# 总结超市生鲜销售情况范文(必备18篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-04-24

*总结超市生鲜销售情况范文1员工是一个企业赖以生存和发展的基石，一个企业的问题一般都可归结到人的问题。如何得到一只优秀的员工队伍往往成为困扰管理者的难题。而对于我们来说讲，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。>一、耐心细致。工作看...*

**总结超市生鲜销售情况范文1**

员工是一个企业赖以生存和发展的基石，一个企业的问题一般都可归结到人的问题。如何得到一只优秀的员工队伍往往成为困扰管理者的难题。而对于我们来说讲，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。

>一、耐心细致。

工作看似轻松简单，实则不然。比如每天都要核对衣物数量、数量和品种以及提醒存款时间和金额等。任何一个环节的疏忽和纰漏，都会直接影单位及工作伙伴的切身利益。这些都是看似简单的小事，但电访工作正是由这样一些细微琐碎的小事串结而成，所以，只有养成耐心细致的工作作风，才能让客户享受到更优质的服务，从而为双方建立互信\*台营造一个和谐的氛围。

>二、声音甜美

声音甜美是做好工作的\'辅助条件。做为一个窗口，所以声音在这样一个场合会有着特殊的作用，甜美的声音能给客户一个先入为主的好印象。每个工作人员每天早上工作前都要先做一下深呼吸，然后冲着镜子微笑一分钟，这不是孤芳自赏，而是为了提醒自己——如果不能保证自己的声音悦耳动听，那至少要做到甜美柔和。甜美的声音会让客户心情舒畅，感觉是在一种温暖如家的氛围里，享受真诚的服务。

>三、宽容\*和

“宽容比原谅更重要”，这是我的工作心得。在某些时候，我们常常会受到客户或。。的指责和质问，对此，我们应该以宽容之心对待，不能老想着自己的无辜和委屈。如果我们将心比心、换位思考的话，就会明白他人的不满也在情理之中。如果我们抱着原谅的高姿态，以为自己是在包容对方的过错，长此以往，就会形成一种恶性循环，从而直接影响服务质量和同志之间的亲密关系。

>四、复杂的人际关系

在服务活动中，最主要的两种人际关系是顾客关系和同志关系。酒店是一个复杂多变的环境，我们面对的是层次不同、素养程度不同、人本身性格也存在很大差异的人群，由于服务行业职业的需要，即使遇到歪曲事实、情绪激动、甚至责骂的顾客，我们也要全身心地投入，保持冷静\*和、理解的心态，并帮助解决问题，以维护良好的关系。但这也无疑会使。。的工作压力增加。

一言以蔽之，“真情服务天地宽”，相信只要我们一如既往地付出真心、诚心和细心，的路会越走越宽、越走越远!

**总结超市生鲜销售情况范文2**

xxxx年已经进入尾声，一年的工作也将告一段落，回顾一年来的工作我感受颇深。从我加入公司以来，无论从那个方面讲，收获都很多。独立管理生鲜销售以来，突然感觉身上压力倍增，但在领导的关心和指导下、各位同事和外协单位的配合下，圆满的完成了公司下达的销售任务。现将相关情况总结汇报如下：

>一、主要工作内容

1、及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及最佳上市时机，根据季节因素、确定销售的生鲜种类，制定采购计划，为领导提供决策依据，并积极联系各养殖场和屠宰厂，保证所销售的生鲜产品充足供应。

2、对生鲜产品的采购、屠宰工作进度进行及时跟进，确保各类产品能按时完成加工，保证各类产品能够及时上市。

3、对库存商品的质量和数量进行每天例行检查，做好防火、防盗工作，按时打扫仓库卫生，为生鲜产品的储存提供清洁的卫生环境。

4、对所辖员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训和检查，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的准时完成。

5、认真学习公司管理制度、业务流程和生鲜类产品的加工、储运及保鲜知识，使自己通过学习进一步增强做好本职工作的能力，从而更好的完成本职工作。

>二、存在不足和需改进的地方

xxxx年虽然我们做了大量的工作，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：一是对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，专业技术不够纯熟。二是对直营店产品库存关注度不够，在一些时候备货不足。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。三是对产品销售及公司营销方面的知识学习还有所欠缺;四是与外协企业及公司同事的沟通方式有待进一步改进。针对以上不足的地方，在新的一年中，我要进一步加强学习改进工作方式，为公司的发展做出更大的贡献。

>三、对公司的意见和建议

1、从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保公司业绩的正常增长。

2、及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构。

3、确保商品质量，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。

4、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年中，我们将按照计划计真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

**总结超市生鲜销售情况范文3**

(一)超市生鲜工作总结计划与预算职责 1、负责生鲜品类预算的制定和关键业务指标的...

以下是为大家整理的关于疫情新闻稿的文章13篇 , 欢迎大家参考查阅！第1篇: 疫情新闻稿自然和历史都告诉我们，没有一个冬天不会过去，没有一个春天不会到来，因

案例是人们在生产和生活中经历的典型而有意义的事件陈述。 以下是为大家整理的关于优秀少先队活动课案例的文章12篇 ,欢迎品鉴！【篇一】优秀少先队活动课案例一、

应急预案是指在自然灾害、重大事故、环境危害和人为破坏等紧急情况下的应急管理、指挥和救援预案。 以下是为大家整理的关于单位举办活动疫情应急预案的文章3篇 ,欢迎品

工作报告是指各级各类机关工作人员的工作报告，一般呈交业务部门，以主要绩效业务为主，职能部门和管理部门的陈述较少。 以下是为大家整理的关于20\_年副书记个人述职

思想报告是党员为使党组织更好地了解自己的思想、学习和其他情况，自觉做好对党组织的教育和监督工作，定期或不定期向党组织书面报告自己的思想、学习和工作而使用的文件。

 工作报告是指各级各类机关工作人员的工作报告，一般呈交业务部门，以主要绩效业务为主，职能部门和管理部门的陈述较少。主要是下属向上级、主管部门和下属陈述其

以下是为大家整理的关于简短思想汇报的文章16篇 , 欢迎大家参考查阅！【篇1】简短思想汇报亲爱的xxxxx：是一名因盗窃罪和非法拘禁罪被判刑的犯人，在政府

党的建设不仅是党的工作的概念，也是党务工作的概念。指党为保持自身性质而进行的一系列自我完善活动，不仅包括党务工作，还包括党的政治建设、思想建设、组织建设、作风建

复习是一个汉语单词，发音为“Jiǎntǎo”。一个是指检查自己的错误言行，另一个是指总结和讨论，第三个是指检查和整理，第四个是指正式名称。来自唐白居易书与元酒在

以下是为大家整理的关于20\_度全面从严治党述责述廉报告的文章9篇 , 欢迎大家参考查阅！【篇1】20\_度全面从严治党述责述廉报告党的十八届六中全会召开以

**总结超市生鲜销售情况范文4**

【一】20xx年店长

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。 用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、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。

2、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、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。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。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、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。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.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。

