# 关于超市销售工作总结范文模板如何写(9篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-01-23

*关于超市销售工作总结范文模板如何写一第一阶段：我们实习小组听取超市的简单介绍和现状;熟悉超市商品类别和分布状况。超市因其目标市场面对的是学生和老师，所以与一般大型超市不同，其产品结构比较独特，结合在校学生和老师的消费特点，以学生日用品和各种...*

**关于超市销售工作总结范文模板如何写一**

第一阶段：我们实习小组听取超市的简单介绍和现状;熟悉超市商品类别和分布状况。超市因其目标市场面对的是学生和老师，所以与一般大型超市不同，其产品结构比较独特，结合在校学生和老师的消费特点，以学生日用品和各种品牌的零食为主打产品构成。同时经营各种居家生活用品以及各高中低档礼品、服装和烟酒商品。各种商品价格比其他超市都便宜。部分商品(如日化类)设有打折专柜，为学生提供最优质的服务。

第二阶段：熟悉超市上货程序。了解从验货到货物上架，层层把关。这是超市工作最重要的一步!验货时须认真核对其数量，检查生产日期和品牌名称。最后按货物类别上架。什么样的商品有什么样的陈列方式，大致有三种凡是，第一种为品牌供应商向超市要求专架陈列的商品，。超市经营者不得在此位置再陈列其他商品;第二种是针对畅销商品。根据商品销售情况，销量好的产品将有超市自己专设销售货架;第三种为自由摆放的商品。此类商品为购买频率较低，价格较高的产品，一般放在货架的顶端或者最下层。就商品陈列的基本原则是尽可能的引起顾客的注意力，刺激购买。在听装饮料的摆放中，我有很深的印象。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果，实习报告《超市实习报告》。但在超市却是相反，正面朝下，一时没有想明白，当我询问营业员才了解，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不购买。

在实习过程当中，通过超市员工监管人员的介绍和自身研究了解到一些目前超市需要改善的地方:

第一，提升员工的责任心。超市货架上的商品总给人一种凌乱的感觉，缺少货物时没有谁能及时地补充而参差不齐;营业员不能及时地解决超市内存在的小问题。例如，当在货架上发现有过期或损坏的商品时，不能及时的下架处理。要实现员工具有责任心需要加强改善管理机制。对发现此类问题的员工实行奖金鼓励方法，促进其积极的态度。

第二，超市应完善财务管理工作，实现多种促销手段。具杨经理介绍超市现在的财务制度很机械，财务管理模式单一，不能实现过多的商品促销策略。因为这样需要比较复杂的财务管理程序才能完成。

第三，实现促销手段多样化。在超市很少能见到一些促销活动。一般超市里面悬挂着各式各样的降价打折广告，五彩缤纷特别引人注目。学生群体大多数虽然不是工薪阶层，但是对于许多的优惠活动很感兴趣，而且大多数所购商品都是属于冲动性购买，感性大于理性。超市可以利用这一点抓住商机。

第四，大厅卫生状况不佳，居然出现了卫生死角，卫生状况很差。在实习期间，实习小组成员中很少到过这个角落。相映的存放与这个位置的商品也是很少有人来管理，存积灰尘太多。超市卫生状况对于顾客来说相当重要，因为顾客很容易将其联系到超市内所陈列的商品卫生状况，会存在许多的疑虑。

第五，面对新世纪的大学生，更加注重生活的质量，充满着浪漫的情节。大学生们不断追求新鲜事物，注重视觉的多样性。针对这些特点，超市似乎没有什么反应，给人一种没有活力的感觉。如果每逢节假日进行打折促销活动，张贴各种宣传海报而且定期更换。更重要的是在超市内设置更多的休闲区域，为学生顾客提供就地消费的场所，营造浪漫环境。超市大厅里，有许多货柜摆放杂乱，没有有效利用空间。相信经过重新设计将会有意想不到的效果。

超市作为大学生实习基地，可以常年组织专业学生常年从事经营活动。成立一家专门的由学生管理的独特超市，培养营销能力。同时分派学生代表定期回访大宗购买客户。通过与超市的客户之间的交流，有利于培养学生与顾客之间的沟通能力。有效利用专业学生的专业知识来指导各个连锁店的经营与管理。相信这样将非常有利于本校市场营销专业的长远发展。

