

2023年酒店店长述职报告(精选5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。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!

酒店店长述职报告篇一

作为一名店长责任重大，述职报告也是非常重要，下面是小编为大家整理了“店长述职报告范文”，希望能帮助到您。
店长述职报告范文（1）

20__年的岁末钟声即将敲响，回首20__，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们汇健康全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名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：对于一个终端零售店来说，首先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。药物核算是相当重要的，对药物成本和质量严格监督，尽量控制药物价格最低化，让市民吃得起，保障市民身体健康。最重要的一个是要用心去观察，用心去与顾客交流，留住新客人并发展为回头客，这样的话你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。
- 2、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。

3、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。

4、通过各种渠道了解同行业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，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。

5、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。

6、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造性，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（七字真言：请，您好，对不起，谢谢，再见），使顾客满意的离开本店。

7、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，门店的管理都是数据化、科学化管理，与几年前来比对店长的工作要求更加严格，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

8、在本年度虽然业绩不错，但是还是存在客户的流失问题。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药店。

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、加强对客户流失量的调查与总结。寻找出流失原因，并且改进。
- 2、对药店成本和质量严格监督，保障市民健康。
- 3、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。
- 4、对内加强与员工的沟通，加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。
- 5、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。
- 6、加强和各部门的团结协作，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。

店长述职报告范文（2）

20__年就要过去了，在过去的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到现在的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下述职报告。

一个店就像是一个家，店长就是这个家的一家之长。家长要管理这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全……各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的领导者，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者。是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到最佳的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。

此外，通过对同一顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

店长述职报告范文（3）

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

充满着激情和挑战、承载着欢乐与梦想的20__年，在时光的轨道上渐行渐远，充满希冀的20__年，即将踏着春的气息，充满澎湃激情向我们走来。担任店店长，这一年对于我而言，是接受挑战、学习并收获经验的一年。在此，感谢公司领导和全体员工给予了我这样一个表现自我的机会和展示自我能力的平台，我感慨，我庆幸，我自豪，我喜悦。下面，我将对自己今年履行职责情况向大家做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、加强学习，不断提高自身工作能力

作为一名店长，我不仅要在产品销售上给员工做出表率，更要负责好店面的日常管理工作。为了更好的完成本职工作，我非常注重自身能力的增强。我积极参加公司组织的各种学习培训活动，认真学习公司下发的各种销售管理方面的资料。我还利用业余时间，通过网络了解与本行业有关的知识和信

息。通过不断的学习，我的营销水平和管理能力都有很大的提高。

二、立足本职、努力完成各项工作

在工作中，我严格按照公司的规章制度要求自己，努力给员工做好榜样。认真做好店面的统筹管理工作，积极开展员工培训工作，努力提升公司的品牌形象。注重和员工之间的沟通交流，组织有意义的集体活动，增强团队的活力和凝聚力。加强和顾客之间的交流，增进顾客对公司产品的了解，培养品牌的拥护者。在工作中取得了较好的成绩。

三、20__年工作完成情况

20__年，店在全体员工的共同努力下取得了良好的成绩：

一是彩宝销售业绩大幅度提升。总公司加大对彩宝款式更新的力度和速度以及对彩宝营销方案的调整，对我们来说既是机遇也是挑战。我认真的组织员工对公司新方案进行学习，对新产品进行了解。通过模拟营销等方式，加快员工对彩宝可换货的认识，提升了员工在彩宝销售方面的技巧。

二是铂金销售业绩稳步的增长。通过对之前铂金销售情况的总结，找出了制约铂金销售的原因——对戒的码数和款式较少。针对这一情况，我们丰富了铂金戒指的款式，补齐了码数，从而提高了成单率，铂金的销售业绩实现了稳步的增长。

三是团队整体实力得到提升。在工作中，我通过给员工讲解公司的奖惩制度、福利制度，给大家分享我在生活工作中的感悟等方式，不断的增强员工的归属感和凝聚力，激发他们在工作中的激情与活力。加强对新员工的培训，让他们能尽快的适应工作，尽快的融入到我们的团队中来。

