# 最新店长销售工作总结与计划(十五篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2025-06-01

*店长销售工作总结与计划一例会的基本内容：(1)早例会①汇报前一天的销售业绩以及重要信息反馈;②确定工作计划和工作重点;③清点、准备当日宣传助销用品;(2)晚例会①提交当日各项工作报表与临时促销活动报告，反馈消费需求信息与药品信息，并对非易耗...*

**店长销售工作总结与计划一**

例会的基本内容：

(1)早例会

①汇报前一天的销售业绩以及重要信息反馈;

②确定工作计划和工作重点;

③清点、准备当日宣传助销用品;

(2)晚例会

①提交当日各项工作报表与临时促销活动报告，反馈消费需求信息与药品信息，并对非易耗助销品的损耗作出解释;②店员表现的评估及分析，提出改进建议;

③接受企业上级主管的业务知识技能培训;

(3)周、月例会

①提交各项工作报表与临时促销活动报告，反馈消费需求信息与药品信息，并对非易耗助销品的损耗作出解释;②清点、申领下周(月)宣传助销用品;

③导购表现的相互评估及分析，提出改进建议;

④接受企业上级主管的业务知识技能培训;

2.检查、准备好药品

(1)复点过夜药品。参加完工作例会后，药店店长上岗的第一件事，就是要根据药品平时的摆放规律对照药品帐目，将过夜药品进行过目清点和检查。不论实行正常出勤还是两班倒制，药店店长对隔夜后的

药品都要进行复点，以明确责任;对实施“货款合一”由药店店长经手货款的，要复点隔夜帐及备用金，做到心中有数。

(2)补充药品。在复点药品的`过程中，根据销售规律和市场变化，对款式品种缺少的或是货架出现数量不足的药品，要尽快补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架药品容量的基础上，尽量保证当天的销量。

**店长销售工作总结与计划二**

店长工作计划店长演讲经过在公司两年多的工作和学习，我对大中连锁经营的模式有了更加深入的了解，也感悟到了很多，在大中这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁店的综合管理能力。

如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：做好店长工作计划，有较强的学习和适应能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。当然我也有不足的方面，例如：经验不足，所以我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的基本素质：我爱岗敬业，工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律已、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律已的处世之道。

我曾经在多个门店工作过，既要维护高层的权威，又要同店长、经理、管帐和员工相处融洽。正因为我有良好的人格魅力和做人宗旨，与共事的同仁们建立了深厚的感情，到旧宫店工作以来我在日常生活和工作中，不断加强个人修养和专业知识的磨砺，以勤勤恳恳做事为信条严格要求自己.

为了我所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会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，并督促各部门渐渐落实到位且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。

另外我认为做为一名店长不只是需要理解上级下达任务的目标是什么，更重要的是如何达到这一目标，所以我的做法就是坚持做到“五要”，为今后执行公司的任务打下良好的基础，其中“五要”是指：

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城-管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基矗

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，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。

4、要了解：即任何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。

5、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。

除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以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.注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的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.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，在竞争中立于不败之地。

4.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。

5.以“为您服务我最佳”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，减少投拆。

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。

7.创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

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科学化、合理化。

2.明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3.在节假日上做文章，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.抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5.知已知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6.尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

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，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，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。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

工作计划是事先为你的工作做好提前准备，预防工作实施过程中遇到的阻力，让工作进展顺利。提前进行工作计划，让您的工作状态饱满里有各种工作计划，如学习计划、旅游计划、策划计划等应有尽有。

作为一名店长，要搞好店内团结，指导并参与店内的各项工作，及时准确的完成各项报表，带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工，建立和维护顾客档案，协助开展顾客关系营销，保持店内的良性库存，及时处理顾客投诉及其他售后工作。

一.早会---仪容仪表检查，开心分享工作心得及服务技巧，昨日业绩分析并制定今日目标，公司文件通知传达。

二.在销售过程中尽量留下顾客的详细资料，资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。可以以办理贵宾卡的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客(但要选择适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息)，既是对老顾客的尊重也达到促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三.和导购一起熟知店内货品的库存明细，以便更准确的向顾客推荐店内货品(有些导购因为不熟悉库存情况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失及时与领导沟通不冲及调配货源。

四.做好货品搭配，橱窗和宣传品及时更新，定时调场，保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体情况以便公司及时的采取相应的促销方案。

五.调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，积极愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基矗

