

# 2023年店长的述职报告(通用5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 店长的述职报告篇一

我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，20\_\_年春节后将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：

### 1、窗口。

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。

2、店面是每个员工工作生活的舞台，良好的培训教育、积极的学习态度和舒适的心情是每一个成功店铺必备的踏脚石。

作为服装销售行业，市场竞争强烈，员工流动性很大，大部

分新晋员工都缺乏社会经验和工作经历，不具备相关的知识，不知道工作怎么开展。店长的工作就是基础培训，以客户接待，摆设陈列，导引技巧，话语交流、推荐搭配为主，引领新手员工从基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧，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。

## 店长的述职报告篇二

回顾即将过去的20xx年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在我们每个职员的辛勤工作下，取得了很大进步。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□ 20xx年是我们公司在开发市场非常重要的一年，对于一个刚刚踏新市场的公司和工作团队来说，也是一个充满挑战，机遇与压力开始的一年。

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的工作和任务。

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，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作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，代理费用达50万元以上(每件15万元)。做诉讼业务开发的同时，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、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到\*万元以上代理费(每月不低于\*万元代理费)。在大力开拓市场的同时，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”双节带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《乾隆御品驰名商标》或者《中国著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合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，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候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、认真负责的去对待每一个业务，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。

## 店长的述职报告篇三

在这一年中，在公司领导、同事们的帮助下，我不断借鉴不断摸索不断改进，逐渐有了一些对行业的感悟，掌握了一些经验和方法，在此和大家简单作一交流和分享，不对之处敬请指正。

首先从个人形象做起，做到正式、得体、专业，没有第二种方法可以改变对你的第一印象。夯实基本功。积极参与公司培训，记好笔记，反复翻阅，听到的不是自己的，会用了才是自己的。为房源找到主人，为客户找到家是我们的全部工作，我们就是客户和房源的红娘。详细掌握客户需求，引导客户修正需求，学会发现房源卖点，找到房源卖点和客户需求的联系点。建立详细地附近楼盘档案，熟练计算房产交易成本，确保客户咨询时对答如流。

从客户进门的第一印象开始，处处让客户满意，时时让客户满意，力争做到超出客户的预期。成交后的客户要建好客户档案，做好服务，争取转介绍客户。

复制成功是最快的成功之道。成功一定有原因，找到别人成功的地方，为我所用，我们会和他一样成功。

合作房源在我们的成交量中占有很大的比例，真诚合作、信用无价。合作好，业务才会更好。展望未来，机遇与挑战并存。说到底，我在这个行业里仅仅工作了9个月，与那些从业

几年的老兵相比，我还是个新兵，需要学习和提高的地方还有很多，在崭新的一年里，我要把以前的成绩当作是我新的起点，戒骄戒躁，继续提高自己的能力和素质，争取更大的成功。

2、热情服务、诚信待人，提高客户服务水平。我们中介行业是服务业的一种，要树立正确的服务理念，像对待自己的亲戚朋友一样对待客户，这会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和客户的距离。我们不是在为顾客推销房源，而是在为我们的亲人选择他们的家。一旦获得了客户的认可和信任，我们的成功率会大大提高。

3、坚持到底，水到自然渠成。接待顾客时要不厌其烦，即使客户看了很多房子，我们还是要耐心接待。只要他们想看，我们就多努力。不到最后关头我们决不放弃。

最后，预祝公司领导和各分店同仁身体健康，事事如意；快卖房子，多数钱，欢欢乐乐过大年；让我们在充满期待的20xx年中取得更优异的成绩！谢谢！

## 店长的述职报告篇四

1、组织内部业务学习和培训会，提高员工业务能力

提高员工业务能力，是提高营业厅业务办理量的前提，为此我们营业厅计划从8月份开始，每2天组织一次内部业务学习和培训会，主要包括：

有相应的培训就有对应的检查和评价，对培训完的业务知识、业务通知、工单操作等，利用晚间非业务高峰期进行检查和测试，并纳入到员工的当月绩效考核当中。

2、每周进行业务总结，包括跨营业厅之间的业务交流

有一本商业巨作，名字就叫《成绩是总结出来的》，结合上面的业务学习和培训会，我们会做每周的业务总结，不断总结才会不断的进步，最好公司能够提供跨营业厅之间的业务交流总结，分享其他营业厅的业务推广方案的优势和不足，便于每个营业厅在总结的基础上进步，提高相应的业绩。总结并不能让时间倒流，并不能弥补我们之前犯的 errors 和流失的业务机会。但总结会让我们明确将来碰到这种套餐、这种人该做什么，不该做什么。

