

# 2023年店长年终述职报告(通用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 店长年终述职报告篇一

尊敬的领导：

您好！

20xx载着累累硕果即将过去，在这一年里，在深入实践科学发展观下，医院创建“平安医院”，带动科室规范有序发展下，认真落实工作任务，强化和提升医疗质量，紧紧围绕科室的中心工作，开拓创新、团结协作、奋力拼搏，全面完成了今年的工作任务。

在过去的一年里，围绕创建“平安医院”，发扬“万众一心，众志成城，不畏艰险，百折不挠，以人为本，尊重科学”的抗震救灾精神，并向参加抗震救灾的医务工作者学习，提高思想觉悟，改进工作作风，积累经验。通过不断的学习，我的工作热情和主人翁责任感进一步增强，思想政治觉悟和理论水平也有了明显提高，这对我的工作实践也提供了有益的指导和帮助。

工作严谨负责，勤勤恳恳，任劳任怨，积极配合领导的工作，不计较个人得失，加班加点按质按量完成任务。始终坚持以病人为中心的服务思想，急病人之所急，得到病人的好评。整理严格遵守危急值报告制度，能及时通知临床医师或者病人，为病人的诊治争取时间。在完成临床检验工作的同时，还承担一部分本科室实习生的`实习带教工作，坚持以理论联

系实际，做到学以致用，得到学生的好评。

在作风上，严于律己，遵守医院各项规章制度，遵纪守法，团结同志，始终保持严谨认真的工作态度、一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，兢兢业业，受到上级领导和同事的好评。端正态度，积极参加本学科的各种学习讲座、网上继续教育等，学习最新知识、新进展。团结群众，团结同事，共同学习研究本学科疑难问题，并取得很大进步。

只注意认真做好自己的工作，为领导分忧不够，对同事帮助不足。有时工作不够细致，存在急躁情绪，开拓创新不够。

在新的一年里，我一定以更加饱满的热情，投入到新的工作中去，迎接新的挑战，争取做出更加优异的成绩。

## 店长年终述职报告篇二

由于前期人员变动及部分合作商沟通不畅，各项主体陷入瘫痪状态，工地停工，员工情绪动荡。在此情形下，本人意识到只有立即解决前期遗留问题，加快主体建设，才能推动筹建工作的进展，稳定民心。在王宾董事长及总公司领导的支持下，本人组织人员进行图纸会审，重新确定思路，解除不合作装饰公司合约，吸引有实力、有资质、有经验承建商共同合作，现已完成以下几项主体工程：

- 1、弱电工程：电话线、视频线、网络线铺设；消控室和总机房静电地板项目。有线电线设施完成90%。目前唯有卫星接收系统项目处于洽谈中。
- 2、设备工程：完成空调主机安装、水泵安装、锅炉、别墅热水器的安装。目前未完成项目有电源、煤气设备。
- 3、装修工程：完成别墅外墙油漆及90%别墅装修；主楼装修完成90%(包括水、电、地、墙、天花)；酒店ktv外墙大理石

完成80%。

在上述主体工程如火如荼进行同时，各类设备、用品及材料选样及机器设备的选型也紧锣密鼓地开展。在与王宾董事长及合作方相关领导沟通下、辅以自身多年酒店□ktv行业经验，进行选样定型。在供货商的选定上，采取招标办法，在招标过程中，严格坚持了公正、合法、平等竞争、诚实信用的原则，坚持了资格审查，实地考察，小组审议，上报批准的工作程序与供货商签定合约。目前中央空调、厨房设备、绿化工程、燃气工程、客房门锁、清洁机器、员工服装、客房用品等一系列合同已签定，共计合约50份，合同总额达1802.6万元。（附已签合同明细表）