四、工作中存在的不足

虽然在20__年我们店取得了不错的成绩，拿到了连续10个月对比去年上升奖和连续9个月达标奖，但是，我们要清醒的认识到我们的工作还存在许多不足的地方。

一是vip客户的管理上还不到位，整个店的vip客户偏少。

二是本店员工都是本地人，在管理上还存在不小的问题。

五、20__年工作重点

（一）加强团队打造，增强员工凝聚力。

一是要加强员工思想认识方面的培训学习，帮助员工树立正确的人生观和价值观。二是通过换班的调整，增进对员工的了解，杜绝员工拉帮结派。三是多和员工进行沟通，及时了解员工的心理状况，化解工作中的矛盾。四是经常组织集体活动，组织员工和同片区的同事进行有意义的比赛，增强员工的集体荣誉感。五是加强员工招聘力度，多招一些外地员工和本地员工搭配，缓解管理工作中的压力。

（二）调整奖励机制，激发员工积极性。

一是每两周评选出一名优秀员工给予奖励，并以此作为年度优秀员工的评选标准，以此来激发员工积极拼搏、奋勇争先的工作热情。二是评选优秀小班长，让员工独立带班，从中学会怎么去做一名优秀的领导者，给员工展示自身的机会和舞台。

（三）制定vip客户管理制度，加强vip客户管理。

1、店内的重点客户由店长和领班亲自接待，给员工做好表率，并建立店长领班顾客维护本。

2、一定要千方百计留下进店顾客的联系方式。

3、除了平时大型节假日给顾客发祝福短信之外每周五统一给所有vip发祝福及温馨短信，并把给vip发信息的任务分配落实到个人。

4、顾客购买小票上没有留电话号码或者达到金额没有给予办理vip卡一律不算个人业绩。

5、每季度召开一次vip管理研讨会，大家共同总结一季度来vip管理工作的进展情况，并有针对性的提出下季度的改进方法和措施。

总之，一年来的工作取得了一定的成绩，但还存在诸多不足之处，在一些细节的处理和操作上存在一定的欠缺，我要在今后的工作学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬长处，弥补不足。在新的一年里将制定出我新的奋斗目标，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同进步，为分店的明天而尽心尽责！借此机会也祝各位领导同事新年快乐，万事如意！

我的述职报告完了，谢谢大家！

店长述职报告范文（4）

我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。

1、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。

2、店面是每个员工工作生活的舞台，良好的培训教育、积极的学习态度和舒适的心情是每一个成功店铺必备的踏脚石。

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。

店长述职报告范文（5）

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，我或许不是最优秀的，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。

酒店店长述职报告篇二

很感谢公司对我的信任，将00店交给我来管理，作为我们***这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。

前期和销售人員一起做市場調查后，綜合調查的商圈，樓盤，同行競爭做出了初步的銷售路線和單店的定位，我認為目前的工作就是以廣告宣传和開發房源為主，使店內資源充足，以便更快成交。其次是要快速的讓新員工成長起來，通過一系列的培訓，加強他們的業務能力。通過大家共同的努力派單等宣傳工作已經達到一定的宣傳效果。后期在店里人員逐步穩定，對商圈範圍內市場逐漸了解消化的過程中，籌劃新的銷售路線。

下面就四个方面谈一下我的计划：

1.

人员管理:企业以人为本,管事先管人,特别是销售这个行业。对于我们中介行业,人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量,一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员,而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心,店长,金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。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,并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员,保持良好的心态是很重要的,当员工心态起伏,不平稳的时候,应当及时与之沟通,帮助他们调整好心态,更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面,首先要掌握每个经纪人的工作动态,手上操作的案源进况及跟单情况,协助他们完成每个可能完成的交易,持续评核每个经纪人,不断的训练,真正提高经纪人之素养。

2.

人员培训:无论对什么人,培训都是至关重要的,只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业,对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况,大部分社会经验不足,而且从没有接触过这个行业,就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重,前期我以接待,勘察房源,带看技巧,陌生电话为主,从扎实的基本功开始练起,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是他们现在最需要的,通过最近的强化演练,每个人都有很大的进步,知道工作该从哪里下手了,在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的,也很注重对员工的培训,使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

3.

