

最新超市月度工作总结 超市工作总结(大全9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

超市月度工作总结篇一

xxxx年是公司实施“立足皖南，拓展安徽”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大干部员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，重抓门店扩张，拓展采购渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使企业保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

一、xxxx年国内经济形势分析

1、国内经济形势。受金融危机影响，第一季度经济增长缓慢，随着国家出台一系列应对危机和拉动内需政策的落实，从4月份开始国内经济形势好转，消费者信心指数止跌回升，二、三、四季度经济呈现环比增长□xxxx年预计全国gdp增长实现保8%目标。其中：社会消费品零售总额的.增长一枝独秀，同去年相比增速达到16%□xxxx年安徽全省gdp增长预计达到11%，比全国高出3个百分点。其中：社会消费品零售总额同比增长18.7%。城市零售额增长18.3%，县及县以下零售额增长19.1%。今年首次出现农村消费增长高于城市消费增长。

2、超市业发展形势。综观xxxx年的超市业发展出现四个特点

(1)第一季度销售疲软，二、三、四季度开始呈现环比增

长□xxxx年促销力度同比增强，零售毛利有所下降。

(2) 品牌超市纷纷抢占二、三级市场，经济相对落后但潜力巨大的中部地区已成为商家拓展、争夺热土，从xxxx年二季度后来势凶猛。

(3) 品牌超市在一、二级市场优势突出、稳固，地方性龙头超市在二、三级市场具有区域竞争优势。

(4) 二、三级市场超市企业将进入第二轮“洗牌”。为追求新的赢利模式多数超市进行多业态的经营拓展。

二、xxxx年公司各项数据分析

三、xxxx年公司主要工作业绩

(一) 加快门店拓展，抢占市场先机

1、开新店、抢市场、保增长□xxxx年，公司先后开设了宁国店、中山店、陵西店、黄山二店、安庆店、定远店、繁昌店等7家门店，新增营业面积39000平米；目前，公司门店总数达到17家，网络遍及全省8个地市；新开门店共计实现销售5992万元，占到总销售的19%，有力地促进了公司经营的整体增长。

2、抓机遇、找资源，打基础。公司发展部主动出击，想方设法，积极寻找门店新资源□xxxx年先后在歙县、休宁、含山、宣城城区、乡镇签订新店开发项目8家，为xxxx年公司及今后的可持续发展储备了资源，奠定了基础。

3、主业为本，多业态推进有突破。天富置业有限公司在繁昌中心城区35亩土地的近10万平米的商业地产开发项目正在重新设计规划定稿中，在宣城的1.4万平方米的集住宿、餐饮□ktv娱乐于一体的国会台客隆大酒店已全部装修完毕，即将在元月16日隆重对外营业。两大新业态项目的启动、运营，

对组建台客隆集团实行多业态管理，追求新的赢利模式以及可持续发展奠定了基础。

(二)加大门店整改，挖掘发展潜力

1、“全面瘦身”。针对门店人员编制松散、配置不合理、人浮于事等实际情况，今年3月份通过全面梳理，重新核定了门店岗位编制，总经理室带班深入门店，克服困难实施减员，共计裁员220人，达到了降低运营成本之目的。

2、“解困自救”。针对铜陵店、无为店等经营业绩较差的门店，公司进行了专题研究，采取措施进行整改。其中对铜陵店通过压缩经营面积3000平米、精减员工30余名、二楼整体招商转租等形式，最大限度地实现了减亏的目标；对无为店实施了卖场布局调整，增加了晚市经营，调整后销量环比增长在20%以上。

3、“整改弱项”。今年先后对府山店、宁国店、黄山店、定远店进行了生鲜改造，通过对蔬菜、鲜肉、水产等的经营模式由联营调整为自营，熟食重、水果更换联营商等手段，加强早晚市生鲜促销，有效地提高生鲜聚客功能，经营业绩均有了较大的提升。府山店蔬菜销售从原来的1500元/天提高到3000元/天。特别是定远店在华润苏果强势竞争中，通过对生鲜经营的及时跟进、调整，日销售从低谷的4万元/天稳定到现在的7-8万元/天。

