

# 最新店长的年度工作总结和计划(精选5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 店长的年度工作总结和计划篇一

1. 负责门店整体品牌形象维护和推广在本区域的实施，提升本区域品牌知名度；
2. 负责维护和执行公司政策，制度，营销策略和价格体系，提升区域品牌美誉度；

### 二、销售管理

- 2、根据公司下达的销售方针，及时带领门店人员调整实际销售策略；
- 3、负责门店员工的考核管理工作；
- 6、负责并配合公司制定和实施市场推广方案，各种促销活动的监督和执行；
7. 负责门店的坪效、人效以及减值率的管控。

### 三、陈列管理方面：

- 1、具备基本陈列技巧，合理布置店内的商品布局；

### 四、市场活动方面：

1、负责各项促销活动的传达、组织、落实、检查；

2、针对市场调研结果提交市场策划建议，并带领所属人员及时调整销售策略；

## 五、商品库存、帐务管理方面

1、严格按盘点管理制度组织盘点工作，做好日常商品管理，控制损耗率；

## 六、员工培养方面：

1、负责员工产品知识、软装搭配技巧、销售技巧业务培训指导；

2、了解并掌握下属员工的思想状况，加强团队建设；

3、协调店内人员，合理分工，发现、引导并培养人才，并向其它部门、连锁店输送人才；

4、维护门店团队稳定性；

5、制定工作计划，合理安排各岗位工作，并跟进工作计划完成情况；

## 七、售后方面：

2、妥善处理各项重大投诉，维护公司对外的形象与声誉；

## 八、安全管理方面：

1、承担安全、消防责任，负责与当地物业相关部门的沟通协调工作，建立良好的合作关系，培养自身的人际交往能力，同时严格遵守其在物业范围内的规章制度，和营运标准。加强日常管理，对突发事件能妥善处理，及时上报。

## 店长的年度工作总结和计划篇二

新的一年将至，又要有一个新的开始。回首20xx年，在上级领导的指导关心下，通过各部门的配合支持，还有我们——全体店员的共同努力下，我们在20xx年取得了骄傲的成绩。

我从一名员工，在公司的大力培养下，加之自己的努力，在今年9月份升至为店长。当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，多年来的工作经验，从员工到店长，一路走来，我对我们的工作总结了一些看法和体会：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，就可以做好。

我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，使员工从被动到积极。为了给顾客创造一个良好

的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作：

a□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；

c□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的店。

面对明年的工作，通过对今年的总结，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。

## 店长的年度工作总结和计划篇三

20xx年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。今年的\*月份，我走进了，截至到在，已经在公司沉淀\*\*个月了，对于彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这一年的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。让我颇有心得，做出了如下总结：

我进入公司后，在公司内部接受到了彩妆的专业知识培训，

在公司的直营店亲身体会到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。此次出差的目的地是，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

## 一、年终答谢会

初到，我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于20xx年11月30开展了20xx年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约\*\*人，会上请到创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由\*\*教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣幸的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约万，由于不是以彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

## 二、市场服务

我在\*\*市场一共出差了一个多月，服务了\*个店家，\*家日化店，\*家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家\*\*元以上的销售业绩。出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

### 三、工作感想

在这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢！

让我的人生更加丰富。这一年时间里，有太多的事情让我不能忘记，有太多的感动让我铭记.....

### 四、新年计划

新的一年对我们来说是充满挑战、机遇、希望的。新的一年，我一定要努力打开一个工作新局面。为了提高工作效率，我制定了以下的新年计划：

- 1、在销售方面，要努力加强自己对产品的专业度，提高自己的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自己赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。
- 2、在讲课方面，要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自己独特的讲课风格。

以上就是本人20xx年度的年终总结以及新年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我一定会努力配合、虚心求教、善于发现并积极面对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大

家拭目以待。

## 店长的年度工作总结和计划篇四

20xx年，本人凭着自己的热情和理想应聘于一公司。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，力图尽快融到一的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创一市场的征程。年初一路北店的销售额每天仅一余万元，经过一年的努力，市场终于打开，一在一的知名度提高，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“公司优秀店长”。

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，了解一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。为了开拓一市场，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，一有超市一多家左右，竞争对手们把店开在了一店的周边，面对这种环境，使20xx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20xx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。一年来一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20xx年增长了一%，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。因一路北店为外埠店，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—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，进一步形成了一连锁的优势。汰换了不适合一市场的商品，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，一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20xx年增长了近一倍。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□20xx年年度市消协、工商、报社在民意测验中，一路北店被评为“一市民最满意超市”。

## 店长的年度工作总结和计划篇五

伴着元旦的喜庆和春节的到来□20xx年的钟声即将敲响。首先，我预祝各位领导身体健康，工作顺利。在公司各位领导的悉心指导及我店各位员工的支持下，我由一名基层员工晋升为xx店长。在这里，我借此机会感谢公司各位领导对我的信任。现在我将一年的工作总结如下。

### 一、经营状况

从20xx年x月开业以来，总体来说很不理想，辛苦了一年，但是没给公司盈利，并且还亏损好多钱，这让我们很内疚。

### 二、经营方面

我们一共有5个档口，主打韩餐组窗口，凉菜组和小吃组让我们很头疼，多次让领导提出问题，有时我觉得无脸面对领导。每月营业额上下不稳定，但成本还算合理，效果不太理想。韩餐组和凉菜组，成本占55%以上，酒水和其它三个组成本占45%。在五，六，七，八月时，由于宗教协会和电视公布假肉卷时，对影响很大，肉卷成本上增300%，那时买的多赔得多，我和几位经理的协商下，我们去了附近几家学习观摩，在9月下旬对肉卷，人员，菜品做了调整。



- 1: 肉卷从以前24元/斤——到现在9元/斤，肉卷成本下降60%。
- 2: 人员以前，前后37位员工——现在25位，人员工资下降了%30，调整后，充分调动了员工的主观能动性，提高了其积极性和创造性，增加了员工的竞争意识，起到了良好的效果。
- 3: 菜品调整的不太明显，(小吃组我加了，烩三鲜，八宝甜饭，蒸碗鸡等，凉菜加了酥肉，剁椒鱼，红烧丸子等)但效果不太理想。

为了让更多的人群知道女人世界，有一家韩式烧烤，我们每周游街发宣传彩页，效果还算可以□x经理走进校园也拉来了很多学生，现在的%的消费群体是学生。

### 三、质量，卫生，服务方面

作为xx店长，我严格把关，对每个档口的出品按照标准严格执行。期间，我认真听取了各方面的意见和建议，总结每月出现的问题，并及时改进，确保就餐顾客的饭菜质量。

卫生安全方面，严格执行公司的各项规章制度，认真抓好食品卫生安全工作，杜绝了生熟不分的情况。确保水、电、气安全使用，同时，每天收档后自查和主管轮流检查安全卫生，预防各类事故的发生，做到安全忧患意识警钟长鸣。

服务方面我们现在做的是最差的，刚开业时人员充足，有前厅去北京学习人员，服务还算好，后来服务人员流动比较大，招不上专业的人员，导致服务下滑，最近我和外贸餐厅的前厅主管联系了，让她抽时间过来培训培训。

由于我初次接住自助餐，在成本以及一些细节方面做的还不够好，有待进一步的改进，在以后的工作中，我积极的向各店厨师长学习，争取做到让公司效益最大化，共同双赢。在以后的工作中，希望各位领导多提宝贵意见和建议，大家共

同进步、共同发展!