超市营业员个人年终总结 超市营业员个人工作总结(实用5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

超市营业员个人年终总结篇一

xx年转眼间已经过去了，新的`一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予在指导建议。我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(鞋的牌子)产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具

有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业工作做到最好。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年更上一层楼，更加兴旺。

超市营业员个人年终总结篇二

我于xx年3月参加一店工作，十个多月的工作回眸：在生鲜上班不足三月，工作需要，调经营鲜肉至今，时间不长，感受很深。从不懂到精通，是培养了我有一技之长，我很感谢领导和店长，因此我在工作上任劳任怨，工作勤勤恳恳，忠实事业多作贡献，想方设法把经营搞上去。从销售一头猪、两头猪肉到十头八头，直线上升，收到很好的效益，同时也赢来顾客满意，得到领导好评。老实做人，诚信为本，不怕吃亏，协作共赢。

工作人累瘦了，亲朋们看到眼里，疼在以上，有要我改行的，有要我跳龙门的，我都坚持在，我想为人都有良心……只要开门见着顾客源源不断光临超市，就是我最大的安慰。

望超市xx年更比xx年强！

超市营业员个人年终总结篇三

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司已经有将近三个月的工作时间了。转瞬之间已经到年底了，在这三个月的时间里，我有欢喜，也有过失落。自己不但学得了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。下面就是本人的工作总结

也许超市工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为一名超市员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好!

通过近三个月的工作和学习，卖场的工作我也可以应付自如了，或许这些话有些自满，但当有状况发生时，组里的人都会向我伸出援助之手的。这是我心中不经万分感动。这这三个月的时间里，自己一直保持着工作室的热情，心态也是一平和为主。我深深的知道，作为一名卖场的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，这是我们工作的宗旨，所以我们要以会心的微笑去接待每一个顾客，纵然顾客有事无理取闹，我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还待提高，到自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的想老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算对自

己的一个工作总结吧。

在这段工作期间，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，是我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让胡克满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于商品和财会方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能这这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中之工作了短短三个月时间，但给自己的的感受却很深，无路实在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，我们努力吧。

万事开头难，什么事都得去尝试，都要经历开始、经过和失败。自从在金茂超市工作之后，我明白了很多事情其看起来远比做起来简单。就算是一个小小的超市，它的经营也不容易，不但要细心，还要有策略，谋划。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，通过亲身实践让自己进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，并检验一下自己所学能否运用到实际中去是我此次去超市工作的主要原因。在未工作之前，一个长辈曾告诫我：上班要

多做事，少说话!话虽简单，但做起来就难了。此次工作，为了使它更完美，我坚持做到了以下几点：

一、决不破坏超市的规矩

俗话说：国有国法，家有家规。自然，金茂超市也制定了一些相应的规矩，比如：不串岗、不闲谈、不把手机带身上等等。这些规定虽看似严格，但我认为这只是最基本的责任心的体现。

二、不管是谁，随喊随到

在超市实习有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货是忙不过来的。既要验货又要把货装走。所以，他们就需要人帮忙，通常在这种情况下我都是很主动地跑过去。

三、工作时间绝对不无所事事

在做采购时，我会努力记清各店对同种商品的报价及他们的售后服务并选择最适合的商品。在做文员时，我会仔细输入各内部数据，并牢记各商品价格，以便使以后的工作更有效率。在做理货时，我一贯坚持没货时补货，顾客多时不只顾补货，还会看着点，即使货架上的货物都补齐后我也不会发呆或闲逛，因为被店长看到会认为我是在混时间!所以我会在没事时抹货架。在做收银时，我会耐心解答顾客的各项疑问，做到手快心快。

在超市实习我还学到一点。现在这条街上的超市很多，大家为了吸引更多的顾客，自然打起了价格战。有时候，还能看到别的超市的员工到我们这里来看价格。有时候我们也会被店长安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我总结了

一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!因为一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。

总结我的这次工作经历，我收获颇丰，因为我真正的实践了一句话：不要抱怨这个社会是如何的黑暗，现实是如何的不公平。因为这个社会并不会因为你的抱怨而改变，只有你自己去适应它。

超市营业员个人年终总结篇四

x年年全年连锁超市财务工作在围绕公司春节集训所提出的“连锁超市软件全面升级、治理升级、超市全年实现销售1个亿”的目标开展工作;结合刘总在财务工作会议上部署全年重点工作精神，实现了销售、利润双丰收。现将全年工作汇报如下：