房源维护：“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期-挫折期-打击期-成交期的过程来回报议价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是至关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

4.

客户维护:对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这需

要在建立信任基础后引导，这样的客户在引导成功前看房成功的机会比较小。所有的客户都希望获得最好的物业和最低廉的价格，以满足自身“机会，占便宜”的心理，需注意的是这种心里是一种普遍的心里需求，因此在推荐物业时一定要做好铺垫，营造“机会及占便宜的”气氛，这种气氛的成功营造往往比自己本身更为重要。以上也是我对配对的一些个人经验之谈。需求客户的维护也部分遵循房源维护原则，同样建立档案，分级别跟踪，经常联络，了解客户需求的变化，带看后的情况详细记录，做到知己知彼百战不殆。

以上是我针对店里现在的情况结合自己的一些经验做的计划。希望门店在业绩上能有所突破，自身能力有所突破，每天要评估自己的工作，随时注意市场动向，支持指导经纪人往正确的方向努力。

以上是本人总结的一些相关的经验

酒店店长述职报告篇三

尊敬的各位好：感谢各位对我的信任，把ca一个全新的舞台交给我演艺ca开店5年了，我也伴随ca成长5年了。相信没有谁比我更了解ca我我一定不负重托，把ca做的更好。我来ports也7年多了，对公司服务态度和素质都得到了很大的提高。店面就是我们服装品牌展现的舞台，而我和所有的时装顾问就是舞台上的表演者，我们的表演影响到总个ports的前程。所以我深知我肩负的责任。既然公司给了我发挥的舞台，我就有责任 and 信心把其演艺得更有活力。

- 1、时装顾问是主要表演者，所以我们要熟知专业的产品知识，对ports品牌的发展史和对本品牌服装的独特之处深入了解，比如风格、质地、起源、设计。这点就好比一个人的个性，个性的突出就显示了本服装的独道之处，而在众多的服饰中脱颖而出而立不败之地。也会增加顾客对本品牌的信心。每

一个时装顾问必须对所有的商品了解透彻，从质地，布料性质到款式特点、流行趋势都能根据顾客的所需用言语表达出来。

2、时装顾问的形象是不可忽视。个人素质包括专业礼貌用语、服务态度、服饰搭配，身体的语言，眼神的交流等，激起顾客的购买欲，服饰的搭配更能显示服装的完美，这样的连带销售赢得更多的空间和商机，通过服饰巧妙搭配把顾客气质涵养和个性体现得淋漓尽致，从而也能给我们的品牌起到宣传效果。这样两全齐美的事何乐而不为呢！

3、店面的陈列非常重要。以审美的角度在视觉方面来吸引顾客，相信第一感觉。留住顾客的脚步，就多了一次交易的机会，我们不能忽视这一小小的停顿。

4、售后服务的跟踪也是个重要环节。我们不光以销售而销售，而要注重其链锁反应，就如同生物链一样从金字塔的顶端开枝散叶，顾客的口碑胜过任何一种宣传效果，所以售后服务由其重要，通过顾客的购买过程的了解，迅速掌握其资料，包括其人服饰的喜欢的风格、色调和体型、尺寸、所购物的款式、日期、甚至到她的个人资料都以表格的形式加以记载，这一点要跟踪到我们每一个去完善。这一道程序可让我们更好的记住顾客，也可对其售后服务提供资料，定期或不定期，在节假日或新货上市转季之时给与温馨信息。也能更有效的掌握顾客反馈意见和发展动态。也能帮顾客在穿着过程出现的某些烦恼得以专业解决，如洗涤、储存等。另一方面我们对顾客的了解也能提高她们对我们的信任和对本品牌信心，使其认为物有所值，当她们再次光顾之时也有一见如故，有种老熟客的感觉，使其更有一种被重视的心态，加上我们的热诚，在选购时也就更随意和开心。所以我准备建立一个客户qq群。

