

最新足浴店收银工作 足浴店收银月总结(优质5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

足浴店收银工作篇一

在工作中，虽然我只是充当一名普通而重要的收银员的角色。在这段时间的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。以下是我今年完成的工作总结。

一、酒店经营概况

今年酒店紧紧围绕“规范管理，塑造形象、强力营销、增创效益”的工作指导方针、以市场为向导，树立“三种意识”即全员营销意识、全方位成本意思、全过程质量意识：实行“三化”即程序化、规范化、数字化管理，经过酒店全体员工的共同努力，取得了较好的成绩。

二、酒店工作成就

酒店通过制定“安全第一、质量为主”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工

加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

以效益为目标，抓好销售工作；以改革为动力，抓好餐饮工作；以客户为重点，抓好物业工作；以质量为前提，抓好客房工作；以“六防”为内容，抓好安保工作；以降耗为核心，抓好维保工作；以精干为原则，抓好人事工作；以“准则”为参照，抓好培训工作。

为全面了解掌握我酒店的市场态势，组织多次营销会议，结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立客户等级制度，做到全程跟踪服务注意服务形象和仪表，热情周到，限度的满足客户的要求。我们在管理费上严格控制。行政人员多是身兼数职。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则。采取一切措施避免不必要的开支。

在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。

应该改变传统的对待员工的态度。人是管理中的主体，这是所有的管理者都小、应该把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系；相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出优异的成绩，管理者自己才会拥有管理的业绩。

酒店缺少一种能够凝聚人心的精神性的酒店文化。一个民族有它自己的民族文化，一个酒店同样也需要有它自己的酒店文化。酒店文化的建设不是可有可无的，而是酒店生存发展

所必需的。当酒店面临各种各样的挑战时，又需要酒店中所有的人能够群策群力，团结一致，共度难关。

过去的成功与失败都已成为过去式，我们都不应该以他们来炫耀或为此而悲伤，而应该调整好自己的心态去迎接未来的挑战，面对即将来临的难题。人生中有许多要学的知识，我们现在学到的还远远不足，那么就更应该准备好下一阶段的实习，有目标的出发，努力的付出就会有收获，撒下了种子，我们还要有勤劳的栽培与耕耘，那样我们才会有大丰收。

希望管理者在做出决策前，除了站在酒店的利益考虑的同时能多为员工考虑，只有这样的决策才能得到更多员工的支持。最后，感谢酒店能提供这样的工作机会，感谢领导的帮助，在此祝愿酒店能够越办越好，一年比一年赚的多。

足浴店收银工作篇二

1. 收银员业务上属于财务部指导，行政上属于前厅领导。
2. 按照服务员填写的点菜单、加菜单、酒水单上记载的菜品、酒水、香烟等名称、数量、准确输入电脑，及时核对。对照结账单记载的金额准确、及时、快速收款，打印发票，并加盖印章。收款过程中做到快、准、不错收、不漏收，对于各种钞票必须验明真伪。
3. 工作时间不得携带私人款项上岗，每日收入现金，必须切实执行长缴短补的规定，不得以长补短，发现长款或短款，必须如实向上级汇报。备用金，必须班班交接，天天核对，具有书面记录，并在班前班后在出纳处准备足够零钞。对营业额的准确性、安全性负责。妥善保管营业尾款，拒收假币，否则发生短缺责任自负。
4. 不得将公款挪作私用，任何人不得借用收银处的备用金，如有发生收银要负相应责任。营业中收入百元大钞及时入柜，

确保资金 安全。

5. 接受信用卡结账时，应认真依照银行有关规定受理，对于外卡结账的要留下客人的联系方式（如：有效身份证明复印件、联系电话等），是熟客的可以正常受理，不是熟客的原则上规定使用现金 结账。

6. 每班营业结束时，必须认真做好交班工作，不得向无关人员泄露 有关酒店营业收入情况资料及数据，不得随意给顾客多开发票。

7. 每日根据汇总金额填写交款单，与点菜单、结账单一起于次日交财务室审核。认真填写上缴财务的交款清单，电脑账、钱款与清 单必须一致。

8. 爱护及正确使用各种机械设备（如电脑、打印机、计算器、验钞 机等），并做好清洁保养工作。

9. 做好班前、班后的收款岗内外卫生，保持收银台面的整齐、干净。

10. 自觉遵守酒店的一切规章制度，积极参加培 训，严格按照规定穿着工服，保持个人仪容仪表的整洁大方。

11. 积极完成领导安排的其他临时工作。

3、如有取消菜式的，审核取消单上的台号、时间是否正确，是否有经手人、餐厅部长及出品部人员签名，确认有关手续后，录入电脑进行冲减操作。

4、结账：（1）确认台号，将服务员送回的点菜单顾客联与收银联核对，如有调 整应立即询问服务员，确认所有消费项目录入无误后打印账单。

- (2) 各种折扣和优惠方式按酒店有关规定执行。
- (3) 将点菜单顾客联钉在账单后面，由服务员交与客人结账。
- (4) 按不同付款方式进行结账处理，将结账方式录入电脑，完成结账 操作。
- (5) 将找零、信用卡签购单持卡人联、账单顾客联等交服务员送回给 客人。
- (6) 如客人要求提供发票的，按规定填开发票，由服务员交给客人，并请服务员在收银账单上签名；境外客人可按其要求打印酒店格 式发票。
- (7) 账单要按不同结账方式盖章，并分类放好。

