活分配与应用，通过，活动物资展示；气候变化的更改陈列；按公司规定的陈列标准，建立和提升品牌形象，有效提供消费者信息，吸引顾客，促进销售……其次，指导店铺店员以专业品牌化水准销售货品，提供优质的服务态度，实现顾客满意服务，妥善处理顾客合理要求，与顾客建立良好关系，维护老顾客，开发新顾客！

2、人员管理：严格监管员工制度的执行情况，对新进员工进行产品知识，企业文化的了解培训，激励员工互相探讨销售技巧及相关工作知识；锻炼随机应变的能力，面对有些顾客的刻意为难处理迟疑，努力让顾客满意而归，又维护本店形象。增强凝聚力，提高战斗力，加大团队竞争力，发挥其特长。

3、货品管理：进出仓数目清晰，留意市场趋势，根据市场须求量补货确保店内存货合理，及分析本地区市场行情变化，向商品组及时沟通。

4、财务管理及信息管理：通过不断了解竞争品牌信息，了解顾客购物心理，所谓知己知彼，方能百战百胜，不断完善自

己，改进工作。妥善保管钱财，细心最重要，防偷，防假币，与收银交接清楚，做到及时性和准确性。

本店位于本镇繁华地段品牌商业街，周边品牌店相互竞争大，按平时日销售成交量分析，节日有促销活动的时段成交量比平时增60%左右，建议公司推出多元化活动，促使人流效应，增加销售交易。

总结过去是为了更好面向未来，新的一年我们还要加强培训力度，全面提高店员的综合素质，培养店员在工作中的全局意识，做事情要从公司整体利益出发，团结协作，创造最良好的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥店员对工作的热情，成为一支最理想的队伍。

以上是我对20xx的计划。希望在以后的工作中能与361度同仁们携手同行，共同努力把销售做的蒸蒸日上。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

述职店长报告篇五

光阴似箭日如梭，屈指算来，我已在金伯利度过了四个春秋，店长述职报告。

20xx年2月6日伴随着新店开业，来到了金伯利西店，在这一年里也让我体会多多，收益多多，感谢各位领导和同事的支持与帮助，让我更好的成长。现我将20xx年工作状况汇报如下：

一·工作态度勤奋，诚恳，不厌烦对于二楼工作主动完成。

1.生日电话坚持每天11点之前拨打完毕，把金伯利的美好祝

福及时送给顾客；

3. 每天晚上收集当天购买顾客的档案，细心登记顾客生日，以防漏登漏记。

二·对自身职责，切实负责我管理钻石货品已有两年多的时间。在管理货品，对于新到的货品首先核对件数；核对饰品印记是否与标签和证书相符；核对首饰编号及价位是否与货单相符；检查货品是否有质量问题，对于有问题的货品及时挑出返回公司；对于柜台缺货的货品及时补货，把公司推出的新款，系列款饰品，归类摆放，单独选一个柜台重点展出；对于东西两店调货予以配合，随时需要随时送货到位；对于出柜货品，及时打出库，新增货品及时打入库。月底盘货时保证月月顺利盘完并且保证数据万无一失；对于未经经理允许，任何人不得从柜台拿出货品离店，做的都比较到位，全年未出错一次。

三·在销售中总结如下：

1. 接待过程中，充分展示珠宝货品

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，主动引导顾客试戴首饰，当我拿出钻石首饰时，给顾客描述时，例：描述钻石的切工，并且用手轻轻转动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完，再递给顾客，这样顾客会模仿我的动作去观察钻石，并且会问：“什么是比利时切工？”我便可进行讲解，这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，我及时推荐两件款式反差比较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，描述两者款式所代表的不同风格，这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。在挑选价位时，遵循猛上慢下的原则挑选。

述职店长报告篇六

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与某某超市共同度过了我20xxx[]通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。

盘点20xxx[]有得有失，有关于公司竞争战略上的问题;关于以顾客服务为导向方面的问题;关于企业品牌价值认可的问题;关于顾客忠诚度管理方面的问题;还有居安思危、进军零售开店速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的'问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对20xx年的工作总结如下：

20xxx下半年，我店共计实现651万元的销售业绩，日均客流量1647人，日均客单价39.88元，全年中，12月份销售表现突出，占下半年销售份额的29.94%;生鲜鲜肉组从联营转为自营后销售达成最好，生鲜区销售业绩占门店业绩的40%。

