# 超市武装工作总结(热门38篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-03-11

*超市武装工作总结1在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为XX服装超市的一名员工，我深切感到XX服装超市的蓬勃发展的态势，XX服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿XX服装超市XX年销售业绩更加兴旺！20xx年，我柜组在...*

**超市武装工作总结1**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为XX服装超市的一名员工，我深切感到XX服装超市的蓬勃发展的态势，XX服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿XX服装超市XX年销售业绩更加兴旺！

20xx年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。现将有关情况总结如下：

20xx年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在XX，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。努力做到无论顾客货比多少家，我们XX服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。20xx年我柜组完成销售任务为……

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的`知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了XX的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20xx年销售计划立下了汗马功劳。

20xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以XX为家，牢固树立奉献在XX，满意在XX的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。20xx年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在XX的理念进一步得到拓展，让XX美名誉满十堰，让更多的顾客再来XX！

**超市武装工作总结2**

作为xx超市的一名员工，我深切感到xx超市的蓬勃发展的态势，xx超市人的拼搏向上的精神。祝愿xx超市20xx售业绩更加兴旺!

废话就不多说了哈，此刻我就我个人这一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：应当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，最终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，给超市带来了一些负面影响。从这件事里，我试着慢慢去了解怎样在短时间内去看清一个人是否适合当一名超市送货员，是否会适应我们超市发展的需求。

3、上下级工作协调方面：酸奶促销的时候，由于自我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，可能会把自我的想法或意见强加到副主管头上，注意到这个问题了的，已经在改善当中了。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，该统筹研究的还是会统筹研究的`。

5、超市亏损方面：这一年初期，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、关于超市以后的发展：这一年由于各方面原因，下订单的顾客普遍反映超市货品太少，以致一些顾客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。下一年资金已经到位了，我会把同类的货品牌子尽量增加以满足下单顾客的需求。很多顾客也在反映增加烟，这一年还不是一个成熟的时机，下一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。

**超市武装工作总结3**

工作的时间一长后，就会觉得每一天的时间过得很快，尤其是在超市忙碌的。时候，真的就是感觉随便站一会就要下班了，这或许和我的工作需要聚精会神有关系吧，我工作了也有几年了，经验什么的是比较足够的，就是感觉自己还差了些耐心和好脾气，趁着20xx年到来之际，先给自己的收银工作来一个总结。

在几年前，我来到了我们的xx大超市，因为我有过收银员的工作经验，对于收银这一类的工作还是比较熟悉的，所以经过一个短期的入职培训后，我便开始接手超市的收银工作了。现在的收银工作是比较简单的了，机器的功能很先进，只需要扫一下物品的条形码就够了，所以只要在工作的时候不出现巨大的\'失误，那么就不会给超市带来损失，值得一提的是现在的支付方式也是越来越便捷了，所以绝大多数的顾客都选择用手机来付款了，这样一来我们这些收银员也就减少了接触现金的机会，只需要注意看好顾客的支付信息即可，找零什么的也都不需要了，实在是轻松了不少。

这一年里，我继续秉持着爱岗敬业的精神，做到了在工作上认真负责，不投机取巧，对待客人和和气气，收付款时利落干净。收银员的工作虽然看上去比较简单，但是还是需要一定的能力才能胜任的，首先是要熟悉收银机器的操作流程，其次就是要手法快，不然会让顾客感到不满，要是人多的话还会影响到超市的运营，速度虽然要快，但还得保证不出错，要是因为自己的失误导致物品多扫又或者少扫了，那我就成了罪人，尽管可能追查不到我身上来，但我还是会心神不宁，进而影响到接下来的工作。我一天的工作时间其实并不多，加起来就几个小时，因为我们超市采取的是轮班制，所以中间还有时间休息会，虽然一天并不要工作太久，可只要当我站在了收银位上，我就没有时间和机会停下来了，一连串的收银工作是比较费眼力和手力的，好在我并不是一名新人了，尽管我的手依然会感到酸痛，但还是能坚持下来。

在20xx年里，我会继续保持着良好的工作状态，争取给顾客提供最专业的服务，让大家感受到超市的温暖，同时我也会跟随着社会发展的步伐，让自己了解那些新出现的技术，免得在工作中落伍了。

**超市武装工作总结4**

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，

为超市的发展作出了自己应有的贡献。

现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

（一）作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。

收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。

收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗\_现象。

在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。

因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。

收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。

随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。

不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。

收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。

收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解。

（2）认真做好商品装袋工作。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。

装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、

菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页

或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

（3）注意离开收银台时的工作程序。

离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，

如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等侯的顾客结账后方可离开。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

**超市武装工作总结5**

20\*\*年全年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：

一、连锁超市商品管理软件全面升级

连锁超市经过20\_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，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为元的卷提纸(中天街销售已趋于疲软)，两天即抢购一空。

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。

二、连锁超市财务管理全面升级

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。

2、销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚；坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自已无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强平时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚；凡是团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，造成帐目不清、库存积压过大等现象；针对此状况今年上半年对所有从外外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理；超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节约了公司的费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制，门店领用必须有领用人签字后报财务审核，供应商领用直接记入供应商费用扣收。

7、严格按合同办事。所有超市商品经营都必须凭合同，无合同严禁上柜销售，每月付款扣收费用都严格按合同执行，严格做到不漏扣、少扣每一分钱，确保企业利润化。

8、加强一线员工财务知识培训。今年上半年按公司年初制定的计划，在6月30日之前对超市全体员工进行了财务知识培训和考试工作，使全体员工的财务知识水平有大幅提高。对新合作招聘的新员工进行上岗前财务知识培训，让新员工对超市财务有一定了解，使员工能更好的工作。

