# 超市述职报告优质8篇

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-04-05

*优秀的述职报告需要结合实际情况，提出具体的改进和发展建议，详细的述职报告可以让上级领导更好地了解我们的工作情况，下面是小编为您分享的超市述职报告优质8篇，感谢您的参阅。我从事超市收银工作的时间不是太长，只有寒假短短一月时间，自身的素质和业务...*

优秀的述职报告需要结合实际情况，提出具体的改进和发展建议，详细的述职报告可以让上级领导更好地了解我们的工作情况，下面是小编为您分享的超市述职报告优质8篇，感谢您的参阅。

我从事超市收银工作的时间不是太长，只有寒假短短一月时间，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。

在人事部正式的报到后，我就真正成为收银部的员工了。前几天是让我学习的阶段，每天跟着不同的师傅。记得第一次我小心翼翼接过顾客拿来的商品，对着机器扫过条码。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示器上了，我有点紧张。

（1）收银员对超市来说是一个比较重要的岗位

它要求有很强的责任心和良好的沟通能力，而这对于我来说压力很大，面对困难和压力，我没有退缩，而是迎难而上，在前台收银岗位上的1个月后，我现在可以说能够胜任这份工作。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答。

（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。此外，在处理顾客异议等方面，有不同程度的情绪化干扰，控制好情绪非常重要，这也间接地磨练了意志。

大家好，我叫xxx，是大川店调味组的实习主管，于4月28日加入我们家园超市。在过去的`三个多月，我经历了许多，学习了许多，以极大的热情投入到大川店建设中，终于，我欣喜的看到自己的汗水浇灌出了鲜艳的花朵：调味组销量蒸蒸日上，团队人员勤恳团结。以下是我这段时间的工作心得与体会，请多多指教。

在公司召聘大川店主管时，我积极报名参与，不仅因为这对于我是一次极好的自身提升机会，还因为我看到了我们家园超市广阔的市场前景。沐浴在公司团队的专业培训下，我迅速成长，顺利通过公司考核，成为了一名实习主管。

4月到5月的实习，每一天对于我来说都是一个新的阶梯，每一天我都能登上一个更高的平台。如果说金牛店与滨河店就是一片智慧经验的汪洋，那么我是一块海绵，每天不知疲倦的汲取知识的营养，“商品怎样陈列？接货有哪些要素？主管的岗位职责及工作流程有哪些？” 这些专业知识渐渐深入我的脑海，我还不断向前辈们虚心请教人员与商店管理经验，自身有了突飞猛进的进步。

5月20日我迎来了自己的小团队，也迎来了一个新的挑战，因为团队配合的好不好，关系着销量的提高。在军训和开业前的准备期间我们共同度过了一段最艰苦的日子，我在战胜自己的同

时不断给予我的组员鼓励，帮他们坚持了下来，我们也经过一段时间的相处，建立了良好的关系。

开业在陈列商品时，望着空空的货架，我的脑子一片空白，尽管我已经在理论和实体店里学习了陈列的基本原则，但因为没有亲手操作过，还是有些底虚。最后在不断地尝试下和组员的共同努力下，我们终于摆出了初步满意的雏形。直到现在，我还在不停修改摆放方式，坚信”没有最好，只有更好”，我希望自己的陈列方式能最大限度吸引顾客的眼球，获得更高的销售额。 随着开业的一声炮响，我正式进入了主管的角色。看着自己的货物被蜂拥而至的顾客买走，我即欣喜又担心，欣喜着会有很好的营业额，担心着是否会断货，我不断地与采购沟通联系，在采购的帮助下，没有出现畅销品缺断货的情况。

以上是我的开业期间的回顾和感受，下面是我两个月来工作实践中的经验和体会。

最大的收货就是学会了如何订货，起初不知道何时补货，补多少数量，库存多少合适，现在已经不存在这些困惑了，我已经能把控好商品的最小库存及最大库存，季节性商品和促销品要有合理的囤货，做到不断货，不缺货。

掌握商品如何正确陈列也是至关重要的。根据商品最基本的陈列原则：显而易见，易拿易放，整齐丰满，先进先出，商品关联纵向陈列，我和组员在摆放商品时体现出了形象商品，销量商品，及效益商品优先化，并且颇具用心地陈列，以营造出一种温馨明

快的气氛，使商品传达出一种无形的语言，激发了顾客的购买欲。 接下来说说人员管理方面，我遵循“以身作则，一视同仁”的原则，我的宗旨是“和谐而有序”。微笑着开始每一天，微笑着面对每一个人。下面是细则：

