# 超市老板思想工作总结(推荐15篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-05-18

*超市老板思想工作总结1一、积极探索建立用编许可制度把实行编制使用许可制度作为强化编制管理工作的重中之重，要求行政机关、事业单位在招考（聘）和调配工作人员前，须先向机构编制部门提出编制使用许可申请，机构编制部门依据申请单位的机构编制情况进行审...*

**超市老板思想工作总结1**

一、积极探索建立用编许可制度

把实行编制使用许可制度作为强化编制管理工作的重中之重，要求行政机关、事业单位在招考（聘）和调配工作人员前，须先向机构编制部门提出编制使用许可申请，机构编制部门依据申请单位的机构编制情况进行审核，经机构编制部门审核后，对符合用编条件的核发编制使用许可文件。20\_年11月，利用编制部门在大部制改革中职能得以强化、由合署办公调整为单独设置的有利时机，联合组织部、人力资源社会保障局率先出台了《关于加强机关事业单位机构编制人员管理的意见》（兖编办〔20\_〕18号），明确规定机关事业单位人员的录用、调配要遵循“有编制、有计划、有预算”的总要求，依据“统一管理、计划先行，编制限制、总量控制，优化结构、保证重点，分类管理、合理流动”的基本原则。在具体执行方面，要求各单位严格执行编制使用许可报批制度，空编单位补充人员必须先向编办申请编制使用许可。经编办核准后，用人单位领取编制使用许可批文，向组织（人事）部门提报增人报告，由组织（人事）部门统一组织公开招考（聘）或调配；满编或超编单位一律不准补充人员，已经超编的要通过自然减员、人员调出等逐步消化。编制使用许可制度的推行，进一步提高了机构编制部门的权威性，机构编制管理迈入正规化、科学化轨道。实践证明，通过实行编制使用许可制度，一是在用人管理上形成了以用编许可为龙头、组织人事和财政部门协调联动的新机制，真正实现了编制管理与人事管理的有效衔接；二是从源头上把好机关事业单位用人进人关口，有效遏制了超编超结构进人和随意用人等违规现象的发生，为控好总量、优化结构提供了重要保证；三是有效推进了机关事业单位编制使用管理科学化、规范化，实现了编制效益的最大化。

二、强化部门协调联动管理机制

为了强化机构编制和组织人事纪律，进一步发挥机构编制部门把关、协调和监督作用，针对用人方面机制不活、工作不规范等问题，市委、市政府多次召开机构编制、组织、人力资源社会保障和财政等部门座谈会，加快推进机构编制人员与财政预算相结合管理机制建设。下发了《关于进一步加强机关事业单位人员管理的通知》（兖办发〔20\_〕58号），进一步明确了机构编制、组织、人力资源社会保障、财政部门的职能分工，建立了机构编制管理与组织人事管理、财政管理既协调联动又相互制约的新机制。《通知》明确规定严禁超编进人，严禁未经审核审批，擅自选调、招聘各类人员。除临时性重大任务、阶段性工作需要抽调人员和组织、人力资源社会保障部门统一调训年轻干部外，任何部门和单位均不得擅自借调各类人员。确需借调的，经组织、人力资源社会保障部门批准，最长不超过三个月，违反规定的三年不予审批增加工作人员。对违反规定擅自用人的，机构编制部门不办理入编手续，组织、人力资源社会保障部门不得办理录（聘）用和调配等手续，财政部门不得核拨经费。对于违反规定的严肃查处，构成违法违纪的移交纪检监察机关和司法机关处理。《通知》的下发，有效杜绝了编制与财政过去“两张皮”的现象，从源头上杜绝超编进人、超编配备领导干部、超结构超岗位比例进人现象的发生，堵住编外用人的漏洞，制止擅自借调人员行为，维护了机构编制纪律的权威性和严肃性。

三、优化人员编制管理结构

注重从“科学管理、优化结构”的理念出发，不断优化人员编制结构，使有限的编制资源发挥最大效能。20\_年结合全省上下事业单位清理规范工作，采取强有力的措施对全市人员编制结构进行了梳理规范，认真核实现有事业单位机构编制、人员结构情况。在摸清各类事业单位的情况信息基础上，明确要求各事业单位人员编制结构要与其职责任务、岗位特点匹配对应。一是从源头上优化人员结构。在用编审批过程中，坚持工作需要、人才优先、结构合理的原则，充分利用机构编制实名制软件管理，对满编、超编的单位或不符合编制结构、无空岗的人员不予办理调动手续。即用人应符合本单位岗位需求和事业发展需要，在同等情况下以高层次人才优先，根据各单位的具体类型，从人员结构上把好进人关口。二是科学设置岗位比例。根据各事业单位不同情况，细分为管理人员、专业技术人员、工勤技能人员三类编制进行管理核定，明确各类人员的编制数量或者比例，实现编制使用效益的最大化，同时配合人事部门做好岗位设置工作。三是动态调整逐步优化。严格审核申报计划单位人员的结构层次以及拟任用人员的学历、专业等信息，分别对以管理岗位、专业技术岗位和工勤岗位为主体的事业单位，要求管理人员的编制不低于70%、80%和50%（同时工勤岗位类事业单位专业技术人员编制不少于30%），达不到相应规定比例，则不予审批其他类别的人员编制。对于现有人员结构达不到相应比例的，通过自然减员、内部调配、新进补充等方式逐步调整到位。

