# 【202\_药店店长工作总结】202\_店长月度工作总结

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-03-19

*我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。202\_店长月度工作总结如下，快随本站小编一起来了解下。　　202\_店长月度工作总结　　时间过的真快， 转眼又过了一个月。　　现结合中环店...*

　　我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。202\_店长月度工作总结如下，快随本站小编一起来了解下。

**202\_店长月度工作总结**

　　时间过的真快， 转眼又过了一个月。

　　现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经 验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下。

　　>一、x 月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训

　　㈠ 人员管理方面

　　1.爱店思想的树立 提出开展在本店人人都要树立 “以店为家， 爱店视家， 建店胜家” 的爱店思想教育活动至今， 每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想不论从每位店员平时 工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了“店就是自己的 家，所做工作就是自己的事业”的思想认识。x 月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退 货数量的清点三个主要任务进行攻克， 所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮 忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们 ‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。

　　2.导购专业技能的掌握 x 月份进行的《体验式营销 6 步法则》的专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很 好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现 时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从 而使我们整体的导购技巧能力提高很大。坚持利用每周一、 三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

　　人员管理方面的不足

　　①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

　　②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。 ㈡货品管理方面 1.在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随 时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

　　2.店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

　　盘点中我们成立的三个小组(清点组、记录组、审核组)以“一对一帮带制度”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高。

　　3.强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大进步。

　　货品管理的不足

　　① 在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

　　②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。

　　>二、x 月份工作的进展情况本月工作量较大，围绕春夏季产品退货、秋冬新品上市进行换季上下架工作。现将本月重点 工作进展情况做简单总结

　　㈠ 货品管理方面

　　产品的验收和陈列 产品的种类、系列、数量多，在进货验收时再三强调清点数量的准确度和重要性，发现 误差问题及时和仓库人员沟通处理。

　　新品的陈列出样按

　　运动家居休闲区、 婴幼童装区、 男女精品系列内衣区、男女基础内衣区进行明确划分，在不同区域采取不同陈列方法，运用 “两个统一”(统一店堂陈列服装的叠放方法，统一店堂挂衣架的间距)，来给顾客一种整体 的整洁、 层次感， 最终寻求整体店堂的陈列出样效果。店内现有秋冬产品陈列工作基本完成。

　　㈡ 掌握秋冬产品知识方面

　　1.熟悉掌握秋冬产品的价格、面料、特性、工艺方法。结合所学面料知识及产品简介牌对今年秋冬新品的价格、 面料、 特性优点进行共同交流学习。并讨论出最能明确介绍每款秋冬新品优点的语言模块， 把我们的产品的优势清清楚楚的介绍 给我们的顾客。

　　2.掌握秋冬产品搭配推荐给顾客的导购技巧。

　　利用经营空闲时间组织店员讨论店堂现有秋冬产品的搭配效果，在接待顾客时不仅能真正满足顾客的需求同时还得提高单票业绩，从而提高店堂整体业绩。总结吸取八月份工作中的经验教训，时刻提醒自己需要注意的几点， 在下步工作中及时纠正。

　　4月份重点工作任务已经基本完成， 接下来的工作重点围绕进一步熟悉秋冬产品、 提高导购技能提升店堂业绩、 整顿人员作风纪律三大工作。

　　综上所述从3月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训及4月份工作进展情况两大方 、面对本月的工作进行简单的总结并明确出下步主抓的工作重点。

>月工作总结

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！