# 超市员工202\_工作总结

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-05-22

*超市员工202\_工作总结（精选17篇）超市员工202\_工作总结 篇1 工作总结年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满机遇与挑战大的一年已经过去，沉思回顾，在过去的一年里，在上级领导的帮助和指导，花桥店全体同志共同的汗水与努力下，超市业务顺利开...*

超市员工202\_工作总结（精选17篇）

超市员工202\_工作总结 篇1

工作总结年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满机遇与挑战大的一年已经过去，沉思回顾，在过去的一年里，在上级领导的帮助和指导，花桥店全体同志共同的汗水与努力下，超市业务顺利开展，圆满完成了今年的任务。本着“巩固优势，稳步发展”的原则，现将自己的工作总结如下：

一、本职工作

我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，逐步提高自己的业务水平、管理水平，为公司发展奉献自身全部的能量。

作为一名店长，负责协调各项工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全局，在工作的同时，充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，努力争作一名称职的超市主管。全体员工一起努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使花桥分店业绩逐渐有了改观销售有了明显的增长。

在对员工严格要求的基础之上，与员工保持了更多的沟通，同时也经常性的进行业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，超市的进步得到了公司的认可。

二、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，通过一次次对员工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容，得到了员工认可收到了一定的成效。

三、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通，再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息、行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

最后衷心感谢所有捷强人对我工作的支持与帮助，我将认真的总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与全店员工一起，勤奋工作，顽强拼搏，更加努力的投入到为之奋斗的事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

超市员工202\_工作总结 篇2

时月穿朔，光阴似箭，一转眼一年又过去了，今年以来，在公司各级领导的正确领导下，紧紧围绕年初的工作目标，以“两个绝不允许”为统领，以“六项要求”为抓手，以“合站重组”为工作切入点，以“五不自”为突破，坚持工作从零做起，业务从零学起，服务意识从零抓起，取得了较好的成绩。

一、强化业务技能，坚持从零做起

今年以来，我始终把学习业务作为一种生存本能，积极参加公司组织的各种培训学习，报着“处处留心皆学问”的态度，做到不懂就问，不耻下问，收到了很好的效果，在公司每月组织的业务考核中，都取得了较好的成绩。平时工作中，坚持从零做起，从现在做起，从点滴小事做起。努力做到在平凡的岗位上兢兢业业，创新思维，激情工作。成为符合“六项要求”的员工。

二、强化服务意识，集体荣誉感比较强

平时时刻牢记“顾客就是上帝”“顾客的小事就是大事”的服务意识，始终把顾客想要咨询的事提前想好、顾客想要待办的事提前准备好、顾客想要资助的事提前计划好，各项服务内容、服务要求做到超前计划，未雨绸缪，得到了顾客的好评。同时积极唱响“我就是公司的窗口”“我就是公司的形象代言人”的旋律。不管任何时候、任何地点、任何情况下，坚持以公司荣誉和利益为重，坚决做到：不利于公司信誉和形象的话不说、不利于公司信誉和形象的事不做。并作为一条“红线”，决不逾越。

三、强化职责意识，把平凡的事干好就是不平凡

超市工作，本身就是一项繁琐的事项，特别是现场加工、制作这一方面。圣人云：事勿忙，忙多错。所以在平时工作中，我都能做到忙中不乱，有条不紊，工作有始有终。特别是合站以后，与新同事能够及时交流，相互沟通，互相促进，取长补短，把工作干得有形有色。同时，随着季节的变化，对货架上的货物随时调整调换，做到安全整齐，卫生清洁、在多说一句话、多一个微笑的营销策略中，也起到了积极的作用。

四、不足之处

回想今年的工作，虽然取得了一些进步和成绩，但在一些方面还存在不足。

一是不知道服务创新，墨守成规，业务知识掌握的不够扎实，如：新上商品的价格、保质期、整箱数量等。“弟子规”背诵的不够熟练，服务技巧运用的不够完善，看、听、笑、说、动五方面不协调，普通话说的不标准。

二是工作中，自我约束能力不够，有时有松懈的思想。

三是对自己没有太大的信心，不愿意接受新生事物，总觉得自己脑子笨，学新生事物学的慢，忘的快，遇到突发事件，总觉得自己处理不好，瞻前顾后，缺少果断的决心，如微信等，到现在也不会使用。

四是不知道鼓励别人，也不知道鼓励自己，和领导同事之间缺少有效的勾通，有时工作处于被动状态。五是对自己不会调整工作思路，不会调整心态，遇到烦恼和突发的事，不能及时、很好的调整情绪，总是会情绪化，不能保持平常心，不能客观地、全面地处理事情。

五、明年的工作打算

一是对自己的缺点逐一改正，落实到位，例如：每周记十种商品的价格，保质期等，每周背几句“弟子规”。企业文化知识，规章制度，都要熟记于心。

二是加强自我约束能力，强化服务意识，回家跟着电视练习普通话，常和领导同事进行工作交流和勾通，遇到突发事件，自己有能力解决的及时解决，确实解决不了的，立即向领导汇报。不把“垃圾”情绪带到工作中等，相信自己能确实做到“抓铁有痕、踏实留印”，脚踏实地地工作。

三是积极主动地接受新鲜事物，多学、多看、多记，与时俱进，跟上快节奏的步伐，营销的思路也要多样化。努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

