

最新工段长未来工作规划 组长的工作计划 (优质10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

工段长未来工作规划篇一

1. 抓好常规管理工作，纪律、卫生、就寝、安全再上新台阶。以“教室日志”为依托严格纪律管理，配合教育处做好值周班卫生工作，在团委的组织下提高国旗下讲话的质量，加强学生对公物的爱护教育，爱校如爱家，安全警钟长鸣，不容懈怠。
2. 以“培养什么样的人”为教育突破口，做好学生人生目标调查，制定详细培养措施，引领同学们健康成长，全面发展。
3. “建设书香校园，创立学习型学校”，组织好我校第二届“读书节活动”，本次活动主题“爱读书,会读书,读好书,读书好”；“让读书成为习惯，让知识充实人生”。年级要组织学生交流读书心得，展览读书笔记。

加强“书香教室”的建设工作，多种渠道开发资源，使班级公共图书角的书不低于班级人数，只要同学想读书就有书可读。

继续和教导处配合做好中午和下午的阅览工作，增长学生知识，开阔学生视野，提升学生品味。

4. 组织学生各种比赛，例如，九月份的建国六十周年爱国主

义红歌赛，以矿泉水瓶为原料的手工制作大赛，中华传统文化知识大赛，构建环境友好型和资源节约型学校点子大赛。班级足球赛等活动。丰富学生的业余生活，提高学生的思想道德水平。

5. 根据学生全面发展，发展特长优势的需要。我们年级准备放开下午第四节，有必要的話，加上星期天下午。开展各种兴趣小组的活动，举办多种讲座，挑选优势项目参加全国的中学生竞赛。

6. 建立学生成长记录袋，展示他们的成长历程。把他们在生活中的所思、所想、所悟记录下来，及时总结反思，使他们能从成功中找到自信，从失败中吸取教训，从体验中获得感悟。这样学生的个体就逐渐得到了完善发展，也使得他们逐渐学会自我教育，为其将来走向社会打下了坚实的基础。

7. 为和谐师生关系的构建搭建平台，举办“师生辩论会”，“主题班会”，“师生户外活动”等。

8. 组织好本学期的家长会。充分发挥家校联合的教育合力，有条件的可以让我们的学生走入社会走进社区，奉献爱心，帮助他人。

工段长未来工作规划篇二

一、指导思想：

以学校德育教育的思路为指导，结合学生的实际情况，通过开展符合初中生心理生理特点的各种教育活动，培养学生良好的行为习惯和道德意识，增强学生的自我激励、自我教育、自我管理的能力，积极探索个性培养的途径。把学生培养成为有理想、有道德、有文化、有纪律的一代新人，做一位合格的社会主义建设者和接班人。

二、 班级基本情况和目标：

班级的学生守纪律，懂礼貌，活泼乖巧，热爱劳动，大都有着较强的上进心。但班级中也有部分学生自制力差，特别是男生，对于学校的各种规章制度和要求不能很好的遵守，学习上上进心不强，没有养成良好的学习习惯。对于这部分学生需要进一步教育、帮助，使班级形成良好的班风、学风。

三、 具体措施：

针对班级情况我牵手14名学生，其中有品学兼优学生、有一般学生、有学困生等。交友一人：唐飞。这个学生学习上欠缺方法，学习习惯较差，调皮爱动，但热爱劳动，积极参加班级活动。通过这个交友活动，希望能在他的学习方面给予方法上的指导，提高学习成绩，另外，增强自控力，使其在遵守纪律方面有所改进。

本学期我将：

1. 积极参加班级的重大活动，在活动中发挥自己的作用。

2□

3. 主持一次主题班会。做好一星期一天的值周班主任，利用课余时间抓好学生的常规养成教育。

4. 配合班教组长围绕：（1）培养良好习惯；（2）因材施教，做好培优转差的工作；（3）做好劳动、卫生和安全教育；（4）狠抓班集体建设等几个方面全面教育学生，努力达到我班的目标一守纪律、负责任、会学习。

工段长未来工作规划篇三

时光飞逝，转眼间大一的生活已经过去。回顾大一这一年来

的点点滴滴，从加入治保部这个部门开始进行简单而反复的宿舍晚就寝检查，排查大功率用电器以及配合学生会和主席团开展各种活动维持会场纪律和秩序，到学期末不定期对各宿舍就寝人数进行突击检查，这些工作虽杂糅而繁琐，但也充实了我们的生活也锻炼了我们，增强了我们的意志力，同时也使我们对部门各项工作积累了一些经验与教训。

