

# 2023年书店个人工作总结(模板8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 书店个人工作总结篇一

近年来□xx书城在店领导的关心支持下，内抓管理、外塑形象，店容店貌焕然一新□20xx年，市店投资对xx书城的营业卖场进行了扩建装修，扩大了图书卖场，优化了购书环境，营业面积达1500多\*方米，店堂宽敞明亮，图书品种达四万多个，有效地丰富了库存图书品种，促进了店堂一般书销售，经济效益与社会效益显著提高。

以市场为导向，把好图书进货关是促进一般图书销售的前提与基础在实际工作中，我们克服大进大退的粗放模式，挖掘发现畅销书，重点把握常销书，日常关注滞销书，及时清退滞销书，优化库存结构，满足市场需求；根据季节时令、地域特色和读者群特点等因素及时分析市场变化和销售动向，确定进货的品种和数量；注意跟踪重点图书的销售情况和备货添货；同时，我们还注重培养进货能手和推销骨干，要求营业员在图书销售过程中，转变服务观念，深入学习，内练素质，外树形象，灵活使用全省连锁系统模块，分析图书销售中不同品种的增长率、退货率与库存结构，使之在正确的市场分析的基础上指导和提高一般书销售，提高市场满足率和客户满意度。

今年，我们两次参加电业局职工文化节图书展销，多次抽调人员参加大型展销活动，支持店方工作。跑单位送订单，送书上门，去电业局展销，我们尽量自行克服困难，节约成本支出。

营业人员的一言一行，一举一动，直接关系到书店的窗口形象和公众形象。我们要求xx书城的每一个员工在接待读者中，都要注意自身的形象，做到忠于职守，礼貌待人，以诚相待，热情服务，不歧视、嘲笑、讽刺读者，以良好的道德修养给每一位走进xx书店的读者展示个人的人格魅力和企业的良好形象。

2、门店规范化、标准管理不够，诸多规章制度不能彻底贯彻落实；

3、进货品种不全，畅销品种存在供货不足，市场信息掌握不够全面，到货不够及时；

4、店堂营销手段陈旧，一般图书发行占有率低，电子音像制品销售薄弱，市场开拓能力差等。

继续做好门店规范化管理、图书进销管理和店堂服务工作，促进一般书的销售；

以市场为导向，深入研究，综合分析，预测和推荐重点图书、畅销图书。

## 书店个人工作总结篇二

今年以来，我店工会工作开展得有声有色，为丰富同志们的业余生活，融洽干群的关系，联系干群之间的感情，发挥了积极的作用。不论在面对什么新问题，什么样的新局面，我店工会始终团结在经理室周围，坚决按照省店、市店及市委、市政府的各项指示，针对本店的实际问题，进行了有效的具体的工作。

为了完成市店下达的图书销售指标，我店工会积极组织群众进行促销活动，下乡摆摊，上门推销，这一些具体措施都很好地配合了经理室的工作指示和要求，也反映了工会的作用

不可低估。

现代企业的竞争不仅仅是经济的竞争，更是人的素质的竞争、文化的竞争。我店多年来一直重视政治理论知识、业务技能知识的学习，知道经济建设的发展离不开全体员工有较好的政治修养和业务素养。为有序地使学习不断深入，我店在今年年初就制定了学习计划和步骤，由经理室带头，工会组织，成立了学习小组，认真学习了上级领导的各项指示精神。

加强了全体员工对xx书店发展史的进一步了解，加强了全体员工的爱岗敬业精神，提高了劳动纪律的认识，使全体员工充分认识到“服务是我们立身之本，顾客是我们衣食父母”，认识到企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，只有不断提高对顾客的优质服务，用服务来留住顾客之心，用服务来增强顾客对企业的信任。

世界是联系的，只有相互联系，相互作用，社会才能发展。同样□xx市店的发展更离不开社会各界的大力支持和配合。在对外上我店出钱出物，成功地承办了xx读书演讲比赛，这些活动密切了我店与市委、市政府的联系，同时向广大读者展示了我店的企业形象和企业风貌，提高了我店在读者心目中的知名度和美誉度，有力地巩固了自身在图书行业中的领导地位。

