

超市酒水工作报告 超市进货采购工作报告

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

超市酒水工作报告 超市进货采购工作报告篇一

2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。

3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比xx价格下降x%□每月为公司节约x万多元。

4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、四月至五月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与x主任□x工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对建筑工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍□xx集团。当时xx集团承建市重点工程□xx展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了xx集团，签订了土建承包合同。

3、在x日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

超市酒水工作报告 超市进货采购工作报告篇二

一、目的与要求

2. 通过甲方电刷国产化工作，以提高乙方电刷制造技术水平；

3. 乙方提供的国产化电刷的技术性能必须达到或接过国外同类电刷的技术水平，并保证今后长期供货时各批量性能保持稳定与试用样品一致，确保甲方的生产能顺利运转。

二、国产化内容

2. 在上述电机电刷国产化完全成功后将陆续向甲方所有其他进口电机推广。

三、国产化进程

4. 经三个月考核期，若各项指标均能满足甲方使用条件，则甲方向乙出具试用签定材料并批量订货。

四、双方职责与工作

2. 甲方向乙方提供的电刷试样装机试用，并及时将使用情况反馈乙方；

7. 乙方将提供现场技术服务，积极配合甲方安全顺利的搞好国产化工作；

保电刷国产化顺利进行。

五、费用：甲方不另行向乙方去付研制费，但对国产化成功的电刷按优质的精神在订货价格上予以体现。

六、约束

3. 乙方保证长期批量产品与试制产品质量一致，不得有质量的波动，并将甲方作为重点售后技术服务对象，提供长期技术服务，以保证国产化电刷的稳定使用。

七、本协议未尽事宜由友好协商解决。

八、本协议一式肆份，双方各保留贰份，盖章签字后生效。

甲方(盖章)：_____

法定代表人(签字)：_____

_____年_____月____日

签订地点：_____

乙方(盖章)：_____

法定代表人(签字)：_____

_____年_____月____日

签订地点：_____

超市酒水工作报告 超市进货采购工作报告篇三

- 1、较好完成采购部日常管理和采购计划□
- 2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购商品市场行情。
- 3、经常在网上了解相关商品的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的商品供应商。
- 4、及时与营运部门人员沟通，了解商品的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。
- 5、总是唤醒本部门人员，廉洁奉公，不谋私利，在供应商眼中，心中树立公司良好形象。
- 6、制定购买合同的跟踪制度，包括什么时候汇款、什么时候到达、什么时候到达，心里有数。
- 7、建立了新的供应商，并保持了良好的关系，有稳定的采购来源，保持超市的正常营业。

8、建立比完善的供应商管理制度，加强供应商管理，了解各供应商的资质，要求资质证明。以合同为基础，与供应商的财务不愉快，解决了xx超市和几家供应商之间的财务问题。

强化了团队精神，搞好部门内彼此配合及与其他部门的相互合作。

团队精神是以少胜多的博弈，是众志成城的攻势.是群策群力的双赢。是“我为人人，人人为我”的生存智慧.是“团结就是力量”。

的强强联合。所以我们大伙抱着同一个思想和目标，那就是为超市争光，共同为着目标努力拼搏，充分发挥团队堡垒作用，互相取长补短，相互鼓励，发挥出自身最大的团队精神力量，力求取得优异的成绩，所以团队精神是强大的，是力量的，是智慧的象征。

部门内适时提出强化团队精神是必要的，加强员工团队精神的教育，培育员工团队意识与合作精神，团队精神融入整个员工队伍将发挥出巨大能动作用，为公司发展做出巨大贡献。在与其他部门间我们秉承没有积极的态度就没有积极的行为，所以要搞好与其他部门的相互合作，首先应该端正态度，还要脚踏实地、积极认真的做好每一项工作，其次要真诚相待，只有这样才能做好每项工作。

采购员密切沟通随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题。沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划。与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为超市节省采购成本。

1、工作经验不足。

2、工作细致度不够。

3、与各部门的沟通还有待提高。

1、细化采购管理流程。企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志。超市从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。细化采购管理流程，从而全面提高超市采购管理水平。

