

最新手机店店长总结报告 店长工作报告 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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

手机店店长总结报告 店长工作报告篇一

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的日子里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是什么，和谁有工作上的联系，联系的内容是什么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在开始的时候，我按照她们的记录方式来进行记录每天的定单情况，可后来发现有很多不便之处，我根据自己对工作的了解，做了一些改变，这样就减轻自己在工作中不必要的麻烦。

每当订单太多时，我必须要保持清醒的头脑，因为之前有由于订单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况，这应该要引起我的注意，就是要注重细节，找出原因，进行改正。

在这项工作中，有很多东西需要自己去发现，去不断的发现与改变。

沟通是一门技巧，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来讲，站在对方的角度去思考问题，可能会收到意想不到的效果，但在与客户沟通时，我忽视了自己的出发点，没有注意到张弛有度，还有在开始时我没有注意到说话时内容上要讲求言简意赅。经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。语气，在沟通时是一个很重要的环节。面带着微笑去和别人沟通，别人也会感受到你的微笑与阳光。

学会倾听是一个人所必须具备的素质，在生活工作中，我们往往忽视了这个环节。但后来经过提醒与反思，我注意到了这些方面的不足。在魅族工作的这段时间，我学到了很多的东西，可以说在思想观念上也有一个小小的改变。

(1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

(2)沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

(3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

(4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在

员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

(5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

对下一阶段的工作，还面临挑战，我会更严格要求自己，让我们一起为了店面共同努力，共同进步!!

手机店店长总结报告 店长工作报告篇二

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。

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xx店。

手机店店长总结报告 店长工作报告篇三

在从来到公司到现在的时间里，先从幸福家居箭牌砖店的一名导购慢慢成长为金三角箭牌砖店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，思维能力欠缺，结构性思维

缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队认识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够主动自信的行动起来是下半年我在心态方面的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价a风暴”业绩还算可以，跟活动有很

大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提升自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成优良的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

- 1、要提高业绩，除了完成规定的任务额还要超任务额的100%，结果证明一切。
- 2、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。
- 3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。
- 4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。
- 5、明年是服务年，服务年就要做好服务，不但做销售还要做服务。精细化工作方法的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

手机店店长总结报告 店长工作报告篇四

积极参加医药零售连锁企业活动，提高员工积极性，增强团队精神。认真组织公司内部活动，挖掘公司内部人才，做到人尽其才。

“华山论剑”在领导的重视与全体人员的努力下获得大连赛区第二名，几个人表现出色获得全场满分并取得最佳表演奖，通过此次活动增加我们企业的荣誉感、凝聚力，在《中国药店》杂志的发表也增加我们企业与外部交流的知名度。

店长竞聘于xx月xx日举行，竞聘人员人，主要工作：会前文案、上报材料规范整理、现场布置、会后整理、备案，共选出门店管理部经理、采购员、店长、副店长人，现能够完成既定销售指标为家门店：乐购分店。

员工水上人间一日游活动，体现公司领导对员工的关心，此次活动充分调动员工的积极性，也是企业人文关怀的再现。

月举行的“业务大比拼”：经过笔试、初赛、决赛三队取得好成绩，沃尔玛、乐明、乐星分获一、二、三名。在这次活动进行中公司领导充分重视，掀起全公司各门店学习业务的高潮。进一步提高员工的学习热情，为一般服务向知识服务迈进打下基石。