在对内上为丰富同志们业余生活，融洽干群关系，我店经理室带头，工会组织开展了各种文娱活动，进行了竞争性强的业务练兵比赛，这都极大地调动了同志们积极性，丰富了同志们业余生活。通过这样的活动，全店员工、退休老同志之间的感情得到了更进一步的加深，融洽了干群之间的关系，增强了经理室在职工心中的凝聚力、号召力。

近几年来特别是今年，我们承受着学生减员，课本减量，图书市场的持续低迷等一系列不利因素，对我们提出了十分严

峻的挑战。而上级店给我们下达的各项经济指标比往年又有较大的增加。在面临着巨大的经营压力的情况下，工会积极配合经理室，充分调动了全店员工的积极性，变压力为动力，在困境中奋起，负重前进，千方百计完成了年度经济指标，确保了经济运行的持续稳定。

工作中，我们十分注重职工权益和维护职工切身利益。一是遇到重大事情，经理室从不独断专行，而是召开店务会、职工大会通报情况，进行集体研究，认真听取职工的意见，对存在的问题及时改正，使企业出现了生动活泼的局面；二是经理室设置专门“店务监督信箱”接受群众监督，虚心听取群众意见；三是鼓励和引导职工通过诚实劳动，实现对物质利益的正当追求，在分配政策上，一切按照省市店下发的文件执行；四是关心职工疾苦，千方百计为职工排忧解难，把组织的温暖送到职工的心坎上。通过这一系列的工作，密切了干群关系，凝聚了全店职工的人心。

我店工会将本着有利于企业文化的建设，有利于xx书店事业的发展，有利于提高企业在社会的声誉，有利于维护社会的安定团结，切实把工会工作开展的更好，为企业的发展发挥自身的作用。

### 书店个人工作总结篇三

我们很有幸在学校的鼓励下踏上了社会实践的旅程.不但丰富了我的见闻,同时也锻炼我的意志,也让了解了许多为人处世的道理。

我与几个同学经过商量后,一起来到了位于解放西的新华书店.我们的工作很简单,主要是在门口存包,在收银台盖章,将一些新书上架.那里工作的哥哥姐姐也很照顾我们,累了就让我们坐下看摊.一连七天六七小时的工作时间,任务也相当的艰巨.恰不巧又敢上了寒流,每天的行程变的艰难,但我们还是坚持下来了。

这个世界上没有十全十美的人, 难免都会犯小错误, 我也不例外. 工作的时候难免有时会精力不集中. 有时待客礼貌上有欠周到. 加上天气不好的原因, 有时总会抱怨几句. 有时客人会对我们抱怨, 心里真的很冤枉, 很不服气, 但又不能对客人发火. 这时我总是会想到以前我也曾扮演过这样的角色, 心里感觉十分的后悔. 也许当时的我能站在别人的角度思考问题, 客人能站在工作人员的角度思考问题或许人与人之间交往会变的无比的和谐, 人与人之间就不会有怨恨, 有误解, 人们就不会冲动.

直到这次的实践结束我才真正体会到我还是一个什么都不懂的小毛孩. 我才真正的体会父母为了我们在外面奔波的艰辛, 我真正的感觉到我每次与父母闹别扭的不安. 成长应该不单单是个子长的比以前高, 知识比原来越来越丰富, 而是我们应该越来越为我们身边的人着想。

我想这次实践也许只是我们迈向社会, 迈向人生的第一步. 以后我应该更加积极的参加这类活动, 学习更多的知识, 增强适应社会的能力。

\_年受国际金融危机影响, 书店图书销售市场萎缩严重, 值此困难之际按照华油公司总体安排, 新华书店领导班子经过认真分析研究, 在全书店范围内认真开展了“坚定信心迎挑战共克时艰促发展”主题教育活动, 对书店的发展起到了推动作用, 书店开源节流, 迎难而上, 开拓市场, 见到了一定成效, 为确保完成全年工作任务起到了关键性作用。

## 一、活动的组织与宣传

确立了活动的指导思想, 就是深入学习实践科学发展观, 贯彻并落实华油实业公司\_年2月16日“管理见效年”活动的实施意见, 全面提升企业的管理水平, 增强企业的创效能力, 强化“勤俭节约、挖潜增效”的意识, 务实创新、埋头苦干、化危机为机遇, 变挑战为动力, 坚定信心迎挑战共克时艰促发展, 更好地完成全年各项任务指标, 实现二次创业。

