

超市工作述职报告 超市员工的述职报告(优质9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

超市工作述职报告篇一

20____年4月我加入了公司的这个大家庭，我充分感受到公司的气氛融洽和温暖，深深的被同事们努力工作的敬业精神所鼓舞，能成为其中的一员我倍感荣幸。回顾这一年的工作，在公司领导的关心和指导下，在同事们的大力帮助下，现对一年的工作总结做如下汇报：

在采购部的这段时间里主要的工作就是材料的考察、询价、进场等。通过考察，我逐步把握了各种材料的市场行情，对诸如钢材、石材、苗木等材料的产地，衡量了规格等，做到了心中有数。我在赵经理的带领下，不断的加深对苗木的学习了解，结识了很多的新老供应商，为以后的采购工作奠定了良好基础。

一、配合部门经理参与编写采购员工作职责与采购部制度

并且参与编写了采购部《材料采购流程管理与控制》和《常用园林绿化树种图例讲解》。在编写过程中，深感自己对材料的知识欠缺，在通过大量的查阅资料，请教材料商，进行反复修改，并且在同事们协商帮助下，勉强完成。

二、参与三星项目材料采购工作

更重要的最大限度的节约成本，做到货比三家，了解供应商

的供货渠道的操作流程，明确材料在采购中的各个环节中不同特点、作用及意义。降低成本，不管是哪个环节，都要认真对待，商讨切实可行的办法。

三、配合预算部做了庆阳东湖公园二期、汉中洋县、紫禁长安、空港商务中心等项目材料投标报价以及材料封样。

多次深入市场，反复询价、比价、议价、再询价，为公司投标报价把好第一关。

四、公司组织的商务礼仪培训以及后期的参观学习

通过学习认识到团队协作与执行力在工作中的重要性、必要性。后期公司领导安排去实地考察学习，经过这短暂而又充实的考察学习，我的感受颇多，只有一句话——出发时轻轻松松，是愉悦的心情；归来时沉甸甸的，是收获与责任。

考察学习后，我多了一份思考，就如考察的目的而言，此次考察学习的目的在于观摩创新，寻找差距，弥补不足。使我在考察学习中进一步认识自己不足，认识自己对新材料不知，更认识了到了在材料异形加工方面不懂，之所以这种收获不仅让我感受到压力，更让我感受到这是一种动力，这种动力是一种使命，是一种责任，值得反思。

今后工作计划与重点：

为了提高工作效率和工作质量，就我在以后的工作中着中从以下几个方面：

一、材料成本控制

工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料还是零星的材料采购，接受公司监督。

二、加强对供应商的管理协调

建立供应商管理体系，信息共享，资源互助，利益共享的原则。对每一位来访的供应商认真负责的态度，并要制定《采购供应商信息表》，对供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应材料充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。既能保证采购材料供应的质量，又能有力的控制采购成本。

三、加强学习，提高工作质量，提高自身素质。积极开发新的供应商资源，以保障明年各项目材料的顺利进场。

四、要创造性的开展工作，多动脑想办法，改进工作方法，提高工作效率。提前做好工作准备，不打无准备之仗。

五、加强与公司其他部门之间的沟通与协作能力，使工作开展更为顺利些。

对市场变化的应变能力较低。在专业知识方面够不全面，一定程度上影响了工作。并且有时处理同事间的问题时方法过于直接，对那些不是很了解自己性格的同事来说，这样不仅是伤害到同事之间的感情，还给自己在他人心中造成负面影响。面对以上不足，我一定要深入市场，认真学习，加强与领导和同事沟通交流，自觉把自己置于同事监督之下，勤奋工作，认真分析、总结自己的各项不足，在今后的工作以最佳的工作状态努力完成各项采购任务。并且提高自己一个好的采购职业习惯，即有成本概念，有利润思维，有风险意识、有统筹能力、有交流沟通的好习惯，虚心的向同事学习，专心的听取领导的指导，吸取过去的工作经验，创新更好的工作方法，来提高现有的工作效率。这些都有助于自己向一个更优秀的采购员靠近，努力做一名合格的采购员。