乐购分店完成公司绩效指标，公司奖励乐购分店全体员工北京旅游次，充分体现公司领导以人为本的理念和有始有终的激励机制，给员工前进的动力。

企业内刊《万草园》传播企业文化，展现员工风采，成为公司与门店的信息桥梁，也进一步完善公司的企划工作。

内部招聘和外部招聘同时进行：内部招聘主要以“年初竞聘”及员工的日常表现为主要考核标准。

报纸招聘：三批招聘：月与月在大连晚报做招聘（一次免费）。共计招聘财务人，采购人，药师及营业员人。

人才市场招聘

我主要负责简历筛选，备案，初试，组织复试。

本年度共有入司员工工人，现已转正员工工人。共有名促销员人□xx年招聘前程无忧招聘效果明显。

新员工入司培训六批次课程现有员工工人，人转正。

特殊岗位培训人次（期）。

岗中培训共进行场，在培训总评表现优秀员工是：吴丽霞、王坤范、刘杜鹃、唐立冬，她们能够积极完成培训内容，总评成绩在前列。

药监等部门的培训（批人）。

培训是企业内涵的体现，曾有人说过：员工本身素质差是员工的责任，但如果进入公司后素质不能提高，这就是管理人员的责任。我同意这个观点，所以也感觉到肩上担子的分量。

xx年的培训我们是从点滴做起的，无论多忙前一天我一定会同相关人员再次敲定培训时间、地点、培训内容和培训方式，也会做好培训后的各项相关工作，培训后我把培训效果调查汇总及时反馈给讲师，将培训情况与员工意见第一时间解决，虽然繁杂却没有轰轰烈烈的业绩，但令我们欣慰的是我们的员工成长了，从他们的总结中我看到经历一年的培训他们的业务更加熟练：进行培训的厂家被员工培训时的认真所感动，对培训后该产品的销售也有认可，中美史克大区经理感动的告诉我：百草堂员工的素质很高。简单的话语但是意义深刻。培训贵在坚持，通过每一节课我也从讲师那里学到很多，每

个人身上都有闪光点。在这里也感谢领导的信任和兄弟公司给予的支持。

xx年度转正员工，通过《年度员工综合考评表》测评结果她们是合格员工。

xx年xx月起共缴费xx元，价值xx元赠品（均由财务负责收款及收货）。

xx年对于我来说应该是压力与动力并存，耕耘和收获同现。说耕耘是在一点一滴做一些事情，说收获是在这一年里同领导一起完成了很多未实现想法和建议，这些都是我工作的原动力，也正象xx年初曾说过的那样我期待在万草堂体现个人价值。当然为了追求完善这一年的压力一直追随左右。

工作中能够做到做到拿数据讲道理，依事实说话，但到门店次数应增加，走入“一线”才能准确的拿到一手材料。

工作投入，但工作方式不很灵活，应加强工作的柔韧度。

xx年度考核力度薄弱，新的一年我有信心同领导做好此项工作。

对销售额的提升我有一点个人的看法：

现阶段商品的代金了门店员工的收入，但销售额并无明显的提升，我认为新颖的促销计划、充分的促销准备和良好的促销氛围以及促销跟踪、促销总结是有效的促销手段。另商品代金的发放应和销售任务的完成百分比挂钩，这样一定会对销售额的提升有促进作用（门店销售目标额应做调整）。

“如果人有一种信念，怀着民族的使命感去做事，就会将心底最深处的自尊、自爱、奋斗全部激发出来。”相信在新的一年里有领导的支持，加上我这份自信和怀着期望万草堂的明

天更辉煌的责任感去做事，我们定会不辱使命。

手机店店长总结报告 店长工作报告篇五

一、基本情况

我所现有人员97人，其中正式工19人，临时工78人。日清扫面积约84万平方米，每天两大扫，专人保洁，日清运垃圾约50吨，网罩行车。

二、主要工作情况

(一)水边镇清扫保洁接管

根据《xx县人民政府会议》(29)号记录摘要的会议精神，我所从xx年1月1日全面接管了水边镇的环境卫生及水边镇环卫所原班人员，并扩大了清扫保洁范围及增加了垃圾清运力度。在接管以前水边镇环卫所只清扫了石阳路半条路，接管后，我所在人员不够及水边镇垃圾车报废的情况下，不等不靠，将石阳路未清扫部分、玉峡大道水边段、水边新村等实现了全面清扫，新增清扫保洁面积约5万平方米，清运垃圾车次从原来的每天1车提高到每天3至4车。我所的进入，改善了人居环境，得到了水边镇居民的普遍好评，赞不绝口。

