# 超市信息主管的工作总结(必备18篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-01-18

*超市信息主管的工作总结1作为一名超市防损部经理，在超市这一年工作时间以来，我在本职岗位上尽心尽责，努力为超市减少财物损失，并且在工作期间我也充分认识到自身所肩负的重任。在工作一年时间来临之际，我觉得很有必要就前段时间的防损工作进行一番总结：...*

**超市信息主管的工作总结1**

作为一名超市防损部经理，在超市这一年工作时间以来，我在本职岗位上尽心尽责，努力为超市减少财物损失，并且在工作期间我也充分认识到自身所肩负的重任。在工作一年时间来临之际，我觉得很有必要就前段时间的防损工作进行一番总结：

>一、心态、思想方面

工作一年时间以来，我觉得要做好防损这项工作，工作心态、思想是非常重要的，可以说是核心与关键。有了一颗正确的、乐观的、科学的工作心态以后，才能够在面对工作当中的各项问题时候总结出正确的解决方法。

>二，实际工作情况。

防损是一项需要相当务实、严谨的工作，主要工作任务基本上注意察看每天的视频监控录像，注意察看收银台秩序情况，注意防盗等。其中，防盗是相当重要的部分。主要是两方面工作：内部与外部。即要防范外部人员进入单位偷盗，也要防范内部员工行为不检。

>三、纪律方面

作为防损部经理，我深知自身应该带头遵守超市各项工作规章纪律。因此，在工作期间我始终坚守行为准则，待人处事奉行“低调言行、高效工作、稳重行事、表里如一”的十六字箴言，认真执行、完成超市领导下发的各种任务。

>四、不足方面

一年的工作时间以来，我的工作绝不是“无懈可击”的。期间也遇到了一些问题与困难，主要是对于下属的管理与教导工作方面存在了一些问题，尤其是没有注意培训好新加入的防损员工，导致一些防损员工工作期间有些松懈与怠慢。下一阶段工作，我将重点做好相关方面的工作，加强对于下属的工作督导与上岗培训。

>五、个人成长与发展

这一年的工作当中经历了很多问题，每当遇到一次问题并且努力加以妥善处理解决之后，我就发现自身获得了成长。我确信每一个的岗位人员恰恰都是这样通过一步步的解决问题而获得自身素养与能力的提升。这一年来，我更加熟悉了防损部经理的职责范围，更懂得了理解上层领导的思想，更懂得了加强与下属员工的交流，总之我觉得自身通过这段时间的工作有所成长。

**超市信息主管的工作总结2**

我的超市的经理，到超市来已经x年的时间了，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，学习新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。在x店开业前夕，我任劳任怨，始终工作在第一线，经常和员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创xx市场的征程。年初路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在知名度提高，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“先进员工”。

由于是刚来x市工作，没有人缘关系，一年来，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解xx市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府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，有超市多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使x年任务的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xx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。一年来路北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xx年增长、了85%，连续三年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控制库存，避免积压资金。因路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在成立商品组，由我担任组长，为了使店在稳步发展，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xx市场的同时，进一步形成了×××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，××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场。商品品种比11年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。××年度市消协、工商、报社在民意测验中，路北店被评为“xx市民最满意超市”。

在担任路北店店长及xx地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存”。在我的领导下，路北店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

当然在工作中我也存在着不足之处，在以后的工作中我会不断改进，力求使工作能在上一个新台阶。

**超市信息主管的工作总结3**

信息部是个核心部门，每天负责整个集团的软件、硬件维护工作。下面我来介绍一下这一段时间信息部的工作情况。

>网络问题

一、由于超市的不断发展和壮大，我们新添置了很多电脑，也分布出内网和外网两个大的网络架构。这样就需要工作人员去维护好自己的机器。不要因为个别人的.操作影响到整个网络的正常运行。

二、 我们更换软件已经有三年多时间，服务器和机器设备也到了维修、出现问题的时候，所以要做的事情很艰巨。必须从根做起，首先服务器重新做系统安装数据库，之后把所有机器清一遍，包括各门店的前台pos机。不允许私自使用u盘避免感染病毒。

>工作总结

一、 十月份月末盘点总结。以前每月月末都是重点商品盘点，生鲜、食品四课、食品五课盘点，这次因为距离上次大盘有三个月时间了，所以做了一次非食一课大盘。我想今后也要设定一下目标：每月生鲜必盘，重点商品盘点，三个月拿出一个课别做一下大盘，六个月各店全盘。下面说一下这次的盘点结果。

二、 上个月大安店出现断网数据造成收银员多款，原因是在一台pos机上有未上传数据三千多元，日期是从6月21日到10月28日的，经过调整解决了这个问题把这些数据传上来，财会和收银金额相符，但值得注意的是有数据没有传上来要及时沟通，不能按长款处理，这样是解决不了根本问题的。各店今后发生这种事情及时沟通。

三、 电子秤的问题：各店都有十多台电子秤，我们超市都是非常好的进口设备，但是需要维护的，正确使用并且不能进水，有的机器上全是蟑螂也不去打扫，这样机器设备容易烧坏。各店要经常性的清理和洒药，保护好各项设备，避免造成损失。

四、 1、长春办事处能实现打定单，节省了采购时间，不用再去货栈取单据。

2、沈阳办事处由于不经常有外采在，所以软件没有利用上。

3、批发在上月进行了盘点，安装了管家婆软件准备软件对接。

4、宾馆经常会出现软件方面的问题，例如房门打不开、内部电话接不通、房间电脑不好使，信息部及时处理了这些问题。建议宾馆培养一个会简单处理故障的人员。

5、各门店信息人员也存在这个问题，本职业务能完成的很好，但处理不了简单的网络故障，要培养一批优秀的信息人员，择优录用，不只是电脑录入方面做得好，也要掌握一些硬件维护知识，有问题时能及时解决。定期培训信息人员，让他们了解各店的网络布局及处理办法，使各店系统正常运行。