六.导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象大使，从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻保持良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解一定的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提高导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

七.做好与店员的沟通，对有困难的店员即使给予帮助和关心，使其更专心的投入工作。做到公平公正，各项工作起到带头作用。

八.工作之余带领大家熟悉一些高档男装及男士饰品(如：手表、手包、皮鞋、男士香水、)甚至男士奢侈品品牌(如：lv、zejna、armani、hugo boss等)的相关知识，这样与顾客交流时会有更多的切入点，更大程度的`赢得顾客的信赖。

销售店长，是一个承上启下融汇贯通的一个职位，是联系店长与全店销售工作的一个重要的环节和纽带，是执行总部相关销售政策规定的重要监督角色，从而达到维系全店销售增长的目的的职务，

所以对销售副店长的整体能力规定是非常全面的，下面将阐述一下作为一名销售副店长应具备的能力、素质及条件。

1、忠实、忠诚于企业应摆在首位!

2、积极心态：作为一个零售服务行业，我们不得不认可我们的工作是多么的辛苦和枯燥，所以这就规定我们必须保持一良好的积极的销售心态来面对我们每天的工作，把积极的一面展现给我的团队，展现给每一个顾客，这就是销售工作首先也是必须具备的条件。销售是很辛苦的一件事情，你必须学会从中得到乐趣，不然你将被最先淘汰!不断的向前争取销售，就像nba打比赛一样不到最后一秒决不放弃的精神。“销售就好比海绵里的水，你越挤它越有”强调的是积极的去争龋要有德国人的态度、美国人的思想、日本人的精细

3、全局观：处理事情解决问题要从企业从店里的整体利益出发，切记出现小团体意识，有些事情要考虑到店的整体利益，有些事情就要考虑到企业的整体利益。比如前厅营业处与办事处是分开开展销售检测的，无论哪里的客户只要到了商店就是我们一同的客户，无论营业处、办事处、款台、开票、送货等部门都要全力、全心的去服务，这叫“全员销售”。再比如各个店都设立外阜开发办事处，那么属于原有店面的客户其他店面应回避开发，应激励开发没有属于企业这个大家庭的客户，如果原有店面维护不好那么可开展商议协助服务或者经谈判原有店面和客户同意可转移。绝对避免用一些非法手段抢夺客户，那样受伤的只能是客户，最终还是企业损失!

4、服务意识：服务包括内部和外部服务，内部主要指员工之间的服务，外部主要指顾客和供货商的服务，服务客户的意识，服务客户分为三个层次：1)表面性服务客户，就是最基本的服务表面性工作如见面问好、打招呼、尊重顾客、接打电话服务用语等。2)培训客户的服务层次，将顾客不知道的流程、产品知识、制度等地方通过各种方法传达给你的顾客。3)为顾客着想，就是将你的立场频繁性的换位思考，站到顾客的立场考虑问题，不少问题就迎刃而解了!如果能让你的客户站到你的立场考虑，那么你将更成功!

5、培训中层管理及执行力：“师者所以传道授业解惑者也”——没有笨学生，只有笨老师。没有笨顾客只有笨业务员!实施淘汰机制，制作中层管理人员的检测方案，始终达不到检测标准的你必将被替换。让那些所谓的“南郭先生”都滚回家去吧!这样就会增加管理层的责任心，你真的达不到就像马云说：“是制度将你杀掉，并不是我马云要杀你”是您不通过，你只能扪心自问。如果您放纵你的中层管理那么将是一件非常可怕的事情，打造团队就从您的中层开始。检测包括：执行力度、流程情况、员工服务等

6、流程掌握：就是对店里及企业的相关规定流程了如指掌，以备利用核查!不懂流程您将无法实施管理工作。

7、财务知识：具有最基本的财务地方的知识，最好能看懂相关财务报表，这是将财务风险降到最低的必要条件。

8、沟通意识：沟通包括内部沟通和外部沟通，内部沟通主要指：对上级和下级的沟通，上级应包括店长及总部的沟通。尤其规定内部沟通必须很顺畅，这就规定销售店长本身就要具备良好的沟通方法、沟通办法、语言技巧等，光沟不通不行，必须“沟通了”。外部主要来之于顾客的沟通，这就规定谈判技巧及维护客户的能力要很高超，能将客户的销售量掌控，如果遇到投诉既不能得罪顾客又能将客户很好的维护住，这就规定使自己的沟通谈判技巧炉火纯青!

