

# 超市经理年会总结发言稿(大全7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 超市经理年会总结发言稿篇一

大家好！我是康业医药华隆超市的员工任晓青。

今天在这里很荣幸作为先进员工代表发言。首先，我代表此次获得荣誉称号的员工，感谢公司领导们的培养和支持，感谢同事们的鼎力相助！我们在工作中所取得的成绩，是领导以身作则，正确引导的结果，是同志们相互帮助团结奋斗的结果。今天的荣誉，应属于为康业做出贡献的每一个团体和每一位员工！

回想我在康业成长的经历，不由的使我感慨万千。我于xx年4月份进入康业医药华隆超市实习和工作，至今已有8年。8年中，我与康业共成长，并融入了这个温暖的大家庭；8年中，我与康业共奋斗，同雨同风；8年中，我见证了康业的蓬勃发展，一步一个脚印。

今年，我能够成为20xx年度先进个人，我总结成6个字：信任、支持和团结。在这里，我要真诚的感谢我们的李芳经理，您对我的信任，让我有了自己充分发挥的空间。在您的指导下，我的业务素质和工作技能都在不断的提高，生活上也给了我很大的帮助。我有今天的荣誉与您的指导和支持是分不开的。

## 超市经理年会总结发言稿篇二

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

20xx年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格

的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理的工作。我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越

权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家电零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传递途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的难题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

5、众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

各位领导，各位同事，以上是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，请批评指正。

谢谢大家！

## 超市经理年会总结发言稿篇三

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

20xx年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项

任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理辦法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强

全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的维修解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

5、众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

各位领导，各位同事，以上是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，请批评指正。

谢谢大家！



## 超市经理年会总结发言稿篇四

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，我为梦想插上了四种力量的翅膀。

### 1. 坚定的执行力。

我觉得作为一名营业员应不折不扣的贯彻执行公司的各项制度与决定，要通过员工们的行动力将公司的目标、理念变为现实。而这种执行力应该“从严从细从实”，在规范执行的同时争取创新执行。

### 2. 敏锐的感受力。

工作中要全力感受客户们的需求，从服务态度到通讯技术层面的诉求，努力捕捉最基层的市场信息、服务信息，通过不断向公司反馈，以促进公司各项工作的跟进与发展。

### 3. 良好的沟通力。

“沟通从心开始”，我觉得要践行这一服务理念，起码要有三点素质：一是良好的口头表达能力；二是真诚平和的心态，经常换位思考，为顾客利益着想，注重情绪调节；三是过硬的业务水平，熟悉通讯领域的相关知识，能及时为客户做解答。如此沟通才有可能，沟通才有实效。

### 4. 较强的团结力。

移动公司是一个大团队，每一个营业员只是其中的一份子。我行我素、互相拆台是搞不好工作的。我觉得，在通讯领域竞争日趋激烈的今天，讲团结、讲团队观念尤为重要。因为这不仅关系到工作的业绩，更关系到移动公司的整体形象，乃至生存与发展大计。

另外，我还觉得要有吃亏吃苦精神。因为在工作中有时因为需要不可能按时上下班，有时因为人事变化，工作会繁重些；甚至涉及荣誉利益时，有时也需要顾全大局，个人吃点亏、吃点苦。我认为只要有这种吃亏吃苦精神，就能快速融入移动大家庭，也必将给公司带来繁荣。

尊敬的各位领导：成为移动公司的一名营业员是我的梦想，为了这份梦想，我将用青春与理想去追求；为了这份追求，我愿付出艰辛的劳动和汗水。如果这次我这次竞聘成功了，我将会更加努力，让公司因为有我而多一份灿烂。如果竞聘失败了，我会努力为下一次机会作准备，我会依然关心我们黄梅移动公司事业的发展。

如果黄梅移动是天空，我期盼自己是一只燕子，让黄梅移动的蓝天多一抹美艳；如果黄梅移动是舞台，我期盼自己是其中的一名演员，让黄梅移动的舞台永驻青春与魅力！

谢谢大家！

## 超市经理年会总结发言稿篇五

在这辞旧迎新的时辰，我们喜气洋洋、欢聚一堂，共度佳节，在此我真诚地祝愿大家新年快乐！同时，我想借此机会，向曾经在在工作中给予我支持和关怀的公司领导、同事们致以衷心的感谢！也向支持我们部门的公司领导和同事们表示深深的谢意！