连锁超市经过二0x年全年的快速进展，发觉有些详细问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供给商不同进价等等。依据实际现状，公司打算对超市软件进展全面升级，春节集训后快速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进展了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进展了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量预备工作后于3月底对业务系统全面切换;切换后运行到现在根本到达了我们的预期要求;原系统无法解决的问题，现已根本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供给商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析力量和加大了治理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，为门店组织商品价格定位供应了比拟有效的参考数据。(城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发觉6-10元销售比

重占到全月销售的27.40%，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为9.80元的卷提纸(中天街销售已趋于疲软)，两天即抢购一空。

通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满胜利。

为了使连锁超市财务治理工作更加正规化、制度化、科学化;针对超市财务治理薄弱环节及局部店长微机操作力量较弱等现象，我们标准了各门店电脑操作流程，相应出台了各种治理制度，并汇编成《关于标准东方连锁超市商品流转重点环节的治理规定》的制度来进展标准;并严格按治理规定执行，特殊对以下几方面加强了控管。

1、单据流程更加标准、正规化;针对连锁超市业态特别性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随便性，如：1)商品条码新增必需见到手续完善单前方可录入，不存在一个电话马上条码新增;2)规定全部团购商品出库必需填写团购出库单(注明本次团购的毛利、经办人及收款时间)后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不行能再存在由于无法划清团购责任人而造给公司造成损失;3)全部堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等状况，通过用堆码端头申报表近一年的治理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节治理。要求各门店按公司销售治理环节执行并针对连锁超市特别性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，但凡违例者都作了相应惩罚;坚持每两月对门店销货款进展盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平常检查力度较大，

至今未发觉有门店挪用销货款现象。对于打折促销依据厂方所供应的要求来制定限量促销活动，活动完毕后电脑自动生成退补单扣收。

3、准时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参与业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上准时解决，对于自己无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店治理薄弱环节并严格按公司的治理规定执行;使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强平常对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必需按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发觉赊销严格按公司制度进展惩罚;但凡团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货治理，现在门店盘点工作大有改观，刚开头每月盘点根本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进展查询核对方可报帐且帐实还不肯定相符，通过加强治理，现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进展定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，准时请示上级领导后对该门店进展监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。原先全部外地自采商品都挂在经理个人商品选购借款，造成帐目不清、库存积压过大等现象;针对此状况今年上半年对全部从外外地选购都从个人选购借款中分户，分户后应付款和商品退换货都带来了极大便利，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装治理;超市物料包装使用是超市一大头开销，如何治理好物料包装，就是如何节省了公司的.费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机治理，视同商品按进销存进展掌握，门店领用必需有领用人签字后报财务审核，供给商领用直接记入供给商费用扣收。

7、严格按合同办事。全部超市商品经营都必需凭合同，无合同严禁上柜销售，每月付款扣收费用都严格按合同执行，严格做到不漏扣、少扣每一分钱，确保企业利润化。

8、加强一线员工财务学问培训。今年上半年按公司年初制定的规划，在6月30日之前对超市全体员工进展了财务学问培训和考试工作，使全体员工的财务学问水平有大幅提高。对新合作聘请的新员工进展上岗前财务学问培训，让新员工对超市财务有肯定了解，使员工能更好的工作。

今年公司推出“阳光效劳”工程，掀起了全员学习效劳意识，做到了x效劳“即科室为一线效劳，一线为顾客效劳，全员为厂商效劳”。就我们而言要效劳好一线和为厂商供应好效劳。

1、效劳好一线员工。在平常工作中，注意细节为一线员工搞好效劳。

2、效劳好厂商。每月对帐付款时为厂商供应便利、快捷、精确的效劳，对于在付款过程中厂商对扣收费用明细有疑问都作具体解释，确的确实为厂商做好效劳工作。

超市营业员个人年终总结篇五

我于20xx年3月参加x一店工作，十个多月的工作回眸：在生鲜上班不足三月，工作需要，调经营鲜肉至今，时间不长，感受很深，从不懂到精通，是x培养了我有一技之长，我很感谢x领导和店长，因此我在工作上任劳任怨，工作勤勤恳恳，忠实x事业多作贡献，想方设法把经营搞上去。从销售一头猪、两头猪肉到十头八头，直线上升，收到很好的效益，同时也赢来顾客满意，得到领导好评。老实做人，诚信为本，不怕吃亏，协作共赢。

x工作人累瘦了，亲朋们看到眼里，疼在心上，有要我改行的，

有要我跳龙门的，我都坚持在x我想为人都有良心……只要开门见着顾客源源不断光临x超市，就是我最大的安慰。

望x超市一年更比一年强!