建材商店店长个人工作总结（组合3篇）

篇1：建材商店店长个人工作总结

不知不觉间，来到xxx建材已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经受了许多的酸甜苦辣，认识了许多良师益友，获得了许多阅历教训，感谢领导给了我成长的空间、士气和信念。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了肯定的成果，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，先从美好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，思想上都发生了肯定性的改变。已不在是站在自己的位置上思索问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思索问题，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，缺乏自信念，对工作定位认知不足，规律力量欠缺，结构性思维缺乏，不过我信任在以后的工作中，我会不断的学习和思索，从而加强对工作的认知力量从而做出工作的最优流程。

对人员的管理力量欠缺，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，我参加了很多集体完成的工作，和同事的相处特别紧密和谐，在这个过程中我强化了最宝贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动全都，这样的团队肯定会战无不胜，战无不胜。

这年的工作中，全部的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家相互提示和补充，大大提高了工作效率，全部的工作中沟通是最重要的，肯定要把信息处理的准时、清楚。

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。

现在的我常常冷静的分析自己，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：出了风险要准时规避，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舞，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了许多学问技能和做人的道理，也特别庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我肯定会跟她们分散成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四.工作教训：

经过这半年的工作学习，我发觉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。认真总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平常工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“凉爽一夏，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，就再也没达到抱负的额度。针对市场我应当主动向公司申请特惠政策，应当把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据肯定的市场份额。

跟员工的关系好是应当的，但缺少领导的气概，陈总始终教导我们“敬重自己就是敬重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，敬重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以挺直向你反映，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，我肯定时时刻刻留意修正自己不足的地方，肯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。

五、工作方案：

公司在日益壮大，不断占据新的市场，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，处理好每一个详情，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，一切工作要围围着目标的完成。

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。精细化工作方式的思索和实践。

我信任：天道酬勤。把自己全部的精力都投入到工作当中，认仔细真沉下心

去工作，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

篇2：建材商店店长个人工作总结

XX年新型建材厂在矿党政的正确领导下，在矿机关科室负责人和兄弟单位的支持配合下，在厂管理班子的协调配合下，严格对照《目标责任书》从严、从细抓好基础工作建设，圆满完成了矿党政交给的各项安全生产和经营销售任务。我本人通过这一年的学习、锻炼和扎扎实实的工作，在思想上、学习上以及管理能力上有了新的提高。在实际工作中，不断加强学习，提高贯彻党的路线、方针、政策的自觉性，认真贯彻落实科学发展观，积极做好节能减排综合利用工作，全力抓好煤矸石烧结砖生产销售，在行业内不断提高工作的知名度和美誉度，取得了较好的工作成绩，实现了安全生产。7月份，新型建材厂被济宁市建委授予“XX—XX年度墙改与建筑节能工作先进单位”。全邹城市建材企业仅有两家获此殊荣。回顾全年的工作，成绩与不足并存，现简要汇报如下：

一、本人在思想、学习中的收益

在政治生活上本人能认真学习党的大政方针，领会中央有关改革、发展和稳定的政策精神，突出了党的十七届四中全会精神的学习和领会，尤其是在“学习实践科学发展观”活动中，对科学发展观的认识水准得到明显提高。如结合原料车间针对破碎车间大倾角皮带使用时间过长，工作过程中漏料严重的实际，经矿领导同意，由我单位牵头，运搬工区、机电工区配合，于8月3日、20日连续两次对大倾角皮带进行突击更换。更换大倾角皮带是我矿第一次接触的特殊施工，在三家单位机电维修工X人的齐心协力配合下，历时9小时安全顺利完成施工任务。突出实践应对危机措施和科学发展水平逐步提高。针对经济大环境，在克服制约我厂经营发展难题方面，坚持召开月度经营分析会，分别于3月、7月份调整机口生产批量的“七分头”，通过调整产品，保证了生产工作正常生产，确保了货场存货适中，满足了客户的不同需求。在切实抓好全盘工作的同时，积极协调厂各级管理人员，使全厂的安全生产、销售经营和地企关系协调等工作得到持续稳步提高。工作中，能主动与新的党政领导班子反应工作开展情况，遇见问题能积极与矿党政分管领导和厂管理班子商议，力争工作上台阶，管理上水平。在自己分管的范围内尽量抓好每一个环节，做到了“闭环”管理。本人能保持在思想和行动上与矿党政同步，在做好安全生产工作的同时，把矿区的稳定工作当作重要的工作来抓。本人始终牢记“两个务必”，认真践行“三个代表”重要思想，认真履行工作职责和党风廉政建设职责，力所能及地完成本职范围内的安全、生产、经营销售和厂管理上的改革，较好地推动了厂的整体工作顺利开展,做到了廉政勤政,较好地保持了党员干部的形象。