三、加强自身服务意识

今年公司推出“阳光服务”工程，掀起了全员学习服务意识，做到了一条龙服务“即科室为一线服务，一线为顾客服务，全员为厂商服务”。就我们而言要服务好一线和为厂商提供好服务。

1、服务好一线员工。在平时工作中，注重细节为一线员工搞好服务。

2、服务好厂商。每月对帐付款时为厂商提供便利、快捷、准确的服务，对于在付款过程中厂商对扣收费用明细有疑问都作详细解释，确确实实为厂商做好服务工作。

**超市武装工作总结6**

一年来，在科长的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的好评，总结起来收获很多。

>一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

>二、做好了员工的管理

指导工作，领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了领导的肯定。

>三、合理安排好收银员值班、换班工作

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响自身的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

>四、抓好一级工作

给领导分忧，做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

>通过年终的\'总结，我有几点感触：

其一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。

那么如何主动的发扬团队精神呢?具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。

其二是要学会与部门、领导之间的沟通。公司的机构分布就象是一张网，每个部门看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。就拿财务部来说，日常业务和每个部门都要打交道。与部门保持联系，听听它们的意见与建议，发现问题及时纠正。

这样做一来有效的发挥了监督职能，

二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

**超市武装工作总结7**

从新入职的收银员到转正让我付出了不少努力，但随着能力方面得到超市领导认可，这让我明白转正前在收银员岗位上的付出是值得的，而且对比刚入职的自己也较大地提升工作能力，能够达到这种程度与工作中的细心以及领导的栽培分不开，为更好地积累经验让我对转正前在收银岗位上的表现进行了总结。

认真遵循超市管理制度并以此来提升工作中的自律性，虽然入职时间不长却也明白自律性的提升对职场发展的重要性，因此即便没有超市领导的监管也能够自觉做好收银员的各项工作，毕竟选择成为收银员便应当在日常工作中做到恪尽职守，我也是这般要求自己从而在短时间内取得不少进展，而且在开会的时候也会根据超市的经营状况发表见解，这也意味着我将超市发展与个人提升紧密结合起来，这种集体荣誉感的提升无疑让我在工作中感到很充实，而我需要做的便是积极投入到收银员工作中从而促进超市的发展。

努力做好收银员本职工作从而履行好收付职能，入职以后才明白收银员的工作并非只是简单的结账，无论是零钱的置换与保管还是设备的操作和发票的打印，这些工作都很重要且每周都要编制报表，对超市营业额进行分析从而了解收益提升或下滑的原因，以此来了解超市各岗位的工作是否存在不足之处，总之我每周都会写好分析报告并递交给超市领导。另外我很注重对设备的维护从而确保工作的顺利完成，随着各项工作的完成也让我对超市售卖的商品信息有了一定了解，这方面的成就也意味着我在工作效率方面得到了很大提升。

积极参与到进货以及货架整理方面的工作中去，由于超市员工数量较少的缘故导致我有时会兼任其他工作，这也让我能充分利用空闲时间并以此来锻炼自己，而且我在进货的时候也会对售卖产品的信息有着相应的了解，作为超市员工让我明白了解销售商品所能获得的利润是很重要的，而且我在整理货架的过程中也使其变得井然有序，让顾客在逛超市的过程中对我们的服务性感到满意，这方面的努力无疑让我加深了对收银员职责的理解。

转正后需要做的便是尽快熟悉自身的职责，毕竟无论是工作要求还是综合素质都应该要得到提升，只有这样才能够符合正式员工的身份从而给超市发展做出贡献，我会努力成为优秀的收银人员并希望能得到领导更多的支持。

**超市武装工作总结8**

一、开业前的准备：

1、市调。

开业前，组织了多次市调、研讨，研究该商圈消费特点、竞争对手的情况，并确定了良好的商品结构，对本组的形象商品、走量商品、利润商品均做了比较认真的分类。

2、谈判。

针对该商圈确定了良好的商品结构和价格体系，选择优秀的供应商，经过多轮谈判，确定合同条款。洽谈新店合作条款时，基本上是以店为参照，在合同条款基础上条件有所上升，再以厂商竞标的形式，并权衡其品牌性，最终订出的各项合同条款。

3、供应商资料和商品录入工作。

4、促销商品的洽谈和货源组织工作。本次开业期间促销品项，供应商都能给予配合支持，保证了开业的惊爆效果。

二、销售总结：

20xx年1月18日—20xx年2月20日份共计销售155万，毛利额33万元，毛利率20%。与预期目标仍有一定距离。其主要原因：

1、市调还不完全到位，市调主要是大卖场，但便利店和小型超市还不充分，竞争店跟价跟的比较及时，拉去了部分客源，门店没有及时了解，采取措施，进行反击，导致销售下降。

2、政府对粮油等商品限制促销，门店粮油无地堆在一定程度上制约了本组粮油的销售。

3、促销货源的不足也制约了一定的销售。

下面的工作中，会针对开业的情况做相应的调整：

1、敏感商品、民生类商品例如油盐酱醋，一定要把价格拉到底线，确定华联的低价形象，培养固定的消费人群。粮油组促销固然重要，一元钱的小菜、五毛钱的方便面诚然能拉升销售，但是粮油组最重要的还是要培养固定的消费人群，让老百姓养成到华联购买日常生活品的习惯。