5、另外，我们的管理体制以后会更完善，人性的管理，严格的要求，以积分扣分制的形式来约束制度的施行更有效温柔

至刚，也更人性化也更能调动其积极性。具体方式还须我们沟通协商定制。以上是我对任职的一点点和建议。希望在以后的工作中能与同事们携手同行，共同努力把销售做的蒸蒸日上。

本站[]

酒店店长述职报告篇四

门店店长述职报告

门店店长述职报告

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：

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；

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；

等等；

5、会员日平面的宣传：组织员工打印活动内容的宣传单，到

门店辐射的四个街

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：

力主推来实现。

对手门店的情况，以便及时调整活动方案，抢占市场占有率。

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方法是什么。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！ 篇二：店长述职报告

说明：

1. 本述职报告结合《店长年度（半年）绩效评估表》每半年及一年进行一次述职。2. 述职表应手写，字体工整，真实反应近半年及本年度的实际工作情况。

3. 述职表内容视每半年及年度工作情况、工作内容做相应调整。述职表是参与晋级、奖金发放、职位变动，及各项评选的依据。

4. 本述职表由营运部届时安排述职，接到述职通知后一周内完成述职报告并上报营运部，由营运部汇报总裁审批。

篇三：店长述职报告

店长的述职报告

述职报告

很感谢公司对我的信任，将00店交给我来管理，作为我们***这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。前期和销售人員一起做市场调查后，综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的销售路线和单店的定位，我认为目前的工作就是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。

下面就四个方面谈一下我的计划：

1. 人员管理：企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。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，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的

案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

2. 人员培训：无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，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是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

3. 房源维护：“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报议价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是至关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质

房源都是维护出来的。4. 客户维护：对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这需要在建立信任基础后引导，这样的客户在引导成功前看房成功的机会比较小。所有的客户都希望获得最好的物业和最低廉的价格，以满足自身“机会，占便宜”的心理，需注意的是这种心理是一种普遍的心理需求，因此在推荐物业时一定要做好铺垫，营造“机会及占便宜的”气氛，这种气氛的成功营造往往比自己本身更为重要。以上也是我对配对的一些个人经验之谈。需求客户的维护也部分遵循房源维护原则，同样建立档案，分级别跟踪，经常联络，了解客户需求的变化，带看后的情况详细记录，做到知己知彼百战不殆。

以上是我针对店里现在的情况结合自己的一些经验做的计划。希望门店在业绩上能有所突破，自身能力有所突破，每天要评估自己的工作，随时注意市场动向，支持指导经纪人往正确的方向努力。

以上是 本人总结的一些相关的经验

篇四：超市店长述职报告

超市店长述职报告

1. 员工的培训工作时冷时热，且培训富于形式化，大部分的培训内容都是书面的东西，让部分员工难以理解，难以激发

起员工对各种业务知识全面、深入的了解，近而对公司的制度了解程度也就可想而知，加之hl超市yb进货xx年进入了用工难的问题，员工的离职太大，一来影响了公司的整体人力费用，二来对商品的缺断货、对公司企业文化的认可度一然不知，有的岗位职责全然无知，也许是如今员工的素质问题也是阻碍了培训的需要吧！缺少举行员工对公司制度知识的抢答赛，对业务知识的辩论赛等。

2. 商品管理员及中层干部的素质急待提升[]xx年以来，主要针对中层干部的培训课屈指可数，每次的培训都是采用“大锅饭”的形式，员工干部一起来，无针对性，加之有的商管员是从员工提升不久，除了会写要货单之外，能有多少业务外知识很值得研究，或者是出现只管商品不管人和现象，这样长持以往，公司中层干部的势力会呈急速下降的趋势，并且会出现一定的惰性和依赖性，在大的建议方面也大较有力的意见且缺乏主观能动性，为此建议公司能够对长期以来的培训工作的质量提升到一个新的台阶，请一些在零售方面资深人士对公司干部员工进行培训，另外，对收银员的培训工作也是急不可待，一般卖场的最重要一道把关是在收银台，有了电脑收银的先进基础外，收银工作仍不能重重把关，例如：给顾客多输几个单品、少输几个单品那简直是常事，为此带来的投诉问题也不断增多。