而本学期，我们将一如既往的开展各项工作，争取把部门成绩提升到一个新的台阶，为了实现这个目标我们打算从以下几个方面入手：

- 1、提前做好每日成员排班表及各干事在实验楼的值班表。
- 2、牢记各班寝室分布情况及其辅导员的联系方式以备寝室出现紧急情况之需。
- 3、每周进行一次工作总结，并总结寝室在本周的具体表现情况。
 - 1、坚持每周定期召开例会，总结上周工作中存在的问题，同时安排本周工作及强调工作重点，并推选干事畅谈工作上的感想及各种建议。
 - 2、每晚对值班干事进行工作监督以排除打酱油等充人数的人从而加强部门管理。
 - 1、每晚安排部门人员对公寓楼实验楼进行就寝检查并如实记录各寝室的就寝情况。
 - 2、每周不定期的对各寝室（尤其是实验楼）进行突击检查，并记录未归人名单，联系他们的辅导员。
 - 1、为了保证同学们的用电安全，在查晚归之余我们部门查房干事会对使用电吹风，插座等大功率用电器的宿舍进行警告。

2、配合学生会开展的各项工作，维持会场秩序，同时与学生会的其它部门保持友好的关系，共同为学生会及同学们服务。

以上这些都是我们在即将到来的新的学期里所要努力完成的工作，这些工作虽普通，但我们会把它争取做到更好。

工段长未来工作规划篇四

过去的一年是我人生中最不平凡的一年今年当中我在气站做过充装了解了气站的运作也做过气站渠道的业务虽然谈成绩未如理想，也是充满着转折和重大改变的一年，这一个我学到的东西很多也遇到过很多的挫折，曾经也有彷徨过也有过放弃的念头，但是为了家庭的压力，为了个人，为了新公司的发展，在公司同事以及领导的'支持下最终坚持了下来，并且在12月份得到了做店长的机会，这也很感谢公司和领导给我这样一个宝贵的机会。

我过去的一年得出以前的总结：作为一名店长我深感到责任的重大，两年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的燃气零售批发店来说，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、认真贯彻连锁公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个人员，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好人员的思想工作，团结好店内人员，充分调动和发挥人员的积极性，了解每一位人员的优点所在，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、以身作则，做人员的表率。不断的向人员灌输九丰新企业文化，教育人员有全局意识安全意识，做事情要从公司整体

利益出发。处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理，对内加大人员的培训力度，全面提高人员的整体素质；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，发挥人员最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。今年的工作中存在的问题有以下几方面和解决问题的办法：

1黄阁店的业务成绩还不令人满意，别是工商量不多，其中原因也很多，做小批发仔的很多市场比较乱，价格做拉得很低，主要是小工商占主要部分，小而且分散，大工商比较少用气量少等，应该加大工商气发开力度，以及多找几个个批发商用灵活变通的价格在批发商和工商户间取得一个平衡，适当调整价格让各用户得到满意。

3公司的终端价格浮动太大，有时价格波动很大，消费者对此也有意见甚至导致有些客户的流失，对此我们也无所适从。只能尽力拘留，以上的几个问题自从公司新模式和店长责任制以后得到了很大的改变，店长也有了很大的自主权，如价格的灵活调整，门店的经营模式等。

4人员上班时间较长，取得的工资待遇未达到其理想有时工作出现一此小情绪，对公司制度有时不理解有时工作表现态度消极等，这时就要多关心人员的生活以及工作状况了解其对工作的真实感受，多以积极的心态以表鼓励，作为人员的管理者应该为其分担压力适当时候安安排人员休息。

工段长未来工作规划篇五

在迟迟不肯离开的冬风里，我们迎来了大一下学期的学习生

活。虽然天气寒冷，但春天的确已经来了。我们心理学一班的同学无不踌躇满志，因为我们又将迎来一个比上学期更令人激动的挑战。

在这近半年的时间里，我们班的同学一起努力，取得了不错的成绩，班级同学彼此间的感情也不断加深。作为班级的班长，我决心尽我的力量为同学们服务。

在一个班级中，如果全班同学都拧成一股绳，劲往一处使，那么没有什么事情是不能办到的。同时，在这样的氛围中，也将更容易调动大家的学习积极性以及积极参与社会活动的热情。

鉴于此，我认为，班级工作应从集体凝聚力中入手。这一问题解决了，其他问题也将迎刃而解。新学期，我们将有新的计划，新的目标。

工作方向：带领全班同学搞好本学期的各项工作和学习。全心全意为同学们服务！

工作思想：以学院工作计划为指导思想，配合学院、系里的各项工作的开展，本学期的工作重点是抓好学风建设，抓好大学入学思想教育，让同学们养成良好的学习、生活习惯！

具体工作计划：

- 1、积极开展文体活动。在本学期开展一至二次文体活动，比如说羽毛球比赛、男女混合的篮球比赛等，还有，在期中组织一次集体出游，以此达到增强同学间感情及锻炼身体的目的。