**店长销售工作总结与计划三**

根据协会章程和协会部门工作职责规定，现提出市房协20xx年度工作计划，旨在当好政府的参谋和助手，充分发挥桥梁和纽带作用;认真履行代表本行业企业利益的义务，维护会员单位合法利益，切实为企业做好服务工作;积极创造条件协助企业拓展市场，加快产业发展;进一步加强行业的凝聚力。

1、依据有关规定，进一步建立、完善协会工作机构内部管理规定、制度和工作程序。

2、进一步完善会员吸收、退出以及会籍管理机制;完善会员单位基本情况、业绩的电子文档，实行动态管理，优质服务;积极设法在条件具备时与会员单位联网，建立信息交流沟通平台。

3、进一步做好市房产局“合肥住宅房产信息网”中的行业协会网页的信息和工作动态的发布、管理。

4、充分发挥协会仲裁工作站、法律事务部的\'作用，进一步加强与司法部门、仲裁委和政府相关部门的联系，拓宽会员单位依法经营和法律救济渠道;及时了解、掌握并反映会员单位的诉求，调解、协调会员之间，会员与非会员之间，会员与消费者之间，涉及经营活动的争议，适时地提供法律帮助，维护会员单位的合法权益，帮助企业拓展业务和市场。

5、完成房产业法律事务问卷调查、数据资料的分析、论证，并提出建议、方案的工作，组织房产专业法律法规宣传、专题讲座、报告会。

6、加强舆论宣传力度，对会员单位成功的经验、好的做法以及协会的工作，适时的组织宣传报道、推广。

7、加强与各级新闻媒体的联系、沟通和合作。理顺以往与有关媒体、网站的协作关系;严格与有关媒体、网站、单位等联办、协办的程序和管理，为会员单位合法经营提供良好的舆论氛围。

8、继续认真的办好《合肥房产》期刊;加强对《房产年鉴》的编撰的监督指导，确保质量和内容的准确完整。

9、组织开展企业文化宣传活动，根据有关会员单位的发展需求，由协会和企业合作主办摄影、书法等大赛活动，展示行业的精神风貌和企业文化。

10、根据工作需要适时召开会长(扩大)会议，召开年度常务理事(扩大)会议，报告总结工作，提出年度或阶段性工作计划。

1、召开专家委员会主任(扩大)会议，研究部署20xx年工作计划;确定研究课题、项目;积极开展工作，为房产开发企业做好服务。

2、积极协调、筹建住宅产业现代化、产权产籍、房产开发等专业委员会，拓展协会工作范围。

3、组织对住宅产业化宣传活动、开展信息咨询、专题论坛、专题报告会、论文评选和专业岗位的上岗培训等工作。

4、深入企业开展调研，适时向政府有关部门提出意见和建议，尽力为企业排忧解难。

5、组织会员单位参加境内外学习考察和行业交流活动;加强与兄弟省市房协和长三角房协的联系活动。交流经验，讨论问题，互通信息。

6、继续承办“安徽住宅交易会”活动;组织房产企业积极参加社会公益活动。

7、继续筹建服务于开发企业的有关公司。

1、进一步建立健全、完善财务管理制度，并严格执行。

2、根据协会章程规定，进一步加强会费的收缴和补缴工作;严格会费的使用管理，自觉接受会员代表大会和会员单位的监督检查。

3、严格执行《民间非营利组织会计制度》的规定，认真做好经费收支月报、季报、年报工作。

4、进一步加强协会资金和资产的管理，精打细算，接受有关部门和会员代表大会的督查。

1、完成中房协、省房协组织的相关活动和交办的工作任务。

2、配合协助行业主管部门组织开展的相关活动。

**店长销售工作总结与计划四**

刚做两个月店长一些问题还不会处理,部分原因在于我工作经验不足,这段时间处于迷茫期,为了使工作能力得到提升,认真做好一名店长,现将工作计划如下:

1、加强规范管理,鼓励员工积极性,树造良好形象。加强员工间交流与合作,不断规范管理,除了每天要打扫店内外卫生外,每周还要进行一次大扫除,尤其是对产品货架展示进行了合理调整,使店内整洁、有序,树造了良好形象。

