

服装店店长述职报告内容(精选8篇)

在竞聘报告中，我们可以对自己的工作经历和成就进行总结和归纳，展示自己的专业知识和技能。阅读下面的辞职报告范文，可以了解不同行业和岗位员工的离职经历和总结。

服装店店长述职报告内容篇一

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，为顾客营造一个舒服的购物环境；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。

服装店店长述职报告内容篇二

20xx年时间转瞬已经过去了，虽然我只是一名服装店店长，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，

努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如下：

回想在xx的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持 and 自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步！

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作。令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到最好，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走

动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。相信一定能在13年做出更好的工作成绩。

服装店店长述职报告内容篇三

时间过得真快，20_年即将成为过去，在20_年里我们学到了什么，收获了什么，现对20_年全年工作如下：

3、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

20_年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为20_年的工作做铺垫。

20_年计划

新的一年掀开新的一页，20_年年度计划如下：

2：店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放；

6：加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度；

7: 人员管理: 发现问题, 解决问题, 让团队更有凝聚力;

8: 晨会的坚持: 这不仅仅是一个简单的会议, 更重要是激励员工的士气;

在20_年, 我们将不断的学习, 不断总结, 增强各方面的专业知识, 新的一年, 新的希望, 新的起点, 让我们把压力变成动力, 争取在20_年中突破目标, 再创业绩新高。

服装店店长述职报告内容篇四

时光飞逝转眼又到了年底, 回顾即将过去的一年里经历了很多, 也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持, 自己才能更好的立足于本职工作, 再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。

虽然每天都在重复着单调的工作, 但在公司形象受到破坏的时候我学会了如何去维护, 在被客户误解的时候, 我学会了如何去沟通与交流, 在店内销售不好时我学会了去查找原因并加于改进, 通过今年的工作特别是十一月份店长休假让我代理店长以来, 更明确的意识到要做好店里的销售最重要的是员工清楚自己的产品知识、有很好的服务态度、还要有店内同事的积极配合, 店员在店里就代表着公司形象, 而这些都将影响公司的销售。希望今后通过公司领导的指点和同事们的努力为公司创造更好的销售业绩。

现将今年的工作总结作如下汇报:

一、顾客方面:

我把进店的顾客分为两种:

第一种顾客, 目的型的客人: 逛商场怀有购物的目的, 有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取

自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买一件衬衫或外套，但是具体要买什么样子还没有明确。

第二种顾客，闲逛型的顾客：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的顾客，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的顾客不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的顾客闲逛型的占多数，而对待闲逛型的顾客和有目的型顾客接待是不能完全相同的。闲逛型的顾客进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的顾客进了店，我们要寻找顾客的购物机会，迎宾后给顾客一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候才进入到接待介绍工作中去。

二、工作方面：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。
- 4、合理的定货保证热卖

服装店店长述职报告内容篇五

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。对于

一个经济效益好的服装零售店来说，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。

- 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。

服装店店长述职报告内容篇六

述职报告要写事实，但不是把已经发生过的事实简单地罗列在一起，它必须对搜集来的事实、数据、材料等进行认真的归类、整理、分析、研究，通过这一过程，从中找出某种带有普遍性的规律。以下是小编整理的服装店长述职报告，希望可以帮助给大家进行参考和借鉴。

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，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，为顾客营造一个舒服的购物环境；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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

我于__年__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，20__年春节后将春熙路太平洋百货店交给我来经营，对于服装销售行业，或许我不是秀的，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。

二、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。

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。

回想几年前，由于刚生完小孩，整个心思都放在小家伙身上，每天的生活也是围绕着他，照顾孩子的过程辛苦忙碌，但是更多的时候，我还是觉得自己的生活单调乏味，离开工作的日子里，觉得自己离这个社会也很远……孩子慢慢长大，我终于又有机会重新回到忙碌充实的工作中。这样的机会我很珍惜，一步一个脚印，我由最初的一名导购员成长为如今的店长。

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。

就店长工作而言，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。

我从__年进入服装店工作以来，虚心学习，认真对待工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装导购员工作，要对自己有严格的要求。特此，制定我的2012年工作计划，以此激励自我，取得列好的成绩：

第一，在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都

起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情应对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，色彩，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，把我的销售潜力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的__万的营业额任务，和大家把任务根据具体状况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们__男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

20__年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的羽绒服客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静.理解，将事情解决在萌芽

中，这也是我们需要改善的。

十分荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出必须会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为杭州地区业绩年增长率的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20__年里我们将如何取得更好的成绩呢针对未来的20__，我专柜将重点放在以下几个方面：

a:用心配合商场促销活动，提高销售业绩。

b:充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c:提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，持续品牌形象。

d:完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

f:提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，增强自身素质并提升个人销售业绩。

服装店店长述职报告内容篇七

尊敬的各位领导，亲爱的家人们。

大家好！

首先我想说的是非常感谢公司给我施展个人才能的舞台。让

我从一名普通的员工步入到管理者的队伍。

时间流逝，来宝庆以近两年了，任职七波辉课长以十天有余，刚开始的时候自己心里很是没底气，一直问自己能不能把工作做好，因为开始来宝庆的时候我是再乔丹工作，那时候才开始认识品牌，了解品牌，学习销售技巧，学习商品陈列，虽然都是运动品牌但对童装不是太了解，陈姨曾说过无论干什么事都要有自信，我牢记在心。商城人的热情氛围影响着我，领导的关心鼓励着我，我暗下决心一定要把工作做好，不能辜负领导对我的希望。

来到七波辉首先要做的就是熟悉七波辉，了解七波辉服鞋的种类，大类，系列，把我曾所学到的取长补短，刚进七波辉工作的时候，压力挺大的，因为凡是都要从0开始。从我做起，要把团队带好。给大家说一个前几天发生在我们店的事情，当时有三个顾客来给孩子买衣服，顾客十分的刁难，边看边把我们的叠装散开，一会拿这件一会拿那件，衣服找了一大堆，然后又到处挑毛病，俗话说顾客就是上帝，来我们店买衣服，就会增加我们的营业额，大家都知道销量对我们来说是很重要的。我们岂能让顾客空手而归。我们利用所学的商品知识，细条方法，还有我们的售后服务，大家一起一言一语的给顾客解答，给小朋友试穿新衣服，新鞋子。直到顾客满意买单，有一句话说的好同心山成玉，协力土成金，团结就是力量。只有团结的队伍才是一个好团队。让我深有体会。

在今后的工作中，我将继续努力，不断学习不断提升自己的工作能力及综合素质，为公司尽自己的一份力量，带好团队。我深信我们宝庆的队伍会以更专业，更高效，更真实的服务面对千千万万的顾客。让我们共同努力带好头，做好自己，从我做起。

销售服装店长述职报告 篇3

服装店店长述职报告内容篇八

我于_年_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，20_年春节后将春熙路太平洋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：

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。

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。

及促销活动产品的库存，确保随时有货。