四、营造公开公平公正选人用人环境

**超市老板思想工作总结2**

我于今年4月从秭归北山一店调到北山三店上班，至今已有4个多月。担任三店店长以来，在公司领导的大力支持和员工的共同努力下，取得了一定的成绩。感谢公司给了我这么好的平台，让我锻炼，让我成长，感谢各位同仁对我工作的支持与帮助，谢谢大家！回顾这半年来的工作，我的体会是只有不断学习，才能不断进步！

我利用下班休息时间，看一些对做人做工作有益的书，让自己提高理论水平和解决实际问题的能力，在工作中，执行总部下达的命令，在管理上与总部保持高度一致，努力提高销售，服务业绩，带领员工完成总部下达的各项任务，坚持原则，团结同事，当然，也遇到一些问题，由于不善于沟通，出现了一些误会，请各位谅解。在今后的工作中，将进一步学会赞美，学会赏识，和员工做好沟通。

今年7月，公司安排我们学习了如何打造团队，使我受益匪浅，要想团队强，我们必须个个是强将，团队要有执行力，要求每个员工全力以赴的工作，相信我们的公司，相信我们的领导，相信我们所销售的产品。衡量一个企业的管理是否成功，在于这个企业是否有一支相对稳定的敬业、忠诚的员工队伍。当员工需要帮助时，我们将尽力而为，我将带领每一位员工都带着激情去工作，为团队创造美好未来！

总之，只有不断学习，才能不断进步，在今后的工作中，以身作责，带领团，再接再励，为公司的发展作出最大贡献！

**超市老板思想工作总结3**

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将20xx的工作总结作如下汇报：

>一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2、定期及及时的做好竞争对手促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的款式及店内的的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

>二、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

>三、努力经营和谐的同事关系

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信充满热情，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

**超市老板思想工作总结4**

市超计划供用电平衡领导小组根据全市公用发电厂满负荷运行的上网总负荷，安排超计划供电的总量，并相应确定超计划用电企业个数。

超计划用电企业的申报条件为：（1）、生产工艺具有连续性的特殊企业。如切片、纺丝、熔体直纺企业等；（2）、年度市纳税大户（以政发[]12号文件为准）；年度市十佳民营企业、优秀民营企业家和行业排头兵企业（以发[]4号文件为准）；年投入超5000万元的企业。额满为限。

二、超计划供用电的运作程序

市超计划供用电平衡领导小组根据年度各镇（开发区）的财政收入、工业性投入和用电量情况，将超计划用电的负荷分配到各镇（开发区），由本市符合申报条件的特殊（重点）企业向镇（开发区）提出申请。镇（开发区）向市超计划供用电平衡领导小组提出超计划用电书面申请（见附件1），再由市超计划供用电平衡领导小组进行集中资格审查和10千伏线路审核。经审查、审核合格后，将该企业的超计划用电任务分解落实到发电企业。最后，双方签订超计划发用电煤差价补贴合同（合同样本见附件2）。市供电局（供电公司）平衡上网用电，保证符合申报条件并签订超计划发用电煤差价合同的企业连续性用电。

三、超计划供用电基数的确定

交纳煤差价补贴的特殊（重点）企业的超计划用电基数，以上月平均负荷对照市有序用电方案确定，并实行动态管理。如：全市实行“用五停二”方案时，该让电的2天用电属超计划用电；全市实行“用四停三”方案时，该让电的3天用电属超计划用电。超计划用电部分由用电企业直接向发电企业补贴煤差价。

收取煤差价补贴的发电企业，以省下达发电厂上网的计划数的40%，定为计划供电基数。省下达发电厂上网的计划数40%以上部分，定为超计划发电基数，由发电厂直接向用电企业收取煤差价补助。

四、超计划发用电的核算

（一）企业超计划用电的核算。根据市有序用电方案确定的超计划用电基数，乘以每天14小时（国家规定的峰用电），得出平均每天超计划用电数，再乘以当月天数，等于当月超计划用电总数。以“用五停二”为例，超计划用电基数为企业平均上网负荷乘2除以7。