总之，20____年是有意义的、有价值的、有收获的一年。在工作上勤勤恳恳、廉洁奉公、务真求实的原则。树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实公司采购工作要点和项目材料采购工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。为中海园林的繁荣做出贡献。

超市工作述职报告篇二

时光飞逝，转眼间20__年就已经过去，新的一年又开始了。算起来，我在超市从事商管工作也快三年了。商管工作是平凡而又琐碎的，是看不出什么大的成效的，但是我们的工作又是重要的。做商管工作必须要有较强的责任心，工作时必须细心，还要有耐心。正是基于这些认识，在平时的工作中我总是这么要求自己的。

回顾过去的一年，我主要做了以下几个方面的工作：

一、为收银员做好后勤工作。平时想尽办法备足各种面额的零钱，备齐各种低耗。每天按时做好收银扎帐工作，严格按照公司制度办，不循私情，及时存缴收银款项，做到资金安全。

二、配合课长做好收货工作。收货时认真负责，点清货物的数量看清货物的质量，做到不少货，不让质量差的货物混进卖场。每星期按时到配送中心将本店商品验收并协助运回门店。

三、和生鲜组一起做好每月两次的盘点工作。数据力求准确及时，为营运提供参考数据。

四、严格按财务部的要求，按时将各种单据汇总并上交。

五、做好超市各种低值易耗品的管理工作，尽力做到不浪费资源。

以上工作中也还有做得不到位的地方，在今后的工作中将努力改进。在新的一年里我将会更加努力做好自己的本职工作，听从公司安排，配合门店工作，为公司的发展壮大献出自己的一份绵薄之力！

超市工作述职报告篇三

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 and 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、继续发扬敬业爱岗与公司发展为已任的精神和原则，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。

____年，我祝福所有的同事以及您的家人都幸福安康，快乐吉祥。

超市工作述职报告篇四

尊敬的各位领导、同事大家好！

引用一句话作为我述职报告的开头，梦想成就事业，事业造就未来，8年的商场历练，使我从青涩的年轻人，到已为人父的成年人。对于30而立的我，早已成人，更渴望要成材。下面是我对于20____年上半年的工作做以简要的述职。自20____年至今，我已从____广场工作5年，在____卖区工作已有3年多的时间了。在今年3月份的人事调整中，公司对岗位进行调整，现任____主管，主管____品类。

____卖区的20____年销售计划为1749万元，实现销售854万元，完成率44.68%，去年同期销售788.46万元，同比下降0.88%。毛利计划477万元，实现毛利207.64万元，完成率93.11%。

回顾这半年来的工作，3月份前，对于我管理的卖区，主要是日常工作的管理，及开门红销售业绩的抢抓，使得当时销售实现较好。在上半年主要的重点工作的是卖场的调整工作，此项工作难度大，时间紧，任务重，招商困难等许多问题真

实存在，并且更要兼顾现六楼卖场的日常管理及销售不能松懈。具体工作如下：

第一、积极沟通供应商，谈定特价商品，争取独家特色商品

针对卖场内供应商同比下降的，进行沟通并积极追寻特价商品，通过配合公司的总体营销思路，通过节日性、季节性做一些大型厂商周活动，充分的调动厂商的积极性。并且利用微信平台进行特价商品的宣传，在早会上宣讲，并且要求积极转发，带动一部分销售。针对交行推出的超红星期五活动中，非食卖区销售14.17万元，去年同期销售11.03万元，同比提升28.46%。

第二、配合统采，积极市调，保证价格。

配合____集团超市____中心进行市场价格的市调，保证卖场进价优势，同城进价统一，不高于其他店铺等。并在我店购进的经销类商品进价进行自检自查，并按____防损下发表单，共检查单品数1310个，价格高于其他店的共计61笔，并及时对进价较高的单品进行了成本调整，挽回金额1612.28元。

第三、合同谈定，保证销售，确保同比不下降。

由于市场经济的总体影响，及残酷的竞争问题，供应商同样面临着销售压力大，单品销售差的诸多问题。对于本年度合同的签订有较大难度，为确保签订合同不低于去年同期，积极与供应商进行沟通合同条款，保证签订标准按照公司目标签订，不低于去年同期销售。并在经营工作中，尽能力的帮助供应商进行特价商品的陈列与宣传，提升销售帮助供应商完成合同保底。