2、利用节假日人流大的特点，对品牌商品组织大规模的广场促销活动，并且加大对高毛利商品的促销活动，提升销售业绩，增加利润空间

3、对节假日的团购引起重视，特别是油的团购，今年端午销售不是特别理想，以后节假日要与供应商多沟通，早做准备。

**超市武装工作总结9**

年终岁末，紧张繁忙的一年过去了，新的一年已经来临，在服务区超市这个大家庭中我得到了更多锻炼，学到不少知识，同时也积累了不少的经验，使我业务上成熟了不少。这一年是充实的一年，我的工作经验来自服务区这个大家庭。能为服务区超市明天更好的发展尽自己的全力是我义不容辞的责任。现将20\_年工作总结如下：

在公司各位领导和同志们的支持下，解决了实际性的问题，使自己对超市的管理工作有了很大提高，协调能力进一步得到了锻炼，使超市逐步走向正规化经营。

>一、超市前期工作的开展

超市试营业以来，每个员工都积极努力地做好自己的本职工作，但是在一些工作细节上还难免存在不足。为了自己能够尽快进入角色，一方面加强专业知识学习，虚心向别人请教，同时还要理论联系实际，多于保管员、核算员进行沟通交流，在短时间内建立起了融洽的工作关系，负起自己应付的责任。并对商品规范陈列进行了整顿调整。在分管经理的严格要求和员工的共同努力下，销售业绩有了明显提高，同时对员工进行思想教育，使员工的精神面貌有了很大改观，工作积极性得到了很大提高。在维护超市正常运行，尤其在应对突发事件上，自己已能够立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台提高自身的组织协调与业务水平，对收银员、验货、防损等各个环节深入了解，及时发现问题消减漏洞，做一名合格的负责人。

>二、超市内部经营的管理

负责超市工作的期间，尽力维护各项经营管理正常运转，严格对经营商品质量把关，对适时商品进行分类并提出采购意见，适当增加地方特色商品。及时组织配送验收商品，把好商品入库质量关，根据信息系统操作规程，组织指导录入各类进货单据。并且能够按照相关商品发放管理，处理好顾客投诉，完善售后服务;指导监督保管员、收银员，严格按照相关制不安全隐患，并积极完成领导交办的其他工作。通过解决超市的各种困难，使自己的心理素质有了很大的提高，面对再大的困难，我都不回退缩逃避，能够从容冷静去面对解决，这是我一年中最大的收获。

>三、人员管理培训工作

作为一名负责人，对员工的管理是一门较难得的必修课，每个人的经历、性格不同，如何使员工齐心协力，干好工作不是一件简单的事，通过相关业务理论学习实际工作中实用，在人员管理上我下了很大功夫，遵循严格与关爱并用的方法。首先从心理上关心员工，尊重员工，真正为员工着想，真正让员工的思想有所提高，在这个基础上，加强员工进行思想沟通，业务培训，解决员工思路。树立明确发展目标，激发员工的主动性、积极性，通过学习使他们知道哪些能做哪些不能做，如何更好地发挥，在工作管理上始终严格要求，只要犯了原则性错误，决不纵容，使员工队伍从内在有了动力，更好地发挥员工的潜能。通过交流培训，调董员工积极性，稳步提高公司的经济效益，树立以人为本，构建和谐的服务宗旨。

>四、专业知识、市场能力提高

发展零售业务势不可当，机遇、挑战并存，自己有能力参与发展行业中，把握机遇，拼搏学习业务水平，主要管理进、销、存商品调整，各个环节衔接，了解市场信息行业动态，相关业务培训，使自己全面开拓思路。

>五、不足方面与下部工作思路

在以后的工作中尚需要进一步学习专业知识，学习关于服务区管理方面的书籍，拓展知识方面，提高业务工作水平，面对机遇与挑战，我们要开阔视野，拓展市场。学习一些先进的管理经验，结合公司实际情况，创新管理、创新服务，及时了解商品信息，全面掌握商品销售情况，发现问题及时解决，确保商品质量与配送的及时。最终与总公司商品配送部搞好商品配送工作。

总之在新的一年里，制度管理要更完善，精细化察漏补缺，保证超市工作的规范操作。另外还要加强学习，营造学习氛围，多向兄弟单位学习好的经营理念，取人之长，补己之短，把好的经验用在部门的实际管理上，务实发展基础，做好流程规范。针对07年超市出现的问题，继续完善采购监督体系，加强财务的监控和不定期核查，保证超市经营工作健康、有序、规范的开展，并积极配合公司领导开展工作。让我们每个人都为超市进一步做大、做强、做优积极献计献策。

**超市武装工作总结10**

在即将过去的20xx，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者;

二是要有的专业知识做后盾;

三是要有一套良好的管理制度。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

1、认真贯彻公司的\'经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

2、做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

3、通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

5、以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩!

新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们枞阳店!力争在20xx年再创佳绩!

**超市武装工作总结11**

我从事超市生鲜组工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

认真做好商品装袋工作。将顾客选购的面包装入袋中是我工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；蛋糕等容易流出奶酪或汁液的食品，先应用包装袋装好后再放入大的`购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中。装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

**超市武装工作总结12**

这学年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x左右，x月x日还创下了本学年的最高日营业额x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：

>一、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。

>二、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。

>三、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。

>四、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。

>五、超市亏损方面

这学年开学初期，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x元的损失；x月初期因酸奶期限短，造成了近x元的亏损；搬到星星水坊后，下水道的老鼠也来作恶，x月x日，发现被老鼠偷走的x支xg的火腿肠，亏损x元；随后x月x号又被老鼠遭殃，主要是肠类，亏损x元。第一期特价促销（x月x日）亏损x元，第二期赠品活动（x月x日）亏损x元。另外，下学期面临过期的商品有两包白糖，共约亏损x元。

