# 中介店长周工作计划5篇

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-01-02

*结合实际的工作能力所写的工作计划可以更好地分析和评估工作结果，提高工作效率，通过制定工作计划，我们可以更好地提高自己的工作技能和专业素养，以下是小编精心为您推荐的中介店长周工作计划5篇，供大家参考。作为一名店长，要搞好店内团结，指导并参与店...*

结合实际的工作能力所写的工作计划可以更好地分析和评估工作结果，提高工作效率，通过制定工作计划，我们可以更好地提高自己的工作技能和专业素养，以下是小编精心为您推荐的中介店长周工作计划5篇，供大家参考。

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，持续店内的良性库存，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。

能够以办理贵宾卡的.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(但要选取适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息)，既是对老顾客的尊重也到达促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、和导购齐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状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状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，用心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，时刻持续良好的工作状态，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，了解必须的颜色及款式搭配。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忙和关心，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、hugoboss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。

1、认真贯彻连锁公司的经营方针，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，使之成为一个团的集体。

3、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输九丰新企业文化，教育员工有全局意识安全意识，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，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理，对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;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。今年的工作中存在的问题有以下几方面和解决问题的办法：

黄阁店的业务成绩还不令人满意，别是工商量不多，其中原因也很多，做小批发仔的很多市场比较乱，价格做拉得很低，主要是小工商占主要部分，小而且分散，大工商比较少用气量少等，应该加大工商气发开力度，以及多找几个个批发商用灵活变通的价格在批发商和工商户间取得一个平衡，适当调整价格让各用户得到满意。对黄阁周边市场不太熟识，很多小工商都是做熟人生意想一下打进去有一定难度，解决办法是了解对手的价格和客户的需求，用真诚打动对方客户的开发，不能只盯着小工商大工商也要想法突破如餐厅酒楼大排挡，机关单位等加大业务开发力度公司的终端价格浮动太大，有时价格波动很大，消费者对此也有意见甚至导致有些客户的流失，对此我们也无所适从。只能尽力拘留，以上的几个问题自从公司新模式和店长责任制以后得到了很大的改变，店长也有了很大的自主权，如价格的灵活调整，门店的经营模式等。员工上班时间较长，取得的工资待遇末达到其理想有时工作出现一此小情绪，对公司制度有时不理解有时工作表现态度消极等，这时就要多关心员工的生活以及工作状况了解其对工作的真实感受，多以积极的心态以表鼓励，作为员工的管理者应该为其分担压力适当时候安安排员工休息。

明年的工作思路和工作队计划：

经过了今年的付出工作，我对明年的工作更加得心就手，在连锁公司新模式下，我们每个员工必需要有新的创新思想，让门店员工都觉得自己是门店的主人翁，在门店上班并不是简单的打工，而是一个经营者的身份去工作，我的目标是带领自已的团队创造更高的价值想办法让员工获得更高的收入和待遇。实现连锁，门店，员工三者共嬴。，在这店长也起到领路人的作用，店员和送气工的思维和心态一定要改变：如带动员工的工作积极性，做到全员营销每个员工都是一个销售员，加大工资提成的比重，只有员工的工资待遇上去了员工积极性一定会高。我的思路是让公司把经营权放出来让门店大胆去做，门店把相应费用如租多水电税收等上交公司，把门店更多利润分成给门店员工，店长店员送气工按433分成，让每个员工能有更多待遇，不过能做到盈利要制定更好的销售方案，燃气产品批发工商零售都要上量，加大非燃气产品销售力度，为消费者增加更多有偿服务等。

一、经纪人如何给自己定位非常重要

1、 市场目标定位:

2、 自己要自信（自信是推销员不可缺少的气质，自信对于一个推销员的成功及其重要）例如当你和客户会谈时，你的言谈举止若能表露出充分的自信，就会赢得客户的信任，只有客户信任了你，才会相信你，相信你才会心甘情愿的购买你的商品。通过自信才能产生信任，而信任才是客户的购买你的商品的关键因素。如何能体现出你的.“自信”呢？首先必须衣着得体整齐，面容可掬，礼貌周到，对任何人都亲切有礼、细心应付。