>信息方面

信息部协助部组调出滞销、淘汰商品，采购沟通返货事宜。

需要各门店进行数据分析，调出abc类畅销、滞销品，并及时删除或处理各类商品。

>下一阶段工作安排

一、由于松原江北店前期筹备阶段，首先联系上光纤，光纤连上之后把网络架上，安装机器设备，布网、调试机器，早一些用上软件系统。

二、定购江北所需机器设备、软件等。

三、招聘信息软件、硬件人员并做培训，做好前期录入准备。配合采购和营运等各部门工作。

四、现在到了销售旺季，越来越忙了，各店促销、店庆，新店筹备，在这个月里大安、松原检修机器设备，利用业务培训提高员工业务能力。指导信息各项工作和各部门的衔接。

五、配合各部门工作，我有信心带领全体信息部人员共同努力，把信息工作做好。

**超市信息主管的工作总结4**

为弘扬扶贫济困的传统美德，激发贫困群众脱贫致富的内生动力，利用有效平台助推脱贫攻坚工作，20xx年12月份以来，我局在全县56个贫困村分期分批筹建设立了“爱心公益超市”，面积大多在10—15平方米，配备了群众日常生产生活所需的米、面、食用油、电饭锅、炒锅、洗洁精、洗衣液、香皂、牙刷、棉衣、铁锨、锄头等5大类40多种商品。贫困户通过参加公益劳动、注重家教家风、文明模范评选、自主发展产业等取得相应积分，免费兑换所需商品。我局为每个超市在启动建设初期购置了货架，统一设计并安装了门头、管理制度和标牌，印制了爱心积分卡，积分发放登记、积分兑换、物品接收登记簿。配备了灭火器等消防器材。印制了《“爱心超市”积分卡积分办法》、《“爱心超市”服务管理规定》、《“爱心超市”日常管理制度》等制度牌。明确了积分卡发放的对象、积分的标准、统一开放的时间。每年为各超市通过募捐资金补充货物1—2次，每月对兑换情况进行检查、上报。

这项工作开展以来，我们通过成立乾县“爱心超市”建设工作领导机构，制定切实可行的.建设实施方案，加强业务指导、完善运行管理的长效机制等方面促进爱心超市规范管理和长效运行。各镇办也明确专人进行日常监管，各村有专人管理，按期开放为贫困群众服务。县级各部门和单位发挥帮扶单位的包抓职责，发动干部职工积极捐款捐物，共同建设好“爱心超市”。

“爱心超市”的建成和运行，搭建了各级组织和社会爱心人士开展爱心捐赠捐助的平台，唤醒了社会各界参与精准扶贫的热情，弘扬了社会正气，提振了贫困群众的精气神，是扶贫工作和扶志、扶智有效途径之一，有力助推了我县脱贫攻坚工作。

**超市信息主管的工作总结5**

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，当然也通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，我的成长来自超市这个大家庭，为超市后半年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

现将自己20xx年1月-7月初的工作总结如下：

>一、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超市这个大家庭，对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。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际情况，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。与分管经理一起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。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，对商品的选择与把控有待加强，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，在以后的日子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。

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。后来我们又一起努力，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。

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。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，超市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。

>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。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，对商品的选择与把控有待加强，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，在以后的日子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。

**超市信息主管的工作总结6**

不知不觉，我来公司工作一年了，而20xx年上半年是我信息部最值得写入部门史册的一段时间，信息部部先后经历了春节备战、中海置业筹建、大口店开业三件大事。而我所在的信息部必须承担起这三件大事的主要工作责任。

下面我对20xx年上半年信息部所做的工作一个简单的总结：

>（一）超市部分

20xx年洛阳众志商贸信息部上半年工作总结

1、日常网络维护。每天早上8：00检测网通专线的通断情况，观察交换机、路由器及数据库服务是否异常。按要求完成信息系统的日常维护工作，每天记录信息系统运行日志。

2、R3信息系统平台维护。每日要保证门店的收款设备能够正常交易。

3、数据维护。每日不定时检查商品数据下传及接受情况，

4、培训与交流。每周二组织门店电脑员进行工作汇报，如果遇到问题大家一起讨论解决，而且使其他门店防范类似问题的出现。

5、完善门店电脑员岗位职责及操作规范。通过对20xx年7月至12月工作的进一步总结，完善了门店电脑员岗位职责及操作规范。使其要求更贴近于门店电脑员额具体工作，并严格按照操作手册对电脑员进行培训。