>六、电话回访方面

这学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。

>七、关于眀校网超市以后的发展

这学年由于各方面原因（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。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。

**超市武装工作总结13**

尊敬的各位领导：

您们好！

丰富多彩的一年已过去。在这一年的管理过程中，自己得了很好的锻炼，不管是从自身素质还是业务水平方面都有所提升，感谢公司给了我这个丰富自己的舞台。虽然有时感觉很累、很辛苦，但得到的收获远远大于所付出的劳动，感谢润民、感恩润民 。现将20xx年工作总结汇报如下：

>一、卖场工作方面

1、商品管理

A、 在商品品牌优化方面，先后清理了蒙牛奶粉、完达山奶粉、摇篮奶粉、双汇、营养磨坊、等销售较差的品牌；按商品关联性原则将白糖、红糖挪至冲调区；

B、自制定会员商品期开始，每期及时跟进会员商品的挑选与制定，督促ALC做好会员商品的销售分析；

C、年初重新调整了散货区，做到了季节性商品的重点陈列， 也使得布局更加合理化，更加方便了顾客购物；

D、关于联营厂家季节性商品（橘子、枣）价格过高这一现象，在与厂家协商不通后，及时联系市场部进行了自采，在业绩提升的同时也拉低了联营水果的价格；

2、仓库管理

七月份我们对五楼仓库进行了大规模整理，改掉以前那种杂、乱的陈列，重新安装货架，进行分类存放。真正做到了库存商品易存、易拿的陈列，也使得库存管理更加方便。

3、 卫生管理

A、 天天5S，人人5S。自胖东来学习回来，真正感受到了不一样的超市氛围及卖场卫生的整洁度。我们主要对卖场进行了地板、

货架的清洁工作及全方位的灭蟑螂、灭蝇工作；

B、 每周一进行卫生检查，时时督促员工做好卖场卫生工作。

4、 其他方面

A、 人心齐、泰山移。在今年的五一文化节“拔河”比赛中，我们二楼的家人们不负众望，拿到第一名，也赢得了三连冠这个荣誉。

B、 从十月份开始举行PK大会这个新形式。从根本上调动了卖场管理人员及员工的销售积极性（虽然PK从未赢过），让我们时刻都能感受到压力的存在。同时也锻炼了员工学习表演节目的能力，丰富了业余生活。

C、 在今年的活动促销中，活动商品未出现断货这一现象；及时有效的安排员工倒班时间，未出现空岗情况。

>二、存在的问题

1、卖场商品的排面较为紧张，在引进新商品的同时未能及时清理滞销商品，导致只进不出（饼干、挂件处）；

2、商品的陈列技巧和排面的维护欠佳，需加强对理货员、促销员的业务培训，及时督促员工上货；

3、防损工作一直是我们的弱项，防损员的业务培训未能及时有效的跟进；

4、从生鲜联营销售排名来看，水产专柜处在倒数的\'位置上，联营商在促销活动的支持度上不够积极，旧的展示柜未能及时更换

今年二楼整体销售 万，同比去年增长 % 。其中食品销售 万，完成任务的 %；生鲜自营销售 万，完成 %；生鲜联营销售 万 ，完成 %。新的一年，新的起点。抛开旧的包袱，背上新的行囊，开始20xx年的旅程。我们将以提升卖场人气为核心，发扬敢拼敢闯的精神，用精细化的管理思维，不断提升和完善自己的工作能力。现将20xx年工作计划

>报告如下：

1、 做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要利润。主要从品项优化、陈列优化、促销优化三方面进行。根据商品销售情况不断进行陈列位置的调整，以期让商品发挥最大的销售潜力； 2、 确保商品质量、提升服务水平。做好低温奶、泡卤制品等易涨袋、变质、过期商品的排查工作。加强对员工服务意识的灌输和服务技能培训，全面提高服务水平；

3、 做好生鲜商品的销售管理工作，优秀的生鲜经营管理是门店的人气和业绩的必然保障。通过自营商品低价形象带动人气，做好生鲜区商品晚间出清活动；

4、 坚持做好市调工作，保证卖场低价形象；

5、 让客诉变财富。做为零售服务行业，必然会有形形色色的客诉。客诉就是一面镜子，它能让我们认识到自身的不足，并断提高和完善我们的服务水平。正确巧妙的处理客诉，增加消费者对我们的信任度。

6、 员工是一切发展之根本。一支好的团队、一名优秀的管理者离不开员工队伍这个坚实的根基。及时做好与主管、员工的沟通工作，了解其内心想法，想员工之所想，急员工之所急。

语言是花朵，行动是果实。说的好不如做的好，在即将到来的20xx年春节，我会做好一切准备，迎接新年第一个销售高峰期，用实际行动来回报公司。

**超市武装工作总结14**

在过去的一年里，这家超市又取得了一次成功，所以我对全年的销售旺季做如下总结：

2月，超市年度工作总结报告。这个月是全年盈利的月份。因为几个月前就制定了“提高商品价格，降低进货价格，欺骗消费者”的总方针，所以这个月的销售成绩这么好。这些主要得益于销售部门的辛勤工作。是他们每天在办公室苦思冥想，想出一套可行的销售方案，是他们让所有打7折的商品都有利可图，是他们把积压的商品打包运往国外。请看他们头上的白发。他们为超市献出了青春，再请想想那个因为欺骗消费者而被送进\_的“烈士”。他们为超市献出了生命，他们每个人都愿意为超市“抛头颅，洒热血”。这是多么伟大的精神啊！让我们为他们热烈鼓掌！