下半年、销售业绩亮点主要体现在以下几个方面

1、10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整完成后;同时百货区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。

2、遵循公司的服务理念惠民、便民、利民制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、茶选择商品。在11月2次超低限时促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。

3、12月生鲜鲜肉组从联营转为自营后，在12月地方土货“灌香肠”的季节中对全年影响深远。无论是从销售业绩、客流量都起到了带动和增长。但人流量的实际增长幅度很小，主要是买肉使得客单价有了很大的提高；超市外路边小贩的清理使得蔬果组都有了很大的业绩提升。因此本店在区域内的市场占有率并不高，还需经一步加强管理提高服务质量。本年度，销售缺失的原因主要来源于以下几个方面：

4、开业后，对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，9月社区便利店家益在附近开张竞争对手的频频出击，客流量有所下降，以致至10月份销售有大幅度的下降。

5、9月19中秋节特价力度不大，“中秋节”月饼团购客户不多，近年来月饼市场整体下滑企事业单位的团购行为越来越与经销商厂家靠近。在中秋节月饼销售方面，除集团公司外团购，团购笔数屈指可数。更多的是国家对过礼品节的控制，大企业、大单位则向月饼生产企业直接购买，以降低采购成本。

6、dm活动效果总体较差。前期由于我司dm促销活动方案、促销商品选择上没有突出量，准备工作不到位；供货商支持力度不大；进货渠道狭窄，部分供货商结款账期太长；故而大部分dm商品价格吸引力不够。价格高导致了商品销售效果不明显，供应商不愿超低特价上dm，从而导致dm促销品项、价格受到牵制。有的商品长期连续多档做dm促销，从而使dm失去了人气提升和业绩提升的作用。

7、周三双倍积分。下半年公司开展的周三双倍积分活动对销售的提升不大。周三双倍积分活动中存在活动的宣传力度不够，积分兑换没有让顾客感觉到，没有举行过换购活动，不知道到积分的作用。

述职店长报告篇七

20xx年的岁末钟声即将敲响，回首20xx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，在我们海王药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

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。
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(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. 对药店成本和质量严格监督，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. 加强和各部门的团结协作，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。

述职店长报告篇八

我于20xx年10月来到乐客便利4号店工作，在20xx年2月中旬担任乐客37店实习店长。

自从担任实习店长以来，我努力将努力公司培训时所学的各种技能和以前老店长教我的各种知识运用到实际管理中，从今年2月至6月的4个多月以来，37号店的营业额已经从最初的每天600元左右上升至每天千元左右，双休日的营业额更是可以达到1200元，完成了公司下达的销售任务。现将我任实习店长以来的各项工作汇报如下：

刚来37店的时候，由于临近年关，开店前夕没有员工老管理人员分配过来，所招的都是新思维员工。面对这个问题，刘经理告诉我：“老挑剔员工虽然熟悉各项操作和业务，可以马上上任，但是新员工就像链珠，可以由你来培养，等他们成熟后，和店长的配合也是最好的，你可以把他们培养可取成最适合的人才。”

所以在安家的前一天，我让员工停下手头工作，专门用两个小时介绍介绍连锁便利店的各种知识，强调本公司的工作纪律和一些员工守则，并且在最开始的十天里，我一个人跟着两班员工，手把手教他们收银和理货的各种注意事项，并及时纠正他们的错误，让他们在最短的时间里成长起来，并以求做到准确无误。

由于37店是接收的原金谷公司的商品，在商品的结构上存在很大的的环境问题，洗化用品繁杂，且量比较大，香烟单品较少，包装食品类以装饰品居多，而顾客常用的东西却没有，面对这个问题，我积极调整货架，根据门店供应库存向配送中心临时要货，并向各家供货商打电话催要商品。由于开店初期已经是腊月底，在部分若干供货商不能及时送货的情况

下，我根据其他店的商品库存积极调拨，并利用农村居民赶集的时间动员员工在“赶集日”上通班，以求尽快处理无除旧内部信息和临期性商品，还记录将顾客经常问到的商品做了记录，并根据记录补货。经过将近两个月的调整，37店的必需商品结构已经基本可以满足附近居民的需要。