### 3、为重点推广业务制定相应的fab营销话术

沟通是一门非常深奥的艺术，我们的营销又必须通过我们的沟通来进行，为了降低营销的难度，统一大家的业务营销口径，我们会针对不同的主推产品和相应的人群分类，制定fab营销话术，重点围绕着主推产品的特性，说明产品与众不同的特种或是优点，加上产品特有的功效，给客户带来的巨大好处。

同时，我们还要善于察言观色，学会“见什么样的人说什么样的话”，如针对30—35岁的人，这个年纪的人有了一定的经济基础，对各方面的品质要求就会高一点，可以推荐高一点的套餐，可以拥有更好的百兆网络，可以拥有更多的移动数据流量，可以拥有更好的手机。

### 4、学习和了解竞争对手的业务产品

普通民众都喜欢货比三家，找最佳性价比，所以对于我们的主要竞争对手（移动和联通，长城宽带等）的产品要有一些基本的概念，能说出他们与我们的产品的对比不足。

所以，我们会利用网络制定一张三个运营商在家庭宽带□4g套餐两个重点竞争产品上的对比表，方便我们营业员来回答用户的问题。用户常问的问题有移动的宽带、联通的宽带与电信的宽带的区别，联通的4g和电信的4g区别等等。

## 5、提高营业厅品质服务质量

我们要从原来的被动服务走出去变成我们的主动服务，平时营业厅内场只留一名业务人员。其余人员走到外场主动与路过及有意向的用户进行打招呼，了解其需求，再针对性的按照适用对象、场景通过我们的营销话术，介绍相应产品的特性、功效、好处等，增加用户对营销产品的接受度。当然，走出去的服务更需要我们的用心服务、微笑服务，在这服务方面，一定要做到满意100，给用户提供高品质的服务质量，包括提供茶水服务、提供座椅服务、提供问路服务、提供快递服务等一系列的便民服务措施。

## 6、销售社会“火爆”产品来带动营业厅的人流量

每个阶段社会上都会流传一些“火爆”产品，如现在的充电宝、自拍竿，营业厅可以以配件销售的形式，采购一些“火爆”产品来进行销售，通过这些火爆产品来带动营业厅的访问量，再通过我们走出去的主动服务，间接的可以提高我们营业厅的业务办理量。

## 7、制定明确的月度、每周及每天的业务指标

明确的目标是行动的基础，只有当每个员工对当月的业务指标当一回事，才能发挥员工的主观能动性，积极参与到指标的分解和完成当中去。我们会在每个月初的时候，对公司下发来的月度指标制定相应的行动方案，包括前面说的业务学习培训，制定主推业务的faq营销话术等，并把指标分解到每周和每天，落实到每个人的头上。做到日结日清，日清日高，即使当天没有完成目标，第二天也会迎头赶上。而对于周目标没有完成的，则纳入到相应的绩效考核办法内。

## 8、借助第三方信息服务，搭建网络业务平台

21世纪是网络的世纪，业务的发展离不开网络的平台，当下



时髦的o2o模式引来无数风投，我们是否可以考虑增加一些服务放在线上，而具体的办理则放在下线。

如，网上预约/叫号；网上购买，营业厅拿手机；网上业务预登记，营业厅扫描身份证即刻办理完成，等等。如果先前无法做到互联网的模式，是否可以考虑在营业厅内放置信息触摸屏的方式来完成业务介绍、自助缴费、业务预受理等。

## 店长的述职报告篇五

转眼间，在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；
- 3、会员日客流的拉动：通过进店办理会员卡赠送小礼品形式拉动、通过换购形式拉动；

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？关于发展市场我们又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！