发用电企业双方以该总数作为签合同依据和最高负荷控制的依据。

（二）发电企业超计划发电的核算。当月抄见高峰电量减基数电量，等于该发电厂当月超计划发电量。

（三）供用电企业间的结算。供用电双方按合同约定，月初确定供用电总量，月底自行结算。对用电企业按实际当月抄见电量乘2除以7（如市实行“用四停三”方案，则乘3除以7），再除以24，再乘14，等于超计划用电量。

市供电公司负责核准电量，市平衡领导小组负责监督。

（四）千瓦时煤差价补贴的核算。目前市场煤价500—550元/吨之间，结合我市热电厂的煤耗和发电成本，全市千瓦时煤差价统一暂定为元/千瓦时。

五、超计划供用电的基本原则

超计划供用电平衡的实施办法，不仅是在供用电矛盾十分突出的特殊时期所采取的特殊措施，而且是克服煤价不断上涨，保障热电厂满负荷运行，支持全市特殊（重点）企业有序用电的可行办法，更是供用电双方按合同约定的一种经济行为，有待于超计划供用电双方的相互支持和配合。为此，必须遵守以下两条原则：第一，必须坚持自愿的原则。双方自愿按合同约定，自愿接受煤差价补贴，自行结算。第二，必须坚持市场化运作的原则。市超计划供用电平衡领导小组根据全市用电负荷变化情况和市场煤价的调整情况，对超计划用电基数和煤差价补贴标准进行浮动，每月确定一次，供发用电双方参考。

六、超计划供用电的组织领导

超计划供用电涉及面广、工作量大，务必科学测算、精心安排、严密组织。市成立超计划供用电平衡领导小组，由市计委、市供电局和各镇（开发区）分管领导组成（见附件3），领导小组办公室设在市计委电力科，具体负责有关事项的协调、检查、监督和落实工作。

七、超计划供用电的实施时间

**超市老板思想工作总结5**

XX年七月十四日，质检部与原业务监查处合并，统称为质检部，负责卖场商品质量检查，主力商品缺断货跟踪以及市场调研等工作。在“质量第一，信誉第一，服务第一，价格最低”的企业服务理念引导下，部门认真贯彻落实《超市商品质量管理规定》，按照《日常商品检查工作内容》相关条款认真检查卖场商品质量，严把商品质量关。经过对本月工作的仔细回顾，做出如下工作总结

>一 商品质量检查汇总

1，生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理，针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“警告”“罚款”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。

2，生鲜部蔬菜区总体情况较好，但在检查过程中发现个别菜品有积压现象，新鲜程度时好时坏，质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理，并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量，增加进货频率等可行方法减少损耗，从而确保蔬菜且有较高的新鲜度。

3，七月十八日，食品部休闲组发现过期商品，根据《商品质量管理规定》相关条款，质检部对本次商品过期事件做出了相应处理，相关责任人受到经济处罚。罚款不是目的，处罚行为旨在提高员工的工作责任心，从而保证企业在广大顾客心目中的良好信誉。

4，食品部粮油组挂面、调料相继出现无生产日期现象，员工在日常工作中并未对所负责区域的上架商品进行认真检查，针对此类情况，质检部已对相关区域负责人进行了罚款处理。商品日期是衡量商品质量的标准之一，也是企业在顾客心目中树立良好形象的重要标准，无生产日期类商品的出现，从侧面说明了我超市商品质量的检查工作还应加大力度，只有这样才能确保企业的生存发展命脉。

>二 商品价签、合格证的检查

七月十七日，质检部对卖场商品价签及合格证进行了检查。各别柜组商品与价签仍存在不对应现象，有的商品陈列在货架上但没有与之相符的价签，有的商品对应多个单品的价签，还有的价签没有加盖“物价”印章，已经不使用的价签也多出现反插于价签条上等现象。质检部已针对发现的价签使用不规范现象与各区域负责人沟通，希望各柜组规范商品价签的使用，对商品价签进行规范管理，避免给顾客购物增添障碍。

散货区域曾发现商品合格证使用不规范情况，如：合格证上有生产日期但没有商品保质期；商品合格证与商品实物不符。质检部已同厂家促销人员进行沟通，通知厂家对不符合标准的商品合格证进行调换。

>三 员工健康证佩戴情况检查

七月十七日，质检部对卖场员工健康证佩戴情况进行了检查，员工皆能按照规定佩戴有效健康证，个别员工健康证临期，质检部已提醒其注意更换新证。

>四 市场调研工作

为确保我超市商品在售价上的竞争优势，质检部按照工作计划对卖场商品进行不定期调研并取得一定成效，同品项商品价格均低（或等）于竞争店价格，切实达到了我超市经营服务理念中“价格最低”的标准，各部门也对质检部的市场调研工作给予了充分配合，对需要变价处理的商品皆能够及时调整。

