

# 最新店长转正工作报告总结发言 实习店长转正工作总结(精选5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 店长转正工作报告总结发言 实习店长转正工作总结 篇一

由于涉及两处工作地点，故总结时从两方面进行。

3月1日—6月5日：在专卖店实习

6月15日—今：区域物流专员学习

3月1日—6月5日：在清蒙（太子）专卖点实习。

实习职位：储备店长。

主要实习内容：

- 1、销售以及导购技巧：销售是店铺一切工作的宗旨，上升到公司的角度，销售更是一切工作的重中之重。在终端自然就要有过硬的销售能力，而这种能力也是要在不断的实践、不断总结的基础上得以提升。
- 2、仓库以及库存管理：这包括仓库的货品管理，以及库存数据的管理。这其中涉及整仓、盘点等。
- 3、收银操作：熟悉收银操作软件，以专业与热情服务收银台前的每一位顾客。

4、终端陈列学习：合理的陈列势必带动销售，陈列的终极目标也是为销售的提升做铺垫。陈列是一门大学问，需要用心去观察、去欣赏、去揣摩。做好店铺的陈列是店铺工作中的重要一环。

5、店铺各项报表（单据）的学习与制作：如店铺的销售日报表、周报表、月报表，进货单、横调单、退仓单等的学习与制作。

总之，店铺工作的一切宗旨在于销售业绩。在确保销售的前提下，

如何更规范、更合理地运营店铺成了店铺工作的重要事项。

1、Excel应用软件的熟悉：与物流专员整天打交道的莫过于那些繁杂的数据，Excel无疑是良好的数据分析、处理工具。对于物流新人来说，学会并懂得如何去应用这一工具显得至关重要。

2、分销（百胜）系统的学习与操作：物流工作的基础软件。日常中所有的工作事项都离不开分销软件的支持：根据物流中心排单下通知单、渠道间横调开空单以及从软件中统计、提取所需的各种数据等。

3、表单的分析与简单报表的（更新）制作：物流玩的不是数字游戏，关键的是数据背后的事实与现象。因此，作为物流专员就必须透过数字的本质看现象。每一份表单制作出来总有它的使命，要的是我们去发现、去提取。刚接触物流，这一阶段的主要学习任务还在于对现成表单的分析以及对各类报表的更新。

4、渠道间横调的学习与实务处理：这是日常工作中最常有的工作事项之一。渠道间的横调为的是让资源得以优化配置，

从而满足终端、满足业绩的需求。这一过程更多的要物流专员去沟通、去分析横调的可行性以及有效性。所谓的沟通表现在于调入方和调出方的协调上；分析，就是要考虑渠道间的横调要求是否合理，物流专员要如何利用沟通使其效益最大化，（当然这一系列的工作都离不开分销软件的数据支持）

物流专员的工作是整个供应链中的关键一环，但又是枯燥无味，需要不断投入耐心、细心的工作。经过这一阶段的学习，本人相信自己已经具备了适应物流工作的能力，只要肯努力、肯付出代价就能做好物流工作。

四个多月的时间就在紧张与忙碌中充实的度过了，相信经过专卖店的实习以及近期物流工作的学习，更加确立了本人的职业人身份。社会是个大舞台，九牧王是一个能提供机遇与挑战的大企业，相信在这里的工作与学习将让人受益终身。

## 店长转正工作报告总结发言 实习店长转正工作总结 篇二

本人xxx□经过公司为期x个月的卓越之旅训练，于同年x月x号顺利到采购部实习，担任职务为采购专员。

采购部不仅能为公司节省成本，还能提高运营效率，是企业运营中不可或缺的战略职能部门。它不仅为保证生产需要提供物质保障，同时也为制定财务计划提供可靠依据。

作为一名采购员必须坚定的树立“为公司节约每一分钱”的观念，坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，限度为公司节约成本”的工作原则。在x的领导和x的直接培养及公司其他同事的关心和帮助下，较圆满地完成了实习任务。

截至目前□x个月的试用期已经结束。现正式提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知如何做好工作，但是公司融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，使我很快适应了工作环境，进入了工作状态。