20xx年8月，酒店□ktv确立全体人员编制为307人。结合酒店□ktv特点搭建组织架构，制定人员工资标准体系。目前亚洲xx大酒店□ktv确立为总经理领导下的各部门相互分工合作的有机整体。在人员的招聘上，为确保各项工作高效进行，节约控制人力成本□xx大酒店□ktv采取分步有序，逐步到位的办法进行人员的招聘。对于职位缺口较大的部门，采取了多种的招聘方法来尽快补足，除了人才市场招聘、劳动力市场招聘外，还通过网上发布招聘信息，请劳动职业介绍所帮忙发布信息和推荐人员，通过劳动局关系和同行协助寻找和推荐酒店□ktv所需的人才等方式，目前酒店□ktv到职人员共222人，主要为：行政办7人，财务部28人，前厅部32人，管家部36人，餐饮部36人，营销推广部9人，人力资源部5人，厨房31人，采购部3人，工程部10人，保安部25人。

目前与与酒店□ktv签定“校企合作协议”的大中专院校有“天津商学院”、“厦门南洋学院”和“海峡工贸学校”等三所。实习期从20xx年1月3日至20xx年6月30日止。本批实习生都是经过人力资源部挑选和相关部门面试，从中挑选的，基本上都达到了酒店□ktv培训的要求。在所有实习生入店实习后，人力资源部除了作好完善的食宿、津贴及工作安

排外，还将与每位实习生签定“实习协议”，用以保证我们酒店ktv实习生的稳定性。现在南洋学院和海峡工贸的学生已经来我酒店ktv开始实习了。酒店ktv现有的员工人数已经达到编制(307人)的85%左右，已经能够保证酒店ktv试营业的员工数量，除了管家、餐饮和工程等三个部门因酒店ktv是逐步开业而不需要按编制全部到位外，其他部门的员工均已达到部门人员总数的96%以上。接下来，由于已经临近年关，人力资源部主要通过知会同行，了解过后一些高星级酒店ktv欲跳槽的人员的去向，为我们酒店ktv所需人员做好后备人选。

为了能够跟上酒店ktv进行试营业时新入店员工的培训，xx大酒店ktv着手开展了两次共八节培训课，对所有已入店员工进行系统的培训，培训内容涉及：酒店ktv软件和硬件的介绍、酒店ktv的仪容仪表规范、礼貌礼仪的重要性、酒店ktv英文、个人素养、职业道德、消防安全知识及全员销售技巧等，不仅从全方位加强了员工对酒店ktv的认识和拓展知识面，也大大提高了员工的工作积极性。

经过近半年的努力，亚洲xx大酒店ktv已制定一套比较完整的'管理制度、岗位责任制以及操作流程。全面完成中餐、西餐、大堂吧的标准成本菜单核算。全面清查酒店ktv资产，建立一套完整的资产实物台帐及制度，保证酒店ktv资产的安全。完成财务后台电脑软件的初始化工作，保证电脑建帐使用的稳定性。

随着旅游经济的复苏，厦门星级酒店ktv逐步完善与增多，并陆续有国际品牌酒店ktv进驻，厦门酒店ktv行业面临严峻的市场竞争。根据本酒店ktv情况，确定酒店ktv的市场定位为商务旅游度假酒店ktv，客源定位为跨国企业、外资企业、大型企业、政要客人、本地公司及海外公司等层次与消费能力高的群体。为做到“知己知彼，百战不殆”酒店ktv

组织营销人员开展对周边区域的市场调查、上门拜访与洽谈沟通，对环岛内高级写字楼及各家国际旅行社与网络订房中心商谈合作。目前已签协议单位有419家，旅行社56家。

通过开展对各大型企业、跨国集团、外资企业、上市公司的重点销售回访，得到反馈信息有：亚洲xx大酒店□ktv定位五星级酒店□ktv较合理，房价也可以接受，地理环境得天独厚，适合接待高级客人。别墅型酒店□ktv在厦门少有，较有吸引力。旅行社及网络订房对亚洲xx大酒店□ktv也非常感兴趣，已有多家旅行社来参观酒店□ktv并表示满意，以后将把日本、韩国、欧美等国团队安排亚洲xx酒店□ktv□这说明各企业、旅行社对酒店□ktv的期望值较高，将酒店□ktv定位为高档、集商务、休闲一体商务旅游度假酒店□ktv的思路是正确的。