为了更好地开展“坚定信心迎挑战共克时艰促发展”活动，书店成立了管理领导小组，由书店经理和书记任组长并制定了成员工作职责。

召开了全体干部会议和职工大会，对当前危机形势、书店工作量萎缩的应对措施等进行宣讲，让大家了解形势和任务，坚定信心、迎难而上，实施精细化管理，认真开展“勤俭节约，挖潜增效”活动，开展“管理见效年”活动，通过宣传和动员，使职工树立了“开源节流”意识，让大家积极行动起来做好节约挖潜增效工作，同时积极勇于开拓市场，形成人人肩上有指标的局面，把压力转化为动力，发挥集体的智慧和力量，让大家知道，我们书店的性质是商业零售和团购，靠的就是销售，吃的就是销售这碗饭，没有销售我们就得挨饿甚至饿死，作为书店的任何一名员工都要有销售意识和习惯，这是我们的工作，是我们长期面临的工作，人人都要承担销售指标，人人都要完成销售指标，只有这样书店才能不断稳定发展。

## 二、“坚定信心迎挑战共克时艰促发展”主题教育活动工作成效

在开展“坚定信心迎挑战共克时艰促发展”主题教育活动的同时重点开展了“管理见效年”活动，认真结合“勤俭节约、挖潜增效”劳动竞赛活动开展，把工作融入到五型五好班组建设当中去，融入到基层建设管理工作中去，通过大家的努力取得了许多卓有成效的业绩。

(一)对兴隆门市二楼进行经营核算，在除去对人工、水电、车辆、宣传等方面的费用外，收入为负，没有完成计划指标，在书店领导开会研究后，对兴隆门市二楼进行了整体出租，实现年均收入约30万元。同时节省了其它各方面的费用，实现了可观的利润。改变经营策略和经营方式，变亏损为盈利，是新华书店的一项重要举措。

(二)在兴隆门市二楼进行整体出租后，书店办公场所由兴隆门市搬到了振兴门市，并对原来的办公场所也进行了部分出租，预计年实现利润在十万元以上。通过这种方式的实现，增加了租金收入，同时节约了能源的消耗、节约了车辆的油料消耗。

以前机关经常用车去华油和银行办事，虽节省时间，但长期下来，也给书店费用支出带来了影响，搬到振兴后，可以步行去华油和银行办事，节约了成本，以前领导上下班需车辆接送，每周六、日才能停放在华油，现在领导上下班不用接送，车辆可以每天停放在华油，既节省了书店费用的支出又实现了出租办公室的纯利润，预计年节约车辆费用1万元。

(三)由于国际金融危机带来的影响，按公司总体要求，书店对现有临时工进行了清退，预计可节约人工成本10万元。这样一来，由于人员减少，职工的工作量加大，给工作带来了困难，书店领导对工作进行了统筹安排，在书店领导的带领下，员工以积极、乐观的心态投入到工作中，为书店节约了人工成本。

(四)书店对办公用品、车辆、油料消耗等方面加强了管理，把成本细化到每个部门、每个人，谁使用谁签。在灯开关处张贴温馨提示，节约用水、用电，用废旧纸张的反面进行复印，避免了纸张的浪费，通过广泛的宣传教育，新华书店全体干部职工达成共识：“节约的都是利润”，为书店节约了很多费用。

(五)严格控制采购成本，做到货比三家，实现市场最低成本采购。

(六)房屋出租到期，适当提高租金，多实现收入近10万元。

(七)不租用小车，年减少费用8万元。

(八)加大市场开发力度，创新经营思路，改变经营模式，争取油田公司的政策支持，在经济危机、各二级单位压缩成本的情况下，实行千斤重担大家挑，人人肩上有指标的局面，完成了\_年的工作任务。

