# 橱柜店长个人工作总结(必备46篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2025-05-27

*橱柜店长个人工作总结1同事们：首先感谢一个月以来大家对我工作上的帮助与支持。作为没有管理经验的我，初次挑起这个担子，深感职责重大，但是在在座各位的共同努力下，我们店在这个月还是取得了可喜的成绩。那么做得好的方面，我们要继续保持和发扬，欠缺的...*

**橱柜店长个人工作总结1**

同事们：

首先感谢一个月以来大家对我工作上的帮助与支持。作为没有管理经验的我，初次挑起这个担子，深感职责重大，但是在在座各位的共同努力下，我们店在这个月还是取得了可喜的成绩。那么做得好的方面，我们要继续保持和发扬，欠缺的方面我们要逐步加以改进，全面提升我们店的综合素质，增强我们店的综合竞争力。

下面，我就下一步的具体工作讲三个方面的意见：

>一、店面的日常工作有待进一步加强

1、清洁卫生方面

我们店的场地比较宽，而人手又相对有限，各自的工作量都比较大，这就要求我们在平时的工作中保持一个良好的心态，尽量少一些牢骚，多一些热情，为顾客营造一个舒心的购物环境。清洁卫生是我们天天必须做的，不要抱着我前天才做了的、上头刚来检查过的等这种心态来对待。当然，我们只要做，就要把它做好，不管是绿条子，还是货架网，还是边边角角，都要做到位，不要“大”字一画就了事。还有就是在做清洁的同时，更不能怠慢身边的顾客，当我们发现有顾客进来时，应立即放下手上的活，热情招呼和接待顾客。同时，我们在接待时，要注意自己的仪态，不要当着顾客的面这里摸摸，那里抓抓，即使有个不舒服，我们也要尽力克服，或者迅速找机会及时处理掉，但动作也不能停留太久。

2、陈列方面

前三排和端头的陈列是不允许存放库存的。一直以来，每次收货都在提醒，不要把刚收的货摆放在后面，一定要去掉外包装，与药品一对一放整齐，在收货的时候我们都应该随时调整排面，看到某种货库存多的，而排面又只有一个的，随手都应该调整过来，不要等到后来才来做，有可能后面没有看到又忘了。提醒一次有可能是因为说得不够具体，提醒二次有可能是因为说得不够透彻，那么提醒三次四次我们就要从自己身上找原因了。

3、药品的标签方面

日常工作中发现，我们的价签经常不在药品的正中间。那么，面对这种情况，我们每次在做完清洁以后，要随时注意架签是否移位、或是被摆在了排面的后面，应该随手加以调整。特别是在我们平时不忙的时候，应该随时关注自己及周围货柜的标签问题，要做到工作中分工不分家。

4、收货方面

我们每一次大会小会都在讲这个问题，尤其是收到裸瓶而又需要打条码的情况下，大家对这方面都还是有所改善，而对我每次调的货，有的时候调得多的情况下，大家对我都有所包容，这点很感谢大家。但我们平时仍需要注意的就是，收到品名一样，厂家一样，只是规格不一样的药时，要特别注意别放错位。同时，大家都要有个习惯，来了新药的时候要及时参照进货单上的价格并写上标签，这是我们大家必须要做到和完善的。

5、售后方面

下个月就是积分兑换，尤其是收银台这块，可能要多花些精力，多说一些，做好我们售后积分兑换工作，以此促进我们销售工作的开展，让我们的\'销量更上一层楼。

>二、精神面貌有待进一步提高

无论店面大小都是一个集体，我们既要做到是顾客的“贴心人”、又要做到是同事的“贴心人”。无论是工作中还是生活中我们都要互相爱护，互相包容，互相沟通，和睦地相处，这样才可以让整个集体显得更加富有生气，更加温暖，大家工作起来也才劲头十足，这样，我们才能做到心往一处想，劲往一处使，使我们的工作环境显得更加轻松和温馨。

>三、规范服务有待进一步深化

药品作为一种特殊的商品，它关系到民众的生命健康安全。因此，我们在出售药品的同时，还应该为顾客提供专业的药学服务，以保证顾客用药安全、有效、合理。为了给顾客提供优质的药学服务，我们必须进行全面、系统地学习和掌握，努力提高我们的自身药学服务水平。我们在对待顾客时，要视顾客为自己的亲人，一切站在顾客的角度着想，给顾客一个正确的引导。要始终相信先要有服务，然后才有销售。要始终做到：“干一行，爱一行，爱一行，专一行”。我们的宗旨就是要保证在服务的每一个环节，每一个步骤都能增加顾客享受和体验服务时的价值，只有这样，才能增加我们的回头客，提高我们安康二店的知名度。

最后，我们全体人员要牢固树立“细节决定成败”的经营理念。经济学家认为，差距是从细节开始的，1%的细节可以导致100%的失败。在这里，我们可以假设，我们去一个饭店什么都好，就是看到端菜的服务生衣衫不整、脸手肮脏、那么，你的第一感觉会是什么？你还能在这里继续喝你的小酒，吃你的小菜吗？所以，我们必须树立细节决定成败的经营理念。“天下大事，必作于细，天下难事，必成于精”。天下的难事都是从精准要求做起，天下的大事都是从细小开始，希望我们全体兄弟姐妹把每一件简单的事做好就是不简单；把每一件平凡的事做好就是不平凡。

同事们，我衷心地希望，通过今天的会议，大家一定要积极行动起来，在各自的工作岗位上发挥作用，为公司、为我们店的全面协调发展，为提高我们自己的收入而努力奋斗！

谢谢大家！

**橱柜店长个人工作总结2**

20xx年已经结束了，在20xx年的工作中，我们做到了，在不断的发展中，我们企业经受住了金融危机的考验，顺利的度过了企业发展的最困难的时刻，相信只要我们在明年的工作中继续不断的努力，我们企业就会得到更大的发展！企业的安全管理工作也很重要，一直以来我们都是很重视的，时刻也不曾放弃！

回顾一年来，在公司各级\*\*的关心和工作的指导下，在\*\*的工作环境中，在全体员工的共同努力下，我部门在安全生产管理上认真贯彻落实了部门经理提出的安全管理十六字方针：“安全第一，预防为主，全员动手，综合治理”的工作指导思想，狠抓安全专项管理。下面就我今年安全工作情况汇报如下：

（一）完善安全设施基本管理。

安全设施的管理是全厂安全管理的重点，我部门在9月份完成全厂消防系统的安装及防护用品的分配，并设置消防器材及防护用品记录台帐，将管理责任下发到以各班组为单位的生产车间负责人身上，\*\*《消防器材管理\*\*》、《防护用品管理\*\*》在全厂的执行情况，安全员主要对各车间的消防系统进行检查，保证消防管道内的通水，其中我部经理提出的生产岗位兼职安全员责任制是新的安全管理理念，既要求兼职安全员每天对消防器材、防护用品例行检查，并填制检查记录，以保证其物品能在\*时保持状态，关键时刻能马上使用。

（二）特种设备与特种作业的管理

特种设备在公司生产运营中具有一个特殊的地位，比如压力容器、行车、等等。今年对这些设备设施加强了管理，除了制定《特种容器设备管理\*\*》，还对特种设备设施专门进行检查，发现问题及时检修，杜绝带病作业导致的恶性后果，使全年保持了良好的运行状态，保证了生产的正常运行。同时我部门从\*\*着手，规范操作，加强特种容器的安全教育，采取教育与处罚相结合的方法，在很短时间里理顺了工作，使管理走向正轨，特种作业人员坚持持证上岗，登记特种设备使用台帐，从源头把关，在招聘时没有资格证不予录用，已经录用没有证件的限期办理，逾期取不到资格的按待岗处理，从而规范了作业队伍。