(二)日常工作情况

1、抓清扫改革，提高城市清扫保洁精细化。清扫实行改革，将清扫路面细化，路面清扫实行“定员、定岗、定任务”，分配到每名清扫工人，每名清洁工人负责一条路面清扫保洁，责任、任务明确，谁出现问题谁负责，谁的路面干净就奖励谁。彻底打破了以前“3人一组，5人一群”的旧体制，消灭了“窝工”现象、出现问题后的“连坐”现象。改革后，整体提高了职工的积极性，整体提高了管理的操作性，整体提高了城市清扫保洁的精细化。

2、用制度管事管人。每周五定期召开班子成员例会，及分析工作中存在的不足及改进办法，加强班子成员中的沟通和协调，提高凝聚力；认真落实长效管理机制，实行竞争上岗，对管理人员进行调整，落实责任制；加强长期机关效能工作，所办公室上、下班实行实名签到制，对前来办事的人员实行微笑服务，坚决杜绝“门难进、脸难看”的现象发生；加强财务管理，严格财经纪律，压缩非生产性开支，购买须经2个人的手，报销发票须经2人以上签写属实，最后由财务领导签写同意报销。加强收费管理，督促各单位签订垃圾清运协议书，加大收缴清洁卫生费力度，增收节支，以保证日常运作。

3、结合我们的工作实际，制定工作目标。我所实行一级监督一级的责任到个人的做法，今年初我所成立卫生监督小组，小组长由所领导兼任，队长每日必须进行日常监督检查，监督小组每月不定期督查路面是否有裸露垃圾，是否存在漏扫现象，是否有坐等下班时间等问题的存在；如果存在，不是扣罚职工，而是扣罚队长责任不到位，每次最少100元，实践证明，城区主次干道和公共场所的卫生明显好转。工业园清扫保洁管理实行百分制，由我所监管人员按清扫保洁程度打分，工业园领导监督打分实施情况，给予承包人一定的压力，促使承包人花时间和精力来保证工业园的洁净。各个住宅小区有物业管理的小区，我们和物业公司签订清运合同，物业公司没有接管的住宅小区，我们找到建筑商协调，要求尽快形成物业管理。

4、花大力气稳定临时工的队伍，努力改善用工环境。我所不仅为适龄临时工办理养老保险，还为临时工办理了工伤险和意外伤害险；同时，还和正式工享受同等待遇，同样竞争优秀工作人员。今年10月份，临时工工资从650元提高到750元。

5、加强生活垃圾填埋场、垃圾中转站、公厕的管理。减少中转、运输垃圾的过程中产生的二次污染，加大对垃圾填埋场、中转站、公厕的消毒力度，并聘请专人喷洒药水；车辆及时清运、清洗，严格做到每日清洗。认真落实日常收集生活垃圾

制度，加强对垃圾运输途中防洒漏管理，防止在收运中因垃圾飘洒造成二次污染。xx年入场垃圾总量约2.4万吨，我所清运车队清运垃圾总量约1.8万吨，工业园区垃圾总量约0.6万吨；公厕属于水冲式，有专人管理。10月份，我所花费了1.96万元对集贸市场公厕进行了水网、电路改造和内部简单装修等，便槽式改为蹲位式。公厕内便槽通畅，无蛛丝、无乱涂乱画、无臭味，定期消毒。

6、做好安全防事故及处理群众投诉工作。我们始终把安全防事故工作放在十分重要的位置，车队坚持每月上一次安全教育课，分析交通事故成因，规范司机作业行为，防止重大事故的发生。同时，及时处理群众投诉，群众投诉主要集中在集贸市场周边、物业小区环境卫生等，今年我们将重点加强对这些重点区域的监管，由于管理得力及工作恰当。xx年接到群众的投诉电话和投诉信笺明显减少。

