# 超市生鲜思想工作总结(33篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2025-05-06

*超市生鲜思想工作总结1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已的全力是义不容辞的职责。现将自己XX的工作总结如下：>一、...*

**超市生鲜思想工作总结1**

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已的全力是义不容辞的职责。现将自己XX的工作总结如下：

>一、工作状况

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带给合理的推荐，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，征求他们的意见和推荐，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，尽可能多的为旅客带给便利和指导班次信息。

>二、自身不足

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，以第一职责人的思想融入到车站中。

>三、工作思路

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。

**超市生鲜思想工作总结2**

丰富多彩的一年已过去。在这一年的管理过程中，自己得了很好的锻炼，不管是从自身素质还是业务水\*方面都有所提升，感谢公司给了我这个丰富自己的舞台。虽然有时感觉很累、很辛苦，但得到的收获远远大于所付出的劳动，感谢润民、感恩润民 。现将20xx年工作总结如下：

一、卖场工作方面

1、商品管理

A、 在商品品牌优化方面，先\*\*理了蒙牛奶粉、完达山奶粉、摇篮奶粉、双汇、营养磨坊、等销售较差的品牌；按商品关联性原则将白糖、红糖挪至冲调区；

B、自制定会员商品期开始，每期及时跟进会员商品的挑选与制定，督促ALC做好会员商品的销售分析；

C、年初重新调整了散货区，做到了季节性商品的重点陈列， 也使得布局更加合理化，更加方便了顾客购物；

D、关于联营厂家季节性商品（橘子、枣）价格过高这一现象，在与厂家协商不通后，及时联系市场部进行了自采，在业绩提升的同时也拉低了联营水果的价格；

2、仓库管理

七月份我们对五楼仓库进行了大规模整理，改掉以前那种杂、乱的陈列，重新安装货架，进行分类存放。真正做到了库存商品易存、易拿的陈列，也使得库存管理更加方便。

3、 卫生管理

A、 天天5S，人人5S。自胖东来学习回来，真正感受到了不一样的超市氛围及卖场卫生的整洁度。我们主要对卖场进行了地板、货架的清洁工作及全方位的灭蟑螂、灭蝇工作；

B、 每周一进行卫生检查，时时督促员工做好卖场卫生工作。

4、 其他方面

A、 人心齐、泰山移。在今年的五一文化节“拔河”比赛中，我们二楼的家人们不负众望，拿到第一名，也赢得了三连冠这个荣誉。

B、 从十月份开始举行PK大会这个新形式。从根本上调动了卖场管理人员及员工的销售积极性（虽然PK从未赢过），让我们时刻都能感受到压力的存在。同时也锻炼了员工学习表演节目的能力，丰富了业余生活。

C、 在今年的活动促销中，活动商品未出现断货这一现象；及时有效的安排员工倒班时间，未出现空岗情况。

二、存在的问题

1、卖场商品的排面较为紧张，在引进新商品的同时未能及时清理滞销商品，导致只进不出（饼干、挂件处）；

2、商品的陈列技巧和排面的维护欠佳，需加强对理货员、促销员的业务培训，及时督促员工上货；

3、防损工作一直是我们的弱项，防损员的业务培训未能及时有效的跟进；

4、从生鲜联营销售排名来看，水产专柜处在倒数的位置上，联营商在促销活动的\*\*度上不够积极，旧的展示柜未能及时更换

今年二楼整体销售xx万，同比去年增长xx% 。其中食品销售xx万，完成任务的xx%；生鲜自营销售xx万，完成xx%；生鲜联营销售xx万 ，完成xx%。新的一年，新的起点。抛开旧的包袱，背上新的行囊，开始20xx年的旅程。我们将以提升卖场人气为核心，发扬敢拼敢闯的精神，用精细化的管理思维，不断提升和完善自己的工作能力。现将20xx年工作计划报告如下：

1、 做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要利润。主要从品项优化、陈列优化、促销优化三方面进行。根据商品销售情况不断进行陈列位置的调整，以期让商品发挥最大的销售潜力；

2、 确保商品质量、提升服务水\*。做好低温奶、泡卤制品等易涨袋、变质、过期商品的排查工作。加强对员工服务意识的灌输和服务技能培训，全面提高服务水\*；

3、 做好生鲜商品的销售管理工作，优秀的生鲜经营管理是门店的人气和业绩的必然保障。通过自营商品低价形象带动人气，做好生鲜区商品晚间出清活动；

4、 坚持做好市调工作，保证卖场低价形象；

5、 让客诉变财富。做为零售服务行业，必然会有形形\*\*的客诉。客诉就是一面镜子，它能让我们认识到自身的不足，并断提高和完善我们的服务水\*。正确巧妙的处理客诉，增加消费者对我们的信任度。

