

# 店长工作情况 房产中介店长工作报告

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来了解一下吧。

## 店长工作情况 房产中介店长工作报告篇一

如果是一个中介公司是一个集团军的话,一个中介门店就是一个连级作战单位,在变化莫测的房产市场上打拼。店长呢?就是一个连长,要随时根据市场的变化,制定出自己的作战策略,指挥麾下的经纪人朝着胜利冲锋。店长,是一个中介公司的基石。门店好了,区域自然好了,区域好了,中介公司就会得到良性的发展。所以说一个中介公司的好坏,关键还是取决于每个门店店长的管理水平高低。店长是公司制度和理念的执行者,是公司盈利的重要保障,是市场最前线的指挥官,是一线经纪人的老师和朋友,是客户信赖的最终谈判参谋,公司良好形象的树立者。

店长作为一个管理者,首先要知道怎么管。不要当西医,要当中医。西医是腿上长了个疮,好办,割了。中医是你为什么胃疼?因为胃寒,为什么胃寒?因为体虚,为什么体虚,是因为营养不良,为什么营养不良?是因为三餐无规律,好。中医的药方是:生活规律,戒烟戒酒,适当补充营养,自然而然,胃疼就好了。门店管理也是一样,出现问题,店长要问一下自己,为什么会出现问题?根源在哪里?怎么整改?以后还会出现这样的问题吗?而不是头痛医头,脚痛医脚,不从源头上解决问题,这样的问题还会再出现的。我曾经见过一个店长痛骂一个不会打回报电话的新人,我问他,你有培训过电话销售课程吗?他说,没有。因为人员紧张,新人来了,随便学习几天,就上岗了,也没有系统培训。那你有什么权利责

骂一个新人呢?谁能如此敏锐从一个一窍不通的新人成长为一个电话行销高手?成为一个出色的经纪人?问题的根源是:没有固定的培训制度,所以导致员工全靠自己的悟性,水平才会参差不齐。

很多店长和我抱怨说,员工不爱出去跑,都喜欢在店里呆着。我想问一下:

门店生意不好?为什么?你确认所有的房东和客户门店经纪人都联系了?回访了?谈到没有一线希望的程度了?老客户有没有维护?电脑里的所有房源都有人跟进吗?核销资源频繁吗?所有的客户都有有效的跟进吗?所有的商圈都精耕了吗?再往前延伸扩大几个小区呢?dm广告设计好了吗?议房做了没有?做了多少次?要自己去分析原因,而不是靠天吃饭,靠估计和大概来推测门店业绩。

很多店长通过痛骂和罚款来管理。请记住,罚款和责骂是管理的最下限。是没有管理能力的人才才会做的东西。我本来就拿的少,你还罚款?我每月拿1万,你罚我10块有用吗?心里还是个疙瘩,产生抗拒心理。要靠自己的领导和管理能力,人格魅力来管理门店。而不是责骂和罚款。罚就要所有的人都害怕,没人敢违反。否则,你罚了什么用?很多店长靠喝酒和称兄道弟来维持和员工的关系,宁愿和员工喝出胃出血,也不愿意和员工出去做一些团队拓展和旅游,员工和店长的关系要像冬天互相取暖的刺猬,不要太近,太近容易扎伤对方,不要太远,太远达不到取暖的目的。

门店有那些制度?都可靠的执行了吗?还是挂在墙上的几张纸而已?请记住,制度是节省时间的最好办法。制度定了就要执行,所谓:店长有情,管理无情,制度绝情!!管理的时候记住一定要公平,让所有的员工看到公平。

市场风云变幻,店长,作为一个基层的管理者,也要与时俱进,不断学习和提高。学习别人的管理,学习别人的经验。

这样，才能全面提升自己的素质！

## 店长工作情况 房产中介店长工作报告篇二

在即将过去的x月，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。

一是对于一个经济效益好的来说，一是要有一个专业的管理者；

二是要有的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

作为的一分子，我要做到以下几点：

一、认真贯彻的经济方针，同时将的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二、做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三、通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四、以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从整体利益出发。

五、以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的

主动性和积极性，为创造更多更好的业绩！新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在的领导下来治理好我们枞阳店！力争在20xx年再创佳绩！