**关于超市销售工作总结范文模板如何写二**

特许人：

营业执照号码：

法人代码证号码：

邮编：

地址：

电话：

法定代表人：

被特许人：

营业执照号码：

法人代码证号码：

邮编：

地址：

电话：

法定代表人：

第一条 根据《中华人民共和国民法典》、国内贸易部《连锁店经营管理规范意见》及有关规定，经友好协商，特许人同意被特许人建立特许人的加盟连锁店。现就加盟具体事宜，协商如下：

第二条 特许权使用：

1、特许人授权被特许人坐落于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市(县)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区(乡、镇)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_路(街)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号的门店以“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(超市)”为商标或商号，并以特许人的名义、在特许人的指导下经营。

门店编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号。

2、对于使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(超市)”商标/商号的门店，特许人对下述项目拥有最终的审查通过权：

(1)门店的选址及装潢设计(须与特许人公司统一);

(2)商品的统一采购与配送;

(3)价格管理、质量管理;

(4)门店管理、促销管理、员工培训;

(5)经营决策、财务监控;

(6)知识产权保护。

3、被特许人每季度第一个月的5号前必须向特许人支付该季度特许权使用费，数额为含税销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2%.逾期须按每日万分之一支付滞纳金。逾期三个月特许人有权解除合同。

4、加盟连锁店的装修、设施设备、资金、员工工资以及其他连锁店运转费用由被特许人自行承担。

第三条 人员培训：

1、特许人负责对加盟门店的管理人员、收银员、理货员进行业务培训。没有通过特许人考核的人员不得上岗。培训人员必须具备当地执法部门认可的有效健康证件，被特许人应解决参培人员住宿、就餐、往返车费、体检等费用。具体培训计划、培训事宜双方另定补充协议。

第四条 广告及促销：

为有效扩展业务，被特许人对特许人统一开展的门店促销活动应完全了解其重要性，并竭力配合。特许人为开拓业务而制定的信用卡、赠券、会员优惠卡，被特许人应与特许人直营门店按相同条件同时使用，折扣差额由被特许人自行负担，但该项促销严重影响被特许人收益的，特许人制定该活动方案前应取得被特许人的认可。

如被特许人需自制或自行刊登广告，应将广告文案送特许人核准，经特许人同意后方可实施。

第五条 商品的提供及结算：

1、加盟门店的商品由特许人统一采购、统一配送。特殊商品需要由被特许人自行采购、配送的，应先征得特许人同意，由双方另定补充协议。

2、对特许人提供的商品，被特许人应按批结算，先付款后提货。商品的具体结算价格由双方另定补充协议。

商品自特许人的配送中心至加盟店的运费、卸货费由被特许人承担。

3、特许人提供的商品，被特许人必须参照特许人提供的零售价格执行。有较大幅度(5%-10%及以上)差异的，应经过特许人的许可。

第六条 被特许人的权利：

被特许人享有与特许人直营连锁店相同的促销待遇。

特许人供应被特许人的商品，其供应价格与特许人制定的零售价格之间应当有合理的毛利润率，为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，促销行为以及其他双方认可的活动降低该利润率的，不受本条款约束。

第七条 被特许人的义务：

1、特许人提供各种企业标准、超市操作规范、超市工作规范、超市管理技术规范和其它规章制度，被特许人须无条件地执行。

2、被特许人的营业时间必须与特许人相一致，如有特殊情况须征得特许人同意。

3、被特许人必须按特许人的要求制作、提供各种财务报表，并对其真实性负责。

4、被特许人必须执行特许人提供的商品q.m.p(质量、计量、价格)的管理规范。

5、特许人派遣督导人员监督、指导被特许人加盟店铺的经营管理情况的。被特许人必须服从并予协助配合。

6、被特许人的工作人员应穿着特许人统一制服，佩带统一胸卡，印制统一名片，用以维护与特许人相同的企业形象。

7、被特许人不准在本加盟店之外的任何其它场所，从事或协助他人从事“与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(超市)”相同或类似的营业，不参与任何其它超市的事业。

8、保守特许人的商业秘密，以下文件、事项属于特许人的商业秘密范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第八条 特许人的义务

1.特许人向被特许人加盟店提供的各项待遇(不限于管理、培训、商品供应价格、促销待遇与机会等)不得低于特许人给予任何一家直营店或其他加盟连锁店的待遇。签订本合同时特许人声明保留且被特许人同意的除外。

保留事项：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.特许人制定的零售价格应随市场行情调整，不得显著高于同期市场价格。