在工作的x个月当中，我学到了很多，也感悟到了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长，为公司规划做出自己的贡献。

初到采购部在x的安排下，于是x有限公司实习了x个星期。在实习过程中，通过在彩印车间、纸箱车间、制盖车间、制瓶车间的亲手操作或现场观摩，在实践中查找不足，使理论知识得到升华。同时也熟悉了印刷品、纸箱、盖、瓶的估价规则，可以进行简单的估价。

x个星期的车间实习结束便回到办公室实习，正逢增加oracle办公系统，见识了同事们的忙碌与敬业，在同事的指导下熟练掌握如何操纵oracle系统；熟悉了本公司采购流程：收集信息、询价、比价、议价、评估、索样、请购、订购、协调与沟通、催交、进货检收、入oracle系统、整理付款；了解公司采购员工作职责：采购计划、需求确认、供应商选择与管理。通过经常在各分厂及各仓库的走动，基本熟悉了公司内所有包材的情况。

整理内部资料，积极与仓储库联络跟踪入库单以便与供应商沟通每个月的发票对账数目；在完善了“股份公司的采购物资价格数量表”后，需及时完善“台账”以便每个月x号前与财务部对账。

通过整个流程基本掌握了包材的价格及所对应的供应商，并且熟悉了所需联络的部门。通过每半个月一次“价格信息”的总结，及时了解了各个物料的价格趋势，并及时反馈于姜

主管，便于对现有包材价格的更新。

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也有不足之处，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助。

综合来看，我认为自己还有以下的缺点和不足，一定在今后的的工作中加以改进。

(一)看问题不够透彻，容易把问题理想化。

(二)有时办事不够干练，言行举止没注重约束自己，略显青涩。

(三)工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。

(四)对岗位专业知识的掌握还不够，今后会多多学习采购方面的知识。

(五)业务知识方面特别是与供应商的谈判经验还不够丰富等。

在今后的工作和学习中，我会时刻注重自身的不足，进一步严格要求自己，虚心向领导、同事学习，遇到问题要做到全面分析，工作更积极主动一些，主动采取“阳光采购策略”。公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督，做到公开、公平、公正。不论是大宗材料还是小批材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。最终在为公司创造利益的基础上，做到保质保量的完成采购任务。我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能

够改正以上的缺点，争取在各方面取得更大的进步。

总之，在这x个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队的重要性，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。x给了我一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，以x为家，为公司的战略规划竭尽全力。

## 店长转正工作报告总结发言 实习店长转正工作总结 篇三

大家好！

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销售员心态。培养销售员的心态应该以以纯的企业文化为基础，实际情况为主，客观环境为辅，培养销售员的自信、自尊和明确的自我认知度；培养销售员团队协作精神和集体观念，加强销售员和各部门负责人之间的相互协作和配合；培养销售员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“以纯”这个品牌形象充分本土化，和江西当地文化更好地融合。所以我要培养销售员换位思考、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。虽然我们是专业的品牌店铺，但不同类型的宣传方法同样可以借鉴。

假如我是一名店长，我会加强服务质量的提升。商品是有形的，而服务是无形的，今天的消费者更加注重服务的质量，服务是提升品牌竞争力和价值的必要而有效的手段。服务不仅要求营业人员熟练掌握产品知识，更需要用语言和行动来诠释我们的优质服务。例如：服务用语不能单纯呆板地执行，

而要真正使阳光服务照耀到消费者；树立服务明星及楷模，使服务以榜样的形式在员工作变成有形的模范，形成服务赶、帮、超的良好氛围。

假如我是一名店长，我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，是整个连锁店的关键人物，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老师，销售员的榜样，能够指导销售员出色地完成各项任务；他还要善于激励，做销售员的拉拉队长，挖掘销售员的内在潜能，激发销售员的工作热情。

