



# 店长年度工作总结



# 目录

- 工作概述
- 销售业绩
- 团队管理
- 顾客服务
- 运营管理
- 挑战与改进

contents

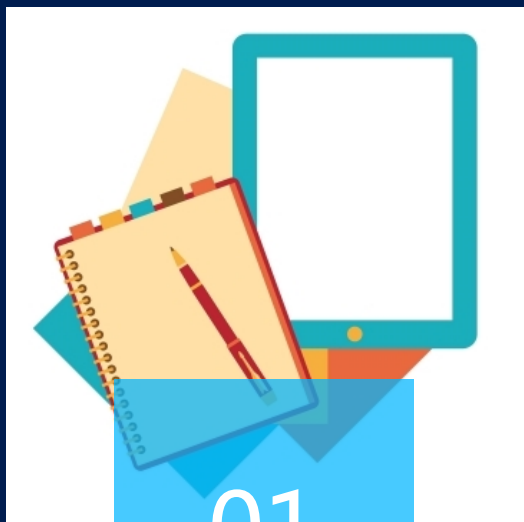
# 01

CATALOGUE

## 工作概述

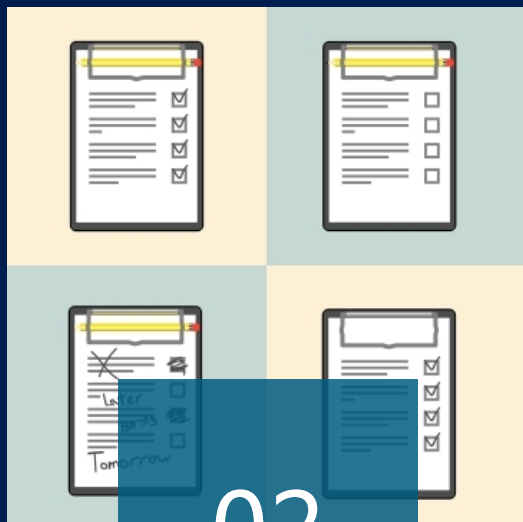


# 店长职责



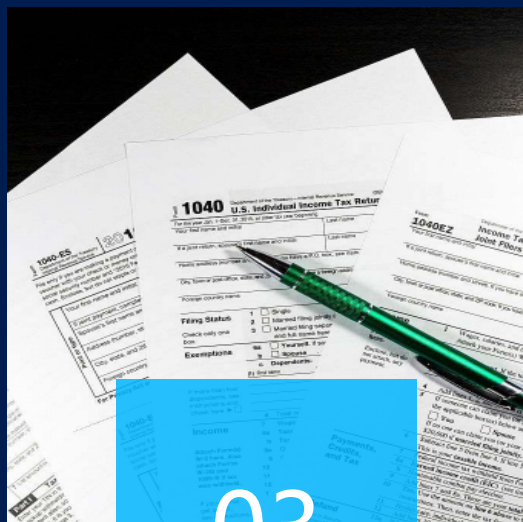
01

负责门店的日常运营和管理，  
确保门店正常运转。



02

制定销售计划和营销策略，提  
高门店业绩。



03

培训和管理员工，提升团队整  
体素质。



04

负责与供应商、财务等部门沟  
通和协调。

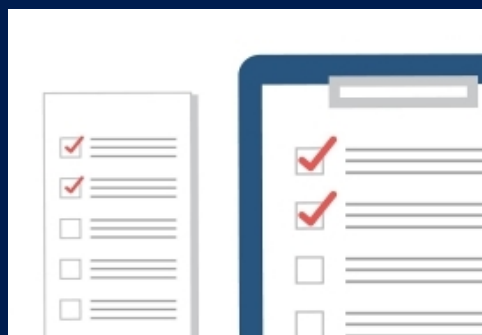


# 工作目标



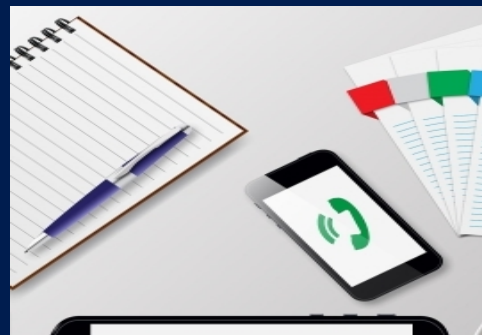
01

提高门店销售额和利润。



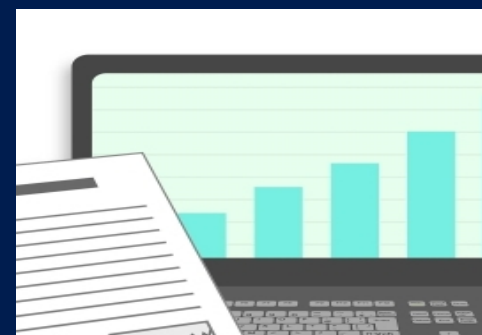
02

提升客户满意度和忠诚度。



03

培养优秀员工，打造高效团队。



04

优化门店运营和管理流程。

# 工作内容

制定销售计划和营销策略，并组织实施。



监督门店的日常运营和管理，处理各类问题。

培训和管理员工，组织团队建设活动。



与供应商、财务等部门沟通和协调，处理相关事务。

02

CATALOGUE

销售业绩



# 销售额

本年度销售额达到预期目标，同比增长了10%。

MONTH:		YEAR:					
SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	



重点商品销售表现突出，占总销售额的30%。

新品推广取得良好效果，销售额占比达到15%。





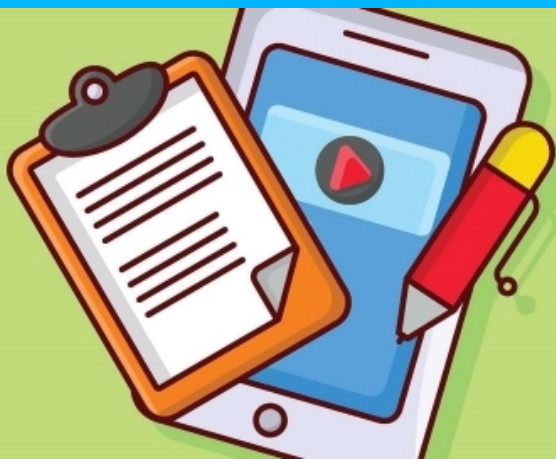


# 销售策略

制定并实施了针对不同客户群体的个性化销售策略。



优化店面布局，提升顾客购物体验。



加强员工培训，提高销售技巧和服务质量。





# 促销活动



策划并执行了多次促销活动，包括节假日折扣、满额赠品等。



促销活动吸引了大量新客户，增加了回头客的比例。



通过线上渠道进行宣传推广，扩大活动影响力。

03

CATALOGUE

# 团队管理



# 人才招聘与培训

01

## 聘

《以下岗位》

招聘职位

地址：某某某路88号（某某某商场向东200米）



## 招聘优秀员工



通过多种渠道招聘优秀员工，确保团队具备足够的人才储备。

02



## 培训与发展



组织定期培训，提升员工的专业技能和服务水平，鼓励员工自我发展。

03



## 选拔与晋升



根据员工表现和潜力，选拔优秀员工进行重点培养，提供晋升机会。



# 团队建设沟通



## 团队凝聚力

通过团队活动和团建，增强团队凝聚力和向心力，提高工作效率。



## 有效沟通

建立良好的沟通机制，鼓励员工之间的信息交流和协作，提高工作效率。



## 解决冲突

及时发现和解决团队内部矛盾和冲突，维护团队和谐氛围。

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/897024043101006126>