五月。这一个月，要感谢宣传部和总经理。他们把凉鞋做成了送给工人的礼物，让原本难买的旧货可以空卖出去，为超市创造了巨大的效益。是他们引导了潮流，创造了时尚。没有他们的工作，图书馆积压的商品卖不出去。没有他们的工作，没有商品的人就来不了。

在过去的一年里，我不仅俘获了大人的心，也写了关于孩子的`文章。清明节4月5日前后，学校会组织学生去春游、扫墓，学生之间的浪费攀比之风会有所增长，对销售非常有利。同时，母亲节、父亲节、教师节也是我们发财的好机会，我们把握得相当好。

同志们，我们的前途是光明的。好好工作也不用研究会不会被工商部门发现。我们的上级已经通过了各种途径。同志们，展示才华的机会来了。我们的创业空间是巨大的。

**超市武装工作总结15**

转眼进入xx超市已有x年多的时间了。在这段时间里，在部门领导和同事的帮助下，我学到了许多知识，积累了一些工作经验，也从中体会到了工作的酸甜苦辣。凭着日常端正的工作态度和平时积累下的工作经验，我荣幸的成为了客服组组长一职，现将工作总结如下：

>一、明确工作职责，端正工作态度

作为一个组长，首先要处理和协调好与各方的关系。首先就是顾客和超市的关系：通过自己和同事们的工作及时有效的解决和处理好广大顾客所提出的各种合理或不合理要求，使其给卖场带来不良因素及事故都及早的消失在萌芽当中。同时通过工作中的招呼道别、商品介绍、售后服务等等工作中的点滴细节让顾客从中感受到xx最优质的服务。其次是起到和成为一个沟通上下级之间的桥梁，协调好员工与部门之间的关系。有效的转变员工的工作态度，使部门的相关任务有效的传递到员工当中、确保了辖区内的工作正常开展。在工作中做到了多汇报、多商量。同时在自己的本职工作岗位中尽其心、负其责、全心全意，创造性的干好自己的工作。主动的把自己的全身心融入到大家的共同的工作中去。

>二、做好日常事务的管理

1、做好早会工作：早上是新一天的开始，先总结前一天的工作，及时通报销售情况，及时传达上级下达的各项任务，布置好当天的工作及强调注意事项，开展一些有意义趣味性强的班前活动有效的提高员工的工作激情，使每位员工都以饱满的精神状态投入到工作中。

2、巡查工作的开展：现场巡查是现场管理中的重要一环，配合超市现场服务管理的要求做到每日现场巡视一天都不会少于八次，在现场巡查中针对员工的各种行为、姿势，着装语言方面进行检查。在巡查中发现员工的违规违纪行为都及时给以纠正和引导，并注意加强员工的自觉遵守意识以保证到班组长在和不在卖场都是一个样。及时处理现场各种突发事件。

在现场巡视时检查商品的外观，做到无脏次品。加强了商品的陈列调整的检查力度，让辖区各个柜圈都能够做到货品丰满、层次感强能够做到一定的颜色搭配和销售重点商品的突出，通过各种有效的货品陈列达到了卖场氛围的营造吸引了顾客的注意力激发了顾客的购物欲望。

3、认真做好其他各项工作记录：如顾客投诉处理的记录等，认真记录投诉原由和处理的过程及结果，并整理成册利用早会时间与员工一起讨论，预防类似的情况再次发生。及时记录对代销商品的检查：对代销商品的进退货，帐册，小票，审查表，上柜挡案，实物库存进行不定期的抽查，并准确的记录抽查结果。对不规范的令其限期整改。

4、认真做好员工的绩效的考勤记录：严格依照超市和部门的考勤管理制度执行，安排好员工的代换班，保证小组的工作顺利进行。及时记录员工的奖惩情况，考核好员工的绩效。

5、耐心细致的做好盘点工作：盘点是一个月的工作体现，对每月的盘点数据进行登记，做到月月帐实相符。

6、售后投诉的处理：作为一个现场的管理者，每天都会面对各种不同的售后投诉。刚开始的时候我对手机和数码产品的售后处理能力较差，产品知识了解不够，经过一段时间在领导的帮助和自己的学习下，我学习和掌握了相关售后处理的法律法规条文做到了遇事不慌。同时也已经初步掌握一些手机和数码产品常见的故障原因和处理的方法做到处理时成竹在胸能够做出让顾客信服和满意的解释。

在对于处理一些比较困难和超出自身权限的售后问题时我会积极与部门经理和质管部请教、沟通，认真努力的解决好每一次售后投诉，让每一位顾客都能满意而归。

在处理完毕每一次售后过后我都会认真的总结并深深的体会到售后问题对于我们来说并非麻烦而是一次让顾客从新认识和了解超市的机会。而我们也可以通过这种种投诉来发现和找到我们在工作中的缺失和不足，并找出解决的方法，努力改进。以避免再犯同样的错误。同时让我们的实际行为让顾客深切的感受到xx的优质服务，树立xx的优质服务的形象，让xx成为顾客购物的习惯。

7、了解市场动态，方能做到知己知彼百战百胜。在工作中与顾客进行沟通，了解顾客的需求，做到让顾客满意，为顾客营造一个温馨舒适的购物环境。随时关注周边市场的各项动态信息，从而及时反馈给部门立即调整。做到人无我有，人有我精，人精我独，让超市领先抢占商机。

>三、把稳商品质量关。提高服务质量

1、商品质量是一个超市的立足之本。我配合组长把握好商品质量关，认真检查各柜商品上柜前的各项质量工作，在工作中定期抽查各柜商品，对不合格商品及时联系厂家进行退厂处理。

