

最新超市科长的工作总结(优秀5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

超市科长的工作总结篇一

一、总体思路

以民生工作为重点，完善社区管理体制，健全服务体系，发展福利服务，推进社区救助服务，深化社区建设工作，推动和谐社区建设。

二、具体措施

1、以民为本，切实解决民生问题

在“民生年”里，进一步把了解社情民意解决困难群众热点、难点问题作为民政工作的主要任务，始终把群众的冷暖放在心上，认真贯彻落实民政政策，增强为居民服务的意识和责任感。脚踏实地地为低保户、低收入家庭、生活困难人员、残疾人等困难群体服务，做好低保、社会救助、残协等社会救助工作，切实保障社区困难群众的基本生活，努力实现社区救助工作的规范化。

2、增强自主创新能力，进一步做好社会性服务工作

加大对社区老年人、优抚对象、未成年人、流浪乞讨人员的日常服务和管理工作的，在抓好常规性工作的同时，努力创新，例如：老龄工作在居家养老服务上力求有新的突破；关心下

一代工作中在社区流动人口子女教育上力求取得经验和成效。

3、依法行政，规范管理

在社区建设、区划等工作中，严格按政策办事，规范门牌号管理、社团管理等各项工作，使其良性循环，健康发展。

4、立足本职，强化措施，确保社区民政工作的落实

做好民政工作，重在落实，贵在实施。社区民政工作人员要进一步增强责任意识，职业意识和服务意识，创新思路，转变思想和工作作风，促进民政工作创新发展。一是要加强学习，提高认识，坚定信心；二是要凝聚力量，努力把社区各方面的力量和资源凝聚起来，加强与居民的联系和交流。

5、强化工作手段。

为民政工作提供制度和措施保障健全和完善责任制，把各项工作量化，细化，做到责任分工，职责明确，奖罚分明，确保社区民政重点工作整体推进。

6、按时参加街道民政工作例会。

及时上报信息、报表等工作材料，积极参加上级部门组织的会议、培训和活动，保质保量完成各项常规和临时交办的工作任务。

7、规范民政各项工作档案，加强日常档案管理。做到规范、科学、完整。

超市科长的工作总结篇二

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与某某超市共同度过了我20xx[]通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与

努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。

20xx下半年，我店共计实现651万元的销售业绩，日均客流量1647人，日均客单价39.88元，全年中，12月份销售表现突出，占下半年销售份额的29.94%；生鲜鲜肉组从联营转为自营后销售达成最好，生鲜区销售业绩占门店业绩的40%。

下半年、销售业绩亮点主要体现在以下几个方面

1、10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整完成后；同时百货区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。

2、遵循公司的服务理念惠民、便民、利民制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、茶选择商品。在11月2次超低限时促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。

1、开业后，对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，9月社区便利店家益在附近开张竞争对手的频频出击，客流量有所下降，以致至10月份销售有大幅度的下降。

2、9月19中秋节特价力度不大，“中秋节”月饼团购客户不多，近年来月饼市场整体下滑企事业单位的团购行为越来越与经销商厂家靠近。在中秋节月饼销售方面，除集团公司外团购，团购笔数屈指可数。更多的是国家对过礼品节的控制，大企业、大单位则向月饼生产企业直接购买，以降低采购成本。

3□dm活动效果总体较差。前期由于我司dm促销活动方案、

促销商品选择上没有突出量，准备工作不到位；供货商支持力度不大；进货渠道狭窄，部分供货商结款账期太长；故而大部分dm商品价格吸引力不够。价格高导致了商品销售效果不明显，供应商不愿超低特价上dm，从而导致dm促销品项、价格受到牵制。有的商品长期连续多档做dm促销，从而使dm失去了人气提升和业绩提升的作用。

超市科长的工作总结篇三

本人于20xx年11月以实习生身份进入世联行华南顾问综合管理部，并于20xx年8月31日正式入职小样青年社区市场拓展部。

个人工作感受及经验总结：

无论是开展新媒体工作或活动策划工作，首要做的是明确动机。我们做这件事的目的是什么？想要达到什么效果？市场反馈如何？但是起初我们常常为了做活动而做活动，活动结束后也没有做跟访，导致活动效果难以评估。

1) 需要找众筹阶段的产品，就上京东众筹、淘宝众筹；

3) 智能家居类产品，就从智能家居展会中物色；

这是我在做运营工作中学到的印象最深刻的一个技能。很多时候运营在做的事，就像是攒一个“局”。即，设计或假想出来一个最终可以拉动n多人一起参与一起玩一起high的事情，并一步步去让这个事情从假想变得落地。无论局大局小，组局成功的关键，总是在于你要能够一一界定清楚，局内各方的价值供给关系，并在其中穿针引线，优先引入某种较为稀缺的价值，从而逐步让各方间的价值供给关系从最初的假想一点点变为确立。

假如你想要成为一名优秀的运营，你一定需要：

1) 爱上“做局”。这里的“局”，不是一个阴谋或陷阱，而是一个可以让n多人一起参与其中并同时收获价值，在n多角色之间实现价值匹配的氛围和状态。典型，好比一场活动。

