

最新超市工作总结不足之处 超市工作总结 (通用8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

超市工作总结不足之处篇一

紧张忙碌的一年即将过去，新的挑战即将到来。沉思回顾，在超市的大家庭里，我得到了更多的锻炼，学到了更多的知识，结交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然，通过许多深刻的教训，我发现了自己的缺点。今年是整整一年。我的成长来自超市家庭。为超市明年更好的发展尽我最大的努力是我义不容辞的责任。

现将我的工作总结如下：

在春节后，我仍然负责市场建设的运营。在翟经理的配合下，我经历了节后淡季各商家的经营困难，租金难以收取，托管员工因季节原因多次下岗，通过这些问题的解决，我迅速提高了对服装零售市场的认识，我们城市的市场环境和员工管理。通过与各商户调解工作的联系，协调能力得到进一步锻炼。为适应形势变化，配合公司总体规划，对市场进行了必要的布局调整。一月份，市场超市开始构思，并于一月份开业。我致力于准备工作，包括人员招聘、业务培训、货架安装、商品货架和日常操作维护。在老板的关怀下，在公司各方的支持下，在刘总、李店的指导下，超市市场得以顺利发展和转型，超市最新的商业知识得到了系统的强化。在对市场负责期间，他尽最大努力保持各项业务活动的正常运行，不出现突发事件。然而，市场的整体潜力并没有得到充分发

挥以产生效益，这是一个事实。虽然市场的发展受到各方面不成熟客观环境的制约，但市场潜力没有充分发挥，责任重大。这也显示了他们自身技能的局限性，这是在市场上获得的最深刻的理解。同时，市场上各种困难和压力的经历大大提高了我的心理素质。无论困难和压力有多大，我都不会退缩和逃避，能够从容应对和解决，这是我在市场工作所获得的最大收获。

由于工作需要，我被调到超市担任店长和非食品经理。在工作中，加强商品管理和人员现场管理，实现绩效提升是各项工作的中心。

虽然我自开业以来就加入了超市大家庭，并且熟悉超市的工作人员，但在具体工作中肯定存在差异。为了尽快进入领导岗位，负起责任，一方面，我们加强了专业知识的学习，取得了进步，阅读了报纸上的文章，谦虚地向刘先生的李店请教。一方面，加强沟通，了解实际情况，与食品、收货、出纳等相关部门负责人进行沟通，与非食品组长文娟进行深入沟通。在短时间内与相关主管建立了和谐的工作关系，并承担了门店值班经理的责任。我们与内阁组长一起对非食品人员进行了整改和培训，并调整了商品的规划和展示。通过非食品员工的共同努力，我们的销售额大幅增长。文娟晋升非食品采购后，我还担任非食品采购组长。我从零开始。卫生、展示、仓储和收货从每个细节开始都有严格的要求，这改变了非食品店的氛围。加强与员工的联系，在严格要求的基础上加强员工的思想交流和业务培训，提高员工的精神面貌，发挥员工的主动性和自主性。在公司各部门的关心和支持下，全体员工齐心协力，非食品的改进得到了公司的认可。

当班门店经理负责协调各部门的工作，维护整个门店的正常运营，处理突发事件。在这个岗位上，他立足自身，全面掌控大局，同时充分利用这个平台，全面提升自己的组织协调和业务水平，对出纳、客服、收货、防损、消防等各个环节都有深入了解，发现问题，消除漏洞，成为一名称职的门店

经理。

作为主管，员工管理是一门高难度的必修课。每个人的经历和个性都不同。如何让部门员工在一个地方思考并努力工作，并不像说话那么简单。通过对相关专业理论知识的学习和在实际工作中的应用，我在人事管理方面做出了很大的努力。采取了严格和关心的方法。

首先，我在心理上真正关心和尊重员工，真正为员工着想，真诚地希望提高员工。在此基础上，对员工进行有针对性的思想沟通和业务培训，解决员工的想法，确立明确的发展目标，真正激发员工的积极性和主动性，通过业务培训让员工了解如何做，如何做得更好。在工作管理上，我们要始终严格，决不能纵容原则上的错误。使员工团队具有内部激励和外部战斗力，从而产生效益。