4.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。

【二】20xx年店长工作总结范文

不知不觉间，来到福盈门建材已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先从幸福家居箭牌砖店的一名导购慢慢成长为金三角箭牌砖店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

二、在工作上主要存在的问题有：

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

三、工作心得：

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是后半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少;时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四. 工作教训：

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价A风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

五、工作计划：

公司在日益壮大，不断占领新的市场，开拓新的领域，竞争会比较大，压力也会比较大。要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高业绩，除了完成规定的任务额还要超任务额的100%，结果证明一切。

2、要提高大局观，是否能让能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。

4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。

5、明年是服务年，服务年就要做好服务，不但做销售还要做服务。精细化工作方式的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

[20xx年店长工作总结范文]

1.商场店长工作总结范文

店长半年工作总结范文

3.店长工作总结范文

4.超市店长工作总结范文

5.店长会议工作总结范文

6.店长的日工作总结范文

7.店长半年工作总结

8.店长工作总结

9.服装店长工作总结

10.店长工作总结与计划

**总结超市生鲜销售情况范文5**

各位同仁：下午好，现在由我就恩施分公司营运部20xx年工作及20xx年计划向大家做汇报。

20xx年是“五年发展规划”的收官之年，我们恩施分公司营运部在管理上以培训指导为切入点，紧抓全体员工的相关业务技能，以提升现场管理，强抓流程为主题，通过现场培训、组织互查等方式，推进营运工作。具体总结如下：

>一、稳步促进门店管理提升，我从以下五点作出说明

1.狠抓基础管理、强化执行与落实：分公司营运部在20xx年通过下发指导性强的管理通知，与门店共同从卖场环境、食品安全、销售环节等方面提升管理水平，并强化检查跟进力度，采取分公司营运部巡查、门店互查、质检员自查以及下发通报等多种形式，及时改进门店管理薄弱点。

针对阶段管理重点进行工作布置要求，从管理流程执行、员工服务标准、现场购物环境、薄弱时段经营等重点管理环节入手，梳理存在的问题，确保门店规范经营。

2.严把收货关，确保进入商场的商品无假冒伪劣产品：为了加强食品的安全监管，分公司营运部要求门店在收货环节的操作严格按规范执行，严格检查商品三期及质量，在源头中控制假冒伪劣及过期商品进入卖场。同时对各门店质检员进行了针对性的培训，并要求质检员加强商品三期的检查力度，保证无过期商品。特别是要求质检员加强蔬菜农药残留检测管理及生鲜熟食设施设备消毒管理，保障食品安全，为消费者提供最优质、最安全的商品。

3.做好库存管理工作,合理控制商品周转：根据总部要求，按流程进行日常重点商品合理要货、突出陈列，对于淘汰、破损、滞销商品及时上报，并采取DM促销、超值换购等方式消化库存，压缩库存，不断加快库存周转，提升门店库存管理效率。

4.调整商品品类：通过详尽市调拟定类别品种、品牌需求，根据市场需求对门店的品种数及类别的丰富性进行跟进，确保了经营品类齐全。

5.强化培训机制，提升专业技能：分公司营运部一方面为提升员工专业技能，提升门店经营形象，通过开展陈列比赛，充分调动员工的创新意识，使门店陈列明显改善；另一方面强化对质检员技能指导。不定期对质检员进行培训，结合门店的质量管理问题对质检员明确工作要求，促进门店质量管理规范化、标准化。

>二、稳步促进门店经营提升，规范价格体系提升商品毛利水平

1.执行公司建立的价格监测管理制度，分公司营运部定期收集监测门店反馈的1000个重点销售商品市场调查，汇总并转交相关部门进行合理调整，确保门店重点、

敏感商品的价格优势。

2.严格按照商品价格管理的规范流程对商品的进价、售价及促销价进行操作，并根据供应商及采购部的需求，对促销信息进行维护、对联营商品进行短期降抽调整。确保恩施分公司所属门店所有商品的进价，售价及促销价一致。

3.提升公司形象，建立价格监控体系：我们加强了价格诚信建设，在分公司内部建立价格定调价制度，对价格制定、价格标识、价格履行、促销变价等日常工作进行全面监控、检查和跟踪。确保商品明码标价，无价格欺诈行为。

4..每周上报市物价局《城市居民食品价格监测表》、《城市居民日用工业消费品零售价格检测表》等信息，接受物价局关于对我司物价的检查。

5.保障基础信息维护：11年录入口共处理订单7753份，同比10年2830份，增幅。去年1-12月份完成售价变价4089笔、促销变价9342余笔、降抽1036笔、进价变价280笔。根据门店经营需要，完成分公司52档单店惊爆单品促销工作。

>三、稳步提升顾客满意度,提升服务质量

1.规范服务流程，加强服务技巧培训：分公司营运部以服务规范复训，强化公司顾客投诉接待流程，培训较敏感的价格投诉、质量投诉处理技巧，提升投诉处理效率，提升顾客满意度。与此同时营运部加大了监控一线操作力度：加强礼仪员对便民服务项目的操作能力，要求员工主动帮助、指导顾客完成便民代收工作，使顾客在购物之余，能够便利的完成代收项目的费用缴纳，强化聚客能力。

2.开展“微笑服务月活动”，提升门店服务质量。分公司大力推广“微笑服务月”活动，使全体员工深刻领悟微笑服务的文明宗旨，在服务过程中时刻遵守微笑服务的规范要求，积极展现微笑服务的精神风貌，全面营造了讲文明、重礼仪、善微笑的良好服务氛围，员工也在工作中注重服务细节，力求通过规范、周到的服务，赢得顾客的信赖，从而稳定客群。

3.扩充服务范围：我们新增了联通、电信话费代收项目。去年，各项便民服务功能共实现交易金额万元（其中电信业务实现交易额万，联通业务实现交易额万元），公司盈利万元。

**总结超市生鲜销售情况范文6**

山西青年管理干部学院经济管理系实习调研报告

关于语果生鲜连锁超市生鲜区管理的调研报告

内容摘要：实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识，本文主要讲的是语果杨树街店生鲜区的一些建议以及提出的问题和解决措施，并对超市的发展提出分析。

山西青年管理干部学院经济管理系实习调研报告

>一、实习调研的过程?????????????????????????????

>（一）实习单位简介????????????????????????????? 3

>（二）实习的时间?????????????????????????????? 3

>（三）实习的岗位与内容??????????????????????????