超市员工202\_工作总结 篇3

引用一句话作为我述职报告的开头，梦想成就事业，事业造就未来，8年的商场历练，使我从青涩的年轻人，到已为人父的成年人。对于30而立的我，早已成人，更渴望要成材。下面是我对于20x年上半年的工作做以简要的述职。自20x年至今，我已从x广场工作5年，在x卖区工作已有3年多的时间了。在今年3月份的人事调整中，公司对岗位进行调整，现任x主管，主管x品类。

x卖区的20x年销售计划为1749万元，实现销售854万元，完成率44.68%，去年同期销售788.46万元，同比下降0.88%。毛利计划477万元，实现毛利207.64万元，完成率93.11%。

回顾这半年来的工作，3月份前，对于我管理的卖区，主要是日常工作的管理，及开门红销售业绩的抢抓，使得当时销售实现较好。在上半年主要的重点工作的是卖场的调整工作，此项工作难度大，时间紧，任务重，招商困难等许多问题真实存在，并且更要兼顾现六楼卖场的日常管理及销售不能松懈。具体工作如下：

第一、积极沟通供应商，谈定特价商品，争取特色商品

针对卖场内供应商同比下降的，进行沟通并积极追寻特价商品，通过配合公司的总体营销思路，通过节日性、季节性做一些大型厂商周活动，充分的调动厂商的积极性。并且利用微信平台进行特价商品的宣传，在早会上宣讲，并且要求积极转发，带动一部分销售。针对交行推出的超红星期五活动中，非食卖区销售14.17万元，去年同期销售11.03万元，同比提升28.46%。

第二、配合统采，积极市调，保证价格。

配合x集团超市x中心进行市场价格的市调，保证卖场进价优势，同城进价统一，不高于其他店铺等。并在我店购进的经销类商品进价进行自检自查，并按x防损下发表单，共检查单品数1310个，价格高于其他店的共计61笔，并及时对进价较高的单品进行了成本调整，挽回金额1612.28元。

第三、合同谈定，保证销售，确保同比不下降。

由于市场经济的总体影响，及残酷的竞争问题，供应商同样面临着销售压力大，单品销售差的诸多问题。对于本年度合同的签订有较大难度，为确保签订合同不低于去年同期，积极与供应商进行沟通合同条款，保证签订标准按照公司目标签订，不低于去年同期销售。并在经营工作中，尽能力的帮助供应商进行特价商品的陈列与宣传，提升销售帮助供应商完成合同保底。

第四、调整工作，积极主动，打造精品超市。

配合x部门进行调整中，各品牌的整体招商及删减，以及品牌落位等。按照要求对于卖场的定位进行品牌的淘汰与引进。

在上半年的工作中，自身还存在一些不足之处，

1、卖场陈列商品及陈列方式较差。在调整初始，对于销售及调整工作重心偏移，没能更好的兼顾x楼销售，使得排面陈列较空，地堆商品更换及特价商品的订货不及时，给顾客在购买商品时造成不便，影响部分销售。

2、员工在在销售商品时有主动意识较差。因员工在卖场关于销售没有良好的培训，加之卖场人员更换较频，造成员工主动销售意识较差，也造成销售的影响。

下半年应着重对上半年影响销售的各种问题进行整改，并找出适合的方式进行及时调整，确保下半年能够完成公司下达的销售任务，以下是后半年的工作计划：

1、商品与陈列

(1)商品陈列上进行品类的调整，搬家后的x卖区，在店长的给予的方向指

导及细心帮助下，品类经理x领导的细心带领下，为做好x类的亮点，引进了进口非食品类，在陈列时，为突出进口品类的亮点，在x区及x区均单独陈列，形成进口专区，并且在陈列道具上采取了方凳陈列，凸显品类的亮点及商品的档期，又能区别于其他品类，给顾客一个耳目一新的感觉。其中在引进的品类中囊括了洗护类、洗涤纸品类及进口百货类等所有商品。百货柜组在整体调整后，要打破原有的品牌陈列，按照商品的品类进行陈列及相关联类商品陈列，并且借鉴了大润发及其他大卖场的陈列经验，让顾客在卖场能够及时找到所需的商品。

(2)对卖场价签丢失及价签对位，做到专人负责，每天核对，及时打印，确保一货一签，不许价签重叠，避免价格错误。

2、档期与市调

(1)针对集团下发的全年档期计划及主题，在主题明确的前提下沟通品牌活动。夏季膏霜类商品防晒节，文玩类商品六一儿童畅快玩，夏凉类商品的清新一夏等，节日性季节性的商品展示，带动了一大部分的商品销售。

(2)按照商品部下发的市调表单，进行市调，及时的市场调研及走访，能够保证特价商品的市场竞争力，并确保正常商品的毛利率。

3、新品与规划

(1)在超市整体的调整中，非食品类引进了进口品类，目的是打造x卖区的品牌精准定位。百货类商品与供应商进行沟通，引进符合x区域定位的商品，淘汰x卖区6个供应商，并与现3个重点供应商沟通，引进符合卖场定位的商品，共计淘汰滞销单品及定位较低单品数680左右，引进x类进口商品400个，x品类进口商品197个，玩具、文具类品牌新品200个，不锈钢及塑料类商品百货类商品300多个。极大的补充及丰富了卖场商品。

4、培训与学习

积极不断的进行自我充电，自我学习和自我总结。并借助公司给予的外出考察学习的机会，进行商品知识、陈列技巧、卖场美陈布展等全方面的掌握与学习。

在未来工作道路上，自身仍然感觉到有需多不足之处，但通过多年来的历练与磨练，经过2次以上开店的我，绝对有信心能够做好本职工作，立足根本，把工作做实，做牢，做好，做到不骄、不躁，不虚。在x店长领导下，品类经理的帮助下，在后半年的经营工作中，实现公司下达的各项指标，上交一份完美的答卷。

谢谢大家!

