

# 最新店铺工作总结(优秀8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 店铺工作总结篇一

甲方：（出租方）

乙方：（承租方）

一、被租房屋为\_\_\_\_\_。

二、租赁期限。租赁期为\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。合同期满后，甲方如果继续对外租赁本房屋，乙方享有优先承租权，乙方必须在合同到期前10日内，与甲方商议签订新租赁合同，否则按自动弃权处理，甲方有权另行发包。

三、租金每年为\_\_\_\_\_元，乙方必须于每年的八月一日前一次性将租金交齐，交不齐则视为违约，每超过一天，乙方应按每年房租的10%的罚款赔偿给甲方。

四、租赁期房屋的修缮。房屋属人为的损坏由乙方及时修缮，由于不可抗拒的损坏，由甲方及时修缮。

五、店名使用及注册。乙方不得擅自使用甲方单位名称作为店名进行注册，若需使用须经甲方同意，乙方在经营过程中出现的一切经济纠纷及其它任何责任与甲方无关。

## 六、店面出租协议书样本的出租方与承租方的变更

1、在合同履行期内，乙方不征得甲方同意，无权将房屋转租给第三者或相互对换房屋，否则甲方有权收回房屋。

2、在合同期内，如果甲方同意乙方将房屋使用权交付给第三者，本合同对原乙方与房屋使用权者继续有效。

## 七、在合同履行期间，乙方与第三者发生的一切经济、民事等纠纷，甲方概不负责。

## 八、在合同履行期间，乙方应保持所租房内外所有设施完好无损，如果确需改造或增设其他固定设施，应征得甲方同意后再进行，所需经费由乙方自付，合同期满时，乙方如需拆除，需将房屋恢复原样，不愿拆除或不得拆除的甲方不予补偿。

## 九、在合同履行期间，如有政策变化，市里统一规划等其它原因需要拆除房屋，其租赁费按实际使用时间计算，本合同即终止。乙方要积极配合不得向甲方提出任何要求。

## 十、在合同履行期间，要遵纪守法，讲文明道德，自觉维护好室内外卫生。水、电费及社会公共收费(治安、卫生、工商、税务等)由乙方自行缴纳。

## 十一、甲方责任

1、按合同规定的时间将房屋交给乙方使用，否则每超出一天应赔偿乙方年租金的10%的经济损失。

2、不按合同内的条款规定修缮房屋的应赔偿乙方由此而造成的经济损失。

3、不得无故终止合同(第九条除外)，否则应赔偿乙方年租金

的10%的经济损失。

## 十二、乙方责任

- 1、不得利用租赁的房屋进行非法活动，损害公共利益。
- 2、不得干扰和影响周围居民的正常生活。
- 3、要按时到缴纳水费、电费，时间为每月1—5号，超期者给予1—2倍的处罚，并停止供水、供电。
- 4、不按合同内的条款规定修缮房屋的其它设施，根据造成的后果，赔偿其经济损失。
- 5、合同终止后要及时搬出，否则按租赁房屋缴纳租金，并处以租金的10%罚款。

## 十三、免责条件

如因不可抵抗的自然灾害，使双方或任何一方造成经济损失的，任何一方均不得向对方提出索赔要求。

十四、本合同未尽事宜，依据《中华人民共和国民法典》的有关条款，经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

十五、本合同自签字之日起生效。

十六、本店面出租协议书样本一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方(出租方)：

法人代表(签章)：

乙方(承租方)：

年月日

## 店铺工作总结篇二

我代表江苏松银投资担保有限公司，向大会作20xx年度公司经营情况报告，并请大会审议。

1、江苏松银担保投资有限公司成立于20xx年12月，注册资本9900万元，是江苏省信用再担保体系主办机构□20xx年中国人民银行资信评估机构评为“a-”级，中国工商银行信用等级评为“a+”级，在镇江市政府对企业评级中被评为“二星”级企业。是江苏省工商银行49家重点合作客户之一，公司遵循政府指导、市场运作，优化服务、便利融资，规范运作、防范风险等原则，主要为镇江市中小企业申请流动资金短期银行贷款提供融资担保服务。

2、公司目前已与工商银行、镇江农村商业银行签订合作协议，并与中国银行、江苏银行等多家金融机构建立合作关系，本着稳健的原则20xx年共为76户中小企业提供了融资担保贷款亿元。

3□20xx年是机遇与挑战并存，江苏省为规范担保公司行业的行为，进行了有序的清理整顿，极大的改善了中小企业的融资环境。于此同时，由于国家宏观调控、央行财政政策、货币政策的调整，以及镇江地区银行在钢贸行业信贷风险的过度集中，鉴于控制风险、分散风险的考虑，各大银行纷纷暂停对钢贸行业的授信、放贷，甚至停止了与钢贸企业有关联担保公司的合作。针对宏观调控政策下钢贸行业的严峻形势，公司积极果断调整应对措施，全力保持公司业务平稳发展，开辟了区别于传统业务范畴的新业务，这里包括业务品种创新、产品结构创新，加大关注商业担保、制造业担保、特别是对非钢贸企业的担保业务，通过各大资源平台培养并形成自己的优质客户群，现有的资源平台包括江苏依林木业工业