第四、调整工作，积极主动，打造精品超市。

配合____部门进行调整中，各品牌的整体招商及删减，以及

品牌落位等。按照要求对于卖场的定位进行品牌的淘汰与引进。

在上半年的工作中，自身还存在一些不足之处，

1、卖场陈列商品及陈列方式较差。在调整初始，对于销售及调整工作重心偏移，没能更好的兼顾__楼销售，使得排面陈列较空，地堆商品更换及特价商品的订货不及时，给顾客在购买商品时造成不便，影响部分销售。

2、员工在在销售商品时有主动意识较差。因员工在卖场关于销售没有良好的培训，加之卖场人员更换较频，造成员工主动销售意识较差，也造成销售的影响。

下半年应着重对上半年影响销售的各种问题进行整改，并找出适合的方式进行及时调整，确保下半年能够完成公司下达的销售任务，以下是后半年的工作计划：

1、商品与陈列

(1) 商品陈列上进行品类的调整，搬家后的____卖区，在店长的给予的方向指

导及细心帮助下，品类经理____领导的细心带领下，为做好____类的亮点，引进了进口非食品类，在陈列时，为突出进口品类的亮点，在____区及____区均单独陈列，形成进口专区，并且在陈列道具上采取了方凳陈列，凸显品类的亮点及商品的档期，又能区别于其他品类，给顾客一个耳目一新的感觉。其中在引进的品类中囊括了洗护类、洗涤纸品类及进口百货类等所有商品。百货柜组在整体调整后，要打破原有的品牌陈列，按照商品的品类进行陈列及相关联类商品陈列，并且借鉴了大润发及其他大卖场的陈列经验，让顾客在卖场能够及时找到所需的商品。

(2) 对卖场价签丢失及价签对位，做到专人负责，每天核对，及时打印，确保一货一签，不许价签重叠，避免价格错误。

2、 档期与市调

(1) 针对集团下发的全年档期计划及主题，在主题明确的前提下沟通品牌活动。夏季膏霜类商品防晒节，文玩类商品六一儿童畅快玩，夏凉类商品的清新一夏等，节日性季节性的商品展示，带动了一大部分的商品销售。

(2) 按照商品部下发的市调表单，进行市调，及时的市场调研及走访，能够保证特价商品的市场竞争力，并确保正常商品的毛利率。

3、 新品与规划

(1) 在超市整体的调整中，非食品类引进了进口品类，目的是打造____卖区的品牌精准定位。百货类商品与供应商进行沟通，引进符合____区域定位的商品，淘汰____卖区6个供应商，并与现3个重点供应商沟通，引进符合卖场定位的商品，共计淘汰滞销单品及定位较低单品数680左右，引进____类进口商品400个，____品类进口商品197个，玩具、文具类品牌新品200个，不锈钢及塑料类商品百货类商品300多个。极大的补充及丰富了卖场商品。

4、 培训与学习

积极不断的进行自我充电，自我学习和自我总结。并借助公司给予的外出考察学习的机会，进行商品知识、陈列技巧、卖场美陈布展等全方面的掌握与学习。

在未来工作道路上，自身仍然感觉到有需多不足之处，但通过多年来的历练与磨练，经过2次以上开店的我，绝对有信心能够做好本职工作，立足根本，把工作做实，做牢，做好，

做到不骄、不躁，不虚。在____店长领导下，品类经理的帮助下，在后半年的经营工作中，实现公司下达的各项指标，上交一份完美的答卷。

谢谢大家！

超市工作述职报告篇五

尊敬的各位领导、同事大家好！

引用一句话作为我述职报告的开头，梦想成就事业，事业造就未来，8年的商场历练，使我从青涩的年轻人，到已为人父的成年人。对于30而立的我，早已成人，更渴望要成材。下面是我对于20_年上半年的工作做以简要的述职。自20_年至今，我已从__广场工作5年，在__卖区工作已有3年多的时间了。在今年3月份的人事调整中，公司对岗位进行调整，现任__主管，主管__品类。

