

店长申请书

店长申请书 1

尊敬的公司领导：

您好！

首先感谢公司对我的培养，长期以来对我的关心和照顾，使我得到了家庭般的温暖。和大家在一起的日子里，让我学到了很多知识，学会了很多为人处事的原则。

认真回顾过去的这一年，我在奶茶店的任职中学到了很多东西，无论是专业技能还是为人处事方面都有很大的提高，我也非常热爱我的这份工作。此外，我也非常感谢我的同事们，感谢他们一直以来对我的帮助和关怀，以及大家在一起的那份和睦，那份团结一致。

现由于但于在奶茶店里得不到我想要的东西，无论是精神上，还是物质生活上。这段时间我心情比较压抑，各方面的压力压得我喘不过气来，正因如此，我作为一名奶茶店长的热情也渐渐消退了，我不希望自己带着这种情绪去工作，这样只会对不起公司也对不起我自己等原因能在公司继续工作了，请领导给予批准！

此致

敬礼！

辞职人：__x

x月x日

店长申请书 2

滕州贵城商场领导：

我公司（花花公子运动系列）专柜员工李彦敏李彦敏在任专柜组长李彦敏长期间与公司交流不畅，给公司与商场之间带来不便，没有尽到专柜组长的责任与义务。现特申请将其免去专柜组长职务。由员工张红代替专柜组长，为不影响销售，望领导尽快招聘一名新员工，从而更好的提升我们的销售业绩及品牌形象。望商场领导给予大力支持！

店长申请书 3

尊敬的领导： 您好！

本人花溪片霞晖一行组长__，首先我要以我加入荣城地产这个团队倍感自豪，能成为一名销售人员深感荣幸，对工作我激情，对顾客我热情。对人生充满希望，在此感谢荣城地产给了自我展现的舞台，让我有了人生的目标，特此申请店长，希给以考虑。

对我们零售业来说，门市就是公司利益的源泉，而店长则是门市灵魂之所系。店长好坏、尽心与否往往关系整家店的成败。因为他起到承上启下的桥梁作用，同时也起到内外衔接的纽带作用。

1、如果我是店长。我会做公司的好帮手和员工的好领导。我一定以身作则，加强业务学习。带领全体员工把店管理好，发展好，使公司完全放心，安心。把公司的宗旨、企业文化、经营理念等贯彻下来，使每一位员工都领悟自己的权利与义务，同时积极把员工的意见和建议反映给公司，使公司上下齐心协力，为共同的目标而奋斗，自我侧会努力学习，开展产品的推销，做到店长工作与业务学习两不误，在工作中得到实践，在实践中揣摩销售技巧，掌握和积累销售知识和数据，加以分析，力求在缺点中找到突破口。我会不断的在实践中求进步，在进

步中求销售。因为店长销售技巧在某一个方面来说是相当关键。一个拥有良好销售技巧的店长，对外可以招揽更多的顾客，对内可以作为员工效仿的榜样。也是增加店长管理的直接有效方式。

2、如果我是店长，态度决定一切，我想只要有最好的心态和由此而使自己产生向上的精神状态，一切都不是问题。这只是前提，更重要的是团结员工，使大家拧成一条绳，没有个人主义，只有团队，要做到和谐、团结。这需要很好的贯彻公司的规章制度结合好自己的人性化管理。私下的时候，和员工打成一片，大家都是好朋友，无所不谈。但是工作的时候，该怎么样就怎么样，奖惩分明，这是原则。同时，也只有在公平的基础上才可以激发大家的工作热情，提高业务水平。

营造和谐氛围。我会在大局上与公司保持思想上的一致，在公司与员工之间我会做到上传下达，落实好公司的规定和各项制度，明确员工的责任，搞好内部关系。公正、公平的处理员工之间的关系和正确的业绩评估。从全局出发，根据员工的性格特点进行适当分工和严格督导，激励员工的工作热情，灵活、冷静的处理突发事件。作为店长，首先要以身作则，身先士卒，以主人翁的态度，严谨的工作作风，塑造良性的工作氛围，激励员工为了店的明天齐心协力，同舟共济。

3、员工教育，提升服务水平。提高员工的综合素质，从而提高整个店面的综合运营水平。对店长来说，主要是怎样进行员工的培训？采用什么样的方法？

对店长进行员工教育培训的目的就在于此，给予店长一个培训员工的系统方法，使之在今后的工作中能够更好的和员工进行沟通协调，既做到教育的目的，又做到沟通的目的。

4、尊重顾客，维持公司生命，门市店靠的是顾客维持生命，店通过产品的质量 and 无形的服务态度，与顾客建立良好的伙伴关系，店的发展靠的也是这几方面。我们卖的不仅仅是有形的产品，还有我们无形服务。好的产品要加上优质的服务才能打动顾客的心，才会使店的声誉在顾客心中流下好的口碑。口碑就是最