1、 知人善任，使员工能在自己的工作岗位上发挥最大的潜力。

2、先管自己，再管别人，不断的反省自己，高标准的要求自己，才能树立起被别人尊重的自我形象，并以其征服手下的所有员工，使他们产生尊敬，信赖，服从的信念，从而推动工作的开展

3、尊重人是管人的基础，不要对员工颐指气使，礼貌用语多多益善，勇于面对员工的建议，对待员工要一视同仁、

4、让制度去说话 衷心感谢各位领导对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，勤奋工作，顽强拼搏，为家园超市发展做出应有的贡献！

时间过的真快，龙年的钟声好像还在耳畔萦绕，蛇年的脚步正在逼近。一切都记忆犹新仿佛就如昨天，一切却已物是人非时过境迁了。龙腾蛇舞、春意盎然又是新的一年。风雨兼程一路同行我们一起努力为公司的发展和辉煌增添了些许光彩，今天有闲暇时间又可以跟大家相聚在一起很是开心和欣慰。

喜事年年有，天天都不同。跟大家又是一年的友好相处，又让我开阔了眼界，增进了知识，学到不少东西，让我对生活，对工作，对人生又有了全新的认识和理解。在这里衷心感谢各位领导、各个部门以及全体同仁对我工作上的支持、配合和帮助，也感谢大家对我工作上的不足和失误的理解和包容。回顾一年的工作，是非功过、苦乐参半，有收获有失落，有经验有教训，也有太多的感动和感受在这里同大家一起分享和共勉。

一、现就今年的工作汇报如下：

1、工作中继续保持严格要求自己的好习惯，努力和虚心学习同事们的工作经验和态度。同时总结自己的经验和一些工作心得。

2、严格要求自己的工作习惯，按公司财务要求，所有的采购计划和流程都能在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务及其他部门监督。

3、努力改善自己的工作态度和作风，团结其他同事，力求完美的提高自己的业务水平和服务好各个部门间协作的宗旨，没有计较过工作的量大和困难，积极的配合其他同事做好工作。

4、为钢棒业务的开发和拓展积极、及时的向领导汇报和收集更多的更全面的市场信息和资料。

二、工作不足方面：

1、在工作中整体规划不够周详，遇事急躁毛糙，不能精准的灵活把握市场和应变突发事件。

2、特别是信发钢棒的采购计划，由于业务知识不精和过于自信，致使加工质量不过关就发到现场，给其他同事的`工作造成了被动，给公司造成了经济损失和负面影响，在这里真诚的再次向公司领导和全体同仁表示深深的歉意。

3、在今后的工作中我会吸取教训虚心改过，努力把本职工作做得更出色更完美，为公司发展全力以赴。

三、明年工作计划

1、更加努力勤奋的做好本职工作，确保材料能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的新供应商。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验。

2、极力配合质检部解决物料质量，和财务部配和做好采购成本的控制。

3、全力配合各个领导、团结其他同事，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和待人处事风格。进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。

4、继续发扬敬业敬岗与公司发展为己任的精神和原则，认真总结经验，克服不足，继续发扬吃苦耐劳精神，努力做得尽善尽美。以实际行动来展现自己的能力和风采。挑战自我，超越自我，为公司在新年度的发展再上新台阶、更上一层楼贡献自己的力量。

生活没有彩排的机会，每时每刻都是现场直播，再美好也将过去，再困难也要面对。希望在新的一年里我们一起学习、一起成长、一起进步。为公司未来的明天让我们继续携手并肩、同舟共济。

xx年，我祝福所有的同事以及您的家人都幸福安康，快乐吉祥。

尊敬的公司领导、同志们：

你们好！

本人现将20xx年度工作历程做个简单的汇报，并对20xx年工作作以简单规划，希望通过这次总结对全年工作作以回顾，并总结汲取经验，为今后更好的履行好自身职责奠基铺路。时光匆匆而过，蓦然回首，超市在稳步发展，个人也在逐步成长。曾有过恍惚，也有过迷失，甚至堕落，可是每次都能从其中挣脱出来，只因为心中那不灭的信念：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。为此，我不断从自身的知识储备和处事方法出发，以超市给予我的任务和职位职责为实践点，虚心学习，努力实践，力争自己能通过实际行动为超市的发展壮大增砖添瓦。