4、“挖掘资源”。针对府山店“精品区域”经营业主素质差、商品档次低、效益不达标的实际情况，xxxx年春节过后公司对卖场“窗外场地”重新进行布局规划、装修和招商，重点引进知名品牌服饰类商品的经营，打造精品百货，弥补卖场品项。“五一”期间开业后得到了消费者的普遍认可。通过调整，不仅商品档次得到明显提升，且租赁效益由10年不到180万元/年增加到xxxx年近415万元/年，同比提高近230%。

超市月度工作总结篇二

爱心超市是在我校学生工作部、学生资助管理中心共同领导下，由历史文化学院承办，学生自主经营、自主管理的公益组织。爱心超市位于我校广埠屯校区东区大学生服务中心，它的创立，旨在将校内外各种爱心资源、社会各界的爱心善举，有效地整合到我校爱心超市这个平台上来，让有困难的同学能够得到爱心超市有选择性地领取和选购所需生活用品。爱心超市采取“学校引导、社会扶持、各方参与、学生管理”的运行模式。从20xx年5月20日成立以来，先后得到物理学院和华心服务队的志愿服务支持。成立时间选择5月20日这一天，可以说体现了“爱在华师”的桂子山博爱无疆的感人精神。近一年走来，虽然没有鲜花铺地、满堂喝彩的荣耀，但也有我们披荆斩棘后的欢快。我们秉承着“爱心第一、超市第二”的原则，服务着桂子山上的每一位同学，尤其是需要帮助的贫困同学，受到了同学们的欢迎和好评。爱心超市20多名同事团结友爱，默默奉献，播撒爱的种子，实践“爱在华师”的宣言。

爱心超市的成立历经了艰难困苦，在起步的每一个阶段，我们和学工部资助中心领导和指导老师克服困难，终于得以建立。虽然处于起步阶段，但是有学校和全校师生作为支持的后盾，我们的超市将茁壮成长。

超市月度工作总结篇三

___年，本人凭着自己的热情和理想应聘于**公司。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xxx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***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__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__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xxx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__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□xxx店被评为唐山市民最满意超市。

一上来，我在担任xxx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□xxx店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

超市月度工作总结篇四

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xx超市的一名员工很荣幸得到这次机会，把自我在xx超市工作的心得体会写出来同大家分享。

把自我在xx超市所接触的所有事仔细归类，分为两种：一是“公”，二是“私”。

先从“公”谈起，它给我的感觉是一个“严”。这么说是有原因的，第一□xx超市公司对下属门店的日常工作都有严格的书面流程。不但收银员、保安员有严格的工作流程，理货、验货中的细节也有明确的规定；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xx超市在顾客眼中不仅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xx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“路上细心”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，期望自我在xx超市做得越来越好。

最终祝公司全体同事新年欢乐，也期望公司业绩蒸蒸日上，一年胜过一年。

超市月度工作总结篇五

20xx年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了寿光广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

20xx年上半年，我们共完成商品销售。亿元，较去年同期增长，回顾上半年，我们主要做了以下工作：

2、在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近种销售达不到既定目标的商品，引进了多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

3、完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保

证了消费者的利益。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障□xx一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

1、经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。

2、完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

3、月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

在xx年下半年当中□xx将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神

开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个新的台阶。

1、在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

2、继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

3、通过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才。

发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。

4、做好公司的安全工作。

超市月度工作总结篇六

沉思回顾，在总站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，积累了更多的经验，当然也发现了自身的不足之处。这半年是充实的，为总站超市更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。现将自己的工作总结如下：

超市的工作琐碎，作为一名总站超市员工，我能熟练掌握了餐车服务、卖场巡视、理货等工作流程。收银服务是超市的第一个形象窗口，收银服务不单单是为旅客购买商品，结账交款的功能，而是要提倡要延伸化服务，要从细节上提高细致化服务，在保证收银区财务安全的同时，还要热情的为旅客介绍淄博特产，旅客购买商品时犹豫时，我们要用服务技巧热情提供合理的建议，通过这样细致的人性化服务，会使销售得到更加稳定的发展。