根据我超市商品品项数量的实际情况，营运各部门的市调工作已经由2次/周调整为1次/周，质检部的市调工作仍按照“日常工作”标准进行，在关注竞争店促销信息的同时对营运各部上交的市调表进行抽查审核，确保市调信息的准确性，及时掌握竞争店商品信息变化，为我超市经营销售提供一定参考依据。

>五 盘点前后卖场商品缺断货情况

七月十八日我超市盘点工作如期进行，质检部积极配合管理部进行盘点表发放以及盘点后的查找差异工作。各部门盘点表提前三天上交管理部且无法更改，因此卖场部分商品缺断货情况较严重，新到商品无法上架陈列，致使检查过程中屡屡发现台面商品不丰满，促销地笼、端头商品数量十分有限等情况，盘点后各柜组商品逐渐上架，商品陈列逐渐恢复正常。

>六 服务台退换货情况

本月服务台退换货情况较上月有所好转，希望各部门各柜组加强对商品质量的自检自查工作，减少我超市因商品质量问题而引起的退换货次数，树立企业的良好形象。

>七 商品报损情况

盘点前质检部曾协助个别柜组处理组内需要报损的商品，发现个别柜组报损商品有严重过期现象，由于柜组人员调动时未能认真细致的对组内工作进行交接，导致部分价值较高的临期商品长久积压，严重过期最后无法返厂调换又无法折价处理，针对此类情况，质检部将建立商品报损登记表，详细记录各柜组商品报损情况，希望各部门各柜组提高对商品的保护。

充实而有秩的七月即将过去，八月份质检部将继续以认真严谨的工作态度进行日常检查工作，加强企业商品质量临管，主要工作计划:

一 加大对卖场商品质量的检查力度，尤其是对生鲜部蔬菜、水果区域的检查工作。

二 规范卖场商品价签、合格证的使用，同时对员工健康证的佩戴情况进行不定期抽查。

三 继续开展市调工作，搜集各竞争店最具参考价值的商品信息，为提高我超市销售提出合理建议。

四 对卖场临期商品进行统计。

五 建立各部门各柜组报损商品登记表。

六 按照钻井一公司“开展质量基础年活动”的有关要求，制定企业质量方针及目标，逐步完善企业质量管理体系，制定有关质量管理内容的培训计划，组织员工进行质量管理相关知识的培训，提高员工质量服务意识，为满足顾客需要，实现企业可持续发展做出应有贡献。

快乐而充实的结束了九月份的`工作，现在提起笔来写这个月的总结，真不知从何说起。总的来说，九月份是我进入小班后新工作的开始，在九月份的工作中，我在以前托班的工作基础上，不断的提高和改进自己的思想及工作方式，收获了很多东西。

新学期的开始总是忙忙碌碌，而开学的第一个月也在我们忙忙碌碌的工作中过去了。在月初我们还紧张的收集资料、图片，在忙碌着订计划，可是就一转眼的时间，三月就已经离我们去了。

市委组织部、区委组织部、区人事局：光阴似箭，岁月如梭，一转眼又到了春暖花开的季节，我也即将到一个新的岗位面临新的挑战。想当初刚到社区上任几天便因人手紧缺而被临时调到街道帮忙，怎想一干便是半年。

时光流逝，四个月的实习时间就这样结束了，接下来将是我在大学的最后一年，新的一学期意味着新的起点新的机遇新的挑战、决心再接再厉，更上一层楼。一定努力打开一个工作新局面。在20xx年，更好地完成工作，扬长避短。

**超市老板思想工作总结6**

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

（1）作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗\_现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解。

（2）认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

（3）注意离开收银台时的.工作程序。离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的`态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等侯的顾客结账后方可离开。

上面就是我在实际工作中的一点想法，如有不慎，望各位领导多多见谅！

**超市老板思想工作总结7**

一年以来，我主要从事xx超市前台收银员工作，在领导的正确指导和同志们的关心支持下，我始终秉承“客人至上”的宗旨，坚持高标准、严要求，认真完成了领导安排的各项工作任务，自身的思想素质、业务水平和综合能力有了很大的提高，取得了一定的成绩。现将我这一年来的工作情况总结如下：

>一、加强业务学习，不断提高服务水平

在这一年工作期间，我坚持把加强学习作为提高自身素质的重要途径，认真学习超市酒店服务礼仪和结账业务知识、收银注意事项等知识，通过不断的自我学习，不断磨砺个人品行，努力提高职业道德修养，提高了自身的服务技巧。

>二、恪尽职守，认真做好本职工作

我作为一名超市收银人员，在工作中能够认真履行岗位职责，积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上做出力所能及的贡献。