6、春节期间超市设备准备。在春节到来前，组织对门店收银设备、电子称、后台办公电脑进行每周巡检，防范于未然，发现问题及时解决。保证了春节期间门店设备零报损！

7、机房整理。为保证设备的更好运行，春节过后组织对总部机房进行整理，使总部机房向标准化又前进了一大步。

8、大口店开业。配合超市业务拓宽需要，积极协调设备、组织人员，全力配合公司营运部、采购部、财务部做好大口店开业的筹划工作。

>（二）中海置业

1、中海置业筹建期间，配合总部对中海置业的销售管理系统进行搭建。

2、对中海置业的办公设备采购。按照经济、可靠、稳定的标准采购中海置业办公所需要的电脑设备。

>（三）总部

1、配合总部人事行政部最新考勤制度规定对全营业部人员月度考勤，登记加班，请假，迟到早退，特殊签卡等。并且要按要求整理存档。

2、配合总部人事行政部最新绩效考核制度，制定总部岗位考核目标。

>（四）学习

1、按照年初公司办公会议要求积极制定学习计划，并按照学习计划逐步进行实施。

2、参加二级建造师考试。

3、学习企业管理理论，方便更好管理组织信息部日常工作

虽然信息部的工作在上半年较为稳定，整个部门及个人在工作中取得一些成绩，同时也存在一些不足：

1、零售行业，尤其是零售行业管理业务还有待深入全面了解。

2、对数据库方面知识和动手能力有待加强。

3、在维护或工程实施中，对要害问题总结，并形成文档的努力不够。只有这样，才更便于大家来共享，减少不必要的重复劳动，提高部门的`工作效率。

4、在以后的工作和学习中要不断地学习新业务，新知识，做到知识的不断更新。

5、部分员工存在工作积极性不高的问题

改进措施：

1、平时注重知识技能积累，刻苦钻研，在边学习边实践中成长。

2、加强数据库方面的学习，有机会多参加相关方面的培训。

3、在工作中善于总结，对典型、要害问题解决注重整理，形成文档，希望部门加强这方面的交流、监督。

4、主动争取新业务工程测试和实施机会，在实践中学习。

5、通过完善考核制度，与员工积极沟通双管齐下，调动部门员工的工作积极性。

在20xx年的下半年里，信息部按照年度推进计划制定了新的目标：

1、7月-9月，完成对超市信息系统平台的更新换代任务。在此期间积极组织总部、门店及相关部门同事对新系统进行培训。

2、10月，完成对集团公司总部网站的搭建任务。

3、12月，开始新一轮的春节备战工作，争取今年再创春节期间零报损的业绩。

4、继续在后台为门店及总部所属部门各分公司提供稳定可靠的网络环境和系统平台。

5、将对目前的被动的维护模式进行转变，在终端收银设备维护方面进行主动维护，并对所有的故障处理进行服务满意度反馈，纳入岗位工资考核制度中，以监督信息部的工作。

6、继续加强各分公司、门店、总部所属部门与信息部之间的沟通，同时不断提升自己的管理技巧和能力，加强对门店电脑员的管理。

7、继续跟随公司的连锁发展步伐，加强人员筹建方面的经验和技能，宝石报纸的完成信息部相关的工作。

结合20xx的整合年度计划，以上就我对信息部上半年的工作总结及下半年的工作计划。我将与信息部的同事一起努力，争取高标准、严要求，完成信息部下半年的工作计划！

**超市信息主管的工作总结7**

商超主管工作职责：

1．办事处所在地商超系统及部分指定网点业务和管理负责人，承担办事处所在地商超系统及其它指定网点任务指标，向城市经

理负责；

2．与经销商各层级负责人保持良好沟通，有序推动业务工作的

进展，组织本部门人员每周与经销商品牌主管及业务人员召开一

周业务协调会，解决存在问题，制定下周计划；

3度制定达成措施；

4．根据商超部月度任务，制定商超部业务员月度订单指标，月

度终端开发指标，月度终端拜访和理货指标，月度终端生动化指

标，并按天进行过程监控，确保各项任务指标的达成；

5．于每月15提交办事

处主任审定，到公司报批后，交业务执行；

6的执行，组织对活动执行情况的检讨，提升执行力；

7．负责办事处所在地各商超系统总店客情的建立，维护，发展，

配合经销商进行终端月度、季度、年度大型促销活动及其它合同条款的谈判；

8．定期检查门店陈列及促销活动的开展，开展协同拜访，协同

业务员拜访门店次数不低于15次/月；

9一时间上报办事处主任；

10．与办事处各部门保持良好的沟通和协作，提高团队协作效能，定期提交各类作业报表，开展月度述职；

11、负责所辖区域内KA客户年度合同的谈判与签订；

12、负责所辖区域KA活动计划的落实和执行；

13、公司新品进场的谈判与执行；

14、终端计划中KA陈列与KA进场费用的审核；

15、大区KA整体销售的每日追踪，大区每月销售分析报告的制

16、KA客户投诉的调查与处理；

17、评估、回顾各项KA活动的执行效果；

18、协助大区财务每月有关KA方面费用核销的处理，落实区域内各项KA活动费用的及时报帐；

19、按照公司销售价格体系，严格监控公司产品在KA店内的零售价格及促销价格；

20、指导、监督、培训、检查、考核办事处KA主管/KA销售代表/KA促销员/KA理货员的工作；

21、开发新的重点客户不断寻找新的市场机会；

22、负责区域内有关职能部门的协调工作，确保KA的正常运作；

23、根据部门培养计划做好内部人员培训工作；

24．按要求完成领导交办的临时性工作。

绩效指标：有效终端开发指标，终端生动化指标，终端促销活动

执行。

**超市信息主管的工作总结8**

供水处节能减排工作在区委、区政府节能减排工作小组的领导下，围绕着“科学管水，合理用水，科技兴水”的目标，将节能减排工作与供水处的中心工作紧密结合，强化措施，狠抓落实，圆满地完成了各项工作任务。现将工作情况总结如下：

>一、节能减排工作完成情况

1、创新机制，以完善制度强化节能减排，取得成效。

xxxx年由于天气干旱造成我市水源不足，为了配合全市节水行动，也为了节约水资源，我单位积极响应市委、市政府的号召，为减少水费流失，制定了严密的片区管理制度，一是强化了片区收费人员的管理、稽查职能，要求每个片区收费员对水表使用情况、管网运行情况做到精细管理，要求对水表管理建立“一户一表一卡”，实现了对大用户水量的及时监控。二是加大对用户长流水的检查，发现长流水的用户及时督促用户维修。今年共查出长流水用户百余户，经过处理，有效地控制了自来水的流失。