三、1. 收取账款

- (1) 按照收银结账规章制度和工作规范，为客人办理结账手续。
- (2) 按照酒店制定的收费标准向客人收取费用。
- (3) 严格执行支票、信用卡及外币兑换的结算程序。
- (4) 对于现金、信用卡、支票、签单挂账、转房间账等不同买单方式需要严格按照程序操作。

2. 账单核对与整 理

- (1) 负责签收餐厅及其他部门送来的消费单据并及时入账。
- (2) 负责输入服务员递交的对应台号的酒水单的品种、数量。
- (3) 负责预收定金及部门暂支款的辅助台账管理，及时催收

暂支款。

足浴店收银工作篇三

大家好！今天，来到这个讲台参加超市收银员领班的竞聘，心情很激动。首先，感谢公司领导给我们提供了一次展示自我，相互学习的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然趋势，也是公司发展的要求。这次竞聘对我个人来讲是一个重要的激励和挑战，将有利于我个人素质的进一步提高。今天挑战这个岗位，我有勇气担当重任，有信心把今后的工作做得更好。在这里，我也衷心祝愿今天参加竞聘的各位同事，都能取得较好的成绩。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外部门主管。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫张岩，现年33岁，专科学历，现任职xx购物广场六楼超市生鲜部自营卖区长。xx年9月28日在xx路xx超市工作至今到大商已经有10个年头了，曾经先后在大商超市锦州贵州路店工作了7年之久，主要在洗化部，百穿部，生鲜部担任卖区长职务，于xx年9月调入xx超市购物广场负一层超市生鲜区，后于xx年12月调入xx购物广场工作至今，主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作xx年来，在各部门领导的带领下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司领导下达的.各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。

尤其在xx年至xx年，在大商超市贵州路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自己对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到现在已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在xx工作的1年多，凭着

自己吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年2月还被评为公司的“劳动模范”，当从曾总手上接过了烫金的“荣誉证书”后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。“诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕”——是我做事待人的准则。

我竞聘的岗位是xx店超市百货超外卖区长。随着我国经济建设的不断发展，超市市场竞争机制的逐步形成，国际、国内超市业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业精神文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人为本，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高超市的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使超市在竞争中取得更大的优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资

金使用率，加快资金周转。

5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识和销售服务技巧，监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。

6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解和有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己的岗位职责：

1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作，同时建立和规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

我认为：作为部门主管，是分担超市总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但是在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营和管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需

要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自己的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流和对外协作能力，在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高整体销售意识和服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

作为一个零售超市，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业树立良好的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常工作中，不仅要求我们的营业人员随时提升自己的业务能力，还要在各种服务中提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们要在实际工作中，不断创新，不断学习。努力把自己的工作做得更好。各位领导，各位同事，以上就是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，敬请批评指正。

足浴店收银工作篇四

我叫张岩，现年33岁，专科学历，现任职xx购物广场六楼超市生鲜部自营卖区长□xx年9月28日在xx路xx超市工作至今到大商已经有10个年头了，曾经先后在大商超市锦州贵州路店工作了7年之久，主要在洗化部，百穿部，生鲜部担任卖区长职务，于xx年9月调入xx超市购物广场负一层超市生鲜区，后于xx年12月调入xx购物广场工作至今，主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作xx年来，在各领导部门的带

领导下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司领导下达的各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。尤其在xx年至xx年，在大商超市贵州路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自己对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到现在已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领下和指导下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在xx工作的1年多，凭着自己吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年2月还被评为公司的“劳动模范”，当从曾总手上接过了烫金的“荣誉证书”后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。“诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕”“一是我做事待人的准则。

二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是xx店超市百货超收银区长。随着我国经济建设的不断发展，超市市场竞争机制的逐步形成，国际、国内超市业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业精神文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人为本，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，根据竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高超市的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使超市在竞争中取得更大的优势。

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人

员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、及时、准确、有策略的开展市场调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争对手灵活、阶段性的对策。

4、掌控超市本部门的库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、组织业务专项培训，提升员工的业务知识和销售服务技巧，监督并指导对员工下达促销商品的了解及主推情况。

6、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在部门得到畅通传达，充分理解和有效执行，并对结果及时进行反馈、分析。