便利店顾客经营性质决定了它所面对的群体主要是周围居民和单位。由于37店地处市郊，附近居民对商品的售价比较敏感，购物时则特别看重商品的性价比，往往在同类商品中反复挑拣，并且对购物袋收费的规定难以接受。针对这些现象，我反复对员工强调不可以对任何顾客有任何负面，要站在每一群顾客的角度来思考问题，针对顾客提出的提出问题要耐心解答，同时对顾客介绍在乐客购物的优势，比如商品质量、服务质量、会员制度、刷卡服务等。并且对店内共的货架橱柜分配到人，严格要求员工每个商品的质量和保质期，让顾客购物时没有后顾之忧。通过一段时间的努力，使很多附近的顾客对乐客便利店的印象有了很大的提升，店里的回头客较为明显增多，客运量和客单价都有提高。

第一，快讯活动时效果不明显，宣传力度有待加强。

第二，在商品变价时，员工不能做到及时更换价签，导致有的顾客在购物时与收银员发生争执。

第三，员工对信息栏的关注程度不够。

针对问题，我一定以身作则，在快讯时带领高管做好宣传工作，提高快讯时期的效果，强调收银员每天关注商品变价，在下班时间重制求助关注讯息栏的更新情况。

作为一名服装店的店长我深感到责任的重大事件，多年来的工作经验和教训，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；二是要有优良知识的专业知识做后盾；三是极佳要有一套良好的管

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，同时片面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、做好员工的哲学思想工作，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，使之正式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，使我们的其他工作更具针对性，从而避免尽量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，做事情要启程从公司目前整体利益出发。

5、产品与服务靠周到而细致的服务去吸引营业员。发挥所有员工的普遍性主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。营业员为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司目前创作更多盈利能力的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，作好每天的清洁工作，为顾客营造一个便利店舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客相关服务，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中、上下级之间的教育工作协作，少

一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的风险问题，并以积极推动的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向统计数据化、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，成绩只能共同组成过去。我将以更精湛熟练的业务治理银行业务好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的机巧，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，特别是根基抓好基础工作的管理；
- 2、细脂加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
- 3、树立对公司目前高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面生产能力提高经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结合作协作，创造最良好、无间的工作环境，填入不和谐的音符，发挥雇主最大的工作热情，逐步成为一个最变成优秀的团队。

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

述职店长报告篇九

年，本人凭着自己的热情和理想应聘于公司。几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。工作中，我无

怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创唐山市场的征程。年初唐山路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在唐山的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为***先进员工。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别。了解唐山市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓唐山市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，唐山有超市**多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使唐山**年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出**年的工作中心是以服务促销售，以管理降成本。一年来的服务规范的培训、管理者的培训。大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因唐山路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在唐山成立商品组，由我担任组长，为了使店在唐山稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换的谈判原则，使商品组在完善唐山市场的同时，进一步形成了连锁的优势，汰换了不适合唐山市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题，年中，在我的带领下，唐山在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比99年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。年度市消协、工商、报社在民意测验中，唐山路北店被评为唐

山市民最满意超市。

一上来，我在担任唐山路北店店长及唐山地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为员工是企业最大的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存。在我的领导下，唐山路北店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

述职店长报告篇十

工作一年来，我的感受很深，见到的人，遇到的事，对我都有大大小小的影响和帮助。我在这几年过程中，更加成熟、自信，这一切离不开领导的信任，离不开家人的支持。30岁的我现在有很多角色：一个尽职的服装店长、一个孝顺的女儿、一个体贴的妻子、一个合格的妈妈。在同龄人中，我或许不是最优秀的，但我肯定是最用心最努力的。

回想几年前，由于刚生完小孩，整个心思都放在小家伙身上，

每天的生活也是围绕着他，照顾孩子的过程辛苦忙碌，但是更多的时候，我还是觉得自己的生活单调乏味，离开工作的日子里，觉得自己离这个社会也很远……孩子慢慢长大，我终于又有机会重新回到忙碌充实的工作中。这样的机会我很珍惜，一步一个脚印，我由最初的一名导购员成长为如今的店长。

