

# 最新超市工作总结(精选6篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 超市工作总结篇一

20xx年对生鲜采购、加工、配送来说是忙碌和充满压力的一年，同时也是收获最大的一年。我来采购部整整一年，一切都是从零开始的。总结自己在这一年的工作情况，总的来说20xx年是我成长的一年，学习的一年。在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

### 一、先简单的回顾生鲜从筹备、启动、和顺利进展

生鲜自采从采购、加工、配送在没有任何经验和任何能复制的模式的情况下一切都是从零开始。记得在自采未正式启动前2个月的筹备阶段，为了学习生鲜采购流程和采购技巧当时我们共有四个人每天凌晨1点多钟起来到蔬菜批发市场做调研主要了解蔬菜批发市场的采购流程、市场变化规律和商品交易流程等夜间调研完批发市场行情后白天再到竞争对手和农贸市场等做商品加价率的分析回头再在一起做总结交流，这样的市场调研工作一直持续了近一个月的时间，后来将本地市场商品行情、采购技巧及交易流程掌握了以后公司领导又安排我们去了郑州、合肥、南京等农产品批发市场和超市调研差异化商品为后来自采正式启动打下基础[]20xx年12月20日生鲜自采正式启动，由于前期准备工作做的比较充分通过我们的共同努力和领导的帮助下慢慢建立了从采购、入库、出

库、配送等各环节操作流程，使的后来的工作越来越顺畅。

生鲜是整个超市的灵魂，是带动整个超市客流的核心，自启动初期已是临近春节了，记忆最深刻的就是20xx年的春节了春节前2个星期在公司领导的大力帮助下从外地市场采购大量的水果和蔬菜储存在仓库为春节期间备足了货源，从大年三十一直到正月初八本地蔬菜批发市场没有几个农户去卖菜的这样的情况给农贸市场和竞争对手带来了很大的冲击，那段时间由于我们的货源准备的比较充足从年三十到正月十五那段时间不光农贸市场蔬菜比较少竞争对手的地堆和陈列架有一半之多都是空着的没货卖，再看看我们超市品种齐全、货量丰满、客流耸动极大的拉动了超市的人气，提高了卖场的销售，同时也得到了顾客们的一致好评□20xx年销售和毛利与同期相比都得到了大幅度增长。这些成就都是同事们不怕吃苦、团结创新共同努力以及公司领导的大力帮助得来的。通过一年来的运作在领导的指导下生鲜采购、加工、配送等人员的专业知识业务流程等各方面都有了很大的提升。

## 二、流程的健全完善和专业知识的学习

20xx年下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗控制、采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品组织、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力。等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后生鲜采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

## 三、工作中的不足和今后发展方向

1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自

身工作的不足之处。

2、优化商品品项提高商品品质要求，现在顾客关注的不只是商品的价格，更加关注的商品质量，只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。

3、加强损耗控制降低采购运营成本严格控制采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作将损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗就等于多为公司增加了100元的销售。

4、供应商、联营商的优化□20xx年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商实行联营加自采模式，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。

5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度，通过自采力度的加强真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌年企业文化的宣传力度提升金色华联品牌影响力和综合竞争力。

## 超市工作总结篇二

伴随着平安夜的降临□20xx年的各项工作渐渐进入尾声。我作为xxx超市的一名员工很荣幸得到这次机会，把自己在xxx超市工作的心得体会写出来同大家分享。

第二，处理问题的态度很严肃，大到公司总部的老总经理违纪，小到顾客调换一件商品。针对此类问题，我们的态度都以严肃谨慎为准则。起初员工们认为没有这种必要，但在店长的带领下经过学习实施后，才发现这样做的重要性。它使我们xxx超市在顾客眼中不仅是一个好的购物场所，还是一个经营规范的企业，同时也让供货商觉得xxx超市是一个值得信赖的合作伙伴。再说一下“私”。

在店里那么多人同在一个屋檐下，相互间的言语冲撞肯定是不可避免的。令人欣慰的是，同事之间不管当时有多大的误会，总在下班的一声“路上小心”中消失得无影无踪。大家出来工作挣钱都不容易，在忙时互相帮忙自然就成了啦一种默契。在这种默契中一团活气，团队精神自然体现的淋漓尽致。店里处于公私分界线上的便是我们的店长，她是我们的骄傲，因为店长从来都是公私分明。于公，她对属下员工要求严格，处理问题干净利索，决不拖泥带水，但却不会把工作上的情绪带到私下。于私，她关心员工的每一件事，每次下班总不忘问一下家远的员工是否有人结着伴回家。我们有如此好的店长真是上天对我们的眷顾！

或许我的体会不够深，看问题也不太全面，但在新的一年中定要广增阅历，希望自己在xxx超市做得越来越好。最后祝公司全体同事新年快乐，也希望公司业绩蒸蒸日上，一年胜过一年。我是xxx超市站街店一名普通的员工，从踏入xxx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。

刚加入xxx超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多啦。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，使我得到啦锻炼，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，我认真啦解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时啦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，做啦就一定把它作好。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xxx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