特许人直营店的零售价格不得低于其制定的零售价格。确有必要低于其制定的零售价格的，应提前通知被许可人，并按本合同有关规定调整被许可人的商品供应价及零售价。

3.被特许人的商品发生残损或他问题需要退换的，特许人应按照商品退换办法及时办理，该退换办法为本合同的组成部分，修改该办法视同修改本合同。

4.特许人应向被特许人提供所有的管理技术、运作规范、营销策略。

第九条 违约责任：

1、签约双方应严格遵守合同规定，如任何一方违反上述条款均作违约处理。违约方应付违约金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元整，不能弥补守约方经济损失的须据实赔偿。

2、被特许人如严重损害特许人利益、名誉和泄漏特许人提供的经营管理秘密，特许人有权终止本合同，并有权要求赔偿相关损失。

3、特许人如隐瞒相关事实，严重损害被特许人的权益，被特许人有权解除本合同，并有权要求特许人赔偿相关损失。

九、合同的解除与终止：

1、本合同期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日，共\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。期限届满前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天合同双方没有达成续约协议的，期限届满本合同自动终止。

2、本合同有效期内，被特许人若无意继续经营，应提前三个月书面通知特许人并支付违约金，待特许人认可后办理结账、解约手续。

3、在协议终止或解除之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内，被特许人必须拆除“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(超市)”的标志、图形及与此有关的文字、图案设计、招牌或其它营业标记，并不得再使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_(超市)”的字样及其它属于特许人所有的营业标记，管理技术、商业秘密。

十、争议的解决：

本合同在履行、解释、解除、终止等方面发生的争议，双方应友好协商解决，或提请行业协会调解。协商、调解不能解决或一方不愿意协商、调解的，双方同意按下述第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决纠纷：

1、提请\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

2、依法向\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院起诉。

十一、合同生效：

本合同壹式      份，经双方签章、签字并送达后生效，双方各执    份为凭。

特许人(签章)

法定代表人(签字)

授权代理人(签字)

年 月 日

被特许人(签章)

法定代表人(签字)

授权代理人(签字)

年 月 日

**关于超市销售工作总结范文模板如何写三**

转让方(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

受让方(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，就店铺转让事宜达成以下协议：

甲乙双方经过友好协商，就甲方持有的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_超市股权转让给乙方持有的相关事宜，达成如下协议，以资信守：

1、转让方(甲方)转让给受让方(乙方)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_超市的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%股权，受让方同意接受。

2、由甲方在本协议签署前办理或提供本次股权转让所有股东同意并且在协议中签字确认。

3、股权转让价格及支付方式、支付期限：按照总股份的三分之一计算，即股份为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，乙方以现金方式支付甲方：人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整。乙方在协议签订日起一次性向甲方支付转让费首期共计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)。余下款项在月内付清。

4、本协议生效且乙方按照本协议约定支付股权转让对价后即可获得股东身份。

5、股权转让前及转让后公司的债权债务由公司依法承担，如果依法追及到股东承担赔偿责任或连带责任的，由新股东承担相应责任。转让方的个人债权债务的仍由其享有或承担。

6、股权转让后，受让方按其在公司股权比例享受股东权益并承担股东义务;转让方的股东身份及股东权益丧失。

7、本协议正本一式四份，立约人各执一份，股东存档一份，报工商机关备案登记一份。

8、本协议自将以双方签字之日起生效。

9、违反本协议甲乙双方有权向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法院起诉。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(出让人)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(受让人)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**关于超市销售工作总结范文模板如何写四**

为了增加大客流量，增加更多的品种提高销售额，超市拟定筹备年货在月底前全部洽谈布置到位，现提出方案，请公司审批。

(1)由企划部出具一条街的效果图:包括尺寸按实地规划陈列走向,具体修饰所需的费用等。

(2)采购部根据企划部出具的效果图,制定相关的方案。

a.费用的分摊。

b.品种陈列的划分,规定。

c.初步确定引进计划暂定10家供应商。

(3)比例: 资金比例:

a.食品(糖果,饼干,巧克力等) 40%。

b.保健品 15%。

c.干货 5%。

d.烟酒 15%。

e.非食品 25%。

(1)签订短期合同,只做年货,按扣点方式合作,供应商适当交纳进场费,堆头费,促销费相关等费用。

(2)签订长期合同,由供应商供货,我们定零售价,供应商适当交纳相关的堆头费,促销费等费用。

(3)已和我们合作的供应商,增加的货品种适当交纳相关的堆头费,促销费等费用。

(备注:供应商合作属扣点形式的,扣点率一般在8%-10%,如不上促销的扣点率在12%-15%。

年货推荐

糖果:\*\*\*袋装糖果系列，\*\*\*糖果系列。

休闲食品:\*\*\*系列,\*\*系列化，\*\*\*\*\*糖果系列,\*\*\*\*\*,\*\*\*\*\*系列,\*\*\*\*小馒头,\*\*\*系列,\*\*\*\*系列化。