通过以上工作的开展，切实降低了企业的经营成本，完成了全年工作任务，真正实现了盈亏平衡的工作目标，在经济危机条件下实属不易。

三、以人为本，加强监督，提高工作执行力，勇于开拓市场

任何工作的开展离不开人，只要把人的积极性发动起来，应该没有什么做不成的事。为了使书店职工切实体会到开展管理见效益年的重要性和必要性，我们分别多次召开了领导班子会议，职工大会，部门专业工作会议，认清严峻形式，明确工作任务，坚定信心，真抓实干，研究加强管理、降本增效的办法，落实工作指标，制定考核兑现办法，把工作任务层层分解，落实到每名职工身上。对员工进行了营销培训，让有销售经验的优秀\_员给基层员工传授营销知识。工作安排后不是等和看，我们要求全体中层以上干部要亲自带领基层员工跑市场，引领他们不断熟悉销售业务，要求他们与客户要建立长期的联系，对他们工作的开展进行定期考核，促进员工工作的主动性和积极性。

新

\_年新华书店党支部按照华油公司党委的总体工作部署认真开展了基层党支部建设工作，围绕书店经济建设这个中心，通过支部各项活动的开展，促进了书店持续、稳定、和谐发展。

一、年初企业面临的困难

\_年书店面临失去教材发行工作量450万元的销售收入，同时带来了资金严重紧张的局面，现实也给职工们带来了考验，



职工情绪有一定波动，有的职工干脆调走了。收入的缺口要靠努力开发一般图书市场和引入新项目来弥补，资金的紧张要靠严格的资金管理和调控以及过紧日子才能实现，职工队伍的稳定关键还是要靠企业的发展来解决。为此，书店领导带领全体职工艰苦奋斗、勇于开拓市场，为完成预定工作任务和保持队伍稳定做了大量的工作。

二、加强党支部基础建设，为书店经营工作吹号鼓劲完善支部各项管理制度，理清工作思路。书店支部根据书店的经营工作特点制定完善了党支部的“三会一课”制度，领导班子建设管理制度，党员管理制度，支部组织机构和职责分工等，根据制度要求编制了管理记录表格来加强工作执行力度，保证支部工作正常有效开展，切实为企业经济建设服好务。

2、认真组织开展党员培训教育工作，提升党员思想业务素质。书店支部利用每周一例会的部分时间集合全体党员干部进行学习，对华油公司党委安排的工作任务和会议精神进行传达，对辽河重组整合后实施的“五三”发展战略、“\_大”精神、“五个一”系统工程内涵、油公司党代会精神等进行了认真宣传，对“三新一建”主题教育活动、“心系华油情系华油献计献策共谋发展”劳动竞赛活动、“五型五好”班组创建活动等进行了细致的传达学习、安排和部署，同时也组织学习了党章、党史、科学发展观读本等党的理论材料以及与书店业务相关的图书营销业务知识。通过学习使大家在思想上始终与组织保持一致，在行动上爱岗敬业、努力工作，实践“我的岗位我负责，我在岗位您放心”的承诺。

3、认真召开党支部工作会议，加强民主管理意识，提高支部工作成效。对支部工作、党员的管理、学习、班子建设以及书店各项管理工作和状况都拿到支部工作会议上进行讨论决策，发挥了党员群体智慧优势，实现了店务公开、民主管理的工作要求。通过支部会议的召开，解决了许多工作中存在的棘手问题，例如，在书店二楼出租的问题上职工不同意见很多、矛盾很大，通过支部民主决策会议，党员统一了思想

并认真做好了职工群众的工作，最好大家形成了共识，避免了硬性决策带来的不稳定局面。支部会议的召开有利的促进了支部工作的开展，同时也促进了书店各项管理工作的顺利实施。

在做好上述工作的同时，按照支部工作职责分工和制度要求，分别做好了党员的发展管理工作，党费的收缴工作，团支部建设管理工作和组织宣传等工作，保证支部各项工作正常开展。

\_年，公司党委决定在全公司范围内开展以“站在新起点、创造新业绩、实现跨越、建设新华油”为主题的教育活动。我们新华书店通过1年的努力，在实践“三新一建”主题教育活动中做了大量工作，为书店支部建设提供了一个发展的契机，为书店全年工作目标的完成奠定了坚实的基础。支部带头认真贯彻落实华油公司党委会议、文件精神，为完成全年工作任务奠定基础。\_年初华油公司召开了领导干部大会，宣布了在华油公司开展三新一建主题教育活动，并对具体活动方案进行了学习和安排，书店经理和书记参加了学习。