认真贯彻公司经营方针,同时将公司经营策略正确并及时传达给每个员工,起好承上启下桥梁作用。

做好员工思想工作,团结好店内员工,充分调动和发挥员工积极性,了解每一位员工优点所在,并发挥其特长,做到量才适用。增强本店凝聚力,使之成为一个团结集体。

以身作则,做员工表帅。不断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。

处理好部门间合作、上下级之间工作协作,少一些牢骚,多一些热情,客观去看待工作中问题,并以积极态度去解决

加强和各部门、各兄弟公司团结协作,创造最良好、无间工作环境,去掉不和谐音符,发挥员工最大工作热情,逐步成为一个最优秀团队。

2、当日积极回笼公司货款,做到日清日结。为配合公司财务工作,按时将已开单据呈报回公司财务,确保不存留任何问题,

3、按时上下班,做到不迟到,不早退,认真完成当日工作

4、当顾客光临时,要注意礼貌用语,积极热情为顾客服务,做到要顾客高高兴兴来,满满意意走,树立良好服务态度和工作形象。

靠周到而细致服务去吸引顾客。发挥所有员工主动性和创作性,使员工从被动“让我干”到积极“我要干”。为了给顾客创造一个良好购物环境,为公司创作更多销售业绩,带领员工在以下几方面做好本职工作。

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。

**店长销售工作总结与计划五**

作为主管，至少应满足以下三个条件：

1能不能给店员一种信任感？

2.能激发店员的工作热情吗？

3你是否有领导和控制的能力。

作为店长，不仅对店铺风格有着深刻的理解，对发展前景也有着清晰的认识，对运营的方方面面了如指掌。商场一般以月、季、年为单位统计每个店铺的销售业绩和排名，店铺的管理必须从店长做起；店长是专卖店的灵魂，是团队的“掌舵人”。商店经理的职责；管理好团队，带领团队做好工作。商店里只有你是不够的。作为一个服装店的领导，即使你有好的想法和计划，也要一起努力完成。这里没有“你”和“我”，只有团队；因为我们是一个大家庭，让大家积极融入这个大家庭，让团队里的每个人都能保持最好

国家工作。

同时要丰富自己的知识，对品牌的面料、做工、款式、数量、价格等有一定的了解。只有知道了，才能介绍给客户，知道怎么卖。

我们要分析判断品牌的概念，适合的人群，地域生活的概念，消费习惯和购买方式，颜色与顾客的搭配。

为了提高商店的性能，商店里衣服的布局和设计也很重要。店内商品必须摆放唯一；例如，不同的颜色、款式和不同价位的服装摆放方式不同

；哪些在卖，哪些在卖；是店长在任何光线下都能产生不同效果的能力。

如果想吸引客户，最好是频繁更换商品摆放位置；给人耳目一新的感觉，也能提高店里商品的周转率。还有就是如何给商品一个合理的价格。价格是客户购买产品最敏感的话题。人们想花最少的.钱做更多的事情。许多商品因价格不合理而失去了大量顾客。他们利用人们的购物心理来定价，了解策略；作为商家，无论是什么定位，最终都是为了赚钱，这就要求定制的价格必须以成本为基础，商家不可能低于成本销售。所以一定要千方百计降低成本；实行薄利多销。

如何分配员工，监督员工，统计员工的销售和绩效。我们应该多和店员沟通，鼓励他们，因为你的认可和表扬体现了他们的价值；当员工出现问题时，要及时找出问题的根源，耐心教导，鼓励他们做得更好。

店员应该学会整理商店。库存方面，一定要保持充足的供应，是否存在缺码、断货现象。商店必须保持干净舒适的环境。使整个商店以最佳状态满足我们的顾客。

另外。一个人的行为特征，无论是缺点还是优点，都是从过去到现在的生活经验的积累，也就是说，每个特征的背后，都有很多成功和失败的经历，对于成功的经历，我们要肯定，这会导致“自信”，促进“挑战”的提高。要成为一名成功的店长，必须在以下几个方面提高自己的“挑战”积极向上的性格，无论遇到什么困难，都要积极应对；主动面对困难，不逃避，不推脱；一切都要公正处理，

没有偏心；不要自私，让店员正确认识自己的问题。店长只有性格开朗，才能把笑容带到工作中，从而感染其他员工，营造良好的氛围。

每天面对琳琅满目的商品、络绎不绝的顾客和忙碌的工作人员，如何把握重点，保证商场的有序运营，实现经营目标，最大限度地提高商场的绩效，这就要求我们要有同样的“狼”精神，创造更美好的明天。