超市员工202\_工作总结 篇4

工作的时间总是忙碌的，转眼又到了该自我总结的时间。过去，我总将自己作为一名超市的员工看的很轻，不重视自己的工作反思。但经过了几次的教训和挫折后，我才真正意识到，只要是工作，就有需要总结和反思的地方，不然就无法在自己的道路上前进!

回顾自己这段时间来的工作情况，我意识到自己在近期的工作中有一些不错的表现，但可惜没能更好的坚持下来。为此，我在这里将自己的情况总结如下，希望能有更好的提升。

一、思想方面

所谓“思想的是行动的先导和动力”，为此，在岗位上我也十分重视思想的学习。在工作期间，我严格的要求自我，提高在工作中的专注度，认真发挥我们\_\_\_\_\_超市的服务理念，尤其在服务顾客的时候，我更能积极的发挥自身“换位思考”的能力，在工作中观察顾客的需求，思考顾客的想法，并精准的给予推荐或帮助。

此外，在我在工作中一直都保持着积极热情的态度，让自己能保持着微笑对待顾客，严格对待自己。在工作中保证了自身的严谨性。

二、工作方面

在工作中，我负责的虽然只是简单地的店员工作，但我能严格的听从领导指挥，在工作中吃苦耐劳，并灵活的发挥自己对超市的了解，优化自己的工作。

在超市中，我除了熟悉的自己的工作范围，同时也一直在默默牢记其他区域的商品和情况，因为不少超市的复杂，不少顾客都会将我们这些员工当做向导。为此，我也一直在更新着自己对超市的了解，提高自身的服务态度，在保证基础工作顺利完成的同时，也一直在服务和帮助身边有需要顾客。

三、团队交流和提升

在工作中，我们不仅仅每天只是在工作结束就停止了对工作的考虑，作为部门的一员，我能积极在空闲中和其他的同事交流经验，互相分享一些工作上的技巧和方法。这使得我们团队的大家都能互相分享工作的方法，更好的提高工作的能力。

四、自我反思

当然，在工作中我也有很多需要反思的地方，尤其是自己的耐心上。工作虽然忙碌，但我也要耐心的去帮助顾客，因为这样才能让我们超市的评价提高，才能让我们共同进步!我要改进自己在工作中急急忙忙的习惯，制定好更详细的计划，处理好工作的每一点!

超市员工202\_工作总结 篇5

又一年结束，进入到年终，我在超市一整年的工作也进入结尾阶段。这一年经历了很多，在超市的工作，我有很好的一些收获，虽然工作很辛苦，但是当工作真正完成好的时候，也是很开心的。现对我20\_\_年的超市工作进行总结：

我在超市的工作是卸货搬货的工作，这工作最费的就是体力，幸好自己做多的就是体力了，所以这份工作也是很适合我的。这一年我在超市卸货搬货\_\_\_次，每次只要货车到达仓库，我就提起力气进入工作状态。卸货是最难的了，因为整个货车堆满了货物，我必须要注意不能把货物给搞坏了，所以卸货也是需要耐心的，只要有不能卸下来的，就不能轻易动，不然牵一发就会动全身，那货物就不能完整的卸下车了。在最初的那一个阶段，我都是用手一个一个卸下来，但是这样也最费时间，所以后来就不停的想办法，最后想到用滑滑梯进行卸货，这样果然是省了不少时间，而且货物的损失也最轻。在货车下面垫上一层厚垫子，然后用滑梯把货运下去，这样就避免货物直接接触地面破损了，速度也加快了。

搬货虽然累，但是不需要担心那么多，只要把货物都搬进仓库交给仓库管理去整理就好，我不需要去做别的。一年搬货不知道要多少次，虽然体会到更多的是累和辛苦，但是这样也让我的体力更加提高了，长时间的搬货，就跟健身了一样，体格真的是增强好多。在超市搬货其实相对来说，还是没有那么难的，工作时间也比较宽松，做完这些事情，处理好结尾工作，就基本上完成了。不过我也知道人不能永远停留在过去，所以这一年只要有时间，我也会去学习，让自己不只是会卸货搬货，还能给超市提出一些好的建议，帮助超市更好的运营。我的工作做完后，我也会去帮助大家整理货架，把缺了的货物补上，让顾客能够第一时间就买到自己需要的物品。

一年经历不少，在这份工作上，不只有辛苦，还有许多的欢乐，享受和大家一起工作的时光，能让生活更充实。也不断去加强学习，时代总是在前进的，即使我只是个做体力活的人，但是我也向往学习，也希望自己在超市有更好的的一些发展，得到老板的赏识，得到职位晋升的机会。以后我依旧会做好个人本职工作，也同样不会放弃学习。