刚开始，我很担心自己是否有能力挑起这个担子，担心销售额上不去，担心工作太忙没时间照顾孩子……我甚至打了退堂鼓。可是领导却很信任我，相信我能行。我自己也开始鼓励自己勇敢地试试，看自己到底有没有这个能力。今天的我，很庆幸当初没有放弃。一路走来，我不断挖掘自己身上的潜能：与不同阶层的顾客交流，外出学习先进的经验，带领本店的员工搞好销售。

近一年来，我经常在工作中反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应服装店发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在服装行业立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟才三十岁，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让职工满意，我系统的学习了服装行业的相关知识，全面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的能力。

作为一名店长，我要引导员工按正确的方向进行工作。我认为店长的工作，一方面要严抓管理，另一方面应该发挥指导、配合和策划的专长。

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。培养员工的心态应该以企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养员工的自信、自尊和明确的自我认知度。培养员工团队协作精神和集体观念，加强员工和各部门负责人之间的相互协作和配合。培养员工永不满足的学习心态。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，也要知晓相邻区域的服务常识。企业文化不是要把我们的思想本位化，而是把这个品牌形象充分本土化，和当地文化更好地融合。所以我要培养员工换位思考、打破思维定势的意识，加强相互学习，才能取长补短，相互辅助。

就教师工作而言，对内要指导工作，制定任务，监督应运，分析应运中存在的问题，对出现的问题及时解决，提供必要的帮助。对外要不断加强宣传，追求更高的美誉度和认知度。

店长更要做好承上启下的桥梁作用。店长的首要任务是领导团队完成公司所下达的销售指标。他更是一个中间人，是整个店铺的关键人物，是组织内部沟通的桥梁。优秀的店长会善于发现工作中的问题，并及时解决。他还是一个优秀的培训老师，员工的榜样，能够指导员工出色地完成各项任务。他还要善于激励，做员工的拉拉队长，挖掘员工的内在潜能，激发员工的工作热情。

述职店长报告篇十一

转眼间，在xx连锁店工作已有半年。

做为一个店长，首先我已经充分认识到自己所扮演的角色、自己的工作职责，店长是一个门店的核心，应该站在一个经营者的角度去考虑和分析问题，对门店进行有效的诊断。

首先对大众销售的1组数据进行一下分析：

从数据中不难看出，大众连锁店的客单相对稳定，在7月、8月、9月客流增加较明显，其主要体现在会员方面，三个月对

会员的开发及维护效果显著，本店在会员维护方面主要有以下几个成功方面：

1、会员日活动的渗透：通过短信平台向会员顾客发送短信息或电话通知；

2、会员日环境的布置：卖场内pop海报、爆炸贴、气球、彩带、条幅；

7-12月期间会员日销售与平时销售对比：

1、会员日销售对比增加64.40%；

2、会员日交易次数对比增加37.27%；

3、会员日客单价对比增加33.23%；

下面提供1组大众会员日销售数据：

其中各柜组销售占比情况为：

通过上述数据，我将在20xx年对品种结构进行调整。结合大众连锁店的营业面积、各柜组的销售占比情况对品种进行缩减，在7、8、9月份，心脑血管、抗菌消炎与酞水油膏三个柜组的销售就占了总体销售额的12，其中风湿跌打、妇科用药、花茶方面的销售不是很理想，经过数据分析：风湿跌打柜组销售的提升可以通过品种的增加来实现，目前本柜组品种数量为65个，不能满足顾客的需求；妇科用药方面，可以通过增加知名厂商的品牌品种来增加销售，但本店辐射的周边消费群体以大众厂区职工与社区居民为主，其中社区居民以老年人居多、大众厂区以男职工为主，从根本上影响了妇科药品的销售，添加品牌品种能否增加本柜组的销售有待考证；花茶系列销售需要对消费者的知识普及、宣传引导、强力主推来实现。

那么提高门店的销售：增加来客数，提升成交比例，提高客单价，一个老生常谈的话题□20xx年我将以增加来客数、提升成交比例为重点，在此基础上保持客单。并时刻关注竞争对手门店的情况，以便及时调整活动方案，抢占市场占有率。