- 2、发挥班级集体的温暖，向每一位需要帮助的班级成员伸出最无私的援助之手。计划与青年志愿队联系，参与一次大型的公益活动。

3、实行班务公开。设立班务公开日（一月一次），是班级事务更加公开化、透明化，使班级里的同学人人都可以参与到集体事务中来。同时，广泛采纳同学们对班级事务的意见，集思广益，争取使班级工作更上一层楼。

4、在学习方面进步，带领大家一起进步！建立学习互助对子。让学习成绩较为落后的同学得到及时的帮助，同时也能培养同学们的互助精神，增强同学间的友谊。

5、作为班长，首要的工作就是搞好班级团结。经常和同学沟通，只有在团结和睦的氛围下班级才能更好的发展。在已建立班级群的基础上，创建班级校友录或主页，在网络上展现班级的风采。班级校友录或主页也可以作为同学们心与心交流的无限空间，让大家更好地溶入到班级体这个大家庭中。还可以建设成为宣传班级形象的阵地，提高班级影响力，方便今后组织交流及活动通知，并有利于先进班级的评定。还要建立个人档案、个人简介，向来访者展示水政班每位同学的独特魅力。

6、要明确各个班委的职责，布置好各项工作，使大家都能很快的进入工作角色，各司其职，同时也要积极配合其他班委开展工作，通力合作才能使班级建设取得最好的成绩。在工作方面，班长、团支书既要分工明确又要相互配合，坚持每周开班委会，针对班内出现的新问题制定新的对策。班委会由班长或团支书主持召开，应积极准备，保证开会效率。另外，对于班会负责人要做好纪录，以便开展工作。

7、做好老师和同学之间的沟通纽带，将来自老师教学方面的信息及时传达给同学，同时将同学们学习上的需要及时反应给老师。领导和配合好各班委团委的工作，让我班在学习，生活，活动各个方面都做的有声有色！体现出一个团结而有活力的班级的真正风采！真正做好一班之长，和全班同学共同奋斗共同进步。

以上就是本人作为班长在本学期的工作计划，如有不足之处
敬请老师和学长批评指正。

工段长未来工作规划篇六

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了xx年前，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的'劳动和努力，公司安排我接任围场宽广xxx专柜店长一职，而面对激烈挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩1—6月份总体任务xxxxxxx□实际完成xxxxxxx□完成任务的96%这经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000—56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1—6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份xxx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

- 1、派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，
- 2、卖场播音不频繁，
- 3、赠品供应不及时，
- 4、因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，

5、连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到一几点。

1、始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的管理，我想过离职，每天

上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下。

- 1、勤快不懒惰，
- 2、找问题不找借口，
- 3、积极向上的心态，
- 4、遇事不退缩。

工段长未来工作规划篇七

时光荏苒，xxx年即将结束，新的一年就要到来。回首过去的一年，感慨万千，很感谢xx餐饮管理公司再次给我一个充满自我挑战和魅力前景的合作机会，这对我来说是一个很好的工作平台，能带出一批高技术、高素质的厨师队伍是我工作能力地体现，只有努力的工作，拿出好的效益，才能回报公司领导对我的信任。十月份再次来到公司，到现在三个多月过去了，在这段时间内，我对菜品做了一次全面的调整，在公司的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的在年前完成现有菜品的规范化，统一化的任务！为此感谢门店各位同事的配合。下面就把我对xxx年即将开展的工作思路和安排分两部分做一个扼要的概述：

- 1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在xxx年xx月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。
- 2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按

公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

4、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于12次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。

5、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。

6□xx下市前准备好xxx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据xxx年的流行趋势增加相应的新品种。

1、通过对一些和xx路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核。

3、了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价。

4、针对xx店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

5、在xxx月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

工段长未来工作规划篇八

各位员工，各位领导：

大家好！首先，我代表全体员工感谢x总，能给我们这样一个机会，大家济济一堂，回顾过去，展望未来。

今年是我们雪尼尔车间迁入新厂房的第一年，也是面对诸多困难与波折的一年。但是在公司领导的正确指挥下，在各部门的配合下，在全体员工的努力下，我们依然较好完成了今年度的生产销售任务。为了能在来年的工作中更上一层楼，总结经验，吸取教训，现对xx年工作总结如下。

其中特别强调了现场管理，明确了工作现场各物品的摆防以及废料的清扫等问题，并且认真组织各班组实施，严格执行。

通过每周例会制度将公司的创业精神及各项管理措施传达到各部门及班组。使基层领导队伍真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建大家以厂为家的思想。并且使原先上下沟通不通畅的问题有了很大的改善。