超市员工202\_工作总结 篇6

即将面临转正，我在超市工作了三个月了，这期间我也认识了很多老员工，熟悉了工作，学到了很多的东西，现就我之前的工作总结下。

一、学习

来超市工作之前，我是不熟悉超市的工作的，在这三个月的时间里，我学到了很多，从货品的摆放，食物的打包，如果做好新品的销售，这些工作我都一一的试了，现在我主要是做牛奶的推销工作。以前觉得超市的工作是比较简单的，就是摆摆货物，用保鲜膜包一下东西，让路过的客人试吃下就可以了，没什么难度，但是经过三个月的工作我发现其实并不简单，也学到了很多。

像货品的拜访，并不是随便摆的，得明白哪个货品应该摆在哪里，这样客户更容易看到，而且像相关联的产品是需要摆在一起的，像牙膏牙刷漱口水这些，而且每个牌子的摆放也是有讲究的，像比较热销的就需要摆在显眼的位置，而一些没那么热销的可能位置就没那么好了，还有食品方面，超市每天都有做好的食品，食品的保质期多久，如何做好食品的保鲜，这些以前我都不是很懂，现在也知道怎么做，可能把保鲜的时间延长，以及如果做才能包装的时候好看一些，让客户看了之后就引起了食欲。

二、工作

基本的工作做完之后，我被领导看中，调到了牛奶的货柜这边做销售的工作，主要是推广本地的牛奶，顾客在超市购买的牛奶大部分都是大品牌的牛奶，但是对本地的牛奶并不是特别的了解，但是这款牛奶的利润是比较好的，超市也是想要主推，而我性格外向，而且会聊天，而且之前也做过一点销售，懂销售的一些技巧，所以就让我来做这个促销员。

从让顾客试喝，然后讲解这款牛奶是本地产的，而且营养价值也不属大品牌，在价格上，现在也是促销阶段比较优惠，各种方式来留住路过顾客的脚步，让他们尝试下，同时也是希望他们能够购买。在两个多月的促销中，我的业绩也是被领导看到，我能很好的把牛奶促销出去，完成目标任务。

三个月的工作，我从什么都不懂，到现在做好促销的工作，收获了很多，但也发现了自己有很多的不足，像促销的手段并不是特别的多，就只会几种，很多时候不是那么容易留住顾客，让他们购买，这方面我还要继续学习销售的技巧，在平时多总结，在下班后也多看书学习营销的知识，在今后的工作中做得更好，现在即将转正，我将成为公司的正式员工，那更要努力，做好促销的工作。

超市员工202\_工作总结 篇7

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自这个大家庭，为明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。现将自己20\_\_的工作总结如下：

1、端正态度认真工作，积极做好本职工作

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报……在日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细，积极善于和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

2、严格遵守新乐超市的各项管理制度

不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，严格遵守管理制度，积极努力工作。

3、团结同事，互帮互助并积极参加超市组织的各类活动

超市工作繁忙，任务重。我努力克服种种困难，协调好自己的时间，积极参加各种活动。我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为超市的发展做出应有的贡献!

超市员工202\_工作总结 篇8

超市促销员的工作内容：

1.在卖场发放企业以及商品有关的宣传资料。

2.通过卖场与消费者沟通，积极地向消费者宣传商品以及企业，提高企业以及商品的知名度。

3.负责卖场POP以及商品的陈列，保持商品与促销品的的陈列整齐有序。

4.把顾客的意见及时反馈给上级部门，并制定方案解决相关的问题。

5.要保持良好的服务心态，热情地向消费者推荐其促销的商品。

6.利用各种不同的销售技巧，使消费者感受到热烈的卖场氛围，提升其购买的意愿。

7.完成店长每天交代的任务或者临时交代的任务。

超市促销员岗位职责 ：

1.协助客服进行售后处理，避免因售后处理不善而导致顾客抱怨或者投诉。

2.认真做好货架商品卫生，保证清洁地面无污渍，货架无灰尘。

3.严格按照补货程序补货，做到补货及时有序，按照先进先出原则进行补货。

4.认真检查商品标签，如果发现商品标签出现破损或变价应及时更换。

5.认真按照超市商品归位管理条例做好商品归位的工作。

6.认真做好导购工作以及向顾客提供优质服务。

好的超市促销员能够很好的维护企业的形象，经过乔布简历小编的整理，超市促销员的工作内容应该有所了解了吧。大学生如果对此有兴趣的可以到名企招聘去投递自己的简历试一试。

超市员工202\_工作总结 篇9

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同

时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作

一名称职的店面经理。

三、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴

上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思

想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知(本文由126范文网

搜集整理)道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在

有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜

力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自\_\_市场的50余名员工到\_\_市场超市的30名员工再到8月份\_\_超市六部门乙班40余名员工的培训

，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪

律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

四、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇

努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快

讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过

各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够

对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

五、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的知

识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选

择与有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全

面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年中我更加努力的投入到为之奋斗的\_\_超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

超市员工202\_工作总结 篇10

超市主管工作总结年中，紧张繁忙的半年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在鑫国发华联超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也透过不少深刻的教训发现了自身的种.种不足。这半年是充实的，我的成长来自鑫国发华联超市这个大家庭，为鑫国发华联超市后半年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的职责。

现将自我20\_\_年1月-12月初的工作总结如下：

一、鑫国发华联超市工作阶段

去年九月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了鑫国发华联超市这个大家庭，对鑫国发华联超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入主角负起职责，一方面加强了专业知识的学习，用心看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际状况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市主管的职责。与分管经理一齐对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作四、不足方面与下年工作思路。