## 店长工作情况 房产中介店长工作报告篇三

20xx去了，在这一年时刻里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到此刻的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是此刻的我们坚持了下来。在此我就这段时刻的工作心得和一些问题进行一下总结。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营状况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要明白上级下达任务和目标。还要为了到达这一目标需要做什么，怎样做才能到达最佳的效果。

每一位顾客的资料都不就应一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，透过对同一顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略带给最直接的依据。

总之，要做一名合格的店长，务必要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无好处的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。

第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的群

众荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的群众，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关联，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要发奋改善，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用职责心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

## 店长工作情况 房产中介店长工作报告篇四

-x年店长个人销售总结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。

## 店长工作情况 房产中介店长工作报告篇五

光阴似箭，日月如梭，一晃20xx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20xx年3月从xx四店调入xx一店，作为xx一店的店长，全面负责xx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，还参加了长安大学的教授的培训，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。

a□加强雅柏超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

b□完成对雅柏超市的全面整改工作，配合店长做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。

c□协助代店长严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

d□完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

e□完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

f□对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

g□配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

公司问题：

a:今年4月份后惠购生鲜超市开业，客单价、来客数相对减少，

由于受周边零售业态的影响及资源分化较为严重，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，另外，受天气影响，入冬以来气温相对往年有所偏高，季节性商品不能达到理想中的销售业绩，购买力严重不足，因彭田村的主要消费来自于打工阶层，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

b□场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

c□11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价促销商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响商场业绩。

d□新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“华联超市商品都是新的”这一经营理念。

e□自营商品返修高，一旦商品发生质量问题，维修期内又不能按时到达商场，导致顾客怨声载道，一方面只能更换新品给顾客，另一方面商场还要承担商品死货的责任，严重影响华联超市业绩及对外信誉度。

f□顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品因质量问题维修时间过长引起的投诉较为严重，大大影响了顾客购买的回头率。

g□人员流失率过高，员工入职时间一到两月或者半年时间对

柜台业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基，而今年，公司员工的离职率触目惊心，损失难以估算，公司应建立健全具有公开化的具有市场竞争力的薪酬体系，规划因人制宜的职业发展生涯以及营造相互尊重、有较强企业归属感的文化氛围。

## 店长工作情况 房产中介店长工作报告篇六

xx就是一家带给全球无船承运业务的综合性集团公司总部位于德国[]xx拥有香港、中国大陆、德国的独资公司，以及在新加坡、印尼、马来西亚和泰国的姊妹公司。不仅仅如此[]xx还建立了一个拥有一百六十多个全球合作伙伴的国际性网络[]xx的宗旨就是“客户至上”。致力于为客户带给后续跟踪和处理服务。为了能够完成这样的服务，在亚洲和欧洲地区已经成立了自己的公司，并拥有自己的工作团队。在任何时候xx为客户带给全方位的货运信息。中国已核准获发营业执照，并且由专业人士组成了九家分公司。

本人在工作岗位就是负责集团财务部门工作。集团财务有三个人，信贷经理xx[]财务xx和我，她们负责带我，她们对我个性照顾，我很幸运，跟了两个从业10多年，会计经验丰富的会计师。虽然自己也就是会计专业，但缺少实践经验，而且有一些就算就是在学校也学不到的。就就是一种对事业的专注和勤奋的精神。我们三个组成了一个团队[]xx先带领我去熟悉周围的环境，她乐此不疲地逐一将我介绍给公司不一样部门的职员。在回到办公室时，她语重心长地教导我说，人际关系不能只局限于这小小的办公室，就算办公室很大，也要走出去接近外面的人，尤其就是经常跟自己打交道的人!“人认识的多了，事就好办多了!”刚来的第一天，她就给我上了一课。她英语很好，我把她作为我的榜样。她告诉了我团队的重要性与人际关系的重要性!她给我印象最深刻的就就是她告诉我虽然他能够教我每一天需要做的流程但经验

就是需要我自己去积累的，这句话让我在以后的工作中也真正体会到了。经验就是十分重要的，而对于会计来说经验更就是重要。我还就是在学习的阶段，所以一般比较简单的工作都就是由我负责，比较复杂的都会交给部门的老前辈们来做，主要还就是以学习的态度来进行实习。

我们主要的工作流程也就就是做好公司每个月的账目，并且核对账目，让公司领导明白每个月所得的利润和亏损。

本人于20xx年3月14日至20xx年4月在xx公司进行实习，主要提高自己的实际操作技能，学习、丰富实际工作和社会经验。会计就是以货币为主要计量单位，反映和监督一个单位经济活动的.一种经济管理工作，会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，就是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

