

副店长岗位职责(实用6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

副店长岗位职责篇一

- 2、监督卖场销售毛利的完成情况；
- 3、分析消费行为，根据分析结果引进畅销产品，淘汰滞销产品；
- 5、监督门店内外的清洁卫生，负责保卫、防火等作业管理；
- 6、维护与客户的良好关系，解决严重的客户投诉事件；
- 7、负责对员工的培训教育。

副店长岗位职责篇二

个人优势

首先是 必须要以身作则，只有我做的好了，做的规范了下面的人才会像我看齐。

1. 公司形象，改善门店形象和业务员的着装，礼仪。像橱窗，前台后台卫生都要高干净，东西摆放整齐，让客户看起来干净清爽，对客户礼貌用语，让客户第一眼就觉得我们公司的形象好，员工专业。我们的产品就是服务。每位员工是否时刻保持激情，因为房地产交易日日夜夜随时可能发生，经纪人员必须要有随时投入工作的能力。这些文化氛围是时时体现在业务中的，员工的举手投足应散发出专业的气质，要能给客户于专业到位的服务。

2. 建立门店培训体系，每周都进行培训，制定一个培训制度，有考核，有监督，老人多带带新人。多培养员工的自信心，加强员工之间的相互协作配合精神和集体观念，培养员工永不满足的学习心态，做永不满足于现状的人。我要他们不仅要掌握本区域相关知识，更要注重团队协作。使之成为一个具有丰富专业知识、正确工作态度、高度工作技巧以及良好工作习惯的优秀经纪人。

3. 强抓门店基础管理(会议、总结、计划、量化)早会：确定自己一天的工作计划和工作重点。那每天就有计划了，不会觉得很盲目，每天早上就把一天所需要的资料东西都事先准备好，比如(文件夹、带看单、钥匙收条)。晚会：提交工作报表，对每个员工进行分析，提出一些建议进行改进。

4. 做到主动出击切勿坐享其成：网络要好好做，关键，现在行情不好，不能等客户上门来，所以就靠网络上来了，出去贴小广告也可以。

5. 招聘：一、人才是核心竞争力

在门店的日常业务流程中，对于房源客源、市场等信息的收集依赖于经纪人的勤奋工作；在谈判成交中需要的是经纪人的谈判斡旋能力；在具体交易过程中需要的是经纪人的专业知识和完善的售后服务。

首先在人才的招聘及运用上要有正确的心态：尊重人才、爱护人才，员工的工作做得开心，才能为企业创造更多的利益。其次在用什么样的人，哪些人适合从事这个行业，哪些人性格比较适合企业文化，在人员招聘中应该具有明确的标准，这样才有可能在合适的时候将合适的人放在了合适的位置上。最后，在进行人才招聘的过程中为了保证招聘的效果，要具有有效的工具、设置完善的招聘流程。

这次来竞聘，对我来说是一种历练、一种学习、一种自我能

力的考验，希望通过本次竞聘能够与大家相互交流，互相学习，取长补短，充实自己，只有不断的学习才能提高自身素质及职业技能，为公司做出更大的贡献!如果我竞聘成功的话，那么我就算交了一份合格的工作成绩单，如果我没有成功，我只会更加勤奋地工作学习，用自己的努力来换取明天的成功!

副店长岗位职责篇三

大家好!

首先自我介绍一下，我叫xxx□汉族，福建福清人xx年xx月xx日生。从xx年到xx年在xx公司工作。

我很荣幸能走上竞聘演讲的讲台，参加这次竞聘上岗演讲：首先，我对公司领导推行岗位竞聘上岗机制的拥护和信任。我相信，在公司公平，公正，公开的竞争环境下，我们大家的实力和能力都在竞争中得以体现，也会得到了大家的认可。在这里公司员工的积极面与消极面也都体现了出来。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习的态度和锻炼自己的能力，初次登台演讲，接受领导与大家对我的挑选。

我的竞聘岗位是：广汇超市店的店长。

xx年的门店，通过管理年的磨练，各项工作都取得了长足的发展。在这样良好的政策与优越的平台支撑及全体员工共同配合协作下。出色完成销售考核任务。但也存在不足的地方，比如软指标方面，各业务员的管辖区域的产品盘点、整理、摆设、标签和卫生方面的工作给疏忽了。对产品、性能、用途，了解认识也很薄弱。部门与部门，同事与同事之间的相互配合团结凝聚力不够大，经常发生扯皮与相互推诿现象。对市场情况，客户的需求不太了解，售后及产品的跟踪服务低落。客户档案的建立不全。作为销售部门来讲，完成业绩

是最重要的，但是没有服务来维护、支撑的话，只是一时的成功，暂时的甜头。对于公司的长远发展是没有好处的。门店是公司一线窗口，员工的一言一行、谈吐举止，客户的满意度和门店整体的生动化以及业务人员的专业化，都会影响公司的形象和声誉。自然，也会影响到业绩提升。

我认为自己竞聘店长具有以下几个方面的优势和可行性的措施：

1、业务产品方面：我从xx年到现在，都是从事门店销售和外县本市业务以及客户内勤工作。通过这两年来锻炼磨合、不断学习、吸取失败的教训。我对机电市场的行情，客户的管理，产品的性能，价格的熟悉，加之今年通过自身的努力学习，对公司的管理要求及标准化流程都有一定的认识和提高。