2、措施得当，以优质服务促进节能减排，取得成效。

一是为了保证安全供水，最大限度地减少自来水流失，我们把供水管道维修作为工作重点来抓。严格履行维修承诺，始终坚持24小时承诺抢修值班制，随叫随到，随坏随修。着力加大管线和设备巡查力度，增加检查频次，及时发现问题，迅速处理事故。到目前为止，我处共完成供水管网抢修700余起，开关阀门1300余次，协助居民查水200余处。二是成立了供水设施巡护队，抽调人员专门负责供水区域内的供水管线及阀门井等供水设施的日常巡查及维护工作。在巡查\_发现处理暗漏100余起、更换阀门杆8处、为动迁户断水340余处、无偿为用户维修入户分支管线100余起。三是加大对辖区内洗浴、刷车用户节水宣传工作，通过水量监测、经常检查这些用户的\'管线等，提高用户节水意识，这些措施保证了节水期间辖区用户正常生产、生活用水。

3、科学管水，以完善基础建设促进节能减排，取得成效。

一是积极配合市、区工作部署，完成十项整治工作。组织管网、维修、收费等部门人员，对辖区用户管线进行全面排查，制定了详细的管线分布图。为出现漏情及时维修奠定基础，二是克服资金不足，人员少等困难，精心组织，周密安排，对警官公寓、老莱矿、大明街等老旧管网进行改造。完成管线改造和铺设3390米。不仅解决了这些老化管线年久腐烂漏水严重，同时对节约水资源，保证居民正常生产、生活用水提供了保障。

4、领导重视，以宣传教育促进节能减排。

为了实现全员节能减排，我单位采取多种形式，加大节能减排的宣传力度，引导干部职工树立健康的生活方式和消费理念，形成浪费可耻、节约光荣的良好风尚。建立一把手负责制。要求机关人员以身作则，在节约用电上做到人离开办公场所及下班前关闭电器设备电源，减少待机能耗，在节约用水上加强用水设备日常维护管理。在节约燃油上严格执行公务用车定额编制和配备标准。实行油料定车承包。公务用车实行集中统一管理，科学安排公务活动用车，切实提高使用效率。在节约办公用品和经费上，控制会议数量和规模，控制发文数量，提高文件质量，降低会议成本。

>二、下年工作计划机关

(一)主要任务

1、建立和完善节能减排目标责任制等一系列长效工作机制。

2、开展节能减排活动，使全局干部职工牢固树立节约意识，养成勤俭节约的好习惯。

3、重点做好水、电和车辆的管理。

4、切实加强节能工作的监督和管理，确保节能减排工作取得实效。

(二)具体措施

1、要充分认识节能减排工作的重要性，进一步增强紧迫感和责任感，采取切实有效措施，深入开展节能减排工作。

2、要采取多种形式，加大对公共机构节能的宣传力度，引导干部职工树立健康的生活方式和消费理念，形成浪费可耻、节约光荣的良好风尚。

**超市信息主管的工作总结9**

转眼之间，我作为一名信息员已经一年多了，在这一年多以来，我都在努力学习和成长，作为一名教学信息员，我深刻地明白，我的身上肩负着一种责任，而正是这责任让我在想放弃的时候坚持了下来，一直走到现在，我相信将来也是。

信息员是老师和学生之间的桥梁，作为一名信息员应该有敏锐地观察力，能够及时发现班里同学在学习方面出现的问题，尽自己的的所能去解决，解决不了的报告给辅导员，和辅导员一起商议解决问题的办法。我们班就存在有同学迟到的现象，而这通常都是前一天晚上太晚休息导致的，有的人是因为打游戏，有的人是因为看小说，视频等，还有的是晚上和人聊天。毋庸置疑，这是一种不良的行为，如不及时解决，会有更多的同学加入迟到的队列，因为同学心里都认为“法不责众”，所以这件事必须及时有效地解决，还不能让同学有意见，于是辅导员提出解决办法就是每天都有相应的人员负责点名，计划很快就会执行，我相信很快就会见效。

我作为一名教学信息员，我知道自己的\'主要职责：手机同学们的意见和建议并进行有效反馈，帮助辅导员和同学们进行良性的互动，互相学习，互相督促，共同完成学校给的教学目标，在此过程中，以我一年多的信息员经验来说，作为一名信息员应该多听听班里同学对任课老师的一些看法，对课堂的建议以及作业方面的自己的看法，并从中筛选出有用的信息进行及时的反馈，进而帮助老师和同学们有更好的沟通，改善老师和同学们之间的关系，对于辅导员也是。

当然，我自己也有不足的地方，我也会和同学们交流，请他们指出我的缺点，有则改之无则加勉，在过去的一年多以来，我自己认为我做的很优秀，但并不意味着我就没有地方去向同学们学习，未来的日子里，我会和我那亲爱的同学们一起学习，一起进步，让我们的班级变得更加优秀，对于这一点，我无比自信。

**超市信息主管的工作总结10**

这学期超市在大家的共同努力下，各方面终于逐步完善，逐步步入正轨，虽然有段时间因为楼栋出入情况管理加严，而让大家都在为超市送货方式的改革想得焦头烂额的，虽然在这一路来不断有人退出，当然也有人加入，这一切的摸索过程都是值得了。这学期，每个人都见证了b校网超市的艰辛成长过程，从开学最初的每天订单营业额不超过两位数的情况发展到现在每天平均营业额达200左右，6月22日还创下了本学期的最高日营业额元。这都是值得欣慰的方面。同时，大家的工作默契度也增加了不少。这些对b校网超市以后的发展都是一些有利的基础。

