

门店经营述职报告(优质5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

门店经营述职报告篇一

20**年已成历史，20**年我们将以更加饱满的精神去面对，现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成x销售任务并及时追踪x内工程项目。
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求。
- 3、负责严格执行产品的出库手续。
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。
- 5、严格遵守公司制定的各项规章制度。
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应

对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于x地区工程招标要使用参考当地中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

将我司在x销售点告知零散加工户，避免周边地区对我x低价窜货趋势。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从x提货，避免押款事宜，使该x小加工户逐步成长。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的。

依据客户需求确定可代理的产品品种。熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

铝材产品销售x大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分

析如下：

（一）、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但x多数铝型材厂竞争已到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

（二）、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类x品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售。另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方米竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）、依据x年x销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

（二>[]20xx年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

（三>[]20xx年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并形成销售。

（五）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

（六）、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新x开发市场，以扩大产品市场占有率。

（一）20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的x任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二）20xx年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

（三）20xx年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

（四）、由于x市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑20xx年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

门店经营述职报告篇二

转眼间，在大众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20__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1\2，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。20__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。

所以我20__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20__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：企业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办法是什么。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!

述职人：

x年__月__日

门店经营述职报告篇三

我于去年__月入职公司，到2月24日试用期已满，现就试用期间的情况述职如下，请予评议，并提出意见和建议!

一、过去工作的回顾

我于20__年12月23日被公司录用，并于12月24日正式上岗。能被公司录用我感到很荣幸!对我来说，即是个机遇，也是个挑战!我是销售“科班”出身，在大学里所学的专业是“市场

营销”，进入公司从事一线销售，正好给我提供了一个展示所学的平台。但另一方面作为应届大学毕业生来说，以前在学校接受的都是理论知识，怎样将理论更好的和实践结合，对自己也是一个挑战，这在另一个侧面也是全面提高自身的过程。

因此，从进入公司一开始，在“苹果”产品没上货这段时间，在门店一线我积极的向主任及其他同事等学习销售各个环节的流程及相关业务知识。期间参加了“总部”的“苹果销售顾问”面试与考试，“分部”的“业务培训”和“新员工培训”，进一步提高了自身的 product 知识和业务能力，也对公司有了更深更全面的了解，尤其是公司的“企业文化”。公司那种“追求卓越、要做第一”的“闯”字精神给了我在工作 and 生活中以很大鼓劲和鞭策，很给力！

入职以来，在门店同事的配合和帮助下，苹果销售从零起步逐步成长起来，在分部考核中取得了靠前的销售成绩：

(略)

以上成绩的取得离不开“分部”“门店”领导的重视与鼓励。

二、试用期的感受与优劣势分析

1. 感受

试用期这两个月，经历了“圣诞”“元旦”和“春节”两大销售旺季，自己的业务知识及销售技巧由不懂到逐渐熟练。节后的销售淡季虽说平淡，也有许多细小的工作要做，如产品安全等。同时，怎样在淡季实现一个较好的销售，也是提升的一个方面。

2. 优势分析

自己所学的专业是“市场营销”，属“科班”出身，并且在大学期间担任“学生干部”，与人沟通这方面较擅长些，并且也喜欢社交活动。

3. 劣势分析

对电脑的技术知识掌握的不是很熟练，销售技巧方面也还有许多要改进和提高的地方。

三、转正后的工作计划

“国美”，在我刚走出校园的起步阶段给我提供了一个展现所学的平台。门店一线销售是一个冲锋陷阵的前沿，我愿尽自己所能为公司的发展尽自己的绵薄之力，同时提高自己。

为此，我将从以下方面提高自身：

1. 进一步提升自己的专业知识，多向他人学习
2. 改进工作方法，加强自身的职业素养
3. 加强与“门店”及“分部”其他同事的交流与配合，达成“分部”“门店”的任务
4. 不断学习为自己充电，以最好的服务赢得和留住顾客，提高顾客的满意度和忠诚度

刚起步，自己明显感觉到许多方面需要提高，会多向其他同事们学习，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”！

述职人：

x年__月__日

门店经营述职报告篇四

我于10月来到乐客便利4号店工作，在2月中旬担任乐客37店实习店长。

自从担任实习店长以来，我努力将公司培训时所学的各种职业技能和以前老店长教我的各种知识运用到实际管理中，从今年2月至6月的4个多月以来，37号店的营业额已经从最初的每天600元左右上升至每天千元左右，双休日的营业额更是可以达到1200元，完成了公司下达的销售任务。现将我任实习店长以来的各项工作汇报如下：

刚来37店的时候，由于临近年关，开店前夕没有老员工分配过来，所招的都是新员工。面对这个问题，刘经理告诉我：“老员工虽然熟悉各项操作和业务，可以马上上任，但是新员工就像一张白纸，可以由你来培养，等他们成熟后，和店长的配合也是最好的，你可以把他们培养成最适合的人才。”