1、认真做好收银工作。我努力学习收银业务知识，认真核对应收账目，做到了结账及时迅速，应收款项条理清晰，令客人满意。

2、坚持热情周到服务，不把负面情绪带到工作中来，在工作中积极主动，没有发生因自己的心情影响对客人服务态度的现象。

3、做到微笑服务，针对不同客人提供不同的服务，急客人所急，想客人所想，以最有亲切感的一面让客人体会到宾至如归的感觉。即使在结账服务工作中遇到不愉快的事情，仍能以笑脸相迎。

4、不随意对客人承诺。当客人的需求需在其他部门或个人的协助下完成时，我能够做到主动咨询清楚后再作决定，给客人一个最准确的答复，让客人明白他的问题不是可以马上解决的，而我确实在尽力帮助他。

5、坚持原则，婉拒客人的要求。许多客人在前台要求多开发票，我就委绝婉拒，并建议客人可以在其他经营点消费，绝不为附和客人而违背原则。

6、增强缺位补位意识，让客人“高兴而来，满意而归”。前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结账时投诉超市的种种服务，而这些问题并不一定由收银员引起，我能够主动向其他个人或者工作部门讲明情况，请求帮助，问题解决之后，再次征求客人意见，弥补其他同事或部门的工作失误，沉着冷静地发挥好中介功能，加深客户的信任度，从而与客人建立亲密和互信的关系，留下对超市方面的良好印象。

**超市老板思想工作总结8**

加盟部年度工作总结与计划

岁月不居！时间催促我们送走了20xx年，转眼间我来到阳光飞扬大家庭已有3个多月了。虽然时间不长，但为自己正确的选择感到无比庆幸，也为阳光飞扬选择了我感到万分荣幸；虽然时间不长，但我被总裁平易近人的处事作风和诚信为本的经营态度所征服，被所有同事恪尽职守的工作态度和轻松和谐的工作氛围所感动；虽然时间不长，但我已经深深爱上了这个“家”，爱上了我身边的每一位同事，爱上了我的工作，确切地说我是在享受我的工作，并把他当作我自己的事业。

虽然在阳光飞扬的20xx年是短暂的，但在公司各部门和各分校的大力协助下以及加盟部的努力下，也取得了一定的成果，现对加盟部20xx年的工作做如下总结：

一、加盟部的内部建设已初见成效：修改完善了加盟合同，为加盟校提供的文字资料已基本准备齐全，推出了新的加盟方案。

二、加强加盟推广方式。除公司网站的第一阶段的推广计划外，还在各大网

站发布加盟信息和网站信息，与目标地区的地方网站进行友情链接，以扩大加盟信息的覆盖面。同时把目标地区现有全日制学校和培训机构作为重点开发对象。

三、巩固加盟客户多渠道沟通方式：电话、邮件、网上留言、在线咨询。每天对信息进行处理，随时接受加盟客户的在线咨询，做到信息一个不漏，全部跟踪回覆到位，重点客户再进行重点跟进，并作好回访记录。

四、通过校区推荐和加盟部自主开发，在20xx年12月底前成功与广安、岳池、武胜、峨眉加盟校签订正式的加盟合同，超额完成加盟部年末的加盟任务。

五、严格按照我们的承诺，为加盟校提供建校支持和开校后的后续服务支

持，与加盟校在一开始就建立融洽的关系，从而树立阳光飞扬良好的品牌形象，让我们的每一所加盟校都成为当地教育培训市场的焦点。

六、在加盟校建设、服务、管理的过程中，协调好与公司各个部门的工作，做到信息及时沟通、问题及时反馈、诉求及时解决，绝不允许拖沓、推委。

加盟部在此郑重承诺，对于加盟校的请求、诉愿，加盟部必须在24小时内予以答复，否则造成加盟校投诉，将对相关责任人和加盟部长予以通报批评和处罚。

当然在我们的工作中还存在很多的不足之处，需要在20xx年加以改正和完善：

一、客户挖掘工作完成情况不理想。由于多种原因，对于11月10日的客户挖

掘工作没有很好的完成，虽然对对手的加盟政策有了一定的了解，但对于客户信息的收集工作却没有完成。

二、加盟部内部管理体系建设急待加强。加盟部的内部建设还相当的不完善，需要抓紧时间进一步加强，这是加盟部对外开展工作的基础，一旦这个基础工作没有做好，势必会影响加盟校的开发进度和后续服务的质量，也会影响到各个部门对加盟校建校支持的协调性。

**超市老板思想工作总结9**

伴随着已经远去的xx年，面对20xx年的工作，新的各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想。在这里，我从个人的角度谈谈自己20xx年要为工作所做的努力：

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，落实到每名员工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，充分做好宣传及布臵的工作。