过去一年来，我店在县委、县政府和县委宣传部的正确领导下，在省发行集团以及相关部门的大力支持下，通过全店干部职工积极配合和努力下，全店上下团结一心，以“”重要思想为指导，以党的\_大和\_届四中全会精神为指引，深入学习实践科学发展观，围绕圆满完成各项任务目标，开拓进取，同心同德、埋头苦干，以新的经营理念，推动企业新发展，取得了“两个效益”的双丰收。

## 一、主要经济指标完成情况

全年完成销售收入万元，比年初计划440万元增长元，增幅为。同比增长元，增幅3%。其中教材销售(含免费教材)万元，完成年计划任务的114%，同比增长1%；一般图书销售万元；文化用品销售万元；分别完成年计划任务的123%和223%，分别同比

增长和。

门市总销售万元，占年计划的131%;其中图书销售万元，文化用品销售15万元，分别同比增长和。

## 二、主要工作

### (一)把握机遇，做好教材发行工作

我们按照上级主管部门对教材经营工作的要求，转变观念，加强与学校沟通联系，及时为他们解决困难。进一步强化服务意识、提高服务水平、优化服务质量,全心全意为学校、为师生服务。加强教材管理工作，提高业务质量，提高工作效率，发现问题及时处理，并做好细节工作,维护好教材发行秩序，圆满完成“课前到书，人手一册”这项政治任务。\_年共发行教材:69万余册,码洋:480多万元。其中：非免教材：万多册，码洋100多万元;免费教材：61万多册，码洋380万元。

\_年秋季由于原来的省集团的教材发行合同期满，要对教材发行权进行重新招标，因此，秋季全省教材发行工作会议推到了四月中旬召开，时间非常紧迫，任务繁重，针对出现的新情况、新问题，我店积极应对,主动出击,充分发挥全体员工的积极性，全面完成了教材发行工作任务。主要做法是：

1、巩固公共关系、密切店校关系。平时我们注重与各职能部门和学校的关系,经常上门听取他们对我们发行工作意见和建议,联络感情,理顺关系。同时,在教师节当天，我们还专程到了高村中学和白石镇民安小学进行交流慰问活动，了解他们想法，听取他们对我们发行工作的意见和建议。由于我们注重各方面的细节,密切了我们和学校的关系,营造了一个良好的外部环境,为我店的发行工作打牢了扎实的基础。

在今年秋季，负责教材业务的同志在收到高中教材订单后，发现有几个品种教材没有订数，立即向店领导进行汇报，店

领导听到这件事后非常重视，一边和负责教材业务同志直接到学校了解情况，一边向主管部门汇报了这件事。由于我们反应用及时，通过向学校负责教材征订的领导做了深入细致的解释工作，并且得到了上级主管部门领导的高度重视，钟常委亲自过问，胡部长也亲自来到学校了解情况，最后将学校原来准备报到教育书店每年码洋近10万元订数要了回来，为书店挽回了经济损失。

## 书店个人工作总结篇四

的大力协助和支持下，经过书城全体同志的共同努力，圆满地完成了店方下达的经济指标，门店其他工作顺利开展。现将全年工作总结如下：

一、图书卖场的优化改观和常备图书品种的增加，大大促进了一般图书的阵地发行。

近年来，新华书城在店领导的关心支持下，内抓管理、外塑形象，店容店貌焕然一新。2014年，市店投资对新华书城的营业卖场进行了扩建装修，扩大了图书卖场，优化了购书环境，营业面积达1500多平方米，店堂宽敞明亮，图书品种达四万多个，有效地丰富了库存图书品种，促进了店堂一般书销售，经济效益与社会效益显著提高，全年新华书城一般书销售合计码洋167万余元。

三、以市场为导向，加强门店进销管理。

以市场为导向，把好图书进货关是促进一般图书销售的前提与基础。在实际工作中，我们克服大进大退的粗放模式，挖掘发现畅销书，重点把握常销书，日常关注动销书，及时清退滞销书，优化库存结构，满足市场需求；根据季节时令、地域特色和读者群特点等因素及时分析市场变化和销售动向，确定进货的品种和数量；注意跟踪重点图书的销售情况和备货添货；同时，我们还注重培养进货能手和推销骨干，要求营业员

在图书销售过程中，转变服务观念，深入学习，内练素质，外树形象，灵活使用全省连锁系统模块，分析图书销售中不同品种的增长率、退货率与库存结构，使之在正确的市场分析的基础上指导和提高一般书销售，提高市场满足率和客户满意度。