保健品:\*\*\*豆奶系列,\*\*系列,\*\*系列,\*\*系列。

红酒:\*\*\*葡萄酒,\*\*葡萄酒系列。

腊味:\*\*\*火腿系列,\*\*\*火腿肠系列,\*\*\*\*\*\*火腿肠系列,腊肠系列化。

干货:\*\*\*干货系列,\*\*\*干货系列,\*\*\*系列,\*\*\*\* 系列。

饼干:\*\*饼干系列,(散装和袋装盒装)\*\*\*袋装饼干劲系列,\*\*饼徒系列。

调味:\*\*系列调味品,\*\*\*味精系列,\*\*\*火锅底料系列。

非食品:

厨具:\*\*\*压力锅系列,炒锅系列,\*\*\*系列。

纸制品:\*\*\*\*列,\*\*\*\*系列,\*\*\*\*\*系列等等。

洗涤:\*\*系列,\*\*系列,\*\*\*系列,\*\*\*之秀,\*\*\*系列等等。

肤肤:

年画类:

**关于超市销售工作总结范文模板如何写五**

实习时间：09.7.25-8.25(其中7.26-7.31为培训时间)

实习地点：武汉内资超市\"中百\"仓储-古田店、钟祥店

实习内容：卖场促销

武汉实习一个月在充实和辛苦坚持中很快过去了，从一开始对于卖场实习的好奇，跃跃欲试，到最后的熟悉，有感觉，一切都是在潜移默化，我们的能力在一步步的提升，社会实践经验一点点积累，迪彩武汉实习个人总结(王泽钿)。相对于能力经验的不可见性，武汉市场(内资)一个月超过30万的销售额是看得见的。数据，不管是整个市场的，或者整个卖场的，亦或是个人的，都在一定程度上说明了我们的努力程度和能力的展现。但是在数据的背后，在实习过后，我们得到的更多的是心理，精神，观念上的转变，这就是我们实习最宝贵的收获。

一、坚持：一个月的时间，说长就长，说短就短，关键在于心态，在于坚持。如果怀的是一颗想要收获的心，那么坚持对于我们来说只是一种手段，坚持不是苦。为了个人销量而坚持，为了团队名誉而坚持，为了武汉市场的明天而坚持，这就是我们坚持的动力所在。不是知道实习很苦之后坚持挨完剩下的日子，而是始终保持着激昂的斗志坚持每天过得有意义、过得充实；

二、不认输：在团队里面，不认输，力争成为团队销量最高的人；在与其他门店进行比较中不认输，始终保持力争第一的斗志；在与外资超市互相较劲的比赛中不认输，是为了争口气也是为了促进良性竞争；在与其他品牌的卖场促销竞争中坚决不认输，在卖场充分展现迪彩人的精神，只为一个信念-创立中国头发护理产品第一民族品牌。

迪彩实习门店总结

一、价格：武汉会战在迪彩品牌不知名(武汉市场)的背景下展开，我们会战的目的就是要扩大迪彩品牌的知名度。作为最重要的因素-价格，是最被消费者关注的。在会战期间，迪彩各类产品大打特价，在价格上吸引消费者，我们的喧销吸引力很大一部分也得力于价格的优惠。古田店和钟祥店顾客都特别关注价格因素，相对而言，由于古田消费者消费能力较高，对于价格的关注程度没有钟祥的高，所以对于钟祥店，要通过喧销和口头促销强调价格优惠，而古田店则是要价格和质量两方面都重点强调，这就要求要做好体验营销；