>二、实习中发现的问题???????????????????????????? 4

>（一）人员安排不合理???????????????????????????? 4

>（二）商品价格管理????????????????????????????? 4

>（三）经营品种问题????????????????????????????? 5

>（四）服务对象问题????????????????????????????? 5

>三、总结?????????????????????????????????? 5

山西青年管理干部学院经济管理系实习调研报告

>一、实习调研的过程

>（一） 实习单位的简介

山西金虎便利连锁有限公司（金虎便利）成立于20\_年5月18号，在职员工进3000人。公司总部位于五龙口街549号，其中包括中部面积约平方米，个便利店面积约8000平方米。从20\_年创建之初便遵循国际连锁便利的发展趋势，以发展加盟店为主、开设直营店为辅，不断进行企业革新，形成了金虎独特的加盟和管理模式。，企业秉承“销售商品、更销售信誉”的营销理念，坚持以方便社区及周边居民生活的便利店为主，店堂面50---100平方米，经营品种以快速消费品、日用品及书刊零售、各种收费代办等。语果超市是金虎旗下去年12月开业的新店，到目前为止有7家了，大多分布在繁华的商业区和大型的居民区，有大量的住户。

>（二）、实习的时间

20\_年3月1日——20\_年6月9日

>（三）、实习的岗位及内容

我实习的岗位是生鲜区主管主要负责蔬果

作为生鲜区的部门主管，首先必须明确自己的工作职责，每天的工作内容，如何管理好整个部门，保持所属员工工作热情较高、任劳任怨、团结一致；使部门业绩和毛利各项指数达到公司预算要求。作为一个部门管理者，必须有承担部门经营绩效的责任心，并且懂得如何领导部门员工朝着高工作质量、高服务热诚、高工作效率的方向努力。而这一切都必须依赖脚踏实地的工作计划制定和执行；工作流程的反复检查；追踪绩效，以达目标要求。另外，部门主管还需要不断充实专业知识及领导风格，才能够成为称职的部门主管。

>1、每日工作职责

⑴ 查看蔬果部工作交接记录以及前一天晚班有无遗留工作事项：做好工作交接记录可使工作完成顺畅，避免不良沟通带来的工作失误与阻滞。早、晚班每日记录好当班工作进行情况，主管到岗首先要进行检查。

⑵ 收当日到货：主要对当日到货的质量、数量进行检查并安排员工上货、入库、对商品进行处理。

⑶ 检查上货情况：检查员工是否按分类上货陈列、到货商品是否都有陈列，货架不

山西青年管理干部学院经济管理系实习调研报告

能有空缺处，陈列方法运用要适当、不可伤及蔬果，陈列应有量感。检查中发现错误及时补救。

⑷ 检查变价是否完成：开业前，主管要确认当日变价品项、价格，并与电子称上记录核对无误。避免价格差异造成库存混乱，避免使顾客因价格不同造成对本公司的不信任，影响企业声誉。

⑸ 检查价格牌是否对位、齐全：检查陈列商品是否都有对应的价格牌，价格是否正确，并与系统保持一致，注意促销品的价格牌要清晰、醒目、准确。

⑹ 检查通道是否畅通，加工工具、拖车等是否用后归位：要给顾客留出足够宽的通道，加工工具、拖车会影响顾客购物、妨害顾客安全，一定要清理好。

⑺ 检查各岗员工的工作：开店后，主管要对各岗员工工作进行检查，包括仪容仪表、鲜度管理、及时补货、加工处理方法、散货回收情况。

⑻ 填写永续订单：根据以往销售情况，综合气候、节假日、促销安排等因素，确认下一日订货品项、数量，传真给供应商。

⑼ 检查销售状况：每日下午，易变质、枯萎的蔬果要加快叫卖，也可用折价促销等方式尽量出清。

⑽ 检查清洁与设备的使用：操作间、卖场各区域均应保持清洁，主管要检查员工是否做好清洁工作，工具是否归位，设备（包装机、电子称）使用是否正确。

⑾ 关店前，巡查本部门区域：检查并确认应返冷库保藏商品已入库，各区域陈列道具已清洁完毕。

⑿ 做好交接工作。

>2、每月工作职责

⑴ 对员工进行培训：新进本部门员工，主管要对其进行蔬果鲜度管理、陈列、价格等方面的专业培训，考核合格方可上岗。

⑵ 制定每月本部门工作计划与目标，确保销售任务完成：主管要对每月销售情况进行分析，发现滞销品要分析原因并及时处理，对上月工作进行总结并提出下月工作计划。

⑶ 安排定期的盘点工作：了解库存、损耗状况必须通过盘点，主管要对区域、人员、次序做好分配。

⑷ 安排市调、促销活动：定时对周边市场、竞争店进行市调，并汇总交部门经理，以便采取对策，店内促销活动主要由主管来安排场地、传达、实施。

与其他部门做好协调，定期召开本部门员工会议，达成双向沟通：部门间工作交叉的协调是主管的责任。定期召开工作会，沟通公司的管理信息，鼓舞士气、强化团队力量是主管工作能力的体现。

>二、实习中发现的问题

（1） 人员的安排不合理

我到语果杨树街店调研的时间时，杨树店正在装修，里面根本没有区域的划分，人们去上班都 不知道去做什么，每天去了没事做，与没有一个人去安排，导致有的忙有的闲，没有个带队的不行，超市也是个大家庭我们都需要团结，大家齐心协力才能把我们的店一起搞上去，销售好了我们才有了更高的工资保障，所以我去了以后先是和员工及时的沟通，看她们的性格在给他们去划分岗位，完了我又给他们做了系统的培训，从接货、上货、理货、到下货，使得他们的技能在短短的时间里迅速的上升，也使得他们能独立的去完成你所给他们下达的每一条指令。 （2） 商品价格的管理

超市价格是决定超市的成功的关键，如果超市的价格定的不合理的话那么超市将面临着

山西青年管理干部学院经济管理系实习调研报告

失败，价格竞争在目前仍是超市间竞争的主要手段。沃尔玛超市商品的价格一般比普通商店低10%-30%，以求薄利多销，而且随行就市，随着销售情况及存货时间长短迅速调整，有的商品甚至一天就几次变更价格。

太原现阶段城镇居民和农民收入增长速度相对下降，少数下岗职工和停产半停产单位职工收入甚至绝对下降，对商品价格要敏感得多。价格较低，就很有竞争力。但语果超市由于规模小，独立经营，且经营档次偏高，另外还有商品进货后重新包装、整理、分类费用，资金周转速度慢，所有这些都难以形成薄利多销的良性循环，使超市价格竞争能力大打折扣 因此语果超市和普通商店比就是要价格低。如果不能实行低价，就不要打出超市的牌子。目前我市经济处于中低速增长期，下岗人员增多，大部分城市居民属于温饱型，对于商品价格比较敏感。因此只有超市价格低才能吸引更多的顾客。为此，首先应尽量降低固定成本，减少营业人员和管理人员；连锁或联盟后大批量进货可降低进价，并以经营购买频繁的商品为主，这样才能实现薄利多销，发挥超市的优势。 （3）经营品种问题。