#### 四、克服重重困难，搞好图书展销活动。

今年，我们两次参加电业局职工文化节图书展销，换卡销售码洋万元，参加一中校园艺术节和经济贸易技术洽谈会图书展销等，多次抽调人员参加大型展销活动，支持店方工作。跑单位送订单，送书上门，去电业局展销，我们尽量自行克服困难，节约成本支出。

#### 五、提高营业员素质，加强门店窗口形象建设。

营业人员的一言一行，一举一动，直接关系到书店的窗口形象和公众形象。我们要求新华书城的每一个员工在接待读者中，都要注意自身的形象，做到忠于职守，礼貌待人，以诚相待，热情服务，不歧视、嘲笑、讽刺读者，以良好的道德修养给每一位走进新华书店的读者展示个人的人格魅力和企业的良好形象。

#### 五、问题与不足

2、门店规范化、标准管理不够，诸多规章制度不能彻底贯彻落实；

3、进货品种不全，畅销品种存在供货不足，市场信息掌握不够全面，到货不够及时；

### 书店个人工作总结篇五

每一本书是一级小阶梯，我每爬上一级，就更脱离畜牲而上

升到人类，更接近美好生活的观念，更热爱书籍。下面是小编收集的书店员工个人工作总结，欢迎阅读。

## 书店员工个人工作总结1

光阴似箭，日月如梭，一晃20

-

年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于20

-

年3月从四店调入一店，作为一店的店长，全面负责一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了华师大的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我最好的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售。怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待

我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出最大的贡献。

## 书店个人工作总结篇六

我们很有幸在学校的鼓励下踏上了社会实践的旅程。不但丰富了我的见闻，同时也锻炼我的意志，也让了解了许多为人处世的道理。

我与几个同学经过商量后，一起来到了位于解放西的新华书店。我们的工作很简单，主要是在门口存包，在收银台盖章，将一些新书上架。那里工作的哥哥姐姐也很照顾我们，累了就让我们坐下看摊。一连七天六七小时的工作时间，任务也相当的艰巨。恰不巧又敢上了寒流，每天的行程变的艰难，但我们还是坚持下来了。

这个世界上没有十全十美的人，难免都会犯小错误，我也不例外。工作的时候难免有时会精力不集中。有时待客礼貌上有欠周到。加上天气不好的原因，有时总会抱怨几句。有时客人会对我们抱怨，心里真的很冤枉，很不服气，但又不能对客人发火。这时我总是会想到以前我也曾扮演过这样的角色，心里感觉十分的后悔。也许当时的我能站在别人的角度思考问题，客人能站在工作人员的角度思考问题或许人与人之间交往会变的无比的和谐，人与人之间就不会有怨恨，有误解，人们就不会冲动。

直到这次的实践结束我才真正体会到我还是一个什么都不懂的小毛孩。我才真正的体会父母为了我们在外面奔波的艰辛，我真正的感觉到我每次与父母闹别扭的不安。成长应该不单单是个子长的比以前高，知识比原来越来越丰富，而是我们应该越来越为我们身边的人着想。

我想这次实践也许只是我们迈向社会，迈向人生的第一步。以后我应该更加积极的参加这类活动，学习更多的知识，增强适应社会的能力。

## 书店个人工作总结篇七

20xx年，我在店领导的关心关怀下，在各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，尽职尽责，较好的完成了自己的本职工作和领导交付的其它工作任务。通过一年来的学习与工作，我的各项技能有了新的提高，服务水平得到进一步提升，工作方式更加全面和完善。

一年来，本人严格做到爱岗敬业，工作积极主动，坚决服从领导安排。努力达到领导的要求。在门市一般图书销售方面，按照公司总体要求，和单位同事把文件图书送到每一个单位做到不漏一家。在急需图书方面及时联系货源进货，退货。每月及时统计门市一般图书销售，上报重点政治读物发行情况，协助门市部结账。做好门市日常图书资料录入，年终做好门市盘点工作；维护好各个图书代销点，努力提高代销点教辅发行量。