4、做好大宗、集团购买的接待工作，做到一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

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、可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

7、日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

8、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

9、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。

10、增加各部门、各兄弟店面的团结协作，创造最良好的工作环境，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

11、店内人员的培训工作，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到的高素质人才。

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

13、各种合理的、能够利用的条件，创造、布臵良好的店面环境，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。

14、创造良好的外围环境，协调好与邻里、安防人员、政府部门的关系，减少不必要的麻烦。

15、经常总结，总结过往经验将没有做好的事情分析并且吸取教训找出原因及解决的办法；已经成功的事情寻找实施时的不足把这些经验投入到未来的工作中去，更好的运用到实际当中为将来做铺垫。

16、经常与我店周边地区政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的水电部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望领导给予指正，不吝赐教。

**超市老板思想工作总结10**

旧历xx年过得无声无息。在这一年里，我们经历了风风雨雨。核心客户、营业额、营业利润大起大落，得而复失、失而复得；人力资源、运作模式、业务开发经过了很多并不成功的尝试。在这许多尝试中，我们付出了很大代价。但值得安慰的是，虽然11财年公司略有亏损，但我们还存在，我们每一个团队的核心成员还在一起。相比xx年，我们都显得更加成熟和稳健。在成败更迭和不断的探索中我们能更清楚地看清自己的能力、所处的定位。

总结xx年，主要总结这一年各个业务及营运口子的失误和经验，以规避前进道路中的差误。

>一、企业无小事，由于对家家鲜报价策略不当导致新一佳业务全盘皆输

由于佳佳鲜的生鲜运输业务量不大，总部一直未将其作为重点事务处理。从车辆组织、营运管理、甚至报价均由营运部负责。该部门在车辆运力组织上失当，对驾驶员的人品，服务意识缺乏考核、培训。出现了偷盗、驾驶员直接与客户接洽、操作主管与客户对应主管不和等完全失控局面。此情况直接影响了我们在新一佳的良好商业口碑。

由于我们在付出运价上居高不下，导致总体成本上升，给客户的报价水涨船高。加上家家鲜管理人员本身也不太熟悉物流业务，以简单的社会闲散车辆单价来对比我司车价，以我司的3吨容积19m的车价对比1。5吨容积11——13m的车价。出于我们自身报价偏高、客户不当比对两因素，我们运价超高。

由于家家鲜的连带影响，我们先后丢掉了深圳配送、全国联采。而新一佳长沙的招投标也变得无比艰难。我们虽然以超低价得到了该业务，但事实上已完全没有利润。至此，我们由于一个小小的家家鲜业务连带损失了一个年营业额800万的项目。一句话概括“一着不慎、满盘皆输”。

>二、执行力缺失就是企业的生命力的枯萎

由于历史的原因，公司团队人员的文化程度普遍不高。加之部分员工以前没有从业经验，特别是缺乏大公司工作经验。这让我们的管理和运营困难重重。一方面我们没有主动制作管理制度的意识、就是制定了也可操作性不强。而就算这些现有的简陋的管理制度，我们在运作中也很难看到制度的影子。

忽视培训和宣教。我们的操作团队对驾驶员、对基层员工、对供应商缺乏足够的培训和宣教。不能够以制度和流程来规范日常运作，减少管理者自身劳动量，一边腾出更多精力来处理与收发货人协调、整合资源、协调内部、开发客户、营运方案创新等更重要事务上来。我们的经理们更喜欢直接跳到矛盾的一线，与客户、与驾驶员、与供应商关系紧张。这一现象在身配、长配、联采中普遍存在。

懒惰和懒散。公司自xx年成立以来，市场部苑成文开发了飞利浦项目，除我之外没有任何人能够给公司开发到新的可持续性项目。大家都习惯于懒惰，没有去打江山的勇气和豪情。当我们缺失了打江山的豪情时，那我所能要求大家的，你起码要有守住家业的勤劳。

>三、低成本是企业核心竞争力的主要构成

物流业务不同于其他高科技行业，谁的整合资源能力强、管理成本和财务成本低谁就能在招投标中笑到最后。11年我们通过各种渠道摸索，对各种车型的成本测算、运力资源渠道应该是积累了经验。我们通过苏宁项目、戴尔项目作了尝试。明了与其他企业的差距有多大，知道了苏宁项目为什么会亏本。

**超市老板思想工作总结11**

现将自己20XX年1月—7月初的工作总结如下：

>一、x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x超市这个大家庭，对x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。为了尽快进入主角负起职责，一方面加强了专业知识的学习，进取看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际情景，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。之后我们又一起努力，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，工作的进取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，超市的提高得到了公司的认可。

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。经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进取性，再经过业务培训让员工明白如何去作，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，这需要自己坚持清醒的头脑，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，x超市经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，初步构成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训资料。得到了员工认可收到了必须的成效。