然而，人在不断变化和发展，人事管理也会随之变化和发展。这需要自我坚持、头脑清醒、不断学习和提高，以便更好地发挥团队的全部潜力。

员工培训也是主管的一项重要工作。从市场的多名员工开始，到市场超市的多名员工，再到6月份超市六部b班的多名员工，经过反复的培训和沟通，从最初的业务基础知识培训，经过积累和学习，初步形成了系统的员工思想、商品知识、销售心理与技能、纪律规则等方面的培训教材，得到了员工的认可，并取得了必要的效果。

超市工作总结不足之处篇二

春节已过，高速运转的营运销售已逐步恢复正常。节前防损部为保证节日期间各方面工作的顺利开展，对内部人员进行了全面整顿学习。并在工作时间上实行了机动灵活的弹性工作制，为节日储备了大量的工时，保证了充足的人力资源。春节期间防损部结合以往的有效经验，有针对性的加强了以

下各方面的管理力度：

一、防火工作：节日期间，商品来货量较多，造成通道、发电机房及电箱下面堆放商品，由防损主管和各卖区主管进行了重点盘查，避免通道堵塞、消防栓、灭火器和安全标识被商品挡住等现象发生。同时，利用早晚会的时间加强员工、促销员安全知识培训，提高员工安全意识。

二、防盗工作：节日期间客流量增多、供应商增多、大宗出货、送货频繁，由防损主管加强门禁控制和内部巡查工作，加强员工进出规范的管理，控制和预防顾客盗窃、团伙盗窃、供应商盗窃、员工盗窃的发生。

三、收货工作：节日期间工作较忙，员工收货时要避免在数量、规格、质量和录入过程中出错，加强责任心，保证了收货的准确性。同时，对供应商无理的要求给予了坚决拒绝。督促各区主管加强对员工的培训，杜绝员工偷吃及其他因人为因素造成的损耗。

四、前台工作：全面加强了对收银员的监督管理，防止漏扫。提高安全的警惕性，严格执行了现金管理规范，收银机的现金超过规定数额时，收银员或收银主管应要求防损员护送回总收。另，节日期间，营业款较多，要保证收银前台的现金安全，防损主管组织收银主管和收银员、防损员、对有关值班和交接班、钥匙管理、巡查等工作进行了加强。

五、防破坏工作：节日期间，市场竞争激烈，对顾客故意闹事来影响公司声誉等突发性事故的发生采取了预防措施，加强了防损员岗位意识教育，保证了防损员的在岗率。同时，加强防损员对突发时事件的处理能力和应变能力。

六、防意外伤害事故的发生：节日期间，吸取意外伤害事故教训，做好各种预防工作，特别是电梯、购物车、工作用具、地面卫生等，要经常提醒各部门员工落实管理和执行规范。

七、服务：节日期间，坚持对在销售商品的保质期进行检查，避免或减少因食品卫生、过期、无生产日期等引起的顾客投诉和索赔事故的发生。另，要保证商品的价格签□pop牌等的准确性，提高服务质量，避免因服务态度、收银速度等引起顾客投诉。

八、加强夜值班制度的监督落实，保证夜值班人员在岗率并做好交接班和安全检查，保证了春节期间夜班安全无事故。

春节期间通过防损部全体人员的努力，结合以往同期工作的经验，我们较好的完成了领导交付的各项任务。保证了超市的安全营运。没有辜负领导期望。

但是在春节后，我在日常工作中发现大部分卖场人员都认为只要打好春节战役，年后就可以好好休整一下了。但是我认为这其实是个很严重的错误思想。一年之季在于春，年后可以说是一年中至关重要的一段时期，它既是总结去年得失的最佳时机，又是修正和执行新一年计划的开始，是“龙抬头”的时期，新的一年能不能做好，春天是最关键的时期。因此，我在这里提请领导注意这一点，应迅速扭转这一错误思想，指明工作的前进方向。并为明年同期的工作积累经验。