园区、镇江铭基商贸城、镇江惠龙港物流园等。

1、公司的全部资本金均存在协议银行，没有从事短期投资、发放贷款等监管部门规定不得从事的业务。公司严格按照规定计提各项准备金，已按照当年保费收入的50%提取未到期责任准备金，并按不超过当年年末担保责任余额的1%提取担保赔偿准备金。

2、三年来公司累计办理担保业务231笔，对外担保总金额亿元□20xx年公司对外担保金额亿元，目前公司在保责任余额亿元。担保收费为年费率。

### 3、公司治理情况

（1）建立健全组织机构，逐步形成董事会领导下的总经理负责制的长效机制，下设业务部、风险部、财务部、办公室等部门。拥有一批会计师、经济师、律师等专业人才，并通过广纳贤能，致力于组建高素质高效率的专业融资担保团队。

（2）今年公司根据江苏省融资性担保公司多个工作指引，建立并健全公司治理结构，完善议事规则、决策程序和内审制度，保持公司治理的有效性。公司建立了以安全性、流动性、合法性、收益性为准则，市场化运作的可持续谨慎经营模式，成立了担保项目评审委员会，规范业务操作程序，专门制定了《评审会制度》、《风险金及责任追究制度》、《关于风险责任承担协议》等一系列关于公司业务发展地方化、多元化的治理制度。

（3）开启了“业务培训，员工自学、互学”的新模式，公司管理人员先后参加了江苏省融资性担保公司高管学习班、镇江市助理信用管理师学习班、上海复旦大学继续教育。公司业务培训班开班以来，已先后筹划了《计算机基础应用及财务核算基础知识》、《关于银票担保业务的品种介绍与业务流程》、《关于流贷担保业务的品种介绍与业务流程》、

《风险评估办法的运用》、《关于个贷担保业务的品种介绍与业务流程》等课程，我们正朝着学习型、团队型公司阔步迈进。

- 1、一些钢贸企业客户经营力度不够，市场推荐企业质量有待提高，贷后管理工作还显薄弱。
- 2、由于银行人员精干，人手少，任务重，银行续贷项目上报审批的时间较长，整体效率还有待提高。
- 3、由于融资担保各个环节的原因，客户融资成本仍相对偏高。
- 4、银行贷款期限和品种单一，不能满足客户多样化需求。

截止到20xx年11月30日，公司实现担保费收入万元，担保赔偿准备金548万元，短期责任准备万元，实现未分配利润318万元。

根据预测xx年授信额度，累计担保余额，估计xx年业务量、业务收入、利润都将翻一番。

## 店铺工作总结篇三

销售x台，各车型销量分别为x台。其中销售x台。销量x台较增长x(私家车销售x台)。

### 二、营销

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动x次，刊登报纸硬广告x篇、软文x篇、报花x次、电台广播x多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在x

月正式提升任命同志为厅营销经理。期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

### 三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项[x]月任命同志为信息报表员，进行对公司的报表，在期间同志任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

### 四、档案管理

为完善档案管理，特安排同志为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，期间同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对各项做了简要。

- 1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与公司各部门的，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期x个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

## 店铺工作总结篇四

20\_年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了一定的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

1、主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

20\_年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部

全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

## 二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

## 三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿"1+n"服务计划。旨在通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

#### 四、从服务的本身出发，“一切为了客户着想”，不断创新服务内容

1、积极配合分公司做好vip客户工作为了进一步构建公司vip客户服务体系，为vip客户提供附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

(一)抓紧分公司下发的各类业管相关文件的落实及执行工作，继续做好客户服务部人员特别是新人的专业知识及技能的培训，提高服务人员的整体综合素质。

针对客户服务部今年以来人员调整的客观原因，客户服务部新入人员对专业知识及业务技能的缺乏，20\_年，我部将继续采取多种方式及途径，对所辖员工进行定期与不定期的培训，从本职工作做起，对于相关岗位技能进行专门培训，加强所辖人员的职业道德教育，有针对性地组织和开展业务知识及服务礼仪培训，对于分公司下发的业管文件及时进行传达及学习，真正领会其操作要领，将其运用到实际操作中。通过培训，推行公司综合柜员制，更好的为客户服务。

(二)配合公司团险、中介、个险三支销售渠道各项业务竞赛活动的开展，更好地对业务发展提供强有力的业务支持及后援保障积极配合公司团险、中介、个险三支销售渠道开展各项业务竞赛活动，全力促进公司业务持续、健康地发展。