6、 员工是一切发展之根本。一支好的团队、一名优秀的管理者离不开员工队伍这个坚实的根基。及时做好与主管、员工的沟通工作，了解其内心想法，想员工之所想，急员工之所急。

语言是花朵，行动是果实。说的好不如做的好，在即将到来的20xx年春节，我会做好一切准备，迎接新年第一个销售高峰期，用实际行动来回报公司。

——超市采购工作总结 (菁选5篇)

**超市生鲜思想工作总结3**

在过去一年的工作学习中，我熟悉到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了进步本身的科学理论水\*，我通过\*\*参加了大学的本科函授，\*时也自学电脑知识，利用网络了解国际情势和\*\*外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，\*\*和同事们也给了我很大的帮助和鼓励，在大家的`共同努力下，客户们都以为分理处的服务比其他银行的好，都愿意来这里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有xx多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均多笔上升到多笔，人均笔数列居全行榜首，天天的繁忙可想而知，银行属于服务行业，工作使我天天要面对众多的客户，为此，我经常提示自己“善待他人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我依然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的题目，碰到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，终究也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查本身存在的题目，我以为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新题目层见叠出，新知识新科学不断问世。面对严重的挑战，缺少学习的紧急感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水\*、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己\*\*素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上题目，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步进步本身素质。对前台金融业务的熟习，不能取代对进步个人素养更高层次的寻求，必须通过对理论、市场经济理论、国家、法规和金融业务知识、相\*\*\*的学习，增强分析题目、解决题目的能力，

二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，进步工作质量和效力，积极配合\*\*同事们把工作做得更好。

**超市生鲜思想工作总结4**

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\*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，也算自己20xx年工作总结吧。

(1)作为与现金直接打交道的收银员，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字和清点现金。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\*\*时随时作出正确的解答。

(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\*\*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。

**超市生鲜思想工作总结5**

>(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\*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)

超市生鲜工作总结专业能力

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)超市生鲜工作总结业务(商品)职责

1、计划和管理竞争对手\*\*和消费者\*\*，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\*\*工作，强化所有生鲜员工的损耗\*\*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

超市生鲜工作总结专业能力

1、了解市场\*\*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\*\*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\*\*点，有较强的成本\*\*意识及成本\*\*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)超市生鲜工作总结人事职责

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，\*\*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\*\*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

超市生鲜工作总结专业能力

1、了解公司的企业文与规章\*\*

2、具有公正、开放的人格，良好的\*\*力和团队建设能力

3、正确掌握公司的考核、评估\*\*，并能合理运用

4、具有教练能力，对\*\*实行人性化的管理

5、了解公司的人力资源\*\*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\*\*，并\*\*执行

9、熟悉门店的排班原则和方法

>(四)超市生鲜工作总结设备职责

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

超市生鲜工作总结专业能力

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)超市生鲜工作总结服务职责

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

**超市生鲜思想工作总结6**

>一、xx年年度营运绩效分析：

20xx年度是超市比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到20xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从20xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，超市仍实现净利润xxx万元。

通过对20xx年度的销售指标分析在超市三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本\*\*和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的\*\*不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自20xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本\*\*方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

>二、企业发展方面

20xx年年度原计划开发超市10家，标超2—3家。

在超市开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现超市还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出超市的扩张计划。

在20xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于20xx年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对超市的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在20xx年3月或者4月开业。

虽然20xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为超市未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入超市重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信20xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

>三、加强了对营运企划的管理

20xx年度，在超市各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡\*\*的落实。

20xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对超市的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百超市的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前超市的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使超市的销售较去年有了极大的提升（20xx年销售xxxx万，较20xx年xxxx万的销售提升了42%）。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的\*\*，各项成本支出较20xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

>四、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率\*\*方面基本达到超市要求：

20xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的.价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家（如塑料制品、日化用品）直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

——超市生鲜实\*\*结 (菁选2篇)

**超市生鲜思想工作总结7**

20xx年对生鲜采购、加工、配送来说是忙碌和充满压力的一年，同时也是收获最大的一年。我来采购部整整一年，一切都是从零开始的。总结自己在这一年的工作情况，总的来说xx年是我成长的一年，学习的一年。在这个年度总结中，我特别要感谢我的\*\*，我的同事，因为是\*\*的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才顺利的进行，所以我的进步与我的\*\*和同事是密不可分的。