我叫xxxxx，现是xxxx部门xxxx，这些年来在公司领导的亲切关怀和同事的热心帮助下，勤奋工作，从每件小事做起，从点点滴滴积累，在平凡的工作岗位上默默地奉献着。

每天早上，当我穿上整洁的工作服，面带着微笑，来到xxxx超市时，我的心情就显得格外舒畅，这是因为xxxx超市友好的环境，团结的氛围，就象是一个温馨的大家庭！我在这里

快乐着并感动着，更重要的是我在这里学会了如何工作、如何敬业、如何奉献。

作为一名员工，我们每天都要迎着朝阳迎来第一位顾客，踏着夕阳送走最后一位顾客，以优雅的气质，崭新的面貌，让顾客希冀而来、满意而去，把到这里购物当成一种享受，以真诚服务换来顾客真情，使我们的工作生动而多彩！工作中，我深刻体会到：只有给顾客以关爱，视顾客为亲人，才能获得顾客的回报。

超市无小事，件件都重要，做好每一件小事，就是不简单。没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。把细小的事做好本身就代表着一种伟大，我相信我在平凡的岗位上同样可以做出不平凡的业绩来。在竞争日益激烈的今天，我们更需要提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务态度和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。

回首瞻望，我们熟知的“铁人”王进喜，凭着“宁可少活二十年，拼命也要拿下大油田”的顽强意志和冲天的干劲，获得了成功。奥斯特洛夫斯基说过，“人的生命只有一次，当我离开这个世界的时候，我不因虚度年华而懊悔，也不因碌碌无为而后悔”，他们的青春之火熊熊燃烧，放射出了灿烂的光芒，同时也激励着我们奋勇前进。同样，公司给了我们每一个人展现自我的平台，我们不能把自己仅仅放在“小我”的狭隘圈子里，我们要以建设新型的、强大的公司为己任。

虽然在过去的一年中我的工作得到了大家的认可，荣幸地被评为xxxx年度“优秀员工”，面对荣誉我始终提醒着自己不能沾沾自喜，固步自封。今年的目标也正严峻的等待着我和大家齐心协力的去完成，在这新的一年我也一定会更好的融入公司这一大家庭中，再接再厉，勤勤恳恳，脚踏实地，为xxxxx超市的发展和攀升目标而努力！

## 超市经理年会总结发言稿篇六

大家上午好。我是来自xxx组的xxx。今天能在大会上演讲，我感到莫大的荣幸。漫游长江，才知道什么是壮丽！登上昆仑，才知道什么是雄伟！经过这几天的培训，才知道什么是热情服务、无私奉献、感恩社会！

我要感谢王经理对我们的精心辅导，连日来，您不辞辛劳，耐心指导，是您让日常生活中那些看似不经意的小故事，成为我们学习的榜样、工作的动力，是您我们对服务意识、服务态度、服务品质有了全新的认识。

每天早上，当我穿上整洁的工作服，面带微笑，来到xx时，我的心情就显得格外舒畅，这是因为xx友好的环境，团结的氛围，就象是一个温馨的大家庭！我在这里快乐并感动着，更重要的是我在这里学会了如何工作、如何敬业、如何奉献！

作为一名xx的员工，我们每天都要迎着朝阳迎来第一位顾客，踏着夕阳送走最后一位顾客，以优雅的气质，崭新的面貌，让顾客希冀而来、满意而去，把到xx购物当成一种享受，以真诚服务换来顾客真情，使我们的工作生动而多彩！工作中，我深刻体会到：只有给顾客以关爱，视顾客为亲人，才能获得顾客的回报。

古人云：凡事必做于细，大事必做于校超市无小事，件件都重要，做好每一件小事，就是不简单。没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。把细小的事做好本身就代表着一种伟大，我相信我在平凡的岗位上同样可以做出不平凡的业绩来。在竞争日益激烈的今天，更需要我们提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。我为自己是这个光荣集体的一员而自豪，它激励我在自己的岗位上热情服务、努力工作，奉献出一份光和热，变被动为主动，自觉维护xx的形象和荣誉，开

创xx更加美好的未来！

## 超市经理年会总结发言稿篇七

大家好！

我叫，现担任温泉部休息厅领班，先后在苏州苹果电子制造城做qc□广州塘厦华联超市工作□20xx年3月，怀着自己的梦想，我来到了山湖。今天，参加竞聘，我深知这个岗位的工作非常具有挑战性，而且责任重大，所以我经过慎重考虑，做出参加竞聘的决定。因为我认为每个人一旦做出决定就必须对自己负责、对工作负责。