废话就不多说了哈，现在我就我个人这学期工作中在超市管理方面出现的问题进行一个简要的总结：

1.进货方面：应该多注意货品的生产日期和有效期限；因为得对这块的疏忽，让我偶在这一次去进酸奶的时候吃了大亏，最后导致在酸奶这块亏损了一部分钱。还有就是在贵娃子进货初期，在送货的时候有些货品在贵娃子是没有的，但他们还是用其他货品填补，导致我们的货品管理和售卖出现一些问题，经过一些交涉和处理后，这方面问题慢慢得到改善。

2.招送货员方面：早期还没安置超市副主管一职时，送货员招聘是我负责的。由于我的失误，起初招到一些不合格的送货员，给b校网带来了一些负面影响。从这件事里，我试着慢慢去了解怎么在短时间内去看清一个人是否适合当一名超市送货员，是否会适应我们b校网发展的需求。

3.上下级工作协调方面：酸奶促销的时候，由于自己对上下级的工作没协调到位，导致在工作中出现了一些工作脱节。经过一段时间的磨合以后，类似问题基本是杜绝了的。

4.工作职责方面：有时可能会分不清超市副主管和超市主管的职责范围，可能会把自己的想法或意见强加到副主管头上，注意到这个问题了的，已经在改进当中了。当然也不会把职责划分得太清，因为一个团队的事，有时该做的还是要做，该统筹考虑的还是会统筹考虑的。

5.超市亏损方面：这学期开学初期，在力天那边由于门下漏缝太大的原因，使得附近的猫时不时来袭击超市，前后造成近40元的损失；6月初期因酸奶期限短，造成了近50元的亏损；搬到星星水坊后，下水道的老鼠也来作恶，6月28日，发现被老鼠偷走的18支38g的火腿肠，亏损元；随后7月4号又被老鼠遭殃，主要是肠类，亏损元。第一期特价促销（6月22日）亏损元，第二期赠品活动（7月2日）亏损元。另外，下学期面临过期的商品有两包白糖，共约亏损5元。

6.电话回访方面：这学期总共做了两次电话回访，主要反映的问题还是超市货品种类太少。

7.关于b校网超市以后的发展：这学期由于各方面原因（资金不足、贵娃子货源不全），下订单的同学普遍反映超市货品太少，以致一些同学在第一次下订单后就没有继续再在超市下单，而我每次进货也只是增加几个新货品。下学期资金已经到位了，我会把同类的货品牌子尽量增加以满足下单同学的需求。很多同学也在反映增加烟，这学期还不是一个成熟的时机，下学期烟类肯定会加进去的。同时，尽力去联系一些价格低廉的经销商以满足超市的发展需求。

**超市信息主管的工作总结11**

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20xx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。

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！

在今后的工作中，我会立足自我，完善自我。我相信我选择的不仅仅是一份工作，更是一份事业。希望在不久的将来自己能在公司的舞台上展示我的精彩。

**超市信息主管的工作总结12**

我的超市的经理，到超市来已经x年的时间了，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，学习新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。在x店开业前夕，我任劳任怨，始终工作在第一线，经常和员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创xx市场的征程。年初路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在知名度提高，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“先进员工”。

由于是刚来x市工作，没有人缘关系，一年来，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解xx市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府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，有超市多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使x年任务的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xx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。一年来路北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xx年增长、了85%，连续三年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控制库存，避免积压资金。因路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在成立商品组，由我担任组长，为了使店在稳步发展，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xx市场的同时，进一步形成了×××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，××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场。商品品种比11年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。××年度市消协、工商、报社在民意测验中，路北店被评为“xx市民最满意超市”。

在担任路北店店长及xx地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存”。在我的领导下，路北店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

当然在工作中我也存在着不足之处，在以后的工作中我会不断改进，力求使工作能在上一个新台阶。

**超市信息主管的工作总结13**

20xx年，在商场经理的正确领导下在同事们的支持帮助下我较好地履行了一名主管的职责在工作中加强商品管理与人员现场管理，带领大家一起实现地下超市百货部销售收入元，为商场的发展作出了应有的贡献。

>一、具体工作

1、加强对员工的管理。做好员工思想工作，合理安排好人员值班、换班、加班工作，加强对新员工的培养，积极组织员工学习和考核。在工作管理上，既严格管理又人性化操作，真正的关心、尊重员工，经常进行思想沟通与业务培训，使员工从思想认识、商品知识、销售心理与技能、工作纪律、服务理念等方面得以充实提高，激发其工作的主动性与积极性。

2、加强对商品的管理。完成对超市百货部的定期商品盘点、财物清查工作，商品退货内拨工作及缺断货的追踪等各项管理。认真做好卖场环境、卫生，做好商品陈列、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，积极配合商场开展各项节日促销活动，提升超市业绩。

3、做好市场调研工作。商场销售依靠的不仅有信誉、质量、区位还有服务和价格。由于商业竞争越来越激烈，我们定期进行对宿州市场和周边地域超市竞争店的调研及附近消费情况的评估，通过各种信息媒介了解最新的市场信息和行业动态，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化价格竞争，对滞销商品进行清退，及时做好新型商品品种的引进等。