（三）与\*部门的协作，建立了重大危险源信息系统。

对危险化学品进行了申报。根据区安监部门要求，每月对工厂进行安全隐患排查，实行隐患自查自改，每月接受安监局来访人员的\*\*。12月份根据安监局的要求在厂区内各生产工序设置了危化品标志牌，在全国化工厂遭遇“黑色九月”的时候加大\*\*力度，积极与市区安监团配合，准备好资料，及时进行上报，当月全厂未发生一起安全事故，向\*部门树立了良好的企业形象。

（四）开展企业安全生产工作，落实企业安全生产工作基础。

落实预防企业安全生产是我今年安全管理一项十分重要且基本的工作。公司在20xx年内的安全管理可以分为两个阶段，第一阶段：建设周期阶段，从20xx年1月至20xx年9月我主要负责公司建设工地的安全管理，抓好两个工地重点安全隐患的整治，加强人员安全生产工作环境，减少事故隐患，遏制重特大事故尤其是“群死群伤”恶性安全事故的发生，在遵照《永祥多晶硅工地安全管理条例》前提下对各建筑单位存在事故隐患的区域进行专项整治，并作为开展安全整治工作的重点。此间工地共发生安全事故16起，\*\*0人，伤8人，对事故单位罚款金额16300元。第二阶段：生产周期阶段，从20xx年x月至20xx年x月，我主要负责试验线的安全生产管理，在以各级生产班组为基础的前提下\*\*人员认真开展了抓“三违”反事故、“长治久安”活动，扩大生产部门的安全意识培训，每天按时对试验线进行安全巡查，并与车间生产\*\*开展“单日检查活动”既每周一、三、五到试验线所属的五处生产工序，包括机器设备进行安全检查，至年底共发出整改通知10处，查处安全生产事故1起，试验线无人员伤亡事件。

（五）健全安全管理\*\*，完善安全管理框架

配合部门经理制定出了《永祥多晶硅工地安全管理条例》，《消防器材管理\*\*》、《防护用品管理\*\*》并在全厂生产系统内开展进行，\*\*各系统生产岗位的《岗位责任制》、《安全操作规程》的上墙，对各生产系统的设备进行挂牌生产，防止员工在生产过程中的误操作，同时加强特种容器的管理，制定《特种容器设备管理\*\*》完善设备安全管理台帐，做到安全使用。

（六）\*\*了安全培训，提高员工队伍素质。

安全教育与培训是今年我部门工作的重点，根据公司各部门实际情况及特点，1。\*\*员工参加了各种安全方面的培训，包括入场安全培训、岗位人员安全培训、消防设施使用培训、防化服装安全培训，特种容器作业培训，范围覆盖全公司生产线员工，使用广大员工接受到了全方位的安全教育培训，2。同时根据公司\*\*安排，我部门还于11月份开展了一次全厂的应急预案演练，演练的过程逼真深入人心，对员工们的教育意义深刻，为应对日后紧急事故的发生奠定了基础。3。加大宣传力度：通过板报、消防日、安全生产月等多种形式做好宣传，向员工灌输安全理念。

（七）强化安全生产责任制，防范重特大安全事故发生。

强化安全责任目标考核。一是对各生产系统岗位进行了安全生产工作目标管理化，加强违章惩处力度，对生产系统检查分为\*\*、整改、罚款三个步骤。二是按照市下达的20xx年安全生产\*\*指标，结合我公司的实际情况，层层签订安全生产责任书。将安全管理责任落实到车间\*\*、专业部门、生产员工三个方面。三是对主要的重特大危险源三氯氢硅储罐进行安全\*\*管理，每天坚持进行生产巡视，推动安全生产落实到实处。

20xx年安全生产方面虽然做了一些工作，但由于初入工作，缺少施工经验，与上级的要求还存在比较大的距离。在新的一年里，我将继续认真贯彻落实\*生产法律法规和公司\*\*指示精神下，进一步抓好安全生产的基础工作和基层工作，健全安全管理机制，强化安全基石，遏制重特大事故的多。

20xx年的工作中，我们还可以做的更好，只是现实的情况是我们一直以来都在不断的进步，我们企业的安全管理工作也是逐渐的加强，逐渐的成为更好的发展的时刻，在不断地发展中，我们得到了很多的进步，这些都是我们一直以来不断的进步的成果，我们一定要做的更好，我们会有更大的发展，相信20xx年，我们企业一定会更好！

**橱柜店长个人工作总结3**

不知不觉间当前阶段的餐饮店工作已经圆满结束了，作为餐饮店长让我明白做好店面经营工作的重要性，毕竟承蒙\*\*信任让我成为了分店的店长，那么我便应该做好餐饮店的各项工作才不会辜负这份信任，为此我对近期在餐饮店工作中的表现进行了简要总结。

认真\*\*市场信息从而了解顾客对餐饮店的要求，对餐饮店的发展来说能否让顾客感到满意是很重要的，因此需要了解顾客在用餐期间会产生哪些需求，努力改善餐饮店的服务并积极向其他同行学习，我在工作中也正是做到这点才创造不错的效益，想要在餐饮行业中取得进展便要时刻严格要求自己，尤其是菜肴的味道以及餐饮店的卫生状况要做好，虽然我能够处理好这方面的工作却应当继续加强，即要求员工定期做好这项工作从而营造良好的用餐环境，想要做好餐饮店工作便应当遵循这方面的原则才行。

追求更高的经营目标并注重对餐饮店员工的培训，想要获得效益的提升便要在工作中有着严格的要求，既要对自身工作进行监管也要想办法提升员工的工作质量，因此我在近期\*\*过一次培训从而检验员工的工作能力，另外我在每周都会\*\*会议来和员工探讨工作中的事务，听取他们对餐饮店工作的建议并在分析可行性以后再来采纳，通过交流让我加深对员工的了解并以此建立新的考核\*\*，充分调动员工参与到餐饮店工作中的热情。

学习其他餐饮店优势并以此改进本店的服务水\*，对于餐饮店工作的完成来说做到与时俱进是很重要的，毕竟餐饮行业本就存在竞争压力大的问题自然要注重优势的建立，所幸的是我向来很重视这类问题并采取了有效措施，至少本店在当地已经打响名气并吸引不少顾客前来用餐，而我也会安排人员做好顾客接待工作并为他们提供优质的服务，通过清扫工作的展\*\*营造干净整洁的用餐环境，而且我也会和顾客进行沟通从而了解对方喜欢的菜式，以此作为开发新菜式的依据从而提升整体的效益看，能够胜任餐饮店长的工作十分不易自然要认真对待才行。

总之我会做好餐饮店工作中的每个细节并为集体的发展而努力，我会通过对店面的经营从而促进整体效益的提升，希望往后的餐饮店工作中也能通过自身努力取得理想的成果。

**橱柜店长个人工作总结4**

回顾这一学期所经历的风风雨雨，失去与所得，我从中学会了许多，感悟了许多、从刚刚开始的一事不懂到现在的的稍有几分成熟稳重、我觉得我有了很大的进步，这些进步是进入校学生会工作之后从无形中所收获的，是办公室给了我这样一个发展\*台、它磨炼了我的毅力，锻炼了我的意志、我一直告诉自己：选择了就不放弃，选择了就要坚持到底！

从我加入校学生会那天起，我一直在努力，严格地要求自己、通过四轮的面试，我顺利进入了办公室、从那一刻起，我就深刻认识以到自己肩负责任的重大、办公室是学生会的核心部门，是联系其他各部门的中心枢纽、回首过去，在这一学期，我们校学生会全体成员共历风雨，携手并进，在各部门的密切配合下，我们开展了许多有意义的活动、在大家的共同努力下，我们取得了一定的成绩，得到了广大师生的好评、下面是我的个人工作总结：

“纪念\*\*开放30周年知识抢答赛”

这项活动主要有我们办公室负责，从会场的布置到人员的分配，以及各部门的密切协作，在我们的共同努力下，使活动顺利进行，最终圆满结束、从这次活动中，我学习到了学长学姐们认真做事的态度，是他们让我明白了无论做任何一件事，哪怕是很小很小的一件，自己都要用心把每一个细节做到最好、从扫地、擦桌子、以及人员的分配，会场布置等工作，每一件微不足道的小事都要我们用心去做，不仅办事速度要快，而且办事质量要高、从每个细节中都表现出我们校学生会成员的高素质和高标准。