目前沃尔玛超市的经营品种多在万种以上，能满足普通市民“一次购齐”的需要，而且侧重经营各种食品、水果、蔬菜、杂货、家庭日用品，其中鲜活商品占主导地位。而语果超市经营的品种则相对较少。据了解，现在只有语果青年路店才有3000余种商品，而且侧重于易保存、防腐烂的高档消费品，市场占有率有限。 语果超市很少经营易腐烂，加工、包装复杂的鲜活商品。其经营思想，一不在满足顾客需要，二不在尽可能多的利润，只在于营业的方便和保险。但从消费者购买的频率和数量上看，同时考虑到我国目前蔬菜市场环境差、经营规模小且经营方式粗放的劣势，这类商品应是今后超市经营的重要方向，可采取供、产、销一体化的超市集团组织形式。 （4）服务对象问题。

我国超市由于难以实行低价政策，又经营档次偏高，偏离了普通群众的需求，服务对象倾向于中高收入者群体或依靠父母中高收入生活的年青人，而语果超市由于普遍实行低价政策，其服务对象一般是普通市民，特别是家庭主妇。在购物高峰时收银台排队现象。另外，要加强人员培训，吸收专门人才充实管理层和员工队伍，超市集团领导层人员素质的提高也是发展超市所必须的。所以我们要从服务做起，让顾客感到进超市就有家一样的感觉。

>三、总结

通过这几个月的实习，我真的学会了很多，也提高了我很多方面的能力，同时也使我明白了我们过去花的每一分钱都是那么的来之不易。未来的路还很长，这次实习更让我们及早的发现自身的缺陷。认识 到了不足就要及早的改正，如果安于现状，那么等待我们的就是被社会淘汰。我以后要丰富自己的人身经验，使自己的工作和能力在以后的道路上更上一个新台阶。不安于现状，努力创造出更好的未来。我相信我做得到。

**总结超市生鲜销售情况范文7**

述职报告

尊敬的公司领导： 您好！

在20\_钟声敲响实际，本人现将自身来到\*\*\*\*江西分公司8个月的工作历程做个简单的汇报，请您评议：

首先是对于行业的认知及工作技能的增长。刚从学校大门走出的我，初识零售行业，不懂业态分布，更不懂超市的基本知识。机遇让我遇见北京华联，给了我人生的起步。在这里，我懂得了零售业态的分布（大型超市，7-11，仓储会员式，百货店，山姆会员店，购物广场等）；学会了超市的基本知识，比如商品陈列的一些基本原则，商品的基本单品分类，盘点的流程及过程控制等。当然更主要的是我在华联生鲜f1大组所学到更加细致的东西： 1，蔬菜及水果的大类小类分类。比如蔬菜大类分叶菜类，根茎类，果实类，菇菌类，大类下又分大青菜小青菜冬瓜南瓜等各项单品。 2，蔬果的陈列原则。分类原则，质检原则，丰满原则，色彩搭配原则，防损耗原则，先进先出原则等。在蔬果首先要注重的是先进先出的原则，工作中就常常遇到由于疏忽该原则导致的损耗。前些日子就报废了一些油菜柳，如果严格按照先进先出原则，就可以减少一些不必要的损耗。 3，蔬果的收货及上货管理。收货主要涉及到蔬果品质的把关，上货方面关注的是卖场地堆及台面商品的缺货补货情况。 4，盘点。盘点是定期或不定期地对店内的商品进行全部或部分的清点，以确实掌握该期间内的实际损耗。生鲜周周盘。盘点在真实准确的基本原则下进行，能够及时的掌握在周期内的损耗情况，能够及时得知损耗大的个别单品，以便在下一个周期内加强管理，控制损耗。最近的盘点中发现芽白菜，本地大蒜，包菜，玉米棒等单品损耗比较大。因此我们在日常的工作会更加关注这些单品。同时盘点能够发掘并清除滞销品、临近过期商品，整理环境，清除死角。每次生鲜周盘我们都会进行大扫除，以便为顾客提供一个干净整洁的购物环境。

其次是社会能力的提高。在工作中我也学会了很多为人处事的方式方法，处理上下级级搭档之间关系的能力等。毕竟刚从学校出来的我什么也不懂，而社会 和学校又有很多地方不一样，所接触的群体各异，因此工作为我的成长提供了一个很好的平台。

第三，管理能力的提高。在f1努力工作几个月后，很高兴的被公司提为领班的职务，在担任该职务期间慢慢的接触到了管理。主要包括卖场布局的控制及员工的管理两个方面。蔬果在早上晚间都有高峰期，一旦疏忽将直接影响到销售。因此，在工作中要高度警觉，从大局着眼，又不能忽视细节。刚做领班的时候，专业技能不够，管理能力不行，遇到过很多的问题。比如收水果的时候没有把关，让供应商给忽悠了，收了烂货直接导致公司亏损。比如威性不够，第一次排班的时候员工怨声载道，不听从指挥。所谓吃一堑长一智，在工作的平台上不断的磨练下，自身的管理能力也不断的提升，慢慢的也上了轨道。

第四，服务意识。零售业就是服务业，我们的主旨就是服务顾客，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标就是创造一连串的顾客，形成稳定有力的市场。所以当我们站在卖场的一角，我们的一言一行将直接影响公司集团的形象。这一点在我们北京华联上海路店显得尤为重要。也许是公司所处地段人们的平均生活水平及人员素质的关系原因，直接致使我们卖场员工极度缺少服务意识。所谓一方水土养育一方人吧。因此，在接下来的工作中我们都要更加重视服务，把北京华联的老牌子老脸面赢回来。

除力以上几点之外，同时也发现了自身的一些不足。主要表现在专业知识不够，季度大盘的流程管理不够明确，员工管理方面过于柔和，卖场布局控制不够精细不够及时，领导决策的执行不够及时，收货把关力度不够，水果大分类不够明确。在新的一年里，我想我会努力朝着这几个方向提升自己，争取更好的把工作做好！ 20\_-1-1篇2：生鲜部年底工作总结 20\_年生鲜部工作总结 20\_年即将结束，我和东方城的同事一道，满怀希望的迎接着新年的到来。虽说我们店开业了短短的一年半，但是我们已体现出了我们团队的力量，取得可喜的成绩。回顾过去，痛并快乐着，付出过汗水，也享受了喜悦。在这新旧交替的时候，我将过去的工作作以总结。

过去的一年，我们生鲜部在总部领导和店长的正确领导下，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之营运和采购的大力支持、监管，使得生鲜部在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。到目前为止，生鲜部在去年总销售的基础上，超额完成了全年的销售任务，超额完成率%，同比增长%，客单价也由去年的19元，上升到今年的23元。客单数由去年的59万上升到今年的万。 生鲜部由散称食品、日配和联营三大部分组成，是门店比较大的一个部门，这不仅体现在人员的组成和商品的销售数量上，而且它承担了整个超市最重要的职责——拉动全店来客，增加全店销售。加之生鲜部是人们日常生活的必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在最大限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日商品的上货工作，做好商品的整齐陈列，保证商品的新鲜、健康。我主要从以下几个方面着手：

>一、严把商品质量关。降低商品质量客诉。必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周 末、节假日等外部环境因素的影响，根据客流情况每天晨会时提醒各个专柜做出尽量合理的上货，备货。部分商品在收货的时候，严卡保质期，逐箱查看确保商品质量和数量的正确。