好的业务广告，有了好的口碑，店里的顾客就自然会增多，顾客多了，我们店才会快速平稳地发展，才会有好的赢利。我会带领我们大家把服务做好，永使顾客满意，老板满意，我们自己满意。

此致

敬礼

申请人：___

7月12日

店长申请书 4

尊敬的各位领导及同事们：大家好！

相信大家都听过这首诗：白日依山尽，黄河入海流。欲穷千里目，更上一层楼。相信每个人都会选择向前行进，而不是后退。

一、个人简介

今天，在这里。首先，自我介绍一下，我叫x x x，江苏徐州人，毕业于x x x，所学专业是连锁经营管理。从我一毕业，就在x x x超市工作过一年，从事的是理货员。现在，在这个超市工作也已经将近一年了，从事的是导购员。

我很荣幸能走上竞聘演讲台，参加这次竞聘店长的演讲：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，也会得到大家的认可。在这里公司员工的积极面与消极面也都能够得以体现出来，让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习和锻炼自己能力的态度来参加这次竞选，接受领导与大家对我的指正。

我的竞聘岗位是：x x超市的店长。

二、个人优势

我竞争超市店长，我认为我的个人优势在于：有近二年的超市工作经验，在工作的時候，谨慎小心、认真严谨、经常得到经理的好评。由于我在x x工作快两年了，有一定销售经验和管理经验同时也对入库，打调单这方面接触的多，对产品的了解也相当透彻。我热爱本职工作，有较强的学习和适应能力，善于沟通、工作不弄虚作假；同时具备了店长应具备的才能，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。为了我今后所在超市的正常发展，我会做到有法必依，执法必严，违法必纠，在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并要具体落实到每个人、每个点，让公司以及各个门店都连成一条线，也就是说让连起来成线，组起来成，叠起来成面，只有把面扑开了，公司才能更快更好的发展。

三、超市的未来

做为一名店长，最重要的是如何管理好这家超市、如何按照上级的指示做好自己的工作，所以我对超市的未来做了规划，为今后执行公司的任务打下良好的基础，采取了以下措施：

1、实行“顾客第一、服务第一”的经营观念

2、严格控制损耗率、人事成本、营运成本，树立“低成本”的经营观念；

3、进行库存管理，保证充足的货品、准确的存货及订单的及时发放；

4、督促门店的促销活动；

5、了解员工的困难，给予正确的指示，并鼓励员工提出合理化建议

6、保障营运安全，严格清洁、防火、防盗的日常管理和设备的日常维护

7、要沟通：经常与公司和我们各门店长要做到有事要积极主动与各部门沟通。要经常与店内员工以及各门店员交流、（心态、经验），了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

8、要了解：即使未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

9、做到有问必答、有求必应、有忙必帮的优质服务。

x x、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

四、店面管理

作为一家大型连锁超市，店面行政管理应放在首位。

1、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。

2、作为高级饼店企业，所有员工都要求专业。注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员集体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。

3、以“追求顾客满意”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投诉。

4、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集体。

5、利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

6、重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

五、经营管理

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于合理化。

2、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个人员。

3、在节假日上做__，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4、尽可能的为公司降低成本，开源节流，以减少开支。

5、团队协作、执行力。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。

没有完美的个人，只有完美的团队。当今社会效率是第一、团队合作是主题、我们要加强个人综合素质的提高，加强团队提升协作力。‘执行力’对于一个企业是长期的战略一步步的落实明确目标后要让大家都知道怎样去执行如何去执行，并且要对执行人员的结果进行检查评估，对于我们的目标不抛弃不放弃。

6、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。以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。我相信，一分耕耘，十分收获，只要我努力去做了，就一定能成功。我会在以后的工作中更加努力、勤奋，将我们的超市带入另一个辉煌时期。

店长申请书 5

尊敬的领导：

我于 x 月 x 日成为公司的试用员工，到今天实习店长已满，根据公司的规章制度，现申请转为正式店长。

作为一个，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

在轮岗实习期间，我先后在工程部、成本部、企发部和办公室等各个部门（写工作经历）的学习工作了一段时间。这些部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是各经理和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好经理布置的每一项任务，同时主动为经理分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需经理指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，

我要特地感谢__的经理和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这六个月，我现在已经能够独立处理公司铺面的日常经营，规范整理内部各种货物及统计数据，进行销售分析，从整体上把握公司的运作流程。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，促进团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第一份工作，这半年来我学到了很多，感悟了很多；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店长的身份在这里工作，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。在此我提出转正申请，恳请经理给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同__一起展望美好的未来！

申请人：__x

__月__日

店长申请书 6

尊敬的经理、老板；

中午好！七月是收获的季节，总店在经理和老板的正确领导下，经过姐妹们的团结一致、热情服务、辛勤耕耘，我们载歌载舞、收获丰收的喜悦！作为一名店长，本人很荣幸作为发言代表，在此，我们总结过去，展望工作的未来，因为七月同样是播种与耕耘的开始，我们豪迈前行、志在必得！