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅二年时间，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。透过冷静的自省，自我还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体此刻：首先，对商品的选取与把控有待加强，由其由于分工不一样对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

应对后半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自我的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的超市鑫国发华联事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

了调整，经过超市员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。之后我们又一齐努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的用心性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，超市的进步得到了公司的认可。

超市主管负责协调各项工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自我立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的超市主管。

二、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。透过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与用心性，再透过业务培训让员工明白如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自我持续清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，鑫国发华联超市透过一次次对员工的培训与交流，自我从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步构成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训资料。得到了员工认可收到了必须的成效。

三、专业知识的学习与市场把控潜力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自我有幸能够参与进时代发展的行业之中，必须要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选取、营运各个环节的衔接，自我从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，透过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自我在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自我的战略性的推荐。

四、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。透过冷静的自省，自我还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体此刻：首先，对商品的选取与把控有待加强，由其由于分工不一样对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

应对后半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自我的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的鑫国发华联超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

超市员工202\_工作总结 篇11

记得上学时，我曾这样在日记中写道：“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实，20\_通用的超市工作总结范文。”话是这么说的，可来到全福元工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。面对这一切，我也曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么?难道我的人生就不应该和别的女孩子一样有那么多空闲的时间么?每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的;我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。

于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。

在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台，工作总结《20\_通用的超市工作总结范文》。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈;不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言!

面对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标-- 做行业中最好的营业员 !最好的营业员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英!这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。我们都是全福元优秀的营业员，让我们以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强竞争力，只有这样，全福元才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、为员工创造财富和价值

我深信，全福元将以科学的管理机制、优秀的企业文化、良好的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战!我们的队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户!让我们共同努力，与全福元同呼吸共命运，携手共筑 全福元百年老店 !

同志们，我的演讲即将结束了。最后，让你，让我，让他，让我们大家都来记住这句话吧：爱，是我们共同的语言。

超市员工202\_工作总结 篇12

近一年来，超市一部在营销上作了如下几方面工作。

一、我部凭借六年来积累的工作经验，不墨守陈规，主动探求市场信息，积极考察异地同业态商超市并参加全国各种商品交易会十余次。为我部的产品结构调整提供了直接的依据。截止目前，我部共引新4599个，增新商户20家，增加新品类2类。淘汰单品3154个。

二、我部坚持“善于学习”的x精神，不因循守旧。在原来固定不变的节日营销方式上增加新的营销元素。通过改变赠品品种的适用性缩短超市与顾客之间的距离;通过耐心地帮助顾客挑选商品，来解决顾客对产品功能的疑虑;通过一对一对顾客意见反复的讨论，拿出的令宾客满意的方案;通过增加各局部区域的沟通时间，及时控制不良事态的发生或延续，来提高劳动效率。

三、在市调方面，我部不守株待兔。积极组织各班组对市场信息的收集和分析。通过间接渠道和生产商摸清变价环节，并积极配合市场部对本市同业态的价格，进行密切关注。在关键时期，响应政府控价政策号召，率先主动和经销商沟通，在兼顾多方利益平衡的基础上，务实的做好x价格形象工作。

四、在陈列方面，不照葫画瓢。我部现经营的品种比同等营业面积的超市要多许多。今年改变以往学其他超市品项管理的方法，转而发挥出我部包装产品经营多的优势，满足顾客挑选需求。学习诸如沃尔玛等外资超市的优点，改变端架堆头陈列的模式，把新品、促销品直接陈列在顾客最容易发现的地方;改变西区古板式陈列，取而代之的是更加通透、舒适、便捷的细节服务;改变第一磁石的陈列，将糖酒会的效果展示引入我部，更彰显x个性和气度。

五、不坐享其成。我部自编短信，主动回访，敲开了团购这扇大门。从元月份至今，共接下大小团购30余笔，金额总计129万余元。

近一年来，我部运营工作汇报如下。

一、今年我部经历了第二十次新班子的组建。我们发挥一部原有的工作作风，既讲究分工又要求合作，在短短的时间里理顺了日常工作。使得部门工作顺畅进行。

二、针对细节服务，为提升员工的工作的积极性，我部利用员工“千分制考核表”作基础，绘制出“超市一部形象大使笑脸累计统计表”、“一部优秀员工之星累计统计表”、“一部各营销柜组逐月完成比例综合分析表”等等，起到了很好的激励效果。

三、设备设施在今年表现出了问题多发期。5月至8月，我部冷链设备共保修18次，耽误销售21日，造成部门直接经济损失约5万元，物品损失6300元。借此，我们希望有关部门切实将设备的年检工作落到实处，尽量延长设备的使用寿命。

四、常抓安全工作。我部坚持从卫生死角清理开始，注重“防四害”工作的重要性，组织员工培训消防知识，组织员工应对突发事件的演练，为营造一个宽松、安全的购物环境而出谋划策共同。

五、x“勇于开拓”精神的基础是做扎实团队建设。我部坚持每年两次的团队活动，如积极参加电脑培训、主动加入知识宣传活动、自编自演文艺晚会、发放免费读书卡等团队活动。近一年来，我部共评出形象大使是x、x、x等;优秀员工是x、x、x等。优秀班组，休闲食品组。我部针对员工入店、离店均进行沟通。班组推荐的，由部门牵头举行简单的欢送仪式。超市对他们为x所作出的贡献将载入史册。