另外还要加强服务意识和创新，要不间断的巡视卖场，一是提高商品的防患意识，二是为顾客解答商品信息和特产，促进销售额的增长，在客流不多的时候，多与旅客沟通，征求他们的意见和建议，了解旅客的需求动向，及时反馈信息，提升我们的服务水平。同时，多掌握车站班次信息，作为车站超市，尽可能多的为旅客提供便利和指导班次信息。

在程序化服务和工作中，情绪难免出现消极状态，会给旅客带来负面影响，要及时调整自己的情绪，把快乐与旅客分享，要多与其他科室人员沟通，了解车站动态和发展形式，以第一责任人的思想融入到车站中。

今后工作中，提升自身工作业务素质，加强业务学习，多阅读营销方面和顾客心里学的书籍，及时与班科长进行工作沟

通，使自己的工作有所重点，有利于工作的顺利进行。

超市月度工作总结篇七

在这个暑假中，我在社会实践中的实践项目为超市理货员。刚回到家的时候对于自己做什么暑期实践是相当迷茫的，姑且不说找一份临时工作的难度很大，我连自己可以做什么工作心里是同一点谱都没有，再说人家根本就不要你这种做一个月就走人的临时工。记得有一次进入一家招聘单位，人家一看你是戴眼镜的就一口回绝了，那时候真是觉得自己小时候不爱护眼睛竟会有如此的下场，想当初为了能让妈妈为我配一双眼镜可是没少下功夫。后来听与我一样在为暑期实践找工作的同学说起，她也有与我同样的遭遇，她和我去的是同一家单位，虽然人家不戴眼镜了，可那单位说他们培训一个新的员工就要一个月了，可我们一个月后就要开学了。由此可见，找一份临时工的难处了。

看着街上各种各样的招聘启事可真能适合我并能顺利上岗的工作事实上几乎没有，也想过办个什么教小朋友的班，可想自己放假太迟了，现在办已经来不及了，再加上自己学艺不精，耽误人家小朋友的前途呀。就这样过了好些天。

后来终于在隔壁阿姨的无意聊天中听说附近一家超市缺理货员，那超市本来是不要临时工的，可后来在隔壁阿姨的好说歹说下，超市同意我做一个月的临时工。

我的工作范围是膨化食品区与卤类食品区两大货架，兼顾对面的小零食。工作时间则为一个半天加每天晚上，上午和下午隔天轮休。

第一天去的时候，在超市的管理员的指导下，我基本指导了我所要做的事情。我所要做的事情列举如下：

首先，我需要按时补货，每天都要及时的记录产品的销售情

况，汇报给超市管理员，以至于不会让货架出现缺货情况。

其次，就是摆放货物，每天一上班就要及时去仓库补货，看看有什么你所需要的货物到了，还缺什么货等等。

然后，就是再把货物摆好之后，看看有什么货没有条码的，带着样品去打条码，对商品按编码进行标价和价格标签管理。

再者，就是要定时打扫卫生，保持货架的整洁与卫生，我所在的超市没有

对什么时候进行打扫卫生有硬性的规定，只要求没有保证灰尘就可以了。

就这样我开始了我在超市的第一天工作，第一天去工作的时候还是比较有激情的，我首先把已有的货物都摆了一下位置，然后开始去仓库补货，由于我是新来的，那些有些工龄了的同事还是比较照顾我的，特别是管理生活用平区的一个阿姨，当然有时别的区的同事有空闲了，也会来来看看我又没有需要帮助的地方。由于我那个货架区先前没有专门的理货员管理，所以在的一天的时候有较多的工作，需要我去做，比如要把货架清理干净就花了我不少时间。之后就是补货了，货物摆放的位置很乱，我根本找不到，每一件货物所应该摆放的位置，最后实在是没有办法了，我就把找不到摆放位置的货物找有空闲的地方摆了，才一会儿，我就累得不行了，那些食品看样子都长得查不多，最后还是硬着头皮把货物摆好了，不过这就是人们的生活呀，在这个世界上有千千万万的人都是在如此繁琐的日常工作中，拼命赚钱养家，最终在动不了的时候才终于摆脱，所以我要是想不让自己有限的生命在这种无聊的事情中度过，也就只能是好好学习了，有那么一点出类拔萃的本领，不至于让自己的生活得只是像机器人一般。

