# 华联超市总台工作总结(共25篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-03-10

*华联超市总台工作总结1转眼间20xx年在紧张和忙碌中过去了，回顾这短短的几个月中，我做为超市的一名质监员，学到了很多这方面的知识，但是也存在一些不足之处。>一、在过去的这些日子里，我学会了怎么样开展商品质量检查。在没做质量监督员以前，自己对...*

**华联超市总台工作总结1**

转眼间20xx年在紧张和忙碌中过去了，回顾这短短的几个月中，我做为超市的一名质监员，学到了很多这方面的知识，但是也存在一些不足之处。

>一、在过去的这些日子里，我学会了怎么样开展商品质量检查。

在没做质量监督员以前，自己对商品质量及国家的法律法规还是漠不关心，在事业部组织的培训中使我充分的认识到商品质量的重要性，根据上级的要求我依据国家的相关法律来对照工作，这样一来我从实践中获得经验在不断培训中获得知识。首先从手工台帐开始着手，给员工进行基础培训对台帐上所要求的内容如实认真的填写，每一项都做到有票可依有据可查。每天我会在营业前对生鲜区重点商品进行检查，从主厨、熟食、现制糕点的食品签日期以及更换，再到商品的新鲜度都要做到看、尝、闻，发现不合格商品及时下架，并以整改通知单时刻督促部门对不符合要求的部位进行整改；现场制作因为涉及到加工用的原料和配料所以索证索票及进货的手续也成了一项琐碎而烦杂的工作，但是原料严格按要求加盖加膜绝不允许裸露。

>二、针对粮油区散装商品的特点我们从标签到配料表

我们都按要求执行，对外包装到生产日期到保质期、合格证我们都在不断的摸索经验，对外包装不符合要求的一律不许进卖场在上货口就进行了严格把关。对于包装类商品的保质期的检查，每次在检查中发现即将临期的商品时，自己记录在本子上，以便在日后的检查中进行复查，每周定期安排各部门主管进行质量的检查，指定排面逐一排查，防止出现问题商品。在日常的检查中，发现日期模糊的、双日期的等问题商品，都进行了下架处理，并对厂家进行了处罚。

>三、根据市农办的要求

>四、果蔬、生鲜、鲜活新鲜度的检查

生鲜部门基本都是民生的商品，关系到老百姓的口碑，所以新鲜度至关重要。每天对果蔬的每个排面都要仔细的检查，根据事业部的要求，每天分三个时间段对重点商品进行出清检查，以保证商品的新鲜度。对库房商品进行日期的标注，做到先进先出。每天以表格的形式把检查情况汇总，进行上报。

随着对质监工作的熟悉，我也认识到了自己的不足之处，在新的一年中提升自己:

1、资质的管理，把档案按部门分开做到统一管理并不断的整理，过期的资质及时通知商品部向厂家索要最新的资料，以备职能部门的检查和对卖场商品的监控。从紧张到理性，从遇事束手无措到处事不惊，都是在质量监督员岗位上锻炼的结果。为以后做一个合格的管理者打下基础。

2、在处理顾客投诉以及与职能部门交往的过程中我不断提升自己的沟通协调能力和综合素质水平。现在专业的职业打假、恶意投诉以及消费者的维权意识很强，我知道只有自己不断的丰富和掌握商品知识和相关的法律法规才能更胜一筹，接待职能部门才能运筹帷幄处事不惊。

3、对主厨的管理。由于前期对主厨的要求比较松，所以在卫生等一些细节方面存在着问题，在今后的工作中要严格要求，提高自己的标准，从而使得主厨的管理上一个新的台阶。

4、对新鲜度的检查。提到新鲜度，大多都在果蔬，而忽略了水产、生肉，果蔬除了对上货严要求外，日常的维护特别重要，及时挑拣不新鲜的，进行处理。水产的新鲜度，要多查阅关于这方面的知识，来丰富自己，从而检查的更细致。

在以后的工作中，我要继续提高认识水平主动性，要更加严于律已对工作上要高标准、严要求，在一些具体问题上要求新、求细、求精。工作中的成绩给予了我今后开展工作可以借鉴的丰富的经验，工作中的不足更给予了我继续开拓创新、迎难而上的信心和动力。今后的工作将会给我一个更大的挑战，面对自身发展需求以及竞争环境的需要，我将以百倍的信心和努力去面对！