从20x年1月1日至20x年12月13日，我部共完成x万元，已经与今年10月6日提前86天完成了全年任务指标。当然，我们离公司的要求还有一定的距离。我将会带领一部员工为来年的目标而持之以恒的工作。

借新年即将来临之机会，我谨代表一部全体员工祝愿超市生意红红火火，每位x人身心健康。

超市员工202\_工作总结 篇13

穿过多少个春夏秋冬，感受过多少沮丧与欢笑，仅剩一年时间，我即将离开校园，步入社会的大家庭中。但当我回首遥望自己的路时，却丝毫没有 挥一挥衣袖，不带走一片云彩 的那份潇洒。失败与成功，痛苦与欢乐交织在一起。在过去的十二年中，我更多的是学习理论知识，而如今我即将走出校园，迈出人生中的一大步，是否可以胸有成竹，风雨无阻?不，纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。我深知：经不起实践检验的理论，是毫无用处的;离开实际的理论是死理论，离开理论的实际是瞎实际。理论与实践应相辅相成，相互推进。因而在走出校园的前一步，我选择了毕业实习。为了更好的完成学校规定的实习计划，也为了锻炼自己和提高自己的实践操作能力，这次实习对我来说非常重要的。在这里首先要感谢上海炫美贸易有限公司所给了我这样一次机会，提供了一个很好的平台让我参与实习，使我在这段时间获益良多。

一、实习目的

作为当代的一名大学生，促进大学生自身的素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是为了让自己接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。大学生的毕业实习引导大学生走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去经受风雨，见识世面，增长才干。广阔的社会，还有许多未知的领域等着我们这些年轻的大学生们，找准自己的位置，激发对生活的热情，是人生的精髓所在。莘莘学子们将在不断的学习与实践中，站在一个新的起点，以他们所拥有的理论知识和拼搏精神，去展示新世纪大学生开拓创新、不断进取的风采。

二、实习内容

这次我的实习单位是\_\_\_\_\_\_超市连锁店，其前身为成立于1993年1月的上海华联超市公司。公司以“挑战极限，追求卓越”为企业精神，以“低成本、低投入、高效益、高产出”为经营原则，以特许加盟为经营特色，形成了以标准超市、大卖场、便利店为主营业态，以现代化物流和信息化管理为核心技术，以开拓全国市场、参与全球竞争为目标的经营格局。我的实习岗位是出纳，超市的日常实务操作，主要涉及日常现金的收付管理、前台收银柜的零钱兑换、工资的支付、往来业务的核算，包括以经济业务的发生为基础填制凭证,登记账簿，填写银行电汇单,记录银行对账单，编制出纳报告等。实习单位以半手工、半电算化方式进行会计核算的，采用的是速达财务软件。

三、实习结果

如果说机遇是一把开启成功之门的钥匙，那么这次在\_\_\_\_超市的毕业实习就是我打开会计工作的钥匙。作为会计专业的我，很荣幸能在青山超市这个实践的摇篮中成长。记得刚到超市的时候，一开始什么都是陌生的，什么都不会。但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要开始，都要有经过，都要有失败。初次到超市工作其实很开心，学到的知识太多了，钱

赚来真的很不容易，对于社会与人生，真的有太多。我经历了在超市的工作之后，懂得了许多道理。很多事情看起来很容易，但实际上与自己所想像的有很大的差距。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但需要有细心，还要有谋划，策略，总之，任何事情都要考虑周全。

四、实习总结

弹指一挥间，为期两个多月的社会实践已经过去。应该说，在这次实习中我的收获是全方位的，在专业知识掌握程度和整个综合素质上都有不少提升。在这短短的日子里，不仅重复单调的生活让我亲身体验到了工作的辛苦，与同事相处的过程也让我懂得了协作的意义。我在税务师事务所中实习所做的工作，所参与的活动都是简单而纷繁的，但就是这段时间的经历，让我不仅了解了相关的业务，收悉了事务所的日常流程，更看到了注册会计师的生活，理论上实践上都有了较大的飞跃，这些看似简单枯燥的工作中我收获不菲，以下是我的几点感悟：

(一)学会与同事相处

实习不但是一个提高动手能力的机会，更是一个锻炼交际能力的时机。与办公室里的上司前辈们保持良好的关系，可以让你尽快的熟知公司的情况，在遇到困难的时候也能够及时的得到帮助。很高兴的是我做到了和公司的前辈以及实习生相处融洽的这一点，让我在实习期间心境愉快并得到意外的收获。记得初到青山超市时，面对这么个陌生的环境，感觉挺紧张的，于是处处留心。但渐渐发现身边的同事都很热情和友好，让我感受到一片温暖。可能是因为女同事居多，而且年龄都和我相差比较大，所以她们都很照顾我，炎炎夏日她们也常会买些水果来办公室一块吃。正因为消除了那一层生疏，我开始把超市当成了我生活的一部分，逐渐喜欢上班了。

