

# 超市工作总结(优秀10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 超市工作总结篇一

xx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、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：

连锁超市经过二0xx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  
（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。

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。

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；

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。

## 超市工作总结篇二

20xx年，住宅分公司本着“安全第一，防范为首”的工作原  
则，认真落实各项安全责任制，形成了分公司与项目部分级  
负责、层层落实的维稳内保工作体系。同时坚持利用生产例  
会、安全领导小组定期抽查、分公司与各项目部分别组织培  
训等形式，不断提升全体员工的安全防范意识，严格控制和  
消除安全风险和隐患，确保各项工作安全运行。

分公司领导班子高度重视维稳内保工作，多次组织召开专题会议，强调维稳工作的重要性和紧迫性，并成立了工作小组，明确了小组成员的职责，确定了下一步工作重点，并制定了工作方案，确保信息畅通、组织有力、措施到位、责任到人。

### （一）证件管理

分公司严格按照隔离区证件管理相关规定，对持证人员（3人）进行定期教育，确保证件安全使用。

### （二）员工队伍建设

1、目前住宅分公司员工队伍思想较为稳定，工作态度端正，能够安心本职工作，积极开展各项工作。未发现不稳定因素及需要重点关注的人员、事件。

2、管作分离工作实施期间，分公司按照物业公司统一部署，制定了详细的管作分离实施方案。截至6月底，共涉及员工163人，其中名义外包44人，实际外包75人，解除劳动合同44人。此次劳动用工转换期间，各部门相关员工思想稳定，未发生不稳定事件。

3、积极落实党的群众路线教育实践活动，采用部门座谈会、个别访谈、走访慰问、现场调研等形式，深入一线、接地气、听民意、解问题、化矛盾，掌握和了解一线员工的思想动态，对发现的不稳定苗头，重点关注和化解，避免引发问题升级。

### （三）安全检查及培训

截至11月底，分公司利用生产例会传达安全工作相关文件22次，组织安全防范类培训22次（含项目部自行组织），由各项目部分别组织的班组长及相关人员参加的安全会议20次，学习相关文件20余份；分公司组织安全大检查11次，各项目部分别安全自查22次。同时，分公司修改并完善了四级安全管理

网络图和各项应急预案，于年初与各项目部签订了《安全责任书》，并与全体员工签订了《交通安全责任书》。

#### （四）所管辖区安全工作

在安全隐患的破损门头28个；在蓝海苑低洼地下井内安装了地下井防护网10个，并在低洼处竖立安全提示牌2块，为小区创造和谐宜居的生活环境。

2、配合街道办事处、产权单位及相关部门清理东平里8、9、10号楼楼道杂物；对存在安全隐患的高大树木进行修剪；对存在空鼓脱落危险的楼宇墙面进行及时修复；对五栋高层楼宇消防系统进行测试，并组织电梯困人应急演练；积极配合机场派出所对入室偷盗团伙进行蹲守。

3、春节期间，近140余名员工参与节日保障。除夕夜，值班人员携带灭火器在小区内进行巡查，直至凌晨2点燃放高峰期结束，全面保障了小区安全。2月10日至15日期间，保洁及绿化员工准时于每日早8点前完成对小区内炮皮、垃圾的清扫工作，及时消除安全隐患，共清运120余袋爆竹纸屑。在分公司全体干部员工共同努力下，春节期间所管辖区未发生重大安全事故，确保了广大业主度过一个安全、祥和的节日。

#### （五）应急预案

练1次，电梯困人演练2次。

2、针对小区影响较大的雨雪等极端天气，分公司制定了细致周密的防汛和除冰雪应急预案，各项目部及时开展极端天气的保障动员，提前做好各项准备工作，包括梳理应急预案，制定值班班次，清理屋顶杂物并修补防水，清理排水沟渠，清掏排水井等；并对防汛、除雪物资进行了清查和补充。雨雪来临之际，分公司及时启动应急预案，并组织专人值守重点区域，确保了所辖区域未出现险情，顺利度过雨雪的考验。

一是分公司制定下发了《住宅物业服务分公司值班管理办法》，分公司领导实行周值班制度，负责雨雪、大风等特殊天气及突发事件的处理，业务室负责预案启动，办公室负责后勤保障。特殊天气各项目部负责人靠前指挥，特别是雨雪天气值班领导及项目部领导与员工一起参与保障，确保业主正常出行。