二、地点：卖场所在城市，所在商圈的位置，堆头和牌面在卖场里面所处的位置都会影响到促销活动的效果。古田店位于武汉市内，为中百仓储总部，周围有固定的居民区，人流量相对较多较集中，有利于促销活动的展开，包括喧销和游戏都能取得好的效果；钟祥店位于武汉市旁边的小县城钟祥，尽管位于钟祥市中心，但是周围商圈发育不成熟不完整，人流量少，且属于商业区，晚上人流量少，客流少且不集中，不利于喧销和游戏的展开。古田店堆头位置较为理想，一方面显眼，另一方面离牌面距离较远，降低了被敲货的可能性，但是卖场内部其他品牌多，堆头也多，所以竞争也较为激烈，特别是在迪彩堆头前面的丝宝，联合利华和宝洁的堆头和牌面，给迪彩的促销造成一定的影响；钟祥店日化区面积小，堆头少，而且迪彩堆头处于日化区的进口处，有先天的优势，但是堆头和牌面的距离过近，导致堆头销售的部分分流，牌面销售又是各家品牌相互厮杀的地方，销售难以大范围展开；

三、促销：除了上述的价格和地点因素对于促销活动的影响外，赠品，优惠套装，免费体验，喇叭喧销，游戏抽奖等促销手段也是对于促销活动的展开有着或大或小的影响。此次武汉会战的赠品之多，创下迪彩会战的新纪录，也说明了公司对于武汉会战的重视程度，消费者受赠品影响而购买的情况很多，对于赠品的宣传、派送和控制成为了销售的关键环节；体验营销的卖场实施就是免费体验服务，对于护理类产品，未打特价产品以及高价位产品，通过免费体验常常可以打开销售的瓶颈，而且免费体验常常是连带销售最好的方法；喇叭喧销吸引的是人气，做的是气氛，喧嚣人员的语调，语速，语句和感染力都是喧销中要注意的细节，只有细节把握好了，喧销才能起到吸引顾客的效果，进一步推动销售活动的进行；游戏抽奖配合喧销一起进行是营造气氛的最好方式，对于喧销人员的能力，卖场的人流量等都有比较严格的要求，否则游戏抽奖只能是个摆设，工作总结《迪彩武汉实习个人总结(王泽钿)》。古田店和钟祥店在促销活动中，客观的条件古田店都优于钟祥店，因此也有利于喧销和游戏的展开，钟祥店则要抓住每个星期的周二周六日人流量较大的规律，重点通过赠品销售和喧销提升销量。

一、沟通能力：通过一个月的促销活动，在与不同人的交流中提高了自己的沟通交流能力，懂得向不同人说不同的话，懂得什么时候该说什么样的话，对于语速，语调的控制也比较成熟；

二、总结能力：每天一次的例会锻炼了我自己的总结能力，同时从其他人的身上也能学到东西，加以归纳总结就能为自己新的努力的方向。不断总结，不断提升，而不是盲目做事，这种总结的好习惯也一直延续到大四当班长的工作中；

三、观察能力：卖场里各式各样的人，促销之前要学会观察，从服装，气质，购买的物品档次、多少等判断一个人的需求，消费能力，甚至是性格，所以养成这样的好的观察习惯，也让我少碰壁，提高了我的观察能力；

四、理性，忍耐：在卖场中会和主管，促销员甚至是顾客发生一些冲突和语言上的不合，这时候久而久之，养成一种忍耐的态度，学会理性分析和处事；

五、表现欲望：通过喧销的锻炼，还有促销成功后的成就感的促动，让我增强了在众人面前表现的欲望，提高了自我推销的意识和能力；

六、学习能力：一个月要学会促销的技巧，促销的说辞，甚至是做人，实在锻炼人的学习能力，还要学习其他队友身上出色的东西，这就要求我养成一种谦虚的心态，积极的态度，学习的效率，所有这些都提高了我学习能力；

七、自信提升：迪彩人有不认输的精神，在团队里我感觉我们是最棒的，对于我个人而言，团队对于我的影响就是提升了我的自信，为作为迪彩人感到骄傲；

八、规律，纪律：古田办事处严格的规章制度，让我每天都过着有规律的生活，尽管被限制，但是感觉充实；凡是违反规定的人都要受到惩罚，每个人都养成遵守纪律的习惯，其实不仅在工作中，在生活中我们也要遵循一定的纪律，这是个人修养提升的一个方面；

九、倾听，接纳：以前我是个比较自我的人，迪彩的团队生活让我学会倾听别人的意见，试着去接纳。每个人都要有宽容的心态，倾听和接纳别人意见是别人帮助我们进行提升的过程，要学会感谢；

