# 足浴前厅经理工作总结(合集14篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2025-05-01

*足浴前厅经理工作总结1今天是三月的最后一天。上午集中统计了3月份新技师入职补贴，统计了3月份发放的工作服，交给财务和行政核实；放这几个今天是三月的最后一天。上午集中统计了3月份新技师入职补贴，统计了3月份发放的工作服，交给财务和行政核实；这...*

**足浴前厅经理工作总结1**

今天是三月的最后一天。上午集中统计了3月份新技师入职补贴，统计了3月份发放的工作服，交给财务和行政核实；放这几个

今天是三月的最后一天。上午集中统计了3月份新技师入职补贴，统计了3月份发放的工作服，交给财务和行政核实；这几天所有新的入境手续都改进了；

今天下午在公司洗脚，感觉技术员技术进步了。感谢露丝老师！刘店一直不厌其烦地购买窗帘配件，解决了老问题。开心！晚上和技术人员的会议强调了新项目费用的调整和时钟的纪律；会后召集管理层对项目服务和费用进行评估，并说明卖点。接下来请88项目技术员分享打卡和加钟的技巧；晚上选了五个技师免费上课，希望完成301任务。对各岗位进行突击检查，各岗位纪律良好，新来的服务员状态良好。今晚大家都在努力，希望突破目标。

今天招了一个女部长和两个客户，感觉还不错。本月总结:一切按计划进行。也许你越努力，你就越幸运。希望你能在四月份实现自己的业绩目标。让我们骄傲吧！今天总结:与其花80%的精力去找人，不如花80%的精力去培养身边的人。

**足浴前厅经理工作总结2**

总结一年来的工作，尽管有不小的\'进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

**足浴前厅经理工作总结3**

总结时，不仅要对每一轮的目标进行总结，而且对于上一轮没有完成的任务，自动的还要滚动到下一轮。要根据足疗店的实际情况进行分析，每个月都会碰到不一样的问题，千万不要千篇一律，照本宣科，这样才能够使总结报告做到准确，也有利于足疗店的发展。

天是3月的最后一天，上午集中精力把三月新技师入职补助统计了一下，把三月份工衣发放做了统计，并交给财务和行政核实;把这几

今天是3月的最后一天，上午集中精力把三月新技师入职补助统计了一下，把三月份工衣发放做了统计，并交给财务和行政核实;把这几天新入职的手续全部完善了;

下午在公司洗了一个脚，感觉技师手法有进步，感谢瑛子老师!刘店不辞辛苦总于把窗帘配件买到了，把老问题解决了，高兴!晚上和技师开会强调了新项目收费调整和上钟纪律问题;会后召集管理层对项目服务和收费进行了考核，对推销卖点进行了讲解。接下来找88项目技师进行了上钟技巧和加钟技巧的分享;晚上确定了5名上自由班的技师，希望都能完成301个任务。对各个岗位实施了突击检查，各岗位纪律良好，新来的服务员状态不错。今晚大家都很努力，希望能冲破预定目标。

今天招了一个女部长，两个咨客，感觉还不错。本月总结：一切按计划进行，也许越努力就真的会越幸运，希望四月可以红红火火完成业绩目标，大家雄起!今日总结：与其花80%的精力去找人还不如花80%的精力去培养身边的人。

1、商品陈列技巧和排面维护不得力，陈列效果欠佳。需继续加强对理货员、促销员商品陈列技能的培训，需要加大排面检查要求和力度，提高门店的陈列水平。

2、Dm促销力度不够，不能有效聚集人气，对销售的推动作用不大。20xx年，整个Dm促销活动对门店的销售贡献度不大。门店人气和业绩的提升主要来源于各大型惊爆价商品促销。Dm由于存在价格高、品项无新意，连续多档重复促销某些单品，造成了Dm促销无吸引力。

3、百货区纸巾、家杂塑料制品单品过多；新品上架时未及时对滞销商品进行清理，导致只进不出，陈列紧张。现门店要着手百货区进行滞销商品的清理，计划在20xx年1月底前完成。

4、生鲜服务水平普遍较差。20xx年9月份转换了联营户后以来，店内的特价蔬菜品种少和价格无优势。在服务方面加大对服务的监督和服务水平的提升。目前生鲜服务水平虽有所提高，但分割肉柜促销员仍缺乏服务技巧，回答顾客询问时，语言过于生硬，偶有引起顾客投诉的现象。不注重公司形象

5、员工的忠实度不高。员工离职率虽然较低，但工作的质量积极性很差。由于薪资待遇、保险的问题，尤其在收银组员工情绪化波动很大，造成前台收银离职的情况。

6、赠品的入库和出门管理不够规范。虽然每周都在清理，但赠品出门条处理却常有不及时的情况存在或者不规范不按流程操作。要求门店各组别，每周清理一次出门条，对借作赠品的，在规定的还货期限内未归还的，一律打返厂单注销出门条。

针对以上问题，下半年主要完善以下工作：

A：提升自己的各项业务素质，严格要求自己，做到正人先正己，以提高自己的工作效率及成果为根本，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

B：努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。

C：坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。

D：大力规范防损员运作及制度，加强全员防损理念。

E：强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采供部对商品的各项管理及断缺货的追踪。

F：认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日活动，提升商场业绩。

G：加强员工顾客大出血意识，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。记得诗人徐志摩有一首诗叫《沙扬娜拉》，其中有一句“最是那一低头的温柔，恰似一朵水莲花，不胜凉风的娇羞”。我们的服务应该达到诗人那种细腻入微的观察力境界，或许那是非常理想的境界，实现起来很难，但我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

衷心感谢各位领导半年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与班子成员一道，团结全体干部职工，勤奋工作，顽强拼搏，为华联超市发展和振兴做出应有的贡献，管理对于本人而言，永远如履薄冰！

时间转瞬，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如以下：

1、第一季度完成约150万总营业额，技师人数达100人为目标；以开拓市场，招聘技师人数；

2、第二季度完成约180万总营业额，技师人数达120人为目标；以稳固客源市场，全力开发新老客户资源让其形成自然消费习惯

3、第三季度完成约200万总营业额，技师人数达140人为目标；以稳固客源市场，全力开发新老客户资源让其形成自然消费习惯

4、第四季度完成约200万总营业额，技师人数达130人为目标；以稳固客源市场，全力开发新老客户资源让其形成自然消费习惯

注：全年的总营业额冲750万，技师人数控制在120~150人左右。

尽管在20xx年里我们的工作有些进步，但是还有许多地方还存在不足。个别的工作还是做得不够完善具体，这有待于今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真落实各个项目的发展以及正确的指导各个部门的工作。让每个人都能具体理解自己“该做什么、该怎么做”。

最后祝愿公司能再20xx形成沐足行业里的龙头企业，生意兴隆。

**足浴前厅经理工作总结4**

俗话说，居家七件事，柴米油盐酱醋茶。身为店长们亦是如此，开门迎宾客，不敢说十八般技艺样样精通，起码也得是熟悉全活儿，习得常识。好友L姐是足浴业资深高管，曾担任店长十余年，她告诉我，管理就是对门店现场的分寸拿捏，身临其境，抓主流，订规则，勤监督。特别是开早会，一日之计在于晨，马虎不得。说得兴起之时，L姐抖出了自己的管理秘笈：开好早会的“一二三四五”。

首先是要树立一个中心：

让员工感动、激动，心动才会冲动。形式为内容服务，万变不离其宗，有效激励，深入人心，业绩达成才是根本。“以前总是不讲方式，机械布置工作，结果是上下两层皮，员工口服心不服，结果自然不尽人意。”L姐心有悻悻地说。

其次确定两个基本点：

快乐的心情和灿烂的微笑。做事之前先解决心情，这就决定了早会现场不是一言堂和批斗会，相反早晨的心情应该是愉悦的，微笑就是生产力，正能量无处不在。“特别是个性鲜明的90后新新人类，以人为本的企业文化氛围建立刻不容缓。”L姐对此深有体会：“从威严型领导到亲和型领导的转变，不换思想就换人。”