3. 一些原有的制度随着公司规模增加及外部管理因素，原有的一些制度出现老化，缺乏新流程的再造工作，例如：每次盘点前后商品库存的准确性，商品特价的中间差价有没有扣取货商货款，买赠特价商品有没有确保全公司各分店的原有商品也配有赠品，公司的赠品管理能否印刷带有yb[]hl[]专门标志的赠品专用标志、标签，如此种种，我认为都应该建立相应的流程制度来加以约束。

今年，公司员工的离职率触目惊心，损失难以估算，公司应建立健全具有公开化的具有市场竞争力的薪酬体系，规划因人制宜的职业发展生涯以及营造相互尊重、有较强企业归属

感的文化氛围。

商场问题：

1. 商场在防损、防盗意识上还需严格把关，员工对公司的理念认识较为模糊，防盗意识较弱，专管员干部工作没有一定的计划性和工作目标，对商品的季节性管理不强，对商品及促销商品的库存观念全无，量感陈列不能实现，怕库存引起的退货难。

2. 商场环境及现场管理强度还需加强，主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级，对商品的缺断货追踪不能坚持，只存在三分钟热度，时有时无，不能做到商品的断缺货要常抓不懈的观念进行追踪。

3. 商场对公司目标的宣传和理解程度不够，鼓动员工工作的积极性方面灵活程度还要进一步提高，员工在经营理念上未树立起一定的目的，商场的各项培训工作未贯彻到实际工作中去，认知率较低，特别是一些服务理念上只落实在口头上，与实际操作行动程度上还有较大的差距，惰性的工作态度较为严重，特别是收银员的岗位技能不能完全按标准完成，三唱服务时有时无不能体现在长期工作的行动中去。

4. 对商场团队的建设上一般号召性多，过细的思想工作较少，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的自我约束，工作不全面、不细致。

5. 工作纪律不严，经常将上级安排的工作忘记，袒护纵容自己及员工，由于本人性格原因，惰性化较为严重，时常工作效率不高，对员工及干部纵容性大，通过对企业制度及结合其它企业的管理，得知纵容是企业管理的禁忌，人最不可缺的气度气容，但企业不是，将人情关系赋予企业管理之中是一底蕴，也是最大的伤害，纵容别人的同时，也是纵容自己，

使得管理在纵容中失去威严，公司在纵容中失去生机，拿人性化管理作为纵容的托辞是要不得的，没有责任与权力的管理是荒唐的，在新的一年里，希望公司能够相信我做到公司的管理靠的是制度而不是人情。

销售经理个人述职报告范文

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将*个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

热点推荐：

我要做老板之开家洗衣店 七大方面深刻剖析竞争对手 听大学生老板聊创业经

中国企业：会玩资源魔方吗 “十万个为什么”之创业版 影响中国未来1大管理理念

华中区域市场现有医药流通参与商（商业公司或个体经营者）超过**家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发□b类为二批和临床纯销户□c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近**家；渠道客户掌控力为8%。我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

。培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有

保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。4. 确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有*个品种，*个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到—9%之间，在县级市场的普及率达到5—8%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。5. 实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额 万元；毛利润额 万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

二、“3个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1. 无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工

作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

· 无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻碍，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

三、5条建议仅供参考

1. 重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

· 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求一个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

酒店店长述职报告篇五

述职报告是上级主管部门考核、评估、任免、使用干部的依据。以下是整理的酒店店长工作述职报告，欢迎阅读！【篇一】酒店店长工作述职报告 回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名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酒店来说，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。

一、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。

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。

二、要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路 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。

【篇二】酒店店长工作述职报告 20xx 年就要过去了，在的一年里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到此刻的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是此刻的我们坚持了下来。

一个店就像是一个家，店长就是这个家的一家之长。家长要管理这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全，各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节思考不到，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者；是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营状况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要明白上级下达任务和目标。还要为了到达这一目标需要做什么，怎样做才能到达的效果。每一位顾客的资料都不就应一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，透过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略带给最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，个性是就应在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面能够将人力资源利用得更加充分，同时也能够透过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务状况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关联的巩固。总之，要做一名合格的店长，务