其次，在大众连锁店人员方面进行分析。大众定员7人，每班3人，员工均属于老员工，业务能力强，对药品关联销售理解全面，并能有效根据特定顾客进行针对性推荐药品，但在卫生环境、药品陈列方面应加强管理。店长就是这个店的灵魂，店长的思想就会决定全体员工的思想，首先店长应该具备积极向上的心态、较强的忍耐力及包容力、全面的管理能力、权威的专业知识来带领团队。如果店长不能通过自己的能力来得到店员的认可，你还能留住你的优秀店员吗？还能留住你的忠实顾客吗？所以我20xx年在人员管理方面的目标是：加强团队业余生活的建设(如组织店员聚餐、集体到公园拍照、一起去k歌)，都是不错的增加团队凝聚力的方法，在这里也希望在20xx年公司也能给门店一部分资金或奖金，让店长们有能力去组织此项活动。建议公司适当调整绩效考核标准，加强对执行力的考核，加强对个体的人员、个体的品种进行考核，避免吃大锅饭，多劳多得，少劳少得。另外应加强企业的队伍建设及思想建设，有句话是这样说的：企来对员工的付出会感染员工，员工会用自觉和激情来回报企业，并用这种热情去感染每一位顾客。

首先，要让员工形成一种以集体智慧和企业发展为己任的意识。作为一个职业店长人，不论多么聪明和富于创新，远没有一个团结锐意进取的团队有活力和发展空间，而团队的智慧是取之不尽、用之不竭的。在制定计划时，向每一个参与者灌输己任意识。这样才能使他们感觉自己也是公司的主人，司荣我荣，司损我损。才能真正为公司出谋划策。一个胜任的领导者必须适应一个生机勃勃的团队，而不是用行政手段压制它。

其次，多数员工的毛病不是不追求完美，而是不敢负责任。什么事都要问上司，都要问怎么做。上司没有一个明确的. 指示，就不知道如何操作了。如果像这样凡事都逐一请示汇报后再运作，公司必然浪费了大量的人力和物力资源，但员工一定要按照公司规定操作模式和方法去做，这样才不会远离目标和公司的发展方向。员工在做每个决定前，都要仔细地想一想业务在操作过程中可能出现最坏的情况是什么，自己如何去面对和解决的是什么。只有这样才可以锻炼出一支可以打硬仗的团队，才可以在市场经济的大潮中去品味和享受冲浪的激情。

再次，一分钟表扬是很重要的一环。假如你的员工工作干得非常好，但作为上司的你一定不要吝啬表扬，要树立一个锐意进取模范，不要对他的成绩熟视无睹。不然他将会怎样认为？也许他们会想“我干吗这么卖力？没人关心我工作干得好坏，没人注意我，而我是多么勤奋和卓有成绩；而整天无所事事的人竟和我挣得一样多！我这么卖命还有什么意思！”所以，对员工定期表扬是极好的动力源和兴奋剂。当表扬显示出对成功的理解时，尤为如此。同样，如果由于员工出现了差错而必须申斥的话，那么作为团队领头人的我会单独约他面谈。因为，绝大多数人都很忌讳在自己同行面前“受到责备”。甚至完全不习惯在自己的下级在场的情况下“申斥”他。那样他会觉得很丢面子。也许还会对上司产生一种不满情绪，甚至敌对心理。这样对工作的开展会很不利。

世界上没有完美的个人，只有完美的团体，一个人的力量是渺小的，只有依靠团体的精神才能将一个企业做大做强。因此，要以情感人、以理动人、以心用人、以诚留人，充分调动所有员工的积极性和主观能动性，凝聚人的价值取向使之形成合力，在合力最大化中取得企业最大效益。

在以人为本，处理完内部关系并调动了大家的积极性之后，我会逐步带领大家向着新的目标前进。在此时我就注重市场的调研和考察，并作出一份完整可行的方案去尝试扩大市场

的份额。占领市场不难，难在发展市场并坚守市场。市场得到了开发，我们如何去发展?关于发展市场我们要作出合理的市场分析并给予一种发展方案和种种措施，宁听万人抒而不可一人断。做事不能只依靠自己的思想。俗话说：三个臭皮匠赛过诸葛亮，多听意见多接受并给予采纳，并给予明确的奖惩制度。那样更有利于调动积极性更有利于公司或部门的发展。

关于市场的研究、讨论、开发和发展其实是最困难的。那么这就要有洞察力了。要成为一名金牌店长我会用很长的时间去了解市场、分析市场、最后才给予进入市场的方案。如何确定方案就得依靠市场的需求了。关于市场的问题，那就需要深入的研究了。因为各种行业的市场和需求是不同的。不过我觉得市场的拓展主要是依靠自己的实力和优质的售后服务。最重要的是如何维护一个诚信的企业并使企业沿着诚信这条健康的路发展下去。

不管怎样。一个好的店长必须要知道：天时地利人和!因为只有那样才可能迸发出一种力量!