超市工作总结不足之处篇三

紧张繁忙的半年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在长清服务区超市这个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，我的成长来自长清服务区超市这个大家庭，为长清服务区超市后半年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

去年三月份因工作的需要，我被调到东区超市任领班。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长清服务区超市这个

大家庭，对长清服务区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，负起了超市领班的职责。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出整理、总接不足方面并构思下年工作思路，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支持下，全组员工齐心努力，超市的进步得到了公司的认可。

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积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，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。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，在长清服务区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，我的成长来自长清服务区超市这个大家庭，为长清服务区超市后半年更好的发展尽自己的全力是义不容

辞的责任。

与市场把控能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，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定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，自己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，通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，使自己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己的战略性的建议。

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。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xxxx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。

超市工作总结不足之处篇四

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 and 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。

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。

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。

超市工作总结不足之处篇五

200*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，逐步得到了寿光广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

200*年上半年，我们共完成商品销售1.6亿元，较去年同期增长45%，回顾上半年，我们主要做了以下工作：

2、在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近50种销售达不到既定目标的商品，引进了60多种适销的商品，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。

3、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。

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

1、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、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，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。

2、完善各项制度与流程。按照集团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。

3、2月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

在xx年下半年当中□xxx*将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神

开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个新的台阶。

1、在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企

业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

2、继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善

工作流程，为员工营造更好的工作条件。

3、通过各种形式增加员工之间、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。

4、做好公司的安全工作。

超市工作总结不足之处篇六

秋风未尽，寒冬已至，忙碌的工作总是衬出时间的飞跃，转

瞬间20xx这充满划时代意义的一年已经敲响了告别的钟声。仓储部作为xxxx公司的主要部门，在公司领导的正确指导下，积极开展工作，圆满完成了xxxx的各项工作。回顾这一年来的工作，无论在思想上，还是工作上都有了较大的进步，但还是存在着许多不足。为了更好的开展下一年的工作，对自己本年的工作总结如下：

一、敢打敢拼，顺利完成来粮的入仓、倒仓、出仓任务。

20xx年做为公司不平凡的一年，沿着把企业做好做大做强的宏伟蓝图，公司加大了生产原料的采购，这对于xxxx来说是个重大的考验，我们在xxx的领导下克服困难，迎难而上。大多数员工无设备操作经验，就在工作中边培训边操作；无大规模入/出粮经验，就在工作中摸索作业技巧，总结工作经验。实现全年累计接收火车xx节次，装卸汽车xx辆，原粮累计吞吐数量达xx万吨，倒仓作业数量达xx万吨，最高存储量达xx万吨。有效地缓解了集团在原粮存储方面的压力。

二、细致认真，做好粮情检查。

储粮安全既是公司的工作重点，又是仓储部的工作要务。由于入粮工作时间紧，任务重，且部分是在夏季雨后空气湿度大等不利条件下入粮，加上储粮以存储性较差的进口巴西豆为主，入仓温度高达33℃，给储粮管理工作带来了很大的难度，为了确保储粮安全，我严格遵守《粮油储藏技术规范》的各项规章制度，积极应用现代化、科学化的保粮方法、设备，每日利用粮情电子检测系统检测粮温，实行边入仓边倒仓，有针对性的对储粮进行通风；并坚持风、雨、雪三查制度，有效地保证了大豆的安全存储。

三、工作中的不足及明年的努力方向。

通过一年的作业发现工作中还存在诸多问题，如专业技能不

足，没有过硬的专业知识储备；每次检查粮情后，有时没能及时的记录，所以在补记时便漏记或错记，导致当日检查的粮情与记录不符；以及生产过程中存在双向流程情况，这样就导致了保管员在帐、卡、记录数字不准确的情况发生。针对工作中存在的不足，明年将粮食仓储管理及粮食安全作为工作重点。具体措施如下：