针对于此，在进行了三年的大学学习生活之后，通过对《会计学原理》、《中级财务会计》、《高级财务会计》、《管理会计》、《成本会计》及《税法》的学习，能够说对会计已经就是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只就是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会就是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了必须的会计理论知识在那里只能成为空谈。于就是在坚信“实践就是检验真理的唯一标准”下，然而认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。

- 1、负责编制公司会计凭证，审核、装订及保管各类会计凭证，登记及保管各类账簿。

- 2、按月编制会计报表(资产负债表、损益表等)，并进行分析汇总，报公司领导备案决策。

3、负责监督公司财务运作状况，及时与出纳核对现金、应收(付)款凭证、应收(付)票据，做到账款、票据数目清楚。

(1) 原始凭证的核签；

(2) 记账凭证的编制；

(3) 会计簿记的登记；

(4) 会计报告的编制、分析与解释；

(5) 会计用于企业管理各种事项的办理；

(6) 内部的审核；

(7) 会计档案的整理保管；

(8) 其他依照法令及习惯应行办理的会计事项。

各项会计业务应包括预算、决算、成本、出纳及其他各种会计业务。机关中报表的编制也就是一项十分重要的事务，会计报表的目的就是向机关信息的使用者带给有用的信息。会计信息要准确、全面、及时，然而当前的财务报表有很多的局限性。在电子商务时代，基于网络技术平台的支持，报表的生成将呈现自动化、网络化和非定时性，冲破了时空的限制。电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络经济正以人们始料不及的速度迅速发展，在短短的几年时间里，作为网络经济重要组成部分的电子商务已经走入人们的视野并对传统会计产生了深刻的影响。xx基本上结合信息时代的要求实现管理的信息化、自动化和网络化。

为期一个月的实习结束了，我在这段实习中，然而学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，以学习注册会计师专业的我们，能够说对财务会计已经就是耳目能熟了。

所有的有关财务会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。但这些似乎只就是纸上谈兵。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会就是无从下手，一窍不通。以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，那么，当一名出色的财务会计人员，就应没问题了。此刻才发现，会计其实更讲究的就是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零！会计就就是做账，对账。

在一个多月的实习中，虽然只学了基础的会计知识，然而但也能把整个会计报表做出来，也算就是很大的收获了。同时也了解了很多关于会计报表以外的知识。制好凭证就进入记账程序了。虽说记账看上去有点像小学生都会做的事，可都就是接触英语。然而但在这一个月中所接触的会计却让自己的知识有所提高，看过会计的一些书，里面的很多成本，资金，固定资产等等的会计科目都不懂，但却在这实习中得到了操作，慢慢的也让自己感觉到得心应手了。所有的帐记好了，接下来就结账，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就就是这个意思，结账最麻烦的就就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，可就就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在周前辈教我先用铅笔写数据，否则真不明白要把账本涂改成什么样貌。

在这实习阶段我主要的工作还就是负责公司里面的一些小事情，然而帮忙长辈给予布置的工作任务。对于学习的我，很多事情不熟悉，需要学习跟改善的我都会做好笔记，事后对其改善和注意。

慢慢的对于会计这行我也有了实际工作的一些经验，同时在这短短两个月的实习期间，也构成了对会计的热情。会计就是一项不可马虎的工作，每一笔业务经济都需要我们认真详

细的校对。

这些也就是自己所属专业领域里所没学到的知识。虽然学到了很多，但就是还就是有一些方面就是自己尚有欠缺的，在以后的工作中，我会好好的吸取教训，然而做好所有的工作，努力做到更好。正所谓没有最好只有更好！

在这短短的两个月时间里，学到了好多。

第一，对自己更加有信心了，每一天都就是接触英语。但在这两个月中所接触的会计却让自己的知识有所提高，看过会计的一些书，里面的很多成本，资金，固定资产等等的会计科目都不懂，但却在这实习中得到了操作，慢慢的也让自己感觉到得心应手了。