述职店长报告篇十二

敬重的各位领导及各位家人：

大家中午好!

xx年，是xx鹅火锅迈向新台阶的又一年，个人在xx路店工作中本着严谨、务实的看法，根据公司的管理制度，在店长的分工及赐予的工作任务中能保质、保量完成并取得很好成效。其详细内容为以下几点：

- 1、业务技能的驾驭（菜单规范的填写、买单程序、应知应会和细微环节的塑造等）。

2、企业文化的了解及运用（服务文化、应知应会、公司的发展史及历程、包括现阶段公司的发展方向等）。

3、利用业余时间组织员工活动并让员工懂得团队的凝聚力、向心力从而使团队更有协作度和默契度。

目的：让员工了解公司的发展，参加到公司的成熟体系当中，在此基础驾驭娴熟的业务技能并把xx鹅火锅的文化正能量传递给每一位消费者，让其懂得“养生从喝汤起先”。

1、针对员工的上班状态以谈心的方法（激励、情感）做一了解并达到调整心情微笑服务。

2、从店面动身，以员工为基础，让员工提出店面不足之处，并参考其看法作出改善，（目的是让员工能够参加到管理当中来，以店为家、以店理家）。

3、了解员工和客人之间的沟通状况，并刚好把客人的一些问题整理出来作为术语加以培训以运用到服务当中来。

4、对有潜力、有管理方面意愿的员工重点培育，作为店面的标兵，为公司内招铺垫基础。

目的：让员工知道公司、店面是一家，让员工能够更有归属感和依靠感，充分挖掘其潜力，为公司所用。

1、外部营销（主要以券的形式对写字楼、行人、车辆、商铺、学校、小区等对外发放并定期做以总结）

2、内部推销（在上课期间多向客人宣扬鹅文化，多向客人介绍产品即酒水、热饮、凉菜、飞饼、咸鹅等）

目的：向外宣扬鹅文化，让更多的食客们了解企业、了解公司、了解我们的养生火锅，通过内外营销达到熬炼员工的交

际实力，引进新客户的目的并同时增加客源基数达到增加营业额的目的。

xx年的工作方向：

在做好上述四点的同时我们店还面临着许多任务，所以接下来工作中我会不断完善好的一面和弥补欠缺的工作，下面几点为本人和工作的不足之处：

- 1、节能降耗：树立节能降耗的意识，更加注意对物品的管控，合理的'利用好资源，以我为本，从点滴做起，为店面毛利润的提高努力！
- 2、向店长学习，了解并学习报表的分析，给自己的店面试着去作出评估，用数字说话，给店面提出合理化建议。
- 3、培育员工的创新实力，做到你无我有、你有我优，向“服务”和“质量”进发，让员工更多的参加到管理当中来，从管理的角度去服务客人，从家人的角度去关怀客人。
- 4、卫生：从个人做起，让员工从仪容仪表做起，员工定期做好卫生管控，管理者刚好监督，并把奖罚制度贯彻下去。
- 5、多组织员工平安隐患的培训，在自身平安的同时，关怀到客人的身体平安、食用平安以及店面平安。

在新的一年里我想在现有基础上更加努力，像公司看起，走向更高的平台！祝福公司xx年更加辉煌，能够手连手、心连心把老鹅汤变黄金！

述职人□xxx

20xx年x月x日

述职店长报告篇十三

我现任房地产发展有限公司前期开发部经理，今天能够站在这里述职，感慨万千。20xx年对于我而言，是既有传奇色彩更是充满意义的现实意义一年。从20xx年初加入公司到现在已整整一年，虽时日不多，但我有幸先后任职于旗下的两家公司，经纪和现在的。20xx年2月-20xx年9月，任职于经纪，任总经理助理。20xx年9月因新项目公司成立，集团公司把调任到任前期开发部经理至今。20xx年以，在公司领导的正确带领下，在各位同事的关心与帮助下，我认真履行职责，扎实工作，开拓创新，取得了一定的总成绩，现将一年来工作向各位领导和同事们述职如下：