其次，是为人处世能力的提高。在工作中我学会了很多为人处事的方式方法，处理上下级搭档之间关系的能力等。毕竟刚从学校出来的我什么也不懂，而社会和学校又有很多地方不一样，所接触的群体各异，说话、做事都不能像在学校一样。起初和供应商交谈，和员工交流都大大咧咧，不注意表达方式方法，造成了一些不必要的麻烦。而现在通过一年的磨练，为人处世方面我特别重视方式方法，而且得到了较好的效果。

第三，管理能力的提高。在超市努力工作一年之间，主要担任了生鲜部主管职务，也短期担任百货部主管，管理能力得到很大的提升。主要包括商品管理及员工管理两个方面。刚做主管的时候，专业技能不够，管理能力不行，遇到过很多的问题，不知道怎么去管部内员工，和他们过于亲近，结果对管理带来不便，使整个区域松散。后来及时调整，上班时严肃认真，下班时朋友对待，不仅使部内纪律严正，而且跟员工们关系亲密，使整个部门关系融洽。所谓吃一堑长一智，在工作的平台上不断的磨练下，自身的管理能力也不断的提升。第四，服务意识有了更全面的认识。零售业就是服务业，我们的主旨就是服务顾客，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标就是创造一连串的顾客，形成稳定有力的市场。所以当我们站在卖场的一角，我们的一言一行将直接影响公司集团的形象。也许是地方原因，直接致使我们卖场员工极度缺少服务意识。所谓一方水土养育一方人。因此，在接下来的工作中我将更加重视服务，把忠恒超市的脸面赢回来，为公司增光添彩。值得一提的是卖场的音乐不仅带动了卖场的气氛而且引导顾客心情刺激冲动性消费，为消费者购物提供愉悦的环境同时增加销量，是卖场不可缺少的元素。再者客服台不仅是超市的门面而且是做好售后服务的主要硬件设施，是不可缺少的，希望领导能予以重视，提供卖场音乐，重建客服台，增强服务意识，加大非价格竞争优势。

除力以上几点之外，同时也发现了自身的一些不足。主要表现在专业知识不够，员工管理方面过于柔和，卖场布局控制不够精细不够及时，领导决策的执行

不够及时，区域内各类商品分类不够明确。因此针对以上，对20xx年工作作以简单规划。首先，鉴于生鲜部在超市中的特殊地位，顾客对部内商品价格敏感，计划3月份和供应商协调沟通，以市场为导向，全面降低区域内商品价格，增大区域价格优势，使区域做到真正的物美价廉，为稳定超市客源提供保障。

其次，我深刻认识到商品明确分类的重要性。不仅方便顾客寻找所需商品，为顾客提供不同层次的消费需求，而且方便管理，品类缺失一目了然，方便工作人员根据销售情况及时做出调整，为顾客购买提供丰富的货源。因此计划签订合同之际和各供应商沟通，按类供货，不得串货，同时计划4月份进行商品细分，针对不同目标客户群体打造各类专区，如散称休闲区建立老北京特产区、儿童休闲区、无糖休闲区等。

最后，在价格控制和品类细分的基础之下，购物环境的打造将成为提高商品附加值的首要因素。计划5.6月份同供应商沟通将区域内专区进行简单装饰跟特陈，打造优美的购物环境，力争达到让周边居民不买都来转一转的效果。

同时，对于日常管理工作，包括纪律，卫生，食品安全等基础工作继续加大管理力度，同时完善部内奖惩制度，同所有员工一起努力，打造优秀团队，力争将我们超市打造成为周边小区的生鲜基地，为超市做大做强做出应有的贡献！我的述职完毕，谢谢大家。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！我是来自xx超市洗化柜的张x，很荣幸我们洗化柜被选为青年文明岗这光荣称号的后选柜组，这是领导对我们柜组工作的支持和信任，在这里表示衷心的感谢。

自公司开展评选“青年文明岗”活动以来我们柜组始终把评选“青年文明岗”的活动作为凝聚青年员工，团结青年员工建功立业的有效形式。我们柜组现有员工6人，其中大楼员工5人，厂方促销员1人，平均年龄26岁，是一支年轻而又乐于奉献的队伍。在工作中充满干劲，有激情和一定的亲和力。柜组人员坚持以做好优质服务为核心，以顾客满意为宗旨，立足本职，敬业爱岗，使本柜组较好的完成了公司的销售任务，xx年1——9月份完成销售65.5万元，占年度计划的83%。成绩的取得离不开领导的支持和本柜组人员的共同努力，我们有信心在今后的时间里能够圆满的完成本年度的各项工作计划。