7、紧紧抓住“创卫”的契机，加大了环卫设施的建设。在创卫之时，我所加强了环卫设施完好率的管理，发挥了环卫设施的功能。根据“创卫”标准和要求，新增废物箱290只。为确保环卫设施完好率，我所加强巡视，发现破损立即通知作业单位及时维修或更换，确保了环卫设施的完好率，发挥了环卫设施的功能。根据行业管理标准，重点抓公厕管理、垃圾房管理制度和废物箱的保洁管理制度，做到责任明确，管理规范。

(三) 抗洪抢险

xx年6月份，暴雨铺天盖地的袭来，山洪暴发，赣江水位陡涨。连续的暴雨，致使老县城巴邱镇基本被淹没，巴邱变成了水城。洪水已将城区农贸市场地段变成沼泽，巴邱路、人民路、步行街、水东门、岭上路等均大量积水。摆在环卫职工面前的，将是一项庞杂而艰辛的工作。洪水退后，我所出动了3辆垃圾运输车及10多个人支援巴邱镇清理垃圾。大方锹铲起的淤泥，根本不能全部送到垃圾车上，锹上流出的淤泥掉到地

上，淤泥四溅，工人被淤泥包裹，成了一个泥人了，而我们却没有半点怨言，依然将垃圾、淤泥一车一车清理出去，工人们连续奋战了5天，清理了100多车垃圾、淤泥，直到还给了居民一个洁净人居环境，我们才显露了胜利的笑容。

(四) 工业园区招投标工作

6月28日，工业园区清扫保洁招投标工作圆满成功，清扫面积为263292.88平方米，中标价为1.01元/年.平方米，承包期限为2年(xx年7月1日至xx年6月30日)，承包费总共为531851.62元。

(五) 购买保洁公益性岗位工作

根据省人力资源和社会保障厅、财政厅《关于开展购买城乡基层公共服务公益性岗位工作实施方案》(赣人社字[]166号)和《关于印发xx县购买城乡基层公共服务公益性岗位工作实施方案的通知》(峡府办字[]109号)文件精神和要求，安排我所38个保洁岗位。人员到位后，我所将接管玉笥路(农业局至计生委段)、水晶路、玉梁路、承天路、元阳路、玉峡路等未清扫路面，新增清扫面积25.8万平方米。以及对现有路面进行调整，减轻现有人员工作压力，加大清扫力度。

三、垃圾填埋场项目工程工作小结

县垃圾卫生填埋场项目总投资3839.96万元。其中：中央资金400万元已到帐，地方配套资金124万元，并设置垃圾卫生填埋场项目专帐，成立县生活垃圾填埋场项目领导小组。垃圾卫生填埋场设计总库容77.3万立方米，周围500米内无村庄。垃圾卫生填埋场修建成功后，日最大处理垃圾114吨，最小处理55吨，平均处理77吨。以后各年的处理规模按5%递增，服务年限为20xx年。

现已完成环境影响报告书、可行性研究报告、初步设计、地

质勘探、施工图纸设计、征林地已完成;完成进场道路修建、硬化工程0.5公里;清基工程完成;完成土方工程1.6万m³;完成管理房场地平整;完成250千伏安电路安装工程;副坝基础清淤完成,回填料石加固完成,修整库区边坡基本完成,库区临时道路完成,管理用房主体工程已完工,已进入水电安装及室内装修,地下水导排系统、渗沥液导排系统、截洪沟、副坝正在建设中,累计完成投资520万元。

xx年工作打算

- 1、修建生活垃圾填埋场为我所xx年的工作重点。我所将组织好、配合好相关部门为生活垃圾填埋场项目修建工作,我所将严抓质量关,保证质量合格,争取续建资金到位。
- 2、计划修建中转站一座。
- 3、以“创卫生城市”为契机,搞好宣传,加强人民群众的环保意识。
- 4、完成县委、县政府和主管局下达的其他工作目标任务。

xx县环境卫生管理所

xx年十一月三十日