3、 骄傲（能够从事房地产行业）

二、懂得给自己定位还要包装自己

1、 工具包（包里面要有：手机、卷尺、指南针、计算器、名片夹、订书器、笔纸）

2、 制服、胸牌（如果没有制服，男士：白衬衣，西裤，领带，皮鞋，梳理头发等；女士类似略。）

3、 工作文件夹（房源信息、资料、小区平面图）

4、 业务文件夹（相关表格，销售委托书，客户跟踪表，信息登记表，看房委托书，工作日程式安排等等）

三、如何成为一名成功的经纪人（首先一定是一个开发房源的能手）

四、开发房源的途径

1、 网络

2、 通过报纸

3、 通过交际关系

4、 同其他人合作（如保安、管理处、小卖部阿姨）

五、如何开发自售业主的房源\"

1、 不要急于说出自己是中介，首先了解房源的具体情况。

2、 不要回避自己是中介

3、 解释自己对这个片区的房源较为了解，而且已有成交交易（有卖出）

4、 解释自己手上已有成熟的客户

5、 介绍自己公司的实力与自己的专业水平

6、 提醒买方其实在整个房产过户交易中并不是象的那么简单、单纯，如不够专业，在交易过程中存在某些方面的风险弊端，应该引导买方委托专业代理公司销售。如果你委托我来出售，我可以为您拟定销售计划。

7、如果最后还是拒绝，应礼貌的说：某某小姐或者先生没关系，如果你在买房过程中有出现任何疑问，可以打电话与我咨询，我将为您免费提供专业服务，让业主相信你，乃至信任你，认为你很有素质很

有修养。例如：你感觉我很专业，你可以委托我，我有信心和能力帮助你销售房产。\*切记不要以能卖高价为由，不要以实收为由，以免中介费打折。

作为店长，带领员工完成上级下达的销售任务并激励团队人员，建立和维护顾客档案，协助开展顾客关系营销，持续店内的良性竞争，及时处理顾客投诉工作。

1.人员管理：

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

2.人员培训：

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。

我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

3.房源维护：

“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。

前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。

一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报议价。

那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。

不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是致关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

4.客户维护：

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

店长的岗位职责

1执行公司的各项规章制度，带领全体员工完成每月的销售目标并细化分配落实到人头。

2合理分配小组成员，并将业绩目标进行分解。

3制定分店的培训计划，将培训课题和培训人员分解到每周，由店长进行培训，培训结束以后要进行必要的考试，对员工的培训效果。

进行评估

4制定月、周、日的工作计划，每月要最少要找员工3次上谈心。

5每周要针对业绩倒数的员工进行座谈，帮助分析问题；针对业绩突出的员工要适当的进行鼓励，同时提醒戒骄戒躁。

6除公司的激励政策以外，开展店内业务竞赛，制定本店的激励。

措施

7对不称职的业务人员，经融谈后在相应时间无效果，其退公司行政部处理。

8对店内的卫生、店长着时进行检查和监督。

9带领团队完成公司每月下达业绩指标；

10制定和完成本店培训计划，帮助员工成长；

11检查本店成员的工作计划与完成情况，处理好员工在工作中遇到的实际存在的问题。

12熟悉团队每笔业务的具体情况;对每天的业务进程进行统计,分析与跟踪。

13制定和完成团队房源及客户开发计划;房源客源店内配对共享.

14挑选和培养优秀小组成员向公司推荐；为公司进行储备人才15组织、撮合、协调委托客户就交易进行谈判，并良好的控制交易节奏。

16建立房客源档案、成交客户档案。

17进行竞争对手的市场调查，想出对应措施。

18处理业务中一般性具体问题：业务咨询、电话沟通、谈判组织、价格协调、物业交接、售后服务等。

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！