2) 在任何一个局面前，你一定要先能够找到它的“破局点”，并倾尽全力，通过一系列穿针引线式的动作（它们往往都必须落实到细节）使之成立和实现。

这与营销的理念是一样的，营销就是a为b创造对方想要的价值，建立与维持关系，以获得回报的思维过程。我们需要先了解客户的需求。我们考虑建立小样会员体系，以增加非小样入驻企业的智能硬件团队对小样青年社区的粘度。在去拜访前，我们设想与一些媒体、供应链、产品设计等第三方*台建立合作，谈取针对小样会员的优惠价格，再将优惠价格提供给我们的会员。但以上仅是我们的假设。通过亲自上门拜访，了解到智能硬件团队对于“市场渠道”的需求较强烈。在进行调研以前，我们常常在意淫着客户的需求。由于售楼处/样板间智能家居展活动开展的需要，我前去拜访了几家智能家居产品团队。听到我们这个活动，所访的产品方都表示兴趣很大，他们也没有尝试过房地产这条市场渠道，而我们有开发商的资源。包括我们拿着活动方案向开发商推介的时候，开发商也表示出浓厚的兴趣。摒弃传统的开盘活动，开发商也希望引入科技的元素，提高楼盘的品质、客户的满意度。三方均可获益，这个局就做起来了。

超市科长的工作总结篇四

一、加强理论学习，提高思想政治素养

加强理论学习，是提高工作水平和解决实际问题的有力保障，特别是我从事的计生工作，政策性、业务性非常强，容不得一丝一毫的凑合和马虎。因为，我们的工作是要经常入户和接待一些不了解政策、不了解要办哪些证件的居民群众。因此，宣传、解释计划生育的法律、法规和相关政策，就是我

工作的重点，这就要求我对了解掌握新政策、新知识有着更高的要求。我必须在做好本职工作的同时，加强自身的学习，切实吃透上级精神，领会精神实质。因此，我十分注重学习与工作的结合，努力适应街道的发展和对计生工作的新要求。在工作中，我坚持每天挤时间学习《安徽省城市和流动人口计划生育基层工作手册》和计划生育的法律法规、避孕节育及生殖保健等业务知识，同时认真做好学习笔记，努力做到融汇贯通。在思想上与街道党工委、办事处保持高度一致，严格遵守街道的各项规章制度，按时出勤，遵纪守法，注重团结，并虚心向领导和同事们请教，使自己无论在思想意识上还是业务能力上都有了较大的提高。

二、摆正位置、勤奋工作，全面完成上级下达的各项工作任务

在工作中，一是协助科长抓好街道计生工作。作为一名副科长，我能正确摆正自己的位置，当好参谋，演好角色，使自己在工作岗位上不越位不错位，坚持服从组织分工，努力干好本职工作。

二是抓好计生各项工作的落实和业务指导，全年共开展室外督察8次，并把每次督查结果汇总上报，同时，对存在问题及时通报各社区，以便社区针对存在问题落实整改，切实做到无差错，经过努力，均达到上级要求的水平。

三是依法从政，结合六普采集的信息，经过认真细致的梳理，对政策外出生未入户的人员进行进一步查处，全年查处违法生育案件共9例，结案9例，并对每一户家庭收入情况做到认真了解、调查取证，不刁难不推诿，做好卷宗，上报区计生局。共征收社会抚养费万元。严格执行“八不准”政策，全街道未发生一例计生行政违法案件。

四是证件的办理，办理生殖保健服务证、审核申报政策内二孩指标：2022年共办理生殖保健服务证210本，审核申报生

育证件10本。虽然办理证件的政策是无情的，但我们的服务是有情的，我们采用了灵活多变的服务方式，坚持“急事急办，特事特办，困难的事努力办，麻烦的事尽力办”的原则，树立“宁可我们千难万难，不让群众一时为难”的服务意识，得到了居民群众的好评。我们还采取了针对不同类型提供不同服务的方式，如：1、铁四局七公司部分职工办理生殖保健服务证，因长期在外不能回来填写生殖保健服务证申请表，我们就让另一方代填表格并附婚育状况说明；2、大龄妇女怀孕必须长期卧床，我们就主动上门服务；3、户籍在我地，不居住我地的不能了解生育状况，采取联系居住地社区一起召开座谈会了解情况，帮其解决。

六是避孕药具管理，1、以会代训的形式进行培训4次，2、开展避孕药具免费发放宣传活动6次，免费发放避孕药具203人份，3、要求社区做到台帐整洁，账务相符，八种人发放和随访到位。

七是对包联社区每月不少于四次到社区进行业务指导，每季度进行一次全面督察。

八是做好档案资料整理与管理，顺利通过各级领导考核检查验收。

九是起草计生各类文件和实施方案。

三、廉洁从政，勤政守法

首先做好廉洁自律，心里也非常清楚，虽然自己有一定的权现，作为科室的一名副科长，既然领导赋予了我这个职权，自己就要好好珍惜，绝不滥用职权，做对不起领导的事情，只能是踏踏实实做好本职工作，为居民服务，不谋取个人私利。在工作中，我以身作则，办事公道，作风正派、勤政廉政。在《办理生殖保健服务证》、《生育证》的审核申报、配合区计生局征收社会抚养费的工作中，不向办事群众“吃、拿、

卡、要”。以实际行动树立了一名党员干部的良好形象。

四、做好领导交办其他工作。对街道领导和科室交办的其它工作事项，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

五、存在不足

总结一年来的工作,我觉得虽然取得了一点成绩,但离领导的要求还有很大的差距,还存在着一些不足,主要表现在三个方面,这也是本人今后努力的方向和改正的重点。

超市科长的工作总结篇五

一、店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

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

4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大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。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举

止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

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，落实到每个部门、品牌、人员，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，充分做好宣传及布置的工作。

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. 尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

1、加强规范管理，鼓励员工积极性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用 做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才

适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

4、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

6、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作。

7、当顾客光临时，要注意礼貌用语，积极热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象，靠周到而细致的服务去吸引顾客。

8、严格执行公司政策，确保产品价格的准确。杜绝员工私自打折。

总之，树立对公司高度忠诚，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。