(二)不懂就问

我实习的第二个感悟是实习价值的高低取决于自身的积极性。在一个完全陌生的环境里，有太多太多的事情你没有能力把握了。比如是否可以碰到一个主动教导你并且放手让你做业务，再指出你的错误帮助你进步的老师。能遇到这样的老师实属难能可贵，一般情况下前辈们都只顾着自己的工作，交代你做些基本的业务，做好了他看到有错误的地方就自己改掉了，也不会特地的去向你指出。因此到最后自己做的工作到底规范与否根本无从知道。这时候解决的办法就只有碰到疑惑的问题时抓住时机去发问，把握自己可以把握到的尽量让实习更具价值。最初的时候我不会复印资料，更不会传真。记得刚去的那两天，有次老师让我去传真一份文件，看到老师很随意的表情，我猜想她肯定觉得这是很简单的活儿，就没考虑到我会不会。我当时也不敢问身边的同事，一来怕烦到别人，二来怕被人笑话，于是硬着头皮在传真机旁琢磨了好久仍无从下手。凑巧一个同事经过看我为难的表情，才教我要怎样使用。自从那次之后，我才发觉：遇到不懂不会的，千万别因为怕麻烦别人而不敢开口，敢于开口，才能学会更多东西，这是一种对自己心理的考验，更是一种比较有效的工作方式，总比自己一个人研究来的快多了。

(三)珍惜学习的机会

刚步入工作的几天，才发现自己有很多不懂的。很多老师都会在空闲时在办公室里看一些会计金融方面的书，甚至还会购买网上的培训课程来提高自己的水平。一次无意中看到有个年龄较大的同事在看中华会计网校的注会课程，我疑惑为什么都工作这么多年了还要去考注会。她告诉我，现在从事会计工作的，想要一份高收入，一定要考上注会，否则很容易就会被淘汰。从她语气中我听出她因为自己没有早些去考而感到很后悔。看到这些，不禁让我感到自己的光阴虚度：放假了只想到逛街，出去玩，却不会静下心来翻开书看看。也正是因为她们，使我不断发现了学习理论知识中的不足，明确了今后的目标，清楚了到达目标的路应该怎么走。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后选择工作会有很大的帮助。幸好我还有一年的在校时间，我应该尽快武装自己，充实自己，让自己有底气走向社会，面对未来，有能力闯出属于自己的天地!

(四)即使简单枯燥也要处处细心

这段经历交给我更多的却是“逆水行舟，不进则退”的道理。超市实习的生活是紧张忙碌的，不过每天重复着这工作，时间久了容易厌倦，显得枯燥乏味。短短两个个月的实习每天都是从早到晚，而且我常要守在电话和传真机旁，刚开始总会腰酸背痛，过了几天才稍有些习惯，但我发现办公室的这群前辈们却保持着这个行业旺盛的精力和敏锐的洞察力。记得有次负责登记入库商品明细账，由于这个单位每月入库量大，入库品种又多，登起来就特别耗时间。密密麻麻的数字看的我头昏脑胀，好不容易花了一上午的时间登记好之后却怎么都和入库单总数不符。检查好多次都毫无头绪的我开始怨声连连，身边的一位前辈接过入库单和明细账替我检查，几分钟不到她便发现了问题，原来我把10004写成了1004。从她们的身上，我分明地感到：即使工作再简单也不能马虎，因为一个小小的错误可能会带来一连串的麻烦或损失。

以上就是我整个实习过程，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”。在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，不断努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为了自己将来的发展做出最大的贡献。不经一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香。在实践的过程中难免会有疲乏劳累，但是在实践之后我收获的远远大于付出，我相信，经过实践的磨练，我会变得更加成熟、更加自信，这对我来说是人生中的一大笔财富。到了最后，我都舍不得离开实习的岗位了，前辈们都说让我以后可以常去看她们，有空也可以过去帮忙做做账，我深切的感受到短短两个月时间里大家结下的深厚的情谊。很庆幸自己得到了这样一个实习的机会，让我更自信的去面对这个即将踏上的残酷社会!

超市员工202\_工作总结 篇14

20\_年5月连锁超市财务工作在围绕公司春节集训所提出的“连锁超市软件全面升级、管理升级、超市全年实现销售1个亿”的目标开展工作;结合刘总在财务工作会议上部署全年重点工作精神，实现了销售、利润双丰收。现将全年工作汇报如下：

连锁超市经过二0\_\_年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换;切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求;原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，为门店组织商品价格定位提供了比较有效的参考数据。(城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发现6-10元销售比重占到全月销售的27.40%，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为9.80元的卷提纸一天即抢购一空。

通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满成功。

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化;针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范;并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

1、单据流程更加规范、正规化;

针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：1)商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增;2)规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(注明本次团购的毛利、经办人及收款时间)后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失;3)所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

超市员工202\_工作总结 篇15

近一年来，超市一部在营销上作了如下几方面工作。

一、我部凭借六年来积累的工作经验，不墨守陈规，主动探求市场信息，积极考察异地同业态商超市并参加全国各种商品交易会十余次。为我部的产品结构调整提供了直接的依据。截止目前，我部共引新4599个，增新商户20家，增加新品类2类。淘汰单品3154个。

二、我部坚持“善于学习”的精神，不因循守旧。在原来固定不变的节日营销方式上增加新的营销元素。通过改变赠品品种的适用性缩短超市与顾客之间的距离；通过耐心地帮助顾客挑选商品，来解决顾客对产品功能的疑虑；通过一对一对顾客意见反复的讨论，拿出的令宾客满意的方案；通过增加各局部区域的沟通时间，及时控制不良事态的发生或延续，来提高劳动效率。

三、在市调方面，我部不守株待兔。积极组织各班组对市场信息的收集和分析。通过间接渠道和生产商摸清变价环节，并积极配合市场部对本市同业态的价格，进行密切关注。在关键时期，响应政府控价政策号召，率先主动和经销商沟通，在兼顾多方利益平衡的基础上，务实的做好价格形象工作。