“一二·九大合唱比赛”与第三届“亚卫杯”校园之星大赛

这两项活动都是由文艺部重点负责的、从大家的勇跃报名，人员的选拔到最后的总决赛，这每一个环节我都参与了进去、文艺部成员在陈奇\*\*的带领下，认真地完成每一项工作、从节目的初选，复选，他们都是非常认真地对待，终选出优秀者参加最后的总决赛、他们的努力大家是有目共睹、但是，任何事情都不可能是绝对完美的，在中间的过程中稍稍出现了一些混乱、不过从整体来说，效果是非常好的，得到了广大师生的一致好评、结束后，我们办公室和文艺部都认真做了总结，肯定了大家的成绩、其实，我觉得每位学长学姐才是值得我们大家学习的，他们的认真、细心、严紧都让我深在感触，哪怕极短的话语都是对我们的关怀和教导。

校系联谊会暨社团“茶话会”

这项活动是由社团部承办的，我们各部积极配合、这次活动从整体上来说还是不错的，节目质量高，舞台\*\*、道具、会场秩序等各方面做得都比较好、但由于我们工作上的失误，也造成了一些不好的地方、对此我们地总结，吸取教训，以便在以后的工作中不会再出现这样的失误，通过努力把以后的工作做的更好。

以上，就是我对这几项活动所做的简单总结、当然，还有很多活动，如招聘会、元旦游园会……各部门都做好了自己的工作、但我在这里就不再说了。

我再说一下我加入学生会的一些感受：加入学生会会占用一定的时间，但我认为从另一方面是可以促进学习的、假如你对工作有责任心，还想在学生会里锻炼，那你就会去努力，因为你学习太差会被淘汰的、只要你有了这紧迫感，你就会好好学习，更何况大学本来学习的时间不多、而且你的能力得到了锻炼和提升，这将比你的学习更加重要，这对你人生的影响也更加深远。

在学生会的这段时间里，给我的感觉就是\*\*有序、每周一、周二都开例会，这样可以加强我们内部人员的交流和沟通，同时也是老师、学长学姐们给我们传送经验的机会、这也是一个交流\*台，可以交换我们的思想，让我闪认识到和别人的思想存在哪些不同，有什么缺陷，该如何去完善，这一系列问题如能到得很好的解决，那么我们将是更上一层楼。

在学生会中，是学生\*\*，是学生\*\*，要以身作则，这样可以更好的约束自己，让自己不至于像无头苍蝇一样无所事事游手好闲、做好学生会的工作不仅是为同学们做实事，也是在提高自己的的能力、无须感叹你的付出没有得到回报，做了事情，自己心中却是喜滋滋的，这就是心灵的收获。

总的来说，工作是忙碌的、辛苦的，但感到的是充实和欣慰，因为跟着学长学姐们一起奋斗，一起解决工作中的困难，一起享受活动成功的喜悦、每一个部门的人员都是那样的团结上进、他们不畏艰难，开拓进取、她见证了我们在一起的点点滴滴，也见证了我们的成长、我为自己能在学生会这样一个大家庭和大家一起工作而感到幸福和骄傲。

同时，也希望下学期我能继续和大家一起工作、学习、成长、通过大家的共同努力，把我们学生会的工作做的更好。

**橱柜店长个人工作总结5**

我在担任xx火锅的分店店长以来能够认真做好本职工作，承蒙\*\*和同事们的信任让我能够担任火锅店的店长，因此我得带领本店的员工做好各项工作才行，因此我在以往能严格要求自己并做好火锅店的经营工作，为了火锅店效益的提升导致我花费了不少心思，现对以往在火锅店经营工作中的表现进行以下总结。

重视对火锅市场信息的收集并与同行进行对比，有对比才能够逐渐认清本店和同行之间存在的差距，而且我也希望能打造属于本店的优势从而吸引更多顾客，所以我会做好市场信息收集工作从而加深对顾客的了解，明白顾客对火锅会产生哪些需求并反思本店是否做到这几点，诸如店内服务、环境卫生、价格高低以及味道好坏都是需要考虑的，根据这些因素打造属于本店的优势是我需要努力的方向，所幸的是在员工们的积极配合下让我能够做好这项工作，现如今本店已经拥有良好的口碑从而获得了不少顾客的认可。

注重环境建设从而让用餐的顾客对此感到满意，由于我很重视火锅店内的环境从而加强了清扫工作的力度，即安排人员多次对店内进行打扫并检查成果，无论是桌面的油渍还是地面的灰尘都是需要清理完毕的，而且还要考虑到顾客的用餐体验并让对方感到满意，尤其是店内比较忙碌的时候会出现餐桌擦拭不够干净的状况，对此我会反复嘱咐店员从而让他们重视这项工作的展开，即便再怎么忙碌都要先将上一桌清理干净才行，得益于这份专注的态度让火锅店获得了不少顾客的认同。

定期对店员进行培训从而提升他们的服务能力，我明白做好服务接待工作会让顾客对火锅店产生良好的印象，但服务水\*若是达不到要求的话则会起到反效果，因此我每周至少开会两次来和员工们探讨这类问题，既要做好服务培训又要让员工具备对工作的热情，而且传菜速度和意外状况的处理能力也是需要得到提升的，由于我在担任店长职务以来便很重视这类问题，因此本店的员工都具备着较高的素质从而让顾客感到很满意，但今后仍需要强化这方面的管理从而促进整体效益的提升。

能够做好以往火锅店的经营与管理让我对此感到很满意，但我也明白想要保持目前的优势从而取得更好的发展是比较困难的，但我会牢记火锅店店长的职责并在今后继续努力做好本职工作。

**橱柜店长个人工作总结6**

我叫XXX，1984年出生，20xx年毕业于芜湖职业技术学院的“园艺”专业，毕业后先后在合肥绿叶园林工程责任有限公司、合肥普欣给\*\*程有限公司担任项目经理，多年来一直从事工程技术工作，具有园林绿化经验，现将几年来的专业技术工作总结汇报如下：

一、岗位职责

在园林这个行业工程资料是作为现场施工技术展现的最重要依据之一，也是保障现场施工可行性，安全性，质量合格的重要工作。不管在任何环节都要体现资料的完整性。在工程上主要负责在施工过程中各个阶段的植物购买、种植、养护标准，园林农药的购买、使用，设备的保养、维修、使用等各个方面的资料完善工作。负责工程部的日常管理工作，负责对公司承揽的园林景观工程项目建设全过程进行质量、工期、成本\*\*和管理，负责\*\*项目管理，对施工过程中出现的问题进行处理，负责各项之间的资源调配，与工程管理相关各部门、单位进行沟通\*衡，审核图纸会审记录，负责对协助项目经理对其他施工人员的考核。配合人力资源部\*\*本专业的相关技能培训，负责相关专业对外的业务联系，协调与相关主管部门的关系。

二、挖掘内部潜力，发挥专业优势，提高管理水\*。

近几年来，我单位陆续投标建设了\*\*小小数个工程，其中合肥市铂金汉宫销售环境景观绿化工程由我担任项目经理，在绿化工程的管理工作中，在严格按照\*\*法规、行业规范以及所属工程绿化合同办事的同时，我注重积累大量第一手资料，准确发现存在问题并能够在第一时间妥善解决。全方位为所属绿化工程提供直观依据，力争为我市园林绿化养护水\*，及本单位的绿化工程管理工作上全新台阶做好技术保障。在安全生产方面，我把责任落实到每一个具体从业者手中，针对绿化养护、园林机具、农药的使用管理等方面分别制定了操作规程，并召开安全生产会议，最大限度地消除安全隐患，确保职工及财产安全。