超市月度工作总结篇八

20xx年6月27日，我开始了在苏州福耀的实习生涯。也是我第一次踏入社会大学这所永不能毕业的学校。

毕业实习是每个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于我所在实习的单位是一家私企，所以我刚开始的工作并不忙，没有感觉到很累。只是每天都要守在前台和电话机旁边。第一天就因为坐了一天腰酸背痛的。

刚开始就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，想念以后干什么都会干不好的。我目前的工作，自己感觉相比其他人来说待遇挺不错的了，有时自己感觉也很幸福的，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。由于经验少，我在这方面还有欠缺。现在才明白，在学校做一名学生，是多么的好啊！早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

在这里我主要负责的工作是以下的内容：

- 1、周日至周一，早上清洁前台卫生。
- 2、负责前台服务热线的接听及来电咨询工作，重要事项认真记录并及时传达给相关人员，不遗漏，不延误。
- 3、负责来访人员的接待，基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范。

- 4、晚上4点到五点半之前做好当天的销售报表。
- 5、做好分内事的前提下，认真协助其他人员交待的工作。

在文员这个职位上，技术性的劳动并不多，大多是些琐碎重复的工作，因而在工作中遇到的挫折主要发生在：

- 1、与客户沟通不好
- 2、上司给的某分工作感到吃力，难以胜任
- 3、与上客户发生争执
- 4、对琐碎重复的工作感到厌烦
- 5、情感方面。

针对这几点我有以下的分析方法：

面对挫折，不妨从调整心态来纾解压力。古曰“天将降人于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行佛乱其所为增益其所不能。”遇事应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫折的原因，采取有效的补救措施，树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，要认识到正是挫折和教训使我们变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于彼此存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此踏出校门的我很

多时候无法适应。我觉得可能在学校的名单跟踪问题上没有完整的流程，导致现在出现了些争名单的现象，所以人与人之间的关系有时候显得有点紧张，但是环境往往会影响一个人的工作态度。所以，办公人员的情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。在电视上不止一次的看到职场的险恶，办公室里同事之间的是非，以我一个新人而言，我想我能做的就是“低头多工作，抬头少闲话”。且通过，这次的实习是我更加认识到同学之间的关系是多么的珍贵。我要保持不评论，不背后说人是非，也不与同事发生利益争吵。

岁月如梭，在同事及领导的关心，支持下，在同事的帮助下，通过自身的不断努力，我很快适应了环境，适应了新的工作岗位，回首翘望，有优点可继承发扬，还有不足需学习改进。

超市月度工作总结篇九

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，我的成长来自超市这个大家庭，为超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的职责。现将自我xx年的工作总结如下：

- 1、我今年工作调动后，更加认真熟悉百货每种商品的功能、价格，进取向店长、组长请教，努力提高自我的业务本事，更好的干好本职工作。同时认真的参加超市组织的各项培训，深入领会，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

- 2、端正态度认真工作，进取做好本职工作

今年刚调到日化组的时候，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，我感觉自我需要学习的太多了。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。半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。所以，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，并向领导汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就必须把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用进取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，也是期望我能够切切实实做到的在。日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自我在工作中存在的不足，并进取改正。

3、认真参加超市组织的各类活动

超市工作繁忙，任务重。我努力克服种种困难，协调好自我的时间，不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守的管理制度，努力工作。

4、进一步端正工作态度，认真完成本职工作

工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时沟通。尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于团体利益的原则，扎实工作。

5、努力提高业务本事进一步我始终坚持，做什么事情，做了就必须把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，超市

是个大家庭，我要和同事处理好关系，用进取的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同进取做好工作，为超市的发展做出应有的贡献！