必要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无好处的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础：

1、要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2、要注重店内人员的培训工作，培养员工的群众荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3、要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工的工作，使全店成为一支团结协作的群众，在竞争中立于不败之地。

4、要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关联，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要发奋改善，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用职责心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

【篇三】酒店店长工作述职报告

过去的一年，酒店在探索中前进，在开拓中进取，积累了丰富的经验，取得了一定的成绩。主要是“抓住了一个中心、

实现了两个亮点，搞好了三项基本建设”。

一、搞好三项基本建设 1、不断加强员工队伍建设：

“以人为本，善待员工”，是我们酒店一贯遵循的优良传统。员工休假制度、婚假、产假制度、工资调整制度、年终奖励制度及优秀员工外出考察学习制度等，无不体现了酒店对员工的深切关怀，多数员工的平均工资额超过了酒店效益的 $xx\%$ 而市一般私营企业员工的工资额仅在企业收益的 $x\%$ 左右，一点酒店每年在员工待遇上的投资就比一般私营企业多投资 xx 余万元。善待员工，不仅仅体现在员工工资的按劳取酬、多劳多得、水涨船高等方面，更重要的是在大酒店这个大舞台上，员工们的才华得到了充分地展示，大酒店已经成为广大员工实现人生观、价值观的场所。正如有些同事说，这里真正是能够体现能者上，庸者让，劣者下。

2、大力开展基础建设：

在市场竞争激烈情况下，去年上半年顺利完成了 xx 的扩建和改造。下半年又进行了 xx 的改建。连续施工，工程部同志在 x 总监 x 经理的直接领导下，服从分配，听从调度，也付出了艰辛的劳动。扩建 xx 办公室及主体楼暖气安装时，正值营销旺季，但前后在半月时间即投入使用，又一次创造了 xx 速度。目前，酒店基础设施建设累计投资达万元，经过改造后的大酒店，成为集餐饮、住宿、娱乐、购物、商务为一体的综合型大酒店。

3、逐步完善管理制度建设：

为了使酒店进一步走入规范化轨道，在薛总经理主持下，组建酒店管委会，解决了制度建设的根本问题，纠正了权力大于制度的错误做法，制定了“公平、公正、公开”的“三公”酒店管理制度，完善了人事制度、劳动用工内部机制和

工资分配等方面的几项重大改革。

二、抓住了一个中心 去年，我们紧紧抓住营销这个中心，全体员工以营销为中心开展各项工作。酒店员工人人都是营销员、宣传员，个个都是服务员。尤其是我们营销部门，人人都有强烈的营销意识和服务意识，做到了稳住老客源，不断开拓新客源。

三、实现了两个亮点 实现了酒店客房入住率和餐厅上座率这两个效益的亮点。

20xx年，在市同行业中处于前列，客房部去年也基本上是月月完成任务。这些喜人成绩的取得，是客房部全体员工努力的结果，也与李副总经理严格管理分不开的。他们管理制度明确，坚持天天早班会，周周有周会，月月有总结，及时解决存在的问题，表扬先进，明确下一步工作重点，提高服务质量，做到了个性化和人性化服务，从而增加了客人入住回头率。

20xx年，成绩也非常喜人。特别是二xx重新装修和调整经营策略后，餐厅收入突飞猛进，这些都利益于硬件设施的改进，菜品质量的提高。在厨房的努力下，酒店菜品基本形成了自己的特色，吸引了不少美食家和顾客光临本店。

一年来，他们很少休息，却很少有怨言，他们始终坚守在工作岗位上，不论工作时间多长，任务多重，从没有影响过工作。正是因为有了这样一批好同志，才使大酒店餐饮有了大批的回头客。餐厅服务人员笑迎顾客，善待来宾，提供及时、准确、周到的服务，同样受到了顾客的欢迎和表扬。

酒店店长述职报告

酒店工作年终述职报告范文

店长述职报告

店长述职报告短篇

副店长述职报告