三、立足本职工作，不断发挥园林专业优势

近几年来，我充分发挥自身专业优势，踏踏实实地抓好相关绿化工程建设项目，积极参与我市的各项园林技术规范的编制工作及园林活动。提高工程质量，在工程建设中依据具体情况具体分析，因地制宜的原则，并结合自身多年的工作经验，努力提高公共绿地的景观质量，不为了只完成任务而建设，为市民提供良好休息空间。

四、保证绿化成果，大力做好绿化维护管理工作

绿化的养护管理是工程建设之后对园林植物进行的长期抚育管理工作，养护管理工作的监管应把握所养护对象自身的特点，寻找最有效地途径，方法和结果不能只取其一，应加以侧重，以结果为主，建立动态健康良好的\*\*体系。并逐步合理编制专项资金计划，使投入与产出形成良性循环。

在养护工作中还需要区分建设与管理的区别。绿化工程建设通常具有以下特点：

1、单次性。如种植一株树从挖坑、回土、扶正到上保护架等工序只进行一次后，即只完成单株树木的栽植，不再需要重复多次进行。

2、工序固定性。就是在绿化工程进行过程中，各道工序开展的先后次序基本是固定的，无特殊情况没有很大的变化。

3、时限性。即工程建设一般需要在一定的时限内完成，具有一定的紧迫性。而绿化养护管理工作不同于绿化工程建设，相应具有以下特点：

（1）重复性、持续性。如在一个生长季内，树木的修剪要根据植物生长状况，在合理的时间内进行数次修剪；喷洒药物要根据病虫害的发生情况和规律进行随时防治，因此，多项工作往往在具体的绿化工程养护中是经常重复进行的。

（2）工序不固定性。绿化工程管理工作的开展通常容易受很多因素的影响，如温度、雨水、灾害性天气等。雨水充沛，很可能两个月不用浇水，但植物生长量加大，又会增加修剪的工作量。因此，每天需要开展哪一项工作需要根据实际情况随时调节，才能合理安排人力、物力，适应植物生长的需要，相对的机动性就很大，

（3）季节性。养护管理工作主要随着季节不同而有所变化。通常以一年为周期，如乔木修剪在冬季进行整形修剪；在生长季节发生枯死枝、折损枝则要及时进行清洁修剪；发生萌蘖，要进行摘除萌蘖的营养修剪。时限要求不十分严格，只要符合其生长规律，能够促进植物健\*\*长即可。

因此对养护管理工作的监管应与建设工程的监管区别对待，把握其自身的特点，寻找有效的\*\*点，发现最适合的工作途径，

以使\*\*过程有序、合理、可操作性强，促进行业发展。结合在我单位的具体运作和工程养护工作，我发现去冬今春，气候偏暖，具我多年经验，如不做好病虫防范工作，病虫害将可能于初夏大面积爆发。我\*\*单位内相关人员，对病虫害进行了全面普遍的防治工作。同时对绿化苗木进行了全面的修剪与整枝。并且\*\*绿地内杂草最大限度的阻断害虫越冬途径。对草坪、乔灌木进行了全面的施肥，确保其能安全越冬，并对承建项目进行全面补缺。

在实际养护工作中，我在“早、全、细、新”上下大功夫，在确保成活率的同时，尽可能的在最短的时间内达到理想的景观质量，提高绿化环境质量和工程景观效果。

由于绿化管理措施及时，有力地保证了绿化工程的质量取得了可喜成果。

五、抢抓机遇，努力实现园林事业新突破

合肥这几年正在大建设大发展，创建全国卫生城市的步伐将进一步加快，构建合肥园林城市工作也在紧锣密鼓的进行中。在绿化工作中我们更应该振奋精神，抢抓机遇，努力创造条件解决问题，谋求发展，根据具体要求，积极分解制定切合实际的二级目标，扎扎实实地抓好各方面工作，加大创建、养护工作力度。建立更加正常、良性的园林绿化监管秩序，完善工作程序，做到管理秩序化、办事公开化、处理人性化，同时加强对各类人员的培训，提高工作人员的业务素质，加强业务学习，

完善知识结构。从而为以后的工作打下坚实的基础。

**橱柜店长个人工作总结7**

能作为迪图服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的\*\*。本人5月份被聘为兴隆大家庭迪图服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，x月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着迪图公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为迪图在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理\*\*。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力的理念，让迪图的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，迪图的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于本年度的经营我做如下总结：

1、销售额完成X，较去年同期增长X。经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗兴隆大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

2、培养员工3名，达到对迪图企业理解、熟练掌握销售技巧的水\*，\*时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

3、在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

4、强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

5、处理好商场关系，遵守商场\*\*，配合商场工作，树立迪图在商场员工中良好形象。能按要求及时参加兴隆的各项会议，将兴隆的\*\*较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、军训、培训等各项活动，让周围的店铺感受迪图员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为迪图在他人心目树立形象起到较好的作用。

6、配合好望奎，绥化店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应迪图的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

在努力做好管理与销售的同时，工作中夜存在不足：

1、用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2、有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3、没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

成绩只能\*\*过去，在未来的一年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长5个百分点。我要带领全体员工做到以下几点：

1、加强管理，完善\*\*执行，学习并制定科学合理的管理\*\*，加\*\*\*的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2、加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训；每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行月工作总结，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3、做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比\*\*，对销售额好的分店进行奖励；第二，每个月的测试成绩进行\*\*，实行奖励；第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理\*\*的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4、继续维护好会员体系，以青冈店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去迪图的祝福，特别是会员生日；对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好；让每位员工都熟悉会员的职业、爱好及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到迪图的销售理念，爱上迪图服饰。

**橱柜店长个人工作总结8**

回首20年，是播种希望、收获丰硕成果的一年。在上级\*\*的正确指导下，在公司各部门的配合下，在我药房全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一个店长，深深感受到了责任的重大。经过多年的工作经验，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，首先要有一个职业经理人；二是要有良好的专业知识作为后盾；三是要有良好的管理\*\*。用心观察，用心与客户沟通，就能做好。

具体总结如下：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营战略正确、及时地传达给每一位员工，起到良好的承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每位员工的优势，发挥其特长，做到量才适用。增强我们店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同行业的信息，了解客户的购物心理，知己知彼，有一个好的想法，让我们的工作更有针对性，避免不必要的损失。

4、以身作则，做一个帅气的员工。不断向员工灌输企业文化，教育员工要有大局感，从公司整体利益出发做事。

5、以周到细致的服务吸引客户。充分发挥全体员工的主动性和创造性，让他们从被动的“让我做”变成主动的“我想做”。为了给客户创造良好的购物环境，为公司创造更多的销售业绩，带领员工做好以下几个方面的工作。首先，做好每天的清洁工作，通过医疗和教育网络的收集，为顾客创造舒适的购物环境；其次，积极服务客户，尽可能满足消费者的需求；我们应该不断增强服务意识，让顾客带着由衷的微笑和礼貌文明的语言离开我们的店。

6、处理好部门之间的配合和上下级之间的工作配合，少抱怨多热情，客观看待工作中的问题，以积极的态度解决。

现在门店的管理逐渐走向数据化、科学化，管理\*\*的改进对门店管理者提出了新的工作要求。熟练的业务将帮助我们实现各种运营指标。新的一年开始了，成绩只能\*\*过去。我会用更精致、更熟练的业务来管理我们的药房。

面对明年的工作，我觉得责任很大。要随时保持清醒的头脑，明确明年的工作思路，重点抓好以下几个方面：

1、加强日常管理，尤其是基础工作的管理；

2、加强内部员工培训，全面提高员工整体素质；

3、对公司建立高度的忠诚度，忠于职守，顾全大局，凡事为公司着想，为公司经济效益的整体提升做出贡献。

4、加强与各部门的团结协作，创造最佳无缝的工作环境，去掉不\*\*的音符，充分发挥员工的工作积极性，逐步成为一支美丽的团队。

**橱柜店长个人工作总结9**

12月的结束意味着这个学期即将进入尾声，在\*团学的各级\*\*关心\*\*下，在老师的指导下经过了一个学期的洗礼与磨练，我们生涯部的成员们在工作中克服了重重困难，取得了不俗的成绩。11月的我们充分展现了生涯规划之星的风采，12月我们延续了饱满的激情努力的做好各项工作，以下便是我部这个月的工作总况：