__卖区的20_年销售计划为1749万元，实现销售854万元，完成率44.68%，去年同期销售788.46万元，同比下降0.88%。毛利计划477万元，实现毛利207.64万元，完成率93.11%。

回顾这半年来的工作，3月份前，对于我管理的卖区，主要是日常工作的管理，及开门红销售业绩的抢抓，使得当时销售实现较好。在上半年主要的重点工作的是卖场的调整工作，此项工作难度大，时间紧，任务重，招商困难等许多问题真实存在，并且更要兼顾现六楼卖场的日常管理及销售不能松懈。具体工作如下：

第一、积极沟通供应商，谈定特价商品，争取特色商品

针对卖场内供应商同比下降的，进行沟通并积极追寻特价商品，通过配合公司的总体营销思路，通过节日性、季节性做一些大型厂商周活动，充分的调动厂商的积极性。并且利用

微信平台进行特价商品的宣传，在早会上宣讲，并且要求积极转发，带动一部分销售。针对交行推出的超红星期五活动中，非食卖区销售14.17万元，去年同期销售11.03万元，同比提升28.46%。

第二、配合统采，积极市调，保证价格。

配合__集团超市__中心进行市场价格的市调，保证卖场进价优势，同城进价统一，不高于其他店铺等。并在我店购进的经销类商品进价进行自检自查，并按__防损下发表单，共检查单品数1310个，价格高于其他店的共计61笔，并及时对进价较高的单品进行了成本调整，挽回金额1612.28元。

第三、合同谈定，保证销售，确保同比不下降。

由于市场经济的总体影响，及残酷的竞争问题，供应商同样面临着销售压力大，单品销售差的诸多问题。对于本年度合同的签订有较大难度，为确保签订合同不低于去年同期，积极与供应商进行沟通合同条款，保证签订标准按照公司目标签订，不低于去年同期销售。并在经营工作中，尽能力的帮助供应商进行特价商品的陈列与宣传，提升销售帮助供应商完成合同保底。

第四、调整工作，积极主动，打造精品超市。

配合__部门进行调整中，各品牌的整体招商及删减，以及品牌落位等。按照要求对于卖场的定位进行品牌的淘汰与引进。

在上半年的工作中，自身还存在一些不足之处，

- 1、卖场陈列商品及陈列方式较差。在调整初始，对于销售及调整工作重心偏移，没能更好的兼顾_楼销售，使得排面陈列较空，地堆商品更换及特价商品的订货不及时，给顾客在购买商品时造成不便，影响部分销售。

2、员工在在销售商品时有主动意识较差。因员工在卖场关于销售没有良好的培训，加之卖场人员更换较频，造成员工主动销售意识较差，也造成销售的影响。

下半年应着重对上半年影响销售的各种问题进行整改，并找出适合的方式进行及时调整，确保下半年能够完成公司下达的销售任务，以下是后半年的工作计划：

1、商品与陈列

(1)商品陈列上进行品类的调整，搬家后的__卖区，在店长的给予的方向指

导及细心帮助下，品类经理__领导的细心带领下，为做好__类的亮点，引进了进口非食品类，在陈列时，为突出进口品类的亮点，在__区及__区均单独陈列，形成进口专区，并且在陈列道具上采取了方凳陈列，凸显品类的亮点及商品的档期，又能区别于其他品类，给顾客一个耳目一新的感觉。其中在引进的品类中囊括了洗护类、洗涤纸品类及进口百货类等所有商品。百货柜组在整体调整后，要打破原有的品牌陈列，按照商品的品类进行陈列及相关联类商品陈列，并且借鉴了大润发及其他大卖场的陈列经验，让顾客在卖场能够及时找到所需的商品。

(2)对卖场价签丢失及价签对位，做到专人负责，每天核对，及时打印，确保一货一签，不许价签重叠，避免价格错误。

2、档期与市调

(1)针对集团下发的全年档期计划及主题，在主题明确的前提下沟通品牌活动。夏季膏霜类商品防晒节，文玩类商品六一儿童畅快玩，夏凉类商品的清新一夏等，节日性季节性的商品展示，带动了一大部分的商品销售。