1、从思想认识到具体工作层层落实，深刻检查，找出差距和不足，将储粮安全及“一符四无”粮仓工作做为今后工作的目标。

2、完善、强化相关文件、报表管理，在仓储作业过程中，做到事前有依据，事后有回执。

3、有计划、有目的的组组织相关专业的培训，引导职工转变工作作风，提高员工的专业技能和专业知识水平。

回顾一年的工作，虽然没有丰实的薪水，干净整洁的工作环境，但是自己仍是抱着感激的心情迎接工作的考验，但随着企业不断发展壮大，就要求我们必须不断地提高自身的业务水平，探索储粮安全及技术的新思路、新方法，携手并进，共创xx美好的明天！

超市工作总结不足之处篇七

通过实习，使学生能将在校所学的理论知识与实践业务相结合，做到既能加深对理论知识的理解又能增强解决实际问题的能力，而我这次的实践则是去到超市做一名收银员。因为掌握收银员岗位的作业管理，可以进一步提高实际动手操作能力，并能在今后参加工作后尽快适应工作岗位的要求。收银实习是连锁企业管理专业实践性教学环节的重要组成部分，它既具有很强的实践性和实用性，是现代连锁企业经营管理人员必须掌握的一项职业技能，涉及到连锁经营管理原理、连锁企业门店营运管理等课程的知识运用。我在南京一家苏

果超市实习，苏果超市迄今已连续七年位居中国连锁企业前十名，苏果超市又被国家商务部确定为全国重点扶持的15个大型流通企业集团。在南京，苏果超市占据着超市业态50%以上的市场份额，是江苏省超市零售业最大的商贸流通企业。可见进去不是十分容易的一件事。 收银员岗位要求：

- 1、熟悉本岗位的工作流程，做到规范运作。
- 2、熟练掌握操作技能，确保结帐、收款的及时、准确、无误；
- 3、做好开业前的各项准备工作，确保收银工作的顺利进行；
- 4、结账收款时，对所收现金要坚持唱收唱付，及时验钞，对支票要核实相关内容，减少企业风险。
- 5、管好备用金，确保备用金的金额准确、存放安全。
- 6、管好自己的上机密码，不得与他人共用，不得对外人泄露。

二、实践内容

为了能够顺利进去实习，在此之前得做些培训。因为收银要接触到钱，有时可能会不小心收到假币，所以培训老师也特意从校外请来专业人士，给我们讲解如何识别真假币，如何进行点钞。专业人员教给了我们好几种识别方法，有的是我们平常听过的，也有的是平常我们很少注意的。看到以前我们没注意到的，我们就特兴奋，感觉像是发现了新大陆似的。7.20开始正式进入近郊近郊浦口区浦珠南路30号南京工业大学内的苏果超市实习。第一次走进苏果超市，对于一切都很新奇。因为每次逛超市都是从正门入口进去，而这次是以员工身份，从旁边的员工通道进去。进去后是个通向地下的楼道，微弱的阳光飘浮在半空，让人产生许多奇妙的幻觉……第一次走还真不习惯，我像个没头的苍蝇到处乱撞。后来才