**店长销售工作总结与计划六**

为加强对店面、店员有效管理，使店长工作正常、有序的履行，避免出现无章可循的\'情况，特制定此计划。

一、早班：按店规规定穿制服上班，早八点半开门后，安排一人打扫卫生，一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红（时间不超出五分钟），后轮换。八点四十五分安排早班工作，具体为根据店内圈圈账制定配货清单，交给业务经理，整理样面（橱窗模特、灯模三日一换）。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店员和负责人之间出现扯皮、推诿情况，二人应分清所负责片区。

注意要点：因早班相对客流较少（除节假日外），将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流（但不能影响销售）、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

二、午间交接：下午班店员xx点进店后，店长和副店长进行现金、账目的交接，店员进行货品的交接，交接后店长和副店长在工作日记上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕，应协助店员点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存，另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

三、下午班：下午接班后，主要注意四个问题，应于店堂无人时逐次检查。

1、销售

2、灯光

3、卫生

4、样面

至晚七点整，开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点：下午班时，由于工作时间较长，顾客流为时断时续，一定注意调节好本人和店员的精神状态。临下班时，同中午交接班一样，一定要四十五分钟内独立完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

四、月末盘存：每月最后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作，第二日作好盘存报表交给会计。

五、整店销售：不要把视野局限于个人利益或只考虑为老板创造多少利润上。

**店长销售工作总结与计划七**

做好与店员的沟通，对有困难的店员即使给予帮助和关心，使其更专心的投入工作。做到公平公正，各项工作起到带头作用，接下来让我们一起看看吧!

作为一名店长，要搞好店内团结，指导并参与店内的各项工作，及时准确的完成各项报表，带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工，建立和维护顾客档案，协助开展顾客关系营销，保持店内的良性库存，及时处理顾客投诉及其他售后工作。

一、早会---仪容仪表检查，开心分享工作心得及服务技巧，昨日业绩分析并制定今日目标，公司文件通知传达。

二、在销售过程中尽量留下顾客的详细资料，资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。可以以办理贵宾卡的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客(但要选择适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息)，既是对老顾客的尊重也达到促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、和导购一起熟知店内货品的库存明细，以便更准确的向顾客推荐店内货品(有些导购因为不熟悉库存情况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败)。 及时与领导沟通不冲及调配货源。

四、做好货品搭配，橱窗和宣传品及时更新，定时调场，保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体情况以便公司及时的采取相应的促销方案。

五、调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，积极愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

六、导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象大使，从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻保持良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解一定的颜色及款式搭配。最主要的\'是要不断的提高导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

七、做好与店员的沟通，对有困难的店员即使给予帮助和关心，使其更专心的投入工作。做到公平公正，各项工作起到带头作用。

八、工作之余带领大家熟悉一些高档男装及男士饰品(如：手表、手包、皮鞋、男士香水、)甚至男士奢侈品品牌(如：lv、zejna、armani、hugo boss等)的相关知识，这样与顾客交流时会有更多的切入点，更大程度的赢得顾客的信赖。

**店长销售工作总结与计划八**

商业流通领域里也就是商家经常提到的一个魔咒：“不好卖成库存，好卖就断货。”对于店长而言，最大的目标就是把无论是好卖的产品还是不好卖的产品都顺利地销售出去，最终获得最大的商业利益。

作为店长，我会将门店的运营管理分为三个关键流程：营业前、营业中和营业后并紧紧围绕这三个关键流程的节点，组织安排日常的管理和销售工作。

（一）营业前的工作重点：一般应该在营业前出勤，组织召开早班会，总结上一个工作日的工作情况，解决出现的问题，并安排好一天的工作，对销售的重点工作进行布置。同时，根据工作的需要，适度地对店员进行表扬和激励。

（二）在门店的销售过程中，对门店销售过程进行控制，要营造出一个良好的工作氛围，让店员“动”起来。并对店员的工作情况进行控制，让他们既能够感受到工作的紧张，又能够感受到工作的愉悦。

（三）营业后的`工作重点：营业结束后，及时总结一天的工作即总结当天的销售情况，整理销售信息，完成各种销售报表，检查和关闭店内的设施，离开门店。

最主要的是首先要时刻的掌握建材行情，因为信誉是第一， 货品质量要跟的上，要有长远的打算：1、全面负责所有门店管理及营运，确保门店间的协调；

2、努力提高销售业绩、服务水平，负责督导商品结构的调整，确保各门店月度、季度、年度销售业绩；3、完善各项工作流程，做好月度、季度、年度计划及相关预算；4、有效管理监督培训本部门员工，按时完成上级传达的任务，及时反馈信息，做好中层管理桥梁；5、安排督促各门店各人员及时完成公司交付的各项工作。6、把握市场动态，及时和公司领导协调更新展厅的陈列。

