# [羊毛内衣知名品牌]知名品牌内衣销售人员工作总结

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-03-06

*内衣店店长要做的事情，不外乎做好产品和文化、做好员工培训和管理、做好顾客的服务和营销、增加营业额和成本控制。以下是本站为您准备的“知名品牌内衣销售人员工作总结”，希望对您有帮助。>知名品牌内衣销售人员工作总结       这里引...*

      内衣店店长要做的事情，不外乎做好产品和文化、做好员工培训和管理、做好顾客的服务和营销、增加营业额和成本控制。以下是本站为您准备的“知名品牌内衣销售人员工作总结”，希望对您有帮助。

>知名品牌内衣销售人员工作总结

       这里引用牛根生的一句话“企业80%的矛盾和误会都来自于沟通不畅”。一家企业的发展20%靠战略，80%靠执行，执行的80%在于充分的沟通，而企业80%的矛盾和误会也基本都来自于沟通不畅。那么怎样做才能达到一个充分的沟通效果?xx内衣加盟xx店的店长林x被她的员工和她身边的朋友们称作“史上最会沟通的店长”，她会想很多方法来增加沟通的渠道和效果，减少上下级之间的隔阂，使信息能在最快的时间内被大家共享。

　　>1、写工作派遣单。

　　林x在让员工去执行一项比较重要的工作之前，都会写工作派遣单，讲工作的内容清楚的写在上面，在什么时间，要完成到什么程度，而不是口头的给员工交代一下。工作派遣单一式两份，林x和员工各留一份。有了书面的派遣单，就可以确保信息的正确和有效，将工作中因信息传递失误造成的执行错误降低到最小。

　　>2、短信沟通。

　　短信沟通方便快捷，老板出差或不在店面的时候，林x每天晚上都会把店面的经营情况以固定格式的短信给老板发过去，同样，她本人和员工出差的时候，林x也会要求每晚以短信形式互通工作进展。

　　>3、开展沟通日。

　　每个月林x都会抽出一天时间，安排员工进行无距离无障碍的沟通。这一天林x和老板什么都不做，就是听员工说，等着解决所有员工的问题。开展沟通日能使企业的透明度不断提高，大家敞开心扉把一些事情说开，就便于管理，是一个良性循环。

　　>4、举办活动，增进沟通。

　　通过辩论赛、讲故事、生日晚会、年会等活动，达到公司与员工之间，员工与员工之间信息的传递。

　　>5、学习企业报刊和杂志，并写读后感。

　　除了企业内部刊物外，林x还订了很多专业类的报刊杂志，每星期都会组织员工开阅读会，亲自给员工念文章，并让大家写文章读后感。通过企业内刊能充分了解公司高层的思想和企业的目标方向，通过行业刊物则能了解行业的发展和最新动向。

　　总之：内衣店店长要做的事情，不外乎做好产品和文化、做好员工培训和管理、做好顾客的服务和营销、增加营业额和成本控制。但店长不是一个颐指气使的管理者，而是身先士卒的领头人，所以真正要把店长做好并不容易。通过文中这些店长的故事，我们也许能找到成为优秀店长的秘密。

　　>

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！