>二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。对于我们生鲜部来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。我们生鲜部自营员工只有四名，其余的均为厂家导购和专柜联营人员。在思想行为上很难做到统一，存在很多的分歧和想法。针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成员工和导购员之间的互相协作，互相帮助。大大提高了工作的效率和成效。

>三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。对于生鲜部来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的价格尤其蔬果的价格，以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每周一次市调，蔬果区，鲜肉区对竞争门店九州商城店和汇丰农贸进行每日市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。在过去的时间里，营运部的市调员在市场的调查给我们很大的帮助，我非常感谢他们。

对于过去的工作，总的来说，是有进步也有缺憾，有成绩也有瑕疵，对于我们的不足，主要还是存在以下几个方面：首先，从销售额来讲，总体来说是在保持稳定的基础上有所上升，但和去年相比上升的幅度不是太大，蔬菜区在供应商调整后有所下降。熟食区一直未能招商一家供应商，看到解放店熟食销售很好真有些眼馋呀。同时，来客数和去年的来客基本持平，每天平均来客人数2700多人，变化不大。这除了受外部的竞争环境的影响外，我觉得更大的是我们的工作在很大程度上没有被顾客认可，没有很大的创新。我想在稳定的前提之下，进行改革性的创新是我们目前最大的问题；其次，员工的对于公司的认同感不强，这种认同感包括员工的集体意识、企业文化意识、薪资待遇三个方面，这种认同感的淡漠使得他们对待自己工作的认真态度部端正、负责程度不强，致使工作出现迟滞。我想在明年的工作计划中是一个重点；再次工作的细节性还是不到位，在大的方面我们做了几次的整改和努力，取得了一定的成绩，但是对于卖场的细节注意还是有欠缺，这包括我们的卖场卫生、商品的陈列、仪容仪表的规范、价签价格牌的的对应，商品的保质期、员工和促销员的管控、和采购及供应商之间的沟通、收验货的把关、损耗的管控都存在着细节性的问题，这都是在以后工作中要注意的方面。

在此，我就新年的计划做一个简单的展望和计划：新的一年，对于生鲜部来说，从外部环境来看，是机遇与挑战并存，开放与

紧缩同在。对于明年的计划，我想应该有以下几点：（1）稳定是前提，创新是路子。对于超市来说，保持原有的发展是最根本的前提，下一年，我们还将沿着去年的模式来走，保证生鲜部的销售额在稳步中提升。但是从上面的分析可以看出，下一年，必须有所创新。明年我们会加大对能够给超市创造利润的工薪白领阶层又由于工作忙而没有时间购买这一群体的服务，我们生鲜部对于这些人群的流逝是最大的，我们将加大精品果蔬的推广力度和便利商品的数量。 ⑵宣传、服务体系的创新。我们充分利用好生鲜区的电子屏幕宣传好生鲜的特价和温馨提示。（3）认同是关键，创建员工认同的企业文化和和谐的工作环境。一个企业的发展成败，主要取决与员工、促销员以及各层管理者对这个企业的认同感、归属感。这在前面已经提到。企业文化必须和企业发展相契合，必须和人们心理实际相契合。只有员工、各层管理者认可了这个企业文化，认可了这个集体，并且这种文化具有积极向上的引导力，员工才会踏踏实实的在这里干工作，才会竭尽全力的服务于这个行业。（4）招商一家熟食，把熟食区的冷柜撤掉做成现场制作半中岛的形式。（5）对比解放店的鸡蛋销售结合20\_年的经营情况想把鸡蛋区移到粮食于冷鲜肉交汇处的消防通道南边。

总体来说，我希望在新的一年里，我和我的同事一道，再创佳绩，在完成公司规定的总销售之外，创出新高。同时还希望，我的同事，生活今年过的比去年好，希望他们工作顺利，家庭和