一、先简单的回顾生鲜从筹备、启动、和顺利进展

生鲜自采从采购、加工、配送在没有任何经验和任何能复制的模式的情况下一切都是从零开始。记得在自采未正式启动前2个月的筹备阶段，为了学习生鲜采购流程和采购技巧 当时我们共有四个人每天\*\*1点多钟起来 到蔬菜批发市场做调研 主要了解蔬菜批发市场的采购流程、市场变化规律和商品交易流程等 夜间调研完批发市场行情后 白天再到竞争对手和农贸市场等做商品加价率的分析 回头再在一起做总结 交流，这样的市场调研工作一直持续了近一个月的时间，后来将本地市场商品行情、采购技巧及交易流程掌握了以后 公司\*\*又安排我们去了郑州、合肥、南京等农产品批发市场和超市调研差异化商品 为后来自采正式启动打下基础。生鲜自采正式启动，由于前期准备工作做的比较充分 通过我们的共同努力和\*\*的帮助下慢慢建立了从采购、入库、出库、配送等各环节操作流程，使的后来的工作越来越顺畅。

生鲜是整个超市的灵魂，是带动整个超市客流的核心，自采启动初期已是临近春节了，记忆最深刻的就是xx年的春节了 春节前2个星期在公司\*\*的大力帮助下 从外地市场采购大量的水果和蔬菜储存在仓库 为春节期间备足了货源 ，从大年三十一直到正月初八本地蔬菜批发市场没有几个农户去卖菜的 这样的情况给农贸市场和竞争对手带来了很大的冲击，那段时间由于我们的货源准备的比较充足 从年三十到正月十五那段时间不光农贸市场蔬菜比较少 竞争对手的地堆和陈列架有一半之多都是空着的没货卖，再看看我们超市品种齐全、货量丰满、客流耸动 极大的拉动了超市的人气，提高了卖场的销售，同时也得到了顾客们的一致好评，xx年销售和毛利与同期相比都得到了大幅度增长。这些成就都是同事们不怕吃苦、团结创新 共同努力以及公司\*\*的大力帮助得来的。通过一年来的运作在\*\*的指导下生鲜采购、加工、配送等人员的专业知识 业务流程等各方面都有了很大的提升。

二、流程的健全 完善和专业知识的学习

20xx年下半年主要对生鲜各岗位职责的完善、业务流程、采购谈判能力、生鲜现场管理、损耗\*\*、采购技巧、商品毛利核定、生鲜配送、熟食加工、新品开发、促销商品\*\*、生鲜早市的实施、供应商和联营商整体实力的评估分析、以及市场的洞察能力…….等等，都进行了系统的培训和学习。通过以上的学习之后 生鲜采购人员的整体工作能力得到了较大的进步。同时通过对两大卖场的改造升级后卖场布局和动线比以前更合理 流畅了，调整后卖场形象、人气、销售和毛利也得到了较大的提升。更加提高了超市的竞争力和品牌影响力。

三、工作中的不足和今后发展方向

通过一年的运作 生鲜采购人员虽然取得了较大的进步 但还有许多地方需要继续完善和加强：

1、在原有的工作流程和岗位职责的基础上加强学习，完善自身工作的不足之处。

2、优化商品品项 提高商品品质要求，现在顾客关注的不只是商品的价格，更加关注的商品质量，只有优质、丰富的商品、合理的价格，才更具长久的优势竞争力。

3、加强损耗\*\* 降低采购运营成本 严格\*\*采购、加工、配送、门店陈列和日常维护等每个环节的流程来操作 将损耗降到最低，因为每降低1元钱的损耗 就等于多为公司增加了100元的销售。

4、供应商、联营商的优化，xx年要对部分联营商进行优化，引进实力较强的联营商和供应商 实行联营加自采模式 ，通过联营加自采模式来提升门店的商品价格形象。

5、加大商品的自采力度以及促销宣传力度， 通过自采力度的加强 真正做到优化、量化、差异化经营。加强商品促销品牌年企业文化的宣传力度 提升金色华联品牌影响力和综合竞争力。

**超市生鲜思想工作总结8**

苏果自成立以来，以“团结、苦干、开拓、奉献”的企业精神蓬勃发展。“为民，便民，利民”是苏果的服务宗旨，不但加速了经济建设的快速发展和市场的不断繁荣，同时也为丰富人民的物质文化生活做出了卓越的贡献。经过这段时间的培训，我更加的熟悉了这个行业，也渐渐清晰自己的责任。超市中的理货员看似工作较简单、普通，但把平凡的工作做到极致就是不平凡。我们是与顾客接触最直接人。我们的一举一动，一言一行服务质量的好与差，将直接影响到公司的生意和声誉，因此这次的培训对我今后的工作非常重要，我也受益匪浅。