**华联超市总台工作总结2**

人生是一个不断尝试，不断总结，不断创新的过程。经过在学校启航超市为期三周的实训之后，明白原来许多表面看起来很简单的事情，实际上却跟我们的想象有着一大段的距离。一个小小超市的经营，其中包含的经营策略，经营方向，经营目标，经营宗旨，等等，都值得我们探讨学习。

一、实习目的

因为自己的专业---经济信息管理的专业要求，同时，毕竟因为身在学校，接触社会的机会还很少，学校为了增加我们的阅历以及学识还有经验，于是在学生超市让我们开展实习工作。

二、实习人

三、实习时间

\_\_年12月12号—\_\_年1月4日

四、实习地点

启航超市

五、实习单位和部门

六、实习心得

1、做事绝对要干净利落，同时认真仔细谨慎

在营运部时我的职位是收银员。当收银员的第一晚，在人少的时候我总是悄悄地拿前一天做的收银员的小抄在看，明明看到很熟的了，在真正收银的时候却还是紧张到不能自已总是出错。学生们下课了，一窝蜂涌进超市里来，很快收银台前就排起了长长的队。我的动作真的很慢，又害怕紧张，害怕找错钱，害怕收银操作过多的失误，害怕要顾客等太久，所以第一天晚上，我的头就没敢抬起来，怕看到一排瞪我的目光。。

往后几天的收银工作已经渐渐熟手，所以已经不会再像第一天晚上那样手忙脚乱。但是这一周的营业部收银员的工作里，让我收获：一来，收银员的工作并不是我们平常所看到的那样简单，万事开头都是难的，关键是要熟能生巧;二来，做事真的要干净利落，手脚要快，同时脑子也要转得快，并且还要保持对顾客的礼貌，态度要亲切，才能满足顾客的服务质量需求;最后，收银时要认真仔细谨慎，因为涉及钱财，所以心思要比平常更加细腻，收银操作一定不能出错，要注意收回来的金额和找出去的零钱是否对应得上，防止找错钱或者收错钱的失误发生。

2、如果没有货要上的话要找点事情做

因为超市里营运部是实行早晚班制，所以我在上早班当收银员之余，下班了没事做也会回到超市里当营业员或理货员，借此学习营运部的其他操作运行要求。我觉得，营运部的成员都要懂得上货。不管你是什么职位。上货是营运部最基本的操作实务之一。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，我们得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。当货架上的货物都补齐了，如果也没有什么顾客，假设在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间。虽然我们只是实习，但一切都是按照正规的上班制度来进行的，所以我们在超市的身份就是员工，老师就是经理和主管。所以，当货物补齐了，顾客又不多的时候，我们应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市营业员一般是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

3、学会采购，学会如何花费更少的钱买到更多的商品

营运部的实习工作结束之后，我们就来到了采购部。采购部要学习的就是整个采购的流程，主要包括以下步骤：第一，拟定采购计划，第二，和供应商谈判，第三，将谈判结果交给领导审批，第四，审批通过后就签署合同，将相关资料建档保存，第五，协助门店下订单，第六，跟踪商品的销售情况。在实习岗位上，我耳濡目染较多的是与供应商的沟通和将沟通结果交给主管审批这两个方面。采购过程中“质优价廉”是采购工作的精髓。我们通过与供应商的谈判与协商，尽量为超市购进更多的低价格高质量的商品，从而更好地为学生们服务，这个过程的操作与实践需要平时细心积累经验，改进工作方法，提高工作技能才能更深入地做到质优价廉从而减低我们的采购成本。

4、仓储管理条理要明确，入库工作要做好

仓储部是我感觉任务最繁琐的一个部门。仓储的工作很多，我们学习的内容主要包括收货，给商品建档入库，给商品定价，注意库存商品的存放分类，等等。

在收货这一环节里，供应商运送货品进入超市，我们要学着如何查单，看我们的采购单是否与所收商品相一致;我们学着点数，学着查看保质期和生产日期，对于生产日期已经过了保质期的四分之一的商品，我们重新考虑是否继续接收这一商品，或者直接拒收。这是本着我们的经营利益着想和食物的安全着想的。