预祝大家新年新气象、龙乘祥云 ！

生鲜部：孙经理篇3：生鲜工作总结

我这只有日常的你看下，自己在总结一下。月总结我懒得写，

生鲜经理和主管日常工作职责和流程

生鲜经理岗位职责

>（一）计划与预算职责

>1、负责生鲜品类预算的制定和关键业务指标的达成，包括：生鲜销售额、生鲜毛利、营运可控费用、人工、物料、修理费、商品损耗

>2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售和周转情况，能够很好的平衡销售和商品库存的关系

>3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效（人均销售、主要岗位的人均工作量）

专业能力

>1、具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。

>2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。

>3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

>（二）业务（商品）职责

>1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

>2、及时了解顾客的西求，指导生鲜熟食区主管正确实施生鲜熟食区的经营方案，对各部的商品布局、商品的陈列、气氛布置进行合理的安排和调整

>3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

>4、对生鲜商品的进货、销售和库存管理等进行合理科学的管理，指导生鲜各部的主管合理安排商品的定货、加工和制作数量

>5、严格管理生鲜各部门商品的损耗控制工作，强化所有生鲜员工的损耗控制意识，规范相关操作

>6、负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合安全、卫生标准，满足顾客的需求

>7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

>8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

>9、负责生鲜区所有员工能正确的实施生鲜各自区域的所有流程，主管能正确的审阅各部单据保证其正确的传送

专业能力

>1、了解市场调查的原则和常用方式，正确分析相关数据，能制订实施应对措施；熟悉生鲜商品竞争的要点及店内调价流程

>2、熟悉生鲜商品的布局规范、陈列方式及价签的使用规范，能根据商品的组合特点，对不同的商品选择合适的货架和陈列方式

>3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。

>4、熟悉生鲜商品的个品类商品的定货、生产加工等操作的关键控制点，掌握科学定货、合理生产的管理方法

>5、熟悉生鲜品类商品经营过程中的损耗控制点，有较强的成本控制意识及成本控制方法

>6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。

>7、熟悉生鲜商品的盘点计划和流程，对盘点数据能判断其准确性，并对盘点结果进行分析

>8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求

>9、熟悉生鲜营运标准、流程和作业规范的一般原则，熟练应用关键表单和系统报表

>（三）人事职责

>1、为员工提供安全、卫生的工作环境

>2、定期主持店内列会，保持与员工的良好沟通，领导和激励生鲜区管理人员和员工，建设积极上进高效的团队

>3、计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考核

>4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人

>5、对生鲜部门经理的工作质量提出建议权，对生鲜部门主管的招聘、提升、奖励、辞退有决定权，并知会店总和人事经理

>6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付之于实施

>7、以积极、开放的态度与公司各相公部门、分店各区域沟通，保持良好的协作

>8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

>9、负责安排生鲜各区域的经理的排班，审核生鲜主管排班情况，确保合理安排生鲜区人员工作 专业能力

>1、了解公司的企业文与规章制度

>2、具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力

>3、正确掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用

>4、具有教练能力，对下属实行人性化的管理

>5、了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用

>6、具有执行力和创造力

>7、较强的人际关系处理和沟通能力

>8、熟悉公司的促销员制度，并监督执行

>9、熟悉门店的排班原则和方法

>（四）设备职责

>1、负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全

>2、确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施

>3、负责生鲜区域的常用设备、用具、物料的严格管理，提高设备的使用效率

专业能力

>1、了解主要设备的维护、保养等原则

>2、具有设备使用安全意识及开源节流的理念

>3、熟悉生鲜商品常用设备的使用要求及生鲜物料消耗定额，能及时发现不规范操作及物料消耗异常情况

>（五）服务职责

>1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境

>2、确保生鲜员工能为顾客提供专业、热情、及时的服务，提高顾客的满意度

>3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等

>4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作

专业能力

>1、熟悉灯光、装饰、服务标志、卖场音乐等因素对所管区域的购物环境的影响，并能根据顾客的需求合理调整

>2、熟悉员工仪容仪表、服务技巧的规范要求，并监督执行

>3、熟悉店内的售后服务标准及国家相关消法和质量法等

>4、有顾客导向意识，并能针对顾客投诉进行自我改进，了解顾客对品质质量和服务质量的需求。

主管岗位职责

岗位目标

带领、指导下属员工达成本部门相关的各项工作指标，包括：销售额、毛利、营运费用等

主要工作内容

计划与预算

>1、负责部门预算的制定和关键业务指标的达成，包括：（人工、物料、修理费、商品损耗）

>2、实现生产效率指标，包括：-人效（人均销售）

>3、根据生鲜经理的要求，制定本区域工作计划并落实。

业务：

>1、为顾客提供新鲜卫生的商品及热情周到的服务，与顾客保持良好的沟通，妥善处理顾客投诉。

>2、负责制定本部门的市调计划并组织实施，向生鲜经理汇报，即使采取店内促销、降价、调价等应对措施，就涉及商品配置、新品引进、联营商品调价等问题即使与采购沟通、处理。

>3、熟悉各类生鲜商品的季节性及最佳上市时机，根据季节因素、促销计划、调整商品和陈列位，合理安排商品陈列排面、陈列方式等，保持规范清晰的价格标识。

>4、负责执行采购部门、门店促销部制定的促销计划，安排店内促销，并配合门店促销部对促销效果进行总结分析。

>5、负责审核商品的订货计划，熟悉各类商品销售及周转情况，满足销售及周转需要的前提下合理控制库存。

>6、负责商品在验收、储存、销售全过程的质量控制，掌握影响质量的关键控制点，对供应商的严重质量问题应及时通知经理并与采购部门沟通。

>7、指导员工对各类商品进行合理、适当的降价、报损，尽可能的降低损耗。

>8、负责本部门周转仓、冷库，操作间及销售区的环境卫生、设备卫生符合公司标准。

>9、监督本部门员工的仪容仪表、操作规范符合公司要求，确保安全、卫生。

>10、确保本部门各种设备设施的正常使用，督促日常维护保养。

>11、负责组织本部门的盘点并确保盘点的准确性。 人事管理：

>1、负责主持本部门的例会，保持与员工的良好沟通，建设积极向上的团队。 太多了 还要的话你留言！篇4：超市主管述职报告

篇1：超市主管述职报告

尊敬的公司领导、同志们：

你们好！

本人现将20\_年度工作历程做个简单的汇报，并对20\_年工作作以简单规划，希望通过这次总结对全年工作作以回顾，并总结汲取经验，为今后更好的履行好自身职责奠基铺路。

时光匆匆而过，蓦然回首，超市在稳步发展，个人也在逐步成长。曾有过恍惚，也有过迷失，甚至堕落，可是每次都能从其中挣脱出来，只因为心中那不灭的信念：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。为此，我不断从自身的知识储备和处事方法出发，以超市给予我的任务和职位职责为实践点，虚心学习，努力实践，力争自己能通过实际行动为超市的发展壮大增砖添瓦。

通过一年的实践，自身综合素质和能力都得到了很大提升，具体如下： 首先，对超市行业有了更全面的认识。刚从学校大门走出的我，零售知识，业态分布方面的知识几乎为零。机遇让我走进忠恒，给了我人生的起步的基石。在这里，我学习了零售业态的分布（大型超市，百货店，会员店，购物广场等）；学会了超市的基本知识，比如商品陈列的一些基本原则，商品的基本单品分类，盘点的流程及过程控制。并从超市商品力、团队执行力、营销技巧三个方面展开了全面的学习。

其次，是为人处世能力的提高。在工作中我学会了很多为人处事的方式方法，处理上下级搭档之间关系的能力等。毕竟刚从学校出来的我什么也不懂，而社会和学校又有很多地方不一样，所接触的群体各异，说话、做事都不能像在学校一样。起初和供应商交谈，和员工交流都大大咧咧，不注意表达方式方法，造成了一些不必要的麻烦。而现在通过一年的磨练，为人处世方面我特别重视方式方法，而且得到了较好的效果。

第三，管理能力的提高。在超市努力工作一年之间，主要担任了生鲜部主管职务，也短期担任百货部主管，管理能力得到很大的提升。主要包括商品管理及员工管理两个方面。刚做主管的时候，专业技能不够，管理能力不行，遇到过很多的问题，不知道怎么去管部内员工，和他们过于亲近，结果对管理带来不便，使整个区域松散。后来及时调整，上班时严肃认真，下班时朋友对待，不仅使部内纪律严正，而且跟员工们关系亲密，使整个部门关系融洽。所谓吃一堑长一智，在工作的平台上不断的磨练下，自身的管理能力也不断的提升。

第四，服务意识有了更全面的认识。零售业就是服务业，我们的主旨就是服务顾客，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标就是创造一连串的顾客，形成稳定有力的市场。所以当我们站在卖场的一角，我们的一言一行将直接影响公司集团的形象。也许是地方原因，直接致使我们卖场员工极度缺少服务意识。所谓一方水土养育一方人。因此，在接下来的工作中我将更加重视服务，把忠恒超市的脸面赢回来，为公司增光添彩。值得一提的是卖场的音乐不仅带动了卖场的气氛而且引导顾客心情刺激冲动性消费，为消费者购物提供愉悦的环境同时增加销量，是卖场不可缺少的元素。再者客服台不仅是超市的门面而且是做好售后服务的主要硬件设施，是不可缺少的，希望领导能予以重视，提供卖场音乐，重建客服台，增强服务意识，加大非价格竞争优势。

除力以上几点之外，同时也发现了自身的一些不足。主要表现在专业知识不够，员工管理方面过于柔和，卖场布局控制不够精细不够及时，领导决策的执行

不够及时，区域内各类商品分类不够明确。因此针对以上，对20\_年工作作以简单规划。

首先，鉴于生鲜部在超市中的特殊地位，顾客对部内商品价格敏感，计划3月份和供应商协调沟通，以市场为导向，全面降低区域内商品价格，增大区域价格优势，使区域做到真正的物美价廉，为稳定超市客源提供保障。