我们要好好分析市场情况，根据行业状况仔细划分应对客户群体、寻找更多的对应客户名录，从而提高工作效率。

一：对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二：在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。 三：对自己有以下要求：

一周一小结，每月一大结；不断加强业务方面的学习，多看书，多查阅相关资料，和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能；当员工做出成绩的时候，领导面对面的给与肯定，鼓励员工再接再厉，不埋没其功劳，并把自己的员工介绍给领导。

四：与此同时，建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队。

总之，我明白，店长在店铺中的位置就相当于篮球队中的教练，他可以不会打球，但是一定要会部署战术，领导全员取得胜利，他不在篮球场上，但是球场上的一举一动都在他的掌控之中，他貌似不是这个团队的人，但是这个团队中的每个球员都是他的人。这就是我作为店长的工作计划，也是我的一些算是建议和看法吧，如有不妥之处敬请领导指正。

**店长销售工作总结与计划九**

刚做两个月的店长一些问题还不会处理,部分原因在于我的工作经验不足,这段时间处于迷茫期,为了使工作能力得到提升,认真做好一名店长,现将工作计划如下:

1、加强规范管理,鼓励员工积极性,树造良好形象。

2、加强员工间的交流与合作,不断规范管理,除了每天要打扫店内外的卫生外,每周还要进行一次大扫除,尤其是对产品的货架展示进行了合理调整,使店内整洁、有序,树造了良好的形象。

3、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。

4、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。

5、增强本店的凝聚力,使之成为一个团结的集体。

6、以身作则,做员工的表帅。

7、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。

8、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

9、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。

10、当日积极回笼公司货款,做到日清日结。为配合公司财务工作,按时将已开单据呈报回公司财务,确保不存留任何问题。

11、按时上下班,做到不迟到,不早退,认真完成当日工作。

12、当顾客光临时,要注意礼貌用语,积极热情为顾客服务,做到要顾客高高兴兴的来,满满意意的走,树立良好的服务态度和工作形象。靠周到而细致的服务去吸引顾客。

**店长销售工作总结与计划篇十**

了解公司年度市场开发计划，主要应了解以下方面的内容：增加店铺的数量。扩大单店面积的多少。提升单店增长率的计划。折扣促销、赠送礼品、vip客户管理计划。地域倾向计划。价格调整计划。广告及媒体宣传计划。上一年度本季资料等。

服装设计师在入行新一季产品设计时，陈列师淘宝开店能赚钱吗？要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈列策划案。

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗？没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为陈列师，只有一种搭配方案远远不够，因为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是陈列师所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。陈列师有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。陈列师此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。另外，一些曾经不好卖的剩余面料也需要陈列师关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。总之，陈列师要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

1、女装厂家进货： 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，也是可以的。

2、女装批发市场进货。 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。

3、批发商处进货： 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。

4、收购库存或清仓女装。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。

5、收购外贸产品。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。

**店长销售工作总结与计划篇十一**

刚做两个月的店长一些问题还不会处理,部分原因在于我的工作经验不足,这段时间处于迷茫期,为了使工作能力得到提升,认真做好一名店长,现将工作计划如下:

1、加强规范管理,鼓励员工积极性,树造良好形象。加强员工间的交流与合作,不断规范管理,除了每天要打扫店内外的卫生外,每周还要进行一次大扫除,尤其是对产品的货架展示进行了合理调整,使店内整洁、有序,树造了良好的形象。

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。

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。

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。

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

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。

2、当日积极回笼公司货款,做到日清日结。为配合公司财务工作,按时将已开单据呈报回公司财务,确保不存留任何问题,

3、按时上下班,做到不迟到,不早退,认真完成当日工作

4、当顾客光临时,要注意礼貌用语,积极热情为顾客服务,做到要顾客高高兴兴的来,满满意意的走,树立良好的服务态度和工作形象。

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

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。

**店长销售工作总结与计划篇十二**

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了xx年前半年，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，放下包袱，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，半年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xxxxxx，实际完成xxxxxx。x，完成任务的96%这半年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，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份xxx举行大型促销活动，6。4—6。12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，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，努力完成超市下达的促销任务（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。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到一下几点。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，可先简单介绍一下产品，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下去， 我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，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。

