

服装店长带店心得体会(优秀5篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。下面是小编帮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。

服装店长带店心得体会篇一

服装需求，为进一步的体系设计做好充分准备，作为服装店长要不断的充实自己到店面的经营知识。下面是本站带来的服装店长培训心得，欢迎大家阅读。

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，但我们是否能真正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、和服务姿态。

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服务水平，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。通过此次学习培训结合自身的工作我有以下学习心得。

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。而我们兴化是具有水乡特色，社会消费在江苏适中，兴化服装行业更是数不胜数，要想在这片有限市场空间中上求的发展，那就要我们充分挖出市场潜力。

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。

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。

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。

4、是团结协调组织能力不强，还需对姐妹们加强沟通，做好她们的思想工作，齐心协力完成公司下达的各项任务。

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，以一颗平实的心、感恩的心，来回报公司领导对我的信任与支持。带领姐妹们同心协力把兴化女装店提高到一个新的高峰。因此，我会以20xx年为新的起点，以求真务实的工作作风、以强烈的使

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。姐妹们让我们共同行动起来吧！回归到理性的状态中来，踏实干事，认真工作，我们的企业才会快速发展。我们的明天才会更加美好。

服装店长带店心得体会篇二

对于一家创立仅3年的图文快印店而言，能实现业绩翻5番，已经是行业的奇迹了！但是，美辰图文的美女老板廖女士，并没有止步不前。日益激烈的行业竞争，让她一丝都不敢松懈，在末成印联培训店长培训课程学员以后，听讲于牛云老师的“码上印”二维码解决方案，希望能借助二维码给自己的平台和团队创造更大的增值空间。

在图文快印店长培训课程中的三步三重积分制管理实施动员大会上，廖总一番“三年来非常感谢大家一直陪伴我左右，不管遇到多大的困难和挫折都没有离开，美辰图文能有现在的业绩，都是大家的功劳。所以，我希望能够为大家带来更多实质性的回报！”的肺腑之言引得在座的扮演美辰图文员工的老板们的激情掌声。

在采访中谈及这一幕时，廖女士依然激动的说：“我的确非常感谢我的员工，我跟他们的关系都非常的好！所以，我特别希望公司能在原有的基础上拓展网络市场，创造更大的增值空间以给员工们实质上的回报。”廖女士对于diy个性印品市场信心满满，“因为我们一直都跟学校这样的单位有合作，学生是一个最集中、和消费潜力的群体，我相信结合牛云老师说的二维码这样一套方案，在学校主推个性印品，肯定不会错！”

廖女士将美辰图文20的发展规划主要集中在大客户的开发、

二维码网络快印的应用以及高等院校的合作上，希望通过年的全年规划，实现员工工资翻番，将美辰图文全面转向一体化经营模式，全面进军广告、图文、印刷和传媒领域，打造美辰快印品牌。“现在我只缺方案，我的团队包括我自己，都没有做方案能力，所以当知道印联培训能提供网络快印应用解决方案的时候，我就毅然决然的来了。我相信，只要有印联培训做我坚强的后盾，美辰图文一定会越来越好，走的越来越远！

服装店长带店心得体会篇三

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。

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。

服装店长带店心得体会篇四

一. 课前组织:

1. 方案准备

内容流程问题点建议

需求了解

活动策划

基地评估

预算拟定

方案编写

方案审核

2. 教学组织

内容流程问题点建议

培训流程

课程大纲

教学评审

讲师选定

教材编写

课件打印

3. 人员接送：通知发出、往返统计、车价谈判、派车接送、车票购买、区域沟通

内容流程问题点建议

通知发出

往返统计

车价谈判

派车接送

车票购买

区域沟通

4. 物料准备：宣传物料、教学物料、药品准备、物料申购、物料领取、物料托运

内容流程问题点建议

宣传物料

教学物料

药品准备

物料申购

物料领取

物料托运

5. 会场布置：横幅布置、舞台布置、座位摆放、音效调试、

资料分发、物质分类

内容流程问题点建议

横幅布置

舞台布置

座位摆放

音效调试

资料分发

物质分类

6. 食宿安排：菜单确定、食宿要求、宿舍分配、个性服务、
人员清点、退房安排

内容流程问题点建议

菜单确定

食宿要求

入住基地

个性服务

人员清点

退房安排

二. 课程实施：

1. 团队组建：领取服装、队长选拔、团队建设、作风训练、士气展示、小组名录

内容流程问题点建议

团队建设

作风训练

士气展示教官给予了适当的框架，积极向上，无攻击性。每组基本上都以2字队名8字口号，自创动作人员的积极性、和配合程度不一样，还没有让每个人都达到一种兴奋状态提前展示吸引点(奖金、奖品)

