# 超市年终工作总结及202\_工作计划

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-08-04

*超市年终工作总结及202\_工作计划（精选5篇）超市年终工作总结及202\_工作计划 篇1 一转眼的功夫就到了年底了，固然大专我学的是机电一体化专业，对付单位给我支配的市场营销工作，刚开始我对付这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为...*

超市年终工作总结及202\_工作计划（精选5篇）

超市年终工作总结及202\_工作计划 篇1

一转眼的功夫就到了年底了，固然大专我学的是机电一体化专业，对付单位给我支配的市场营销工作，刚开始我对付这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有打仗过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与利诱的同时，单位的领导对我的发展倍感厚望，曾许多次找我交心，提供我在工作精神上壮实的信心和动力，给我极大的动力去发展。现就我的工作做一下简单的总结如下：

1、一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，尽力做到专业知识水平向市场这方面成长;

2、积极完成领导支配的有关工作，做到工作上有问题实时向领导寻求办理问题的，不懂就问，尽力把工作做好;

3、工作于实际相相符，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

4、阐发市场需求，寻求招生市场症结在于哪，对市场的认识也有一个对照透明的控制，并做好市场月报表;

5、在赓续的学习知识和积累经验的同时，本身的才能，业务程度都比以前有了一个较大幅度的进步;

6、在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作;

7、对付市场运动，如讲座、校外设点鼓吹，能很好的做好市场运动的谋划，并执行;

8、“知彼知己，百战不殆”调研当地其他培训同行的有关动态，阐发后果，可行性时加以仿照;

简单的总结，倒是我的切身体会，再往后的工作中，我必然会更加尽力，为公司做出本身应有的供献!

超市年终工作总结及202\_工作计划 篇2

时光飞逝，转眼间20\_\_年已过一半，在这短短的六个月里，在领导的支持下，在同事们的帮助下，使我逐渐从一名新员工时的不知所措，到现能为她人分担，基本掌握工作流程的年轻员工，这半年是充实的，也是快乐的。相信在“寻觅需求创新经营，与时俱进稳步发展”经营指导思想的引领下，我们情满站超市所有员工会在寻觅需求的道路上再创新，在公司发展的道路上留下自己最光彩的一笔，现将个人工作总结如下：

1、回顾工作内容，找不足

①工作方式：

大家都知道我们超市实行岗位轮值，“多说一句话 的营销方式。岗位轮值是让我们每位员工，能够较好快速的熟练掌握业务技能，个个成为全能手。在实现业务技能提升的同时，以“多说一句话”的营销方式，积累销售经验，提升创收能力，并通过两者相结合，使我们在工作中，健康积极、向上发展。

我们超市岗位分为收银岗、理货岗、餐车岗，在这半年的工作中，通过领导的严格要求，同事们的帮助，相对于过去，在以下方面有所提升：①在收银岗位上不再慌乱，不在束手无策，能够相对轻松的收取货款，并在思想意识方面有所改变，在收取货款时，能及时“多说一句话”，尽可能多推销出一件商品。②在理货岗上，在老员工平时的指点下，在摆放货架商品时，及时的查看商品日期，及时的清扫、清洁货架上的商品，保持商品的整洁。③在餐车岗，经过观察老员工制作快餐食品的方式，使我逐渐了解，可根据客流情况，在快餐食品的制作上，掌控制作量，避免做好的食品存放时间长，影响到食品的美观与口感。也可在相应客流增长时段，提前做好快餐食品，以方便赶时间旅客的购买。

②工作方法：

要想成为一名合格的员工，掌握业务技能是前提，掌握好业务技能首先要有基础业务的储备，学习业务知识是关键，熟知商品的价格、生产日期、保质期、包装系数是我们超市各岗位最基础的业务知识，为此处长在班前班后组织我们学习业务知识，只有掌握这些业务知识，才能在收款时准确计算出商品的金额，在向旅客推销商品时，能及时解答旅客对商品提出的问题。掌握业务技能也是为了提升我们的业务水平，以熟练的业务水平更好的去服务旅客，以此提升我们公司的品质，也是增加旅客对我们信任的一种方法。再者这一切也是为了有较好的创收，创收就需要有好的营销技巧，可见“多说一句话”的营销尤为重要，通过结合实际情况，我们的燕处长身先士卒，在工作现场为我们演示“多说一句话”的营销技巧，以便我们在工作中得以运用，为什么推行这种营销方式，因为这样有可能多收入一元钱，多增加一次销售商品的机会，多一次积累销售经验和锻炼自我的机会。在日常的工作中如有了过硬业务技能、有了丰富营销技巧，这样才会赢得竞争激烈的市场，何惧“高铁”对我们的挑战。