2、加强采购知识的学习，努力提高自身的业务知识。质量与价格永远是采购工作的主题。采购人员的技术能力与业务水平直接影响到采购工作的质量和效率。

3、加强与各部门的沟通协调工作，积极主动的向其他部门请教，更好更准确的掌握所需商品的性能，更好的服务于超市。总结今年得失，指导明年的工作。在以后的工作中，我们要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理能力。使本部门工作再上一个新的台阶。

要进一步强化敬业精神，加强责任感，对待工作高标准，严要求。同时我部门将不断搞好阶段性总结；开展批评与自我批评，找差距，评不足，以推动工作。尽最大力量去降低成本，提高效率。集中大家的智慧和力量，团结一致，克服困难。为公司在新的一年投产创效益贡献力量。

超市酒水工作报告 超市进货采购工作报告篇四

在华联香百超市半个月的实习时间很快就过去了，在这半个月里，我实习的岗位是超市果蔬区营业员。虽然这并不是我的目标岗位，但在实习的过程中，我收获颇丰，半个月的时间真的很短，在不停的忙碌中就已经接近尾声，在这短短的半个月里，我要感谢上级领导的沟通与指导，谢谢我的同事对我的耐心帮带，谢谢蔬果区的大姐们对我的关心，这些都是我不断进取的动力，无形中加强了我对做好这份工作的信心。

与勇气。现在的我与刚入超市的那时候相比，已不再懵懂，经过时间的磨砺，我最终掌握了相关的技能并且找准了自己的位置，相信自己在不断的努力后，可以在以后找准自己的定位。回顾过去的半个月，主要学习了一些果蔬价值，了解了本地果蔬一些行情，并通过同事交流学习了超市运营的相关知识。

苹果：苹果被誉为温馨圣果，吃较多苹果的人远比不吃或少吃苹果的人感冒机会要低，现在空气污染比较严重，多吃苹果可改善呼吸系统和肺功能，保护肺部免受污染和烟尘的影响。苹果中的胶质和向量元素铬能保持血糖的稳定，苹果是糖尿病患者的健康小吃，它还能有效地降低胆固醇。苹果还能防癌，预防铅中毒。火龙果：火龙果可以排毒解毒、保护胃壁、预防脑细胞变性，抑制痴呆症发生；还可以美白皮肤、养颜；减肥、降血糖、润肠滑肠、预防大肠、预防大肠癌发生等。此外，火龙果有预防便秘、促进眼睛保健、增加骨质密度、帮助细胞膜形成、预防贫血和抗神经炎、口角炎、降低胆固醇、皮肤美白防黑斑的功效外，还具有解除重金属中毒、抗自由基、防老年病变、瘦身、防大肠癌等功效。而较新的研究结果显示，火龙果和枝的汁对肿瘤的生长，病毒及免疫反映抑止等病症上表现出了积极作用。

雪梨：梨有降低血压、养阴清热、镇静的作用。梨中含有较多的配糖体和鞣酸成分以及多种维生素，故对高血压、心肺病，肝炎、肝硬化病人出现头昏目眩、心悸耳鸣时，常吃梨大有好处。肝炎病人吃梨能起到保肝、助消化，增食欲的作用。雪梨还可止咳生津、清心润喉、降火解暑，可为夏秋热病之清凉果品；又可润肺、止咳、化痰。对患感冒、咳嗽、急慢性气管炎患者有效。

番茄：番茄红素对心血管具有保护功能，并能减少心脏病的发作，对前列腺癌也有预防作用。它性甘酸微寒，有生津止渴，健胃消食，清热解毒，降低血压等功效。多吃番茄具有抗衰老的作用，使皮肤保持白皙。

