

# 超市店长工作总结以及工作计划 年度超市工作计划(优秀5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

## 超市店长工作总结以及工作计划篇一

10月27日公司组织各店处长到北京进行了学习考察，一共参观了8家门店，主要是家乐福{双井}，沃尔玛{建国路知春路} 殴尚{四季店}物美{北苑}易初莲花{北苑}好友多{板井}虽然时间很短，但我却从中学到了很多知识，特别是商品的摆放，商品的品质，地堆的陈列，商品的精加工，品项的齐全以及生鲜的卫生，都让我大开眼界，给以后的工作提供了思路，现结合我店存在的问题提出改善措施。

### 措施一：蔬果品质的改善

- 1、严把商品进货质量关，杜绝品质不好的商品进入卖场。
- 2、商品在陈列补货时要求一个个的摆放整齐，及时把残次卖相不好的商品挑拣出来，坚决杜绝整箱斜倒碰伤商品。
- 3、贩售过程中要翻堆挑拣，保证每个地堆排面的商品彻底的整理一遍。
- 4、根据客流高峰的变化进行合理的补货，杜绝出现商品过多积压或断货现象。
- 5、做好商品的储藏工作，按照保存条件进行储藏，避免储存不当而造成品质下降。

6、当天排面未销售完的蔬菜及时做加工转化或调拨员工餐厅，不允许次日用新货直接将剩余商品覆盖销售。

7、和商管沟通协调未及时入库的商品不允许放在货梯间做周转，等到商品入蔬果仓库后，方可在进行拉货。

## 措施二：南北货销售方式的改善

1、压缩两个袋装杂粮厂商陈列面积

2、将袋装干货蜜饯移到原袋装杂粮区

3、原蜜饯区域做炒货散装销售，以地堆形式中间散装四周包装方式销售扩大南北货陈列区域。

## 措施三：畜产品项的增加

有机山猪肉

排酸猪肉

1、猪肉类以分割为主，分为高，中，低，三个档次三种价位。以低价吸引客流{以外场分割陈列销售为主}，中价抓取业绩{保证货量的丰满和品质}高价抓取毛利{挑选品质较好的肉品作精加工商品销售}都为散装销售方式陈列。

3、将外场区水果地堆压缩扩大畜产区域做牛羊肉做现场分割和增加品项。

## 措施四：水产冰台和商品陈列的改善

1、要求冰台必须干净卫生，无异味，冰墙打得高度一致统一。

2、针对个别单品做特出陈列，增加靓点。

3、要求厂商增加活鲈鱼，大闸蟹等，品项。

### 措施五：熟食砂锅配菜的开发

1、利用下午6点到8点将部分粗加工商品准备到位，减少早上工作量。

2、增加品项，保证货量丰满，做重点推广。

3、企划气氛布置，做重点宣传和员工叫卖。

除了以上还有许多值得学习的地方，特别是细节的管理给我感触最大，{如;商品的组合服务的管理卖场的环境卫生}，我们今后将通过各个环节，行为规范，做到监督检查反馈等细节管理将工作做得更完美到位。

## 超市店长工作总结以及工作计划篇二

一、早会。仪容仪表检查，开心分享工作心得及服务技巧，昨日业绩分析并制定今日目标，公司文件通知传达。

二、在销售过程中尽量留下顾客的详细资料，资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。能够以办理贵宾卡的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客(但要选取适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息)，既是对老顾客的尊重也到达促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、和导购一齐熟知店内货品的库存明细，以便更准确的向顾客推荐店内货品(有些导购因为不熟悉库存状况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败)。及时与领导沟通不冲及调配货源。

四、做好货品搭配，橱窗和宣传品及时更新，定时调场，保

证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体状况以便公司及时的采取相应的促销方案。

五、调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，用心愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

六、导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象大使，从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻持续良好的工作状态，深入知道公司的经营理念以及品牌文化，强化面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，知道必须的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提升导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

七、做好与店员的沟通，对有困难的店员即使给予帮忙和关心，使其更专心的投入工作。做到公平公正，各项工作起到带头作用。

## 超市店长工作总结以及工作计划篇三

在罗列的超市年度销售工作计划中有八方面内容：

第一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。打造20个百万品牌和引进10个成熟品牌的两手抓工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

第二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然12年建二狠抓现场管理，全面推行亲情式服务体系，在一线员工中开展服务意识的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

第三、执行观念深入人心，人力资源不断挖潜。以打造企业执行力为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