然后是采取三明治法：

四两拨千斤，找到杠杆解。将欲取之，必先予之，管理工作同样如此。要学会赞美褒扬，针对性的行为描述，直指店员昨天的工作业绩;同时及时指正改进之处，更上一层楼，再就是要百尺竿头更进一步，鼓励式的提出今天努力的方向。“这就是一种软着陆。”L姐说，其实这正是当前管理的趋势，巧实力的精确体现。

第四是要强调安排四件事：

清洁、清扫、整理、整顿，日事日毕、日清日高。常规责任养成习惯，边际责任强调在先，临时安排讲求奉献，价值需求植入心间。“对于店员来讲，我们要不断地让大家意识到工作的意义。从优秀到卓越的起初，都是枯燥和机械重复，但这对于个人的成长不无裨益。”事实上，L姐就是这样的一个样人，高中毕业后进入足浴业，浮浮沉沉二十年，千淘万漉虽辛苦，淘尽黄沙始见金。

最后是早会过程中必须提及的“五个一”：

确立一个典型，一名优秀员工和经典实例，从描述行为到说明影响;进行一个宣贯，趁热打铁，揭示品质，以身垂范;发现一个问题，从重要和紧急两个维度衡量，提出问题并解决问题;发布一个通知，通报相关行业当下最新动态，并知晓全体，具体细节;总结一个点评，拿捏有度，恰如其分，针对改进。“实际上，管理是必须做到标准化可复制，卓有成效是可以学会的。”L姐说，“尽管以上总结都是一些日常经验之谈，没有经过精细打磨，但却是极具实用性，自己熟悉，员工也容易接受。

管理 » 正文 足疗店长的六个角色 核心提示： 把自己变成狼首先要明白角色是什么，该如何扮演?个人认为足疗店长的角色分为6种，如果把店长的角色认知弄清楚，店长的工作就会 把自己变成狼首先要明白角色是什么，该如何扮演?个人认为足疗店长的角色分为6种，如果把店长的角色认知弄清楚，店长的工作就会有的放矢，不走弯路。具体分为： 1、管理者。店长是店铺中首要的领导者，要负责处理店内一切大小事务，并对一些重大业务和事件(突发事件)做出决定，同时要组织店内各种营业活动，完成经营管理的目标。 2、承担者。与权力对应的一定是责任，作为店长要勇于承担责任，为员工作出积极的表率，让员工养成做事按流程的习惯。 3、辅导者。店长应在各岗位上的能力突出，经常对所属员工进行岗位训练，注重梯队建设，激励员工提升店铺业绩做贡献。在培训上投入1小时，就会避免100小时的重复错误。 4、经营者。店长要清楚店铺的运营方向，对店铺经营的各项数据以及市场走势进行准确的分析，从而明确目标是什么以及如何达成目标等。 5、协调者。店长要能很好的协调和解决店内顾客、员工间出现的各种问题，严以律己宽以待人，从而打造良好的工作环境和工作秩序。 6、传达者。店长是连接老板和员工之间的桥梁，需要将老板的经营理念等传递给员工，也要将员工的工作困难、情绪状态等向老板汇报，使老板与一线员工能有效沟通，分享及时。让员工知道自己努力的方向，知道自己未来会成为什么。 做好足疗店铺的店长，还要注意四个问题：1、能力。2、态度。3、责任心态。4、结果思维。一切的根源在于自己，没有借口，没有理由，今天你选择了店长这个职位，你就选择了不一样的路去接受挑战。

**足浴前厅经理工作总结5**

“德、智、体、美、劳，五不误”，生活是多姿多彩的。有一个温馨的小家庭，一个团结和睦的大家庭，同学们的生活素质也普遍提高了。在他们身上折射出了勤俭节约、勤劳刻苦的亮点，生活的素质不断提高，文明素养也随之提高了。

本学期的班务工作完成总体上来说是比较顺利的，不管是完成系里的还是校里的，或者是本班自己宁定的。优点总是在不足的背影中折射得那么莹亮，面对不足，我们将认真改正，一步一个脚印，带着一颗坚定的心，努力的把这个班塑造得更加美好。

请相信，有我们的努力及奋斗，08外语五年二班这个家庭将会走得更好！

——足浴店楼面经理岗位职责 (菁选3篇)

李云浩者，蜀中高隐，川北野儒也!浪迹江南，栖滞杭州。虽有经天纬地之才。而奈时遇不济，命运多舛，俯首足疗，实，心有不甘!

自是口吐珠玑，腹罗锦绣，虽无徐儒来下陈蕃之榻，却有文光可射斗牛之虚也!文采风流，已临精神世界之绝顶;会当临绝顶，一览众山小，叹，古今才大难为用，双手老茧难抚平!

吾之品格精神，如临风之玉树，又如当空之明月浩然，怎堪与俗流共舞哉!难忍顾客之纸迷金醉，趾高气扬。叹屈身于杭州足疗小店，为一小小足疗师，能如之何?诚如 伏枥之骥，纵有千里之志，而奈缚手缚脚，无所可为，混迹于碌碌无为中矣!

鉴于此，特向公司店长大人、老板们引咎请辞!从此踏破樊笼飞彩凤，顿开铁锁走蛟龙。好比那万里白鸥，驰骋于浩荡云海之间，今生难做技师，他年再结足缘。

望，英雄相惜，能及时批复。再相见，面面欢颜。

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

顾客是我们的业务经营活动的对象，客户来到这里理应受尊重;顾客应得到全心全意的服务，他们是企业的命根子，是我们的衣食父母，失去顾客，我们就只有关门。

所以，我在工作中时刻关注客人，随时了解客人的感受和需要，让客人来到我店，有一种宾至如归的感觉，对高矮胖瘦一视同仁，对无论什么种族，什么性别和性情的客人，都应给予同等的服务。在服务中要尽可能地记住客人的姓名，以客人的姓氏称呼他们，并尽量记住客人的爱好，这会使他们觉得自己重要。

对一些刁钻的客人能做到以德报怨。我们虽然尽力工作，但就像吃饭一样，每一个人的口味可能不一样，要求不一样，感受不一样，理解不一样，观点不一样，但是我尽力、细心工作，耐心的维持友善和诚恳地侍奉顾客，不让客人感到难堪，因为顾客都希望有一个舒适、宁静、卫生良好的环境。

在与客人谈话时，留心听说，经常保持微笑，在保持温和态度的同时，在任何情况下都能保持稳重，能留心他人说的话，而且应对得体，又不能做过度的闲谈。

1.着装整齐，礼貌待客，不断提高本岗位的业务技能。

2.认真和员工搞好关系，积极配合员工送单，防止跑单。

3.认真搞好卫生，分担区及休息室的卫生清理工作。

4.不向客人索要物品，引起客人的不满情绪。

5.不准与客人发生口角，无法解决应找领班或经理协调。

6.工作时首先向客人问候，使用文明的礼貌用语，不许以任何理由私自外出，缩短工作时间。

7.不许迟到、早退，无故请假。在休息室里不能大声喧哗。

8.除经理批准，不得在营业区内随意走动或大声喧哗。服从领导安排，不得顶撞。如有特

1、引进新项目或自主研发的按摩项目，并得到公司审核并投入实际营业中的推荐和研发技师，公司将予以本人优先上钟权3次的奖励。

2、当受到客人不公正待遇时，能顾全大局忍辱负重并不与客人争吵者，公司将启动“委屈奖”的运作机制，予以本人3次优先上钟权的鼓励。

3、拾金不昧的行为将受到2次优先上钟权的奖励。

4、发现或遇到意外事故或火灾隐患时，能及时报警或奋不顾身补救，为企业挽回损失者，奖励1至3次优先上钟权。

5、努力工作、成绩突出、每月工资排名前三名者将予以优先上钟权的奖励。第一名奖励3个钟；第二名奖励2个钟；第三名奖励1个钟；

6、对违反规章制度以及损害公司利益的检举行为，公司将予以内部奖励。

20\_年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一年以来的工作情况(我就4月份前任公司采购部经理期间及四月份后开始任新产区筹建基建部负责人以来的工作，管理情况)作以下总结