产品质量是企业的生命力，在过去一年中，我们始终贯彻质量第一，信誉至上的原则，狠抓质量管理。但是也曾经出现某些员工在生产过程中只求量，不求质的情况，对此我们已经责令有关部门人员进行整改，严防此类情况再次发生。并加强了车间产品质量的检查力度，强化生产技术管理力度，从而使情况明显好转。

xx年度我们雪尼尔车间引进了一批新设备，通过全体员工的努力，现在这批设备已经完全投入到正常生产中，使得纱线产量大幅上升，率创新高。

xx年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，为了能在新的一年中取得更好的成绩，有必要对来年的工作

做一个总体的规划。

一. 进一步提高产品质量，维护企业形象。目前纱线市场竞争日趋激烈，各厂家为确保销量、占领市场都更加注重产品的质量，为维护公司形象，我们将把质量管理工作作为xx年工作的重中之重。同时在员工中牢固树立“质量是企业生命”的意识，加强对各生产工序的管理、考核和监督。

二. 加强了班组长队伍的建设。班组长是车间里的现场管理人员，其工作直接影响车间的产品质量与产量。因此，在xx年的工作中，我们将重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥现场领导和模范带头作用。

三. 稳定员工队伍，提高员工思想素质与业务能力。员工是企业里的一线操作人员，加强员工培训，打造一只高素质的队伍，不但能提高产品的产量与质量，还能提升企业的形象，形成良好的企业文化。

四. 加强设备维护管理，切实降低生产成本。上一年度，我们引进了许多新设备，并且已经全部投产成功。xx年我们的任务将转移到如何保养维护好生产设备，要从硬件上保证产品生产的质量与产量。

以上就是我的报告，相信在大家共同努力下，我们远峰公司一定能够在在新的一年里产销两旺，事业蒸蒸日上。

最后祝愿全体员工新年快乐，工作顺利，合家幸福!!谢谢大家!!

工段长未来工作规划篇九

早晨出门之前请检查是否遗忘了“更衣柜的钥匙”和自己的身份证——“胸卡”。

当药店店长跨出家门时，就意味着新的一天开始了，在保持心情愉快的同时，应提前20分钟到店。从职工进出口入店并向值勤人员出示“工作证或入店许可证”，然后亲自打出勤卡，同事们见面应互相问候“你好”。

换上工作服的同时，别忘了将胸卡配带在左胸部，然后再一次检查自身的仪容仪表。要知道“人是永远没有第二次机会创造第一次印象的”，给顾客良好的接触印象也就意味着销售成功了一半。

倒班制的药店店长还应注意：除早晨上班，在中午交接班时应提前30分钟到岗，因为你还担任着清点药品的重要工作。

工段长未来工作规划篇十

当然正规的厂家货源充足，服务质量和女装质量都是有保障的，但是直接和厂家合作的门槛很高，起批量很大，不适合新人，但是假如你有足够的资金实力，或者是有效的分销渠道，那就当我没说了。

到批发市场进货是最直接，也是最省事的方法，找到自己合适的女装，使劲往下砍价，但是同品牌女装终极的价格肯定不会和厂家出的一样(否则的话批发商都饿死了)。砍价的同时也要留意和批发商搞好关系，以达成一个长期合作，而且以后货出了题目还得找他们解决。

这种方式最多的是在网上找女装代办代理商，一般这些代办代理商都是直接从厂家拿货，货源的不乱性和质量有一定的保障，但是假如你的销量不是很好的话很难和他们谈一些前提，这种代办代理商更看重那些能带来大单的经销商，所以我们假如需要和代办代理商合作的话，做好先把配货等一系列题目都谈好。

现在好多卖女装的店铺因为各种原因无法经营下去，假如有

途径收购这些清仓女装，转到网上去卖，将是一个不错的选择，往往这种女装收购价格比较低，本钱相对较低，条件是我们能够掌握女装的质量，由于我们的女装都是针对年青女孩，这些人群考虑更多的是款式、质量，或者是自己有其他的一些分销渠道，这些都会降低我们的投资风险。

现在好多外贸服装企业除了外贸订单以外还会剩下一定的存货，这些女装价格比较低廉，而且质量绝对有保障，所以我们的销路也会不错，但是这种货源很难找到我们头上，究竟我们不熟悉这些外贸企业的老总，或者某某主任之类的，而且就算我们能够和外贸企业联系上，资金也是一个很大的压力，往往这些外贸企业的存货对于我们来说已经是一个很大的数字了，企业一般会要求进货者全部吃下。

作为一名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。

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华东店。