迪彩武汉实习，收获的、体会的、总结的不仅仅是工作方面的，在生活中，我们结识了一帮来自湖南的好队友，同为当代大学生，同为80后，让我们有了共同的话题，不同的省份和大学体验也让我们有更多的好奇心去主动彼此了解和认识，因此我们成为了可以交心的朋友。或许由于实际条件的限制，我们的联系会变少，即使我们成为了彼此人生中的过客，那也会是一份美好的回忆、宝贵的财富。而在对迪彩公司的认识上，也让我有了更深层次的认知，迪彩的人文关怀，迪彩人的精神，都在我心中打下深刻的烙印，为以后的工作选择提供了有力的参考标准。

**关于超市销售工作总结范文模板如何写六**

1、以端午节为契机，策划一系列促销活动，刺激顾客消费欲，提升企业销售额及综合毛利。

2、及时、充分应对商圈内外的一切竞争，快速调整，快速反应，采取一系列有效地应对措施。

3、做好节日超市内的气氛布置，美化超市、提升企业形象。

确定有吸引力的促销主题在节日里，促销活动多如牛毛，要脱颖而出，活动就必须给顾客一种清新的感觉，主题必须有吸引力。超市策划设计一个节日促销主题，是基于以下三个方面考虑：消费心态、产品特点、价格相对较低。

社区/家庭

1、开开心心购物、明明白白消费

2、欢乐端午庆，惊喜连环送四、要点商品：

化妆品/清洁用品/卫生保健品洗化系列/家庭用品注重促销形式的组合与创新抽奖、买赠、积分、折扣等是大多数企业的促销方式，但在细节上的创新还存着较大的空间。一般来说，买一送一的这种形式虽然实在，但对消费者的吸引力不强。刮卡中奖的方式，虽然奖品诱惑大，但往往一个\"谢谢\"或\"再见\"就算酬谢了消费者，很多消费者既感到不实惠，又怀疑奖项设置的真实性。在策设计大奖的同时，也把买四赠一策划设计进来，在实际的促销运作中收到了很好的效果。注重赠品的选择和创新，赠品选择是促销活动的关键环节。

a.场内

1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客。

2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断地提升企业形象。

3、制作一批购物温馨提示语，增加顾客消费信心。

4、重要位置宣传一系列主题促销活动。

5、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息

b.场外

1、场外入口制作巨型条幅，宣传主题促销活动

2、利用送货车，采用车厢广告宣传力度性促销活动

3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆

4、三角旗：布置大门入口

费用预算：3000元

1、每周末一期简易海报，提升超市特价形象

2、其它大型节庆日及大型活动海报由超市统一制作印刷

费用预算：20xx元

活动时间：6月xx日--6月xx日(端午节法定假日)

活动内容一：

又是一年，又长一岁，林霞的成长，始终离不开您的支持!为了感谢您对我们长期以来的支持与厚爱，在您购物的同时，本店还为您准备了一系列超值的优惠大餐呢!

优惠一：凡于6月xx日生日的顾客朋友来我商场购物，不论金额大小，均可凭身份证领取精美礼物一份。

优惠二：凡在活动期间购家化妆品满200元的顾客朋友，均可凭电脑小票+2元超值换购指定电风扇一个。(每日各限换30台，由家电厂家提供)

预算费用：3000元

活动内容二：

凡于端午节当天在我商场购物满28元的顾客朋友，均可送粽子一袋。同时，满18元的儿童顾客朋友还可赠送时尚小玩偶1个!精彩的玩偶、美味的粽子，千万要参加哦!(限送粽子100袋、玩偶80个)

费用预算：500元

活动内容三：

喜欢收集小票吗?那么，现在你可要留意了，也许，在您的这些小票面，藏着千元的大奖呢!凡于活动期间，集齐每天的购物小票，累计金额为所有参赛者金额的平均数，即可平分1000元大奖!(以返利卡的形式送出)，千元的大奖，不可不拿哦!

费用预算：1000元

活动操作：

顾客6月xx日将xx日--xx日的小票累计起来订在一起交至顾客服务中心，并留下详细的姓名、电话。顾客服务中心统计每位顾客的金额，并计算出平均数，6月25日交至促销部，促销部联系奖项并于6月26日进行场外公布，逾期作自动弃权处理。

活动内容四：

有着美貌的女人，总有着骄傲的资本，那么，你是否还缺少这些资本呢?

懂得爱护保养自已的女人才是最聪明的!

女性朋友们，活动期间，您只需要在我商场购物满28元，即可凭电脑小票到我商场赠品台领取一本\"美容养颜食谱\"一本!

留住青春，就是这么容易!