2、查摆自身不足，再提升

工作中难免会出错，出错的根源就是自身还存在众多的不足之处，就像张总提出的八项工作要求中所说：“工作就会出错，出错不怕，怕的是不知错，不敢面对错、不去改正错、再犯同样的错”，在面对自身存在的不足时，要知耻而后勇，要懂得“宽是害，严是爱”的道理，因此，我应勇敢查摆自身存在的不足，修正自我。

自身存在的不足之处有：

①对业务知识的学习持续力差，总是在业务考试前，才去记背所考试的业务知识，并在解答旅客对商品提出的问题过程中，出现卡顿、模糊不清的现象。

②在工作中缺乏条理，像无头的苍蝇到处乱飞，没干完这项，又去忙于其他事情 ，有头没有尾。

③在对旅客推销商品时，缺乏能把商品销售给旅客的信心，当旅客对自己所推销的商品不满意时，就打退堂鼓，寄予其他同事能帮我把商品销售出去。这也是缺乏自己能独立完成任务的主要原因。

④缺少积极向上的态度，当自己看到其他同事在工作有出色的表现，自己内心没有燃起赶、帮、超的劲头，没有因此标新立异，更多的是墨守成规。

⑤在服务旅客时，不注重自己说话的语气，在为旅客需要自己的帮助时，没有做到耐心、热心，有抵触情绪，面部的表情可想而知。

以上是我在工作中存在的不足。

3、科室中找不足，共提升

我们科室虽在创收方面，有了一些成果，像在新项目的开发，都积极献计献策，但在日常的工作还存在以下不足：

①缺少彼此之间的沟通，尤其在工作中的方式方法上，缺少上下衔接。

②缺少对新生事物学习和掌握能力。

这是我们科室现存在的不足。

4、找方法改不足，利提升

俗话说：“不经历风雨，怎见得彩虹”，有错就得改，过能改，归于无，倘

掩饰，增一辜。只有及时的修正自我，才会走向成功。整改措施如下：

①与同事们加强沟通，结合自身实际情况寻找出利于学习业务知识的方式方法，如徐姨坚持每天制定学习计划，做到勤学勤问勤记勤整理。

②通过效仿同事们行之有效的方式方法，改变工作中无条理现象，像房姨上岗后先补齐已卖的商品，再开始做余下没有做完工作，如商品日期的整理整顿，货区商品的清扫清洁，并及时对数量较少的商品进行盘点，做到一步一个脚印。

③坚持“多数一句话”的营销方式，通过观察旅客的衣着、言谈举止总结销售经验，并通过老员工平时的传、帮、带中吸取精华、以学促优。

④树立榜样，因榜样能带动自己的积极性，通过榜样也可学人之长，补己之短，像兰姨的主动服务意识，灵活搭配销售方法，是很值得我去学习的。

⑤摆正心态，正如八大服务理念所说：“旅客是我们的衣食父母，服务无小事，从一点一滴做起。”只有全心全意服务旅客，才能拉住回头客，只有摆正好心态，才会拉近你我的距离。

以上是我的整改措施。

5、提合理化建议，促发展

①建议我们科室能制作详细岗位操作流程学习视频，以便新员工加入时，能正确及时了解岗位工作事项，以及早进入工作状态。

②随着工作战线的拉长，现场通讯尤为重要，建议配发对讲机或座机，以便信息能及时的传达。

6、制定工作计划，勇提升

①加强业务知识的学习，认真执行岗位职责。

②开阔自己创新视野，提升创新意识。

③在主动意识方面，再提升。

④坚持对榜样的学习，树立目标与信心。

⑤注重工作细节，追求完美

以上是我20\_\_年上半年工作总结，面对充满机遇的下半年，我将勇往直前，努力拼搏，灵活运用营销技巧，实现工作目标，争做 “五自”员工，谢谢。

超市年终工作总结及202\_工作计划 篇3

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！感恩的心，感谢命运，让我认识，花开花落我一样会珍惜！感恩的心，感谢，让她伴我一生，让我做坚强的自己。新的一年已经开始了，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过几年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，202\_年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识----采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从原来的电汇转变成承兑汇票，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。截止202\_年12月底，共计降低成本、节约费用达万元。别外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

202\_年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

超市年终工作总结及202\_工作计划 篇4

万事开头难，什么事都得去尝试，都要经历开始、经过和失败。自从在金茂超市工作之后，我明白了很多事情其看起来远比做起来简单。就算是一个小小的超市，它的经营也不容易，不但要细心，还要有策略，谋划。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，通过亲身实践让自己进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，并检验一下自己所学能否运用到实际中去是我此次去超市工作的主要原因。在未工作之前，一个长辈曾告诫我：上班要多做事，少说话!话虽简单，但做起来就难了。此次工作，为了使它更完美，我坚持做到了以下几点：