下面将我们柜组基本工作汇报如下：

一、重点关注

30商品和季节性商品，利用微机，找出其他门店的30商品，做出及时引进。畅销品和季节性商品提前上架，做出重点突出陈列。以90天为周期做销售分析，查看滞销品及时淘汰。优化商品库存，按照商品陈列要求，对商品排面进行调整，做到商品丰满、美观、整洁。

二、抓住店庆的销售工作

因为9月中旬，就是中秋节的旺季，9月12号、13号，所有的堆头，端架都的换为节日礼品和酒水的堆头。我们洗化区的堆头、端架也包括在内，所以我们必须抓住店庆活动促俏，紧抓销货。我们将以往9月17号进行的店庆活动提前至8月30号，促销时间段拉长。店庆期间同志们都在外出摊，加班加点，人员介绍到位，注意细节服务。促销力度抓住了销售时机，其中大楼牌卫生纸每天销售30提以上，固本肥皂每天销售54包以上，鲁晨370克卫生纸和舒肤佳纯白香皂等特价商品销售也较好。并且保证了畅销品的库存，同时提高了销售业绩，中秋节前夕，在超市北面新开了一个小型的百意超市，竟争力加大，但我们大家不气馁，依然做好各项工作。中秋节过后，我们洗化柜的全体人员利用一早晨的时间把洗化区的所有堆头、端架转换完毕，把已经准备好的特价商品整洁、美观的陈列到位，确保了国庆期间的畅销品不缺货，特价商品不断货。

三、加强人员管理与学习

为更好的工作本柜组的人都有化分的工作。商品卫生责任区域，各自负责各自区域发现问题及时解决。工作细分化，柜组全员相互交流学习，共同提高服务技能和人员素质，面对强有力的竞争，我们柜组人员更加团结一心。惟有勤奋、谦逊才能让自己由“孤军奋战”到“博采众长”，只有二者兼备才会使我们各方面全面提高。以主人翁的责任投入到工作中去。青春是美丽的，但一个人的青春可以平淡无奇，也可以放出美丽的火花，可以因虚度而懊悔，也可以用扎实的脚步走辉煌壮丽的。这就是我们的青春格言，正是在这条格言的指引下我们一路走来，身后留下的是一串坚实的脚印，写满了勤奋、谦逊、严谨、求实

四、如果我们柜组被评为“青年文明岗”，我们一定不辜负这个光荣的称号，我们将在现有工作基础上继续高标准、严要求、立足岗位，用青春的声音、扎实的行动为公司做出更多的贡献。

如果不能评上，说明我们离这个称号还有一定的差距，我们将以加倍的信心、积极的心态，继续工作找不足，求进步争取早日实现这个岗位目标。请领导相信我们并时刻关注我们，我们会更加的努力做好各项工作。

我的汇报完毕，谢谢大家！

我的xx超市的经理，到xx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xx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xx的知名度提高，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xxx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，xx有超市xx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xxxx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xx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xx成立商品组，由我担任组长，为了使店在xx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xxx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，xxxx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xxx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。xx年度市消协、工商、报社在～测验中，xx路北店被评为“xx市民最满意超市”。

在担任xx路北店店长及xx地区店长期间，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“员工是企业最大的资本，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，xx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，在工作中还有一些不足之处。

今后，我将从以下三个方面下功夫，认真做好本职工作。

尊敬的各位领导：

好！经过两个月的培训及实习，我作为储备管理学员对零售业工作有了基本的熟悉和操作，现将这段时间所获汇报如下，请评议：

首先，专业技能和工作质量。这是最基本也最重要的环节，我认为我已掌握基本的业务知识，能够熟练操作办公、erp、预算系统，熟练使用部门设施和工具。在最初两个星期的理论知识培训中，我们系统而全面的学习了有关零售业及佳惠集团的营运理念，更多的是如何作好超市工作，之后我们进入了下门店实习的阶段。根据分配，我到清洁用品部实习。每天主要针对商品展开陈列、订货、补货、收货、以及退货等工作，跟踪查看商品的销售情况，在促销期做好商品调价和陈列工作。清洁用品部的订货主要分配送，直供和自采，一般由理货员对商品报缺货。

在收货时需本部门理货员与供应商共同核对商品数量，同时我们要检查商品的条码，包装，生产日期，原则上超过三分之一保质期的商品不予接受，之后在防损员的审核下，由三方确认无误签字后方可报信息部入库。