四、在陈列方面，不照葫画瓢。我部现经营的品种比同等营业面积的超市要多许多。今年改变以往学其他超市品项管理的方法，转而发挥出我部包装产品经营多的优势，满足顾客挑选需求。学习诸如沃尔玛等外资超市的优点，改变端架堆头陈列的模式，把新品、促销品直接陈列在顾客最容易发现的地方；改变西区古板式陈列，取而代之的是更加通透、舒适、便捷的细节服务；改变第一磁石的陈列，将糖酒会的效果展示引入我部，更彰显Xx个性和气度。

五、不坐享其成。我部自编短信，主动回访，敲开了团购这扇大门。从元月份至今，共接下大小团购30余笔，金额总计129万余元。

近一年来，我部运营工作汇报如下。

一、今年我部经历了第二十次新班子的组建。我们发挥一部原有的工作作风，既讲究分工又要求合作，在短短的时间里理顺了日常工作。使得部门工作顺畅进行。

二、针对细节服务，为提升员工的工作的积极性，我部利用员工“千分制考核表”作基础，绘制出“超市一部形象大使笑脸累计统计表”、“一部优秀员工之星累计统计表”、“一部各营销柜组逐月完成比例综合分析表”等等，起到了很好的激励效果。

三、设备设施在今年表现出了问题多发期。5月至8月，我部冷链设备共保修18次，耽误销售21日，造成部门直接经济损失约5万元，物品损失6300元。借此，我们希望有关部门切实将设备的年检工作落到实处，尽量延长设备的使用寿命。

四、常抓安全工作。我部坚持从卫生死角清理开始，注重“防四害”工作的重要性，组织员工培训消防知识，组织员工应对突发事件的演练，为营造一个宽松、安全的购物环境而出谋划策共同。

五、“勇于开拓”精神的基础是做扎实团队建设。我部坚持每年两次的团队活动，如积极参加电脑培训、主动加入知识宣传活动、自编自演文艺晚会、发放免费读书卡等团队活动。近一年来，我部共评出形象大使是、等；优秀员工是、等。优秀班组，休闲食品组。我部针对员工入店、离店均进行沟通。班组推荐的，由部门牵头举行简单的欢送仪式。超市对他们为所作出的贡献将载入史册。

从20xx年1月1日至20xx年12月13日，我部共完成Xx万元，已经与今年10月6日提前86天完成了全年任务指标。当然，我们离公司的要求还有一定的距离。我将会带领一部员工为来年的目标而持之以恒的工作。

借新年即将来临之机会，我谨代表一部全体员工祝愿超市生意红红火火，每位Xx人身心健康。

超市员工202\_工作总结 篇16

时间过得真快，三个月的试用期已过去了，在超市工作中，紧张而又忙碌，我还没来得及去细细体会和感悟工作的得与失，新的工作任务和下一个工作目标随之而来。过去的工作成绩与否已成定格，今后的工作还需自已去努力、去发挥，去超越。面对明天我充满信心，因为有领导的鼓励、鞭策，有伙伴们的支持与谅解。在通程万惠这个大家庭里，我们一起拼搏、战斗、成长，携手共进。

在这三个月里，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照，深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快我就适应了这里的工作流程，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯并认真做好自己的本职工作。我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要，在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。

一、向书本学习。

坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”。

二、向周围的同事学习。

工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法。

三、向实践学习。

把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向，要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。

以上就是在超市工作的工作总结，如有欠缺的地方，欢迎大家指出来!

超市员工202\_工作总结 篇17

在过去的一年里，本超市又创造了一个佳绩，因此我对全年中的销售旺季作以下总结：

二月，超市年终工作总结报告。这一个月是全年里盈利的一个月。由于月前已作好了以“提高商品价格，降低进货价格，欺骗消费者”为总的方针，所以这个月才有这么好的销售成果。这些也主要靠销售部门的努力工作才得来的。是他们每天在办公室里冥思苦想出一套套可行的销售方案，是他们使打了三折的商品都有利可赚，是他们把一件件积压商品包装成国外。请各位都看看他们头上的白发，是他们为了超市献出了青春，再请各位想想那位因欺骗消费者而被送进了监狱的“烈士”，是他们为超市献出了生命，他们每一位都甘愿为超市“抛头颅，洒热血”，这是多么伟大的精神呀!让我们为他们热烈鼓掌吧!

五月。在这个月我们应感谢宣传部门，工作总。是他们使凉鞋成了送给工人们的礼物，从而使很难买出的老旧商品销售一空，这为超市创造了很大的利益。是他们引导了潮流，是他们创造了时尚，没有他们的工作，库中积压商品是无法销售出去的。没有他们的工作，那些三无商品是无法来。

在过去的一年里不只是抓住了成年人的心，也在儿童的身上作足了文章。在四月五日清明节左右，由于学校会组织同学们去春游、扫墓，而且在学生当中浪费攀比之风渐长，这对销售是很有好处的，同时母亲节、父亲节、教师节等，也是我们大赚一笔的好机会，我们把握的相当好。

同志们，我们的前途是光明的，好好干，不用考虑是否会被工商部门查到，我们的上级已打通了每一条道。同志们，各显身手的机会来了，我们的创业空间是十分巨大的。

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！