## 店长年终述职报告篇三

一转眼，来安溪铁观音集团公司已经过了一年了，而担任店长工作。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。

在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。

让我学到了很多很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。

其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。

他们所有人都有值得我去学习地方，我从他们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。

为此，通过这8个月的工作积累。

我认识到自己现有的不足和长处。

以下我将从专业能力、个人能力、管理能力三个方面总结：

1)产品知识方面：加强熟悉热铁观音各个系列茶叶产品的生产工艺、加工特点、规格型号。

了解各个产品的特性及冲泡方法；了解本行业竞争的有关情况；2)公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、主打茶叶产品、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3)客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及买茶的基本要求目的等。

4)市场知识方面：了解本地茶的市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场需求分析。

5)专业知识方面：进一步了解与茶有关的种植、加工、冲泡方面的知识，以便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递各类市场信息及获得新老客户的信任，建立良好的联系方式。

1)工作中的心里感言。

谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。

感谢大家在工作中的给予帮助。

这些都是我财富的积累。

2) 职业心态的调整。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。

如果我没有别人经验多，那么我和别人比态度、比服务。

3) 客户的开发与维护。

我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4) 自己工作中的不足。

通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。

韧性能力和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的没有足够的信心。

希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

## 1) 资料整理:

首先，对于顾客，我们日常通过与顾客交谈中发现，不同层次的顾客对茶的口味有不同需求，铁观音本属于乌龙茶类，但有些初尝茶的顾客并不太清楚了解其中的特点，我公司的茶产品分为韵香、清香、陈香三类，在销售过程中，我们针对不同客户的口味来介绍不同茶品，然后采用excel的数据库功能，对不同层次的顾客信息分类管理，通过自饮、送礼、机关采购、潜在加盟商等不同客源建立分类顾客资料档案，以便在日后联络追踪管理。

其次，对于员工，我店做好分配分配、排班等工作的记录和管理，及时理清工作工程中出现的各种倒班、加班、请假、调岗、培训等事情，对于突发的变化，及时做好协调和调配，并认真记录，避免由于自身员工问题影响我店的营业。

最后，对于产品的记录，我店一般备足日常销售量数倍的货品，或积极与总店和周边附近的店加强联系，积极补货，满足潜在销售能力，每日清点销售量，及时核对数量，避免出现缺货、断货的情况发生。

对于潜在节假日消费高峰期，我店提前进行备货。

## 2) 订单跟踪:

## 3) 货款回笼:

## 4) 了解市场需求:

维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。

另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。



在与客户沟通过程中，我们发现，不同客户对于不同层次的茶叶需求非常明显，而且很多时候采用赠送和搭售的方式更适合他们的选择。

对于新开始品茶不久的顾客面对五花八门的茶产品并不熟识的时候，我月坛店经常积极做讲解，同时邀请客人来我店现场品茗，在品茗过程中不仅推销了产品，更加加强了联络工作，为即将到来的中秋和国庆两节的销售起到了积极的作用。

#### 5) 新员工培养：

人才流动最为我公司新陈代谢的一个重要过程，有利于我公司人才的逐步提升，销售水平的提高，服务水平的提高，采用优胜劣汰的模式是月坛店乃至全公司一直以来最有利的人才管理方式之一。

茶本为消费尚品，档次高，对于我公司而言，北京地区，特别是月坛三里河片区更是国家机关部委林立，购茶顾客往往是高层次有知识文化的人群，因此在销售过程中新人素质必须提高，对于个人而言还有加大提升空间。

整个8~11月份，月坛店人员流动较大，员工进出频繁，为保证服务质量保证员工素质，我店对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式。

同时还积极选派优秀有潜力的员工送往中心店进行技术培训。

这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，提升了企业文化内涵，加强的员工之间的沟通交流和团结。

#### 6) 环境卫生及形象建设工作：

日常卫生以及店面管理工作是月坛店日常必需每日强调的工作，作为连锁经营的企业，更作为销售一线的专营店，我月坛店不仅是公司的一个销售网点，更是我集团的一个重要的对外形象窗口，特别是在月坛南街国家部委及各大金融机构林立的地方。

