

店长工作述职报告(优质6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗?下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

店长工作述职报告篇一

尊敬的各位领导、同志们:

我是xxx店店长助理xx□任职以来,我坚决执行公司的各项,坚持原则、关心员工、团结协作、自觉维护企业利益和荣誉,能够不断自省、自查、不断进取,全身心地投入到各项工作中。总的感到,自己能够胜任本职工作,还是称职的。现在我向大会述职,请予审议。

1、调查做好市场调查,发挥参谋助手作用协助店长搞好销售。日常现场巡查中,我注意观察商品动销及顾客购物情况,对各品类商品汰换情况进行监督管理,安排员工随时了解竞争店价格,对消费者需求及主要竞争对手的商品结构进行实地调查,对发现的问题,经过统计、汇总及时向店长反馈,为门店经营决策做好数据支撑,指导并帮助品类做好商品陈列调整,在全体员工的共同努力下,南xx目前已完成万元,日均客单价较同期提高了xx元,毛利率完成了目标为xx%□

2、推进营运标准,强化服务意识,提升“双质”工作水平。根据自身工作职责,我协助店长进行门店日管理工作,积极推进营运标准及相关规范性文件在门店的执行,执行国家的质量管理法规及公司质量管理制度,坚决执行公司的各项规章制度。门店的经营状况与“双质”工作的成效有着密切的联系,为有效提升员工的服务意识和技能,我通过早晚

会、组织员工技能比赛、定期和不定期的对《营运标准》、《员工服务手册》、门店服务案例的学习，培训和引导员工规范执行服务规范，树立员工以“顾客为关注焦点，全心全意为顾客服务”的思想，同时严格执行公司商品质量管理体系，杜绝问题商品上柜销售，保证了门店良好的商品质量。

3、代理工作期间，稳定员工队伍，保证销售增长。

因公司发展要求□x店于xx月期间更换了x任店长，由我暂时代理店长工作。在代理期间，我积极处理门店与xx之间的遗留问题，为门店的正常销售工作消除了障碍，利用职工联谊的形势与团购顾客建立了牢固的关系。积极联系烟草公司改电话订购为网络订货；主动联系供应商引进xx等品牌，在生鲜经营上开发了现炒半成品等，对门店商品结构的更趋完善起到了积极的推动作用。同时在工作中掌握和了解员工的思想动态，关心员工的工作和生活，及时处理和化解内部矛盾，确保门店内部稳定，保证了在代理门店工作期间销售与毛利的持续增长。

4、多种形式开展活动，丰富员工生活，提高团队凝聚力。做为门店工会小组长，团小组长，我积极配合公司各项活动，在门店内开展了员工技能比赛、“双质”工作知识竞赛，组织员工参观烈士墓，与xx开展联系活动等，这些活动的开展，增强了企业、门店的凝聚力。另外，超市业态员工进出比较频繁，新进员工怎样快速融入团队是一个问题，为此我一方面在工作中注重对员工的培训，注意指导老员工做好传帮带工作，培养员工的团队精神，产生责任感，激发其潜能。另一方面时注重员工的思想教育，引导员工树立正确的人生观和价值观，了解生活中员工的思想动态和情绪，时时关心和帮助员工，使他们感受到企业的温暖，提高了团队的凝聚力。

5、加强沟通联系，配合社会监督，作同行业表率。

积极配合社会职能部门的监督检查，加强与社会职能部门的

沟通与联系，接受并积极落实其工作意见与指导，在经营工作中做坚决执行国家的质量管理法规及公司质量是制度□xx店的经营工作得到了社会职能部门的肯定，于今年被xx评定为“xx示范店”，为门店赢得了荣誉。

作为一名党员，一名门店的管理人员，在党和政府反腐倡廉的号召下，公司党委深入学习实践科学发展观的活动中，一年来我以身作则，坚决抵制各种诱惑，时刻都在提醒自己注意遵守国家法律，遵守公司的规章制度。在确保自身廉洁自律的同时，要求员工严格从政，不搞平均主义，抵制拜金主义、享乐主义，拒腐防变，以提高整体员工的思想素质，保证了整个团队的廉洁自律，做到全年无违规违纪行为。