2、提高服务质量：在激烈的市场竞争中，超市的服务质量关系到一个超市的兴衰，所以在加强团结服务质量的工作是刻不容缓的。工作中利用早会时间加强员工的服务意识，提高员工的服务水平。在去年超市进行的《员工服务守则》考试中，本部门及格率达到xx%以上，经过努力，小组的各项工作均有所提升。并取得了20xx度职工小家的光荣称号。

>四、做好培训工作

1、配合部门加强员工培训，提高自身的素质。我利用早会与班后会的时间对员工进行一些陈列方面的知识培训，进行了色彩的搭配，货品的摆放。并和员工一起学习五一销售法则，并有多篇学习心得在超市的评选中获奖。

2、加强小组消防知识的熟记熟背并在保卫部的指导下对员工进行了防盗防诈骗的专题培训，使员工时时都做到警钟长鸣，从开业至今小组无一盗窃和诈骗案件发生。

2、抓紧新进员工的培训。由于新进员工在各方面都较欠缺，我和部门利用工作之余，帮助新员工熟悉超市相关服务规定并且和员工一起进行销售技巧分析从中找到自己工作的不足。并充分发挥新进员工的潜能、使新员工能尽快的成张起来成为一名超市合格的营业员。对一些工作有失误的员工，我做到多与她们交流，分析问题出现的原因。及时调整她们的心态，使她们找到和发现自己工作中的不足较快的从失误的阴影中走出来适应到超市的正常工作中来。

总之，在这段的工作中，我也遇到了一些困难和疑惑，但是在部门领导和同事的帮助下，都一一的得到了解决。在往后的工作中，我还有许多方面都还要加强和提高，我会更加努力的学习和提高自己的专业知识，完善自己的管理水平改变自己的工作效率，更加积极的团结同事，做好带头表率作用，多向更多更优秀的领导和同事学习，积极协助部门完成各项工作落实各项指标。我相信通过自己的不断的学习和提高我会更好的适应我现在的工作，也会为xx灿烂的明天贡献出自己最大的光和热。

**超市武装工作总结16**

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xx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，增加自我的阅历，透过亲身实践让自我进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，并检验一下自我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，xx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职责心的体现、

二、不管是谁，随喊随到、在超市实习有时还是很忙的、个性是星期一、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但是来的、既要验货又要把货装走、所以，他们就需要人帮忙，通常在这种状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取最适合的商品、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、

在超市实习我还学到一点、此刻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那里来看价格、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，而且必须要像！因为一般超市是不会对真正的顾客有疑心的、

总结我的这次工作经历，我收获颇丰，因为我真正的实践了一句话：不要抱怨这个社会是如何的黑暗，现实是如何的不公平、因为这个社会并不会因为你的抱怨而改变，只有你自我去适应它、

**超市武装工作总结17**

时光飞逝，转眼间我在\*\*\*\*超市工作已有\*年之久，在\*\*和公司领导的关心和培养下，从一名理货员成长为\*\*\*超市的部门主管，我深感到责任的沉重与压力。作为\*\*\*的一名员工，我始终以公司的各项制度严格要求自己，踏踏实实做好每一天的工作；作为一名主管，我以身作则，带领部门员工以激昂的热情奋发向上，较好的完成门店分解的各项任务指标，得到领导的认可。现将近\*年来的工作总结如下：

>1、提升销售

如何提升销售额，完成全年销售指标，是部门主管的首要任务。我经常利用业余时间到\*\*\*和竞争店调研现有商品的促销活动，对我店没有的畅销品牌及品种加以引进，有\*\*及公司\*\*\*的全力支持，增加了\*\*\*等品牌\*\*系列：对销售较差的商品和供应商坚决予以淘汰，改善商品结构，使之趋于合理化。丰富的商品为顾客提供更多选择的同时提升了销售。

因生鲜商品的特殊性，需要紧抓陈列和货源，如蔬菜水果颜色鲜艳、新鲜，加深顾客的印象，突出季节感；大量陈列可以给顾客商品丰富的良好感觉，增强顾客的购买欲望。保证货源供应充足的同时减少库存量，加速商品周转，新鲜的商品给卖场注入了活力，带动卖场销售氛围。

>2、顾客服务

作为社区店，良好的售前、售中、售后服务才能赢得社区居民的信赖与认可。我们努力的最大目标就是让顾客满意，只要顾客需要送货，不论所购买商品的多少以及顾客所在的楼层，我带领员工们或安排员工送货上门，赢得顾客的好评；针对顾客的投诉，我在和顾客进行有效的沟通后，以最快的速度现场解决，让顾客满意而归。及时总结服务工作中存在的不足，以晨会的形式向员工们传达会议的，前一天的工作情况，分配下级阶段的任务。

>3、部门管理

管理即是对人员的管理，带好一个团队，必须依照公司的各项规章制度，合理安排好每位员工在自己的岗位上各尽其责，做好本职工作，包括商品质量、环境卫生等；工作中我注重对安全方面的管理及生鲜设备的维护，在安全的基础上减少设备的不必要的损耗和修理支出，以\*\*超市设备使用寿命。