商品在销售过程中要每天跟踪查看，如有畅销品出现缺货时要及时用标签提醒顾客，并作好补货；如发现包装破损的要马上撤下排面，保管好，以做退货；如有商品临近保质期或已经过期，要马上进行整理退货。一般情况下，退货可由理货员和课长决定，填写退货单，形式分为直退和配退：直退即部门通知供应商直接来提取，单据必须有财务室的签字；配退即部门主管发邮件给总部，得到审核同意后方可退货。最后当供应商来提取退货时，与防损员和部门理货员共同核对单据，无误签字，方可退出卖场。

每个超市在每个月都会开展促销活动，主要由企划部策划，根据季节和节日等差异选择敏感商品或按供应商要求指定出促销海报。各部门主管首先对海报样本进行校对核实商品形象，价格与实际是否相符。在促销期前两天组织促销员按不同路线发放d彩报，确保宣传有力度；促销前一天，将商品陈列到位，一般是做堆头或陈列端架，堆头要成正方体，端架品项不超过两种；重要的是设置o。还有就是对促销商品及时调价，当原进价与现进价不一致时，要注明库存调整，特殊商品注明实销补差，通过课长，处长签字交信息部调价。以上工作是围绕商品展开的各项流程，这些决定着销售业绩，虽然有些程序是比较简单而又经常操作的，但不能忽视每个细节，佳惠的理念之一就是细节决定成败。

其次，主动性和跟进能力。应该说实践过程是艰辛又充满乐趣的。开始的几天到门店上班真的不习惯，总是因为惰性来不及吃早餐就已经开早会了，但我总是劲头十足得接第一批顾客的到来，忙着帮理货员整理商品，扫特价，打扫卫生等。这样几天下来，我逐渐适应了超市工作。我始终告诫自己不管做什么样的事情，我都应保持满分的热情，对工作负责，对员工负责，对顾客负责。作为部门主管，要清楚当月的销售预算，并落实销售，提高商品的毛利率；要熟悉本部门销售额和销量前30名的商品；熟悉主要供应商。同时应充分利用促销员资源，带动他们分工合作。

第三，判断和决策能力。在销售过程中，商品价格是一个重要因素，怎么定价和调价对我来说还不是很熟练，对商品价格不够敏感，我会在今后的工作中不断改进，积累经验。

第四，服务意识。零售业就是服务业，我们的宗旨就是服务别人，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标是创造一连串的顾客，形成稳定且有力的`的市场。所以当你站在卖场里时，你的言行举止代表的是集团的形象，也影响着集团的利益。这一点要在细节中体现并坚持，比如增强促销员的工作热情和服务意识，减少在工作时间内扎堆闲谈；将商品做美观的

陈列，并保持干净整齐；认真为顾客介绍商品，激起其购买欲；在看到顾客手拿商品时要主动递上购物篮等。当顾客与我们发生纠纷时，我们要分清责任，尽快解决，尽量满足顾客的合理要求，使其满意。

第五，团队合作精神。一个企业的成就是团体共同努力的结果，不可能一个人完成。在实践期间，我团结部门员工，互帮互助，配合课长处理工作中的题，使商品运营通畅。当察觉员工不良情绪及对工作抱怨时我会细心引导，增强他们的工作热情度。当员工之间出现小摩擦时，我会主动调解，站在企业整体利益的制高点让员工齐心为工作，努力为顾客。

第六，学习能力和创新能力。实习期间，我不断挑战自己，接触到许多新的专业知识，虽然理解能力有限，但我从不畏惧，坚持向上级学习，并善于总结和创新。通过观察反思，我认为做好零售业的重点包括：

1、完善的企业管理体系。首先建立一个系统的服务台，包含开发票，广播中心，顾客投诉中心，商品退换这样一个多功能的枢纽之地。

2、规卖场价格标签与海报。标准的标签除要表明商品价格，商品名称，规格，产地外，还要注重标签的颜色，或用字母代替，以区别不同销售状态。这一点我们还需改进。

3、办公室管理。各门店办公室要统一布置，室内要整洁；比如在墙上挂钉，件资料要分类明确，方便查找，使用。

4、低价格策略。这似乎是零售商的竞争核心，也是未来零售业的主线，应该形成效率和成本意识，所以要把它贯彻到经营活动的每个细节中去。例如沃尔玛，他们的成本意识几乎每个员工都具备。

5、降低缺货率。有调查显示中国零售业的缺货率为10%，每年畅销品未能及时补充上架销售的损失高达830亿人民币。分析商品缺货的瓶颈有5个方面：一是商品品种过多，货架排位太少，造成陈列不足；二是门店后仓太小，影响周转；三是缺货缺乏补货支持信息系统，导致漏订，晚订和非最优批量订货；四是零售商与供应商缺乏诚信与沟通；五是供售双方的物流配送质量不能保障。

以上是本人在实践期结束后的总结和对自身能力全面的认识与分析。由于时间有限，经验欠缺，有不到之处望指正。

超市员工个人辞职报告??