因此日常管理过程中，我店积极组织形象建设工作，着力打造精品专营店，努力成为我公司在北京地区的一个旗舰店。

**20xx年的展望及规划：**

20xx马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年里来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在铁观音的销售还是产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

## **店长年终述职报告篇四**

尊敬的各位领导、员工：

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。

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，对药物成本和质量严格监督，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。

述职人：

20xx年xx月xx日

## 店长年终述职报告篇五

大家好！

我xx靠公司来生存，公司靠我来发展。时光如箭，岁月荏苒。自20xx年我加盟公司，已在本公司工作8年，先后担任导购、营业员、副店长和总店店长。对本公司经营食品品牌了解比较清楚，可以说如数家珍，今年以来，经过自己全体同仁的努力，无论在服务态度和素质都得到了很大的提高。如果说店面就是一个食品品牌展现的窗口，而我和所有的店员就是“窗口”的表演者和维护者，我们每一个人的工作效果都会影响到总个公司的未来。因此，自己深知责任重大。既然公司给了我发挥自己才能的平台，自己就有责任和信心把自己管理的一块经营得更有活力、更有业绩和更有前景。现把工作情况述职汇报如下：

细节决定成败。因此，我要求每一个店员都要注重服务态度、服务技巧和服务水平。包括专业礼貌用语、服务态度、服饰搭配，调动和激起顾客的购买欲，这样的情感营销能够赢得更多的空间和商机，通过规范和统一服务形象，通过情感营销把商品的展示淋漓尽致，从而也能给我们的品牌渲染起到一定的宣传效果。

作为食品零售店，首先要把业绩目标分解到每一个店员工的

身上，这样每一个员工都会积极主动地去努力，增强整店的积极性和主动性，做到千斤重担大家挑，人人头上有指标。对店内业绩突出的员工，不仅有物质上的奖励，更要有精神上肯定，使他们具有一种满足感和成就感。店员考核，主要从等几个方面去考核。发挥全员的责任意识，提升人力资源效应。

没有规矩，不成方圆。建立健全各项员工管理制度，以制度规范人、约束人。先后建立了《考勤制度》《培训制度》《营销制度》等，对于每一个制度的产生，都要先征求大家的意见，让大家通过，大家共同制订的条条框框，大家自觉遵守。下级服从上级，一切行动听指挥。并且，坚持在制度面前，人人平等，不论亲疏远近，谁违反谁受罚。

为了提高店员的素质，在零售方面请资深人士对员工进行岗位培训，从不同岗位和共性知识两个方面，组织业务知识的学习，使大家日有所进，不断通过综合素质，适应新的形势需要。其次，组织开展一些企业文化活动，通过集体活动或旅游等方式塑造企业的文化氛围。培养企业内团结、向上的氛围，使员工具有归属感，营造家园氛围，使大家更加爱岗敬业。

店面的陈列非常重要。我们以审美的角度在视觉方面来吸引顾客，相信第一感觉。留住顾客的脚步，就多了一次交易的机会。因此，根据需要调整店面的陈列，使顾客赏心悦目，产生购买欲望。

下一步，我将在保持以上“五抓”的基础上，一是加强售后服务，跟踪到每一个导购环节，掌握顾客反馈意见和发展动态，让顾客的了解也能提高对我们的信任和对品牌的信心，使其认为物有所值，当她们再次光顾之时也有一见如故，有种老熟客的感觉，使其更有一种被重视的心态，加上我们的热诚，在选购时也就更随意和开心。二是对导购的管理体制完善。如果以积分扣分制的形式来约束制度的施行更有效温

柔至刚，也更人性化也更能调动其积极性。具体方式还须具体的调整。三是在向外发展开新店，不断扩大经营规模。四是进一步加强员工的培训，丰富培训内容，创新培训方法。五是加强企业文化建设，员工为本，关爱员工，使大家与公司荣辱与共，风雨同舟。

以上是我对任职的一点点心得和建议。希望在以后的工作中能与工友们携手同行，共同努力让业务蒸蒸日上。