

最新超市信息部个人工作总结 超市财务工作总结报告(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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

超市信息部个人工作总结篇一

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、管理升级、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：

一、连锁超市商品管理软件全面升级

连锁超市经过二020xx年全年的快速发展，发现有些具体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应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅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行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。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应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。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提供了比较有效的参考数据。（城南

新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发现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，取得了圆满成功。

二、连锁超市财务管理全面升级

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化；针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范；并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

1、单据流程更加规范、正规化；针对连锁超市业态特殊性，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意性，如：1) 商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增；2) 规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(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，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失；3) 所有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情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，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，凡是违例者都作了相应处罚；坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限时限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加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及时解决，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，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；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。严格加强平时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚；凡是团购挂帐者，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管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，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行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，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所有从外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理；超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节约了公司的费用，

今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制，门店领用必须有领用人签字后报财务审核，供应商领用直接记入供应商费用扣收。

7、严格按合同办事。所有超市商品经营都必须凭合同，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，确保企业利润最大化。

8、加强一线员工财务知识培训。今年上半年按公司年初制定的计划，在6月30日之前对超市全体员工进行了财务知识培训和考试工作，使全体员工的财务知识水平有大幅提高。对新合作招聘的新员工进行上岗前财务知识培训，让新员工对超市财务有一定了解，使员工能更好的工作。

三、加强自身服务意识

今年公司推出“阳光服务”工程，掀起了全员学习服务意识，做到了一条龙服务“即科室为一线服务，一线为顾客服务，全员为厂商服务”。就我们而言要服务好一线和为厂商提供好服务。

1、服务好一线员工。在平时工作中，注重细节为一线员工搞好服务。

2、服务好厂商。每月对帐付款时为厂商提供便利、快捷、准确的服务，对于在付款过程中厂商对扣收费用明细有疑问都作详细解释，确确实实为厂商做好服务工作。

四、20xx年工作计划及目标

20xx年将是连锁超市和新合作超市发展迅猛的一年，在新一年里我们全体财务人员将为业务部门服好务、把家。主要从以下几个方面开展工作：

1、深层次的挖掘软件功能;虽说用新系统后,我们能够让业务运行基本正常,但还是有些方面存大不足;如进货渠道的理顺、生鲜商品及加工商品管理等等。

2、强化预警机制;强化对业务部门经营过程中进行监控,对经营过程中的不良状况(销售毛利过低,进货加价率达不到要求等)及时反映业务部门并检查落实情况。

3、加强全员效益观念,增加门店节约意识□20xx年争取将门店直观费用比同期下降15%-20%。

4、理顺新合作财务管理。新合作超市都是在乡镇遍布广,距离市内有一定的路程,如何进行远程对门店进行管理将是我们工作的重点。

5、大力加强对员工财务知识培训,定期不定期组织柜长及员工进行财务知识培训,全面提高连锁超市员工的财务水平。

6、加强对便民店优扣管理。优扣的产生就是企业利润的流失,管理好优扣就是保证了企业的利润。

超市信息部个人工作总结篇二

时光荏苒,忙忙碌碌中送走了丰硕的20__年,迎来了崭新的20__年,过去的一年里,店在所有员工的共同努力下超额完成了全年的各项指标,20__年在全球经济危机的大环境中,如何圆满完成公司下达的各项指标是我们的首要重任。在过去的两个月,我们共实现销售n万元,毛利额达n万元完成总指标的___%,在以后的十个月内,我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、国庆节、中秋节、元旦几个大型节假日以及9.24五周年店庆,拟定相适宜的促销计划,力争销售达到预期目标,我还会着重以下几项工作:

一、着重员工服务意识的培训,加强品牌的宣传

利用门店月会或交接班会议的时间对全体员工(包括促销员)的服务意识进行不定期的培训。不要总是将顾客是上帝这名话挂在嘴边而不付出行动，要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，因为我们不知道怎样服务上帝却懂得如何服务我们的亲朋好友!对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量限度满足顾客的要求。

二、着重商品陈列与卫生清洁，增加商品的附加值

在街道大大小小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市面积都是超过200平米的，由于他们现金采购，新品上的快且价格又比我们便宜，地理位置也比我们好，怎样让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物?我想干净整洁的购物环境，亲切友好的服务态度，良好的售后服务，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

