# 食品超市领班工作总结(热门46篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-01-06

*食品超市领班工作总结1时光荏苒，岁月如梭，不知不觉x年就这么结束了。回首过去一年来的工作历程，内心不禁感慨万千，x店开业至今，已有三个年头了，在这几年里，我有欢喜，也有过失落。x为我们每个员工提供了展示自己的\*台，在这里我不但学到了很多专业...*

**食品超市领班工作总结1**

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉x年就这么结束了。回首过去一年来的工作历程，内心不禁感慨万千，x店开业至今，已有三个年头了，在这几年里，我有欢喜，也有过失落。x为我们每个员工提供了展示自己的\*台，在这里我不但学到了很多专业知识、家电的销售技巧、卖场管理规范、同时也学会了人与人之间的交往，如何尊重\*\*，服从分配，爱护员工，善待同事。

人只有不断的总结过去，才会有新的发展和进步，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，\*庸无为，感谢公司\*\*给我提供这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验和不足。总结过去、取长补短、挖掘潜力，为x年的工作做好充分的准备和规划。

在x这个\*台我一直保持着一份火热的工作热情，心态也是以\*和为主。我深深的知道，作为一名卖场的管理人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中去。管理者的言行和规范，也直接影响员工们的工作激情。虽然自己做主管时间不算太长，自身的素质和管理水\*还不是很高，深知要树立良好的形象，因为我们不仅仅\*\*着我们自身，更\*\*着x的形象。

作为x店家电一名主管，主要以人员的管理和销量为核心。经过学习与摸索，我将人员的管理分为两大类：员工\*\*管理和销量目标管理。

一、员工\*\*管理

顾名思义就是按照公司的\*\*、员工手册来执行管理，用以约束员工工作行为的一种管理方式。没有规矩不成方圆，家有家规，国有国法，厂有厂纪。严格要求自己，身先士卒。把管理好自己放在第一位，树立标杆作用，为\*\*带个好头。其实，我在工作中发现很多问题，新的一年里我将不断完善各种管理\*\*和方法，并真正贯彻到行动中去，严格督促员工按\*\*行事。

二、销量目标管理

就是根据实际情况，给每个员工制定的销量任务。每个月要给员工制定销量，没有压力就没有动力。带动员工如何利用节假日搞好销售，如何利用人脉关系带动顾客，如何利用人商良好的口碑真正让顾客享受到超值服务。不断激励员工的工作热情，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来尽可能的提高销量。由于自身的素质低下、对工作状态和福利待遇的不满，我有过失落和消极情绪。对\*\*的批评有时产生不服气的心态，对同事的误会深感委屈。在过去的一段时间里，我茫然不知所措，以往的工作热情消失贻尽，看见\*\*乱纪装作没有看见，想说的话不敢说，该做的事情不想做，带头在卖场聊天烤火，和同事闲聊。思想不对头，管理方法不得当，差点让自己自暴自弃下去。工作中还有很大的不足，对于自己的管理水\*和自身素质还有待提高，在工作之余，自己还应该多学习管理方面的书籍，多请教上级\*\*，多和同事沟通，多学习关于产品方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，只有做好这些，才有足够的资本，才能在这个岗位中脱颖而出，在\*凡的工作中作出不\*凡的成绩。只有这样，\*\*才可以考虑你的薪水，论功加薪。

以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在工作中\*\*们你能够及时纠正我的错误，我定当努力做好本职工作，为做好经理的左膀右臂，力所能及的为上级分担，也希望公司在每一位员工的努力下，在新的一年中会有新的气象与新的突破。在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己的努力！x年努力打开一个工作新局面。

超市食品部员工工作总结范文（精选6篇）扩展阅读

超市食品部员工工作总结范文（精选6篇）（扩展1）

——食品采购工作总结范文（精选6篇）

食品采购工作总结范文（精选6篇）

**食品超市领班工作总结2**

一年来，在公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助下，我严格要求自己，按照公司及车间的要求，较好地完成了自己的本职工作，并且通过努力，使自己在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改进。现将20xx年的工作情况总结如下：

一、班组的建设与管理得到加强

冲压车间成立的时间不长，因其前身管理比较混乱，故在班组中存在着许多亟待解决问题。为了解决这些问题我采取了规范执行正激励\*\*的措施。对于班组表现较好的员工给予加考核分，而对于表现较差的员工则坚决扣除一定的考核分。由于采取了这种奖惩分明，公\*公正的考核办法，班组员工的执行力得到了很大的提高而且提高了班组的凝聚力。

二、狠抓安全管理

冲压车间相对于公司其他车间来说安全隐患较多，比较容易出事故，在过去的20xx年里也发生了几起重大的工伤事故，这些事故给公司和车间带来的损失是巨大的。“愚者用鲜血换取教训，智者用教训避免事故”。身为一班之长，虽然所拥有的\*\*不是很大，但肩负着全班十几名员工的生命安全的重任。因此，对于安全工作我从未放松过，月月讲，天天讲。

三、保证产品质量

随着公司规模的扩大和品牌知名度的日益提升，消费者对xx汽车的质量要求也越来越高，因此，公司高层对产品质量的重视程度也被提到了一个前所未有的高度。作为整车产业的龙头工艺，冲压车间所肩负的责任也越来越大。我深知作为车间班组长，自己的工作直接影响车间的工作质量。出于对公司的负责任，我在质量\*\*方面一直不敢有所松懈，积极与检验班的同事及时进行信息的沟通与交流，对于生产过程中出现的问题件，缺陷件从不轻易放过。同时加强员工对质量的重要性的认识，要求大家认真做好自检互检工作，确保不让一个问题件从本班组流入下一道工序。

四、积极参与车间改善活动

冲压车间就像一个大家庭，我每天生活工作在这个温暖的大家庭里，作为这个大家庭中的一员我觉得我有义务和责任将她建设的更加美好\*\*。因此，一年来，我积极参与车间的改善活动，并调动班组员工的积极性，利用集体的智慧对车间提出了许多有价值的改善。

五、加强自身学习，提高业务水\*

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与一名优秀称职的班组长都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，一直在学习，向书本学习、向周围的\*\*学习，向同事学习，积极提高自身各项业务素质，努力提高工作效率和工作质量，争取工作的主动性。通过这一年的努力感觉自己还是有了一定的进步，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在\*\*管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，具备较强的专业心，责任心。

我决心在接下来的一年中加强学习，拓宽知识面。努力学习冲压专业知识和相关管理知识；本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好\*\*的助手；加强与车间兄弟班组的沟通合作，向先进班组学习，加强管理，努力使班组形成团结一致，勤奋工作的良好氛围；全面完成车间交给的各项任务，为车间带出一个能打硬仗，吃苦耐劳的xx班组。

**食品超市领班工作总结3**

一、活动主题

提高xx品牌形像，提高销售。

二、活动时间

xx年xx月xx开始。

三、活动地点

xx超市所有门店四。

四、积分内容

xxx超市从20xx年xx月x日起，会员卡系统将会全面升级，xx超市本着以顾客的利益优先为原则，实行会员卡的积分换礼\*\*。

1、顾客申请入会时，必需有相关证件（如：身份证/身份证复印件等）详细填写《xx超市会员申请表》，并支付办理费5元则给予办理。

2、办量方式分：个人办理，单位集体办理。团体办理优惠xx%的办理费。

3、会员如以团购形式来购买的个人或单位，则不能享有的会员\*\*。

4、顾客一次性购物满xx元，可免费申请办理会员卡一张。

5、会员卡有效期为二年，顾客会员卡如有到期或遗失申请补办赁时凭原会员卡或“顾客保留联”给与补办，补办工本费为2元，原会员卡并同时作废。

6、原会员卡积分按10比1的比例切换，会员积分礼品以每月1至4号进行兑现。

五、积分方式

针对会员积分换礼品共设置八个等级，礼品费用按营销费的的比列计算，等级分别如下：

一级好礼（80分）：5元同等价值商品

二级好礼（100分）：xx元同等价值商品

三级好礼（200分）：xx元同等价值商品

四级好礼（600分）：xx元同等价值商品

五级好礼（800分）：xx元同等价值商品

六级好礼（1200分）：xx元同等价值商

七级好礼（2500分）：250元同等价值商品

八级好礼（8000分）：800元同等价值商品

六、执行要点

1、各分公司根据积分方式的内容确定换礼商品，每级积分礼品的商品范围在（1--10个单品内）。

2、各门店利用海报把积分换礼品的方式贴入商场进出口确保宣传力度。

3、会员积分换礼的礼品在兑换前必需到位，在兑换时的商品要列在商场门口，礼品的陈lie确保量大美观

4、积分礼品的兑换专由一人负责，兑换负责人要做到服务态度真诚，充分利用服务六大用语，并做好解释工作。

5、执行中各分公司营销科对所辖的商场进行辅导及\*\*。

七、会员卡变更，解释工作的内容

（1）说明会员卡今后的用途，这些用途包括：享受积分，兑换礼品，定期参加会员卡号的抽奖活动，享受会员卡联谊单位的优惠待遇等。

（2）已登记办理过会员卡的顾客，如果会员卡没过期，仍可继续使用，但积分会清为零。

（3）强调商品的价格是十分低价位的，任何消费者都可以享受\*价甚至更低价的商品。

（4）说明我超市在调价的同时更注重商品的质量。

（5）如果可行的话，可以让持有会员卡的顾客，如果对购买的商品（需规定是哪些商品）不满意，或是商品有质量问题，可在15天以内退换货，而其他的消费者一般只有7天的时间。

（6）永久会员：指从顾客积分达到8000分，并到商场来换此礼品时，他就成为xx超市的会员，且在今后每年的会员卡更换过程中，不用交纳2元钱的办理工本费，则为永久会员，并且我们要对永久会员的资料做单独的记录。

八、海报书写格式建议

拿张会员卡积分礼多多

亲爱的顾客朋友：xx超市从20xx年xx月x日起，会员卡系统将会全面升级，xx超市本着以顾客的利益优先为原则，实行会员卡的积分换礼\*\*。

如果您是x超市的持卡会员，当您拥有一定的积分，您将会获得意想不到礼品，xx超市将会带给您“一样的消费，不一样的体会”。如果您还没有加入我们的会员，那就赶快行动吧！

**食品超市领班工作总结4**

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，我来到了咱们的x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，因为咱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。

**食品超市领班工作总结5**

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是20xx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，我工作在永辉融侨超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

>一、我快乐着

永辉融侨超市的特点是购物环境整洁、员工服务热情。在融侨超市，广大员工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。那里的员工个个和蔼可亲，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，偶尔有员工为工作争吵，偶尔有员工在超市里发生口角，但经过多方沟通，很快就消除了纷争，超市也恢复了往日的辉煌。我深刻地体会到：沟通让同事之间拉近了心灵的距离，沟通让员工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

永辉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。在永辉融侨超市，员工通道设有宣传栏、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、融侨店还设立了员工资助金，这些都令我感动。

常言道：“不依规矩不成方圆”。在永辉融侨超市里，我经常亲身经历或亲眼目睹的是《员工管理制度》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员工。尤其令我感动的是：那里的领导对待员工是批评教育多，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，所以有的员工都有一种“家”的归属感。

永辉融侨超市的广大员工秉承了“勤劳”的创业精神，在各自岗位上兢兢业业地工作着。我经常看到超市部员工为顾客送货上门，甘愿做贴心的搬运工；我又亲眼看到过生鲜部员工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，说要感谢前台某某员工，永辉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

入职永辉以来，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20xx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内涵！”可见，永辉集团领导一向都在鼓励广大员工坚定自我的信念，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。融侨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，全体永辉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永辉企业工作的员工又将迎来新的机遇与挑战。众所周知，永辉集团的综合实力正在不断地壮大。20xx年，新的永辉超市将相继开业，这无疑给在职的永辉员工带给了广阔的发展空间。我作为永辉企业的一份子，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。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，与永辉共同成长。

**食品超市领班工作总结6**

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xx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xx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。还有就是在进货初期，在送货的时候有些货品在xx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xx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xx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xx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xx超市以后的发展：

这学期由于各方面原因(资金不足、xx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。

**食品超市领班工作总结7**

20xx年是我自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，过去的一年在\*\*的关心和同事的热情帮助，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。

回顾过去的一年，过去的一年也许有失落的、伤心的，有成功的、开心的，不过那不重要了，是过去的了，我们要努力的是未来，有好多人说我个性变了，我相信。我真的很满意，有好多好多的事压着我，我还是坚持挺过，我的生活，情绪都是一样照就，虽说没有大起大落，至少也经历了一些风风雨雨，酸甜苦辣，一次次的波折和困难，有时候我真的怀凝我，我一直在想我是哪错了，为什么会这样?我也是一次次为自己打气，一次次\*\*\*，我在想，就算没有我，地球一样照转，事情一样要解决，我不要做弱者、懦夫，命运就掌握在自己手中，我相信明天会更好、你好、我好、大家都会好的。现将工作总结如下：

一、培训方面。

1、托盘要领，房间送餐流程。

2、大、中、小型宴会各部门帮忙跑菜的相关知识讲解。

3、宾馆相关\*\*培训与督导。

4、出菜途径相关安全意识。

5、对本班组进行学习酱料制作。

二、管理方面。

1、上级是下级的模范，我一直坚持以身作则，所以我的班组非常团结。

2、我对任何人都一样，公\*、公正、公开做事。

3、以人为本，人与人的性格多方面的管理方式。

4、20xx年传菜全年离职人数23人，20xx年传菜全年离职人数4人，20xx年是比较稳定的一年。

三、传菜工作方面。

1、负责厅面的酱料运转。

2、传菜出菜相应输出与\*\*。

3、传菜人手的协调。

四、操作方面。

1、人手不足，忙时导致菜肴造型变形，体现不了本公司的精华。

2、由于国家的兴旺，导致现代的年轻人都是宝贝，越来越不会干活，越来越被爸爸妈妈宠坏，只追求金钱、不知道为他人换位思考，做今天的我真难啊!

3、为什么招不进人的原因、这是须及时解决的问题。

4、什么叫编制、什么叫发展、什么叫进步、什么叫改进、什么叫管理、什么叫谁管谁、什么叫谁为谁维护谁、要怎样才能稳定。

5、望上级了解其它同行业传菜人手配制。

五、本班组在本年度做的不到位。

1、部分员工礼貌礼节、仪容仪表不到位。

2、有时没按相关标准操作。

3、由于后勤部分人员思想过于反常，没法沟通，导致\*\*力度不到位。

总之，20xx年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，在新的一年中继续努力工作，勤学习、勤总结，最后祝愿我们宾馆生意兴隆、财源广进!祝愿各位\*\*在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上\*\*\*\*、祝愿各位同事在新的一年里续写人生新的辉煌!

**食品超市领班工作总结8**

我是车站超市理货员，从开始到现在已有3年时间了，首先很感谢有机会能成为超市的一员，同时感谢超市领导与同事的关心与帮助，本人一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，热心待客，微笑服务，把超市当作社会主义大家庭，尤其是今年以来，我们超市经过改造，不论是在工作环境还是在超市的经营范围方面都有了很大的改观，不仅对我们在服务质量上提出了更高的要求，而且对提高我们超市员工整体素质带来了新的挑战，有压力也有动力，但我相信，有各级领导的支持和信任，有各位同事的关心帮助，在新的一年里一定有长足的进步！为更好的做好下一步的工作，总结经验汲取教训，纵观一年来的工作总结汇报如下：

>工作方面：

工作中认认真真，兢兢业业，勤奋上进，刚到超市的前几天，有点不习惯，一切工作不知道从何开始做起，每天只是上货，补货，搬货等工作。但是在领导与同事的帮助下，不断的对工作熟悉，加深。每天不仅仅是上货，补货等工作，还有更多的什么标价签管理，商品陈列，顾客咨询等等。每天的工作有辛苦也有收获。工作不懂的地方我会主动向领导与同事请教。不过在此还是要感谢工作中的同仁对与我的帮助与耐心讲解。服务方面：

作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。但他们是与顾客接触最直接的人。他们的一举一动，一言一行无不体现超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差将直接影响到门店的生意与声誉。所以我个人觉得作为超市的理货员，首先要具备有服务意识。正所为“为民，便民，利民”的苏果服务宗旨，同时作为超市的一名员工还要担当起顾客导购咨询的工作，所以我们必须树立服务意识与服务思想，才能更好地在工作中不断成长。

>学习方面：

刚才提过理货员是与顾客接触最直接人。我们的一举一动、一言一行都关系到超市的整体服务质量和服务水平，我们的素质好与差，将直接影响到门店的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此我个人认为员工的基础知识培训非常重要。不仅要学习了解理货员的工作职责等，更多地要学有关礼仪，心态调节方面的知识，超市零售业的发展潮流势不可挡，但零售业同时面临着更的危机与挑战，自己有幸能成为与时取进地发展行业中，一定要把握机遇努力拼搏。学习，学习，再学习是工作与业余时间不变的任务。只有不断的提高自身素质与业务能力，才能更好去工作，去服务。最后再次感谢超市的各位领导与同事给予许多的帮助与关怀。

在这个暑假中，我在社会实践中的实践项目为超市理货员。刚回到家的时候对于自己做什么暑期实践是相当迷茫的，姑且不说找一份临时工作的难度很大，我连自己可以做什么工作心里是同一点谱都没有，再说人家根本就不要你这种做一个月就走人的临时工。记得有一次进入一家招聘单位，人家一看你是戴眼镜的就一口回绝了，那时候真是觉得自己小时候不爱护眼睛竟会有如此的下场，想当初为了能让妈妈为我配一双眼镜可是没少下功夫。后来听与我一样在为暑期实践找工作的同学说起，她也有与我同样的遭遇，她和我去的是同一家单位，虽然人家不戴眼镜了，可那单位说他们培训一个新的员工就要一个月了，可我们一个月后就要开学了。由此可见，找一份临时工的难处了。

看着街上各种各样的招聘启事可真能适合我并能顺利上岗的工作事实上几乎没有，也想过办个什么教小朋友的班，可想自己放假太迟了，现在办已经来不及了，再加上自己学艺不精，耽误人家小朋友的前途呀。就这样过了好些天。

后来终于在隔壁阿姨的无意聊天中听说附近一家超市缺理货员，那超市本来是不要临时工的，可后来在隔壁阿姨的好说歹说下，超市同意我做一个月的临时工。

我的工作范围是膨化食品区与卤类食品区两大货架，兼顾对面的小零食。工作时间则为一个半天加每天晚上，上午和下午隔天轮休。

第一天去的时候，在超市的管理员的指导下，我基本指导了我所要做的事情。我所要做的事情列举如下：

首先，我需要按时补货，每天都要及时的记录产品的销售情况，汇报给超市管理员，以至于不会让货架出现缺货情况。

其次，就是摆放货物，每天一上班就要及时去仓库补货，看看有什么你所需要的货物到了，还缺什么货等等。

然后，就是再把货物摆好之后，看看有什么货没有条码的，带着样品去打条码，对商品按编码进行标价和价格标签管理。

再者，就是要定时打扫卫生，保持货架的整洁与卫生，我所在的超市没有

对什么时候进行打扫卫生有硬性的规定，只要求没有保证灰尘就可以了。

就这样我开始了我在超市的第一天工作，第一天去工作的时候还是比较有激情的，我首先把已有的货物都摆了一下位置，然后开始去仓库补货，由于我是新来的，那些有些工龄了的同事还是比较照顾我的，特别是管理生活用平区的一个阿姨，当然有时别的区的同事有空闲了，也会来来看看我又没有需要帮助的地方。

由于我那个货架区先前没有专门的理货员管理，所以在的一天的时候有较多的工作，需要我去做，比如要把货架清理干净就花了我不少时间。之后就是补货了，货物摆放的位置很乱，我根本找不到，每一件货物所应该摆放的位置，最后实在是没有办法了，我就把找不到摆放位置的货物找有空闲的地方摆了，才一会儿，我就累得不行了，那些食品看样子都长得查不多，最后还是硬着头皮把货物摆好了，不过这就是人们的生活呀，在这个世界上有千千亿亿的人都是在如此繁琐的日常工作中，拼命赚钱养家，最终在动不了的时候才终于摆脱，所以我要是想不让自己有限的生命在这种无聊的事情中度过，也就只能是好好学习了，有那么一点出类拔萃的本领，不至于让自己的生活得只是像机器人一般。

**食品超市领班工作总结9**

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在超市已经有将近xx个月的工作时间了。转瞬之间已经到年底了，在这xx个月的时间里，我有欢喜，也有过失落。自己不但学得了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。下面就是本人的工作总结：也许超市工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。营业员只负责销售，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为一名超市员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

通过近xx个月的工作和学习，超市的工作我也可以应付自如了，或许这些话有些自满，但当有状况发生时，组里的人都会向我伸出援助之手的。这是我心中不经万分感动。这这x个月的时间里，自己一直保持着工作室的热情，心态也是一\*和为主。我深深的知道，作为一名超市的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，这是我们工作的宗旨，所以我们要以会心的微笑去接待每一个顾客，纵然顾客有事无理取闹，我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做销售工作时间不是太长，自身的\'`专业素质和业务水\*还待提高，到自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅\*\*着我们自身，更\*\*着超市的形象。在工作期间我们要积极的想老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是超市的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算对自己的一个总结吧。

在这段工作期间，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水\*和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，是我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让胡克满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于商品和财会方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能这这份岗位中脱颖而出，要知道在一份\*凡的工作中作出不\*凡的成绩，这并不是一件易事。时光飞逝，虽然自己在这份岗位中之工作了短短x个月时间，但给自己的的感受却很深，无路实在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，我们努力吧。

**食品超市领班工作总结10**

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，当然也经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职责。现将自我的工作总结如下：

>一、市场大厦工作阶段

xx年春节后，我依旧负责市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因很多减员等很具挑战性的问题，经过这些问题的解决，使自我对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。经过与各商户的调解工作的接触，协调本事得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情景，配合公司的整体规划对市场进行了必须的布局调整。月份市场超市开始构想到月份开业，自我全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，市场超市得以平稳的发展与过渡，自我对超市的业务知识又得了系统的强化。负责市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但市场的潜力没能全部发挥自我有很大的职责。这也显出了自身本事的局限，这是在市场工作得到的最深刻认识。同时，市场各种困难压力的经历，使自我的心理素质得到极大的提高，应对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去应对解决，这是我在市场工作得到的收获。

>二、超市工作阶段

xx月份因工作的需要，我被调到超市任店面经理兼非食品经理。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。为了尽快进入主角负起职责，一方面加强了专业知识的学习，进取看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情景，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一齐对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，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，工作的进取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，非食品的提高得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自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，作一名称职的店面经理。

>三、人员管理培训工作

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

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与进取性，再经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。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

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

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自市场的余名员工到市场超市的名员工再到月份超市六部门乙班余名员工的。培训，经过一次次的培训与交流，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。

>四、专业知识的学习与市场把控本事的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自我有幸能够参与进时代发展的行业之中，必须要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、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，经过各种信息媒介了解的市场信息，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提议。

**食品超市领班工作总结11**

20xx年是公司实施“立足皖南，拓展安徽”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大干部员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，重抓门店扩张，拓展采购渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使企业保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

>一、20xx年国内经济形势分析

1、国内经济形势。受金融危机影响，第一季度经济增长缓慢，随着国家出台一系列应对危机和拉动内需政策的落实，从4月份开始国内经济形势好转，消费者信心指数止跌回升，二、三、四季度经济呈现环比增长，20xx年预计全国gdp增长实现保8%目标。其中：社会消费品零售总额的增长一枝独秀，同去年相比增速达到16%。20xx年安徽全省gdp增长预计达到11%，比全国高出3个百分点。其中：社会消费品零售总额同比增长％。城市零售额增长，县及县以下零售额增长。今年首次出现农村消费增长高于城市消费增长。

2、超市业发展形势。综观20xx年的超市业发展出现四个特点

（1）第一季度销售疲软，二、三、四季度开始呈现环比增长。20xx年促销力度同比增强，零售毛利有所下降。

（2）品牌超市纷纷抢占二、三级市场，经济相对落后但潜力巨大的中部地区已成为商家拓展、争夺热土，从20xx年二季度后来势凶猛。

（3）品牌超市在一、二级市场优势突出、稳固，地方性龙头超市在二、三级市场具有区域竞争优势。

（4）二、三级市场超市企业将进入第二轮“洗牌”。为追求新的赢利模式多数超市进行多业态的经营拓展。

>二、20xx年公司各项数据分析

20xx年安徽公司商品销售总额为亿元，创利税1100万元，同比增长67%；完成销售扣税毛利2916万元，扣税毛利率，同比下降个百分点；综合毛利达到5920万元，完成全年的95%，综合毛利率为；公司的利润总额达到了300万元

>三、20xx年公司主要工作业绩

（一）加快门店拓展，抢占市场先机

**食品超市领班工作总结12**

一年来，在\*\*的正确\*\*下，在同事们的积极\*\*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\*\*肯定和同事们的好评，总结起来收获很多。

一、在日常工作中学习，不断提高自己的业务水\*

作为一名超市领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水\*高了，才能赢得同事们的\*\*，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作比较久，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\*\*，但也管着一堆人，是\*\*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\*\*，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\*\*的实务工作，能够\*\*你\*\*的实务工作。

（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\*\*你的同事和你的上级）。公司是一个整体，你所\*\*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，\*\*工作中的问题，\*\*的思想动态，甚至\*\*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\*\*的能力

作为一个领班，培养\*\*是一项基本的，重要的工作。不管你所\*\*的单位有多大，你要牢记你所\*\*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\*\*去做，理由也很充分。交给\*\*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，\*\*永远做那些你认为可以做好的事。让\*\*会做事，能做事，教会\*\*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\*\*工作的强弱。绵羊可以\*\*一群狮子轻易地去打败狮子\*\*的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将\*\*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。

（6）学习能力

当今的社会是学习型的社会，当今的企业也必须是学习型的企业，对于我们每个人也必须是学习型的主体。学习分两种，一是书本学习，一是实践学习，两者应交替进行。你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展。走上社会的我们，要完全主动的去学习，视学习为一种习惯，为生活的一种常态。学习应该是广泛的，专业的，管理的，经营的，生活的，休闲的，各种各样，都是一种学习。未来人与人之间的竞争，不是你过去的能力怎样，现在的能力怎样？而是你现在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了经理的肯定。

三、合理安排好收银员值班、\*\*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\*\*分忧

做为一个领班，能够在员工一级解决的问题，我决不去麻烦\*\*，对超市里的大事，又从不失时机的向\*\*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，只要我和我们的员工一起努力，一定会把工作做得更好

**食品超市领班工作总结13**

作为一名新的超市店长，我深深的感受到团队力量的伟大，店务工作的有序有效进行不是靠一个人的独揽，而是通过大家各施各其职才能实现的。对此感谢\*\*还有各位同事的共同努力，我们超市才能取得可喜可贺的成绩。

我深知对于1个月的店长工作，我总结如下几点：

1.坚持贯彻超市的策略，今年就策划的促销活动共18次，并有效的提高了业绩。另外，不断向员工输入超市的策略，使他们了解要怎么去做，怎么做才会更好。

3.处理好各部门各员工的关系。员工都需要关怀。在谈完工作后，我都会问问员工们生活上的问题。

4.时不时的对员工进行培训，如进行销售礼仪，服务技能等的培训。

对下一阶段的工作，还面临挑战，我会更严格要求自己，让我们一起为了店面共同努力，共同进步!!超市店长的责任重大，店长不但要对上级负责完成营业任务，还要对员工负责，更要对顾客负责。

超市食品部员工工作总结范文（精选6篇）（扩展7）

——餐饮部员工工作总结

餐饮部员工工作总结

**食品超市领班工作总结14**

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉xxxx年就这么结束了。回首过去一年来的工作历程，内心不禁感慨万千，xxxx店开业至今，已有三个年头了，在这几年里，我有欢喜，也有过失落。xxxx为我们每个员工提供了展示自己的平台，在这里我不但学到了很多专业知识、家电的销售技巧、卖场管理规范、同时也学会了人与人之间的交往，如何尊重领导，服从分配，爱护员工，善待同事。

人只有不断的总结过去，才会有新的发展和进步，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司领导给我提供这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验和不足。总结过去、取长补短、挖掘潜力，为xxxx年的工作做好充分的准备和规划。

在xxxx这个平台我一直保持着一份火热的工作热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名卖场的管理人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中去。管理者的言行和规范，也直接影响员工们的工作激情。虽然自己做主管时间不算太长，自身的素质和管理水平还不是很高，深知要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着xxxx的形象。

作为xxxx店家电一名主管，主要以人员的管理和销量为核心。经过学习与摸索，我将人员的管理分为两大类：员工制度管理和销量目标管理。

>一、员工制度管理

顾名思义就是按照公司的制度、员工手册来执行管理，用以约束员工工作行为的一种管理方式。没有规矩不成方圆，家有家规，国有国法，厂有厂纪。严格要求自己，身先士卒。把管理好自己放在第一位，树立标杆作用，为下属带个好头。其实，我在工作中发现很多问题，新的一年里我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，严格督促员工按制度行事。

>二、销量目标管理

就是根据实际情况，给每个员工制定的销量任务。每个月要给员工制定销量，没有压力就没有动力。带动员工如何利用节假日搞好销售，如何利用人脉关系带动顾客，如何利用人商良好的口碑真正让顾客享受到超值服务。不断激励员工的工作热情，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来尽可能的提高销量。由于自身的素质低下、对工作状态和福利待遇的不满，我有过失落和消极情绪。对领导的批评有时产生不服气的心态，对同事的误会深感委屈。在过去的一段时间里，我茫然不知所措，以往的工作热情消失贻尽，看见违规乱纪装作没有看见，想说的话不敢说，该做的事情不想做，带头在卖场聊天烤火，和同事闲聊。思想不对头，管理方法不得当，差点让自己自暴自弃下去。工作中还有很大的不足，对于自己的管理水平和自身素质还有待提高，在工作之余，自己还应该多学习管理方面的书籍，多请教上级领导，多和同事沟通，多学习关于产品方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，只有做好这些，才有足够的资本，才能在这个岗位中脱颖而出，在平凡的工作中作出不平凡的成绩。只有这样，领导才可以考虑你的薪水，论功加薪。

以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在工作中领导们你能够及时纠正我的错误，我定当努力做好本职工作，为做好经理的左膀右臂，力所能及的为上级分担，也希望公司在每一位员工的努力下，在新的一年中会有新的气象与新的突破。在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力!xxxx年努力打开一个工作新局面。

**食品超市领班工作总结15**

20xx年又快过去了，回顾今年来的本人工作情况，现简述如下：

一、 作为一个项目部的预算员，我能按照公司及项目部的各项规章\*\*，按时按质地完成项目部的各项经营管理工作。

1、\*\*的工作情况。按公司的规定要求，每月的月底统计当月的实际施工产值及成本分析情况。及时参加成本分析会议，对项目部每月的盈亏情况作出分析报告，对于施工阶段的预算书以实际情况按每个楼层每个分项工程进行编制，并打印全部的工料分析，作为定额人工和定额材料下达给生产经理，在实际的施工过程中，根据现场的实际情况，对定额编制的工料含量的高低水\*作出适当科学合理化的调整，该定额人工作为工程任务单进行人工的\*\*和分配的基础，定额材料作为仓库进行定额领料的依据。\*时在工作中总是积极地配合项目经理进行合同管理，参与一些分包合同的洽谈，根据公司的规定并结合项目部的实际情况，起草一些分包合同的草稿，分包合同签订后，对分包合同进行跟踪管理，每月初完成本项目部的上月的实际施工分配任务（包括分包方的粗分配），定额材料的统计，并向公司提交有关的报表，每月月底向公司提交下月的主要材料计划，预计下月的施工产值及各项的耗用成本，编制下月的成本保证措施。在施工过程中，实行定额领料和成本跟踪\*\*，为项目部的成本\*\*提供一些合理化的保证措施，为项目部及时提供一些经营资料及数据，及时做好项目的成本核算工作。及时参加项目的会议，按公司的规章\*\*进行值班等。

2、对外（对业主和监理）的工作情况。每月月底向业主和监理提交的施工进度报表以作付工程进度款的依据，及时与投资监理核对工程量，进度产值确定后，及时配合项目经理催促业主支付上月的工程进度款。及时向业主进行工程签证，做好一些索赔工程，特别是一些工程材料的报价，提前向业主和监理报价，以便业主审核后，我施工方材料员能及时采购，使得工程顺利施工。

总之，在经营方针上坚持最高的收入，最低的支出。\*\*工作及时、准确、实事求是、把握住定额，\*\*量，有时并且要留有一定的余量；对外工作资料齐全、用足\*\*、用足机会，时刻处理好业主、监理与施工方的关系，有时遇到一些工作困难，及时与\*\*联系汇报，以便寻找更好解决问题的办法，争取公司的最大利润。

二、 积极做好工程的审计工作。

做好了翔殷路的结算送审工作及结清御桥花园的审计扫尾工作等。

三、 服从公司\*\*的工作安排，积极做好项目部以外的工作。

本人在工作中，总是以大局为重。在工作中积极参与公司的招投标工作和其他的预算工作。无论自己项目部手中的工作多忙，总是服从公司\*\*的工作安排，当时项目部的事件比较多，本人总是加班加点，合理、科学地利用时间，既完成了项目部的份内事件，又完成了公司安排的任务。

四、 积极适应和遵守执行公司的各项管理\*\*的\*\*，进一步加强工作责任感。

今年以来，公司的各项规章\*\*得到改善或进一步的完善，本人总是积极适应这种情况，以公司各项现行的规章\*\*和预算员的职业道德为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为企业做好本人力所能及的服务工作。

五、 利用工作之余的休息时间加强学习。

\*时注意收集上海市有关现行的定额资料文件，并加强学习工程量计算的技巧等业务知识。努力学习计算机知识，提高自己的工作效率。

以上为本人粗略的个人工作小结，请\*\*审阅，如工作上有不到之处，请\*\*不吝指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

**食品超市领班工作总结16**

时间过得真快，茫茫碌碌中已\*\*末，转眼间我接管食堂的时间又过了一年了。

回顾过去的每一天，我作为一名食堂管理员，深感到责任的重大，工作压力之沉重。因为我所从事的工作质量，很有可能会影响到全体职工的身心健康。所以，为了扬长避短，今后能把工作干得更好，现就一年来的工作情况总结如下：

1.作为食堂自然是离不开饮食。

食堂是每个人生活中不可缺少的一部分，假如我们离开了吃的东西是不可能生存下去，所以作为单位的食堂这也是很重要的。作为食堂管理员更应多为的饮食着想，为保证每位学生的身心健康而考虑。

2.作为一个集体食堂，食品卫生安全是关系到每一位学生身体健康的大事。

首先，我们要求每位食堂工作人员上岗前,都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不於上岗。食堂是学生用餐的地方，也是对疾病最为\*\*的地方，为了使全体职工都能心情舒畅的放心用餐，作为食堂的工作人员，我有责任有义务搞好食堂的卫生工作。不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识。切实做好食堂的食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工作台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了职工的工作正常运转。第三、每天，我一有空闲，就下厨房巡视，与食堂人员取得沟通联系，对食堂工作方面的所需或不足，作详细了解，如有不周，及时作好调控。如卫生情况：由于用餐人数多，前段时期食堂人员不定，使大家身心疲惫，有时没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不够整齐。为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，我亲自为他们出谋划策，亲临厨房，指挥他们或配合他们一起工作。使天花板、墙壁、灶台、蒸箱等焕然一新，地面、库房等一尘不染。厨房有了明显改观，良好的工作环境使全体工作人员更加心情舒畅，干劲更足;同样，良好的餐饮环境，也给就餐人员带来了愉悦。

3.把住食品进货也非常重要。

一百多人用餐需要经常外出采购各种食品，如：肉、菜、蛋、禽、主、副食等。由我和采购员一同去采购,严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健康。在此期间在我食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。食品卫生方面做到不能长期存放的蔬菜食品每日采购、可长期存放的食品定期采购。

4.一年来接待了，大小用餐共计十余次。

及时、准确、顺利地完成了用餐接待工作，给各级\*\*留下了良好的印象。同时确保了职工的正常就餐。

**食品超市领班工作总结17**

沉思回顾，在总站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，积累了更多的经验，当然也发现了自身的不足之处。这半年是充实的，为总站超市更好的发展尽自已的全力是义不容辞的职责。现将自我半年工作总结如下：

一、工作情景

超市的工作琐碎，作为一名总站超市员工，我能熟练掌握了餐车服务、卖场巡视、理货等工作流程。收银服务是超市的第一个形象窗口，收银服务不单单是为旅客购买商品，结账交款的功能，而是要提倡要延伸化服务，要从细节上提高细致化服务，在保证收银区财务安全的同时，还要热情的为旅客介绍淄博特产，旅客购买商品时犹豫时，我们要用服务技巧热情供给合理的提议，经过这样细致的人性化服务，会使销售得到更加稳定的发展。

另外还要加强服务意识和创新，要不间断的巡视卖场，一是提高商品的防患意识，二是为顾客解答商品信息和特产，促进销售额的增长，在客流不多的时候，多与旅客沟通，征求他们的意见和提议，了解旅客的需求动向，及时反馈信息，提升我们的服务水\*。同时，多掌握车站班次信息，作为车站超市，尽可能多的为旅客供给便利和指导班次信息。

二、自身不足

在程序化服务和工作中，情绪难免出现消极状态，会给旅客带来负面影响，要及时调整自我的情绪，把欢乐与旅客分享，要多与其他科室人员沟通，了解车站动态和发展形式，以第一职责人的思想融入到车\*\*。

三、工作思路

今后工作中，提升自身工作业务素质，加强业务学习，多阅读营销方面和顾客心里学的书籍，及时与班科长进行工作沟通，使自我的工作有所重点，有利于工作的顺利进行。

伴随着\*\*夜的降临、20xx各项工作渐渐进入尾声、我作为xx超市的一名员工很荣幸得到这次机会、把自己在xx超市工作的心得体会写出来同大家分享、

把自己在xx超市所接触的所有事仔细归类、分为两种：一是“公”、二是“私”、

先从“公”谈起、它给我的感觉是一个字“严”、这么说是有原因的、第一、xx超市公司对\*\*门店的日常工作都有严格的书面流程、不但收银员、保安员有严格的工作流程、理货、验货中的细节也有明确的规定；第二、处理问题的态度很严肃、大到公司总部的老总经理\*\*、小到顾客调换一件商品、针对此类问题、我们的态度都以严肃谨慎为准则、起初员工们认为没有这种必要、但在店长的带领下经过学习实施后、才发现这样做的重要性、它使我们xx超市在顾客眼中不仅是一个好的购物场所、还是一个经营规范的企业、同时也让供货商觉得xx超市是一个值得信赖的合作伙伴、

再说一下“私”、在店里那么多人同在一个屋檐下、相互间的言语冲撞肯定是不可避免的、令人欣慰的是、同事之间不管当时有多大的误会、总在下班的一声“路上小心”中消失得无影无踪、大家出来工作挣钱都不容易、在忙时互相帮忙自然就成了一种默契、在这种默契中一团活气、团队精神自然体现的淋漓尽致、

店里处于公私分界线上的便是我们的店长、她是我们的骄傲、因为店长从来都是公私分明、于公、她对属下员工要求严格、处理问题干净利索、决不拖泥带水、但却不会把工作上的情绪带到私下、于私、她关心员工的每一件事、每次下班总不忘问一下家远的员工是否有人结着伴回家、我们有如此好的店长真是上天对我们的眷顾！

**食品超市领班工作总结18**

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

废话就不多说了哈，现在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\*\*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、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。

**食品超市领班工作总结19**

万事开头难，什么事都得去尝试，都要经历开始、经过和失败。自从在金茂超市工作之后，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，增加自己的阅历，通过亲身实践让自己进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，并检验一下自己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，金茂超市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责任心的体现。

二、不管是谁，随喊随到。

在超市实习有时还是很忙的。特别是星期一、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不过来的。既要验货又要把货装走。所以，他们就需要人帮忙，通常在这种情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择最适合的商品。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。

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\*。因为这个社会并不会因为你的抱怨而改变，只有你自己去适应它。

**食品超市领班工作总结20**

从来到xx超市工作至今已经有了多个年头了，在这段时间里我能够牢记超市员工的职责并更认真遵守各方面的规定，我明白超市效益得到提升才能够让身为员工的自己从中得到发展，回顾以往在超市工作中的得失以后进行以下工作总结。

首先商品的装卸与整理工作是自己的主要职责之一，虽然看似简单却需要具备足够的耐心才能够避免出现差错，因此每当进货或者从仓库补充商品饿时候都能够快速完成这方面的装卸，在清点好数量并做好相应的登记以后将其摆放在货架之上，这样的话当顾客在超市选购商品的时候也不会出现过于单一的状况，这项工作的完成对我而言无疑是很有意义的，能够让我沉下心来打牢基础并为了自身的职业发展而不断努力，再加上难度较低的缘故从而能够让自己尽快明白该如何去做，在超市的经营过程中保证商品的多样性才能够让顾客对此感到满意。

其次顾客的接待以及导购工作也是自己需要做好的，一方面我要注重自身服务性的提升从而通过接待工作的完成让顾客感到满意，通过敬语的使用让顾客感受到超市员工的诚意从而提升对我们的好感，对我来说即便是些许优势的建立都能够通过长时间的积累取得理想的效果。另一方面则是通过销售技巧的运用从而引导顾客进行消费，让顾客获知店内是否举办活动的相关信息从而让他们买到所需商品，而我要做的则是挖掘对方的潜在需求从而购买更多的商品，即便是结账的时候也能够通过询问对方是否有办理会员卡的方式来进行引导。

最后则是注重与同事的交流并调整好自身的状态，对于超市工作的完成而言态度是否足够端正十分重要的，事实上在我工作初期也曾因为\*\*没有进行监管的缘故从而放松了警惕，直到后来因为上班玩手机别批评过后才明白超市的各项\*\*应该要严格遵守，即便店内顾客数量很少也不能够因为个人的问题影响到工作，这样的话当顾客看到以后想必也会觉得超市员工不会对工作做到认真负责，另外我在做好自身工作的同时也会加强与同事间的交流，这样的话也能够换个角度看待自身存在的不足并改进工作方式。

在超市工作的时光对我来说蕴含着自己不少的心血，总之我会牢记\*\*的教诲并在往后的工作中证明自身的价值，也希望自己能够一如既往地保持认真负责的态度从而做好超市的各项工作，至少我会为了效益的提升而不断努力从而促进超市的发展。

**食品超市领班工作总结21**

1、拓宽思路，加强菜品研发。

一季度共研发新品66款，其中凉菜18款，粤菜29款，本地菜12款，主食7款。新推出的鲜红茄山药炒腩肉、蒜蓉时蔬蒸虾球、烧肉焖豆卜、冰镇海蜇花、巧手拌野菜和卤水系列等，深受客人的喜爱。在不断研发菜品，推陈出新，保证每月能给顾客带来新的惊喜的同时，还适时推出了“新年大礼包”等促销活动，得到了不错的反响。。

2、先锋管理，打下坚实基础。

①出品组建立主管市场询价\*\*，规定各档口主管每周两次到市场了解行情，以最快的速度将市场新鲜的菜品及早引进，不仅增加菜品种类，同时还开拓了厨师研发新品的思路。此外，为提高工作效率，部门设立专人负责工程报修问题，出现维修问题\*\*上报\*\*跟进，确保工作顺利进行。

②楼面组实行领班统筹制，将素质高、能力强、有培养前途的年轻人，大胆启用，坚持在岗位上培养，在岗位上锻炼，在岗位上成长。同时，在原有的主管、领班工作分配\*\*上，制定更加详细的分工\*\*，进一步明确划分区域，使工作更加明确化、精细化，并且，将服务员重新分组，指定主管、领班负责，责任到人，负责每位员工的技能水\*及思想工作，使员工更好的在工作上、思想上有所提高，发挥所长。

③会议组实行例会“签名制”，在会议结束后，与会员工在会议记录内容下签字确认，由于特殊原因未能参会人员在学习会议内容后补签字，确保会议内容传达到位。此外，

音响室针对不同节日的气氛，作出一套将会场背景音乐定期进行调换的方案。

○4楼面组与会议组分别将主管和领班补充到服务组里，一方面缓解了服务人员紧张问题，另一方面深入员工，了解员工的实际工作困难及生活情况，也切实起到了带头作用，哪里需要就补充到哪里，收到了良好的工作效果，用满腔的热情坚守在工作的第一线。

3、一专多能，实现高效作业。

本季度，在大型接待情况下，楼面和会议服务人员紧缺的问题浮出水面，已经影响到了正常的工作和排休。鉴于此种情况，上级\*\*十分重视并且给予了大力\*\*，建立了帮工体制，以解燃眉之急。在优质服务“二线为一线服务，全员为客人服务”的理念指导下，各岗位员工轮岗学习补位，不但解决了人员紧缺的问题，也促使广大员工提升“一专多能”的素质，顺利完成接待任务，实现高效作业，促进了酒店的\*\*发展。这正体现了“酒店各部是一家，\*\*发展靠大家”的团队精神。

4、做好卫生，提供舒适环境

根据周质检检查报告中提出的问题，各班组精细周期卫生清洁计划\*\*，制定更加详细的周期卫生\*\*，进一步细化周期清洁内容，将\*时不易清洁的死角定期进行清理，同时，本着发现问题及时整改的原则，出品组各档口对门角的卫生和门上油渍进行了清理，楼面和会议分别制定了铁板烧房间、楼层茶水间、衣帽间等卫生表格，明确记录打扫时间和负责人，创造了卫生无死角的工作环境。

5、节支创收，力拼首季开门红。

餐饮一部积极响应酒店的整体安排部署，把节支创收这项工作落实到位，细分各项任务指标，明确责任，制定措施。

①出品组各档口根据实际需要，及时沟通，对下脚料进行合理利用，(如牛肉下脚料做成丸子用在自助餐上;将银鳕鱼的下脚料研发出一道新品“铁板豉蒜银鳕鱼”);将经过二次选用后的原材料调拨给员工餐使用，增加了员工餐的品种，减少了成本的投入。

②物价涨幅较大，针对当前形势及时对会议用餐、包桌菜单及自助餐菜单进行调整，引用廉价菜品丰富餐桌品种，使成本费用率\*\*在规定范围内。

③员工餐在保质量、降成本的基础\*\*菜品进行调整，使菜品从色、味、形上都有所改变(大米由原来的一等米改为普通米、菜品采用市场时令廉价品种等等)，面条也由外购改为自己压，此举不仅降低了成本，还让客人及员工吃\*\*放心的面条。现人均成本已由原来7元/餐降到元/餐。

○4会议组建立吧台，成立客用消费品、免费客用品等台帐，定期向二级核算汇报核对数据。于此同时，针对免费客用品，成立了一套配备标准。

○5各班组量化内部物品使用，严格把控物品流向、流量，节约成本，提高效益。

为保证在节约成本的同时有效实现创收增效，各班组定期开展教育培训活动，以期把整体服务水\*提升到一个新的层次，致力于用无可替代的“软件”赢得顾客的心，从而实现创收增效，为首季开门红助力。

**食品超市领班工作总结22**

作为一名超市运营部经理，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运营工作进行一番总结：

>第一，心态、思想方面

工作一年时间以来，我觉得要做好运营这项工作，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。

>第二，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。

>第三，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。

>第四，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。

>第五，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，我更加熟悉了运营部经理的职责范围，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。

**食品超市领班工作总结23**

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 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责任。现将自己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\*，管理水\*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。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\*\*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\*台全面提升自身的\*\*协调与业务水\*，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

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！