# 鞋业店长工作总结

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-26

*鞋业店长工作总结5篇一个月的工作结束了，回顾自己一个月以来的工作历程，收获及感触颇多。那么有关鞋业店长月工作总结怎么写?以下小编在这给大家整理了一些鞋业店长工作总结，希望对大家有帮助!鞋业店长工作总结1回首20\_年，是播种希望的一年，也是收...*

鞋业店长工作总结5篇

一个月的工作结束了，回顾自己一个月以来的工作历程，收获及感触颇多。那么有关鞋业店长月工作总结怎么写?以下小编在这给大家整理了一些鞋业店长工作总结，希望对大家有帮助!

**鞋业店长工作总结1**

回首20\_年，是播种希望的一年，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\_\_全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

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。

**鞋业店长工作总结2**

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。

面对明年的工作，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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

**鞋业店长工作总结3**

光阴似箭，日月如俊，一晃201\_年就了。感谢公司我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，也感谢各位和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前学到的知识，使我受益匪浅。

我于201\_年3月从\_四店调入\_一店，\_一店的店长，\_一店的工作。有苦也有乐。学历，也专业技能的我，使一店各的工作不落后，我要边学边干，还要比别人花更多的来努力工作，来回报雇主。除了公司直接培训外，还参加了长安大学的教授的培训，，拼命工作才是我的选择。

在大家庭里，以前管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最的是和员工一起学习，沟通心态等的问题。让大家上班的目的和公司对的要求，要大家除了能学到技能外，更的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个最棒的。

细节决定事业的，要注重细节，里上班，主要目的销售。怎样去销售，是工作的，在销售的过程中，会各样的问题，而等待我的怎样去解决问题。我给的任务是不怕问题，了问题要学会怎样去解决问题。

在年里里，今年的销售比去年，当然也有各的原因，比起公司的其它门店，毛利很理想。有待在经营过程中把握好毛利。一店一特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也。

俗话说，养兵千日，用兵一时，将加倍努力，为门店的销售的。

一、盘点工作

a、雅柏超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

b、对雅柏超市的整改工作，店长整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作;整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等;整改后的交接工作。

c、协助代店长严建平对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

d：对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

e、对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

f、对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量差异化经营的情况下，商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

g、公司组织的专管员干部的培训考核活动。

二、的问题

公司问题：

我商场在公司下，全年01-12月合计销售：rmb,全年平均每天客单价：rmb，平均每天来客数：位，商场业绩的主要来自于几个：

a:今年4月份后惠购生鲜超市开业，客单价、来客数，受周边零售业态的及资源分化较为严重，是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，，受天气，入冬气温往年偏高，季节性商品理想中的销售业绩，购买力严重，因彭田村的主要消费来自于打工阶层，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，高单价商品的需求。

b：场外促销活动全无，在商品竞争力的，应加大对乡村店的场外促销活动，是每月上、下旬，这商场来客数、客单价了的作用，了立竿见影的。大型促销活动每次一昧地特价促销活动，老生常谈，预见性和可行性。甚至只是性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都的，竞争的零售业攻城掠地的。

c：11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价促销商品经常断档，畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重商场业绩。

**鞋业店长工作总结4**

充满机遇与挑战的20\_年已经过去，回首往事，20\_年通过上级领导的帮助和指导，加上全年员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水平的提高。 盘点20\_，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题;关于以顾客服务为导向方面的问题;关于企业品牌价值认可的问题;关于顾客忠诚度管理方面的问题;还有居安思危、进军零售速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对于20\_年的工作进行反思和总结如下：

一、盘点20\_年的工作

A、加强\_\_超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

B、完成对\_\_超市的全面整改工作，配合总部做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作;整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等;整改后的各项交接工作。

C、对超市竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对超市滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

D、积极组织公司干部和员工进行学习和考核。

二、存在的问题

超市在公司领导下，全年01-12月合计销售：\_\_\_\_\_\_\_RMB,全年平均每天客单价：\_\_\_RMB，平均每天来客数：\_\_\_位，超市业绩的影响主要来自于以下几个方面：

A: 大环境 受三鹿奶粉事件、金融风暴、竞争店生鲜超市开业等影响，客单价、来客数相对减少，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，购买力严重不足，因\_\_店的主要消费层次为中老年人群，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

B：促销 场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一昧地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

C：畅销商品缺货与新品引进速度慢 11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价促销商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响超市业绩。新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“\_\_超市商品都是新的”这一经营理念。

D：商品质量问题和顾客投诉高 一旦商品发生质量问题，维修期内又不能按时到达商场，导致顾客怨声载道，一方面只能更换新品给顾客，另一方面商场还要承担商品死货的责任，严重影响\_\_超市业绩及对外信誉度。顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品因质量问题维修时间过长引起的投诉较为严重，大大影响了顾客购买的回头率。