其次，我深刻认识到商品明确分类的重要性。不仅方便顾客寻找所需商品，为顾客提供不同层次的消费需求，而且方便管理，品类缺失一目了然，方便工作人员根据销售情况及时做出调整，为顾客购买提供丰富的货源。因此计划签订合同之际和各供应商沟通，按类供货，不得串货，同时计划4月份进行商品细分，针对不同目标客户群体打造各类专区，如散称休闲区建立老北京特产区、儿童休闲区、无糖休闲区等。

最后，在价格控制和品类细分的基础之下，购物环境的打造将成为提高商品附加值的首要因素。计划月份同供应商沟通将区域内专区进行简单装饰跟特陈，打造优美的购物环境，力争达到让周边居民不买都来转一转的效果。 同时，对于日常管理工作，包括纪律，卫生，食品安全等基础工作继续加大管理力度，同时完善部内奖惩制度，同所有员工一起努力，打造优秀团队，力争将我们超市打造成为周边小区的生鲜基地，为超市做大做强做出应有的贡献！ 我的述职完毕，谢谢大家。

篇2：超市主管述职报告

紧张繁忙的半年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xxxx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。这半年是充实的，我的成长来自xxxx超市这个大家庭，为xxxx超市后半年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。 现将自己20\_年1月-7月初的工作总结如下：

>一、xxxx超市工作阶段

去年九月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。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xxxx超市这个大家庭，对xxxx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。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市主管的职责。与分管经理一起对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过超市员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。后来我们又一起努力，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。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多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，超市的进步得到了公司的认可。 超市主管负责协调各项工作，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，自己立足全面把控全局，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，作一名称职的超市主管。

>二、人员管理培训工作

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。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。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，再通过业务培训让员工知道如何去作，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。

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，这需要自己保持清醒的头脑，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，xxxx超市通过一次次对员工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

>三、专业知识的学习与市场把控能力的提高

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，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定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，自己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，通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，使自己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己的战略性的建议。

>四、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同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。

面对后半年机遇与挑战，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，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的xxxx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。

篇3：超市主管述职报告

**总结超市生鲜销售情况范文8**

>一、思想认识。

每个人在工作时都应该有一个清楚的思想认知，无论他是否做到了还是在努力调整中。而我在上班的这一个月里，作为一名普通员工，我在思想上严于律己，以公司的要求严格要求自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起良好的作用。因为我相信一个在公司的运营过程中，同事间的互相激励是起到一定的帮助的，所以要保持这种积极向上的竞争氛围就需要我们去严格要求自己。积极做到以身作则来带动群体。

>二、主要经验和收获

也许我将来从事的不是销售行业或者我没能走出那一步，但是在公司中，我还是学到了许多。上至主管，下至促销阿姨，在这里的每个人都在不竭余力地教我，从做人到做事，所以在此也是很感谢这些人的辛苦教导。总的来说吧，在经过了几个月的实习工作，在这里我不仅加强了与人的交际能力，同时也使我在生活实际中学习到了在学校无法学到的实践知识。而在向工人学习的过程中，培养了我们艰苦朴素的优良作风也是我们当代大学生所必须的具备的。所以此次实习之旅即对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力，也这对我毕业后找工作起到了至关重要的影响，所以自己也总结了以下几个方面的经验和收获：

(一)工作要认真，不仅仅是对得起这份工资，更需要对得起自己的良心，这样别人才会处处尊敬你;而你自己才能把分内的工作做得优秀起来;

(二)要摆正自己的位置，主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态;

(三)只有保持积极好学的心态，正所谓“取人之长、补己之短”，只有做到这样才能不断提高自我、取得进步。

以上是我对自己工作的总结汇总，敬请各级领导给予批评指正。在今后的工作与生活当中，我将一如既往的努力工作，不断总结经验;努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，以新形象，新面貌，为自己发展而努力奋斗。

**总结超市生鲜销售情况范文9**

xxxx年即将结束，我和东方城的同事一道，满怀希望的迎接着新年的到来。虽说我们店开业了短短的一年半，但是我们已体现出了我们团队的力量，取得可喜的成绩。回顾过去，痛并快乐着，付出过汗水，也享受了喜悦。在这新旧交替的时候，我将过去的工作作以总结。

过去的一年，我们生鲜部在总部领导和店长的正确领导下，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之营运和采购的大力支持、监管，使得生鲜部在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。到目前为止，生鲜部在去年总销售的基础上，超额完成了全年的销售任务，超额完成率，同比增长，客单价也由去年的19元，上升到今年的23元。客单数由去年的59万上升到今年的万。 生鲜部由散称食品、日配和联营三大部分组成，是门店比较大的一个部门，这不仅体现在人员的组成和商品的销售数量上，而且它承担了整个超市最重要的职责——拉动全店来客，增加全店销售。加之生鲜部是人们日常生活的必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在最大限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日商品的上货工作，做好商品的整齐陈列，保证商品的新鲜、健康。我主要从以下几个方面着手：

一、严把商品质量关。降低商品质量客诉。必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据客流情况每天晨会时提醒各个专柜做出尽量合理的上货，备货。部分商品在收货的时候，严卡保质期，逐箱查看确保商品质量和数量的正确。

二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。对于我们生鲜部来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。我们生鲜部自营员工只有四名，其余的均为厂家导购和专柜联营人员。在思想行为上很难做到统一，存在很多的分歧和想法。针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成员工和导购员之间的互相协作，互相帮助。大大提高了工作的效率和成效。

三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。对于生鲜部来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的价格尤其蔬果的价格，以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每周一次市调，蔬果区，鲜肉区对竞争门店九州商城店和汇丰农贸进行每日市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。在过去的时间里，营运部的市调员在市场的调查给我们很大的帮助，我非常感谢他们。

对于过去的工作，总的来说，是有进步也有缺憾，有成绩也有瑕疵，对于我们的不足，主要还是存在以下几个方面：首先，从销售额来讲，总体来说是在保持稳定的基础上有所上升，但和去年相比上升的幅度不是太大，蔬菜区在供应商调整后有所下降。熟食区一直未能招商一家供应商，看到\*店熟食销售很好真有些眼馋呀。同时，来客数和去年的来客基本持\*，每天\*均来客人数2700多人，变化不大。这除了受外部的竞争环境的影响外，我觉得更大的是我们的工作在很大程度上没有被顾客认可，没有很大的创新。我想在稳定的前提之下，进行改革性的创新是我们目前最大的问题;其次，员工的对于公司的认同感不强，这种认同感包括员工的集体意识、企业文化意识、薪资待遇三个方面，这种认同感的淡漠使得他们对待自己工作的认真态度部端正、负责程度不强，致使工作出现迟滞。我想在明年的工作计划中是一个重点;再次工作的细节性还是不到位，在大的方面我们做了几次的整改和努力，取得了一定的成绩，但是对于卖场的细节注意还是有欠缺，这包括我们的卖场卫生、商品的陈列、仪容仪表的规范、价签价格牌的的对应，商品的保质期、员工和促销员的管控、和采购及供应商之间的沟通、收验货的把关、损耗的管控都存在着细节性的问题，这都是在以后工作中要注意的方面。