2、自身条件方面：我的为人处事原则是：首先应把公司利益及安全放在第一位，为公司创造最大效益为目标，识大体，顾大局对公司应具有绝对的忠诚度。协助上级领导，共同进行管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。踏踏实实做人，认认真真做事，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同志，工作负责，办事公道。

3、建立团队与职责执行方面：主持门店日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及门市部与其他部门的关系。创造良好的工作环境，冲着共同目标努力奋斗，多看别人的长处、忽略别人的缺点、多一点宽容、少一些责难、多一点帮助、少一些批评、多一点提醒、少一些议论、不自大、不居功、充分调动每一位员工的积极性，创造优质高效的工作氛围，并建立起长久牢固的同事情谊，充分发挥团队协作精神。只有团队的成功才是我们的成功。只有部属的支持才有成功的店长。

4、在培训新员工成长方面：我觉得门店是公司培训与锻炼新员工的基地。作为店长我必须担起重任。我认为一个人的良好心态和修养以及专业水平，不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习、磨练、吸取、培养而来的，所以，我平时只要有空在不影响工作的前提下，会不断的与新同事互相交流、密切沟通、互动学习、取长补短将我毕生所学的产品知识，销售技巧、与客户沟通的经验，输入贯通到每个新人身上。让新员工迅速成长为公司有用的人才。

我认为对于老客户、固定客户，定期保持联系和沟通，加强与客户关系，努力利用各种形式加深感情培养，真正和客户做朋友。在拥有老客户的同时还要不断利用门店优胜、人格魅力、优质服务吸引更多新客户。根据产品优势，充分调动每位员工的销售积极性，做到手勤、腿勤，口勤的同时，开展微笑服务。向上门客户以热情接待、仔细聆听、介绍产品时耐心解答、认真讲解、各种产品的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力。客户所关注的问题。正是我们倾力所解决的。在保证公司利益情况下，尽可能满足客户的需求及欲望。做到有问必答、有求必应、有忙必帮的优质服务。对新到产品的图片、资料，通过短信、电话、网络、邮件等各种方式传达给客户，让客户第一时间了解认识新产品。取得客户的好感、认可、需求、交易，达到与客户长期的双赢目的。

我们拥有高度视野、远大目标、良好心态、宽阔胸怀、崇高理念、以身作则、吃苦耐劳、坚持不懈、敬岗敬业、勤奋学习的好老板，好领导做后盾做支撑。也是我学习的好榜样。就算我这次应聘失败了我不气馁、消极、失望。

我相信，一分耕耘，十分收获，只要我努力去做了，相信我就一定能成功，谢谢大家！

副店长岗位职责篇四

大家好！

莎士比亚曾写过一句家喻户晓的名言：人生是个大舞台，每个人都是舞台上的演员。今天我站在这里就是要当个演员，接受大家的评判。不仅仅是今天我要当好演员，以后生活中我也努力扮演好每一个角色。我此次竞聘的岗位是客货部经理。

下面，我先简单的介绍一下我个人基本情况。

我叫xx，今年xx，有人说xx岁的女人是绣球，在被童稚抛弃之后，获得了成熟的至宝；也有人说，xx岁的女人更自信，更懂得适应社会的大气候，为自己的人生准确的定位。我于xx年考入xx中专，xx年毕业，同年被分配到xx机场运输部参加工作。工作9年多以来，我始终一丝不苟，兢兢业业，深得领导和同事好评。

第一、我具有较好的政治素质和高尚的思想品质

自从xx年参加工作以来，我经常学习党的一些文件，不断提高自己的政治觉悟性，能够在思想上和行动上与党中央和公司党组保持高度一致。参加工作九年来，我总是用信心激发热情，用恒心磨练意志，用爱心呵护旅客，用诚心对待工作，服务奉献真情，行动追求卓越。

第二、我具有丰富的工作经验和较强的创新意识

第三、我科班出身，具有扎实的专业知识。

第四、我具备担任该职位的基本素质。

作为女性，我性情温和，办事耐心，平易近人，同时具有敏

锐的直觉和观察力，能细心体察乘客情绪，协调处理好各方面的关系。同时，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重；工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任。此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。

副店长岗位职责篇五

1. 按照总部统一要求，组织本店的营运工作。
2. 服从公司相关部门指导，执行公司各项规章制度，拟订本店工作计划，接受总部的业务质询、业务考评、工作检查及监督。
3. 做好营业高峰期的现场巡视，检查服务和出品质量，发现问题，及时解决。
4. 严格控制本店的各项费用支出，实施有效成本控制，通过财务监控，落实本店经营范围内工作目标的执行，。
5. 对下属员工实施业务指导、业绩考评与人才推荐，合理安排人事调动，强化员工的职业道德教育，了解员工思想状况，提高员工对工作和生活的满意度。
6. 常备不懈，确保下属员工的人身和财产安全。
7. 协调好店铺经营的外围关系，负责办理本店各种证件的年检工作，避免因自身工作失误出现职能部门罚款现象。
8. 每日组织班前例会，分析当日经营状况，发现问题及时解决。
9. 根据总部整体营销工作安排，负责制定店铺营销计划，并

做好落地实施。

10. 提升管理能力，打造一支执行力强、效率高的'优秀团队。