4、做好沟通服务。一方面提升员工的服务理念，及时处理顾客因商品质量引起的投诉，维护商超的业绩及对外信誉度，让顾客购买的放心又舒心，有效提升顾客购买的回头率。真正体现“购物比三家，放心在xx”的理念。另一方面，我认真做好与客户的沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。同时做好向超市和商场领导的请示汇报工作，做好上传下达。

5、抓好安全防损：规范防损运作流程及制度，加强全员防损理念。认真执行超市安保工作制度，在收银、客服、接货、防损、防盗、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，加强对商品的季节性管理，提高员工的安全意识。

>二、存在的问题与下半年工作思路：

存在的问题

1、销售业绩有所下滑。1-6月百货部合计销售，同比下滑约14%，超市业绩的影响主要来自于同业竞争加剧、市场购买力下降、促销力度减小等原因。

2、促销活动未达到预定效果。春节、元宵节、情人节、端午节、五一节等重大节日促销没有达到预定的效果。既有促销力度原因，也有促销活动太频繁原因。

下半年工作打算：

1、进一步提升个人管理能力。不断学习和总结，严格要求自己，身先士卒，提高自身的工作效率，带动部门工作人员，以强化服务质量、提升总体业绩。

2、进一步加强卖场管理。努力做好负责所辖部门的环境卫生、柜台布置、商品陈列、设施维护等硬件的规范管理控制，做好所属员工的考勤、导购、服务等软件的规范管理控制;负责处理百货部的一般突发性情况，如：顾客争议、商户纠纷等;监督和控制经营销售情况，防止议价、走单、未经许可物品出闸等不良经营状况的发生，积极分析经营状况和各相关因素并及时、全面地向上级主管反应和请示。

3、进一步加强与商户和顾客的关系。定期与专柜商户进行全面沟通，掌握专柜的经营动态;不断提高服务顾客的水平。

**超市信息主管的工作总结14**

回顾这x年的工作，我在领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照西餐厅的要求较好地完成了自己的本职工作，通过x年的学习，工作方式有了较大的改变，工作质量有了新的提升，现将x年来的工作情况总结如下：

>一、加强自身学习，提高业务水平

要做到优秀，自己的学识，能力等还有一定距离，所以总不敢掉以轻心，向书本，向领导，向同事学习，这样下来感觉自己x年来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题等方面，有了进一步的提高，保证了餐厅各项工作的正常运行。

>二、日常管理工作

作为一名餐饮部的一份子，自己扮演的角色是承上启下，协调左右的作用，我们每天面对的是繁杂琐碎的、有着挑战性的工作。x年在饮和厅的工作中，各项工作都是本着提高服务质量，提高工作效率为目的，让工作有条理性，融入到每一项工作当中。

努力配合主管做好餐厅的管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。本餐厅的宴会接待任务比较重，x年多次接待了重要宾客及宴会，但由于种种原因质量和效率跟不上，这就要求自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求周全，准确避免疏漏和差错。

>三、x年工作计划

1、明确开发的方向。

根据饭店餐厅的经营接待性质，新品开发方向主要以精品、精致为主，体现出饭店的.档次;

2、确保完成任务。

(1)、主管对开发工作要及时安排组织，落实任务指标，要早做准备。必须按时完成任务，不能拖延滞后。

(2)、主管、领班必须以身作则，带头创新，不仅要完成个人任务，还必须启发、帮助员工也开发新品。

3、主管、领班要带头学习。

带动员工提高个人素质和业务技能。尤其在的平时工作之余，要多方了解信息，开拓思维，做好基础资料的积累;同时要勤练基本功，注重专业知识学习，提高业务技能水平，有一定知识和技术的积累后，创新才会有灵感。

4、主管、领班要狠抓培训工作。

餐厅管理人员要做针对性的培训计划，加强业务技能技巧培训;多开展斟酒、调酒等方面的培训或比赛，不但提高业务技能，也增加了创新的积极性。

5、坚持执行新品开发的有关规定。

按时兑现奖励和考核评估，提高创新积极性和主动性，力争完成x年任务指标。

**超市信息主管的工作总结15**

这学期超市在大家的共同努力下，各方面终于逐步完善，逐步步入正轨，虽然有段时间因为楼栋出入情况管理加严，而让大家都在为超市送货方式的改革想得焦头烂额的，虽然在这一路来不断有人退出，当然也有人加入，这一切的摸索过程都是值得了。这学期，每个人都见证了眀校网超市的艰辛成长过程，从开学最初的每天订单营业额不超过两位数的情况发展到现在每天平均营业额达200左右，6月22日还创下了本学期的最高日营业额元。这都是值得欣慰的方面。同时，大家的工作默契度也增加了不少。这些对眀校网超市以后的发展都是一些有利的基础。

废话就不多说了哈，现在我就我个人这学期工作中在超市管理方面出现的问题进行一个简要的总结：

1.进货方面：应该多注意货品的生产日期和有效期限；因为得对这块的疏忽，让我偶在这一次去进酸奶的时候吃了大亏，最后导致在酸奶这块亏损了一部分钱。还有就是在贵娃子进货初期，在送货的时候有些货品在贵娃子是没有的，但他们还是用其他货品填补，导致我们的货品管理和售卖出现一些问题，经过一些交涉和处理后，这方面问题慢慢得到改善。

2.招送货员方面：早期还没安置超市副主管一职时，送货员招聘是我负责的。由于我的失误，起初招到一些不合格的送货员，给眀校网带来了一些负面影响。从这件事里，我试着慢慢去了解怎么在短时间内去看清一个人是否适合当一名超市送货员，是否会适应我们眀校网发展的需求。 3.上下级工作协调方面：酸奶促销的时候，由于自己对上下级的工作没协调到位，导致在工作中出现了一些工作脱节。经过一段时间的磨合以后，类似问题基本是杜绝了的。