所以在开店的前一天，我让员工停下手头工作，专门用两个小时介绍连锁便利店的各种知识，强调本公司的工作纪律和一些员工守则，并且在最开始的十天里，我一个人跟着两班员工，手把手教他们收银和理货的各种注意事项，并及时纠正他们的错误，让他们在最短的时间里成长起来，并力求做到准确无误。

由于37店是接收的.原金谷公司的商品，在商品的结构上存在很大的问题，洗化用品繁杂，且量比较大，香烟单品较少，包装食品类以挂件居多，而顾客常用的东西却没有，面对这个问题，我积极调整货架，根据门店库存向配送中心临时要货，并向各家供货商打电话催要商品。由于开店时期已经是腊月底，在部分供货商不能及时送货的情况下，我根据其他店的商品库存积极调拨，并利用农村居民赶集的时间动员员工在“赶集日”上通班，以求尽快处理无信息和临期性商品，还将顾客经常问到的商品做了记录，并根据记录补货。经过

将近两个月的调整，37店的商品结构已经基本可以满足附近居民的需要。

便利店的经营性质决定了它所面对的顾客群体主要是周围居民和单位。由于37店地处市郊，附近居民对商品的售价比较敏感，购物时特别看重商品的性价比，往往在同类商品中反复挑拣，并且对购物袋收费的规定难以接受。针对这些现象，我反复对员工强调不可以对任何顾客有任何负面情绪，要站在每一位顾客的角度来思考问题，针对顾客提出的问题要耐心解答，同时对顾客介绍在乐客购物的优势，比如商品质量、服务质量、会员制度、刷卡服务等。并且对店内的货架分配到人，严格要求员工注意每个商品的质量和保质期，让顾客购物时没有后顾之忧。通过一段时间的努力，使很多附近的顾客对乐客便利店的印象有了很大的提升，店里的回头客明显增多，客流量和客单价都有提高。

第一，快讯活动时效果不明显，宣传力度有待加强。

第二，在商品变价时，员工不能做到及时更换价签，导致有的顾客在购物时与收银员发生争执。

第三，员工对信息栏的关注程度不够。

针对问题，我一定以身作则，在快讯时带领员工做好宣传工作，提高快讯时期的效果，强调收银员每天关注商品变价，在下班时间打电话关注讯息栏的更新情况。

门店经营述职报告篇五

商场零售业的社会职能就是服务，服务是商场行业本职工作。因此，做好商场管理首要就是要从服务入手，要改变传统的管理方法和管理模式，要把顾客都当做朋友，要切实解决顾客的需求，解决在经营中出现的问题。

二、做好参谋

何为商场参谋?商场参谋就是指提供灵通的消息和市场信息并未生产厂家和品牌商提供决策参考。因此，商场管理人员要好好地利用商场这个信息平台 and 零售终端，并且要使用现代的管理手段和信息技术对销售数据和市场需求进行分析，努力当好品牌商和生产企业的参谋。商场管理人员还要凭借相关的商品和服务等专业知识，为顾客或指导销售服务人员为顾客做好选择商品和服务的参谋。商场管理人员同时还要做好基层销售服务人员的参谋和教练，指导他们做好销售服务工作。

三、搭建共赢平台

商业经营管理模式会随着零售服务业的发展变化而改变，其所有权和经营权要具备多层次化，这样不仅可以强化商场与消费者融洽的互动关系，还能强化商场与品牌商的加盟共赢关系。因此要想做好商场管理就必须解决和搭建好商场于消费者、品牌商的共赢平台，这样才能确保双方的共赢。

四、人员管理

- 1、制定规范的人员管理制度，并不折不扣的执行，包括人员的出勤、交接班、排班制度，实行统一的绩效考核管理，统一的薪酬福利管理，统一的岗位晋升管理。
- 2、加强人才的培训，人才是一个企业销售的根本。对新老员工进行入职培训、岗位培训、商品知识培训，让新员工能迅速进入工作状态，老员工更专业化和职业化，有一定的发展空间成为部门的能手。

五、商品管理

- 1、商品陈列 所有商品陈列的大前提就是清洁感，首先要给

进柜的顾客留下明亮、整洁的印象，保证商品的清洁和货架的丰满，各商品按品类陈列，划分好区域。对于那些库存较大的特价商品和活动商品应采取大堆量陈列，并标有明显的价格牌和促销标识，使顾客第一眼就能够看到商品的价值，觉得物超所值，提高购买欲望。其次还要加大广播力度，使顾客产生购买欲望，最终达成销售。

六、销售管理

门店的最终目的是有一个好的销售业绩，从人员管理到商品管理最终都是为销售做准备，根据当地的风俗习惯和重要节令、在中厅有针对性的进行特价商品的促销活动，以更好的提升销售。

回顾一年来的工作，自己仍很多方面存在着不足。首先，在工作中由于经验不太丰富，工作方法有些简单；其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。这些不足，有待于在以后工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同事学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，不断提高自身的管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，加大执行力度，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的微薄力量。

谢谢大家！