假如我是一名店长，我要从与销售员感情、销售员的自我价值实现、销售员的待遇三方面入手。首先要得到销售员们的信任，只有大家相信你，才可能心甘情愿地为你去工作。在与销售员的感情方面，我要时时关心销售员的生活，食堂吃得怎么样，业余生活搞得好不好，他们的家庭中有没有困难，有没有需要企业帮助的地方等等，尽量解决他们的后顾之忧。工作中我要按规章制度办事，做到奖罚分明。销售员为企业做出突出贡献了就要表彰和奖赏，销售员违反劳动纪律了就要批评和惩罚，这是不容置疑的。虽然没有绝对的公平，但我要尽量做到公平，这能让销售员自己把握其中的厉害关系。二十一世纪最缺的是人才，我还要识才用才，做一个优秀的伯乐。使有能力的人施展他的才华，给他一个展示的空间。待遇方面我要按劳分配，不能用借口或是其它原因，去克扣销售员的工资。当企业遇到困难，我要敢于面对、敢于承担。就像一位企业家所说的“企业的事情，别管和领导有没有直接的关系，都要承担一半的责任”，我觉得很有道理。出现问题不能躲，要率领销售员去解决，自己要第一个冲上去。我要做一个这样的领导，让销售员们心里踏实、放心，能够全心全意地为企业服务。

## 店长转正工作报告总结发言 实习店长转正工作总结 篇四

根据公司的需要，我目前担任xx一职，负责xx工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。

在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同。当然，在工作中我也出现了一些小的差错和问题，部门领导也及时给我指出，促进了我工作的成熟性。

如果说刚来的那几天仅仅是从简介中了解公司，对公司的认识仅仅是皮毛的话，那么随着时间的推移，我对公司也有了更为深刻的了解。

公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。咱们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的xx人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

总之，在这一个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。xx公司给了我这样一个发挥的舞台，



我就要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

在此我提出转正申请，希望自己能成为公司的xx店长，恳请领导予以批准。

## 店长转正工作报告总结发言 实习店长转正工作总结 篇五

大家好！

一年来，我始终坚持正确的价值观、人生观、世界观，并用以指导自己在x糕点、面包烘焙工岗位上学习、工作实践活动。虽然身处在糕点、面包烘焙工工作岗位，但我时刻关注国际时事和中央最新的精神，不断提高对自己故土家园、民族和文化的归属感、认同感和尊严感、荣誉感。在x糕点、面包烘焙工工作岗位上认真贯彻执行中央的路线、方针、政策，尽职尽责，在糕点、面包烘焙工工作岗位上作出对国家力所能及的贡献。

时代在发展，社会在进步，信息技术日新月异，x糕点、面包烘焙工工作岗位相关工作也需要与时俱进，需要不断学习新知识、新技术、新方法，以提高糕点、面包烘焙工岗位的服务水平和服务效率。特别是学习糕点、面包烘焙工工作岗位相关法律知识和相关最新政策。唯有如此，才能提高x糕点、面包烘焙工工作岗位的业务水平和个人能力。定期学习糕点、面包烘焙工工作岗位工作有关业务知识，并总结吸取前辈在x糕点、面包烘焙工工作岗位工作经验，不断弥补和改进自身在x糕点、面包烘焙工工作岗位工作中的缺点和不足，从而使自己整体工作素质都得到较大的提高。

回顾过去一年来在x糕点、面包烘焙工工作岗位工作的点点滴滴，无论在思想上，还是工作学习上我都取得了很大的进步，但也清醒地认识到自己在x糕点、面包烘焙工工作岗位相关工

作中存在的不足之处。主要是在理论学习上远不够深入，尤其是将思想理论运用到x糕点、面包烘焙工工作岗位的实际工作中去的能力还比较欠缺。在以后的x糕点、面包烘焙工工作岗位工作中，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习糕点、面包烘焙工工作岗位相关知识、发奋工作、积极进取，把工作做的更好，为实现中国梦努力奋斗。

展望新的一年，在以后的x工作中希望能够再接再厉，要继续保持着良好的工作心态，不怕苦不怕累，多付出少抱怨，做好糕点、面包烘焙工岗位的本职工作。同时也需要再加强锻炼自身的糕点、面包烘焙工工作水平和业务能力，在以后的工作中我将加强与x糕点、面包烘焙工岗位上的同事多沟通，多探讨。要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取为x做出更大的成绩。