4.工作职责方面：有时可能会分不清超市副主管和超市主管的职责范围，可能会把自己的想法或意见强加到副主管头上，注意到这个问题了的，已经在改进当中了。当然也不会把职责划分得太清，因为一个团队的事，有时该做的还是要做，该统筹考虑的还是会统筹考虑的。

5.超市亏损方面：这学期开学初期，在力天那边由于门下漏缝太大的原因，使得附近的猫时不时来袭击超市，前后造成近40元的损失；6月初期因酸奶期限短，造成了近50元的亏损；搬到星星水坊后，下水道的老鼠也来作恶，6月28日，发现被老鼠偷走的18支38g的火腿肠，亏损元；随后7月4号又被老鼠遭殃，主要是肠类，亏损元。第一期特价促销（6月22日）亏损元，第二期赠品活动（7月2日）亏损元。另外，下学期面临过期的商品有两包白糖，共约亏损5元。

6.电话回访方面：这学期总共做了两次电话回访，主要反映的问题还是超市货品种类太少。

7.关于眀校网超市以后的发展：这学期由于各方面原因（资金不足、贵娃子货源不全），下订单的同学普遍反映超市货品太少，以致一些同学在第一次下订单后就没有继续再在超市下单，而我每次进货也只是增加几个新货品。下学期资金已经到位了，我会把同类的货品牌子尽量增加以满足下单同学的需求。很多同学也在反映增加烟，这学期还不是一个成熟的时机，下学期烟类肯定会加进去的。同时，尽力去联系一些价格低廉的经销商以满足超市的发展需求。

**超市信息主管的工作总结16**

这学期超市在大家的共同努力下，各方面终于逐步完善，逐步步入正轨，虽然有段时间因为楼栋出入情况管理加严，而让大家都在为超市送货方式的改革想得焦头烂额的，虽然在这一路来不断有人退出，当然也有人加入，这一切的摸索过程都是值得了。这学期，每个人都见证了校网超市的艰辛成长过程，从开学最初的每天订单营业额不超过两位数的情况发展到现在每天平均营业额达200左右，6月22日还创下了本学期的最高日营业额566。6元。这都是值得欣慰的方面。同时，大家的工作默契度也增加了不少。这些对校网超市以后的发展都是一些有利的基础。

废话就不多说了哈，现在我就我个人这学期工作中在超市管理方面出现的问题进行一个简要的总结：

1。进货方面：应该多注意货品的生产日期和有效期限；因为得对这块的疏忽，让我偶在这一次去进酸奶的时候吃了大亏，最后导致在酸奶这块亏损了一部分钱。还有就是在贵娃子进货初期，在送货的时候有些货品在贵娃子是没有的，但他们还是用其他货品填补，导致我们的货品管理和售卖出现一些问题，经过一些交涉和处理后，这方面问题慢慢得到改善。

2。招送货员方面：早期还没安置超市副主管一职时，送货员招聘是我负责的。由于我的失误，起初招到一些不合格的送货员，给校网带来了一些负面影响。从这件事里，我试着慢慢去了解怎么在短时间内去看清一个人是否适合当一名超市送货员，是否会适应我们校网发展的需求。

3。上下级工作协调方面：酸奶促销的时候，由于自己对上下级的工作没协调到位，导致在工作中出现了一些工作脱节。经过一段时间的磨合以后，类似问题基本是杜绝了的。

4。工作职责方面：有时可能会分不清超市副主管和超市主管的职责范围，可能会把自己的想法或意见强加到副主管头上，注意到这个问题了的，已经在改进当中了。当然也不会把职责划分得太清，因为一个团队的事，有时该做的还是要做，该统筹考虑的还是会统筹考虑的。

5。超市亏损方面：这学期开学初期，在力天那边由于门下漏缝太大的原因，使得附近的猫时不时来袭击超市，前后造成近40元的损失；6月初期因酸奶期限短，造成了近50元的亏损；搬到星星水坊后，下水道的老鼠也来作恶，6月28日，发现被老鼠偷走的18支38g的火腿肠，亏损7。2元；随后7月4号又被老鼠遭殃，主要是肠类，亏损17。1元。第一期特价促销（6月22日）亏损99。8元，第二期赠品活动（7月2日）亏损22。1元。另外，下学期面临过期的商品有两包白糖，共约亏损5元。

6。电话回访方面：这学期总共做了两次电话回访，主要反映的问题还是超市货品种类太少。

7。关于校网超市以后的发展：这学期由于各方面原因（资金不足、贵娃子货源不全），下订单的同学普遍反映超市货品太少，以致一些同学在第一次下订单后就没有继续再在超市下单，而我每次进货也只是增加几个新货品。下学期资金已经到位了，我会把同类的货品牌子尽量增加以满足下单同学的需求。很多同学也在反映增加烟，这学期还不是一个成熟的时机，下学期烟类肯定会加进去的。同时，尽力去联系一些价格低廉的经销商以满足超市的发展需求。

**超市信息主管的工作总结17**

超市在大家的共同努力下，各方面终于逐步完善，逐步步入正轨，虽然有段时间因为楼栋出入情况管理加严，而让大家都在为超市送货方式的改革想得焦头烂额的，虽然在这一路来不断有人退出，当然也有人加入，这一切的摸索过程都是值得了。今年，每个人都见证了校网超市的艰辛成长过程，从开学最初的每天订单营业额不超过两位数的情况发展到现在每天平均营业额达200左右，6月22日还创下了本年度的最高日营业额566。6元。这都是值得欣慰的方面。同时，大家的工作默契度也增加了不少。这些对校网超市以后的发展都是一些有利的基础。