一、主要工作：

1、工学院艺术团一周年庆

活动介绍：新生才艺展中我院生涯部主要负责舞台布置、喷绘与横幅的悬挂和其他协助工作。

2、活动规划

活动介绍：一个学期快结束了，大一的同学们可能有的已经开始在反思来大学到底要怎么度过，要怎么规划时间才能让自己在所参与的事物上有大的突破。一些毕业的学长们也找到了满意的工作，一部分也获取的保研的资格。为了进一步让同学们加强规划，巩固积极向上，规划并做好每一件事的意识，我们工学院生涯部正在积极策划更多丰富有趣的活动，通过我部建起低年级同学与高年级同学的桥梁，让低年级同学在各种交流会中认识到自己的不足，并从高年级同学中获得一些经验。

3、内部集体活动

活动介绍：为了让内部成员更加了解彼此，加强交流，从而有利各项工作积极开展，我部集合本部全体成员于周末去欢乐谷展开部门活动，通过这次出游，路上遇到的种种事迹锻炼了我部大一干事的遇事应变能力，和与人沟通能力，实在是一举多得。

二、特色工作：

内部集体活动：纳新以来，大一的干事对学生工作大多还处于懵懂的状态，办事效率并不高，遇到问题也不太敢问\*\*和副部，主要原因就在于之前内部活动相对较少，部门人员不太熟络，经过这次的内部集体出游，我们生涯部各个成员之间的了解更加深了，部门气氛也越来越好，相信我们生涯部成员能在之后的活动中拧成一股绳，克服各种困难，让生涯部的明天更辉煌。

三、结束语：

期末已至，各项考试即将开始，我部积极向同学们宣传诚信考试的积极性，树立诚信考风，把握好时机，争分夺秒复习，规划好学习进程，向心中的目标前进！

——个人工作总结15篇

个人工作总结15篇

**橱柜店长个人工作总结10**

我在担任xx火锅的分店店长以来能够认真做好本职工作，承蒙领导和同事们的信任让我能够担任火锅店的店长，因此我得带领本店的员工做好各项工作才行，因此我在以往能严格要求自己并做好火锅店的经营工作，为了火锅店效益的提升导致我花费了不少心思，现对以往在火锅店经营工作中的表现进行以下总结。

一、重视对火锅市场信息的收集并与同行进行对比，有对比才能够逐渐认清本店和同行之间存在的差距，而且我也希望能打造属于本店的优势从而吸引更多顾客，所以我会做好市场信息收集工作从而加深对顾客的了解，明白顾客对火锅会产生哪些需求并反思本店是否做到这几点，诸如店内服务、环境卫生、价格高低以及味道好坏都是需要考虑的，根据这些因素打造属于本店的优势是我需要努力的方向，所幸的是在员工们的积极配合下让我能够做好这项工作，现如今本店已经拥有良好的口碑从而获得了不少顾客的认可。

二、注重环境建设从而让用餐的顾客对此感到满意，由于我很重视火锅店内的环境从而加强了清扫工作的力度，即安排人员多次对店内进行打扫并检查成果，无论是桌面的\'油渍还是地面的灰尘都是需要清理完毕的，而且还要考虑到顾客的用餐体验并让对方感到满意，尤其是店内比较忙碌的时候会出现餐桌擦拭不够干净的状况，对此我会反复嘱咐店员从而让他们重视这项工作的展开，即便再怎么忙碌都要先将上一桌清理干净才行，得益于这份专注的态度让火锅店获得了不少顾客的认同。

三、定期对店员进行培训从而提升他们的服务能力，我明白做好服务接待工作会让顾客对火锅店产生良好的印象，但服务水平若是达不到要求的话则会起到反效果，因此我每周至少开会两次来和员工们探讨这类问题，既要做好服务培训又要让员工具备对工作的热情，而且传菜速度和意外状况的处理能力也是需要得到提升的，由于我在担任店长职务以来便很重视这类问题，因此本店的员工都具备着较高的素质从而让顾客感到很满意，但今后仍需要强化这方面的管理从而促进整体效益的提升。

能够做好以往火锅店的经营与管理让我对此感到很满意，但我也明白想要保持目前的优势从而取得更好的发展是比较困难的，但我会牢记火锅店店长的职责并在今后继续努力做好本职工作。

**橱柜店长个人工作总结11**

20xx年，本人凭着自己的热情和理想应聘于xx公司。几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到xx的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创xx市场的征程。年初xx路北店的销售额每天仅xx余万元，经过一年的努力，市场终于打开，xx在xx的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“公司优秀店长”。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解xx市场及各项\*\*规定，与合作方紧密配合，同相关\*部门建立了良好地合作关系。为了开拓xx市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，xx有超市xx多家左右，竞争对手们把店开在了xx店的周边，面对这种环境，使20xx完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出20xx年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来xx店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比20xx年增长了xx%，完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理\*\*库存，避免积压资金。因xx路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在xx成立商品组，由我担任组长，为了使店在唐山稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的谈判原则，使商品组在完善唐山市场的同时，进一步形成了xx连锁的优势。汰换了不适合xx市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中，在我的带领下，xx在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖常商品品种比20xx年增长了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水\*的提高赢得了顾客。20xx年年度市消协、工商、报社在民意测验中，xx路北店被评为“xx市民最满意超市”。

——店长个人工作总结

店长个人工作总结

**橱柜店长个人工作总结12**

六月的南京骄阳似火，带着依依不舍的心情，带着大学难忘的回忆，带着青春的幻想，带着对未来美好的憧憬，我们离开了美丽的校园，告别了难忘的学生时代。七月初，我们新一批员工经过总公司的入职培训教育后，顺利地来到各分公司。在松林河公司，经过公司、部门、班组三级安全培训与考核合格后，我来到洪一电站参加现场实习，十月初，又荣幸地加入现在的五一桥公司，成为一名光荣的五一桥人！这是一个年轻的充满生机和活力的团队，在这里，我正式开始了我的实习工作。虽然进入公司的时间并不是很长，还是写了这篇本年度的个人工作总结，内容主要有以下几项：

一、思想意识的转变与提升

刚刚走出校园的我，没有任何的工作经验，走上工作岗位初始也未参加过很多很精的专业的培训，很多专业知识对我来说虽然极具吸引力，但还是非常陌生，和其他同事相比自知存在着太大的差距。纸上学来终觉浅，绝知此事要躬行，在学校学的再多，没有实践，还是发挥不出它的作用。在\*时的工作中，看着师傅们熟悉、自如地应对各种工作、问题，我的确很是羡慕。这种理论、经验和工艺的完美结合，才能轻松应对工作中的各种问题与挑战，这也是以后我要慢慢学习与琢磨的。

摆正心态很重要，这也是\*\*经常对我们新员工提起的。现在，经历了半年的培训、实习，的确在意识上成熟了很多。在学校里的那种对未来工作的期盼与不安也不存在了，现在只想戒骄戒躁、一步一个脚印地把工作干好、干到位，我也为此做好了充分的准备去迎接未来的挑战。

二、培训实习的回顾与总结

初入厂时公司部门\*\*以及专业人员对我们进行的一系列安全教育和培训都给我留下了极深的印象。安全，这在电力企业尤为重要，因为忽略任何小的隐患或者是习惯性违章等都有可能造成今后大的事故。培训中我们还专门观看了电力安全事故的视频，深受触动。一次次的安全事故，付出的都是沉重的代价，对人、对设备、对电网都有着不可估量的伤害货损失，而这一切大都是人的不安全行为导致的。以此为鉴，我们新员工要心中牢记安全，从刚踏上岗位开始，心中紧绷安全之弦，杜绝习惯性违章。还有\*时的培训，观看《金正昆讲礼仪》，不学礼，无以立，这是对我们自身修养的提升。对技能，对素质，我无时无刻不在学习着，那么具体总结这半年的重点工作，有以下几点：