>三、专业知识的学习与市场把控本事的提高

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，必须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，经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提议。

>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。经过冷静的自省，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，具体还体此刻：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不一样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。

应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x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。

**超市老板思想工作总结12**

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，当然也通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已的全力是义不容辞的责任。

现将自己的工作汇报如下：

1、值班期间，代表超市经理全权处理超市内发生的各类问题，并做好值班纪录，有重大异常及时报备超市经理，并将值班记录表放在办公室，便于第二天值班经理查看追踪;

2、值班经理须5：50分到店，检查各部门(如：生鲜早班人员、保安人员、清洁人员等)出勤状况，清理存包柜，确保早上开店工作顺利进行;

3、值班期间负责卖场的劳动纪律、安全及卫生状况、服务质量、节能降耗、顾客投诉及突发事件的处理;

4、员工上下班打卡必须协助保安做好进退场工作，员工就餐时值班经理必须做好人员岗位安排工作，不得因为就餐而卖场岗位无人服务状态;

5、值班期间不得无故离开超市，期间定时巡查卖场，不得长时间呆在办公室内，若特殊情况离开超市必须报备超市经理。

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，在人员管理下了很大我功夫。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。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

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，最早自市场的余名员工到市场超市的名员工再到月份超市六部门乙班余名员员工的培训，通过一次次的培训与交流，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。

面对明年机遇与挑战，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，在新的一年中我更加努力的投入到为之奋斗的超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

**超市老板思想工作总结13**

回首20xx上半年年的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。总体来说，我们这半年取得了长足进步，工作情况总结如下：

>一、工作回顾

1、门店情况

通过我们xx店所有员工的共同努力下，我们店完成了公司下达的各项任务,销售营业额及店内员工的整体素质都有了阶段性提高：

现在xx店总体水平正在以稳定的形式发展着，人员：整体素质有了很大的提高，财务：账目清晰，出入明确，透明化，规范化；事物：处理客情、退换货品、与供应商的关系趋现稳定见好。

2、完成的其他工作

（1）认真贯彻并完成上级领导的各项决定，对员工进行思想教育工作，每天都有例行交接会议，安排好大家所要做的事情。

（2）妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾，如有突发情况，要员工始终保持专业，因为我们的一言一行代表的并不是个人而是公司的整体形象。

（3）在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

>二、工作中的不足及需要改进的地方

虽然有很大的进步但是仍然感到有不少不足之处：

1、经验不足沟通不够

我比较偏向直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的这方面的能力。

2、心思不够细致缺乏创新

我对工作的态度较谨慎，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。

以上列举的不足之处，是我自己反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在以后的工作中我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

>三、工作计划

1、了解员工

2、对现有的规章制度的执行情况了解

3、完善规章制度听取员工意见和建议

4、对员工的责任明确工作分配到位

5、让员工了解我尊重我不是怕我

6、了解消费群体和顾客沟通

人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望领导给予指正，不吝赐教。

**超市老板思想工作总结14**

以“三个代表”重要思想和党的十六届四中、五中全会精神为指导，以保障人民生命财产安全为目标，以《\_消防法》、《\_安全生产法》等法律法规为依据，按照“标木兼治”、“属地管理”、“政府统一领导、部门依法监管、市场开办单位全面负责、经营者积极参与”的原则和“出重拳、下猛药、见实效”的工作要求，大力整治和消除市场安全隐患，坚决防止市场群死群伤安全事故的发生，为迎接市委第九次党代会的顺利召开营造良好的市场经营秩序。

二、组织机构

整治工作在局党组的统一领导下进行，成立以局长为组长，副局长、纪检组长为副组长，市场监督管理科、办公室、个私协会、局机关服务中心、各分局主要负责人为成员的“市区工商行政管理局集中开展市场安全隐患整治工作”领导小组。领导小组下设办公室，办公室设在局市场监督管理科，办公室主任由局“整规办”主任兼任、办公室主要负责协调各单位(部门)之间的工作，指导、督促各分局和机关各部门开展市场火灾隐患整治工作，掌握并及时向上级机关通报或报送全局开展整治工作情况。

三、工作职责

各分局负责商场、超市、室内市场等经营单位(经营户)的安全隐患整治工作。按照《市流动人口管理条例》要求，加强对出租房经营活动的检查监督。办公室负责对局机关、各分局办公场地的安全隐患整治工作，

四、整治范围和重点

(一)整治范围

辖区内商场、超市、室内市场等经营单位(经营户)消防安全、交通安全和生产经营安全；局机关和分局办公场所重点部位、设施消防安全等。

(二)整治重点

1、市场(商场、超市、室内市场)消防安全。重点检查市场消防通道、设施是否配备齐全，符合要求；经营户用火、用电、用气是否符合要求；市场开办单位、经营者签定的消防安全责任制是否落实等，发现问题，责令限期整改。