给所收商品建档入库，是一项既简单又复杂的工作。我们要从收货的所有商品中抽样出来建档入库，从中检查我们所采购的商品的价格是否上涨或者下降，然后据此给进货价改变的商品根据毛利率来更改我们的售价，另外，我们也需要保存商品新的进货数量，还要对检验物资进行验证，最后才使商品入库。

在仓储部的库存管理里，根据不同物品的属性，物品的存放是不同的，不同种类的商品有不同的摆放方式和摆放位置，同时，也根据了仓库的地理条件来摆放不同的商品，使商品整齐有序，容易被找到，而且也有利于商品出库的时候更为方便。

5、市场调查要细致，数据分析要实际

最后就是我们的市场调查和数据分析了。在安排下来的市场调查工作里，我们有两个调查，分别是商品品种调整调查和商业情报调查。

在商品品种调整调查里，我们设计调查问卷，通过对学校南海校区大一大二总共一万多人进行的抽样调查，来调查出我们学校学生对启航超市的商品需求，商品价格，服务态度的满意程度，还有超市商品种类摆放等等各方面的意见以及建议，然后通过把收集来的调查进行数据分析，撰写分析报告，从而为超市进行商品调整提供一个有力的数据，借此改进超市不合理的地方。

而在商业情报调查里，我们到别的超市去看价格，借此回来和我们超市商品的价格来做个比较，找出我们超市商品定价存在的问题。超市是一个经营的场地，是与我们利益相关的地方，价格战在不同的地方不同的经营实体之间都存在着，这的确是无可厚非。

对于去别的超市看价格，我们戏称自己为“间谍”。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!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格。用笔抄价格，不仅会引起这家超市里工作人员(例如门店经理、营业员、理货员)的注意和怀疑，另外，超市里一般都装有监控摄像头，被拍到从而被抓到，到时候真的是百口莫辩。假设我们的手机有录音功能，我们可以偷偷地把商品名称和价格给录下来，回去之后继续进行我们的调查时把录音放出来，听一遍，就可以知道对方超市的商品定价了。这种方法在进行调查是快捷方便又可以有效地以防被抓到，虽然在回来进行调查报告时重新听一遍是会花费些许时间，但总体来讲，这的确是一个不错的方法。通过商业情报调查报告，我们把收集到的数据进行分析对比和总结，找出我们启航超市的不足之处，对某些商品重新调整我们的售价，借此使启航超市的经营工作更为完善，更为学生所能接受，更好为我们学生服务。

七、实习建议

为期三周的实习真的过的很快。实习过后，我对启航超市没有了原来不好的看法，但是，我对启航超市的经营还是有着建议。

1、我觉得，启航超市应该考虑把经营地迁到原玖隆超市。或者，在原玖隆超市的地方开一间分超市。一来，我觉得启航超市现在的地理位置存在着不利于某些宿舍楼层的学生购买商品，而且，现启航超市的入口和出口的确是不太利于学生的购物。存包的手续因为出入口的问题而变得繁琐，超市出入口的限制真的引来学生的很多不满与抱怨，甚至因为这样子赶客使学生不来超市购物，而宁愿舍近求远去别的地方购物。要解决这些问题，启航超市的确该重新考虑其自身的地理位置的不方便之处，并且考虑解决方法。

2、启航超市的确应该建立一套更好的商品存放制度。超市的商品摆放，的确还存在着不合理的地方，例如很多同学都不知道电池的摆放在哪，或者，早餐面包的购买离出口那么近，学生却偏偏要被迫拐个弯兜个圈从入口进，存包，买早餐，出口，再拐个弯回到入口去拿自己的包包，花费了更多的时间，所以我觉得，商品的摆放和存放，的确需要重新认真的考虑。

八、实习心情

通过在启航超市的实习，我明白了很多事情都有背后的无可奈何和困难，不当家真的不知道柴米贵，我们真的要从不同的地方考虑不同的问题，学会换位思考，想出不同的方法解决不同的问题。

**华联超市总台工作总结3**

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20xx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。

**华联超市总台工作总结4**

20xx年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了一定的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的\'基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

>一、在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度

主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

20xx年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70%。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

>二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

>三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿“1+N”服务计划。旨在通过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并通过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作提供了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