**关于超市销售工作总结范文模板如何写七**

甲方：

乙方：

为了整顿校园环境，维护教育教学秩序，净化教育内部市场，规范创收行为，通过公开招标，甲方现有的校园超市一片有乙方承包经营，为明确责任，经双方协商，订立合同如下：

1、甲方的权利和义务：

1、甲方提供乙方营业用房一处。

2、协助乙方守法经营，制止其他任何人在校园内开店，如因制止不力，造成乙方损失的，甲方按照每日承包金的三倍罚款。

3、检查督促乙方的经营活动，维护师生利益，限制乙方经销的商品不高于市场价格并保质保量，发现乙方有不符合《食品卫生法》的，甲方有权制止。

4、合同期满，收回提供乙方的营业用房，不负责乙方剩余商品和营业用具的处理。

5、乙方平时负责护校工作，保证甲方财产不受损失，如因护管不严损失由乙方赔偿。

2、乙方的权利和义务：

1、乙方交甲方承包金 一年20\_.00（贰仟元） 元整，交款方式为 一次性交款，交付时间为 每年12月之前。

2、必须文明、守法经营，确保甲方教育教学秩序不受影响，不经销变质食品、餐点和饮料，不设置音响进行广告宣传，不通过教职工变相向学生推销商品，不欠商品给学生，不扰乱学校办公用品的采购，不强买商品给学生。

3、 经营的商品种类只项为师生学习和生活服务的文具、小百货、小食品、副食品等。经营小食品、副食品应有卫生防疫部门颁发的健康证，不经营假冒伪劣三无商品，如发生因食用已乙方食品导致的食物中毒事故，乙方承担全部责任，情节严重的由司法机关追究乙方经济和法律责任。

4、 实行卫生包干，所卖商品的包装纸（盒）就地收回处理，不准在校园内另设摊点经营，不准销售瓜子类食品，因乙方销售的商品，影响校园卫生的，由乙方负责清扫，情节严重的甲方有权终止合同。

5、 乙方承包期间的水电费、工商管理费、各种集资等应缴费用自理，因欠费影响经营的，后果自负。

6、 合同期满后，乙方当日交还甲方提供的营业用房和物品，缴清所欠款项，不向甲方移交积压商品冲抵欠款

派悦

7、 乙方经营人员必须是乙方本人或乙方能负责的人，未经甲方批准不得由其他人员进店帮工或夜间看店，如发生被盗、火灾等案件责任自负。

五、合同有效期

本承包期三年，自双方签字之日起生效，合同期满款项结清失效最新校园超市承包经营合同范本合同范本。

六、违约责任

双方应自觉遵守合同条款，如单方违约，必须向对方支付违约金 5000.00（五千元）元整。

本合同一式三份甲、乙双方各执一份，报主管部门一份。

甲 方：（签章） 法人代表：（签章）

乙 方：（签章） 法人代表：（签章）

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**关于超市销售工作总结范文模板如何写八**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_超市

本着平等互利、诚信合作、共谋发展的合作原则，经甲、乙双方共同友好协商，共同达成以下合同条款：

一、供货产品：甲方向乙方提供商品供乙方超市销售，详细供货商品名称由乙方参见甲方所提供的商品目录。

二、供货价格：具体价格参见乙方提供的价格表。

三、产品质量：甲方向乙方提供的产品必须符合国家行业规定的相关标准，且是在保质期内的商品，若甲方提供的商品本身出现质量问题，甲方应无条件包退包换货，并对因质量问题引起的合理索赔及相关损失承担责任。

四、送货及验收

1、双方合作期间，甲方直接送货到乙方指定收货处，由乙方收货人员验收签字确认，若经乙方收货人员验收签字后出现数量短少、品种不符或损坏等情况，甲方概不承担任何责任。

五、付款方式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

六、市场维护：为了维护整体市场及双方共同利益，经甲、乙双方共同协商一致，乙方在销售过程中产品的正常零售价应不低于甲方规定售价的正负百分之五进行销售，以免因销价低而影响整体市场或因价格过高而导致商品滞销。

七、退换货规定

1、乙方保管不善而导致的虫蚀、鼠咬、霉烂、变质等原因，甲方不予退换货。

2、乙方事先申明或有明文规定，不能退换货的商品，甲方一律不予退换货。

3、乙方所产生的一切退货必须有甲方人员签字确认的退货单方可生效，否则甲方不予确认其退货，乙方无权凭单方面出具的退货单扣出甲方货款。

八、价格调整：在合作期内，若市场因素或厂家供价调整，无论调高调低，甲方均应提前15天通知乙方，乙方也应在此期限内全力配合甲方调整供价及零售价格，否则甲方不对因价格不符停止送货而给乙方带来的损失承担任何责任。