以上是我对xx年上半年的工作总结！

新的半年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

4、我柜组缺少价位在20—50之间的护肤产品，有一部分低消费顾客群流失，申请上一品牌填补此价位空缺。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作， 迎接下半年的挑战，做出更好的成绩！！！

**店长销售工作总结与计划篇十三**

了解服装店20—年市场开发计划，主要应了解以下方面的内容：增加店铺的数量；扩大单店面积的多少；提升单店增长率的计划；折扣促销、赠送礼品、vip客户管理计划；地域倾向计划；价格调整计划；广告及媒体宣传计划；上一年度本季资料等。

服装设计师在入行新一季产品设计时，x宝开店能赚钱吗要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈列策划案。

品牌每一季的面料订货种类通常比较繁多，有时数量会超过百种，此外面料的成分、订货量的多少、到货日期、针对面料的设计方向等都是—必须掌握的信息。仅凭头脑是不可能全部记住这些信息的，也无法完全用色彩、图案等来分辨，—应该按照服装店统一的编号与其他部门沟通，提高工作效率，同时避免不必要的麻烦。有了这些信息，该产品系列的上市时间，卖场由哪些面料、服装组成，店铺的大概布局和构思就应运而生。

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗？没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为—，只有一种搭配方案远远不够，因为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是—所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。—有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为服装店清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案，怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。—此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。另外，一些曾经不好卖的剩余面料也需要—关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。总之，—要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

配饰的开发通常由服装设计师完成，但国内很多服装设计淘宝开店成功经验师还不具备这样的能力和精力。如果服装店没有专门负责配饰开发的部门，那么这项工作应该由陈列部门承担。至于原因，一句话就可以概括：\"巧妇难为无米之炊\"。没有配饰的陪衬，想将陈列做得出色很难。试想一套深色的职业装，如果连胸针、丝巾、包袋这样的小配件都没有，要如何出彩？

配饰开发订货计划表是根据新一季的`面料订货、生产安排和新品上市计划制定的。配饰开发最见实力的两点在于：

一是配饰的色彩与本季的服装主推色完全吻合或十分搭调。—提前找到面料的色卡，在开发配饰的时候，把与某一块或某几块面料相匹配的标准色准确地提供给制造商，以免开发出来的配饰无法搭配服装的色彩。

二是要开发专属配饰。一直流传下来的经典配饰之——与服装面料相同质地的山茶花，就是上面所说的专属配饰，这种配如何在—开店饰与服装的搭配完美无缺，并且独一无二。顾客除了选择它以外，再也找不到更加匹配的配饰，这便是服饰搭配的境界。

**店长销售工作总结与计划篇十四**

回首20xx年的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，我经历很多没有接触过的事物和事情；见识了很多从未见识过的新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年对我取得长足进步；不论是与顾客的客情投资，还是销售管理经营与供应商的接洽工作，都在不断的进步中。现就本年度工作情况总结如下：

一、 工作回顾

（一） 门店情况

自从09年九月份有幸入职好家庭以来，首先在司徒店当职，后因人手不够又去了极乐寺店一段时间，其后再次被调回司徒店做营业员， 11月初调入香滨店任代理副店长职务，辅佐店长工作，协助店长使公司的各项规章制度及经营计划在门店得到贯切、落实。在今年通过自己的努力并且因公司领导的信任给予了我这次机会升任好家庭香滨店的一名店长。做一名店长，初出茅庐没有经验，对于店面的运行、安排以及公关等方面都不是很成熟，但秉承着“勤奋好强，勇攀高峰”的决心与破釜沉舟的勇气，心里想着一定要把店面做好，不只向关心我的领导证明，向质疑自己能力的人证明，

更向自己证明“只有不想做，没有做不了”这句话的正确性。接手店面以来， 自己如履薄冰，工作学习丝毫没有懈怠，为弥补自己经验不足，在利用有限的学习机会，自己多渠道刻苦学习，不耻下问。也使自己积累的更多，面对诸多问题时解决的方法也一次次的纯熟与专业。香滨店的销售营业额及店内员工的整体素质都有了阶段性提高：