1、在松林河公司洪一电站参加滤油工作，并对照规程熟悉zjcq-3型真空滤油机的工作原理。

2、\*\*完成洪坝闸首的值班、点检、巡检，操作闸门液压启闭机，定期启停柴油发电机等工作。这些工作看似简单，但是对我这个“新手”还是一次极大的锻炼机会：需要与两\*\*控室保持联系，核对水位，操作设备时还需克服不安的情绪等等。随着多次操作，积累了经验，这种不安也渐渐消失了，这也算是一种成长吧！

3、配合维护班完成1f、2f尾水补气消音器技改及安装。期间熟悉了电焊以

及部分维护工器具的使用，并在后续两个月里，陆续认知了常用维护设备，以及大部分工具的存放地点。

4、配合完成10kv高压电缆头的制作。虽然花了一整天时间，但最终完成了，还是很开心满足，而且也算是学到一项技能了吧！

5、全停水全停电期间整个公司都团结一心把预定工作向前推进，我也配合完成了蓄电池组充放电及活化工作。

三、存在的不足与今后的努力方向

通过半年的实习，我发现了自身存在的很多缺点与不足。例如与同事们沟通少，学习工作的主动性不强，工作时缺乏思考，也不注意总结，尤其是在工作中细心不够，又容易急躁，在很多事情的处理上都不成熟，做不到统筹规划。这些都是导致工作出现错误、给同事带来麻烦的主要原因。在今后工作中，除了一如既往地听从各级\*\*安排，虚心向各位\*\*和同事学习他们对待工作的认真态度和强烈的责任心外，也应该加强与同事之间的沟通交流，通过不断学习和总结增加自己的知识面，逐步加强和丰富自己的业务知识的学习，努力提高工作水\*，以至把每一项工作都做到位、做好。同时更应该加强个人修养，修正自己的行为，自觉加强学习。也希望大家在我做的不好的地方及时的加以纠正和批评，我都会虚心的接受并改正。

其实在这半年的培训以及实习工作中，真的使我学到了很多很多，但是，毕竟刚刚迈出大学的校门，在工作中，虽然我们天天上班，但毕竟只是实习，没有太多的机会，也没有真正的承当自己必要的责任，思想上会有一些放松自己，还有，经验是需要时间的积累的，对于一个新员工，我们非常的缺乏实际的经验，对于真正面临问题之后肯定会素手无策，手忙脚乱，更甚至会不知所措，这就是我们最软弱的地方，所以只有自己不断地学习，不断地汲取先辈们的经验教训，努力的充实自己的知识，使自己在真正面临问题的时候能使自己做得更好。

在新旧交替的时刻作出以上的总结，是对自己过去的自省也是对今后生活工作的激励。我也为我自己在20xx年的工作学习提出了几点要求：

1、有吃苦的决心，\*和的心态和不耻下问的精神。作为一个刚毕业的学生，\*和的心态很重要，这是我们吃苦耐劳、艰苦创业的前提、

2、工作中要多看，多观察，多听，少讲，积累经验，再用我们的经验去时间，锐意创新。

3、要发扬“初生牛犊不怕虎”的精神，大胆发现问题，不理解就向老员工虚心请教。

4、除努力工作具有责任心外，要善于经常做工作总结。工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。

5、多花时间熟悉了解标准、规程，这是我们工作的指导与理论依据，一定要认真落实。

6、为应对明年春季3f机组大修，作为机械专业的毕业生，要做好最充分的准备。已计划在春节期间购买机组检修相关的书籍学习，这样能更快更好的适应机组大修安排与工作。

7．除了要在自己本专业上下功夫学习实践外，还要多接触了解电气相关知识，争取成为一个一专多能的人！并且利用空闲时间多看看专业相关的文献资料，杂志等，拓宽视野，加深认识。

8、为应对当今社会日趋激烈的竞争形势，要做继续学习，科学的学习，可能还要做好继续深造的准备

电力事业是充满朝阳的事业，正如我们五一桥这支年轻的运维团队，我们是不畏艰苦、团结协作、无私奉献、敢于创新的团队，我们将用实际行动构筑一道保障电网安全运行的钢铁长城，让我们在\*凡的岗位上努力践行，为电力事业美好的明天唱响青春的主旋律。

**橱柜店长个人工作总结13**

很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，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。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

>一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先从幸福家居箭牌砖店的一名导购慢慢成长为金三角箭牌砖店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

二>、在工作上主要存在的问题有：

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，思维能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

>三、工作心得：

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队认识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的.每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够主动自信的行动起来是后半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少;时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

>四、 工作教训：

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，一定会养成优良的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

>五、工作计划：

公司在日益壮大，不断占领新的市场，开拓新的领域，竞争会比较大，压力也会比较大。要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高业绩，除了完成规定的任务额还要超任务额的100%，结果证明一切。

2、要提高大局观，是否能让能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。

4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。

5、明年是服务年，服务年就要做好服务，不但做销售还要做服务。精细化工作方法的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

**橱柜店长个人工作总结14**

时间过的真快，转眼又过了一个月。

现结合\*\*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。

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\*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\*\*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\*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\*\*\*\*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\*\*复习在培训时掌握的面料理论知识，并且\*\*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\*\*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\*\*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\*\*的严重性。

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\*\*，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\*\*”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。

**橱柜店长个人工作总结15**

一学期来，为了提高自身各方面的素质水\*，使自己成为具有创新精神和实践能力的新型的专业化水\*的教师，不断地学习，不断地丰富自己，让自己不断地发展，以适应社会的需要。现就一学期的工作总结如下：

一、加强自身师德修养，本着奉献为先，学习为先的原则，在思想上首先要做一个乐于奉献，勤于思考，勇于创新的新时代的教师。把爱工作、爱学习当作生活中最大的乐趣。在\*\*的指导下，在各位班\*\*的大力协助下，通过自身的努力，克服自己的弱点，摆正自己的位置，在工作中，有了明显的进步。在\*\*上，认真学习科学发展观，查找不足并确定今后的努力方向。在思想上，时常以一个\*员的标准要求自己，用名人的事迹和名人名言激励自己，使自己更加进步。

二、对待上级指定的任务，积极完成，速度快，质量好，任劳任怨，每当接到\*\*下达的任务，我总是不折不扣地完成，并能虚心听取他人的批评意见，对自己的不足加以改进。我喜欢默默地工作，默默地完成交给的工作，而且不喜欢拖延，总希望在尽短的时间内把工作做完，让自己的心也变得明亮。有时候工作运作时，也会有伤痕，但是无论怎样我在心里都会坚守坚持的信念，决不轻言放弃。

三、本学期的校园环境，卫生习惯、卫生意识等方面，在原有的基础上都有明显的进步或提高。

1、为了使工作落到实处，使校园的环境卫生得到保持，使学生养成良好的卫生习惯，本学期继续成立卫生检查小组，她们的职责是一日三检查，在课间巡视发现有\*\*的同学如：吃零食、乱扔废弃物，涂抹刻画等及时制止，抽检各班学生的个人卫生，从而使校园的环境卫生得到保持。而且针对学校卫生出现的情况，及时召开卫生检查员会议，并对检查员出现的情况及时纠正。每星期一召开卫生检查员列会，布置一周的卫生工作，安排抽查个人卫生的时间。强调检查员公\*公正的职责以及自律意识。并按检查结果评出卫生流动红旗班级、温馨班级。

2、积极开展卫生保健宣传教育活动

根据本地区的气候、季节的变化，结合我校具体情况，不失时机地做好各种传染病的宣传教育活动，定期利用广播宣传传染病及卫生小知识，做到勤说，勤讲、勤查，从而提高了同学们的防病意识。坚持每天进行全校疾病晨检和记录。发现感冒发烧或传染病学生作晨检记录，疾控记录，提出隔离要求；