三、开源节流，加大防损力度，力求更大利润空间

随着全球经济寒冬的到来，经济危机的浪潮一波波的涌来，目前并没有降低，我们应意识到目前的危机和严峻，正视眼前的困难，理解企业的危机处理和决策，大家献计献策，与企业同舟共济，坚定战胜困难的信心和决心。严峻的经济形式下，企业最重要的是要解决如何开源和如何节流的问题，我认为，开源主要涉及公司核心推出的一些重要投资规化和宏观的制度调整。所以，我想注重讲讲关于节流的问题。怎样才能节流?以公司为核心推行各种精益化的管理方式，提高效率，降低各种浪费，随时随地的，上至总经理，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的利用一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的

习惯，营造一种降低成本的氛围。结合自己的工作实际，我认为超市应从以下几个方面做好节约工作：

(一)有效控制人员费用，控制没必要的员工加班，减少加班费的支出。

(二)对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基础上减少照明的日光灯，控制好空调的开放时间和温度。

(三)科学计算库存商品，库存商品是占用资金的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增加商品的采购费用，而库存太多，不仅占用大量的资金，而且会产生更多的仓储保管费用，甚至因为商品销售不畅而造成大量的商品损耗。

(四)广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

(五)避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损耗。例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持开源节流的原则，加大防损力度，限度为公司争取利润。

四、分组制定销售计划，严格实行绩效考核

将每月的销售计划分解到每个组(食品组、非食品组与精品柜)，严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积急性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合店实际，对于充满了挑战的20__年，我有信心带领店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

超市信息部个人工作总结篇三

随着汽笛声的响起，火车抵达上海，在经过了半个月的培训之后，才体会到坐火车对于我们来说也是一种享受，可以聊天，可以睡觉，也可以什么都不想，静静地看车窗外的风景，时间在这里成为了一种奢侈品。

上海是我高中时代一直向往的城市，繁华色彩光影，谁不为它迷倒？梦想成真的时候却只有着淡淡的兴奋，时间、年龄、心境都不同了，自然也有了不同的感受。

来上海最大的感触就是两个字——“速度”，这里是全中国生活节奏最快的地方，无论是从路上匆匆而过的行人还是车水马龙的交通，无一不在宣告这座城市是一个需要强烈的节奏感才能生存的地方，我们也是一样。

这次我们上海组一行24人过来最主要的任务就是做市场推广，能分到这样一个城市来磨练自己实在是一种幸运，这里有着全中国最激烈的竞争，最有经济实力的消费人群，最成熟的商业模式，有着26个电视品牌，套用一句经典的台词来说：“前途是光明的，但道路无疑是曲折的。”

_月_号，我们就开始正式的工作了，上海分公司市场部黄经理给我们简单地介绍了一下分公司的组织机构和人员构架以及上海市场的基本情况，我们2个人作为一组被分配到上海的各大卖场参加实习。

我和王子建被分到上海的苏宁黄兴店，同时跟我们在一起还有分公司的一个市场推广员吴哥，之前虽然也在武汉站过几次卖场，但心态是完全不一样，我们这次去不仅仅是去学习，还是作为总部的市场部推广员去参与卖场销售的，大多数同

时都很有激情，态度也都很认真，但在主人翁的心态上没有做好转变的过程。这一方面由于刚刚正式工作的不适应，一方面也由于我们对于终端，产品等各项知识的缺乏从而导致底气不足、缺少自信，在随后晚上的培训当中带队组长龚伟指出了我们存在的问题。

苏宁店作为全国位居第二的家电连锁渠道，其在市场上的影响力是毋庸置疑的。苏宁对于我们的支持也是很大的，一进卖场就能在电梯两旁、天花板以及地上看到公司的各种宣传物料，我所在的店有海信、长虹、海尔、sony、夏普等品牌共计16个，国产品牌中对我们威胁最大的是海尔，其展厅位置刚好在我们展台的前面，我们这次去的任务就是要做好宣传造势拦截等工作，使最多的顾客进入我们的站台并购买我们的电视，并学习销售技巧以及产品知识。经过6天的实习和培训，很有一些心得，整理如下：

1、要获得他人的尊重必须先正视自己。初来乍到的我们论销售技能肯定是比不上导购员的，但我们可以做一些辅助性的工作，比如擦拭机器，摆放好遥控器的位置，调试好无线蓝牙耳机频道，记住产品的价格等等，付出总是有回报的。

2、脸皮厚一点。刚到卖场的时候不敢给顾客讲机器，及时讲声音也不大，因为对产品知识了解不够，而且旁边站着是一个很牛的导购，更加底气不足，结果第一天只讲了两个顾客，进步很小，只是做了一些拦截工作，记住了一些产品的价格，画了三张很简单的品牌布局图，人流图以及产品陈列图，以后的几天在意识到自己的不足下进行了大胆的尝试，虽然没能成功卖出机器，但胆子大了很多，其实顾客懂得比我们还少，只要能够自圆其说，尽量忽悠吧。哈哈！