二是建立内保检查机制。分公司不断完善内保检查制度，重点对防火、防盗等工作按月进行检查，确保分公司人员及财产安全。

三是预防不稳定因素，对安全防范、廉政建设、法制教育、行车安全等方面制定了相关措施，以确保各项工作的正常开展。

20xx年，住宅分公司严格按照物业公司维稳内保工作要求，认真组织、抓好落实，目前未发生一起不利于稳定的事件，为物业公司又快又稳的发展尽到了一份职责。

住宅物业服务分公司

二〇xx年十一月二十五日

## 超市工作总结篇三

回首xx上半年年的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。总体来说，我们这半年取得了长足进步，工作情况总结如下：

### 门店情况

通过我们店所有员工的共同努力下，我们店完成了公司下达的各项任务，销售营业额及店内员工的整体素质都有了阶段性提高：

现在店总体水平正在以稳定的形式发展着，人员：整体素质有了很大的提高，财务：账目清晰，出入明确，透明化，规范化；事物：处理客情、退换货品、与供应商的关系趋现稳定见好。

## 完成的其他工作

(1)认真贯彻并完成上级领导的各项决定，对员工进行思想教育工作，每天都有例行交接会议，安排好大家所要做的事情。

(2)妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾，如有突发情况，要员工始终保持专业，因为我们的一言一行代表的并不是个人而是公司的整体形象。(3)在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

虽然有很大的进步但是仍然感到有不少不足之处：

1、经验不足沟通不够 我比较偏向直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的这方面的能力。

## 2、心思不够细致缺乏创新

我对工作的态度较谨慎，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在以后的工作中我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

## 1. 了解员工

2. 对现有的规章制度的执行情况了解
3. 完善规章制度听取员工意见和建议
4. 对员工的责任明确工作分配到位
5. 让员工了解我尊重我不是怕我
6. 了解消费群体和顾客沟通 人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望领导给予指正，不吝赐教。

## 超市工作总结篇四

20xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一年以来的工作情况（我就x月份前任公司采购部经理期间及x月份后开始任x以来的工作，管理情况）作以下总结：

- 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x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。

公司快速发展壮大的同时，现有生产场地极大的制约了公司的发展，在这个关键的转折期间，在市委、市政府的高度重视和支持下，公司领导果断的决定，在x购买x余亩土地，筹建新厂区。作为公司的一位老员工被抽调负责新厂区的建设，心理有一种责任感，也有一种无形的压力，因为深知基建的重要性。本人对基建工程是一窍不通，真是硬着头皮接受了任务，现将基建工作、管理情况汇报如下：

- 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，因本人对基建工程还是不太了解，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x集团。当时x集团承建市重点工程x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x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。