今天，我演讲的主题是：1+1+1 创新管理模式，从以下几个方面阐述：

一、更新与引进新产品，强化主打产品优势（这是第一个“1”）

一直以往，我们的产品主要是以“质优价廉、口味平淡”见长，而这点是目前普通蛋糕房采取的一贯营销模式，没有新意。而我们店面所处地段较繁华，除了需保留大众的口味，还应提升产品档次，比如：总店可以尝试开发较高档的产品，吸引年轻一族，所开发产品一定要讲究：产品要新颖、口味事宜。力求占领后续年轻一族市场份额。

第二、增加其他健康饮品，丰富产品种类。

炎炎夏日，如果来一杯清凉的可乐，是不是清爽宜人？寒冷冬天，尚若来一杯热腾的奶茶，是不是从暖暖心窝。7月份总店将要装修，我建议：除了引进健康的奶茶，还可以兼卖鲜花及精美小礼品。

二、营销模式创新（这是第二“1”）

营销方式对于店面盈利与否起到至关重要，而我们口特舒店面共5家，每家所面临的客户，无论是潜在还是层次都是不一样，所以在营销方面，就不能千篇一律，毫无条件复制某个店面的成功模式。我个人认为可从以下方面几点入手：

1、建设精品店层次，可按星级标准授予

建设精品店，就是强化、提升我们店面的档次，参观过淮海东路乐天玛特下面的85℃，大家都会被其优雅环境、精美款式、丰富种类所着迷！那我们要做的是：以85℃为模板，建设精品店，挖掘自身潜力，强化品牌！

同时为了鼓励员工，可以对于现有店面，按星级去评定，具体如下：精品店——优质店——大众店

这样可以进一步强化我们团队，增强大家的凝聚力！

2、网上蛋糕店、同步开展外送业务

现在快节奏的生活和新兴的生活方式，特别是年轻人都喜欢尝试网上订购。我们店面遍布在淮安大行政区域，暂可将网上辐射在这些区域。开展网店有很多的事情需要去策划协调，这里只就网上蛋糕店服务这块，暂谈一些。首先网上蛋

照定单要求按时按地送到，并且是微笑服务。在售后服务方面，可采取以下几种方式：

①打感谢电话或发 e-mail 进行友情提醒服务，并在客户重大节日时发电子贺卡。

②无条件接受客户退货，集中受理客户投诉。

③设立消费者调查表，附赠礼品，掌握消费者需求的第一手资料。

④第一次订购的客户将收到随蛋糕赠送的小礼品，并享受价格优惠，成为会员享受会员价格。

⑤不定期的在网上或离线召开会员沙龙，交流信息，沟通感情，并解答客户最感兴趣的问题。

⑥建立客户数据库档案，客户重复订购时只要输入名字，客户的其他信息便自动调入系统。

3、定期现场促销

每月初可以选定 2 天作为重点宣传日期，在此之前，可选择闹市派发宣传单，促销现场可安排以下：

(1)悬挂统一的彩色横幅，位于校园主干道上，数量为 35 条，以“口特舒蛋糕店”网址和“口特舒网上蛋糕店隆重推出”为题搭配悬挂。

(2)在闹市人流量较高的位置附近搭一宣传台，摆放较高档、免费品尝的蛋糕和 35 台电脑，可以上网查询并订购，同时放置一宣传板详细介绍蛋糕。

三、团队建设（这是第三“1”）

人才是企业的灵魂，如何建立高效团队，在激烈蛋糕市场竞争中，夺取胜利，离不开团队的建设。

1、标准化管理，强化 6S 标准。

2、佩戴引导员标志，在店门口欢迎与引导客户。

时光匆匆、一万年太久，只争朝夕，愿我们携手共进、努力奋上，为把“口特舒”打造成百年老店而努力！

7

加入本店三个多月来，我学到了很多，也感悟了很多。起初，常常会觉得惶惶不安，压力较大，但感谢公司给我们提供了足够的空间来激发自身潜力，再加上公司上下和睦，经领导倾力扶持，现已对工作有了一定程度的了解。基于以下两点原因，我申请当一名店长，望领导批准：

1. 经过三个多月的自身努力以及各位领导和同事的帮助，现已对工作有较强的处理能力，向往能早日得到大家的认同。

2. 目前本人各方面能力尚有需提升之处，为发展自身能力，也为了更好的提高工作能力，以助于为公司做出更大的贡献。

目前工作岗位业绩及优势：

在过去的工作中，我一直严格要求自己，认真及时的做好手中的每一项工作。不懂的问题会虚心的向别人学习请教，不断极高和充实自己，希望可以为公司做出更大的贡献。刚进入公司时，工作中难免出现一些小差小错需要领导指正，但前事之鉴，后事之师，这些经历让我不断成熟，在处理各种问题时考虑的更全面，杜绝类似失误的发生。我自信现在我可以很好的适应并胜任店长这一职位。此外，

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/335320003001011330>