1、门店员工的专业知识与服务意识还不够高，门店虽在工作中对员工进行了专业知识的培训，但由于门店人员进出频繁、招聘促销困难确实还存在以下问题□a□基础管理精细化不够;b□品类执行为力还不强;c□小组之间沟通协调还不够;d□员工主动服务意识不强;e□员工对公司各项标准、制度掌握还需加强等。

2、与厂家的沟通谈判经验不足。

1、针对自身不足之处进行有效改进。全面提升个人综合业务能力。

2、协助店长管理门店日常销售工作，严格执行公司下达的销售计划并分解到各品类销售组，确保20xx年门店的各项销售指标的完成。

3、强化员工培训及内部管理工作。制定员工综合提升培训计划，提升门店员工的综合素质，确保工作的规范化、标准化操作。

4、加强对“双质”、后勤及营运工作的监督管理，为门店顺利完万销售任务做好保障。

5、注意安全工作，加强细节管理，保障门店正常经营，做到确保全年无消防、安全责任事故。

各位领导，各位同志，我将把这次述职评议作为对我个人支持、监督和帮助的一次极好机会，进一步总结经验，发扬成绩，克服不足，以更加饱满的工作热情，开拓进取，克难奋进，为推进重百超市的连锁发展做出新的贡献。

谢谢大家！

店长工作述职报告篇二

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“xxx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”。

店长工作述职报告篇三

尊敬的领导：

你好！

20xx年对我们来讲是极其不平凡的一年，在这一年中，公司经历了由产生、发展、到不断壮大的过程，我们大家共同努力、精诚团结、互助共赢，为大量的客户找到了他们满意的新家，在服务社会的同时，也成就了自己，实现了自我价值。而我也非常荣幸的在这不平凡的年份里加入到了我们不平凡的新天地大家庭，开启了我工作和生活的崭新篇章。

回首这一年，如梦如幻，无限感慨。我从没想过我这一生还

会从事这样一份工作，更没有想过，我，这样一个没有学历、没有背景，没有钱的“三无人员”，也可以取得这样高的收入，我常跟同事朋友谈起，“前半辈子真是白活了，新生活才刚刚开始！”我之所以会取得这些成绩，首先我要感恩，非常感谢公司为我提供这个广阔的平台，非常感谢公司领导、同事对我的关心帮助，正是因为有了你们，才使我由一个对房产中介什么都不懂的门外汉，迅速的成长为一个合格的房产经纪人，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。

20xx年x月x日，我在小区开店，正式成为我们xx大家庭的一员，那时在中介行业，我是一个不折不扣的新兵，对能不能干好没有半点信心。公司领导、同事对我非常关心帮助、不断给我指导鼓励，我也深知，像我这个年龄进行二次创业没有退路可走，只许成功、不许失败。我也明白，失败的原因千万种、成功的捷径就一条，那就是努力、勤奋、专业，我暗下决心，要做就做最好的。

功夫不负有心人，经过不断努力，我连续5个月取得了公司业绩第一，多次受到了公司的肯定和嘉奖。截止到目前，仅仅9个月的时间，实现卖房收入元，租房收入元，总收入近万元，比过去十年挣得还多，我很高兴，比较满意，但我决不满足，我会把这些仅仅当做是下一步工作的起点，在崭新的一年里，实现更高的收入。此时此刻，我心里有已经有了一个更高的目标，那就是力争做中介行业的no.1

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!

此致

敬礼!

述职人□xx

20xx年x月x日

店长工作述职报告篇四

尊敬的各位领导、员工:

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,我或许不是秀的,但我肯定是最用心最努力的。

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。

总结过去是为了更好地面向未来。在今后，我将继续克服困难，勇于开拓，把金利来的工作搞好，带领大家努力完成好公司下达的工作任务。

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。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

店长工作述职报告篇五

尊敬的xx领导：

你好！

房产店主对于一个房产店长来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的房产零售店来说，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。

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；
- (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。

此致

敬礼！

述职人□xxx

x月x日

店长工作述职报告篇六

尊敬的领导：

你好！

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，对于房产销售行业，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：

一、店长是单店管理的直接执行者、店面形象及导引员服务质量是塑造公司品牌的第一窗口

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。

作为房产销售行业，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。

三、优秀的管理是品牌成功的台阶

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！

述职人□xxx

20xx年x月x日

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](#)