九、关于订货：乙方每次补货时，应提前三天通知甲方业务人员或传真书面订单，以避免送货不及时而导致缺断货现象。

十、促销支持：在合作期内，甲方将根据乙方所销售的商品数量及厂家政策支持等情况，合理给予乙方促销政策支持，对甲方给予的促销政策，乙方应全力配合执行，否则，甲方将有权取消支持，并不予承担因此产生的一切费用。

十一、款项保证：乙方承诺，对甲方的货款，严格按照双方约定的付款方式支付货款，若乙方无故拖延甲方货款或未按合同付款，甲方有权停止供货，并对此产生的一切后果不承担责任。

十二、关于费用：双方在合作过程中涉及到的一切费用（包括条码费、促销费等），必须经甲方相关负责人员签字确认方可生效，否则，乙方无权单方面从甲方货款中扣出。

十三、合同执行

1、双方应严格遵守以上合同条款，如合作中遇未尽事宜，须经双方友好协商达成一致，并以书面形式经双方签字作为本合同附件，该附件与合同具有同等法律效应。

2、若双方在合作期内有分歧，经双方协商无法解决导致清场的，则双方应在清场后一月之内货款两清，否则，违约方每天应按未付款\_\_\_\_%赔偿对方违约金。

3、本合同有效期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

4、本合同一式两份，双方各执一份，经双方签字盖章后即生效执行。十四、补充条款：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：乙方：

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_日

**关于超市销售工作总结范文模板如何写九**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

甲方 单位名称

法定代表 职 务

企业性质 邮政编码

单位地址

乙方 姓名 性别 年龄 学历 民族

身份证号 现家庭住址

户口所在地 省 县 乡(镇) 村(街道)

邮编 联系电话

：本合同为有固定期限的劳动合同，合同期限从 年 月 日起至 年 月 日止。其中试用期 个月，从 年 月 日起至 年 月 日止。

乙方在合同期内同意按甲方工作需要，在甲方安排下的 岗位工作，甲方根据在超市工作需要，可以变更乙方岗位(工资待遇也随岗位变动而变化)，乙方应服从安排，但该岗位应为乙方能够胜任之工作。乙方应敬业爱岗，按时保证卫生和缺货完成工作任务。

甲方实行岗位工资制，工资按月发放，不无故拖欠和扣乙方工资，在合同期内乙方工资随工作岗位的变动而变动，乙方工资加提成不得低于当年工作地最低工资标准。

1、工作时间与休息休假，甲乙有权根据工作需要安排乙方加班、加点，并有权法定支付加班工资或调休，乙方必须服从。

2、春节假日：初一至初二上班的员工，上一天班按三倍工资发放。

3、丧假三天，婚假5天，如无故请假每月超过3天者，为自动辞职。

甲乙双方必须严格遵守法律、法规、规章、政策。甲方依法制定的(员工手册)及超市内部管理制度，乙方应遵守与服从甲方的管理。

七、本合同期满或者甲乙双方约定的本全同终止条件出现，应当即终止。甲方应当在期限届满15日前就终止或续订的意向书或口头通知乙方，如续签须经双方协商一致，方可以续订劳动合同。

1、甲乙任何一方的过错造成本全同不能履行或者不能完全履行的，由过错的一方承担法律责任;如属双方过错，根据实际情况，由双方各自承担法律责任，因不可抗力造成本合同不能履行的，可以不承担法律责任;

2、甲乙任何一方违反本全同，给对方造成经济损失的，应当根据后果和责任大小，向对方支付赔偿金。

3、如有意犯错，甲方有权开除并扣出当月工资及服装押金。

4、辞职者，需提前15天向经理提出辞职申请。

甲乙双方不论在何种情况下终止本合同后，甲方依法支付乙方在本合同中载明的待遇外，不再支付任何补贴、补助等其他费用。

由双方协商一致确定，未能协商一致，本合同一经签订，双方必须严格执行。

甲乙双方应当协商解决，如协商不成，可以向有管辖权的劳动争议仲裁委员会申请仲裁，对仲裁裁决不服的，可以向人民法院起诉。

甲方(盖章)

乙方(盖章)

法定代表人(盖章)

签约日期： 年 月 日

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！