在业务上面，查看下发文件，了解发行品种及政策，结合库存、对照品种，设定教材系统免费教材与教辅模块，逐校按照教师用书情况、免费数情况，做好各个品种及配套品种的报订与调整。按照学籍实名制配合县自助中心逐校落实免费教材人数，统计汇总上报。统计各校教辅、课本退货，核算应收款项，逐个落实教辅首款情况。统计报订寒暑假作业，逐校收缴作业款。每学期结束对库存图书进行盘退货，整理



库存。按季度做好教材教辅到货、卸货、收货、送货工作。对收货、订货、退货、情况统计，汇总，整理货票、退货单、报订单，发行清单、免费清单等单据进行分类装订。力争做到教材、教辅、假期作业账物相符，款项回收及时，发行无差错。

在办公室方面，按照我县创建文明县城总体要求，结合病媒生物防止具体细则，以及全县安全大检查、三严三实的具体要求，制定工作计划，整理上报文件，整理收集文件及开展工作留影，及时上报各项工作情况及考核资料。按照省、市公司的具体要求，整理上报各项工作开展情况，及工作计划等。积极参与省、市公司组织的各项活动，在日常工作中注重安全，及时排查库房及办公用房漏雨、防火情况，定期车辆保养，发现问题及时维护，做到安全驾驶，不酒驾、冬季常备防滑链，冰雪路面尽量不上路，若有急需办理业务，绝不单车单人上路，尽确保一切经营活动安全。

在财务方面，努力学习财务知识，做好结账、报税、办理医保、养老、预算填报各项财务报表等。回顾20xx年的工作，还存在很多不足之处，在崭新的20xx年，我想我应该努力学习，提高各项业务技能、技巧的学习，向领导学习，向同事学习，进一步丰富自身的业务技能和工作方法，积极向优秀的员工靠拢。

## 书店个人工作总结篇八

20-年的日历即将翻过。一年来，我在省、市主管部门的正确领导下，在当地县委、政府及相关部门的大力支持下，全店上下努力学习实践科学发展观，紧紧围绕着省、市主管部门下达的各项工作任务，同心同德、埋头苦干，和谐创业、科学发展，取得了“三个文明”和“两个效益”的双丰收。

面对竞争日益激烈的图书市场，今年我店按照“以重点书、文教书和读书活动用书带动一般书销售”的发行战略，采取

一系列有效的措施，集中突击一般图书的销售，取得了较好的成绩。其具体做法是：

1、合理调整图书品种结构。在进货方面，相应增加了科技、社科、计算机和农业科技用书的进货量，积极调整了卖场图书结构，形成常销书、动销书、畅销书组合成合理的备货体系，呈倒金字塔形状。

2. 抓好门市规范服务，提高服务质量。以发行集团公司“星级营业员”评选活动为契机，在全店开展了“比一比、看一看”创先竞赛活动，形成了一种学先赶先的良好氛围，进一步提升了全体员工的服务意识，提高服务质量。

3. 店堂内外营销结合，扩大一般图书销售。今年我们进一步强化市场意识，在门市销售的同时，加大店外销售力度。年初，对每个员工制定了店外3000元的销售任务，与绩效挂钩，促使大家走出店堂，努力扩大一般图销售。同时，积极主动组织开展了一系列的图书促销和展销活动：春节期间举办了“迎新春图书展”；“五一”期间举办了黄金假日图书展；“六一”举办了“快乐成长”少儿图书展；春秋两季开展了中小学教辅大联展。借“亲子工程”之力，让家长了解读书的重要性，从而促使家长带领孩子一起读书，在我县掀起读书高潮。通过以上一系列形式多样的促销活动，依托节日气氛，创造市场效益，增加销售额。在搞好门市销售的同时，我们抓好了全县中小學生“亲子工程”和“我的祖国”主题教育活动用书的征订发行工作。并与教育局成功举办了全县中小學生读书活动演讲、征文比赛，产生了好的社会效果。

4、加大了图书、音像制品等商品的宣传。今年我们和县教育局在上高电视台合办了《教育天地》固定栏目，每星期在黄金时段都会向读者进行新书介绍，在节假日发布一些促销信息，在春秋两季开学期间，向全县中小学重点推荐一些教辅用书，带动了一般图书的销售。

总之，这一年中，在全门市工作人员的通力合作，共同努力之下，已取得了可喜的成绩，明年的成绩将会更加辉煌。