知道所有员工吃饭、休息或者办公都是在地下，这才使得超市卖场显得井井有条。

间告知临近收银员；离开收银机前如还有顾客等候结算不可立即离开应以礼貌态度请后来顾客到其收银台结账。在一个月收银实践中，我明白到事事的不容易，都不是像想象中那么简单，工作时一定要注意力集中，做事要严格遵守规则。做了一个月的收银，我已经对各个程序很熟悉，再没有像刚开始接手那样紧张了。在超市结帐的时候对着屏幕扫过去一对就行了，在百货就不一样了，在百货结帐时都是开的手工小票，结帐的时候首先看小票开的是否规范，不规范告知顾客让营业员重新开小票，按照营业员开的小票输入营业员号`编码以及价格。按小票上写的进行变价。在这一个月里我最大的体会就是做事到要谨小慎微，不要因为事情简单而掉以轻心。真是看似简单，做起来真的是需要仔细在仔细！刚到百货做收银的时候，真的很不适应，每天的工作真的感觉好累。可随着时间慢慢的过去，我觉的如果要适应着个环境必须要克服许许多多的困难，而且要试着改变自己。每当想到这里我就不段的鼓励自己要好好的在这里工作好好学习相关的知识，`时发现要学习的知识太多了，怕自己学不过来，可慢慢的，我觉的只要把一些重要的知识记住，并时常的 温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识与实际的工作相互结合起来其实也不算太难的！虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但师傅的细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。在师傅的细心教导下我学会了很多的东西，比如键盘的功能、会员卡的功能、和作用退换货的一些相关知识，返卷期间应如何操作、遇到问题之后该如何处理等等.....东西很多很多。

三、实践结果

时间如流水，将近20天的实习一晃即逝，在这过去的20天的实习中，在他们的耐心指导下，通过自己的不断实践，深刻的体会到了理论指导实践，而实践又反作用于理论的正含

义，尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的巩固和提高。

四、实践体会

实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。从一开始的笨拙无措一步步到可以很从容的讲出自己的想法，这次实习不但丰富了我建筑专业的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助，俗语说：纸上得来终觉浅，没有把理论用于实践是学得不深刻的，当今大学教育是以理论为主，能有机会去实习，对我来说是受益非浅的，还有一年我就要走向社会了，相信这次实习对我今后参加工作一定会有帮助。

超市工作总结不足之处篇八

都是运用了集中采购模式，统一管理。所有分店统一供应商，只在总部签订一份供销合同，这种模式是连锁超市实现规模化经营的前提和关键，有利的降低了采购成本和规范超市的采购行为统一管理各项物品，物料用量，降低库存量，减少资金积压。节省相关的人力物力。

二、超市采购原则

都是以最恰当的时机、最优惠的价格，采购到最优质、最畅销的商品作为商品采购的指导思想。开发新商品，新供应商，淘汰滞销商品，不良的供货商。

三、市场需求

为了更好的适应消费需求的变化，也为了更有效利用有限的卖场空间，提高销售业绩。商品购进应根据市场需求、季节变化，在市场调研预测分析的基础上，分级制定商品 购进计划，也要根据超市所处地段的消费群体的消费水平确定采购商品的档次与品质。

四、 促销销售

五、 供应商

所谓只有“只有错买没有错卖”。采购最怕的就是选错供应商。因此，采购管理的工作原则之一，就是如何慎重选择合格的供应商，以建立平等优惠的买卖机会，维持长期合作的交易关系。

六、 存货管理

并且选择适当的时间，适当的价格，适当的数量，保证在“零库存”的观念下，适时采购，即时交货是最理想的采购模式。避免进销脱节、货不对路、供不及时之类的情況发生。达到“勤进快销”的效果。

七、 品质管理

要始终坚持同价商品，质优者 优先；同质商品，价低者优先。定期与不定期检查配送中心及门店商品的质量，向有关人员介绍商品知识，协同做好商品管理工作。

八、 新产品开发

消费需求呈多样化趋势，在买方市场条件下，超市应主动承担起引导消费、引导生产的重任，积极开发新的供应商，开发新的产品。

九、 采购部职责

采购部的职责购部的职责都是结合市场与各门店的地域差异性以及季节变化等，制订采购计划并负责洽谈商品进场、维系供应关系，争取厂商的最大化支持；开发商品货源渠道，建立商品基地，组织商品的购进工作。编制所负责品类的商品购进计划，经审批后具体负责计划的实施。持续关注市场上的新产品动态，及时引进畅销新产品，对商品的质量进行把关。监测采购商品和其他商品的销售情况，对于销售不佳且供货商支持不够的给以 供货商降级处理。 定期的访问各分店，协助各分店完成销售额。

十、 制定标准及考核

制定及补充采购手册；协助有关部门对采购业绩及购人员进行考评。

十一、 汇报

向高层决策部门汇报等。