在此，我就新年的计划做一个简单的展望和计划：新的一年，对于生鲜部来说，从外部环境来看，是机遇与挑战并存，开放与紧缩同在。对于明年的计划，我想应该有以下几点：(1)稳定是前提，创新是路子。对于超市来说，保持原有的发展是最根本的前提，下一年，我们还将沿着去年的模式来走，保证生鲜部的销售额在稳步中提升。但是从上面的分析可以看出，下一年，必须有所创新。明年我们会加大对能够给超市创造利润的工薪白领阶层又由于工作忙而没有时间购买这一群体的服务，我们生鲜部对于这些人群的流逝是最大的，我们将加大精品果蔬的推广力度和便利商品的数量。 ⑵宣传、服务体系的创新。我们充分利用好生鲜区的电子屏幕宣传好生鲜的特价和温馨提示。(3)认同是关键，创建员工认同的企业文化和和谐的工作环境。一个企业的发展成败，主要取决与员工、促销员以及各层管理者对这个企业的认同感、归属感。这在前面已经提到。企业文化必须和企业发展相契合，必须和人们心理实际相契合。只有员工、各层管理者认可了这个企业文化，认可了这个集体，并且这种文化具有积极向上的引导力，员工才会踏踏实实的在这里干工作，才会竭尽全力的服务于这个行业。(4)招商一家熟食，把熟食区的冷柜撤掉做成现场制作半中岛的形式。(5)对比\*店的鸡蛋销售结合xxxx年的经营情况想把鸡蛋区移到粮食于冷鲜肉交汇处的消防通道南边。

总体来说，我希望在新的一年里，我和我的同事一道，再创佳绩，在完成公司规定的总销售之外，创出新高。同时还希望，我的同事，生活今年过的比去年好，希望他们工作顺利，家庭和睦。

**总结超市生鲜销售情况范文10**

超市蔬果组工作总结转眼间，短短的一个月实习就这样结束了。在那里我不仅看到了许多自身的不足，同时也对自己未来投入社会工作有了进一步更深的了解。是的，展望未来，我对自己今后的工作充满了信心和希望，为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，以下是我把参加实习工作以来的情况总结如下

>实习工作内容

虽然以前有去过社会做实践，但是此次的工作对于我却是一个全新的挑战。因为我这次所面临的是一个陌生的岗位蔬菜水果销售员。不过这份工作倒符合我的专业，在这首先得感谢南宁市辉良农场品种养殖场给我这个机会，（因为我们公司在南宁的各大超市都几乎有自己的卖场或摊位）所以让我有了在人人乐超市生鲜部蔬果组实习的机会，而我的日常工作就是负责蔬菜水果的销售。这需要我去摸索与实践中去慢慢熟悉与了解这项工作。然而通过了一个实习阶段的工作后，我也对这份工作有了层次上的新理解。以前总是觉得销售员，不就是整天站着么，没啥好大不了的，所以在被他们选在销售员这岗位时还真的有点不高兴。然而在此次实习工作阶段后，自己也认识到了当初的想法是错误了，毕竟销售员包括了太多的职责。我主要总结了一下我们在和大福百货超市作为一名合格的侦察员应做的几方面：

来到人人乐超市上班，这里虽然上班比较辛苦，但是在这里，不仅我的个人能力得到了很大的锻炼，而且享受到了团体的力量。我觉得过的很充实，也很快乐。在实习的一个月，我们蔬果组在总部董事会和总经理的正确领导下，店长对生鲜实行了主抓主管的方针，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之地区营运和采购的大力支持、监管，使得蔬果组在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。

蔬果组是生鲜部四个组的其中之一，由蔬菜、水果、南北干货、五谷类、和联营五大部分组成，是生鲜部最大的一个组，这不仅体现在人员的组成和商品的销售数量上，而且它承担了整个超市最重要的职责拉动全店来客，增加全店销售。加之蔬果是人们日常生活的必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在最大限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日蔬菜和水果的抢购工作，做好蔬菜和水果的整齐陈列，保证蔬菜和水果的新鲜、健康。与此同时，还要降低蔬菜的损耗，增加毛利额。在带班的过程中，我主要从以下几个方面着手：

一、严把蔬菜质量关。降低蔬菜损耗。要降低蔬菜的损耗，必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据顾客对于每个蔬菜单品的需求，做出尽量合理的订货量。在收货的时候，对于每一个蔬菜单品，我们都要亲自查看蔬菜的质量和新鲜度，严格把好蔬菜进入卖场的第一个关口。在扎菜和打包的时候，要求员工将破损和腐烂的叶子去掉，切掉长出的根、叶，做到蔬菜的美观和新鲜，但同时要注意不能随意的浪费。在每天中午和晚间我们都会对冷冻储藏室进行整理，既保证订货量的准确性，又要保障蔬菜因踩踏而造成的损耗。

二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。对于我们蔬果组来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。是店长和经理眼中的老大难，人人谈而色变。在我带班的过程中，通过和员工交流深入的`同时，我发现在管理上存在的问题主要是人员安排不当，分派不均。思想上，员工思想波动大，员工对于同事之间以及和上级之间存在着矛盾和

分歧，针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成打包员与理货员、扎菜员与理货员、打包员与扎菜员之间的互相协作。大大提高了工作的效率和成效。

在言论上，我们提倡有言就发，有话说在当面，不背后议论长短，帮助同事之间解开疙瘩，化解员工和领导之间的矛盾，从员工的口中能够发现问题并解决问题。在开会的时候，向员工做思想工作，让他们懂得团结才能发展，团结都能受益的例子，通过长时间的接触，我反而觉得在这个组里呆着，能享受到快乐，虽然前面还有一段路要走，但是我有信心。

三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。对于蔬果组来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的蔬果的价格以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每日对竞争店东方红新百店和南桥早市进行市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。在超市实习期间，我们组的促销员在市场的调查、快讯的发放、抢购商品的装袋等方面给我们很大的帮助，我非常感谢他们。

**总结超市生鲜销售情况范文11**

时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下：

一、x月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训

㈠ 人员管理方面

1. 爱店思想的树立

提出开展在本店人人都要树立以店为家，爱店视家，建店胜家的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。不论从每位店员平时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：店就是自己的家，所做工作就是自己的事业的思想认识。

x月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们以店为家，爱店视家，建店胜家的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。

2.导购专业技能的掌握

x月份进行的《体验式营销6步法则》的专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购小技巧，小心得共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做面料知识小能手的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

人员管理方面的不足：

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

㈡货品管理方面

1.在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显着。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2.店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组(清点组、记录组、审核组)以一对一帮带制度中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高

3.强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大进步。

货品管理的不足：

① 在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。

二、x月份工作的进展情况

本月工作量较大，围绕春夏季产品退货、秋冬新品上市进行换季

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！