废话就不多说了哈，现在我就我个人今年工作中在超市管理方面出现的问题进行一个简要的总结：

1、进货方面：应该多注意货品的生产日期和有效期限；因为得对这块的疏忽，让我偶在这一次去进酸奶的时候吃了大亏，最后导致在酸奶这块亏损了一部分钱。还有就是在贵娃子进货初期，在送货的时候有些货品在贵娃子是没有的，但他们还是用其他货品填补，导致我们的货品管理和售卖出现一些问题，经过一些交涉和处理后，这方面问题慢慢得到改善。

2、招送货员方面：早期还没安置超市副主管一职时，送货员招聘是我负责的。由于我的失误，起初招到一些不合格的送货员，给校网带来了一些负面影响。从这件事里，我试着慢慢去了解怎么在短时间内去看清一个人是否适合当一名超市送货员，是否会适应我们校网发展的需求。

3、上下级工作协调方面：酸奶促销的时候，由于自己对上下级的工作没协调到位，导致在工作中出现了一些工作脱节。经过一段时间的磨合以后，类似问题基本是杜绝了的。

4、工作职责方面：有时可能会分不清超市副主管和超市主管的职责范围，可能会把自己的想法或意见强加到副主管头上，注意到这个问题了的，已经在改进当中了。当然也不会把职责划分得太清，因为一个团队的事，有时该做的还是要做，该统筹考虑的还是会统筹考虑的。

5、超市亏损方面：今年初期，在力天那边由于门下漏缝太大的原因，使得附近的猫时不时来袭击超市，前后造成近40元的损失；6月初期因酸奶期限短，造成了近50元的亏损；搬到星星水坊后，下水道的老鼠也来作恶，6月28日，发现被老鼠偷走的18支38g的火腿肠，亏损7。2元；随后7月4号又被老鼠遭殃，主要是肠类，亏损17。1元。第一期特价促销（6月22日）亏损99。8元，第二期赠品活动（7月2日）亏损22。1元。另外，今年面临过期的商品有两包白糖，共约亏损5元。

6、电话回访方面：今年总共做了两次电话回访，主要反映的问题还是超市货品种类太少。

7、关于校网超市以后的发展：今年由于各方面原因（资金不足、贵娃子货源不全），下订单的同学普遍反映超市货品太少，以致一些同学在第一次下订单后就没有继续再在超市下单，而我每次进货也只是增加几个新货品。今年资金已经到位了，我会把同类的货品牌子尽量增加以满足下单同学的需求。很多同学也在反映增加烟，今年还不是一个成熟的时机，今年烟类肯定会加进去的。同时，尽力去联系一些价格低廉的经销商以满足超市的发展需求。

回顾这xx年的工作，我在领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照西餐厅的要求较好地完成了自己的本职工作，通过xx年的学习，工作方式有了较大的改变，工作质量有了新的提升，现将xx年来的工作情况总结如下：

>一、加强自身学习，提高业务水平

要做到优秀，自己的学识，能力等还有一定距离，所以总不敢掉以轻心，向书本，向领导，向同事学习，这样下来感觉自己xx年来还是有了一定的进步，在管理能力，协调能力及处理问题等方面，有了进一步的提高，保证了餐厅各项工作的正常运行。

>二、日常管理工作

作为一名餐饮部的一份子，自己扮演的角色是承上启下，协调左右的作用，我们每天面对的是繁杂琐碎的、有着挑战性的工作。xx年在饮和厅的工作中，各项工作都是本着提高服务质量，提高工作效率为目的，让工作有条理性，融入到每一项工作当中。

努力配合主管做好餐厅的管理工作，本着实事求是原则，做到上情下达，下情上报。本餐厅的宴会接待任务比较重，xx年多次接待了重要宾客及宴会，但由于种种原因质量和效率跟不上，这就要求自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，力求周全，准确避免疏漏和差错。

>三、xx年工作计划

1、明确开发的方向。

根据饭店餐厅的经营接待性质，新品开发方向主要以精品、精致为主，体现出饭店的档次；

2、确保完成任务。

（1）、主管对开发工作要及时安排组织，落实任务指标，要早做准备。必须按时完成任务，不能拖延滞后。

（2）、主管、领班必须以身作则，带头创新，不仅要完成个人任务，还必须启发、帮助员工也开发新品。

3、主管、领班要带头学习。

带动员工提高个人素质和业务技能。尤其在的平时工作之余，要多方了解信息，开拓思维，做好基础资料的积累；同时要勤练基本功，注重专业知识学习，提高业务技能水平，有一定知识和技术的积累后，创新才会有灵感。

4、主管、领班要狠抓培训工作。

餐厅管理人员要做针对性的培训计划，加强业务技能技巧培训；多开展斟酒、调酒等方面的培训或比赛，不但提高业务技能，也增加了创新的积极性。

5、坚持执行新品开发的有关规定。

按时兑现奖励和考核评估，提高创新积极性和主动性，力争完成xx年任务指标。

**超市信息主管的工作总结18**

20xx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xx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，当然也通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xx超市这个大家庭，为xx超市后半年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。现将本年度工作总结如下：

>一、xx超市工作阶段

去年x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xx超市这个大家庭，对xx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。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际情况，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。与分管经理一起对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过超市员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。后来我们又一起努力，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。

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。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，xx超市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。

>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。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，对商品的选择与把控有待加强，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，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的xx超市事业中去，做好超市工作计划，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

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！