>四、从服务的本身出发，“一切为了客户着想”，不断创新服务内容

1、积极配合分公司做好VIP客户工作，为了进一步构建公司VIP客户服务体系，为VIP客户提供附加值服务工作，分公司开展了面向全区VIP客户提供特约商家优惠服务的活动，通过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在一定程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，积极为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

**华联超市总台工作总结5**

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^v^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。

**华联超市总台工作总结6**

20xx年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的\'当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。完善各项制度与流程。按照公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

再就是我们通过各种形式增加了员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高了工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。等等。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

**华联超市总台工作总结7**

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。

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(注明本次团购的超市出纳工作总结毛利、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。

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时限量促销活动，超市出纳工作总结活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

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。

**华联超市总台工作总结8**

回顾，我防损部在公司董事会及店长的正确领导下，时刻牢记本公司的工作宗旨，为超市的正常营运保驾护航，认真贯彻执行公司的各项规章制度和店长的指示精神，切实加强卖场的安全工作力度、改善优化购物环境、提高服务质量、端正工作态度、改进工作作风、严控损耗，防损部全体员工发扬团结、敬业、求实的企业精神；为超市的正常营运中各项工作目标做出了积极的努力。

现由以下几个方面概括的整体工作：

>一、顾客至上、服务第一

现代的商业竞争中，服务是非常重要的，超市也不例外。防损部在店长的指导下、部门防损员工的配合下，在做好本质工作的同时，实行了讲服务用语，文明执勤；做到及时、热心、快捷、主动的为顾客解决问题，及时准确的将顾客的投诉上报给当班的领导，以十分的服务换取顾客的满意。一年里来，防损部全体防损员坚持不懈；为提高服务质量不断地学习、总结经验、增强服务意识、力争顾客满意度百分百，同时也给公司的品牌形象增添光彩，扩大公司的知名度。

>二、防损部各项数据剖析

防损部全年总计抓获内、外盗144例，完成公司下达的任务指标120%，同比增长1%，商品过失金额3438。5元，同比降2%，赔偿金额10620元，同比下降12%，贵重商品丢失赔偿买单金额全年共12709元，（食品、用品）同比增长50。3%。防损部人员17人，同比下降22。7%，消防防盗、监控设备维修、保养总计金额6800元，同比下降10%，防损部全年未因任何突发事件给公司带来经济损失，同比下降100%。

>三、防损部主要工作

（一）以防促改，确保安全

1、为确保顾客有一个安全的购物环境，员工放心工作的地方，杜绝一切安全隐患，降低各种事故的发生；防损部在广场物管部的支持下，其他部门密切的配合下，以及街道消防办公室的监督中，全年门店未发生一起重大责任事件。

2、防损部制订了严格的消防管理制度和各种突发事件的安全防范预案，对卖场加强消防安全工作，落实消防检查制度和责任制，发现问题：及时上报、及时处理，把安全隐患消灭于萌芽状态。

3、设备设施的检查，防火防患，全年未发生任何设备异常所引起的重大事件，对卖场的消防设备设施及时检查，发现问题，及时整改，其他设备的检查维护、维修、保养、确保卖场的所有设备设施正常运行。

4、重培训，增强安全防范意识，任何安全事故的发生都与人的因素分不开；因此，防损部加大了对员工的安全培训工作，重在日常培训，并开展了对卖场员工（包括专柜）进行消防、防盗、防抢、交通安全，突发事件处理等方面培训，并取得了明显的效果。

（二）开源节流，严控损耗

1、防损部在店长的指导下，合理调配人力，重新核实了岗位编制，主管领班上岗，克服困难，实施了减员不减质，达到降低成本目的。

2、实施打包，收银小票稽核制度，加强对出入口的控管，严格把关商品的质量、出入制度，严把收货关，以确保商品安全，让顾客买得放心

3、防损部为节省成本，对本部门的器材，设备设施的使用，实行责任制，杜绝浪费；防盗、监控消防设备设施的维护、维修，都由本部门自行完成（除技术外的）；全年为公司节约费用共万多元。