2、市场交通安全。重点检查市场消防交通通道是否通畅，对锁闭、封堵或占用疏散通道安全出口，影响安全疏散的，应当立即改正；市场、商场、超市进行商品促销时，要督促遵守有关规定，不应造成堵塞交通。

3、“多合一”建筑。重点检查利用“多合一”建筑住宅进行经营活动，特别是进行涉及易燃爆物品的经营行为。发现在“多合一”建筑场所违反消防安全规定，生产、使用、经营、储存易燃易爆物品的，责令改正。

4、学校及学校周边。重点对学校及学校周边市场(商场)、店铺(摊点)经销、使用液化气等易燃易爆危险品和使用电炉明火进行检查，发现具有火灾危险性、影响学校及周边消防安全的，责令限期整改或立即改正。

五、工作步骤

(一)组织动员、调查摸底阶段

各分局对整治范围进行拉网式、地毯式排查，切实做到底数清、情况明。具体摸清辖区内共有多少个市场(其中：商场、超市、室内市场各有多少个)；有证市场多少个、无证多少个；有消防合格证市场多少个，无证多少个；存在安全隐患市场多少个；发现火险隐患或不安全因素多少条。

(二)集中整治阶段

根据调查(排查)摸底情况，针对存在安全隐患不同程度，分类进行整治。对不认真进行整改和整改不符合要求的，责令限期改正;逾期不改正的，依照有关规定给予处罚。

(三)督促检查阶段

局集中开展市场火灾隐患整治工作领导小组将对各分局开展集中开展市场火灾隐患整治工作进行督查检查。督促检查中发现对整治工作不力，工作不落实，走过场的，责令重新从头开展整治工作。各分局也要对各巡查组的整治工作进行督促检查。

(四)总结阶段

各分局对此次集中开展市场火灾隐患整治工作进行全面认真的总结，在总结成绩的同时，要找准存在的问题和不足，制定整改措施，完善长效监管机制。总结于月日前用电子邮件上报局整规办，以便汇总上报市局整规办。

六、工作要求

(一)吸取教训，加强领导，增强做好市场消防安全工作的责任感。“”火灾事故的发生，给我们敲了警钟，我们工商部门要以对人民生命财产高度负责的态度，认真总结“”火灾事故的惨痛教训。当前，随着全区经济社会的快速发展，人流、物流的密度进一步加大(特别是城中村)，在对各类市场监管工作中，还存在对消防安全重视不够、投入不足，消防安全责任和管理制度不落实，市场、企业(经营户)消防安全意识不强等问题，致使诱发火灾的因素越来越多。因此，各分局和机关各部门领导要保持清醒头脑，增强忧患意识、责任意识、政治意识和大局意识，切实加强对各类市场消防安全工作的领导，采取一切有效措施整治和消除市场火灾隐患，务求工作取得实效。

(二)突出重点，注重实效，落实责任，强化监督检查，加大责任追究。专项整治工作在各级政府统一领导下进行，必须严格执行有关法律、法规和政策，做到有法必依、执法必严、违法必究。整治工作中要突出重点，对存在重大火灾隐患的市场(商场、超市、室内市场)，跟踪督办，加大整治力度，对多次整改仍不符合消防安全条件的，报请政府坚决依法关停一批，在市场消除有可能造成群死群伤火灾事故的隐患;对被依法责令停业或关闭的市场(商场、超市、室内市场)，在公安消防部门检查合格之前，任何单位和个人不得批准其重新开业或为其办理有关证照;对干扰、阻挠专项整治工作的单位和个人，要依法从严处理;对在专项整治工作中领导不力、执法不严、失职渎职、徊私舞弊的，\_门要严肃查处;触犯刑律的，依法追究相关人员的刑事责任。

(三)加强市场巡查。各分局要加大对管辖区内各类市场巡查力度，对重点市场、重点部位定期或不定期进行巡查，巡查必须有记录，发现安全隐患必须责令整改，限期整改必须跟踪巡查，到期必须复查，真正做到隐患不除，工作不止。

(四)深化市场消防宣传教育，提高市场开办单位、广大经营者的消防安全意识。个私协会要把市场消防宣传教育作为市场监管一项长期性工作，大力推进消防宣传进市场、进企业(经营户)，动员广大经营者消防安全从我做起、从身边做起，积极预防、发现和举报火灾隐患，形成人人关心维护消防安全、人人参与整治火灾隐患的良好社会风尚。

**超市老板思想工作总结15**

>一、超市工作阶段

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx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。

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，xx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的发展行业之中，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超市xx事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。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。

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！