第二，工作不比在学校。毕竟工作的环境不比在学校的简单，每一天都要按规定的上班时间上班下班，有时候工作需要还得加班，在学校上课下课都就是准时得很。

第三，工作交际。在工作实习中，觉得人与人的相处并没在学校的单纯，注重的细节很多。如果不加注意，换来的会就是麻烦，而这些还就是要在我们的工作中慢慢的来吸取经验。一个学期的实习给我的感触太深了，仿佛一下子长大成人，懂得了更多的做人与做事的道理，真正懂得学习的好处，时间的宝贵，和人生的真谛。让我更清楚地感到了自己肩上的重任，看到了自己的位置，看清了自己的人生方向。

下方我从个人实习好处及对会计工作的认识作以下总结：

作为一名会计人员：

首先，需要在工作中不断地积累经验，虚心向他人求教，提高业务水平；同时需要密切关注会计工作的发展方向，学习相关的法律知识，培养正确的法律思想，积累辨别就是非的经

验，遵纪守法，诚信做人，注重理论与实践相结合。会计需要好的表达潜力才能给他们解释清楚就是怎样回事。会计人员不仅仅要和学院内部人进行交涉还要同银行、财政局等机构进行交涉，所以对交际潜力要求很高。他们要有好的语言表达潜力，要有一个好的服务态度，有一个好的心态，这样才能胜任自己的工作。

会计处理过程中允许做出必要的决定和估计，但这种需要决定和估计的交易和事项并不多。随着经济活动的复杂化，企业面临的风险逐步增加，会计信息使用者(投资者、债权人、企业内部管理人员等)越来越关注企业未来发展前景，要求会计人员带给与未来信息相关的数据资料，促使会计职能进一步向前发展。在基本职能(核算、监督)之外向事前预测、决策方向延伸，因而对会计人员的决定潜力提出了较高要求。

其次，要有严谨的工作态度。会计工作就是一门很精准的工作，要求会计人员需准确核算每一项会计指标，正确使用每一个公式，在学习过程中需要加强对数字的敏感度，及时发现问题，解决问题。传统会计主要就是对企业过去及此刻的交易和事项进行确认、计量，会计结果就是作为明确职责、进行决策的主要依据，它受到企业内部和外部利益关系人的高度重视，并按会计准则的要求对外报告。一般而言，这些交易和事项的会计处理往往有实际凭证做为根据，有很强的可验证性，会计处理结果就是确定的，表现为会计结果与经营活动一致。

再次，要具备良好的人际交往潜力，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息;对内要相互配合，共同整理，对外要与社会公众和各政府部门搞好关系。要学会为人处事，待人接物，同时也要了解相关的礼仪知识，增强与人沟通，与人交往，与人合作的潜力。

做财务工作只有好的业务技术就是不够的，还要有良好的沟通潜力，在我实习的过程中，经常有领导和员工来财务处各

科室交涉各种数据或者缴纳费用状况。在实习的过程中我也认识到，在财务处实习的过程中我学到了不少东西，同时也发现了有些不足，单位开具的原始凭证中或者报销单中有些都没有经领导签字或盖章就登记入账了；有的在账簿里有记账凭证却找不到原始凭证，然而也没有特殊的说明。

最后，我要感谢所有在我实习期间帮忙和指导我的前辈们，相信这次珍贵的实习经历会一向伴随我以后的工作生活。“千里之行，始于足下”通过这次实习，让我更加懂得学习知识的重要性，也让我发现自己身上的不足之处，所以我不会再像从前那样等待更好的机会到来，然而要建立起边学习边就业的就业观，敢于参与，敢于承受压力，使自己在社会实践中快速成长。

做帐就是从业财会岗位的基本工作，但做到上乘就就是如何利用会计信息加强企业的经济管理，从而提高企业的经济效益。经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

这两个月来很感谢xx船务给我这样的一个学习机会，重要的就是单位的xx和xx对我的教导及其他同事对我帮忙。同时也感谢我的指导老师xx老师，在我实习工作的期间也相当的关心和照顾。

以上就是我的实习报告。不妥之处，请老师指正。

## 店长工作情况 房产中介店长工作报告篇七

### 1、窗口

店面是公司基层管理的主要执行地，是品牌战略扩张的重要对外窗口，店长的基本素质就是严格执行公司的管理规定，维持良好的日常经营，积极建立符合公司要求、品牌战略需要、顾客满意的良好销售形象。作为一个刚上任的新店长，