我与20xx年2月进入公司经纪工作，任总经理助理，这个期间我主要做好了以下几方面工作：

1、挥参谋助手作用，协助总经理制定、贯彻、落实各项公司发展战略、计划，努力实现企业经营管理目标。

2协助总经理制定、贯彻、落实公司内部各项认真落实管理制度、绩效考核制度，协助各部门经理提高各项制度的执行力。二是改完善了案场管理制度、外销合作者带看规范、并监督各项管理制度的落实，提高各项制度的执行供职；二是帮助制定并优化绩效考核制度建设，协助总经理对公司运作情况与各职能部门进行副总经理管理、协调内部各部门关系及对各案场销售队伍进行日常管理。对案场销售人员的接待、说辞的规范化进行制度化特种设备，为有效积累好客户奠定基础；宣传贯彻公司的各项道德行为道德规范并组织实施案场人员学习，执法监督销售人员实行。三是针对部门轻前半年的销售任务重的现状，整理各项如何有效书面资料，协助培训部加强了对案场销售人员的培训工作：包括平时的接待规范要求；投资项目销售讲义的培训；开盘流程培训；预售合同培训等各方面的内容。在公司各部门的积极配合下，对三

次开盘作好了充足的准备工作，圆满完成了供货任务。同时在销售职员雇员之间进行了良好的沟通工作，打造出了良好的销售氛围，案场整体新气象焕然一新。

3、助总经理处理外部公共关系（集团其他关联公司、重要客户等）；协助处理各项广告主投诉、并将合理审阅投诉有效反馈给相关部门，并落实处理结果；参与外接项目-桥北华东食品城新年合约的洽谈、拟定，并处理好与对方有关负责人的关系；与集团内其他部门需要进行进行对口联络，增加沟通效率。

4、坏公司文书及调研工作。一是做好起草公司各阶段工作总结和其他正式文件；及时撰写和跟进落实公司高层会议、专题研讨会议等公司会议纪要；参与集团内与公司内各项会议，做好会议纪要，上传下达，并监督会议精神的落实。二是积极做好项目市调工作。在每次开盘前，对松江周边竞争楼盘进行市场调查，包括：《佘山假日半岛》、《山语原墅》、《绿地21城》、《佘山天地休闲人民广场》、《开元地中海》、《同润菲诗艾伦》等楼盘，充分了解市场动态为批发方案及定价作了作充足的准备。三是扎实做好销售建议书建议及定价方案工作：

在本年度，主要的工作楼盘的销售，积极参与了《四季花城（玉兰苑）》四期及《商业广场》一至三期的定价方式讨论；同时全程参与了《商业广场》整盘销售策划及销售控制，对《商业广场》的销售计划、vip卡方案、销售流程、急跌流程等提供了一定的方案，与公司各部门成功进行了讨论，通过各相关部门的努力和配合，顺利完成了产品销售任务。

5、极参与公司组织的销售竞赛活动促销活动。在公司安排下，我参加了参予上海各类的房展会，如：《上海之春》房展会、《五一》房展会、《十一》房展会、《十二月》房展会，进行了项目推广，积累了大量的客户。在领导的关怀下，有幸能全程参与《四季花城玉兰苑》《商业广场》的策划与销售，

并取得了比较优良的成绩。这些经历对于我来说真的很重要，让我从各方面都得到了很大的锻炼和，我将会非常珍惜这个荣幸和经历，并且把这些经验运用到以后的灵活运用此项工作当中，争取把接下来的尾盘销售工作做好，并从各方面去充实和丰富自己，为明年的销售工作做好前期销售准备。

20xx年9月调到公司任前期开发部经理，我主要搞好做好了下表几方面工作。

2、负责协调好房地产开发前期主管部门，完善各种具体手续，配合开发计划顺利实行；

3、负责协调与政府有关部门关系，使市政配套设施符合公司开发项目的需要；

4、参与各有关单位名称单位及部门开发相关合同的谈判，并及时整理已完成的合同；

最后，谢谢各位黄董事长给我大家庭的机会，感谢许总给我进一步发展的机会先后以及两位任职公司老总在工作上的支持和关爱。感谢各位同事对我的敬爱、支持与帮助，在今后的的工作中，我将金融创新工作方法，认真履行好本职工作，为公司目前的发展与壮大奉献自己目标公司的力量。