(2)按照商品部下发的市调表单，进行市调，及时的市场调研及走访，能够保证特价商品的市场竞争力，并确保正常商品的毛利率。

3、新品与规划

(1)在超市整体的调整中，非食品类引进了进口品类，目的是打造__卖区的品牌精准定位。百货类商品与供应商进行沟通，引进符合__区域定位的商品，淘汰__卖区6个供应商，并发现3个重点供应商沟通，引进符合卖场定位的商品，共计淘汰滞销单品及定位较低单品数680左右，引进__类进口商品400个，__品类进口商品197个，玩具、文具类品牌新品200个，不锈钢及塑料类商品百货类商品300多个。极大的补充及丰富了卖场商品。

4、培训与学习

积极不断的进行自我充电，自我学习和自我总结。并借助公司给予的外出考察学习的机会，进行商品知识、陈列技巧、卖场美陈布展等全方面的掌握与学习。

在未来工作道路上，自身仍然感觉到有需多不足之处，但通过多年来的历练与磨练，经过2次以上开店的我，绝对有信心能够做好本职工作，立足根本，把工作做实，做牢，做好，做到不骄、不躁，不虚。在__店长领导下，品类经理的帮助下，在后半年的经营工作中，实现公司下达的各项指标，上交一份完美的答卷。

谢谢大家！

超市员工转正个人述职报告3

超市工作述职报告篇六

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是__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。

__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__。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__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，互相学习充实自己。

四、继续努力

__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。诚然，决心和实验都抵但是实际行动那么有分量。

我喜欢《众人划桨开大船》这首歌，“一根筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成捆……”歌词中体现了团队力量的伟大。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。

超市员工转正个人述职报告4

超市工作述职报告篇七

尊敬的各位领导：

您们好！

我是__。20__年进入超市行业，在__是位__x员工，年年的超市浸润，见证了企业的兴旺成败。领略了竞争的方方面面，学会了超市的陈列布局，理解了同事的工作追求。超市是终端服务，要将商品满意送到消费者手中，在这过程中，我有很多感悟，服务的重要性。

一、要让顾客有一个好的“感觉”

1、顾客选商品，很多时间就是选人(因为该商品在其它地方也能买到)首先要将“自己”推销出去。产品与顾客之间的桥梁就是销售员本身，如果顾客不接受你，还会需要商品吗?首先要让自己看起来像一个好产品，有形象、气质。

2、价值的认同：让顾客相信你，对产品价值的认同，弄清顾客观念，要么配合，要么改变他们的观念，协助顾客买最适合他们的产品。

3、在销售过程中，要让顾客有一个好的“感觉”，要注意企业、产品、人、环境、语言、语调、肢体动作等其它因素。

4、在销售过程中，让顾客感受到“好处”，给顾客带来快乐与利益，避免不必要的麻烦与痛苦。

二、陈列的重要性：

任何产品，要将它放置在合适的位置，给予它应有身份和待遇，将它的功能好处尽可能展现给顾客。

1、卖场的环境与季节，温度的协调。

2、商品与季节的适应(适当提前)。

3、商品的关联性(相互促进、相互生存、相互敌对)。

4、同类商品的错位性(价格、口味、品牌)。

5、商品的动感陈列与整齐划一性。

6、色彩搭配与错位。

三、动线布局：

好的卖场，既能留客，又方便送客。

1、商品眼性，能让顾客快速发现商品。

2、商品丰富可选，选要求有一定的品牌知名度与品牌拉动力。

3、根据季节的变化与消费习惯的改变而迅速调整商品的陈列位置。

4、购物的方便性，选购区能留住顾客，通道的设计不能让顾客赶着顾客走。

以上分析，是我八年来对超市文化的一点感悟，我没有同供应商谈判的技巧与能力。但长期的超市生活，让我懂得怎样同顾客打交道，怎样陈列好商品，这次企业海选——卖场销售主管，我想是我成长，成材、成功、付出的好机会。机会总是给予那些有准备的人。愿我能同企业共同成长。

超市工作述职报告篇八

尊敬的各位领导：

大家好!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。

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，形成稳定且有利的市场。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问题，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。

超市工作述职报告篇九

各位领导：

我到__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__市场的征程。年初__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__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“__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__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__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，__有超市__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__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__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__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__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__成立商品组，由我担任组长，为了使店在__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__市场的同时，进一步形成了__连锁的优势。汰换了不适合__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。