尊敬的公司领导：

首先，非常感谢公司给了我一个很好的工作机会，感谢公司一直以来对我的信任和关照，特别感谢公司给予我发挥个人优势的平台。在公司工作的半年多里，您们也给了我很多的培育，让我学到了许多，也进步了许多。但因为我个人身体原因，我很遗憾地在这里向公司提交辞职申请。

我认真回顾了这半年来的工作情况，在工作中，我一心为推动公司的发展而工作，一直以公司利益为中心，我学到很多东西，无论是从\*技能还是做人方面都有提高，感谢公司领导对我的关心和栽培。公司目前在领导们的英明决策、正确带领下，已经全面进入正轨，生产和管理都越来越高效，取得了日新月异的进步。公司制度基本完善，领导制定的方针符合实际情况、具有可行\*。

以后公司也肯定能在调动基层员工的工作热情和积极\*上作出成效，那我相信，公司不久将能超额实现销售目标，也能形成一个出类拔萃的团队。

而我自己，由于身体状况等各方面的压力，使我已无法再精力充沛地投入到工作中去，而且，我深刻感觉到自己的能力也有限，没办法达到公司需要的要求，在公司的各方面需求上自己能力还不够。所以，我现向公司提出辞职申请，望公司能谅解。我希望能于\*\*年\*\*月\*\*日正式离职。

对于由此为公司造成的不便，我深感抱歉。但同时也希望公司能体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准为盼。我保\*，本人离职后绝不做出任何有损公司利益的事，也不向外透露任何公司内部的情况。我衷心祝愿公司在今后的发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上!祝愿公司领导及各位同事工作顺利!

请公司各领导审查批准!

辞职人：

日期：

超市员工个人辞职报告二

尊敬的公司领导：

由于目前所从事之工作，无法实现我个人的人生目标，体现人生价值，出于对于理想的坚定信念，本着一颗报效国家并且奉献社会的热诚之心，本人现在遗憾的提出离职申请。

在公司的这段时期，公司领导时刻关怀着我、教育我、帮助我、鼓励我、帮我树立信心。值此离职之际，我的内心久久难以平复。党和\*从小教育我，饮水思源，知恩图报当我为工作忙得四处打转时，是谁帮助了我，给了我的工作的机会?当我对着好几箱子资料举目茫然，不知所措时，是谁教育了我，提供学习的机会?当我内心空虚无助之时，又是谁给予我关怀?又是谁提供我香喷喷的午餐，甘甜的纯水，四季如春的环境?是谁让我的身边充满欢声笑语，让我的目光更加坚定，让泯灭的理想再次高远?xx(注：公司名)，我现在所有的一切都是xx所给予的，每思至此，热泪盈眶，捶胸顿足，胸涌澎湃，黯然伤神。我忍住了，目光更加坚定。

公司领导教育我，年轻人应当有更远大的理想，更高的追求，不可好逸恶劳，不思进取，更美好的人生应当靠自己的努力去争取。不登泰山无以知高远，不临深渊无以知宽广，不涉\*海无以知久远。在此之前我百思不得其解，xx待我恩重如山，此时正当我奋发图强，涌泉相报的时刻，却又为何非要我离开xx。每每躺在床上辗转反侧，夜不能寐。但当我走出xx，向着更高的目标迈进时，宛如醍醐灌顶，我顿悟了!井蛙不可喻之于海，拘于虚也，秋虫不可喻之于海，拘于时也。领导是要投身更广阔的社会，接受更多的锻炼，学习更高深的本领，成为一个不只对xx有用，更对社会有用的人。我真的明白了，谢谢领导。

再次感谢领导对我的知遇之恩，感谢xx的栽培，感谢xx对我的器重，感谢各位同事像照顾自己弟弟一样的对我。

愿xx能在不久的将来业绩节节攀升，利润大大增加，腰包快速膨胀，最好进入最有竞争力的行业50强!我祈祷!

辞职人：

日期：

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！