1、配合分公司在全区范围内将要实行的银行、邮政转账收费、转账付费项目实施方案，保证此项目的顺利实施。

2、保证“两鸿”满期给付、转保工作和银行、邮政转账收付费工作的顺利进行，同时为了提高销售人员活动量，挖掘积累客户，有效整合客户资源，做好客户的二次开发，努力促进转保，为20\_年开门红奠定基础，以进一步提升公司服务品质，增强客户对公司的满意度。

3、进一步加强柜面管理工作，营造良好的学习氛围，组织培训与自我学习相结合，建立体系化的培训教程，鼓励员工不断提高自身综合素质。

总之，客户服务部明年的发展思路将以加强客服队伍建设为根本，以加强柜面服务质量考核为重点，以人员管理办法为后盾，以教育训练为基础，积极推进柜面职场标准化建设，不断创新服务方式，建立科学、完善、严格的品质管理办法和监督、考核机制，提高客户满意度，提升柜面运营能力，防范经营风险，树立中国人寿热情、真诚的服务形象，使柜面真正承担起中国人寿品牌载体的重任。

客户服务工作是一项长期的工作，如何在激烈的服务竞争中处于不败之地，真正把对客户的服务做“好”、做“永久”、做到“深入人心”，并非一个人一朝一夕能够完成的，而是公司每一个部门整体的工作，人人都是公司客户服务链的一个关键环节，我们只有把客户服务各项工作及活动的开展与日常业务处理和服务工作结合起来，全员服务，营造良好的服务氛围，国寿“1+n”服务需要我们每一个客户服务人员去全面诠释，良好的客户关系需要我们每一个国寿员工去共同增进，客户的满意度与国寿品牌知名度及形象的提升将是我们每一个国寿人的责任与骄傲！

记得有一位实战培训专家曾说过，“简单的事情重复做，你就是专家；重复的事情快乐做，你就是赢家”。客户服务工作是一项长期的、较为复杂的综合性工作，我部将要求所辖人员在平凡的工作中，不断提高服务意识，营造全员为客户服务的氛围，将简单的工作做成不简单的事，达到客户、公司、

自我的三赢。

## 店铺工作总结篇五

现在这个社会，开心购物最主要的，因此，作为服装销售员，在面对消费者时，要懂得察言观色，消费者喜欢什么样的服装，该怎么给他(她)搭配，都要快速学会，不要直接或反复建议消费者购物，不要让消费者产生反感，要在消费者需要的情况下做到最好的服务。

友好沟通 亲切的说话语气

销售其实是一门很复杂的学科，不认真学习真的领悟不到其真谛。在给消费者推荐服饰的时候，要懂得和消费者轻松的聊天，很好的沟通能让消费者对你产生信任感，进而促进购买量，同时，对于说话的语气及表达方式，都要给人一种亲切的感觉，不要给人感觉纯粹为了促销。

学会用微笑征服消费者

一个真诚的微笑就能融化人的心，甜美的微笑也能拉近彼此的距离，在竞争激烈的服装行业拼销量提升业绩固然重要，但不要官方的执行，要用心对待，在面对进店的消费者，不论是否成功促成订单，也要用最甜美的微笑回应顾客，这就是最好服务。

## 店铺工作总结篇六

乙方(承租方)：\_\_\_\_\_

第一条、商铺基本情况

第二条、房屋用途

乙方租用本房屋用于食品经营，乙方不得在房屋内进行任何违法活动。不得存放危险、易爆、易燃及其它国家规定的违禁物品。

### 第三条、租赁期限及租金

### 第四条、租金

该房屋租金为\_\_\_\_\_千元/年，大写\_\_\_\_\_仟元整。

### 第五条、付款方式

甲方账号及银行。

### 第六条、维修保养、装修及责任

(1)、租赁期间，甲方对房屋及其附属设施进行检查，乙方应予以积极协助。

(2)、租赁期间，防火安全，房屋内财产安全等事物由乙方负责。

(3)、乙方在不影响房屋安全的前提下有权利对房屋进行装修改造，但在对房屋装修改造过程中的安全问题由乙方负责。

### 第七条、合同中止及续租

(1)、租赁期满，在同等条件下乙方有优先租用权。

(2)、租赁期满前，甲乙双方不得单方面终止合同。

第八条、因不可抗力原因导致该房屋损坏和造成损失的，双方互不承担责任。

第九条、本合同未尽事项，由甲、乙双方另行议定，并签订补充协议。补充协议与本合同不一致的，以补充协议为准。

第十条、本合同在履行中发生争议，由甲、乙双方协商解决。协商不成时，甲、乙双方向当地人民法院起诉。

第十一条、本协议自签订之日起生效。

第十二条、本合同一式有法律效力。

## 店铺工作总结篇七

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。

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。

## 店铺工作总结篇八

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的2019年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像\_店的断码销量条数一直都是几个店当中的，\_店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成x%[]销售单价虽然比去年是上升了x%[]但整体条数只上升了x%[]

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，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。

- 1、销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有x个，其中有x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x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。x店从x开业——x月份女裤一直占比都比较高x%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。