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

## 超市工作总结篇三

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx服装超市的一名员工，我深切感到xx服装超市的蓬勃发展的态势□xx服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿xx服装超市xx年销售业绩更加兴旺！

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮忙下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自我的本职工作。她们行为约束潜力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了xx的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自我，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成xx-xx年销售计划立下了汗马功劳。

地找出不一样顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的潜力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮忙顾客解除疑虑，说服顾客

购买产品。

总之，我柜组全体员工以xx为家，牢固树立奉献在xx□满意在xx的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。全体姐妹对待不一样年龄层次的顾客，充分思考他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。我柜组全体员工上下一心，发挥群众智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

## 超市工作总结篇四

超市收银转正工作总结满意答案：时间过得真快，三个月的试用期已过去了，在超市工作中，紧张而又忙碌，我还没来得及去细细体会和感悟工作的得与失，新的工作任务和下一个工作目标随之而来。过去的工作成绩与否已成定格，今后的工作还需自己去努力、去发挥，去超越。面对明天我充满信心，因为有领导的鼓励、鞭策，有伙伴们的支持与谅解。在通程万惠这个大家庭里，我们一起拼搏、战斗、成长，携手共进。

二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向，要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自己的本职工作。

这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

## 超市工作总结篇五

通过贯彻服务社全心全意为人民服务的宗旨和坚持顾客至上、信誉第一的经营宗旨，我们休闲食品小组始终以不断推高食品安全卫生为第一要务，在领导的正确领导以及其他部门的通力配合下，休闲食品小组在上半年的工作中取得了喜人的成绩，圆满完成的销售业绩得到了刘主管等领导的肯定，但接下来的下半年是销售淡季，所以我们还要再接再厉，争取能够很漂亮的超额完成下半年的销售业务。

1. 不断加强对休闲食品的质量安全监督能力，我们严把货品的商品质量关，注重商品质量安全检查工作，同时定期检查商品的防伪标识，坚持逐一排查商品的标签保质期生产日期及生产地，并派专人整理索要商品各大证件，对证件不全的商品进行及时下架。
2. 做好商品排面维护工作，不断提高休闲食品区域的干净整洁程度。为了最有效率的维护4万多货品的排面整洁，我们将各区域划分为不同员工负责，同时定期组织成员每周一进行各自区域的全方面的彻底打扫，并且每天进行不定期的卫生清洁工作。
3. 不断提高员工的服务意识和劳动技能，坚持组织各班组利用晨会时间认真学习《员工手册》和服务社经营理念和宗旨，并结合超市已经发生的具体事例进行学习，强化休闲食品小组成员的专业业务能力，并能使小组成员以积极热情的工作态度去为顾客提供服务。
4. 全体休闲食品小组员工严格遵守服务社卖场纪律，并热情的参与服务社组织的活动。小组员工严格遵守服务社定位站岗制度，不在工作时间乱窜岗离岗，并按时上下班做到不迟到早退，同时严格履行就餐40分钟要求。全体休闲食品小组员工也热情的参与服务社组织的活动，在今年3月份小组成员积极相应服务社举行的消防演练活动，通过真实有效的模仿

火灾发生后的情景，真实有效的提高了员工的火情控制能力。而在今年服务社举行的运动会上，休闲食品小组所有成员积极配合运动会参赛，最终王梅和李娜分别在女子跳绳和跑步中取得第一名的好成绩。

5. 不断提高销售业绩，我们充分进行畅销商品的货源准备，合理的调整堆头位置，同时做好货品的返厂退货订货等工作，不断整理库房，确保各通道的畅通，进而最有效率的进行卖场的商品补货。全组人员积极进行推销临期产品，尤其在货品返方方面做得非常好，小组成员在超外经行积极促销，取得较好的销售业绩，4月份金香汇烤馍促销活动一周销售2万多元，“不二家”糖果系列在三天的促销活动中取得2700元多的销售业绩，同时我们通过利用两个晚上加班对饼干货区经行装扮美化，饼干的销售业绩也得到了一定的提高。

1. 在4月份因为三辉无日期我们被顾客的投诉事件，警示我们要加强挨个排查商品日期质量，上货时要逐袋进行检查货品。

2. 在检差每个区域的商品质量本中发现个别人员质量本日期没有及时更改，检查不认真，以及在5月份因为打造的执行标准不合格从而引发顾客投诉事件这要求我们的员工在以后的质量检查中要强化对商品质量的认真盘查，对部分临期商品应及时下架，我们要强化商品质量检查力度。

1. 继续加强对休闲食品的质量安全监督能力，严把货品的商品质量关，

2. 继续提高商品陈列的干净整洁程度，保证充分的畅销商品货源。

3. 做好工作责任分配到个人，工作分工明确，分工不分家，人人负责，相互配合做好休闲食品小组工作。

4. 不断组织货品销售活动并进行美化销售区域，进而提高销



售业绩。

总之我们休闲食品小组的每一个成员都应充分认识到自己作为这个大家庭的一个成员，都应以主人公的意识严格要求自己遵守服务社纪律，不断推进货品的质量安全水平。

## 超市工作总结篇六

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2)沟通不够深入。员工销售在与客户沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给客户，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解客户的真正想法和购买意图;对客户提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。