4、提高员工的防损意识，门店实行了贵重商品丢失买单的方案，并有效的实施，员工的防损意识有了明显的提高，全年贯偷案例同比有下降趋势。

（三）现金安全

1、防损部为了保证黄埔店的现金安全，结合本店的实际情况，充分利用有利条件，并加强员工的三防教育，制订了相应的实发事件的预案，以确保营业中的现金安全。

2、除在硬件设施上的加强防范措施外，还对收银员进行培训，制订了相应的制度，和内部稽核制度。

（四）监督作业流程，强化内部管理

1、制订了仓库、收货、夜保等岗位的作业流程和操作规范，确保人、商品、物品的安全，合理安排作业时间，节约人力。

2、强化内部管理，防损部参与到实际营运工作中，严格按照公司的要求执行，使防损工作细化到每一个环节，做到全过程防损，及时发现漏洞，减少公司损失。

3、注重培训与实践相结合，提高业务技能，防损部加强对部门员工的培训工作，主要的岗位操作防盗技能，消防知识和实操能力，并对卖场员工进行系统的培训，全年共培训员工百余名，把培训纳入实际岗位操作，做到学到、用到，不断提高员工、干部的专业知识和管理能力。

（五）推进防损建设，树立公司形象

1、开展有益活动，增强部门的凝聚力，激励员工。全年公司组织员工去漂流，野炊等集体活动，并鼓励员工参加了广场举行的歌咏比赛，陶冶情操，受到公司董事会及门店领导的认可，同时取得了良好效应。

2、部门坚持岗位服务用语，对防损员的转型、大量使用女员工，获得顾客的好评。

3、着手干部储备，加强梯队建设，为了适应公司快速发展需要，防损部把培养人才纳入日常工作范畴，为新店的防损部储备人才，时刻确保有才可用，有将可派。

>四、防损工作中存在的重要问题：

过去的虽然取得了上述五个方面的工作提高，但也存在十分紧迫和严重的问题与不足，值得我们认真反思、总结、改进。

1、防损部员工整体业务能力有待提升，突发事件处理能力不强。全年虽然未发生重大事件，但在日常工作中对顾客投诉、员工违规等方面体现沟通技巧、方式方法、表达能力、自信心不足，处理起问题不圆滑，在突发事件上，存在知识面窄，经验少，导致解决问题缓慢。

2、防损员流动性较大，纵观全年，防损部人员新老替换较频繁，也因新资待遇方面，同时也存在一定管理问题，导致部分工作处于被动局面。

3、团伙盗窃时有发生，全年全店贵重商品丢失12607元。

4、防损部、队伍专业知识欠缺，防损员的防盗技能、防损意识、服务意识、岗位技能都需提高、增强。

5、通过上级消防检查，卖场员工的消防安全意识、防范意识不够，导致部分专柜员工丢失商品、自己私人物品。

6、防损部整体安全防范能力需要加强，主要体现在日常员工行为监督不到位，执行力欠佳，自身作风不过硬。

7、防损部需要加强企业文化的建设，防损员的责任感、归属感，主人翁意识淡薄，对防损工作缺乏激情。

**华联超市总台工作总结9**

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满机遇与挑战的年已经过去，回首往事，年通过上级领导的帮助和指导，加之全部二十多名同志的注重合作及公司各部门的协调努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水平的提高，得益于以总经办各位领导的正确决策和各级基层员工的共同努力，明年要提高商场总体业绩及商场综合管理水平，发挥各级干部、员工优势，加强与狼共舞的竞争优势，争取使我商场的销售得到公司认知，在即将走过的迎来新的一年的日子里，看到公司蒸蒸日上的成绩，祝贺公司在一年里取得的成就与辉煌，不论是超市的整改，还是新型业态的形成，无一不在业界取得了较大的反响，盘点，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题;关于以顾客服务为导向方面的问题;关于企业品牌价值认可的问题;关于顾客忠诚度管理方面的问题;还有居安思危、进军零售速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。一年多来，在公司总经办正确指导下，我先后组织了超市及专管员以上干部的学习、调查活动。通过这些调查，了解了我市流通领域现状及我们商场目前所处的实际情况，梳理了在新形势下推进商场建设的新思路;对潜在的危机有了更清楚的认识，增强了风险意识，为规避和化解危机，提供了有益的帮助，今年本着巩固优势，稳步发展的原则，总结如下：