3、四月份对学生的视力进行了检测。近视率、新发率较上年有所上升。

4、关于疾病与伤患治疗

本学期经校医室治疗的伤病患者，有记载的有172人次，其中外伤较多，有99人次，占58%；测量血压44人次，均为教职员工。

本学期发现传染病学生6人，6人患有水痘，发现隔离率百分之百。

5。关于乙肝疫苗\*\*和预防接种查验登记

开学初对一年级新生和幼儿班的孩子进行了预防接种证的查验登记，并下发了补种通知，对1-6年级的学生进行了乙肝疫苗\*\*，并下发了补种通知。

6、存在问题

（1）：室内外环境卫生个别还有死角，学生在乱扔废弃物、吃零食方面还不能养成良好的卫生习惯，达不到自控。在个人卫生方面有的学生还不能做到勤洗澡、勤换衣。今后加强室内外卫生的检查力度，争取把学校卫生工作做的更好，尽最大努力给师生创造一个优美的工作学习环境，利用广播、板报形式向学生进行卫生宣传教育，要求学生养成良好的个人卫生习惯

（2）：近视率、新发率较上年有所上升。加强学生用眼卫生，及时纠正不良姿势。

四、我的心灵小屋工作

**橱柜店长个人工作总结16**

我是来自xx专卖店的xx，现任xx橱柜店店长，自进入公司以来，在公司领导们的大力支持和关怀下，在同事们的热心帮助和配合下，使我的工作能力一步步得到了提升。下面我就20xx年的主要工作向各位领导作如下总结汇报：

1、为全面规范管理，树造良好形象。xx店全体员工在深刻学习和领会公司各项精神的基础上，积极建立健全各项规章制度，加强员工间的交流与合作，不断规范管理，并从卫生等基础性工作开始抓起，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。

2、积极回笼公司货款，做的日清日结。为配合公司财务做好专卖店账务工作。我们对每一笔货款做到不截留，不坐支，及时打款。并及时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

3、严格执行公司政策，确保产品价格的平衡。为了维护渠道零售商的利益，专卖店严把价格关，在确保店内销售额稳步增加的前提下，维护了渠道中间商的利益，使得市场销售形成了良性循环。

4、在确保店内工作的前提下，积极配合业务人员开拓新的市场渠道，使得xx的大部分礼品渠道已步入正轨。

5、积极拓展团购渠道，维护老客户，拓展新客户。但由于初涉团购，经验不足，加之起步太晚，使得团购处于被动局面，今后还将继续努力，将团购工作作为工作重心，争取今后扭转团购被动局面。

6、积极配合公司领导和部门领导交办的其他工作。

7、本年取得成绩：国庆期间xx专卖店实现销售额xx万余元，其中现金xx万，暂欠款xx元，团购与店内销售参半。较之xxx，销售有所增加。

**橱柜店长个人工作总结17**

xx年就要过去了，在居安逸的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到现在的店长，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，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下总结。

第一、建立逐级管理\*\*，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。

第二、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。

第三、建立分明的奖惩\*\*，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。

第四、创造良好的外围环境，协调好与\*部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

**橱柜店长个人工作总结18**

转眼间20\_\_年已经接近尾声，这一年以来，在各级领导的关心和帮助下，和各位兄弟姐妹们的通力配合下，全体员工上下一心，心往一处想，力往一处使，我们美容院获得了业绩上的重大突破。我作为一名普通的店长，我为我在这种富有凝聚力的团队中工作感到自豪。

从事美容行业这么多年，我深知一个店长责任重大，我是从普通的美容师一步一步走到今天，这其中有过欢乐，也有过辛酸的泪水，有过顾客对我们的各种刁难，也有着顾客对我们鼓励的\'微笑。但是作为服务行业，我们必须要不断的尝试着成功和失败，只有这样，我们才能一起成长和进步，最终成为美容行业最优秀的服务团队。

20\_\_年我们美容院取得的主要成绩有，我们创造业绩300多万，平均每个月业绩将近10万，获得最佳直营店光荣称号，同时我们派遣了30多人次优秀美容师到加盟店给顾客提供帮助和服务，获得了广大加盟商的一致好评和认可。尤其是我们的最佳美容导师李花无论何时何地出差，都永远是最积极的，除了给我们直营店创造了高额的业绩外，也帮助我们很多加盟商获得成功，在这里让我们把最热烈的掌声献给他。

无论过去多么辉煌都已经是过去了，未来还有很长的路需要我们共同扶持，一起前进。在20\_\_年即将来临之际，我希望各位姐妹能够继续保持20\_\_年的优良作风，继续发扬“精益求精、止于至善”的工作理念，给广大顾客和加盟商提供优质的服务。在20\_\_年，争取我们业绩获得更大的突破，我们的目标是突破500万，大家有没有信心?

无论什么样的团队，工作都不可能十全十美，工作总结不是报喜不报忧的台面功夫，而是实打实的工作提升和升华的绝好机会。所以在做美容院年终工作总结的时候一定要敢于提出问题，发现本年度工作中的不足，找到解决问题的办法，只有这样才能在接下来的工作中更上一层楼。

**橱柜店长个人工作总结19**

办公室作为我校学生会下的一个最老牌的传统部门，怎样继承好老\*\*留下的先进经验和管理思路、又怎样摸索办公室发展新模式，是我作为办公室\*\*近一年来一直在思考的问题、这个学期的努力，我觉得还是初显成效的，虽然还有很多没能做好，但我相信只要我们的方向是对的，思路是清晰的，以后的工作会朝着更好的方向发展、以下我对本部门这学期的工作作个小结：

1、日常工作的开展：

（1）更新各类表格，如：签到表、联系表、无课人员表等

（2）收集各部门、各\*\*上学期工作总结与本学期计划，正在收集本学期工作总结、

（3）安排新的值班人员、食堂值班人员表

（4）建立内部人员档案库

（5）学期初制作了学生\*\*加分表，本学期末也正在收集与统计学干加分情况

（6）申报和发放了财物

（7）为新成立的权益部做工作证、桌牌、联系表等

2、修订、完善各项规章\*\*

我部门本学期制定《学生会办公室档案管理\*\*》、《学生会办公财物申报、使用与管理\*\*》、《团委、学生会活动开展\*\*》、《团委、学生会副\*\*级以上\*\*考评方案》、《各学生\*\*工作状态考评方案》、前不久又制定了《团学\*\*办公室\*\*交流会\*\*》、用\*\*规范工作，用\*\*指导工作，我部门很好的应用了这一原理，在工作中才能做到有条不紊，忙而不乱、

3、会议记录与会务筹备工作：

\*\*召开日常内部例会、临时会议、\*团会议，并做好相应的会议记录，及时整理了会议纪要，向各\*\*、各部门传达了相关会议精神、同时做好学工处、团委交办的其他重要会议的筹备与\*\*工作，并督促会议精神的贯彻执行、

4、首开了各团学\*\*办公室\*\*交流会：

随着办公室工作的日益规范，工作量的不断扩大，工作面的不断延伸，同时在工作中出现的问题也不断凸显，为了加强各团学\*\*办公室\*\*的交流，实现信息互通，减少工作中的失误，我部门本学期首开了各团学\*\*办公室\*\*交流会，也是很多\*\*期盼已久的会议，在我们这一届得以实现，相信这一\*\*，将为各\*\*办公工作提供更广阔的交流\*台，能更有效提高办公室部门的办事效率、

5、财物管理：

学期初\*\*了各部门申报财物，并将申报情况进行审核与调整，最后将报表\*\*上报团委采购、和劳生部一同统计团委、学生会总财产，经讨论，为了我\*\*在财物管理方面工作的规范，以后将就两部门分管的财物种类做明确划分、

6、档案整理与管理、建立和完善工作信息电子化体系：

本学期我们\*\*\*\*对我部档案进行了几次整理，更新了各类公示材料，根据我校节约型校园的建设精神，我团学\*\*无纸化办公\*\*的提出、我部门将努力建立和完善工作信息电子化体系，完善各类电子档案，为我校团学工作信息交流提供更为广阔的\*台、并积极带动其他\*\*办公室相应学校号召、