3、善于利用时间。在卖场的时候，一般星期一到星期五的人流量较少，这些时候我们做些什么呢？我一般会在这些时候去了解竞品的情况，和他们的促销员聊天以获得一些信息，或者看一下自己的产品知识，时间是挤出来的，只有善于利用

时间的人才能在任何时候保持学习的状态，从而不断进步。

4、培养系统性的思维。每天晚上的培训大家都会发表一下自己当天的感想。如何拦截，如何派单，如何造势，但都缺乏规范化系统化的总结，养成这样的思维方式不是一天两天的事，但从现在开始做起，逐渐我们就会形成自己的体系。

5、成功来自于细节。在卖场有的时候一个微笑，搬一张椅子给顾客坐，从顾客的角度去帮他挑选合适的电视，都有可能获得顾客的信任并进一步促成交易，在任何时候我们都要抱一颗纤细的心去观察，学习。

6、不断的充实自己。这个就不用多说了。

7、成功就是简单的事情重复做。相信自己，能来到上海实习的同事都是精英，谁也不比谁差，要想做得比别人优秀，就得付出更多的努力，勇敢的尝试，遇到挫折后不是灰心丧气而是认真的总结。

这周总的来说还存在以下一些问题：

1、对产品的了解还未找到行之有效的方法。比如在公司的产品结构及价格方面，缺乏一个整体的掌握，从而导致有些顾客在需要我们为他推荐不同尺寸，不同型号的产品时无法有效的处理。我会在以后的工作培训当中学会总结，先从整体上掌握框架，再具体到细节。这个过程对于我来说有些不适应，但必须是要改变的。

2、在沟通方面仍待加强。在和不同类型的人接触时，如何做到有效的沟通，是我今后一直要努力的方向。而在卖场当中，这一点是相当重要的，良好的人际关系会让我们在门店工作时候获得更大的便利。要做到这一点更是需要更多的积累，更多的去听、去看、去想。

3、对终端的概念仍很模糊，在工作方面主动性还不够，仍然没有将自己摆放到一个主人的位置上，很少主动的去思考对于提升终端的销量我要做哪些事情。下个星期我会认真观察，用心去思考，做出实际的行动。

以上就是对本周工作的总结。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！

超市信息部个人工作总结篇四

20__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、管理升级、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：

一、连锁超市商品管理软件全面升级连锁超市经过____年全年的快速发展，发现有些具体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应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅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行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。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应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。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提供了比较有效的参考数据。（城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发现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，取得了圆满成功。

二、连锁超市财务管理全面升级

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化；针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范；并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

1、单据流程更加规范、正规化；针对连锁超市业态特殊性，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意性，如：1) 商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增；2) 规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(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，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失；3) 所有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情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，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，凡是违例者都作了相应处罚；坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，

至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限时限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加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及时解决，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，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；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。严格加强平时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚；凡是团购挂帐者，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管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，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行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，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所有从外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理；超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节约了公司的费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制。

超市信息部个人工作总结篇五

自从到公司来的那天起，感觉每天都学习到很多以前不知道的东西，这段工作期间虽然还存在很多问题，但还是总结了很多经验，详细内容请看下文超市会计年度工作总结。

一：观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。我当初既然有勇气选择了离开三尺讲台，就要改变在学校时的一些观念，由原来的被动学习转变为现在的主动学习等很多观念。

二：做好自己的本质工作

一个人要做好自己的本质工作，就必须全面的认识自己，了解自己的职责是什么。我对自己的工作职责作了几方面的认识。

1了解工作流程

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是什么，和谁有工作上的联系，联系的内容是什么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

2注重细节

我就在qq群里连续发了几天的通知。(连续几天发的原因是考虑到不是每个经销商都天天上网).通知的内容是根据数学选择题的格式来书写的,我认为这能有利于经销商更能清楚,明了,简单,易懂的看清楚我所要达到的目的.后来又考虑到不是

所有的经销商都上网,于是在出现同类问题时我都要特别的提醒他们要注意哪些问题.

任何东西的改进都是在原有基础上进行的,在开始的时候,我按照她们的记录方式来进行记录每天的定单情况,可后来发现有很多不便之处,我根据自己对工作的了解,做了一些改变,这样就减轻自己在工作中不必要的麻烦.

每当订单太多时,我必须要保持清醒的头脑,因为之前有由于订单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况,这应该要引起我的注意,就是要注重细节,找出原因,进行改正.