以上六个目标是相辅相成的，部门销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店销售的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行损耗方面的各项运营成本。

三、工作设想

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己的岗位职责： 1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理的工作，同时建立和规范一系列规章制度，使岗位职责明确，做到规范有序，有章可循。

我认为：作为部门主管，是分担超市总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的

服务技能培训，提高整体员工的服务销售水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我在百货工作了3年多，累积了一定的工作经验，但是在超市零售行业一日千里与时俱进的今天，尤其是在店面运营和管理方面，如何加强零售经营与营销的业务能力上，在强化一线销售人员服务意识，做好本职工作上，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与时代同步，担当起超市领头军的任务。我有信心不断完善自我，努力把自己的工作做好！

3、探索创新解决问题的方法。加强员工交流和对外协作能力，在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面力量，充分为公司的销售，提供更加完善的服务。另外还要加强部门销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的培训，提高整体销售意识和服务水平，以保证部门的销售稳步提升。

4、加强新品引进，利用先进的促销方法进行创新销售，提高销售业绩。

作为一个零售超市，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业树立良好的企业形象。众所周知，超市零售业是不断发展，不断进步的一个新课题。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常工作中，不仅要求我们的营业人员随时提升自己的业务能力，还要在各种服务中提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们要在实际工作中，不断创新，不断学习。努力把自己的工作做得更好。各位领导，各位同事，以上就是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，敬请批评指正。

足浴店收银工作篇五

为贯彻党中央、国务院关于加强科技工作和信息工作的指示精神，使科技情报工作更有效地为经济建设服务，国家科委于1984年1月召开了全国科技情报工作会议。经过会议讨论，现就加强全国科技情报工作提出如下意见。

中央领导同志最近指出，对世界上最新科学知识，最新的先进技术，最近的科技动向，要有每年、每月、每周询问、打听、跟踪的热情。信息在经济建设中，在未来社会发展中显得越来越重要。信息系统的建立是关系到实现四个现代化目标的重要环节。信息准确灵通，传递时间缩短，工作效率和生产效率就会大大提高，经济决策才能建立在可靠的基础之上。目前我国的信息系统十分落后，主要原因是不少同志对信息的重要性缺乏认识，认为有没有信息，早一点晚一点，没有多大关系。必须改变这种状况，把信息工作当成一个大问题抓起来，投一些资，引进一些技术，制造一批设备，训练一批人才。

科技情报工作是全国信息系统的一个重要组成部分。进行现代化建设，提高经济效益，实现“翻两番”的战略目标，都迫切需要科技情报。不仅科技工作者需要，决策者和组织、计划工作者需要，广大的工农大众也有这样的需要。广泛的社会需要，既是压力，也是动力。我们各级科技领导部门、各个科技情报机构和全体科技情报工作人员，应该深刻理解中央的指示精神，提高思想认识，适应客观需求，努力开创科技情报工作的新局面。

19xx年全国科技情报工作会议明确提出，“当前科技情报工作的方针是：围绕国民经济建设和科学技术发展的需要，广辟情报来源，加强文献工作，深入调查研究，掌握国内外科学技术动向，有针对性地、及时地提供情报资料和分析研究资料，有效地为国民经济建设服务”。实践证明这个方针是

正确的，应该加以坚持，并在执行中不断地有所创新和发展。

1·把大力加强生产技术情报工作，做为继续贯彻科技情报工作方针的重点。

要集中力量，围绕传统产业的技术改造和国家重点基本建设、科技攻关项目，提供生产技术情报。同时，加强新兴技术和新兴产业的情报工作，注意新兴技术在传统产业和消费品生产中的应用。

为了更好地促进经济效益的提高，要相应开展技术经济情报、市场情报和管理科学情报工作，并且积极参与技术论证、技术鉴定、引进技术谈判和一些生产技术的推广工作。

2·为制订“七五”计划、长远规划和发展战略，开展情报的调查研究和服务。

各级科技情报机构都要针对本专业、本地区发展中的重要问题，开展情报调查和分析研究工作。有条件的科技情报机构，还要密切注视世界新的技术革命的动向，加强国外有关科技、经济、社会发展预测的文献资料的搜集、报道和分析研究。

3·全国一盘棋，有步骤地建立全国科技情报计算机检索系统。

要尽快完善手工检索系统，制订必要的技术标准，并且进行系统的总体设计和若干分系统的技术设计。

同时要着手建设几个地区的和专业的联机检索分中心，并及早建立在国内查找原始资料的支持库，以充分利用国际联机检索和引进的文献库磁带。

4·继续大力加强文献基础工作。
各个情报机构，要根据专业分工和地区特点，广辟渠道，有选择地搜集、存储科技资料。目前普遍存在的利用率低、重点不突出和布局不合理的现象，要努力加以改变。