述职店长报告篇十四

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是极为重要，可能出现是我还不够努力。也不会太多的经验，但我掌握出与一点的技巧。在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的砝码大家杀手锏都畅所欲言吧。其实必需做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想不是我们成功上量的难度并离很大，不过也是与我们不哈莱因环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做

人很重要，不过在做产品的深入时候我们首先除非对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么？比如我们每天在睡觉之前想想我明天要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了千万别影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句的真的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去搞不管你成功与否，但自己做了成见也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有些事情了去找他们，再说了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该过来关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的观察一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，之前我每次也就只知道吃，反正吃水果我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们时带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的宠儿了，也不用每次买吃到的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要直言最后就要做，人吗杜勒旺

勒沙托县喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他人格感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想用不说大家也知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶带饮料我都要带顺便的，因为那采购啊很罐子喜欢这些小东西了，我基本上是半小时一个星期去一次，但每每了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但强调指出最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说xx有一家购买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了一箱过去，那主任也在我就了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我主任接过来我说主任这是我一点的心意我到xx去了一趟草莓给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了都下才我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有高负荷的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你发电报，或者你给我写信来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从xx回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，得来有些话用语言表达不出来的，用文字诠释会更好些，什么节日啊问候下，原始数据一毛钱也许也会起到你所意想不到十元的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条，虽然只有百分之三十的客户给我回，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，轻而易举了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个想想成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺不能的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的过日子必定必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以

当我们在遇到挫折之时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为总之，然后冷静的看待它化解它。

虽然在过去的一年里我半年工作上没有取得很大成功，但这就是总结我总结了出一些技法，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，获取我想利用我目前所掌握的当然技巧，希望在各位领导提供支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品xx的销量同时来开发出一些新的产品，目前仍然谈我做的医院有可弗的有可的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所归属于我所做的医院里没有诊所开发出来的，我会尽量应尽快快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的分任朋友们，不要为了目前所面临的倍感困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出以一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满。

述职店长报告篇十五

回顾即将过去的20xx年，有很多美好这儿的回忆浮现在脑海里，在我们每个职员管理员的辛勤工作下，取得了很大进步。

作为六名店长我深感到服务生责任的重大，多年来的工作经验，让我搞清楚了这样一个道理：对于一个经济效益坏经济效益的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识更佳做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，亲力亲为去与顾客交流，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

及时的财务人员传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想组织工作，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，使之正式成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心智，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，以使我们的工作更具针对性，从而避免因此而经济损失带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的人文精神向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，公司做事情要从公司长远利益出发。

5、靠舒心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，跟随带领员工在一般而言几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁其他工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客相关服务，尽可能的满足消费者融资需求；要不断强化相关服务意识，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，弊病客观的去看待工作中的结构性问题，并以加紧的态度去解决。

20xx次年是我们公司在开发市场非常重要的非常重要一年，对于一个刚刚踏新市场的公司和工作团队，也是一个充满革新，机遇与双重压力开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好自己应该完成应该的教育工作和任务。

我订立了以20xx年工作计划：

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼消费市场的开发新客户全部开发一遍，有意向合作商谈的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务发展，代理费用达50万元以上（每件15万元）。做诉讼金融业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户市场条件交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户情意，组成一个循环有业务共同组成作的客户人群。以至于达到x万元以上代理费（每月不低于x万元代理费）。在竭力开拓市场的同时，不能不能丢掉该等客户交办的各类销售业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限新机遇，给下半年带来一个良好的谢利谢。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的专精相对提高，对规模较大的企业符合了《光绪御品驰名商标》或者《中国著名商标》条件的客户，做一次有针对性的技术开发，有意向协作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《中国著名商标》，承办费用达100万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能被忽视该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时发现情况报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候新老朋友要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理维护费用每月至少达20万元以上。

以上，是我的工作总结，可能还很不成熟，希望领导指正。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去鄙视每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。