\_\_年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们\_\_年工作计划中的重点将是以下几个方面：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。

特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

第四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为12年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

第五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

第六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

第七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销12年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

第八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型\_\_年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训五个一工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

## **超市店长工作总结以及工作计划篇四**

伴随着已经远去的xx年，面对20xx年的工作，新的各项工作

给我带来的是迷雾和无限遐想。在这里，我从个人的角度谈谈自己20xx年要为工作所做的努力：

- 1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。
- 2、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每名员工并进行相关的数据分析。
- 3、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布路的工作。
- 4、做好大宗、集团购买的接待工作，做到一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。
- 5、知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。
- 6、可能的降低成本，开源节流，以减少开支。
- 7、日常管理，特别是抓好基础工作的管理。
- 8、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。
- 9、对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 10、增加各部门、各兄弟店面的团结协作，创造最良好的工作环境，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。
- 11、店内人员的培训工作，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到的高素质人才。

12、分明的奖惩制度，以激励和约束员工的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

13、各种合理的、能够利用的条件，创造、布路良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

14、创造良好的外围环境，协调好与邻里、安防人员、政府部门的关系，减少不必要的麻烦。

15、经常总结，总结过往经验将没有做好的事情分析并且吸取教训找出原因及解决的办法；已经成功的事情寻找实施时的不足把这些经验投入到未来的工作中去，更好的运用到实际当中为将来做铺垫。

16、经常与我店周边地区政府及相关部门沟通“如：\*、派出所及我店所在的水电部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

## **超市店长工作总结以及工作计划篇五**

### 超市店长的工作内容（一）

1、贯彻执行公司决策，并对相关指标合理分配，确保公司各种（营运、费用效率等）目标的完成。

2、完成公司各指令任务，传达公司相关指示，反馈部门建议，保\*各营运工作正常运转。

3、组织部门日常管理及运营工作，合理调配人力。

4、店内各部门事项协调，店与店、店与总部协调，参加总部的各项会议传达总部各项工作。

- 5、店内各部门人员培养、推荐及人员品德培养，培养本部门员工组织行为。
- 6、合理控制库存周转及损耗，各种门店项目审核，各费用审批确认。
- 7、处理商场各类突发事件。
- 8、掌握商场销售情况及竞争店的信息，提出合理化建议。
- 9、门店社区关系，各\*部门关系直辖市，维护企业外部形象。
- 10、公司制度，培养员工工作习惯，宣传人本企业精神，养成良好风气。
- 11、学习连锁管理知识，维护门店统一形象，执行企业规范流程、工作标准。
- 12、确保门店财产、人员安全，保障员工的生活质量，并做好沟通工作，对员工的日常行为负责。
- 13、了解主管、员工公司内外动向，增强集体凝聚力。

## 超市店长的工作内容（二）

- 一、在公司总经理、副总经理的领导下，全面主持商场各项工作。
- 二、组织贯彻执行公司的各项规章制度，维护商场的正常经营秩序。
- 三、组织制定商场内部各项管理制度。
- 四、根据公司安排及商场实际情况制定本商场各项工作计划并组织实施。

五、分解落实商场销售指标和其它各项考核指标，并组织完成。

六、全面负责商场区域调整及品牌引进、调整工作。

七、及时掌握商场销售情况，并进行系统分析，定期向有关部门及领导汇报经营管理情况。

八、协调与供货商的工作关系，随时随季做好商品的调整与更换。

九、解决商场内重大顾客投拆，并按公司有关规定及时解决顾客退换货问题。

十、组织进行市场调研及现行管理模式的探讨，收集有关信息及合理化建议，对公司整体经营管理工作提出改进意见。

十一、监督商场内部财务管理，协同部会计及财务部做好对供货商的结款工作。

十二、组织商场会计人员审核各柜组帐务登记情况。

十三、落实公司大型\*与促销活动，组织本楼层品牌的促销活动。

十四、作为楼层安全、消防第一责任人，配合保障部保安队组织做好商场内部各项安全保卫消防工作。

十五、负责商场内财产的合理使用与调配。

十六、负责商场内部重大人员调动、部门业绩考核、奖金分配等工作。

十七、负责对员工思想文化、技术业务的指导教育，提高全体员工的整体素质，关心员工生活，做好思想工作。

\*、协调与公司其它商场、部门之间的工作关系。

十九、每月主持班前会不得少于8次，每班不少于4次。

二十、完成领导交办的其它工作。