## 超市工作总结篇五

时间老人的脚步总是那样匆匆而过，从九月二十六日试营业开始，到现在十月十九日已经整整过去了二十五天，我们的服务工作有积极的一面，也存在着种种不足的地方。

但请相信，随着我们的努力和摸索，不成熟的终将成熟，不完善的终会完善。

为了我们能更好地进步，现试总结如下。

当然，个人观点难免考虑不周，欢迎您提出宝贵的意见或建议，我们将万分感谢。

服务顾客，以顾客为中心，说起来一点都不难，但在实践中其实是一项很琐碎的工作，这需要很大的耐心和毅力才能完成，并将其做到最好。

顾客是一个很庞大的群体。

他们不分其社会地位高低，收入之差别，性格之好坏，甚至不论其是否选择消费，但凡进了店门，那都是我们需要服务的对象，不可有丝毫的怠慢。

总的来讲，客服部所有同事对工作都是很认真的，至少对待顾客都能像面对自己的朋友一样，做到真心耐心细心，如果

真的不幸遇到了那种特别“挑刺”的顾客，也能按捺住自己的脾气，尽量心平气和的进行解释，努力将问题解决。

记得国庆期间，凡在超市消费满一定数额，就会有赠品相送，而且根据消费数额的不同，赠品也会有不同的区分。

有一天下午，一位老年顾客消费完毕，凭小票准备到服务台领取赠品，但很不巧赠品已经发放完毕，实在是无法为其兑现。

尽管同事努力的解释，但该顾客依旧不依不饶，当场将购物小票撕成粉末，并扬言我们超市都是骗子，以后再也不要到这里消费了。

面对顾客的刁难，客服部所有人在内心好笑的同时，也感觉自己十分委屈，但我们还是没有多说一句话，只是静静地看着那位顾客离开，然后继续自己的工作。

我不知道这样的处理是不是恰当，但至少我们没有让矛盾升级，没有影响到超市的正常营业。

经过了二十五天的工作实践，现在来谈一谈我们所做的一些不足的地方。

第一 时间观念。

工作过程中，无论吃饭，还是上卫生间都应该更注重时间观念，不能放任自流，应该保持一个比较合理的频率和时长；

第二 工作礼仪。

虽然三米微笑原则大家落实的'都很不错，但是当面对顾客的时候，我们能说一些例如：您好，欢迎光临，请慢走等这样的接待语言，我想作为一个顾客的心理一定会舒服很多吧！

第三 总结经验。

面对工作，每个人都会有自己的想法，如果可以增加些交流，集思广益，不知道会不会让我们做得更好一些呢？第四 勇于创新。

工作中，我们应该更积极地发挥自己的主观能动性，有任何的好建议，好点子都该勇敢的说出来，大家一起讨论看有没有实践的价值，如果有价值，肯定能让我们的工作更上一层楼。

此以上只是目前的一些想法，个人觉得还略微有些不成熟，但凡事开头难，相信只要认真观察，工作中还会发现大大小小的问题，届时定会以最积极的态度将其改进，让我们能更好地服务顾客，为了荣昌的发展壮大做到最好。

## 超市工作总结篇六

通过本次毕业实x[]了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实x中检验，提高自己专业能力和技巧。

实x时间[]xx年3月15日——xx年5月8日

实x单位[]xx市xx百货xx购物广场

实x岗位与负责事务：收货部收货员主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

### (一)实x单位简介：

xx连锁商业集团股份有限公司，成立于1996年4月[]xx年跨入xx省大型连锁商业企业前列[]xx年跃居中国连锁百强第18位，

进入中国企业500强，截止xx年12月□xx在全国20多个市级以上城市，已拥有经营门店81家，签约门店100多家，员工人数超过1.8万人□xx年销售额突破100亿元□xx年1月13日在深成功上市。

xx市xx百货xx购物广场(xx店) 下属xx连锁商业集团股份有限公司。是xx第一家集大卖场、百货、生活体验馆于一体大型购物广场□xx店实行“大百货(高档百货)+小超市(精品超市)”布局，百货为主，超市为辅，以超市促进百货，百货带动超市战略，提升公司整体销售额□xx店分为一，二，三楼，一楼主要有周大福，肯德基，屈臣氏，蒸功夫等连锁，二楼和三楼一半都是百货区域，三楼另一半是超市区域，营业面积3万平方米。百货和超市均有适量的店铺招租□xx店有收货部，商品部，防损部，促销部，客服部，人事部，财务部等等部门，部门健全，制度完善。

## (二) 实x具体过程

实x具体过程可以分为三个阶段：学x□成长，相对成熟期三个阶段。

第一个阶段，03月16——03月31日的学x期阶段，这一阶段，一边参加培训学x□一边工作。把学x到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，接收供应商货物，退货，报损相关流程，学xrf机(无线终端速录机)和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用公司泰斯码系统(一种主要使用数据库原理的系统)进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，04月1日——04月20日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段，04月20日—05月7日的相对成熟期。我基本上可以独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人独立上一个班次等等。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

### (一) 实x工作的总结

在这段将近2个月的实x时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货部，由最基础的接受供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

(1) 在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实x过程中，使我认识到，收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

(2) 超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在4月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上

要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

(3)超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

## (二) 毕业实践的体会、收获

这次毕业实践使我受益匪浅，有很多收获和体会：

(1)心态上调整的体会收获学校人向社会人转变，在学校接受了16年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次毕业实践则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

(2)相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，

财务会计，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

(3) 人生目标感的清晰通过这次实x[]我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的.许多目标变的清晰。

### (三) 建议与想法

这次实x使我提升不少，很感谢学校和xx提供这样的机会，当然其中也有一些个人想法与建议：

(1) 在xx工作这两个月，使我接触到了零售业上最先进的制度和技術，但是也发现了公司这样那样的问题，发现绝大多数问题，不是因为制度和技術原因，而是在执行公司规章制度上出现的失误，再好的制度只有执行下去了才可以说是成功的制度。这需要xx加强对管理等知识上面学x[]可以把管理做到更好，使得各部门各司其职，井然有序，提高公司效益。

(2) 学校方面上，应该实x比较灵活的实x时间，而不是现在这样的一刀切。有许多同学愿意留在实x单位继续工作下去，但是这实x时间和公司请假规章制度有冲突，所以这时候需要学校比较灵活时间的支持。

(3) 对我个人而言，我想以后不管做什么事情的时候，特别是很重要的一些事情上，尤其要冷静理性。如果一件很重要的事情，一时还无法决断，这时候，停停，多听听身边人和有智慧人的的意见，或不要马上决定，考虑一下再决断。