>4、学习方面

我利用业余时间努力学习管理及营销方面的知识，通过学习我深刻体会到企业的一名员工必须做的一项工作就是学习，取长补短，为我所用。

工作中我也存在着管理不到位，细节方面的工作没做好等这样或那样的错误以及不完善的地方，在今后的工作中我将努力改正存在的不足之处，更好的为门店发展作出应有的贡献。

**超市武装工作总结18**

>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。

**超市武装工作总结19**

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重大：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员轻易，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的基础，但究竟原来的工作量小、所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基础。为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满足的目光，我也欣慰的笑了。 有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业沟通从心开始的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户兴奋而来，满足而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。 随着通信业突飞猛进的发展，市场竟争也越来越激烈，一些客户着眼于眼前的利益，频繁地销号、换卡。我看在眼里，急在心里，要知道我们的每一张卡都是有成本的呀，而且，失去一个客户就失去一笔收入，失去一份信任。为了尽可能的保住用户，我耐心的讲解我们\*\*的品牌优势、网络优势、信誉优势，积极的推销新业务。有一些客户在我耐心、细致的解释下，保留了原号码，满足的走了。但有一些客户根本不听你的解释，对你大喊大叫，满口脏话，我委屈的泪水在眼睛里打转，但我忍住了，不让眼泪掉下来。我想，我委屈一点儿不算什么，只要我们公司的利益不受损害，用户发泄一下又何妨呢。天天周而复始的工作，这样的事情经常会发生，但我始终牢记我们企业的服务宗旨：追求客户满足服务，我用真心、真诚与客户筑起了心与心之间的桥梁。

在中国向信息化社会迈进的今天，移动电话已经成为人们越来越重要的\'通信工具，它不仅能够满足人们语言沟通的真正需求，还能满足人们娱乐、休闲、商务、学习等更多层次的需求。这就要求我们营业员不仅要有扎实的业务功底，还要了解客户的需求，及时的向公司反馈信息，根据客户的需求，满足他们更高层次的需要。为此，我经常看有关\*\*方面的信息，了解新形势，把握新动向，在业务不忙的时候，也和客户沟通，征求他们的意见和建议，及时反馈给公司。

我知道，我到营业工作的时间短，虽然我努力了，但还有很多不足。假如这次我竞聘成功了，在今后的工作中，我会更加努力，因为我热爱这项工作，爱岗敬业，是我一生无悔的追求;假如我竞聘失败了，只能说我离一个优秀的营业员还有差距。即使我离开公司，我依然会关心\*\*事业的发展，因为这片蓝色的天空带给我无限的梦想。

我的述职报告结束了，希望领导们能给我一个机会。谢谢。

**超市武装工作总结20**

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的好评，总结起来收获很多。

>一、在收银工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

>二、做好了员工的管理、指导工作

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

1、专业能力

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非是两个方面：

1是从书本中来，2是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

2、管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

3、沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通（包括你的下属你的同事和你的上级）。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

4、培养下属的能力

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

5、工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

>三、合理安排好收银员值班、换班工作

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让怍银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

>四、抓好一级工作、给领导分忧

做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

这一年，虽然工作取得了一定的成绩，但还有很多发展的空间，我相信，只要我和我们收银员一起努力，一定会把工作做得更好。

**超市武装工作总结21**

我于20xx年3月参加xx一店工作，十个多月的工作回眸：在生鲜上班不足三月，工作需要，调经营鲜肉至今，时间不长，感受很深。从不懂到精通，是xx培养了我有一技之长，我很感谢xx领导和店长，因此我在工作上任劳任怨，工作勤勤恳恳，忠实xx事业多作贡献，想方设法把经营搞上去。从销售一头猪、两头猪肉到十头八头，直线上升，收到很好的效益，同时也赢来顾客满意，得到领导好评。老实做人，诚信为本，不怕吃亏，协作共赢。

我的为人忠厚已是远近闻名，只要接触过我的人都有很好评价，我对客人是这样，我对老板当自家人，所以我把xx店当自己的事业对待。经商离不开顾客，我把顾客当上帝，尽可能的为他们提供优质服务，让顾客欢喜而来，满意而归。我的顾客来自四面八方，有慕名而来的的新客，有长年信得过的宾主，他们评价xx超市是信得过的门店，说秤很准确，钱不数错，明码实价，店员说话客气、有礼、周到，服务客气，进店如到家，有一位庙咀顾客说：到xx一店买肉，我是“跳过云南吃豆腐”，意思是舍近求远……

xx工作人累瘦了，亲朋们看到眼里，疼在以上，有要我改行的，有要我跳龙门的，我都坚持在xx，我想为人都有良心……只要开门见着顾客源源不断光临xx超市，就是我最大的安慰。

望xx超市xx年更比xx年强！

>总结三：超市巡店员工作总结

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。”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。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。

**超市武装工作总结22**

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是x年12月份。在这辞旧迎新的日子里，我与许多永辉同事一样，一边努力工作，一边回望过去、畅想未来。

20xx年，我工作在超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

>一、我快乐着

超市的特点是购物环境整洁、服务热情。在融侨超市，广大齐心协力将永辉的营运制度和服务理念贯彻落实在日常的工作中。那里的个个和蔼可亲，那里的顾客都能做到礼貌购物。在这样一个礼貌的环境下工作，实在令人感到快乐。

我想，在永辉的工作时光必将成为我人生之中快乐的里程。当然，人生的旅途是不可能一帆风顺，实际工作中也不可能事事顺心，偶尔有为工作争吵，偶尔有在超市里发生口角，但经过多方沟通，很快就消除了纷争，超市也恢复了往日的。我深刻地体会到：沟通让同事之间拉近了心灵的距离，沟通让与顾客之间更加融洽，沟通使我在工作中找到了快乐。

>二、我感动着

xx集团的开拓者用勤劳和智慧开创了“农改超”的典范，并坚持着“天天实惠始终如一”的服务理念，将“民生”与“百姓”的服务宗旨落到实处。在侨超市，通道设有宣传栏、总经理信箱、店助信箱、前台设有“扶贫助困”捐献箱、服务台设有“红十字“捐献箱、融侨店还设立了资助金，这些都令我感动。