7、继续做好对各学生\*\*工作状态的考评工作

各学生\*\*工作状态考评是我校对系（院）工作状态评估的一项重要指标，我部门受校团委委托对各学生\*\*工作状态进行日常考评，每月依据各部门考核数据制作一份考评文件，年末制作年终考评文件，为学校的考评工作提供重要数据、但由于考评方案至今还未确定好，所以我们也无法及时下发考评文件，也给我部门工作带来不便、

8、\*\*培养：

依据工作需要与\*\*发展，本学期对我部门\*\*在办公软件应用能力，\*\*文件起早技巧，财物、档案管理方式、扩大与各\*\*交流等方面进行了有计划有目的的培养、在部门内部营造一种积极向上、相互学习、团结互助的工作氛围，教导他们用心做事，用心做人，督促他们学习工作两不误，同时也鼓励他们积极参加各类文娱活动，丰富大学生活。

上一学期办公室无论从日常工作到举办活动完成的都比较出色，同时也具有一定的突破性。

\*\*\*的办公室迎来了五位新委员，他们的加入为我们办公室注入了新鲜的血液，他们出色的表现也使我们的工作完成的更加顺利、他们如此优秀的表现也与两位副\*\*的帮助有很大的关系，总之，我认为我们办公室在工作与生活中都能团结一致，工作中更是一丝不苟的同时保持轻松愉快的氛围。

上学期，我们办公室很好的完成了日常工作，如展板的及时更换、仓库的整理、海报绘制、报销各种活动费用、布置活动黑板、协助各部门完成各项工作等、从开学初的迎新生活动和校运动会，我们办公室为各项活动制定详细的备品清单并在最短的时间备齐物品，为各项活动的顺利进行做好了前期准备、在接下来的一些讲座活动中，我们都及时的在活动前布置好黑板，为各项活动绘制海报，虽然有时候时间很紧，但我们都高效率的完成了任务，通过一张张精美的海报展示出食品学院的风采、有时也为各种活动绘制道具，为活动增添亮点、这些虽然都是幕后工作，但是我们乐此不疲，我们喜欢用手中五彩的画笔为我们的食品学院增添色彩，通过辛勤的劳动和一丝不苟的精神做好自己的工作和协助其他部门，做到我们办公室应尽的责任。

另外，值得一提的是我们办公室的突破之处，我们在上学期的十月份举办了素质拓展活动，主要针对大一学生会成员，诣在让他们彼此熟悉，增加默契，为日后更好的工作打下基础、这次活动完成的还是比较圆满的，我们从前期的策划到最后的实施都是全体办公室成员一起参加的，在活动准备过程中，我们增添了许多默契，也在工作能力上得到了提升，尤其使委员们得到了锻炼、这次活动的顺利完成也与老师及各位\*\*的帮助分不开，也让我在这次活动中受益匪浅，为日后的工作积累了许多经验。

当然，我们的工作也有许多不足，比如在更换展板时展板的内容及照片的选取存在一定问题，质量可以进一步提高、我想这些不足都将会成为我们日后的教训，为我们积累经验、我相信在我们办公室全体成员的努力下，下学期的工作会弥补不足，得到更大的进步。

9、新的学期办公室将一如既往的努力工作，出色的完成各项任务、主要计划如下：

1、定时积极更新展板，在每次活动后及时准备文字材料与活动照片，设计制作展板，提高展板内容上的质量及美观性，充分的向全校师生展示食品学院的风采；

2、定期整理仓库，对上一学期扫雪后的铁锹等工具进行整理，为下一次活动的开展做好充分准备，并将一些仓库的物品做好归类，制作清单，以便各个部门的查找；

3、在黑板的布置方面我们会提高质量，做到每一次活动之前充分设计好黑板内容，提高完成效率及质量；

4、对于采购一切物品都要有制作详细的预算、我们办公室会经常采购一些学院需要的工作用品，在每一次购买之前，我都会制作好一份详细的清单，并做好预算，提前与老师沟通，将费用降到最低、

5、全力配合各个部门的工作、我们办公室在学生会中起到一个纽带作用，我们会参与各个部门的活动、比如，帮他们制作活动前期的宣传海报；布置活动现场的黑板；准备活动所需的一些物品等、我们会秉着为同学服务的精神，全力配合其他部门的工作，虽然大部分的工作都是幕后的但是我们不怕辛苦，也乐于奉献，因为这也是我们的职责，我们会尽最大努力做好自己的本职工作、

以上是我对未来一年办公室工作的计划，虽然我们部门的工作很繁杂，不容易见到大的成绩，但是我们部所有的人都有一颗为同学们服务的心，我们会尽最大努力将工作做好、一定不会让老师失望的。

**橱柜店长个人工作总结20**

季度被一树树花开，一片片绿魇包围着，然而五月转瞬即逝，即将迎来的是葱茏的六月。大地遍野，万物翠绿繁茂。六月我相信在我们的努力下，工作将做的更加出色！

以下是我部季度的工作总结：

一、本月我部本着公正、公开、公\*的原则对每个班的卫生情况打分，并评出最差宿舍以激励同学们将不足的地方改进、将好的方面继续保持下去。

二、本月月末我部与各班班\*\*共同对宿舍进行全面的检查，不让灰尘有任何躲藏的机会，争取为每位同学营造一个舒适的生活环境。

在不断的努力中，发现自己的不足才能慢慢提高自己，才会取得更大的进步。相信只要我们不断的努力下去，我们的工作会做得更加出色。

在这三个月以来我对自己的工作做出总结，并从中找出自己的不足和需要改进的地方。从而使自己的工作能力得到进一步的提高。在这三个月以来我的主要工作有：

了解合同预算部的规章\*\*和合同预算部相关工作流程。对本工程的施工图进行识图，了解与本工程相关的施工工艺，并计算了永久围蔽、地基处理的工程量，且与技术部门进行了工程量核对，在工程量的计算过程中，使用办公软件进行计算。

掌握了对甲方计价（即每月工程进度款）的审批程序及每月对各家劳务队伍的验工计价工作流程，变更资料整理，建立有关工作的台帐、合同台帐、劳务协作队伍管理台账等。

根据现场的施工情况对每日现场的人员、材料进场情况、机械设备进场情况、各分部分项工程的施工形象进度进行总结，计算出每日产值上报公司。每周总结各分部分项施工的形象进度，将本周施工的产值、下周施工计划及产值计划上报公司。每月的产值计划、施工计划上报公司。

核对萝岗车辆段临时设施、视屏\*\*、站场土石方、等合同。熟悉图纸及设计变更，了解变更的工作流程。能积极完成\*\*安排的其他工作。

在这期间我对建筑施工中的预算工作有了一定的理解，但是作为一名合同预算部的一员我还有许多需要学习的地方。在以后的施工过程中，我会继续学习来积累经验，使自己尽快成为一名既懂施工技术、又懂预算的能够合格的预算员。在这季度年工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。在以后的工作中，我会继续努力，多向\*\*汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。

**橱柜店长个人工作总结21**

作为一名美容院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。就美容店的工作做如下总结：

>一、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。

>二、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。

>三、通过各种渠道了解同业信息

了解顾客的心理，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。

>四、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。

>五、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。

>六、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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**橱柜店长个人工作总结22**

自样品组x月份成立以来，得到了各位\*\*和同仁的大力\*\*。在制作工艺和质量方面取得了一定的成绩。但也暴露出了缺点和不足。现总结如下：

1、人员方面：从\*时的样品制作流程来看，样品组成员对线路板的结构以及原理和相配套的器件不太了解，有时会有元器件插错和反插现象。明年需要加强这方面的培训。

2、样品组制作空间方面：样品组作为\*\*的一个小生产线，应该有自己\*\*生产的空间。目前的生产数量较大，而自己的生产空间越来越小，造成附料没有地方存放，制作时使不出自己全部

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn