# 关于超市营业员工作计划怎么写(7篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-03-13

*关于超市营业员工作计划怎么写一乙方：经甲、乙双方充分协商，就合伙从事“神木县浩宇超市，”自愿达成如下协议：双方同意信守：第一条：合伙宗旨：共同合作，合法经营，利益共享，风险共担。第二条：合伙名称：神木县浩宇超市经营地址：神木县东兴街南段第三...*

**关于超市营业员工作计划怎么写一**

乙方：

经甲、乙双方充分协商，就合伙从事“神木县浩宇超市，”自愿达成如下协议：双方同意信守：

第一条：合伙宗旨：共同合作，合法经营，利益共享，风险共担。

第二条：合伙名称：神木县浩宇超市经营地址：神木县东兴街南段

第三条：合伙经营项目和范围：烟酒副食、日用百货、预包装食品零售。

第四条：合伙期限暂定五年，自本合伙协议签订之日起计算。合伙期限届满，经各合伙人协商一致可以续展延长经营期限，也可以根据市场情况提前终止合伙经营。提前终止合伙或者延长合伙经营应须提前六个月取得各合伙人的一致意见，在期满前办理完毕有关手续。

第五条：出资金额、方式期限。

1、神木县浩宇超市总投资肆佰万元(￥4000000.00元)。

2、甲方以现金方式出资叁佰贰拾万元(￥300.00)，占总投资总额的80%。

3、乙方以现金方式出资捌拾万元(￥800000.00)。乙占投资总额的20%。

4、合伙人的出资，于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日以前交齐。

5、本合伙出资甲方占投资总额的80%，乙方占投资总额的20%，作为确定盈余分配和债务承担的基础。

6、合伙期间各合伙人的出资为共有财产，不得随意请求分割，合伙终止后，各合伙人的出资仍为个人所有，届时予以返还。

第六条：合伙人的分工、权利与义务。

1、甲、乙协商一致共同推举甲方作为合伙负责人，全面负责合伙业务的日常经营与管理。客户协调，业务开拓等事宜，并享有每月1500元的工资待遇。

2、乙方享有对财物账日的监管权利，对于涉及财务，账目以及借款、还款、日常投资等资金使用事项在超过1000元额度(500元以下的应各自记账、留存凭证、定期对账)，应须甲乙双方协商一致方可进行。

第七条：盈余分配与债务承担。

合伙各方共同经营、共同合作，共担风险，共负盈亏。

1、盈余分配，扣除店里的水、电、暖气、租金、职工工资、税金等日常经营费用，剩余的按双方的投资比例分配，平均分配预支每月\_\_\_\_日前结算上一月的账目，进行盈余分配。

2、债务承担，合伙债务先以合伙财产偿还，合伙财产不足清偿时，由各合伙人按投资比例分担，任何一方对外偿还后，另一方应当按比例在\_\_\_\_日内向对方清偿自己应负担的部分。

第八条：违约责任：

1、合伙人未经其他合伙人一致同意而转上其财产份额的。如果其他合伙人不愿接纳受让人为新的合伙人，可按退伙处理，转让人应赔偿其他合伙人因此而造成的损失。

2、合伙人违反本协议导致合伙损失的，应当对其他合伙人承担。

赔偿责任。

第九条：经协商一致，合伙人可以修改本协议在对未尽事宜进行补充;补充、修改内容与本协议相冲突的，以补充、修改后的内容为准。

第十条：合同争议解决方式。

凡因本协议有关的一切争议，合伙人之间其同协商，如协商不成，可在刑事法院处理。

合伙人甲方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

合伙人乙方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**关于超市营业员工作计划怎么写二**

1、财务目标：(略)

2、超市未来3年或是5年的销售收入预测

3、市场营销目标：提高市场占有率，增大优势，提升服务，树立品牌，扩大营利。

1、宏观环境分析：

随着高校的大规模扩招，各高校学生数量大幅度增长，人均生活窨日益降低传统的便利店杂货店超市等经营模式已不能满足大学生的日常购物需要。

下沙高教园区是杭州市政府批准建立的，为杭州最大的高教园区，16多万的在校大学生为下沙高教园区提供了新的机遇新的商机。高教园区周围遍布的便利店杂货店超市店为行业市场调查提供了可能性，为行业发展提供发展策略借鉴。

2、消费者行为分析：

(1)学生消费行为分析：

在本次问卷回收过程中，回收率高达95%，95份调查中有61人在千家伴超市消费过。在这61人的消费调查中，去千家伴超市购物次数一星期1-3次的消费者占42%，这充分表明学生在千家伴购物的积极性不高购买频率低。

(2)学生消费能力分析：

本次调查中，消费者一星期购物消费费用大约居于60-110元，而且意愿消费与实际消费大致相当，只有少数学生会“透支”与“节省”，另外可以看出“透支”不属于主流消费者。说明学生的消费市场潜力较大，如果能合理有效地把握住，对整个消费市场带来了无限的商机与机遇。

(3)消费者认知度分析：

针对千家伴超市的知名度与美誉度，消费者对它的了解与综合印象主要表现为“一般”，占有率分别为44%，45%。在此次调查结果中，出人意料的是一半以上的学生都希望在外面大型超市购物，在生活区购物一方面是地理位置近，比较方便;加一方面，所购商品是急需或是急用的，消费者的首选之处并非是在生活区内。

3产品分析：

在调查过程中，消费者购买商品的频率由多到少依次递减为：饼干类或是面包类生活用品泡面学习用品其他。前面四类才是购物的主流，对此，可根据实际情况，进行调整。

4竞争对手分析：

(1)生活区内竞争对手分析：

生活区同行业竞争，主要涉及到地理位置价格两方面的因素。地理位置近是取胜的关键之一：由于生活区内有其他的便利店杂货店，小超市等类似的经营模式，因此，价格战，也成了拉拢顾客的一个不可缺少的组成部分。此外，员工服务态度在整个过程中也较为重要，员工直接代表着企业的形象，他(她)们的一举一动都关系着消费者对企业的评价。如果员工服务态度差，那消费者可能就不会到你这购物，加上生活区内类似店的数量不止一家，所以从整体上来说，竞争较为激烈。

(2)外面大型超市竞争分析：

随着大学生的生活节奏越来越快，更多的学生除了周末出动购物外，不可能在上课时间出去购物。但是，外面大型超市有着得天独厚的条件：品种齐全规模大，有良好的知名度和美誉度，就成了竞争优势之所在。

5、企业形象分析：

千家伴超市是一家新兴的超市，(总部设在下沙镇，现已有两家连锁店，集中分布在下沙高教园区东区。)在企业形象方面有待发展，这就需要在今后的激烈竞争中，打造品牌树立良好的企业形象。

调查显示，连锁店一(经贸生活区)由于没有类似的行业，所以竞争力较弱，消费者除了去外面大型超市外，连锁店就成了他们的主要购物场所;连锁店二(金融生活区)，金融生活区与财经生活区同属于桃李苑，苑内共有两家超市一家杂货店，所以竞争力较为激烈，除了拥有一些就近的顾客，还要在价格服务等方面吸引新顾客保持老顾客;另外，在连锁店一二之间，相隔“百草味”——这家店从服务态度和环境入手，主营零食，位于公交停车场对面——下沙东区唯一的一个停车场，加上下沙东区女生的数量校男生相比偏多。在一定程度上，对千家伴超市的销售量构成冲击力。总部设在下沙镇，主要消费者是周围的商人和居民，并且附近无类似店，相对来说，竞争力相对较弱，有“龙头老大”之势。

优势：

(1)有固定的消费者，地理位置比较近集中，便于统一管理。

(2)价格方面与同行业的其他超市便利店杂货店相比，有“价廉之势”。

(3)下沙高教园区东区女生数量较男生相比偏多，这在一定程度上扩大了销售量。

(4)各高校大规模扩招，学生数量大幅增加从而带动了需求。

(5)交通方便，大大减少了销售商品的运输费用，降低成本，增加收入。

劣势：

(1)传统的经营方式和机制对市场适应和反映能力较慢。

(2)千家伴超市在下沙高教园区仅占一小部分市场份额，而对于整个下沙高教园区的目标市场占有率相差甚远。

(3)目标市场的经济发展处于生长阶段，经济体制尚未成熟。

(4)企业知名度不高，产品品种不全，缺少信誉，不能赢得消费者好感。

机会：

(1)高校大规模扩招，各高校学生数量大幅增长，给下沙高教园区相关行业发展提供新的机遇与挑战。

(2)目标市场各行为都有刚起步，处于同一水平线上，导致同一行业缺少“龙头老大”。

(3)传统的便利店杂货店超市已不能满足目标市场顾客的需要。

威胁：

(1)学生消费能力有限，大部分都学生去外面大型超市购物。

(2)各大高校生活区都有自己的便利店超市杂货店。

(3)企业不能在消费者心目中形成一定知名度与美誉度。

(1)销售宗旨：

a以强有力的广告宣传攻势，顺利拓展市场，为产品定位，突出产品特色，采取差异化营销策略。

b以产品主要消费群体为产品的营销重点。

c建立起广而宽的营销渠道，不断拓展营销区域。

(2)产品方案：千家伴超市的产品应包括以下三个方面：产品质量服务质量营销环境。

a保证产品质量：

产品质量就是产品的市场生命，企业对产品应用完善的质量保证体系。首先，企业应销售质量检验合格的产品，未经过质量检验的产品不能出售;其次，企业不出售已过期商品，在商品即将过期时，企业可根据实际情况，采取打折等方式;其三，不出售假冒伪劣产品，保证消费者买得放心，用得安心。采购员在采购时应具备区分假冒伪劣产品的能力;最后，对于因包装破损影响产品质量的商品不能出售。

b提高服务质量：

员工是企业形象最好的代言人，提高员工的服务质量就要从提高员工素质做起，定期或不定期地员工进行培训，培养一支微笑服务，待人有礼，有服务理念宗旨的员工队伍，将企业文化理念真正落实到每一为员工身上;实行奖罚政策，以便更好地鼓励和监督他们;加大对员工的监督力度，可在超市门口设立投诉或意见箱，对被投诉的员工，根据情节轻重采取措施;开通客户服务热线;退货方面的服务等。对于产品方面的投诉，企业应更多的站在消费者的角度上看问题，能以合理有效的方法处理解决顾客在购买时遇到的问题，不仅增加了消费者的满意度有效的进行监督，还可以对员工起到鞭策作用。

c改善营销环境：

员工的着装不但要整洁，而且还要做到整齐统一;有必要的话还可以放些音乐;对于商品要按时进行打扫，以防灰尘残留在商品包装上;室内要适当地进行通风，保持空气清新;超市的背景设计及货架上的商品陈列;购物凭条等。

(3)价格方案：

在保持现有的定价方案基础上，争取最大限度的降低商品成本，促进商品消费，增加利润空间，扩大销售收入;实行会员或贵宾卡制度，鼓励消费者多购;以降价等方式吸引顾客，调动目标市场顾客的购买积极性。

(4)销售渠道方案

随着网络知识的日益普及化，网上购物将在未来的几年里成为主流。针对目标市场顾客群体的特殊性，企业可将产品通过网页制作，设置在特定的网站上,类似，进行网上沟通。对团体或个人购物消费满100元，可免费送货上门，并组织专门的人员送货上门。送货人员，可采取招聘在校勤工助学的学生，既便于管理提高企业知名度和美誉度，又节省开支;对于送货，采用“就近原则”谁近就由谁来负责搭配商品，但必须由总部利用网络技术快速分配给各连锁店。

(5)广告宣传：

实施步骤可按以下方式进行：

a、赞助某大型文艺活动(最好是校际联谊)

b、举办下沙高教园区勤工助学工作的招聘活动(在下沙就读的在校大学生)

c、在重大节假日重大活动前推出促销。

d、招募新闻俱乐部会员，并让其随时关注有关新闻动态，报道在各自学校广播电台或相关报纸杂志上。(大学生比较关注的报纸杂志)

e、举办企业标志广告词征集大赛，邀请获奖学生参加颁奖仪式，并在电视上进行报道。

f、举办大学生动漫展等卡通大赛，并制作到网站上去。

(6)行动方案：

具体时间：

赞助某大型文艺活动：20xx/04—20xx/05

举办下沙勤工助学工作的招聘活动：20xx/11中旬

成立新闻俱乐部：20xx/05

广告词企业标志征集大赛：20xx/10-20xx/11上旬

举办卡通大赛：20xx/12下旬

重大节日如国庆节劳动节等

(6)推进整体步骤具体如下：

a、对员工进行培训并明确传达投诉箱或意见箱的作用，提高其危机感。

b、制定网页，设置属于自己的网站，并将企业的动态社会比较关注的事件进行网上公开。

c、开通本企业的服务热线，从服务方面入手，提高服务质量。

d、赞助大型文艺活动，并横挂条幅。

e、成立新闻俱乐部，积极利用新闻媒介，善于创造利用新闻事件，提高企业知名度。

f、利用重大节日活动前推出促销活动。

**关于超市营业员工作计划怎么写三**

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，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。

**关于超市营业员工作计划怎么写四**

紧张繁忙的半年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xx超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也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xx超市这个大家庭，为xx超市后半年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的职责。

现将自我20xx年x月xx月初的工作总结如下：

去年xx月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入主角负起职责，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xx事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

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。

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，xx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。

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。

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xx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。

**关于超市营业员工作计划怎么写五**

前言 万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

三、实习地点 亿鑫超市

四、实习单位和部门 私人 永和饭店

五、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。 由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！ 闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。

俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。 要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二。不管是谁，随喊随到。

在超市做理货员，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，很多的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。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

三。如果没有货要上的话要找点事情做。

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，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，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。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，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！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我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映像，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。 正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。 在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：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！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。 话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！

**关于超市营业员工作计划怎么写六**

让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个机会，好好的大干一场。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

一、我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。

二、不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是结帐的日子，一连几家供货商送货来，这时候就忙了。仅有几个人在收货处是忙不过来的。于是我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物送到各个货架附近，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

三、如果没有货要上的话要找点事情做。货架上的货物被顾客买走了，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。如果没有什么顾客，也没有货要补，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！所以，我应该找些事情做一下：抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

寒假，我到我所在的社区居委会帮忙，进行社区服务。

从2.21到2.27，一个七天，我每日都去居委会服务，帮那里的工作人员整理资料和文件，走访人民群众，了解社区居民的生活情况。

刚开始，我并不适应那里的工作，觉得很无聊，很没用。但是，通过与当地居民和工作人员的接触，我逐渐了解到了这个社区服务的乐趣。

我知道了如何整理资料，如何照顾老人，如何体贴他人，也知道了成年人的艰辛、努力——这一切的一切，若是没有走出家门，参与服务，就不会体会到的。

通过这次社区服务，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

比如说，居委会的资料总是井井有条，分类整齐，通过居委会大妈的言传身受，我知道了学习应该也像整理资料一样，每天都应该按门按科地把知识梳理一遍，这样，不仅有利于查找，而且还有利于记忆。不只是学习，家里的一切也应当是这样，书籍、衣服、玩具等等。

其中感受最深的是到社区里的老人那里慰问。

腊月寒冬，刘爷爷的孩子都去外地打工了。刘爷爷年轻的时候喝酒喝得太多，导致了中风，现在，每天他都会推着婴儿车在院子里练习走动。

我和王大叔到他家帮他收拾完家之后，就和他一起去散步。

一般的老人上了年纪都不会像他这样日日不停，风雨不住地锻炼，可见他的毅力有多么坚韧了。我以前曾经问过他，为什么要天天锻炼，他告诉我说，这是必须的，如果不天天锻炼的话，就永远走不动了。

他还告诉我说，自己年轻时贪杯好饮才导致了现在这个结果，现在社会上，好多小孩13、4岁就开始吸烟、喝酒。

他们的这些做法都是对自己对父母对社会的不负责任的行为。希望我不要重蹈他的覆辙，要健健康康的成长。听了这些话，我受益匪浅。

参加社区服务，对我是种锻炼，也是种磨砺。虽然今后的学业会加重，但是在节假日，我一定会抽出时间参加这些服务。

**关于超市营业员工作计划怎么写七**

通过实习，来加强理论学习与实践的结合，验证和充实所学的理论专业知识，加深对相关知识的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解社会对本专业的需要。培养独立解决问题的能力，并开阔眼界及思路，积累社会经验，为将来步入社会奠定基础，增强我们适应社会的能力。

实习单位为西安市人人乐连锁商业集团股份有限公司时代城店。实习为参观超市，听超市人员讲解商品摆放规则，岗位：游客。

合计一天时间，上午参观超市听讲解，下午观看ppt聆听人人乐企业文化。

在培训过程中我们了解到，人人乐连锁商业集团股份有限公司是一家大型的连锁商业企业集团，在全国范围内拥有员工17000人以上，自1996年4月成立以来，从小到大，从弱到强，年销售额始终保持快速增长，目前年销售收入已经超过60亿元人民币,获得“深圳市百强企业”、“深圳市商贸流通企业20强”、“广东省百强企业”、“中国服务企业500强”、“中国连锁企业30强”和“中国企业500服务、休闲、文化于一体，满足顾客“一站式”消费。以先进的经营管理模式、现代化的管理体系、一流的管理团队和超值优良的服务，通过无依赖的市场压力传递，把握和创造商业发展新机遇。

人人乐超市全名为人人乐连锁商业集团股份有限公司。1996年4月1日人人乐注册深圳市人人乐连锁商业有限公司，20xx年2月16日更名人人乐连锁商业集团有限公司，业务扩大到崇尚百货、物流公司、tsm软件开发等领域。20xx年部分上市，更名人人乐连锁商业集团股份有限公司，20xx年1月13日全面上市，发行数量8000万股，发行价26.98元，股票代码002336。

人人乐的起步就面对世界零售业巨头沃尔玛的竞争。通过激烈的市场竞争，人人乐广泛吸收商业零售领域的优秀成果和经验，虚心向国内外优秀企业学习，不遗余力地发展自己的核心技术及核心竞争力，不断实现企业的可持续发展。承受住各种压力和挑战的人人乐，不但在技术装备、店面布置、商品陈设、售卖方式、商品品类的纵深度上与优秀外资企业相差无几，而且在信息、结算、营销策略、商品管理以及服务体系的构架等方面进行积极开发与创造，用对卓越的孜孜追求打造自身的优势和特色。与外资连锁零售商边打边学一番之后，人人乐从学习皮毛技巧转变到学公司的管理，并将所学的知识广泛地融入到公司竞争力的塑造之中人人乐长期以来一直在眼睛沃尔玛的成本控制技巧，哪怕是很小的环节。

人人乐还努力地向国际零售公司一样巩固自己的供应链体系。筹建了人人乐的采购中心。实行全国统一采购，并投资两亿元人民币在深圳建立了4万平方米的物流配送中心，实行商品全国统一配送。此外人人乐还引进了欧美零售公司的排面管理体系（主要指货架和场内摊位管理），对货品和货架进行实施管理和控制。还对全国大型供应商进行品类管理 成立专门面对大客户的管理小组，定向负责跟他们联系，并且和他们共同协商某类商品的销售信息。除了学习国际零售业的先进经验之外，人人乐还不断地研究独特的竞争方法。由于采购规模有限，人人乐目前难以像沃尔玛那样对供应商定价，因此将竞争核心转向毛利的灵活调整。人人乐一直在努力培养一大批本土的中小供应商。在生鲜方面，人人乐探索了自己建立供应基地的方式，直接跟菜农签订单供包销合同，一方面似的供应商稳定，同时又保证了新鲜蔬菜当日上架。在必有品牌的管理方面，人人乐也已经开始探索，并且已经有30多个品牌在商店销售。具有强大学习和消化能力的人人乐，逐渐具有了强大的竞争力获得了“零售狙击手”的称谓。

我们对人人乐的标志也有了深刻的认识。人人乐超市的标志采取了外圆内方的结构，是大写字母r的变形。半圆指为了适应市场竞争，公司适时调整经营策略，三角代表管理的规范化。红色是火的象征，代表企业开拓进取的精神，蓝色代表科学严谨的管理风格。 五大理念：我们在工作中需牢记以下理念：

员工理念：员工是人人乐最宝贵的财富，员工和顾客一样重要；

顾客理念：顾客是我们的贵宾，我们努力为顾客创造价值； 我们努力为顾客节省每一分钱；

文化理念：打败人人乐的只能是我们自己；

经营理念：为顾客创造服务、为员工创造机会、为社会创造财富；

服务理念：始终如一为顾客提供：整洁的环境、优质的商品、实惠的价格、快捷的服务

人人乐的企业目标即成为最优秀的连锁零售企业，企业的核心价值观为zysk，z指整洁的环境，y指优秀的商品，s指实惠的价格，快捷的服务。企业的精神：拼搏、敬业、团队、创新。

本次外出长沙实习之行，虽然只有一天的时间，但收获颇丰啊。首先我了解到超市一般有百货区，杂货区，生鲜区，而且每个区的商品摆放都是不一样的，都需要一定的技术与技巧，比如摆放的东西要形成规模效应才能吸引顾客的眼球，引发顾客驻足，停留，加大商品销售的机会。然后呢，下午我们听取人人乐培训经理给我们讲的人人乐企业文化，我了解到人人乐是一个文化底蕴，文化气息浓厚的企业，其中员工晋升机会和空间大，并且员工和企业都有一个共同的目标就是优秀，将来我毕业时会首先考虑这个公司。

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！