## 超市工作总结篇七

几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创唐山市场的征程。年初唐山路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在唐山的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“xxx先进员工”。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解唐山市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓唐山市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，唐山有超市xx多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使唐山xx年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出xx年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比××年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因唐山路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在唐山成立商品组，由我担任组长，为了使店在唐山稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的谈判原则，使商品组在完善唐山市场的同时，进一步形成了×××连锁的优势。汰换了不适合唐山市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连

锁经营的问题。年中，在我的带领下，唐山××在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖场商品品种比99年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。××年度市消协、工商、报社在民意测验中，唐山路北店被评为“唐山市民最满意超市”。

一上来，我在担任唐山路北店店长及唐山地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业最大的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存”。在我的领导下，唐山路北店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

我来唐山已经4年了，在唐山已经过了3个春节了，刚来时儿子年仅5岁，4年来，妻子独自一人支撑着这个家，从没有一句怨言，一直在默默地支持着他的工作，我认为，应把对家人的愧疚化为对工作执着，来报达家人的厚望。

## 超市工作总结篇八

我是xx超市站街店一名普通的工作人员，从踏入xx超市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xx超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自xx超市这个大家庭，为xx超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

刚加入xx超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生

的。许多东西都需要老工作人员教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。两年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我们的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向店内汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

在b05便利店

旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我希望xx超市是新的，我也是新的□xx超市给了我一个舞台，我会在这个舞台上越做越好。

怎样做好一个超市理货员，超市中的理货员看似工作较简单、普通，但他们是与顾客接触最直接人。他们的一举一动、一言一行无不体现着超市的整体服务质量和水平，他们的素质好与差，将直接影响到公司的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此工作人员的基础知识培训非常重要。

1、理货员的工作职责和日常完成本职工作的要点

1、理货员有对商品进行验收和为顾客提供退货服务的工作职责

2、对商品按编码进行标价和价格标签管理的工作职责

- 3、 有对商品进行分类，并按商品陈列方法和原则进行商品陈列(包括补货)的工作职责。
- 4、 有对顾客的咨询导购提供服务的工作职责。
- 5、 有对超市内卫生进行保洁及商品防损管理的工作职责。

做好销售。管理出效益，一切管理都是为销售服务。为保证副一店的正常运行，我们保证畅销商品的货源，不能使销量好的商品、季节性商品有缺豁、断货的现象发生。由于供货商送货不及时，我们每次的订货都得提前备好一个月的库存。考虑到本店大部分商品都是代销经营，按销量结算，可以不占用本店的流动资金，而直接利用厂家的资金达到存货的稳定。虽然这样保证了库存量，但也是导致我们店库存量过大、商品周转缓慢的直接原因之一。

## 超市工作总结篇九

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有必须的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自我应有的贡献。现针对自我在工作中遇到的问题谈谈自我的心得和体会，也算是对自我工作的一个工作总结吧。

(1)作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。

收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自我的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利

于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。

因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情景，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

## (2) 认真做好商品装袋工作。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易可是的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情景发生。

## (3) 注意离开收银台时的工作程序。

离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。

上头就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

## 超市工作总结篇十

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xx超市这个大家庭里使我得到了的锻炼，学习了的知识，交了的朋友，积累了的经验，当然也经过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自xx超市这个大家庭，为xx超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的职责。

xx年春节后，我依旧负责xx市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因很多减员等很具挑战性的问题，经过这些问题的解决，使自我对全市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。经过与各商户的调解工作的接触，协调本事得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情景，配合公司的整体规划对xx市场进行了必须的布局调整。3月份xx市场超市开始构想到4月份开业，自我全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下[]xx市场超市得以平稳的发展与过渡，自我对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责xx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx市场的整体潜力没能全部发挥出来产生效益是事实，虽然xx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx市场的潜力没能全部发挥自我有很大的职责。这也显出了自身本事的局限，这是在xx市场工作得到的最深刻认识。同时□xx市场各种困难压力的经历，使自我的心理素质得到极大的提高，应对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去应对解决，这是我在xx市场工作得到最大的收获。

6月份因工作的需要，我被调到xx超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入主角负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情景，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一齐对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了的接触，在严格要求的基础之上，给员工的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的提高得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自我立足全面把控全

局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。经过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再经过业务培训让员工明白如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自我坚持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自xx市场的50余名员工到xx市场超市的30名员工再到8月份xx超市六部门乙班40余名员工的培训，经过一次次的培训与交流，自我从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步构成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训资料。得到了员工认可收到了必须的成效。

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自我有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，必须要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各

个环节的衔接，自我从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，经过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自我在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自我的战略性的提议。

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。经过冷静的自省，自我还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体此刻：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不一样对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

应对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自我的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年里我更加努力的投入到为之奋斗的xx超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。