单位：元

作为一名店长我深感到责任的重大，这段时间的工作经历，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。记得领导曾经说过：“如果你不知道如何才能做好一名店长，那么便去执行，认真且努力的去执行上级所做出的决定。”秉承这一原则，在平时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。企业精神的首要便是团队，当一个拥有共同目标并且愿意为这个

目标而努力的这样一群人成功的几率占相当大一部份比值，所以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成为了上任后的首要任务。其次，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。平时以身作则，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。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。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司及门店创作更多的销售业绩，带领员工做好本职工作。清洁工作每时每刻都在进行，看到就做、随时检查，为顾客营造一个舒心的购物环境；积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；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，使顾客感觉到好家庭的服务质量及受到优质服务后的心满意足感。在与各部门之间的合作进行的越来越默契。客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。遇到突发问题，冷静对待沉着应对，分析利弊在最快的时间尽可能做出正确的决定，不以私人感情看待事物。在多方面的改进下，香滨店现在的总体水平正在以稳定的形式发展着，人员：大部分人的整体素质有了很大的提

高，从最初的要我干，变成了我要干；财务：账目清晰，出入明确，透明化，规范化；事物：处理客情、退换货品、与供应商的关系趋现稳定见好。

（二） 完成的其他工作

1、 认真贯彻并完成上级领导的各项决定，对员工进行思想

教育工作，每天都有例行早会，会议上大家首先进行企业宣言，然后我交代接下来一天大家所要做的事情。安排好员工的工作，总结昨天的工作以及出现的问题，听取大家的意见和在工作中遇到的问题并且解决这些问题。在例会上有好多潜在的问题被提了出来，使店面更好的发展了起来。

2、 最初上任时做得决定因为大家的个人习惯加上对新规

定的排斥性，给我的工作造成了很大的阻碍，比如每日例会时的企业宣言，因为几个员工年龄较大并且从来没有这样，尤其是在顾客的面前更加不好意思。但是在我多方面的开导以及对他们陈述早会宣言的优势大家逐渐的能够接受了早会及早会宣言；经过一段时间的沉淀也渐渐的习惯了这种形式。

3、 妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾，例

如：前段时间顾客拿兑奖商品过来换取奖品，因非本店销售商品且没有购物小票按照公司规定是不可以兑换

的，可是顾客却并不这么认为，有的时候碰到蛮横些的顾客，员工有的时候会出现情绪不稳定性，我运用专业的技术与高品质的服务始终保持微笑，认真的为顾客解释原因，并且为顾客想好解决的办法，让顾客满意的离去，处理完这件事马上对员工进行培训，像遇到这种情况的解决方法以及应变技巧，要员工始终保持专业，因为我们的一言一行代表的并不是个人而是好家庭商贸公司的整体形象。

4、 自己身先士卒，带领店内员工，整理货架，重新安排排

面，吃咸菜啃馒头，总是将最沉的货物留给自己，在采购部、运营部、财务部以及领导的正确方针的支持下我门店的运行正呈现优质化趋势，并且组织上安排的各项规章制度也在一步步的进行这。

5、 前段时间因店面缺人，而总部虽然在帮忙招聘人员为我

们解决人手紧张的现象，但是在没有招上人来的这段时间里我不计较个人得失，时刻在店里处理店内事物，长时间没有回家，尽全力让香滨店在人员不足的情况下正常且更好的运行下去。这个时候，领导让我知道我不是一个人，我背后的力量是伟大的，两位李总随时都在关系这我和我们的香滨店，经常放下身份与休息时间帮我带班只为了我能够休息一下，再此感谢李总对我的照顾。

**店长销售工作总结与计划篇十五**

了解公司年度市场开发计划，主要应了解以下方面的内容：增加店铺的数量;扩大单店面积的多少;提升单店增长率的计划;折扣促销、赠送礼品、vip客户管理计划;地域倾向计划;价格调整计划;广告及媒体宣传计划;上一年度本季资料等。

服装设计师在入行新一季产品设计时，陈列师淘宝开店能赚钱吗要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈列策划案。

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗?没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为陈列师，只有一种搭配方案远远不够，因为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是陈列师所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。陈列师有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案dnf怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。陈列师此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。另外，一些曾经不好卖的剩余面料也需要陈列师关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。总之，陈列师要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

1、女装厂家进货： 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。

2、女装批发市场进货。 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。

3、批发商处进货： 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。

4、收购库存或清仓女装 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。

5、收购外贸产品 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。

面对xx-xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

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。

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！