二、在安全生产、经营销售、党建工作和厂队建设工作等方面取得的成绩

XX年新型建材厂实现了安全工作的“三杜绝”，实现了安全生产、经营销售等工作的全面提高，生产线实现了单项达产或超产。全年生产成品砖X万块,比10年多X万块；销售成品砖X万块（其中矿各单位自用X万块），比10年多X万块；实现销售收入X万元，比10年多X万元。新年一上手就形成了“严”字当头态势，人人写出《安全保证书》，全员签订《安全责任书

》，制定执行了《新型建材厂内部轻微伤管理办法》，出台了加强现场遵章作业管理的“八个严禁”等新的管理制度，强化了安全的制度管理。采取了《以量计资计奖考核内部分配办法》，极大地调动了职工的积极性，劳动热情空前高涨，3月份起每月都保持了X万块左右的高产水平。针对维修工力量薄弱的实际，成立由副厂长任组长、8名机电维修工骨干为成员的“设备抢修小组”，为确保故障的及时排除，无条件听从调遣，最大限度地减少影响生产时间。克服金融危机影响，全力做好了销售工作。加强销售工作的内部管理，确保合同签订、货款回收、准确发货、监督管理、存档备查等各个环节规范操作，做到闭环管理，全过程采取了发货流程签字确认表制度，确保货、款分离，流程制约，使权力行使有章可循、有据可查、有人监督。在激烈的市场竞争下，积极参加各建筑商举办的建厂竞标会，二季度分别与菏泽二建、兖矿科澳铝业二期工程签订X万块和X万块销售合同。6月初参加曲阜量子公司的建材竞标会，在6家砖厂中以最高价格竞标成功，签订X万块的销售合同。12月初参加曲阜富邦公司建材竞标再次签订X万块的多孔砖购销协议，为冬季持续稳产、高产奠定了基础。

三、个人存在的不足和今后整改方向

我认为目前存在的不足主要有：

1、自律能力不强。在本厂规章制度的遵守上还时有欠缺，对于厂制定的管理制度有执行不力的现象，没有做到真正意义上的“以法治厂”。今后要加强党性锻炼，加强“科学发展观”理论的学习，按时参加党组织的活动，接受党组织的教育和熏陶；主动和矿优秀党员谈心向矿优秀的管理者学习，恳请接受党组织和职工群众的监督。

2、“个人主义、“好好主义”在自身还有不同程度的存在。对待违反规章制度的人员的处理上时有心慈手软现象。

3、本人的超前思维能力尚有欠缺。今后要努力提高自身综合素质，树立和培养集体主义思想，维护工作大局。坚持“以人为本”和“质量就是效益”的工作理念，用成功的管理经验促进安全生产和经营销售工作的巩固提高。树立高境界，坚持高标准，学习务求实效；放下架子，丢掉面子，不耻下问；解放思想，追求创新，力争管理水平适应时代特点确保本人综合管理能力有新提高，促进全厂整体工作上台阶。

篇3：建材商店店长个人工作总结

一、市场调研

作为建材商店的店长，我们要及时了解市场需求和竞争情况，我每周会进行市场调研，收集行业动态和竞争对手的信息，以便及时调整店铺的经营策略。

二、供应链管理

建材商店的货源对于经营的成功至关重要，我积极维护和拓展与供应商的合

作关系，保证货品的质量和稳定供应，确保店铺货品的质量和品种能够满足顾客的需求。

三、员工培训

作为店长，我注重员工的培训和管理，培养团队的凝聚力和执行力。定期组织员工培训，提高员工的专业知识和销售技巧，不断提升服务质量和竞争力。

四、销售管理

销售是建材商店的核心业务，我着重打造销售团队，设立销售目标，并对销售业绩进行跟踪和评估，及时调整销售策略，提高销售效益。

五、客户服务

客户是建材商店的生命线，我始终把客户放在第一位，关注客户需求，提供优质的产品和服务。定期进行客户满意度调查，了解客户需求和反馈，不断优化服务体验。

六、库存管理

建材商店库存管理是一个重要的环节，我通过建立科学的库存管理体系，控制库存成本，降低库存风险，确保货品库存充足，满足顾客需求。

七、财务管理

作为店长，我要负责店铺的财务管理工作，确保财务数据准确可靠。每月对财务报表进行分析，发现问题及时解决，做到财务风险可控。

在过去的一年里，我作为建材商店的店长，扎实的工作与努力付出，为店铺的发展做出了积极的贡献。同时也意识到了自身工作中的不足之处，需要不断学习和进步，提升自己的管理水平和领导能力。未来，我将继续努力，以更加积极的态度和专业的水平，做好建材商店的管理工作，为店铺的发展贡献力量。

文书吧
WENSHUBA.COM