E：人员流失率过高 员工入职时间一到两月或者半年时间对其负责的业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基。由于公司改革和薪酬体系的原因，员工流失比较严重。同时主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级。

F：超市在防损、防盗上把关不严格 员工对公司的理念认识较为模糊，防盗意识较弱，专管员干部工作没有一定的计划性和工作目标，对商品的季节性管理不强，对商品及促销商品的库存观念全无，量感陈列不能实现，怕库存引起的退货难。

G：超市目标不够明确 目标不明确，导致员工工作的积极性不高，员工在经营理念上未树立起一定的目的，商场的各项培训工作未贯彻到实际工作中去，认知率较低，特别是一些服务理念上只落实在口头上，与实际操作行动程度上还有较大的差距，惰性化的工作态度较为严重，特别是收银员的岗位技能不能完全按标准完成，三唱服务时有时无不能体现在长期工作的行动中去。

三、个人问题：

A：沟通不够 本人对于超市管理理论钻研不够，不能将公司所有理念传达给全体员工，对下面管理干部和员工的培养不够，零售竞争形式变化莫测，再也不是单兵做战的年代。 B：创新力能力较差 超市的发展需要创新，特别是营销方式需要创新，但由于顾虑到调整带来对商场业绩的影响，求稳怕乱的心里不能克服，以致于创新的路子迈的不大。 C、细节管理不够 超市需要细节管理，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的自我约束，工作不全面、不细致。计划性不强、监督不力导致很多细节执行不到位。在新的一年中，希望公司能够相信我做到公司的管理靠的是制度而不是人情。

针对以上问题，明年主要完善以下工作：

A、提升专业技能 不断学习和总结，严格要求自己，做到正人先正己，提高自己的工作效率，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、商品管理 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。认真分析商品结构及市场需求,及时调整商品结构并合理控制库存,避免积压资金。同时做好竞争分析，与竞争对手形成差异优势,对商品提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的竞争原则，使商品在完善消费市场的同时，进一步形成了\_\_超市连锁优势。

C、防损 大力规范防损员运作流程及制度，加强全员防损理念。

D：员工管理 努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。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，配合采购部对商品的各项管理及断缺货的追踪。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促销活动，提升商场业绩。

E、服务管理 加强员工服务意识培训，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。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。

总之，我会系统地学习了超市专业知识、加强沟通、做好顾客消费分析、做好人员的培训，达成全年销售目标的同时，带出一支具有竞争力的超市管理团队。

衷心感谢各位领导一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，与公司和全体干部员工一起，勤奋工作，顽强拼搏，为\_\_超市发展和振兴做出应有的贡献!

**鞋业店长工作总结5**

一、总结上月工作

1、销售完成情况：完成情况，完成任务的百分比、比上月超额(下降)百分比，并分析原因。注意：在该项发言中涉及到公司机密，不要用具体的数字表述，只能用完成的百分比表述。

2、上月销售工作中我们采取的销售方法取得了明显的成绩值得大家共同分享。

3、表扬上月在工作中的好人好事。

4、工作中的不足(要简要，点到为止，切记尽量不要点名批评)。

二、下月工作计划

1、为完成各项工作任务，将采取的措施。

2、表决心：要充满激情和信心，语气肯定，从而达到鼓舞士气，振奋人心的效果。

备注：管理人员怎样才能做到总结材料有理有据

1、要在思想上和行动上与公司保持高度一致，要明确任务和职责。要不断加强工作，加强学习，无论在什么方面都要学、要懂，遇事能顶上，叫员工信服。

2、要不断同员工沟通，利用非工作时间了解他们的工作、生活，提供力所能及的帮助，从而拉近管理者与普通员工关系。

3、要积极同员工探讨工作方法，认真听取他们的意见，多给表扬和鼓励，让员工感觉你在重视他，提高他们的工作积极性。

4、要多将自己的工作经验同员工分享，让他们不断进步。

5、要及时有针对性的向员工通报工作进展情况，让他们积极地参与解决，提高员工主人翁意识。

6、要开好早会、周例会，大胆开展批评与自我批评，总结成绩找到不足。有必要对每个员工工作进行点评。

7、要大公无私，以身作则。做到有困难抢先干，有问题不推脱，有责任敢承担，有好处先考虑员工，在员工中树立领导风范。

8、要及时做好员工思想工作，抓住了员工思想，各项工作就完成了一半。让员工感到你在乎她(他)，让她(他)工作舒畅，让她(他)感到集体的温暖，这才能一团和气。

9、要严格执行各项制度，一视同仁。处理问题要方圆适度，切记不可把矛盾激化。

10、要养成工作日清日结，每日记工作笔记的好习惯。店长、部门经理要加强协调、配合，多沟通。

总之，作为药店店长你只要用心学习领会以上内容，你将会在药店管理方面更有一个飞跃。

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！