>一、盘点工作

1、加强超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

2、完成对生活馆的交接及彭田商场的`固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

3、完成对商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

4、对商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

5、配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

>二、个人问题

1、一年多来尽管在做好本人本职工作的前提下，但仍存在众多不足之处，一是理论钻研不够，不能将公司所有理念传达给全体员工，过去的一年，是零售竞争形式变化莫测的一年，明年也是，后年更是，面对形式，是商场需要做出快速反应的一年，但对我来说，熟悉环境及各项业务流程是最迫不急待的，应付日常事务多，卖场实践操作经验少，致使某些工作顾头不顾尾，不能完全将公司理念转化为实际行动和实践经验，工作时时限于被动之中，虽然对周边环培及竞争店作过调研，但仍然不能转化为竞争中的各项优势，各种理念的深度和强度还需加强和贯彻。

2、工作创新力度差，事业的发展需要创新，但由于顾虑到调整带来对超市业绩的影响，求稳怕乱的心里不能克服，以致于创新的路子迈的不大。

3、对商场团队的建设上一般号召性多，过细的思想工作较少，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的自我约束，工作不全面、不细致。

4、工作纪律不严，经常将上级安排的工作忘记，袒护纵容自己及员工，由于本人性格原因，惰性化较为严重，时常工作效率不高，对员工及干部纵容性大，通过对企业制度及结合其它企业的管理，得知纵容是企业管理的大忌，人最不可缺的气度气容，但企业不是，将人情关系赋于企业管理之中是一底蕴，也是最大的伤害，纵容别人的同时，也是纵容自己，使得管理在纵容中失去威严，公司在纵容中失去生机，拿人性化管理作为纵容的托辞是要不得的，没有责任与权力的管理是荒、唐的，在新的一年中，希望公司能够相信我做到公司的管理靠的是制度而不是人情。

针对以上问题，明年主要完善以下工作：

1、提升自己的各项业务素质，严格要求自己，做到正人先正己，以提高自己的工作效率及成果为根本，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

2、努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。

3、坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。

4、大力规范防损员运作流程及制度，加强全员防损理念。

5、强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采供部对商品的各项管理及断缺货的追踪。

衷心感谢各位领导一年来对我工作的支持、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，与班子成员一道，团结全体干部职工，勤奋工作，顽强拼搏，为超市发展和振兴做出应有的贡献，管理对于本人而言，永远如履薄冰!

**华联超市总台工作总结10**

尊敬的领导：

你们好！

从我到北京华联工作以来，北京华联培养了我。我和北京华联在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入北京华联这个重要的工作岗位，在收货部工作的这段时间，我感受很多;收获也很多。逐渐成长起来，使我深刻的体会到收货部是我超市的第一关，把好第一关是我的责任。提高服务质量善带供应商，建立起与供应商之间的良好合作关系，实现双赢才能得以生存。

20xx年已经过去，我们收货部较好的完成了公司下达的各项任务，09年经历了元旦、国庆，中秋，十一年店庆的旺季销售和四次大盘点收货部在领导的帮助和各部门的配合下工作进展顺利，团结一致，上下齐心，较为圆满地完成了工作，下面就是09年度工作如下。

09年期间营运数据生鲜收货金额（元）食品收货金额（元）百货收货金额（元）合计12581666018（元）：生鲜退货金额（元）食品退货金额（元） 百货退货金额211712（元） 合计1538865935（元）：我部门现有人员16人，人力较为紧张，通过每天部门例会和日常要求对员工进行流程及制度方面的培训让新老员工熟悉自己的本职工作，员工状态工作作风明显提高。

1、 收货部在09年进入六月份，市政开始对桃园路进行大修，严重影响供应商的送货，对此，门店积极与相关单位沟通，送货车辆夜间由水科所进入超市，白天送货车辆不能进入超市的，组织员工到水西关路口将商品拉到收货码头收取，合理安排班次进行夜间收货，每日安排一名员工到水西关路口对进入超市的顾客及送货车辆进行引导，将修路的影响争取降到最低。进入十月份、对国庆、中秋和十一年店庆期间员工自觉加班加点完成了本职工作，保证了，国庆、中秋和十年店庆的正常销售，并且配合楼面各部门做好支援工作。

2、 工作中要求员工严格按流程执行，加强其责任心，一定要保证所收商品的质量与数量，不符收货标准的一律拒收。由于一开始对扫码不够重视，导致部分商品在结款时扫不出码，影响销售，现在有了手持终端后，收货品项整体速度平均提高了40%。减免投单的商品扫码环节，待收货时间大幅缩短。商品扫码与录入合一，减免了二次录入收货环节。收货的准确度提高，改变了以往持单对照收货方式，实现真正意义的盲收。条码扫描判断商品，避免串号，超订单送货，规范了收货行为。杜绝商品无法通过收银pos现象。收货自动记录，避免人为确认与录入失误造成的数据错误。人力成本相对节省，现在要求员工商品要按类码放和商品必须左右码放的原则。坚持做好商品的整理工作合理的利用库存区域提高了商品周转速度，与楼面共同维护好库存商品。对收货过程随时监督，检查有无违反流程现象，对现场中出现的问题及时解决。在交接班例会中对工作中出现的问题多次讲解避免再犯，不使不合格商品流入卖场。

现在收货部库房面积是1420平方米。大库面积约800平方米、外库面积约340平方米、小库面积约289平方米。大库外，和小库的地面不平。在经理的带领下，库房大为改观，对商品按区域存放、标识张贴齐全、每个区域划分了责任人，由其负责该区域的维护库房工作是持久性的，维护是以后的工作重点要求员工坚持按照高标准去工作。09年后期较好的完成收货及囤货工作。在国庆、中秋和十一年店庆期间员工自觉加班加点完成了本职工作，保证了国庆、中秋和十年店庆的正常销售，并且配合楼面各部门做好支援工作。

提高了卫生要求和库存管理，做到通道畅通干净卫生。对库区进行分区管理，提高使用效率，符合了消防要求。

制定培训教案，在09年对全体员工进行了培训。加强其责任心，一定要确保商品质量的验收，无标识及三无产品一律拒收，认真执行先退货，后收货的原则。

在每档快讯结束后，各部门的快讯商品库存量较大和状态“5”的商品进行集中清退，降低了周转仓的库存压力和提高了楼面的新品引进几率。同时积极清理退货区，对部分破损，过期无帐目的商品进行了报废。对退货区的卫生经常的扫除，整理。

对新进的员工做好传，帮，带的工作。注意把员工的培训与日常的工作结合起来，使新员工的工作能力得到提高。09年给12家供应商发放磁扣共计25452个，普通扣自用5063。店内码09年发放256000个。对生鲜f1之f5严把生鲜商品质量卫生的控制，和生鲜商品质量卫生的控制表的添写，对生鲜、食品的供应商的索要索证。目前供应商以基本提供了较为完整的证件但是有一部分的检验报告以过半年或一年以上还有一些商户证件不全我们在收货时加大力度向供应商索证尽快补齐新的。定期整理库存区，将所有整理出来的库位让给畅销商品，确保各组的快讯商品及畅销商品的库位，为楼面销售打下了良好的基础。控制耗材、节约耗材。在我们使用耗材时严格控制员工的使用量杜绝浪费，手套以旧换新、严格控制胶带的使用量制定了耗材的领用本。木制栈板有XX块由收货部来管理，在这两年的使用中累计有300块损坏，我们利用空闲时间进行维修，尽量节约成本。叉车现有25辆定期进行维护小问题我们自己处理，把坏了的叉车拉到水电班让水电班的人修理。保证设备的寿命和延长其使用。

1、 收货部现在存在的的问题一，有一些商品没有做到集中码放和商品左右码放，还是存在上下码放的问题，在以后加强自我认识，要求员工商品要按类码放做到左右码放提货方便。问题二库房偏小，库存结构不合理库房原则上存放快讯和畅销品，但由于卖场局限，造成库房存货品项较杂，存货量较大，尤其是到了销售旺季，有堵塞通道现象，造成楼面提货困难。