一、决不破坏超市的规矩

俗话说：国有国法，家有家规。自然，金茂超市也制定了一些相应的规矩，比如：不串岗、不闲谈、不把手机带身上等等。这些规定虽看似严格，但我认为这只是最基本的责任心的体现。

二、不管是谁，随喊随到

在超市工作有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货是忙不过来的。既要验货又要把货装走。所以，他们就需要人帮忙，通常在这种情况下我都是很主动地跑过去。

三、工作时间绝对不无所事事

在做采购时，我会努力记清各店对同种商品的报价及他们的售后服务并选择最适合的商品。在做文员时，我会仔细输入各内部数据，并牢记各商品价格，以便使以后的工作更有效率。在做理货时，我一贯坚持没货时补货，顾客多时不只顾补货，还会看着点，即使货架上的货物都补齐后我也不会发呆或闲逛，因为被店长看到会认为我是在混时间!所以我会在没事时抹货架。在做收银时，我会耐心解答顾客的各项疑问，做到手快心快。

在超市工作我还学到一点。现在这条街上的超市很多，大家为了吸引更多的顾客，自然打起了价格战。有时候，还能看到别的超市的员工到我们这里来看价格。有时候我们也会被店长安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!因为一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。

超市年终工作总结及202\_工作计划 篇5

1、服务意识的提高

对于超市等服务行业来讲,服务质量无疑是企业的核心竞争力之一,是企业的生命线.高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象,为其再次光临打下基础.而且能够使顾客倍感尊荣,为企业树立良好的品牌和形象。通过超市组织的培训和平时部门的强化练习，锻炼了我的服务意识，养成了面对客人泛出微笑的好习惯;学会了用标准的礼仪礼貌待客;明白了学好外语的重要性。

①时刻保持微笑，标准礼貌用语。②耐心、细心、热心地为顾客服务。③把 顾客就是上帝 ， 为顾客优化企业，以赢得他们终身的忠诚 ， 我们比任何人更为顾客尽心尽力 ， 设身处地，推己及人 等观念牢记在心中

2、服务水平的提高

经过半年的超市实习，使我们对超市的基本业务和操作有了一定的了解，礼貌是一个人综合素质的集中反映，超市更加如此，要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还要做到三到：口到，眼到，神到，一项都不能少。对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达;尽管有些要求不合理的不能办到，都要用委婉的语气拒绝，帮他寻求其他解决方法。

从刚开始的 一问三不知 到现在的对顾客的 知无不言，言无不尽 的转变关键在于对工作的熟识及熟识程度，如那句话嘛，但手熟耳。。。

3、人际沟通

沟通不是一个单独的行为。从你进入团队开始，每一个眼神和表情、每一个动作和行为、每一句话甚至玩笑都是你处好人际关系的关键。

(1)与上司的沟通。超市是一个分工很明确的地方，所以相对的 等级 也比较分明。与上司的沟通要注意以下几个方面：第一是低调。不要把自己是大学生挂在嘴边。否则便会招致反感。对于一个新的工作，尤其是实践性强的工作，刚走出校园的我们肯定是做不好的。所以在与上司聊天时，要做的就是听，不要提出异议甚至打断，尽量的学习他人的经验，因为超市业经验真的是一笔不可取代的财富，工作中经验很重要。第二是谦虚。对于一个新的工作，只要没有亲自做过，肯定是做不好的。所以请教别人是必须的。而这也是你的上司的职责。所以不要怕别人不告诉你，不要怕大学生问这种问题丢人。第三是服从。决策的过程你的意见是宝贵的，但是执行的时候，不要问为什么，只需要问怎么做。要么没时间跟你解释，要么解释不清楚，要么根本没有理由，但是作为执行命令的发出者，他会为自己的命令负责任，所以最好不要问。只要高质量的完成，便会得到上司的认可。

(2)与同事的沟通。由于共同的利益，所以同事间一些被称之为钩心斗角的行为在超市普遍存在的。在我实习的部门里这种情况倒是很少。大家之间的关系很融洽

(3)与客人的沟通。也就是一个角色的问题，或者是心态。想想自己在消费时的一些行为，可能就会宽容的接受客人的行为了。自己工作的目的是得到更多的利益。而客人便是这些利益的源头。另外就是一个语言问题，相信每个人都会重视，最主要的是克服恐惧心理，只有由不敢到敢，才能做到由不会到会的质的飞跃。

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！