一、\_\_\_年1—5月份任公司采购部经理，在此期间带领本部门人员在公司领导下开展工作，主要完成以下工作：

1、较好完成采购部日常管理和采购计划。

2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。

3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比玻璃价格下降8%，每月为公司节约6万多元。

4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、四月至五月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

二、公司快速发展壮大的同时，现有生产场地极大的制约了公司的发展，在这个关键的转折期间，在市委、市政府的高度重视和支持下，公司领导果断的决定，在徐州经济开发区购买90余亩土地，筹建新厂区。作为公司的一位老员工被抽调负责新厂区的建设，心理有一种责任感，也有一种无形的压力，因为深知基建的重要性。本人对基建工程是一窍不通，真是硬着头皮接受了任务，现将基建工作、管理情况汇报：

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与高主任、谢工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对基建工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，汉中集团、南通六建、中淮集团。当时中淮集团承建市重点工程，九里区龟山汉墓展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了中淮集团，签订了土建承包合同。

3、在五月二十八日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

4、在开工以后，坚持原则，抓安全质量，经常与施工单位和监理部门沟通，预防各种不可遇见的事情发生。警钟时刻在脑海中敲响。

5、在建设期间，自己也在不断的充实自己，在工地里也学到了不少专业的知识，虽然不算太精，也充实了不少建筑知识，学到了不少在别的地方所学不到的东西。

6、工地没有接触，不知道他的复杂。经过在这半年来的工地生活，自己才知道工地的事比较复杂，比较繁琐。也是一个锻炼人的地方。看到工厂顺利搬迁过来，自己也很欣慰。看到漂亮的新厂区，自己也很自豪，有我一份辛勤的汗水。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在不足。比如有时自己的脾气比较急，说话方式不对，容易让人误会。个别工作做得不够完善，工作做的还不到位。在新的一年里，我将更认真的改正不足，努力学习，全面的进入一个新的水平，为公司的发展做出更大的贡献!

1. 一足一天下，健康伴今生。

2. 养生之道，始于足道。

3. 不用出国，也能享受日式足疗的品位。

4. 畅享日本风情，尽在京都之花。

5. 传承足道经典，尊享健康人生。

6. 繁花似锦，春梦无痕，金陵春梦，尊贵放松的感觉。

7. 红楼一梦醉烟云，千年足道今朝享!

8. 健康始于足下，尽在金陵春梦。

9. 健康有道，一脚定乾坤。

10. 金陵春梦，知足常乐!

1、遵守企业《员工手册》、《员工行为规范》、《员工用语规范》及其它各项规章制度，严格遵守部门的工作安排，认真细致、高效率地完成工作任务。2、具备良好的职业道德，具有医疗保健和按摩服务专业技术知识，熟悉人体穴位和全身与局部按摩操作的技巧，能为客人提供优质的按摩服务。

3、遵守各项管理规定，熟悉工作内容、工作程序，运用按摩服务规范向客人提供服务。

4、着装整齐，礼貌待客，不断提高本岗位的业务技能。

5、认真和员工做好关系，积极配合员工跟单，防止跑单。

6、认真做好区域卫生，分担所在区域及休息室的卫生清理工作。

7、不向客人索要物品，以免引起客人的不满情绪。

8、不准与客人发生口角，无法解决的问题应找技术老师或部长协调。

9、工作时首先向客人问候，使用文明的礼貌用语，不许以任何理由私自外出或缩短工作时间。

10、不许迟到、早退、无故请假。在休息室里不许大声喧哗。

11、服从安排，不得顶撞领导，如有特殊情况及时向上级反映。

12、热情细心地接待每一位客人，满足客人合理正当的服务要求。

13、在提供按摩服务时，认真听取并征询客人的意见和要求，并把客人信息及时反馈给部门领导。

14、坚守工作岗位，不串岗或随意离岗，如有事离开必须向部门领导申请，以协调班次。

实现餐厅所有员工团结一致，我们xx餐厅是一个服务至上的餐厅，所以一直在培养所有员工的一个高标准的服务状态，上到店长，下到普通员工，这是非常有必要做好的，为了实现这这些在这一年的工作当中大家都做好了相关的准备工作，主要也就是在工作这一块这些都是一个非常关键的东西，培养每一个员工的工作积极性，团结一致，在工作当中有一定的默契度，这当然是最好的，我相信这些都是应该去完善好了，无论是什么事情都要有一颗好的责任心，回想过去这一年我餐厅在管理制度方面都是做好的，各员工积极的落实好每一项制度，踏实的做好自己。

**足浴前厅经理工作总结6**

1、签订劳务合同协议后，发现乙方不符合录用条件的，甲方可\*\*立即\*\*双方劳务合同关系（员工工资按实际工作日计酬：实际薪酬/月出勤天数=实际工作日薪酬，每月4天有薪假期。）

2、劳务协议期内，乙方要求辞职，须提30日以书面形式通知甲方。

3、乙方在甲方工作期间，甲方提供两套工作服给予乙方，如乙方在甲方工作未满六个月因离职（辞职、辞退、除名等），甲方按购买工作服单价从乙方工资中予以扣除。工作满六个月以上离职者（辞职、辞退、除名等），甲方按一定的工作服折旧扣除费用。

**足浴前厅经理工作总结7**

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面;

1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道;“满意|”是顾客的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

**足浴前厅经理工作总结8**

开展丰富多彩的活动，全面发展同学们的素质。丰富多彩的活动是增强班级凝聚力，提高学生素质的.重要途径。本学期，我班在班\*\*万晴老师的指导下，班\*\*的努力下，顺利的开展了十项班集体活动。该中有：宝葫芦农庄环保活动、安全知识抢答大赛、心理座谈会、诗歌朗诵比赛、羽毛球暨投篮比赛、齐聚美味居。包饺子活动等等…同学们都积极参与其中。在系里，我班同学也不失热情，在“青春的旋律”红歌会比赛中夺得冠军且\*\*系里参加学校的比赛，成绩也同样优异。在xx届毕业晚会中，我班的同学也积极参与其中，精心排练了一个现代舞。他们在学习和活动中有序的安排了自己的时间，通过展现自我，从而锻炼自我。xx同学们找到了属于自己的舞台，找到了属于自己的精彩。每次活动都顺利举行，在下学年的工作中我们也将再接再厉，争取做得更好！

**足浴前厅经理工作总结9**

在具有一个人性化及个性化\*\*下的班级中，同学们在学习方面也更加勤奋刻苦了。每天认真复习、预习，积极完成老师布置的任务。图书馆的开放为同学们在学习方面增添了一条新途径，他们从图书馆中借阅了大量的书籍来充实自己，这也是本班的一个优点之一。作为一名大学生，因为国家的优良\*\*，使我们有机会使自己更上一层楼。我们班我1/2的同学参加了\*\*自学考试。他们孜孜不倦地“消化着”那些有关的书籍，无论走到哪里，总是可以看到他们手上形影不离的书或小纸张，那些是他们提高学习的小武器。只要一有时间，就津津有味的阅读他，因此他们在考试中成绩优良。学风建设、齐努力，在同学们的努力下，在老师的教导下，我们进步了。以期我们会努力，把这个班级创建为一个学习气氛更加浓厚的班级。

**足浴前厅经理工作总结10**

俗话说，家里七样东西，米、油、盐、酱、醋茶。作为店长，也是如此。当你开门迎客的时候，你不敢说你精通各种技能。至少你必须熟悉整个工作，获得常识。我的朋友L姐是足浴行业的高管。她担任商店经理已有十多年了。她告诉我，管理就是管店现场，在现场，把握主流，制定规则，勤于监督。尤其是晨会，一天的计划都在早上，马虎不得。在崛起的时候，L姐抖出了自己的管理秘诀:“12345 ”。

首先是建立一个中心:

让员工感动激动，内心也会冲动。形式是为内容服务的，改变一切，有效激励，深入人心，取得成绩是必不可少的。“以前我们总是不讲方式，机械地安排工作。结果就是两层皮，员工不满意，结果自然不满意。”l姐心里已经恨恨地说道。

其次，确定两个基本点:

心情愉快，笑容灿烂。先解决心情再做事，这就决定了晨会不是一句话的会议，不是批评的会议。相反，早上的心情要愉悦，微笑是生产力，正能量无处不在。“尤其是对于个性鲜明的90后来说，建立以人为本的企业文化氛围迫在眉睫。”L姐对此深有体会:“从威严的领导到友好的领导，人会在不改变思想的情况下被取代。”

然后采取三明治的方法:

四两拨一千英镑找杠杆解决。想要得到，就要先付出，管理也是如此。要学会表扬和表扬，要描述有针对性的行为，直接指向店员昨天的工作表现；同时及时纠正改进，通过上一段楼梯，然后再进一步，以鼓励的方式提出今天努力的方向。“这是一种软着陆。”l姐说，其实这就是现在的管理趋势，精明实力的精确体现。

第四是强调四件事的安排:

打扫、清扫、整理、整顿，一天结束了，天也晴朗了。常规责任形成习惯，边缘责任强调优先，临时安排强调奉献，价值需求嵌入内心。“至于店员，要不断让大家意识到工作的意义。从优秀到优秀，是枯燥的，机械的重复，但有利于个人成长。”事实上，L姐就是这样一种人。高中毕业后，她进入足浴行业，历经20年的风风雨雨，虽然辛苦，但也是淘尽黄沙才找到了金子。

最后，必须在晨会“五个一”：

树立典型、优秀员工、经典榜样，从描述行为到解释影响；开展一次宣传，趁热打铁，彰显品质，以身作则；发现问题，从重要和紧迫两个维度衡量，提出问题，解决问题；发布通知，告知相关行业最新动态，了解所有细节；总结一篇综述，要慎重，要恰当，要以改进为目标。“其实管理一定要规范，要有可重复性，可以学着有效。”姐姐l说，“以上总结虽然是日常经验，没有精细打磨，但是非常实用，自己熟悉，容易被员工接受。

管理& raquo足疗店经理六个角色的核心提示:要把自己变成狼，首先要明白角色是什么，怎么扮演。个人认为足疗店经理的角色可以分为六种。如果管理者的角色认知明确，管理者的工作就会把自己变成狼。首先要明白角色是什么，怎么演。个人认为足疗店经理的角色可以分为六种。如果明确了管理者的角色认知，管理者的工作就会有针对性，不会走弯路。具体分为:1、管理者。店长是店内的首要领导，负责处理店内的一切事务，对一些重大业务和事件(突发事件)做出决策，组织店内的各种经营活动，实现经营目标。2.殡仪员。责任必须与权力相对应。作为店长，你要勇于承担责任，为员工树立正面榜样，让员工养成按流程办事的习惯。3.导师。店长在各个岗位都要有突出的能力，经常对员工进行在职培训，注重梯队建设，鼓励员工为店铺业绩的提升做出贡献。如果投入一个小时的训练，就可以避免100个小时的重复错误。4.操作员。店长要明确店铺的经营方向，准确分析店铺经营的数据和市场走势，从而明确目标是什么，如何实现。5.协调员。店长要能协调解决店内顾客和员工之间的各种问题，严于律己，宽以待人，创造良好的工作环境和秩序。6.通信器。商店经理是老板和员工之间的桥梁。要把老板的经营理念传递给员工，也要把员工的工作困难和情绪状态向老板汇报，让老板和一线员工有效沟通，及时分享。让员工知道自己努力的方向，知道自己将来会成为什么样的人。做一个好的足疗店经理，还要注意四个问题:1。能力。2.态度。3.责任心态。4.结果思考。一切的根源在于你自己。没有借口，也没有理由。今天，当你选择商店经理的职位时，你选择了不同的方式来接受挑战。

**足浴前厅经理工作总结11**

回首过去的20xx年，心里有不少的感慨，也有不少的酸楚。有哭有笑，有

酸有甜，这才是人生。20xxx年也是我在足浴的第三个年头，虽然有些坎坷，但工作还是要继续，那颗火热的心还在燃烧。足浴显然成为我生命中最重要的那一部分，它像一艘巨轮载着我在人生的航程里搏击风雨，锤炼自己。我相信终有一天我会乘着天足这艘巨轮到达成功的彼岸，迎接我生命最美的太阳。 20xx年我在足浴的工作主要在路，由于工作的调动，七月份来到七一路任职店长。在这半年的时间里完全按照总部的各项指示方针开展工作，努力提高业绩，证明存在价值。通过认真的反思和总结，结合数据发现管理工作中存在的不足。以下是详细内容：

总营业收入：7914084元 21682元/天 总会存： 4408030元 12076元/天 总净增长： 57072元 156元/天 总客流： 30742个 84个/天 总种数： 38125个 104个/天 总点钟数： 5959个 16个/天 总加钟数： 1402个 4个/天 保健比例：56%

一.20xxx5年管理工作中存在的不足：

1.管理团队的纪律意识，目标意识不是太强：

作为自身来说，对自己的要求不是太严格太过放松，导致管理人员没有紧迫感，没有危机意识，没有最大限度的投入到工作中去，凡事尽力而为，并没有做到全力以赴。

2.管理人员的执行力太弱，日常管理制度执行不坚决： 反思管理工作效率一直没有提高?原因就是执行力不强，安排的没有做到第一时间完成。连日常管理制度都不能很好的去执行。 3.迎宾团队的纪律意识业务能力有很大的缺陷。

4.前厅的培训不够正规，服务员主动服务意识不强，没有做到专业服务，服务理念缺失。

5.技师部管理工作不够细致，定期培训工作不够坚持。技术为本，服务至上。技术手法是赢得客户满意的最重要的一个条件，从技师学员开始必须严格要求，定期开展技术手法加强练习活动。让每个技师从心里重视技术。

6.对后勤的管理，成本控制方面经验不足，有些地方没有第一时间有效的做出调整，导致成本流失。

二.20xx年路数据目标： 总营业收入：840万 70万/月 总会存： 720万 60万/月 总净增长： 36万 3万/月 总客流： 36000个3000个/月 总钟数： 43200个3600个/月 保健比例：60% 总利润：120万 四.20xx年路店管理目标： 1.各岗位人员配臵情况：

店长：1人 店助：1人 技师部主管兼培训老师：1人 前厅主管:1人

前厅督导：2人 行政：1人采购：1人 库管：1人 出纳：1人财务：1人 厨师：3人 搓澡工：1人 迎宾：6人 收银：4人 服务员：10人 保洁工：7人 技师:45人(目前38人，还需招聘6人) 年主要管理工作:

(1)强化整个团队的风气，以身作则，为所有的管理人员做好一个表率。对安排的事情及时的检查并讲评，让每个管理人员养成雷厉风行，执行有力的作风。不断的给其压力，定其目标，让其有紧迫感，危机感。定期的开展一些活动，增强团队凝聚力。 (2)规范前厅的培训工作：前厅的每一名入职人员必须进行三天的岗前培训(行政负责)。四天的岗位技能培训，经考核后方能上岗，品质必须从源头抓起。定期对各岗位的服务人员进行岗位技能，服务理念进行培训。前厅主管制定详细的培训计划。店助严格监督执行。

(3)提高基层管理人员的管理能力： 管理工作能否取得成效，上级的指示执行的是否有力，员工的工作态度是否激情，跟基层管理人员有很大的关系。让督导不要仅限与带一个班、点个名，检查个卫生这些日常的工作。让他们真正的管理起来，多处理一些问题，多协调一些工作，多丰富一些管理经验。更好的起到管理的作用。 (4)技师部培训，管理必须全面升级：

新进技师的培训工作培训老师必须严格要求，时时监督。保证服务质量。 1、经考核不过关，培训老师必须接受处罚。

2、必须制定每周的技术加强重点，让技师对技术一直保持高度重视。 3、每天检查回访，对技师问题技师的解决。

4、不断的引进新的优秀保健技师，为公司创造更多的利润。

5、作为技师部主管必须全身心的投入到技师管理工作中去，做到有方法，有耐心，有魄力，无软肋。

(5)把营销工作坚持贯彻执行好:

1、代金卷每天必须发放。保证数量和质量，增加客流。

2、对迎宾的推销不间断的培训，刺激欲望传授技巧，让他们从心里重视营销理念。

(6)控制成本，争取更大的利润：

对浪费现象必须及时处罚并通报，严格控制人工成本，让每一名员工都能充实起来。每天多观察多发现问题，把预防工作做到最好。

以上是我的20xx年工作总结及20xx年工作计划，如有不足之处，请领导指正。

我相信20xx年路全体家人在总部的正确领导下，一定能创造业绩，用业绩证明我们的价值。

**足浴前厅经理工作总结12**

回顾过去的20xx年，心里有很多感触和辛酸。有哭有笑，有

酸甜苦辣，这就是生活。20xxx也是我泡脚的第三年。虽然有些坎坷，但工作还是要继续，火热的心还在燃烧。x x x x足浴显然成了我生活中最重要的一部分。它就像一艘巨大的船，载着我在人生的旅途中与风雨搏斗，磨练自己。我相信，总有一天，我会在伟大的船天祖号上到达成功的彼岸，遇到人生中最美的太阳。20xx年，主要在x x路x x x x足浴工作。由于工作调动，7月份来到齐一路担任店长。在过去的六个月里，我们完全按照总部的指导方针开展工作，努力提高我们的业绩，证明我们的价值。通过认真反思总结，结合数据，发现管理上的不足。详情如下:

总营业收入:7，914，084元，21，682元/天，总存款:4，408，030元，12，076元/天，总净增长:57，072元，156元/天，总客流:30，742台，84台/天，总品种:38，125台，104台/天，总小时:5，959台，16台/天

一、20xxx5年管理工作的不足:

1.管理团队的纪律性和目标感都不太强。

作为自己人，对自己的要求不太严格和宽松，导致管理者缺乏紧迫感、危机意识、最大限度的敬业精神和最大的努力。

2.管理者执行力太弱，日常管理制度落实不牢:反思管理效率没有提高？原因是执行力不强，安排没有在第一时间完成。连日常管理制度都不能很好的执行。3.迎新团队在纪律意识和专业能力上存在很大缺陷。

4.前台的培训不够正规，服务员主动服务意识不强，没有做到专业服务，服务理念缺失。

5.技术员部门管理不够细致，定期培训不够。技术导向，服务导向。技术技能是赢得客户满意的最重要条件。从技师学员开始，必须满足严格要求，定期进行技术技能强化练习。让每一个技师从内心关注技术。

6.缺乏物流管理和成本控制的经验，有些地方没有在第一时间做出有效的调整，造成成本损失。

二.20xx x x路数据目标:总营业收入:840万70万/月，总存款:720万60万/月，总净增长:万/月，总客流:万3000/月，总时数:万3600/月，医保比例:60%，总利润:万

店长:1名店长助理:1名技术员部门主管兼培训老师:1名前厅部主管:1人

前台主管:2名行政人员:1名采购人员:1名仓库保管员:1名出纳:1名财务人员:1名厨师:3名洗浴人员:1名迎宾人员:6名收银员:4名服务员:10名清洁工:7名技术人员:45人(目前38人，还需要招聘6人)。年主要管理工作:

(1)加强整个团队的氛围，为所有管理者树立榜样。及时对安排进行检查和点评，让每一位管理者都能养成朝气蓬勃、卓有成效的作风。不断给他们压力，给他们定目标，让他们感受到紧迫感和危机感。开展定期活动，增强团队凝聚力。(2)规范前厅部培训工作:前厅部每位员工必须接受为期三天的岗前培训(行政负责)。四天岗位技能培训要经过考核才能录用，质量一定要从源头抓起。定期对每个岗位的服务人员进行工作技能和服务理念的培训。前台主管应制定详细的培训计划。店长助理严格监督执行。

(3)提高基层管理者的管理能力:管理工作能否取得成效，上级的指示是否得到有效执行，员工的工作态度是否有激情，与基层管理者的关系很大。让主管不仅带一个班，点名，查卫生。让他们真正管理起来，处理更多的问题，协调更多的工作，丰富一些管理经验。更好的发挥管理的作用。(4)技师培训和管理必须全面升级:

新技术人员的培训必须经常严格要求和监督。保证服务质量。1.如果培训老师考试不及格，他必须受到惩罚。

2.需要制定每周一次的技术加强点，让技术人员始终高度重视技术。3.每天检查回访，解决技术员问题。

4.不断引进新的\'优秀保健技术人员，为公司创造更多利润。

5.作为一个技师部门主管，一定要全身心的投入到技师管理中，做到有条不紊，有耐心，有胆识，不示弱。

(5)坚持实施营销工作:

1、凭证必须每天发放。保质保量，增加客流。

2.不间断的培训，用于推广受欢迎的客人，激发传授技能的欲望，让他们发自内心地关注营销理念。

(6)控制成本，争取更大利润；

浪费必须及时惩罚和通知，严格控制人工成本，让每一个员工都能得到充实。每天多观察，多发现问题，才能做好预防工作。

以上是我20xx年的工作总结和20xx年的工作计划。如有不足，请指正。

我相信在20xx，在总部的正确领导下，xx路的所有家人都能够创造业绩，用业绩证明我们的价值。

**足浴前厅经理工作总结13**

1、男女不限，30岁以下，大专以上\*\*，具备英语会话基础;

2、3年以上星级酒店相关职位工作经验;

3、有较强的`沟通能力、协调能力和\*\*能力;

4、掌握酒店管理一般理论知识，熟悉各种清洁设备、洗涤剂的使用方法。

回首过去的20xx年，心里有不少的感慨，也有不少的酸楚。有哭有笑，有

酸有甜，这才是人生。20xxx年也是我在\*\*\*\*足浴的第三个年头，虽然有些坎坷，但工作还是要继续，那颗火热的心还在燃烧。\*\*\*\*足浴显然成为我生命中最重要的那一部分，它像一艘巨轮载着我在人生的航程里搏击风雨，锤炼自己。我相信终有一天我会乘着天足这艘巨轮到达成功的彼岸，迎接我生命最美的太阳。 我在\*\*\*\*足浴的工作主要在\*\*路，由于工作的调动，七月份来到七一路任职店长。在这半年的时间里完全按照总部的各项指示方针开展工作，努力提高业绩，证明存在价值。通过认真的反思和总结，结合数据发现管理工作中存在的不足。以下是详细内容：

总营业收入：7914084元 21682元/天 总会存： 4408030元 12076元/天 总净增长： 57072元 156元/天 总客流： 30742个 84个/天 总种数： 38125个 104个/天 总点钟数： 5959个 16个/天 总加钟数： 1402个 4个/天 保健比例：56%

一.20xxx年管理工作中存在的不足：

1.管理团队的纪律意识，目标意识不是太强：

作为自身来说，对自己的要求不是太严格太过放松，导致管理人员没有紧迫感，没有危机意识，没有最大限度的投入到工作中去，凡事尽力而为，并没有做到全力以赴。

2.管理人员的执行力太弱，日常管理制度执行不坚决： 反思管理工作效率一直没有提高?原因就是执行力不强，安排的没有做到第一时间完成。连日常管理制度都不能很好的去执行。 3.迎宾团队的纪律意识业务能力有很大的缺陷。

4.前厅的培训不够正规，服务员主动服务意识不强，没有做到专业服务，服务理念缺失。

5.技师部管理工作不够细致，定期培训工作不够坚持。技术为本，服务至上。技术手法是赢得客户满意的最重要的一个条件，从技师学员开始必须严格要求，定期开展技术手法加强练习活动。让每个技师从心里重视技术。

6.对后勤的管理，成本控制方面经验不足，有些地方没有第一时间有效的做出调整，导致成本流失。

二.\*\*路数据目标： 总营业收入：840万 70万/月 总会存： 720万 60万/月 总净增长： 36万 3万/月 总客流： 36000个3000个/月 总钟数： 43200个3600个/月 保健比例：60% 总利润：120万 四.20\*\*路店管理目标： 1.各岗位人员配臵情况：

店长：1人 店助：1人 技师部主管兼培训老师：1人 前厅主管:1人

前厅督导：2人 行政：1人采购：1人 库管：1人 出纳：1人财务：1人 厨师：3人 搓澡工：1人 迎宾：6人 收银：4人 服务员：10人 保洁工：7人 技师:45人(目前38人，还需招聘6人) 2.年主要管理工作:

(1)强化整个团队的风气，以身作则，为所有的管理人员做好一个表率。对安排的事情及时的检查并讲评，让每个管理人员养成雷厉风行，执行有力的作风。不断的给其压力，定其目标，让其有紧迫感，危机感。定期的开展一些活动，增强团队凝聚力。 (2)规范前厅的培训工作：前厅的每一名入职人员必须进行三天的岗前培训(行政负责)。四天的岗位技能培训，经考核后方能上岗，品质必须从源头抓起。定期对各岗位的服务人员进行岗位技能，服务理念进行培训。前厅主管制定详细的培训计划。店助严格监督执行。

(3)提高基层管理人员的管理能力： 管理工作能否取得成效，上级的指示执行的是否有力，员工的工作态度是否激情，跟基层管理人员有很大的关系。让督导不要仅限与带一个班、点个名，检查个卫生这些日常的工作。让他们真正的管理起来，多处理一些问题，多协调一些工作，多丰富一些管理经验。更好的起到管理的作用。 (4)技师部培训，管理必须全面升级：

新进技师的培训工作培训老师必须严格要求，时时监督。保证服务质量。 1、经考核不过关，培训老师必须接受处罚。

2、必须制定每周的技术加强重点，让技师对技术一直保持高度重视。 3、每天检查回访，对技师问题技师的解决。

4、不断的引进新的优秀保健技师，为公司创造更多的利润。

5、作为技师部主管必须全身心的投入到技师管理工作中去，做到有方法，有耐心，有魄力，无软肋。

(5)把营销工作坚持贯彻执行好:

1、代金卷每天必须发放。保证数量和质量，增加客流。

2、对迎宾的推销不间断的培训，刺激欲望传授技巧，让他们从心里重视营销理念。

(6)控制成本，争取更大的利润：

对浪费现象必须及时处罚并通报，严格控制人工成本，让每一名员工都能充实起来。每天多观察多发现问题，把预防工作做到最好。

以上是我的20xx年工作总结及20\_年工作计划，如有不足之处，请领导指正。

我相信20xx年\*\*路全体家人在总部的正确领导下，一定能创造业绩，用业绩证明我们的价值。

足浴的工作流程

1、站岗（站要有站相）：

① 抬头，挺胸，收腹，站立要端正，眼睛平视，环顾四周，嘴唇微闭，面带

笑容。

站立时，女服务员双脚呈“V”字型，双膝靠紧，两个脚后跟靠紧；男服务员双脚与肩同宽，平行站立，身体不能东倒西歪，要防止重心偏左或右；双手不可叉在腰间，

也不可抱在胸前。

③ 无客站累时，脚可以向后撤半步，但上体仍须保持正直，不可把脚向前或

向后伸得过多，甚至叉开很大。

④ 不可盯着电视或某物看。

⑤ 见有客来应主动上前迎送。

2、迎客（迎客走在前）：

当客人出现在你的视线内应站立端正，眼睛注视客人来的方向，面带微笑，客

人走近到二米内时先鞠躬30°施礼，并说“下午好/晚上好，欢迎光临！”

② 当多位服务人员在一起候客时，应保持同时统一迎客用语

③ 带位/服务人员应迈前两步迎接，用手势带引并说“先生/X位，这边

请！”

④ 迎接宾客时，应先主后宾再随员，先女宾后男宾的顺序。要有“接一答

二招呼三”的应变力。

3、引客入位：

①带位应一边带宾客，一边确认客人人数询问“先生，您好！请问几位？/请

问是不是三位？请这边来。”带位应与保持适当距离。

沟通是一门技巧，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来讲，站在对方的角度去思考问题，可能会收到意想不到的效果，但在与客户沟通时，我忽视了自己的出发点，没有注意到张弛有度，还有在开始时我没有注意到说话时内容上要讲求言简意赅。经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。

语气，在沟通时是一个很重要的环节。面带着微笑去和别人沟通，别人也会感受到你的微笑与阳光。

回顾过去的20xx年，心里有很多感触和辛酸。有哭有笑，有

酸甜苦辣，这就是生活。20xxx也是我泡脚的第三年。虽然有些坎坷，但工作还是要继续，火热的心还在燃烧。x x x x足浴显然成了我生活中最重要的一部分。它就像一艘巨大的船，载着我在人生的旅途中与风雨搏斗，磨练自己。我相信，总有一天，我会在伟大的船天祖号上到达成功的彼岸，遇到人生中最美的太阳。20xx年，主要在x x路x x x x足浴工作。由于工作调动，7月份来到齐一路担任店长。在过去的六个月里，我们完全按照总部的指导方针开展工作，努力提高我们的业绩，证明我们的价值。通过认真反思总结，结合数据，发现管理上的不足。详情如下:

总营业收入:7，914，084元，21，682元/天，总存款:4，408，030元，12，076元/天，总净增长:57，072元，156元/天，总客流:30，742台，84台/天，总品种:38，125台，104台/天，总小时:5，959台，16台/天

一、20xxx5年管理工作的不足:

1.管理团队的纪律性和目标感都不太强。

作为自己人，对自己的要求不太严格和宽松，导致管理者缺乏紧迫感、危机意识、最大限度的敬业精神和最大的努力。

2.管理者执行力太弱，日常管理制度落实不牢:反思管理效率没有提高？原因是执行力不强，安排没有在第一时间完成。连日常管理制度都不能很好的执行。3.迎新团队在纪律意识和专业能力上存在很大缺陷。

4.前台的培训不够正规，服务员主动服务意识不强，没有做到专业服务，服务理念缺失。

5.技术员部门管理不够细致，定期培训不够。技术导向，服务导向。技术技能是赢得客户满意的最重要条件。从技师学员开始，必须满足严格要求，定期进行技术技能强化练习。让每一个技师从内心关注技术。

6.缺乏物流管理和成本控制的经验，有些地方没有在第一时间做出有效的调整，造成成本损失。

二.20xx x x路数据目标:总营业收入:840万70万/月，总存款:720万60万/月，总净增长:万/月，总客流:万3000/月，总时数:万3600/月，医保比例:60%，总利润:万

店长:1名店长助理:1名技术员部门主管兼培训老师:1名前厅部主管:1人

前台主管:2名行政人员:1名采购人员:1名仓库保管员:1名出纳:1名财务人员:1名厨师:3名洗浴人员:1名迎宾人员:6名收银员:4名服务员:10名清洁工:7名技术人员:45人(目前38人，还需要招聘6人)。年主要管理工作:

(1)加强整个团队的氛围，为所有管理者树立榜样。及时对安排进行检查和点评，让每一位管理者都能养成朝气蓬勃、卓有成效的作风。不断给他们压力，给他们定目标，让他们感受到紧迫感和危机感。开展定期活动，增强团队凝聚力。(2)规范前厅部培训工作:前厅部每位员工必须接受为期三天的岗前培训(行政负责)。四天岗位技能培训要经过考核才能录用，质量一定要从源头抓起。定期对每个岗位的服务人员进行工作技能和服务理念的培训。前台主管应制定详细的培训计划。店长助理严格监督执行。

(3)提高基层管理者的管理能力:管理工作能否取得成效，上级的指示是否得到有效执行，员工的工作态度是否有激情，与基层管理者的关系很大。让主管不仅带一个班，点名，查卫生。让他们真正管理起来，处理更多的问题，协调更多的工作，丰富一些管理经验。更好的发挥管理的作用。(4)技师培训和管理必须全面升级:

新技术人员的培训必须经常严格要求和监督。保证服务质量。1.如果培训老师考试不及格，他必须受到惩罚。

2.需要制定每周一次的技术加强点，让技术人员始终高度重视技术。3.每天检查回访，解决技术员问题。

4.不断引进新的\'优秀保健技术人员，为公司创造更多利润。

5.作为一个技师部门主管，一定要全身心的投入到技师管理中，做到有条不紊，有耐心，有胆识，不示弱。

(5)坚持实施营销工作:

1、凭证必须每天发放。保质保量，增加客流。

2.不间断的培训，用于推广受欢迎的客人，激发传授技能的欲望，让他们发自内心地关注营销理念。

(6)控制成本，争取更大利润；

浪费必须及时惩罚和通知，严格控制人工成本，让每一个员工都能得到充实。每天多观察，多发现问题，才能做好预防工作。

以上是我20xx年的工作总结和20xx年的工作计划。如有不足，请指正。

我相信在20xx，在总部的正确领导下，xx路的所有家人都能够创造业绩，用业绩证明我们的价值。

对于20xx年我们餐厅也是做出了一系列的规划，不管是在卫生上面，还是在服务上面都是非常关键的，餐厅需要做出一些调整，继续保持一个好的装填去盈利，但是服务至上这一点一直不变，来年的工作一定会更加的充实，xx餐厅上下一心，非常坚定地做好工作，更好的去xx服务，为顾客服务。

回首在过去的3个月当中，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们全体人员的共同努力下，在新乐成功的又新开了一家新店，并顺利的通过了xxx体系认证。

作为一名新店长我深感到责任的重大， 作为一名新的店长，在工作上没有太多的管理工作经验，但是作为一名新的管理者明白这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个有责任心的管理者;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。在工作中：用心去观察，用心去与顾客交流，这样就可以做好。

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，从而避免带来不必要的损失。

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。

成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们新乐长寿店。面对将来的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清好工作思路，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。

回首xx-xx年，是播种期望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx全体同仁的共同发奋下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到职责的重大，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，你就能够做好。

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。胡雪岩名言

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用心性，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群众。

3、透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。

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”到用心的“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，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，用心主动的为顾客服务，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礼貌用语，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，并以用心的态度去解决。

此刻，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，熟练的业务将帮忙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。

应对明年的工作，我深感职责重大。要随时持续清醒的头脑，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，个性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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

在即将过去的20xx年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。

作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者；

二是要有的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

一、认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二、做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三、通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四、以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

五、以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩！新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们枞阳店！力争在xx年再创佳绩！

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20xx年。一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩，像xx店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，xx店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧诀定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

1、不要等到老板赞赏你时才相信自己。

2、人生最精彩的不是实现梦想的瞬间，而是坚持梦想的过程，享受为别人服务的过程就是坚持梦想的过程。

3、有的顾客很牛是因为他见过最大的动物是牛，所以他必须装的“牛”一点。不要不理解，他并没有见过大象和恐龙。

4、你不喜欢技师的工作是因为你没做好，真正做好了，你会非常喜欢，因为你提升了顾客的健康，也提升了自己。

5、技师应当知道自己想要什么，而不是什么都想要。

6、当帮助不再仅仅是出于同情，而是出于本能，这个世界才会健康起来、温暖起来。

7、你能为别人做的最好的事情是，帮他发现他的健康隐患，然后巧妙地告诉他，即使他并不愿意接受。

8、寻找同事谈恋爱时请记住三句话：①外边的世界很精彩②不要相信哥，哥只是个传说③兔子不吃窝边草。

9、幸福的人知道回忆过去的什么事情，享受现在的什么事情，以及计划将来的什么事情。

10、跟别人计较，其实是在跟自己计较。计较得最多的人，一定也失去最多。所以一定不要和你的身边人斤斤计较。

11、有的顾客很“色”有两个原因：①他没有洗澡②上帝把他的嘴和手安排错了地方。所以第一条要求我们必须洁身自好，第二条自己安排对自己的嘴和手。

12、常常赞美他人的人总是被人赞美：诋毁别人的人，正是在诋毁自己。赞美周边的人，让大家有勇气去面对困难与挫折。

13、施予是一种美德，而快乐的接受也是一件高尚的事情。如果有人真心地想要帮你，那么，你就快乐地接受吧，这会让他感到无比的喜悦。

14、我们总以为羞辱是来自他人的言行，却不知除了自己，无人可以羞辱你。我们是高尚的健康职业，不要自己羞辱自己。

15、店长和主管、部长是你工作中最有利用价值的资源。

16、低调做员工，高调做工作，这样你会飞得更高。

1、商场xx年销售逐步上升，服务态度至关重要。

2、配合卖场管理开展日常工作，注入新活力并实行每日跟进，进行考核与监督。

3、在上级领导的指导下，负责跟进每一次活动，令活动达到一定的效果。

4、下达的任务分解每人每天督促每天完成。卖场相关知识。讲解。相关制度培训与督导，上级是下级模范，我一直坚持以身作则。所以我带领的员工非常团结和睦，我对任何人一视同仁，公平、公正、公开做事，以人为本，人与人性格方面的管理方式，xx年业绩和员工比较稳定。

1、全面负责楼面部的经营管理工作，直接对总经理负责;

2、负责制定楼面\*\*期，短期的年度和月度计划，\*\*督促各项任务和经营指标的完成，并对月度，年度经营情况作分析并报总经理;

3、制定服务标准程序和操作规程，检查\*\*各岗人员的服务态度，服务规程，保证食品的质量，督促本部门做好卫生清洁工作，开展经常性防火安全教育;

4、根据市场情况和季节与厨部合作，做好食品的更换计划，\*\*食品，饮品标准规格和要求，正确\*\*毛利率和成本，做好楼面各项费用的\*\*，降低营业成本费用，确保营业指标和利润指标的完成;

5、与人事部配合做好人力资源工作，并负责经常性的\*\*对楼面员工的培训工作，并对各岗位员工进行考核;

6、注重现场管理，经常性的对楼面巡视\*\*，与质量管理部配合，保证各项活动正常，不断提高管理水\*和服务质量;

7、主持召开日常和定期的楼面会议，经常检讨业务状况，及时调整，完善经营措施，制定相应的销售计划，扩大销售量，增加经营收入;参加公司的管理层会议;

8、抓好设备，设施维护保养，确保各种设施处于完好状态，并得到正确使用，防止事故发生;

9、抓好员工队伍建设，熟悉和掌握员工的思想情况，工作表现和业务水\*，注重员工的素质教育，督导各岗人员严格履行岗位职责，做好建全各项考核\*\*工作.

10、协调本部门与其他部门的关系，做好总经理或副总交办的各项工作.

1、员工有时礼貌、礼节、仪容仪表不到位。

2、有时在工作中没按相关标准操作。

3、某一时段员工思想过于反常，无法沟通，导致监督力度不够到位。

4、对会员的维护不够服务化。精细化。处理问题经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，不断学习提高自己的各项能力。

总之，xx年，又是以今天作为一个起点，新目标。新挑战。在工作和学习中进一步严格要求自己做好上级领导给属下的每一个工作安排，虚心向其他领导和同事学习。在新的一年中努力工作勤学习，勤总结，最后祝愿公司的生意越做越红火更上一层楼。祝愿各位领导。同事在新的一年续写人生新的辉煌。

在这忙碌的20xx年中xx顺利的完成了年度的营业额，作为店长我非常激动，这也是对我们工作一种肯定，收获就是在不断的努力工作中达到的一种效果，在工作当中必须要清楚的知道这一点，一年的工作到头，回想起来还是非常紧张的，在工作上面一定要做好这些，实现自己的一个价值是非常不容易的，工作是工作不能跟个人的一些不好的习惯混为一谈，想一想年初的时候从亏本的状态，到后面扭亏为盈，这是所有xx员工的共同的努力，作为店长我也背负着很大的责任。

甲方（单位）名称：

法定\*\*人：

单位地址：

邮政编码：

\*\*机构代码：

乙方（劳务者）姓名：

性别：

身份证号码：

家庭住址：

邮政编码：

甲乙双方经友好协商，根据《\*\*\*\*\*\*\*民法总则》、《\*\*\*\*\*\*\*合同法》和有关规定，就劳务合作一事达成一致，自愿签订本劳务合同，共同遵守本合同所列条款。

**足浴前厅经理工作总结14**

一星期以来，我对本班的安全\*\*\*\*，\*时挤出时间给学生讲述有关安全方面的知识，不厌其烦地对他们进行安全教育。学生太小，我在对他们进行安全知识教育的同时，还在课余时间注意去观察他们的活动，只要发现了某个学生有不安全的行为，就及时进行教育。

开学第一周，我详细地制定了本星期的工作计划。教育学生严格遵守学校的作息时间，上学、放学不准在学校和路途中逗留、玩耍，并要求家长按时接送学生。在校内外，不允许学生做危险的游戏。如;互相追打、奔跑等。还教育学生不买三无食品，不吃腐烂变质的食物，不喝不卫生的水和饮料，不吃陌生人给的东西。不践踏学校的草坪，不损坏学校的花草树木。不爬墙，不爬树，不爬学校的篮球架，不爬阳台上的栏杆。不玩火、不玩电、不玩爆竹。不带危险的物品到学校(如：木棒、小刀、匕首、枪等利器进入校园。)不在井边、变压台旁、高压电线下等危险的地方玩耍。不在上学和放学路上玩耍、逗留。无论是集体活动还是体育课，都必须在教师的带领下进行，不得随意离开集体自己活动或不听指挥，遇到他人生并遇险等，要及时报告老师。并且指导学生学会使用各种求救电话。

以活动为载体，增强安全教育的效果。充分发挥主题班会等阵地的作用，以学校《中小学生安全教育教材》以及《中小学生安全教育内容》为素材，大力加强学生良好行为习惯的培养，克服麻痹思想，让学生牢固树立“时时讲安全、处处讲安全、安全第一”的思想。

本星期，在同学们和老师的努力下，全年级无一例安全事故发生。但是，安全工作是班务工作中的重中之重，需要我们做到天天讲、时时讲，警钟长鸣才能杜绝一切不安全的事故发生。

按照公司的工作计划，认真的做好管理工作，将公司今年的方向的调整和一些新的经营策略准确并且及时地传达给每一位员工，做好一个沟通的桥梁。

在每月的伊始，做好员工的动员，激起每一个人的斗志，充分发挥自己的表达能力，调动起员工的积极性。了解每一位员工的特点和长处，安排在合适的岗位，团结起来，共同创造本店的辉煌。

在日常工作中以身作则，做好表率，身体力行的向员工表示在店里应该有的行为。同时做好培训工作，向员工灌输企业的文化，以xx公司为荣，在做事情的时候，要考虑周到，从整体上出发。

面对这忙碌的一年，我作为一名店长总是在比较关心每天的营业额，年初对于餐厅来讲是一个非常大的坎，因为行情不是很好，过去的这一年第一季度我们全体员工处在一个低迷工作状态下，也是因为生意不是很好，在第一季度进行了裁员，我知道这是非常不好的，工作上面我想大家都应该是团结一致。无论是什么事情都在养成一个好的习惯，过去这一年当中因为第一季度的亏损，也是让我压力非常的大，结合了很多经验，对于内部进行了一系列的整顿，在下半年的营业当中，不断的学习，还有做出了一定的推广，情况才回转了过来，想一想也是非常的难了，总是还是度过了一段非常不容易的时期。

人有私欲是正常的，但必须在合情、合理、合法的范围内追求。在服务岗位上，我们足疗按摩师接触的人多，社会上各个层次的无所不有，也经常会见到某些所谓的“大款”一掷千金，与自己的工作报酬形成了强烈的反差，对此，我经常提醒自己，保持清醒的头脑，不过分地追求私欲。

在与同事、上级交往中，我基本能保持以礼相待，以诚相待。在遇有矛盾或争议时，我都能冷静地对待。因工作与上级发生争议，如上级正确，坚决服从，如上级不正确，即使有意见和情绪也不能在同事或宾客面前顶撞上级。如与同事因工作、性格、言语等发生争执，也能做到以理服人，得理让人，不蛮不讲理、争吵、谩骂，甚至打架斗殴，造成严重后果。

在日常工作和生活中，特别是在服务中，讲究礼貌是一种纪律要求，对此，我严格遵守严格执行，以礼貌规范和纪律条例来规范自己的行为，不做违反纪律的事，不利用工作之便让亲友消费。

总之，一年来我以愉快的心情，善意的微笑，不断学习业务知识，提高技术水平，热心为客户服务，遵章守纪，较好的完成了本职工作任务。

今后要继续发扬成绩，克服缺点，不断提高自己的业务知识和技术水平，更高的为客户服务，树立良好形象。

20xx年是充满激情的一年，在这里一年里，我在领导的精心栽培和指导下，逐渐成长起来。在这里，我首先表达一下我对他们，对公司深深的感激之情。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价a风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的.气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

转眼间工作又一年了，根据经理的工作安排，我主要负责酒店前台的日常运作和酒店的培训工作，现将度工作情况作总结汇报。

我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好经理日常工作是我的职责，这就要求我工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。我每天的职责是：

1、落实经理下达的各项指示，管理好所属员工。

2、监督服务员为客人服务，组织员工现场调配，确保服务质量。

3、检查下属服务员的仪容仪表、礼节礼貌、工作态度，并带领下属员工做好卫生清洁，严格记录本班员工考勤。

4、负责服务所需的物品领用，填写领用单交保管。

5、每日开好班前例会，传达本店及各部门的指示及通知，总结上个班次工作情况及注意事项，提出各岗位的服务要求。

6、对所属区域的设备设施经常检查，确保经营区的设施、设备保证良好的状态。

我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，在今后的工作中要再接再厉。

在居安逸的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到此刻的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是此刻的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下总结。

所以，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情景，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了到达这一目标需要做什么，怎样做才能到达最佳的效果。每一位顾客的资料都不应当一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，经过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略供给最直接的依据。

外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，异常是应当在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面能够将人力资源利用得更加充分，同时也能够经过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情景进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，仅有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户的了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。第一要建立逐级管理制度，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。

自从到公司来的那天起，感觉每天都学习到很多以前不知道的东西，这段工作期间虽然还存在很多问题，但还是总结了很多经验，希望对自己工作上的不足能够得以早日改正：

<p

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！