萝卜：萝卜有红萝卜和白萝卜，萝卜，素有“土人参”之美称，其外表虽粗而其色其味倍受儿童喜爱。萝卜含有b胡萝卜素，它是一种维生素a原，对保护视力，促进儿童生长发育，降低血脂，增强机体抗病、抗衰老能力有显著作用，具有清除氧自由基的抗氧化、抗诱变化性能，增强人体免疫功能，能减少或阻止癌细胞的生成。实践证明，萝卜具有降压、强心、利尿、抗炎、抗过敏的自然功效。在这半月的实习中，我发现有一些水果特别好卖。比如苹果，砂糖橘，柑橘，橙子，火龙果等等，后来在和一些顾客的聊天中我才发现，原来水果也有它们本身的寓意。苹果代表着平安；柑橘，砂糖橘代表吉祥；橙子代表心想事成；火龙果则预示来年的生意红红火火。而雪梨之类的，就没多少人买，因为“梨”同“离”是同音，大家都不怎么喜欢，总觉得不吉利，并前雪梨也很难保存。在顾客买了水果之后，我们还要向顾客解说如何正确地保存水果，从而使它不容易腐烂。

通过与其他岗位的同事交流，我还了解了关于超市运营的一些相关知识。例如，一个营业员工订货、上货、促销、护理、报损、盘点的每一个细节都充满着学问，订货的准确、上货的效率和细致、促销的降低姿态和针对性、护理的仔细认真耐心、报损的责任心、盘点的熬夜和坚持……每一个细节都充满着学问，虽然我的工作不像收银员那样频繁的与顾客打交道，但我们的言行举止仍关系着整个商场的形象，服务的态度同样向外界传达的是整个商场的服务理念。

一、服务态度至关重要做为一个服务行业，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的。要想获得更好的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的需求。目前职场上流行一句话“细节决定成败，态度决定一切”，如何去服务好我们的顾客，是一件不仅除了领导要去思考的问题，对我们每一位服务人员来说，更应该好好斟酌。我们的工作薪水来自哪里？答案是：顾客。顾客是我们的衣食父母，顾客是上帝，一个企业，组织要发展生存，

员工的劳动报酬都是来自顾客，我们没有理由不为顾客着想！

二、诚实是成功的根本诚信对于经商来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的事情，诚信，我的理解是对人的诚实，真诚才能得到很好的信誉。刚开始不明白为什么我们要每天都进货，而不是一次进很多，后来才知道，每天去进货才能保持水果的新鲜度，这样销售才会更好！利润也才会更高！

三、创新注入新活力创新是必不可少的东西，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。据老员工介绍，今年很多水果是去年没有的，比如百香果等等。现在的生活水平提高了，消费水平也会跟着提高，所以今年进了很多高级的水果。

半个月的实习使我在工作的态度，思维方式，个人能力等方面的转变与提升；同时，我也发现了自己的好些不足之处，在日常的工作中不能及时的发现问题，经验太平乏，以后一定要多向教练同事请教，多观察，多做事，多总结，多积累经验。我曾经有过怀疑，我想我要从事的岗位与卖菜卖水果是八竿子也打不着的事，但通过这一个月我认识到一个优秀的财务工作者不仅仅需要具备熟练的专业技能，更需要对具体一线或前沿工作的了解和理解，这样才可以保障超市财务与运营销售不脱节，能够通过财务变化分析运营状况协助领导实时制定合理管理方案。

千里之行始于足下，不管未来有多少荆棘在等着我，我都会劈荆斩棘努力前行。我深知要提高我们超市在同行业中的竞争力，需要我们每一个员工做到最好。所以我要在今后的学习和工作中严格要求自己，提高自己的素质，认真做好本职岗位工作。

感谢华联香百超市给我们放飞梦想的舞台，祝愿我们的业绩蒸蒸日上！

超市酒水工作报告 超市进货采购工作报告篇五

一、工作情况

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提供合理的建议，通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，征求他们的意见和建议，了解旅客的需求动向，及时反馈信息，提升我们的服务水平。同时，多掌握车站班次信息，作为车站超市，尽可能多的为旅客提供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，要及时调整自己的情绪，把快乐与旅客分享，要多与其他科室人员沟通，了解车站动态和发展形式，以第一责任人的思想融入到车站中。

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，使自己的工作有所重点，有利于工作的顺利进行。