常言道：“不依规矩不成方圆”。在超市里，我经常亲身经历或亲眼目睹的是：《管理制度》的考核、安防培训、服务礼仪培训、生鲜部技能培训等，融侨店各部门领导耐心地训练出具有时代气息的永辉新。尤其令我感动的是：那里的领导对待是批评教育多，以罚代管少，这种“以德服人”的管理方式深入人心。在那里工作，所（以）有的都有一种“家”的归属感。

超市的广大秉承了“勤劳”的创业精神，在各自岗位上兢兢业业地工作着。我经常看到超市部为顾客送货上门，甘愿做贴心的搬运工；我又亲眼看到过生鲜部为住在附近小区的年迈的顾客送水果；我还看到经常有顾客手握感谢信，说要感谢前台某某……同仁用实际行动赢得了顾客的赞赏和好评。原先，感动并不需要去寻找，感动就在每一天发生，感动就在同仁的工作中产生。

>三、我张扬着我的个性

入职以来，我一向都是在防损部工作。有一次下班后，我去办公室翻看以前的《同道》，其中x年第四期，由董事会推荐的《你就是一道风景》带给了我许多启示和鼓舞。文章中写道：“你没有必要去仰视别人……你就站在属于自我的位置上，不断地展示你内心世界的丰富！”可见，永辉集团领导一向都在鼓励广大坚定自我的信念，展示自我的才华、个性及风采。

在这股强大的精神力量地带动下，每当防损部开会时，我便会大胆地对上级领导提出一些问题供大家参议。为此，我受到同事的尊重和领导的赞赏。xx店防损部一向坚持着“集思广益群策群力”的思想，默契地配合着其他部门的工作并维护着整个超市的安防设施和购物秩序。在这个引以为荣的团队里，我一边展示着自我的个性，一边认真吸取同事的工作经验，互相学习充实自我。

>四、继续努力

20xx年即将来临，全体同仁将继续用勤劳和智慧谱写永辉的新篇章。我想每一位有志于在xx企业工作的又将迎来新的机遇与挑战。众所周知，xx集团的综合实力正在不断地壮大。20xx年，新的超市将相继开业，这无疑给在职的带给了广阔的发展空间。我作为xx企业的一份子，有什么理由不激流勇进呢？

20xx年，在进一步摆正工作心态的同时，改善工作方法、提高服务意识，多与人沟通，已经列入了我的工作计划。诚然，决心和实验都抵但是实际行动那么有分量。

我喜欢《众人划桨开大船》这首歌，“一根筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成捆……”歌词中体现了团队力量的伟大。我愿意将我的工作热情投入到群众力量之中，实现自我的人生价值，与共同成长。

**超市武装工作总结23**

教育的工作在后勤领导正确引导和支持下，在各部门积极配合下，在每位员工的辛勤努力下。超市工作在良性循环中度过了20xx年，在这一年中，现将超市工作总结如下：

>一、立足后勤，服务师生：

1、经营范围方面：经营品种的增加，从以前大约两千多个商品种类增加到目前接近四千多个种类，并且通过在销售中不断的淘劣留优，从而增加新品、精品类的销售量，这样不断的丰富货源品种以及更加热情积极的服务意识来扩大销售。

2、商品通过市场调研，货比三家，尽量要做到人有所求，物有所到，既要保证品牌效应又要体现商品及品种多样化。

3、加强宣传，送货到家。

>二、超市的销售额稳中略有上升：

基本每月的毛利额约在7万多元，在个别月份旺季的情况下突破毛利额x万元。

>三、超市管理方面：

1、陆续完善了超市每个工作岗位职能的细则建设。修订完善了《营业员岗位职责》《采购员岗位职责》等共x项制度。

2、为激励员工的工作积极主动性，研究制定了《教育超市奖罚条例》，并上报后勤处党政联系会审议通知，拟在20xx年元月起执行。

3、在商品出入库中严把索证制度，严格执行《食品安全法》并且与超市所有供应商签订了供货协议，保障超市的良好营运。

4、坚持每周例会制定，不断提升员工素质和经营管理水平。

>四、工作中存在的问题：

1、缺少工作的主动性。

2、工作中协作能力。

3、对工作要求做的不够细。

4、对每项工作要落实、要重工作的结果。

5、人员管理方面的不足：

①、在组织员工执行一项细小的任务中，有时只是做了些安排，但没有具体监管

整个实施过程。

②、处理员工违反规章制度问题时，没有严格按照条例规定惩罚，让违反规定的员工可能会出现放松麻痹思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

>20xx年工作计划

一、通过不断的创新与学习，培养员工的服务理念和服务意识，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以超市为荣，让每个员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业，服务热情周到的高素质人才。

二、做好销售接待工作，做到一人接待，全面协调，让顾客感到方便快捷的服务。

三、通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整以顺应市场的法则，跟上时代网络交易平台。

四、尽可能降低成本，开源节流，以减开支，抓好基本工作管理。

五、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质，分明的奖惩制度，以激励和约束员工的工作，使超市成为一支团结协作的集体。树立良好的店面环境，尽最大努力使顾客在优美整洁的环境中享受购物的乐趣。

**超市武装工作总结24**

经熟人介绍，我到了一家超市里面工作，主要做的是促销，平时也帮忙做其他的。上班期间采取三班倒的形式，这样比较轻松。如果今天上的是早晚班，那么第二天就是上中班。早

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！