我必会事事躬亲，以身作责，努力发掘自身潜能，寻找同行业优秀店铺的差距，与不同阶层的顾客交流总结，同时自身也要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的态度来感染员工销售，带领本店做好销售业绩。

作为服装销售行业，市场竞争强烈，员工流动性很大，大部分新晋员工都缺乏社会经验和工作经历，不具备相关的知识，不知道工作怎么开展。店长的工作就是基础培训，以客户接待，摆设陈列，导引技巧，话语交流、推荐搭配为主，引领新手员工从基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧，通过实际的指导应用，使新员工知道工作该从哪里下手，并辅以不断的鼓励和指正，激励员工养成正确的工作兴趣和主动学习积极性，选拔善于销售、优点突出的销售人员，为公司推荐储备优秀人才。

店长是公司组织管理内部承上启下的桥梁，店长的首要任务是带领团队完成公司下达的销售目标，要完成这个工作目标，店长的工作职责不仅限于提高自身销售，还包括领导指令下达与执行、维持品牌形象、收集销售情报、改进工作中发现的问题、提高员工素质、调节员工心态、保证优秀团队稳定。店长是店面的主导核心，其正确的管理态度和优秀的管理品质是赢的领导支持和员工信任的基本原则，是引导团队销售走向成功的基础。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助她们调整好心态，积极地投入到工作中去。如此，店长方能引导团队完成销售目标。

以上是我到公司以后历任多个工作岗位的不足看法。对于未来，我充满希望，对于当前，我努力工作，用心服务每一位顾客，工作中有什么不足，请多指正。

## 店长工作情况 房产中介店长工作报告篇八

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。

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是什么，和谁有工作上的联系，联系的内容是什么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在开始的时候，我按照她们的记录方式来进行记录每天的定单情况，可后来发现有很多不便之处，我根据自己对工作的了解，做了一些改变，这样就减轻自己在工作中不必要的麻烦。

每当订单太多时，我必须要保持清醒的头脑，因为之前有由于订单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况，这应该要引起我的注意，就是要注重细节，找出原因，进行改正。在这项工作中，有很多东西需要自己去发现，去不断的发现与改变。

沟通是一门技巧，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来讲，站在对方的角度去思考问题，可能会收到意想不到的效果，但在与客户沟通时，我忽视了自己的出发点，没有注意到张弛有度，还有在开始时我没有注意到说话时内容上要讲求言简意赅。经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。语气，在沟通

时是一个很重要的环节。面带着微笑去和别人沟通，别人也会感受到你的微笑与阳光。

学会倾听是一个人所必须具备的素质，在生活工作中，我们往往忽视了这个环节。但后来经过提醒与反思，我注意到了这些方面的不足。在魅族工作的这段时间，我学到了很多的东西，可以说在思想观念上也有一个小小的改变。

(1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389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100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。22店从开业---9月份女裤一直占比都比较高73%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。

对下一阶段的工作，还面临挑战，我会更严格要求自己，让我们一起为了店面共同努力，共同进步!!

## 店长工作情况 房产中介店长工作报告篇九

在公司领导的带动下，在全体成员的帮助下，我紧紧围绕成品物资仓储工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，现就自己的一年工作作简要总结。

加强思想政治学习及专业知识学，提高政治素质。主要学习公司相关精神，物资管理、计算机操作、工商管理 etc 知识，以求不断提高自身素。

5. 做好仓库管理工作，尽可能将库内打并整洁，及时除理烂袋，根据情况整理库房，并积极向5s管理靠近。

一是继续加强理论学习，牢固树立“服务是第一位”的观念，

二是继续加强业务学习，积极争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，提高工作效率，使工作再上新台阶;三是账目方面，我要努力学好计算机为以后的企业资源规划(erp)等网络管理做好充分准备。

面对领导及同事的期许，我满怀信心，相信在成品组在师玉平主任的领导和同志的帮助的下，我一定把工作做得更好，名副其实地成为一名永不落伍的成品保管员。

4. 外购料管理力度不够。到现在为止，还没有一套接受的品质指标，什么指标该接收，什么指标不该接收，做不到一目了然，为使用及退库带来了一定的隐患，也希望不要为外购料加上太多的朦胧意味。

希望以上问题能够引起相关注意，困难是绊脚石，更是前进的基石，在努力发扬优点的同时，更应该学会改进不足，知耻而后勇，相信在大家的共同努力下，成品管理一定会再崭新姿。