>建议：

l 楼面加大对卖场小库及架顶的利用，将一件半件商品尽量全提至卖场，不能将压力全压至库房。

l 楼面补货时要将排面补满，补实，不要只补前边几层，后边一推全是空的。

l 合理订货，增加定货次数，减少定货量，勤进快销。

l 合理囤货，大批量进货时预先通知收货部，以便有一定的时间准备。

l 库房在保证安全及卖场提货方便的情况下，加大整库力度

l 对做完快讯还有大量库存，与采购沟通可否退货，对销量不好的商品保持最低库存即可。

l 对滞销品加大清退力度，且要及时清退。

l 楼面提货时，配合库房作好维护，不要提完货后现场一片狼籍，虽然提货时有库管监督，但收货忙时，也有监督不到位现象，希望楼面自觉配合，相互理解。

>工作计划安排如下：

检查人员出勤，合理排班作好工作分配。检查收货设备是否齐全。督促完成前日未完成的工作。检查库区商品出入库的情况。追踪员工退换货，合理安排员工就餐。

1.加强人员的培训工作，要求所有收货人员严格按照收货流程进行收货，不得违反相关规定。通过培训提高员工工作技能，形成比学赶超的氛围。

2.做好栈板及叉车等商用设备的.维护工作，在本部门人员的使用中要做好维护的同时，提醒楼面人员爱护栈板及叉车等设备。

3.坚持做好商品的整理工作，合理的利用库存区，提高商品的周转速度及周转率，与楼面共同维护好商品，及全店的库存天数。加大退货力度，与供应商进行沟通协调，努力减少退货区的库存压力及库位。

4.严格控制好商品质量及做好商品的索证存档工作。现在有很过的供应商还没有换新的检验报告在以后2个月的时间里把证件收齐。杜绝不合格的商品进入卖场。规范档案、报表管理。

5.加大库房的管理力度，减少出入库房的人员，避免因此产生商品丢失及损耗的情况的发生。需要加大库区的卫生清洁工作，坚持每日上下班两次的清理，使库区有一个好的环境。

做好10年国庆中秋的囤货的准备工作和支援工作。做好人力的调配。

10年来到了，在新的一年里要发扬吃苦耐劳的精神，改正自己的不足，积极做好自己的本职工作。为桃园店作贡献。以上是我个人的述职报告，有不足之处还希望各位领导批评和指出。

**华联超市总台工作总结11**

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^v^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。

**华联超市总台工作总结12**

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。

**华联超市总台工作总结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。

**华联超市总台工作总结14**

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，

一是向书本学习，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”；

二是向周围的同事学习，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；三是向实践学习，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。公司常宣导大家都要做到：认真做好自已的本职工作。

这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

**华联超市总台工作总结15**

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，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为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。

**华联超市总台工作总结16**

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，也算自己20xx年工作总结吧。

>收银员作业纪律

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。

>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。

>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。在接下来的工作中，我会做好09年下半年工作计划，争取将各项工作开展得更好。

**华联超市总台工作总结17**

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20xx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最具发展的行业之中，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。

**华联超市总台工作总结18**

爱心超市是在我校学生工作部、学生资助管理中心共同领导下，由历史文化学院承办，学生自主经营、自主管理的公益组织。爱心超市位于我校广埠屯校区东区大学生服务中心，它的创立，旨在将校内外各种爱心资源、社会各界的爱心善举，有效地整合到我校爱心超市这个平台上来，让有困难的同学能够得到爱心超市有选择性地领取和选购所需生活用品。爱心超市采取 “学校引导、社会扶持、各方参与、学生管理^v^ 的运行模式。从20xx 年5 月20 日成立来，先后得到物理学院和华心服务队的志愿服务支持。成立时间 选择 5 月 20 日 这一天，可以说体现了 “ 爱在华师 ” 的桂子山博爱无疆的感人精神。近一年走来，虽然没有鲜花铺地、满堂喝彩的荣耀，但也有我们披荆斩棘后的欢快。我们秉承着 “ 爱心第一、超市第二 ” 的原则，服务着桂子山上的每一位同学，尤其是需要帮助的贫困同学，受到了同学们的欢迎和好评。 爱心超市20 多名同事团结友爱，默默奉献，播撒爱的种子，实践“爱在华师”的宣言。

爱心超市的成立历经了艰难困苦，在起步的每一个阶段，我们和学工部资助中心领导和指导老师克服困难，终于得以建立。虽然处于起步阶段，但是有学校和全校师生作为支持的后盾，我们的超市将茁壮成长。

**华联超市总台工作总结19**

我是×超市站街店一名普通的员工，从踏入×超市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

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×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。这一年是充实的一年，我的成长来自×超市这个大家庭，为×超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

刚加入×超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多

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！