一个企业，如果它的企业文化薄弱、用人机制僵化、没有长期的战略规划、工作的程序和流程的冗长复杂、缺少对客户数据的收集和分析，那么等待这个企业的很快就会是沉没。原来的企业给了我足够反思成长的时间；而则给了我第二次体现人生价值的机会。

来山湖温泉工作以后，我几乎把以前的经历都忘记了，全新地接受一种现代企业的精髓和灵魂。我因此变得很有耐性，不停地学习新知识、新技能、以及新的管理理念。我相信我比很多人都努力，在别人说：你很失败的时候，我没有不愉快，恼火，而是冷静的思索本身存在的问题然后努力的做好各项工作，让别人觉得她的话是错的。因此对于自己所负责的每一项工作，我都选择吃苦耐劳、默默无闻。因为我知道其实所谓的管理最重要的是要解决如何做人的道理。做一个诚信的人，做一个善于沟通的人。做一个负责、积极的人，一个没有诚信的人管不了企业，管不了员工。一个善于沟通的人能够很好地处理好企业团队的沟通和协调问题。一个负责、积极的人更知道企业应该向何处去，企业应当成为什么样的企业的问题。因此他会主动去规划企业的方向，然后带领他的部队全力以赴地去工作。

上次培训，汤经理说过一句话：“重要的事情不着急，着急的事情不重要。”区分重要的事和紧急的事，尽量从紧急的事情中摆脱出来，把主要精力放在思考和处理重要的事情上，这是管理好一个企业的关键。对于参加这次竞聘个人的优势，我是这样认为的：其实一个人的特长及优势不是时时存在和处处存在的，四年的工作经历，使我个人的职业素养得到了很大的提高，参加这次竞聘，我不敢夸口自己拥有什么特长和优势，但我认为从通过在多个岗位的历练，我热爱工作积极向上的生活态度更让自己逐渐成熟起来，工作经验的沉淀和生活经验的积累已经为我这次参加竞聘打下一个良好的工作基础。如果有幸竞聘成功的话，我可以快速的投入到自己所负责的实际工作中，用最短的时间融入到这个团结、朝气蓬勃的团队中去。

最后，我想谈谈自己竞聘成功的一些工作思路：

1、开源节能。开源——作为一个温泉旅游企业，开源的重要性的不言而喻的。我认为应该通过每月经营数据的分析及对比，找出收入降低及增长的原因，好的继续发扬，错误的及时挽救。虽然我没有看过经营报表，但是根据我的观察和思考，我认为山湖温泉收入的增长应该重点倾向于外省旅游团队和主题活动的开发，新的客源和新的主题活动所带来的门票收入，和客人们进入景区后的饮食消费必将成为温泉收入提高的主动动力。

节能如何节？是一个摆在每一个管理者面前的主要问题。后台支撑工作要有人做、一线服务人员不能缺少，费用确要求减少。对于这个问题我认为应该从后台管理入手，部门职责是否明确？人员分工是否合理？人岗是否匹配？工作流程是否科学？开支是否可以压缩？只要我们发挥团队的力量认真的思考、善于发现问题并解决问题，我想节流还是可以实现的。

2、打造具有山湖特色的优秀旅游景区品牌。二十一世纪是品

牌经营的时代，中国与世界潮流同步，旅游就必将与品牌同行。旅游品牌既有一般品牌的共性，也有其自身独特的地方，所以创立旅游品牌就成为一项系统的工程。服务质量创品牌，突出我们景区的个性化服务特色；营销活动创品牌，树立独特鲜明的景区形象；企业文化创品牌，塑造山湖温泉优良的团队形象。

3、抓好员工队伍的团队建设，提高员工对企业的归属感。人心齐、泰山移；人心散，事业瘫。一个团队有没有向心力、凝聚力、战斗力，关键取决于上级；一个上级有没有吸引力、号召力、影响力，关键取决于他的人格魅力。如果我能竞聘成功，我会以身作则，深入到员工队伍中去，多与员工沟通、切实的关心员工，了解员工，在提升员工的归属感的同时，用自己踏实的工作作风带动员工一起参与到山湖温泉的发展中来。