小组名录

2. 现场调度：资料发放、老师安排、主持安排、音控录像、空调饮水、产品托运

内容流程问题点建议

资料发放本次人员达到360人，所以在发放资料上，我们采用读到名字来领的方法，用了一些时间，事实证明，提前打印好名字有问题存在。1. 浪费了学员时间，打消了积极性。

老师安排

主持安排本次主持分为两方面，基地教官的主持、商学院主持，职责分工较好，进场和离场由基地教官配合，开场、调动现场气氛由商学院完成。

获得节目安排表---与营长/策划者沟通注意事项---与各节目负责人沟通确认出场时间和细节准备---与dj/灯光配合---给当时节目负责人时间暗示---熟悉主持稿---上台主持---上个环

节的即兴点评——价值塑造，引出下个节目——控制现场气氛——结尾准备询问领导有无其他事项——高潮时结尾宣布结束——结束时的物质清理，电器关闭，领导沟通在配合主持上场时，音乐灯光没有教好的配合由商学院派专人控制开场和结束。

灯光音响由基地的电工小刘完成，录像由商学院完成。由于整个基地电工工作均由他完成，所以经常不在现场。而且本次活动本人及负责主持也负责摄录，中间有断层。商学院有专人跟进音响灯光，并协助摄录。

产品托运

3. 学员管理：吃住安排、车票预定、晨练熄灯、思想了解、突发处理、纪律执行

内容流程问题点建议

车票预定

思想了解

突发处理基地配合我们处理突发问题，比较好的，在这次活动中出现了有学员摔倒受伤需要送院，还有学员晚上私自外出，基地都全力配合。1. 没有应急的机制，学员摔倒受伤，商学院部分同事没有过问，如不是销售部的同事和基地方处理及时，后果严重。

2. 有学员私自外出，商学院部分同事也没有过问，如不是销售部的同事和基地方处理及时，摊子很难收拾，这也是学员队商学院没有好评价的原因之一。成立应急小组，责任到人，分时段全程跟进。

纪律执行这一点做得相对较好，并未出现大的违纪行为，在各位队员的自觉和各个组长的鼓励下，大部分是好的。但还

是出现部分拖拉，效率不高，卫生管理不严的问题。计分人员在开场前要强调，评分准则，以便管理。

4. 小组评比：评分原则、表单设计、嘉宾打分、得分统计、成绩公布内容流程问题点建议

评分原则

表单设计

嘉宾打分

得分统计

成绩公布

5. 毕业典礼：毕业流程、奖品准备、嘉宾邀约、学院总结、领导讲话、颁奖合影

内容流程问题点建议

毕业流程与刘瑾经过沟通，较为顺利的完成整个流程预先没有彩排，行事有点仓促增加彩排、包括台词准备、人员名单等。

奖品准备

嘉宾邀约张志顺、张世牛、胡忆湘、卢普祥、周道春、查中伟

学院总结卢院长作结营总结

领导讲话总裁助理胡总发言

颁奖合影在基地办公楼前合影人员还是拖拉问题。先整队，

列方阵，后拍照

三. 课后工作：

1. 学员送站：用车原则、回程信息、车辆安排、车次通知、上车安排、异常安排

内容流程问题点建议

2. 课程评估：问卷设计、问卷发放、问卷说明、问卷回收、问卷汇总、评估结论

内容流程问题点建议

3. 后续工作：案例整理、话术编写、学员手册、费用报销、课后问题、效果追踪

内容流程问题点建议

4. 建众合作：双方职责、合作流程、服务内容、沟通机制、教材编写、项目评估

内容流程问题点建议

5. 学院建设：管理制度、岗位模型、学习地图、培训计划、新店培训、企业文化

内容流程问题点建议

服装店长带店心得体会篇五

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。