通过这段时间的培训和实际操作，我认识到了以下几点：

第一，我了解了商品基本知识及行业术语，商品的基本分类、角色定位及常用的专业术语。

第二，知道了超市理货员岗位职责及业务流程。

第三，我熟悉了理货员的主要工作内容及具体操作程序。

第四，我学会了如何商品陈列，熟悉并掌握商品陈列的原则、技巧及方法。第五，也是我认为很重要的一点，就是我熟悉并掌握的了良好的销售方法和技巧。

除此之外，作为一名超市理货员，我认为科学工作方式和有效时间管理，良好的客服礼仪，服务规范、标准也是很重要的。在此期间我不仅学习了理货员的工作职责等等，而且学习了有关礼仪心态调节方面的知识。以后我会劳动与实践相结合，真正把学习到的知识贯通并运用到工作中去。必竟加入到苏果的时间还很短，具体的工作还没有真正开始，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。在今后的工作中，我会更加认真工作，争取有更大的进步。

**超市生鲜思想工作总结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\*\*和店长的正确\*\*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\*\*、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110。03%，同比增长124。9%，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60。7万。

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\*\*，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\*\*\*\*，各扫门前雪，形成员工和导购员之间的互相协作，互相帮助。\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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。

**超市生鲜思想工作总结10**

近一年来，超市一部在营销上作了如下几方面工作。

一、我部凭借六年来积累的工作经验，不墨守陈规，主动探求市场信息，用心考察异地同业态商超市并参加全国各种商品交易会十余次。为我部的产品结构调整带给了直接的依据。截止目前，我部共引新4599个，增新商户20家，增加新品类2类。淘汰单品3154个。

二、我部坚持“善于学习”，不因循守旧。在原先固定不变的节日营销方式上增加新的营销元素。透过改变赠品品种的适用性缩短超市与顾客之间的距离；透过耐心地帮忙顾客挑选商品，来解决顾客对产品功能的疑虑；透过一对一对顾客意见反复的讨论，拿出最佳的令宾客满意的方案；透过增加各局部区域的沟通时间，及时控制不良事态的发生或延续，来提高劳动效率。

三、在市调方面，我部不守株待兔。用心组织各班组对市场信息的收集和分析。透过间接渠道和生产商摸清变价环节，并用心配合市场部对本市同业态的价格，进行密切关注。在关键时期，响应政府控价政策号召，率先主动和经销商沟通，在兼顾多方利益平衡的基础上，务实的做好Xx价格形象工作。

四、在陈列方面，不照葫画瓢。我部现经营的品种比同等营业面积的超市要多许多。今年改变以往学其他超市品项管理的方法，转而发挥出我部包装产品经营多的优势，满足顾客挑选需求。学习诸如沃尔玛等外资超市的优点，改变端架堆头陈列的模式，把新品、促销品直接陈列在顾客最容易发现的地方；改变西区古板式陈列，取而代之的是更加通透、舒适、便捷的细节服务；改变第一磁石的陈列，将糖酒会的效果展示引入我部，更彰显Xx个性和气度。

五、不坐享其成。我部自编信息，主动回访，敲开了团购这扇大门。从元月份至今，共接下大小团购30余笔，金额总计129万余元。

近一年来，我部运营工作汇报如下。

一、今年我部经历了第二十次新班子的组建。我们发挥一部原有的工作作风，既讲究分工又要求合作，在短短的时间里理顺了日常工作。使得部门工作顺畅进行。

二、针对细节服务，为提升员工的工作的用心性，我部利用员工“千分制考核表”作基础，绘制出“超市一部形象大使笑脸累计统计表”、“一部优秀员工之星累计统计表”、“一部各营销柜组逐月完成比例综合分析表”等等，起到了很好的激励效果。

三、设备设施在今年表现出了问题多发期。5月至8月，我部冷链设备共保修18次，耽误销售21日，造成部门直接经济损失约5万元，物品损失6300元。借此，我们期望有关部门切实将设备的年检工作落到实处，尽量延长设备的使用寿命。

四、常抓安全工作。我部坚持从卫生死角清理开始，注重“防四害”工作的重要性，组织员工培训消防知识，组织员工应对突发事件的演练，为营造一个宽松、安全的购物环境而出谋划策共同。

五、我部坚持每年两次的团队活动，如用心参加电脑培训、主动加入知识宣传活动、自编自演文艺晚会、发放免费读书卡等团队活动。近一年来，我部共评出形象大使是Xx、Xx、Xx等；优秀员工是Xx、Xx、Xx等。优秀班组，休闲食品组。我部针对员工入店、离店均进行沟通。班组推荐的，由部门牵头举行简单的欢送仪式。超市对他们为Xx所作出的贡献将载入史册。

从20xx年1月1日至20xx年12月13日，我部共完成Xx万元，已经与今年10月6日提前86天完成了全年任务指标。当然，我们离公司的要求还有必须的距离。我将会带领一部员工为来年的目标而持之以恒的工作。

借新年即将来临之机会，我谨代表一部全体员工祝愿超市生意红红火火，每位Xx人身心健康。

**超市生鲜思想工作总结11**

随着春节的临近，x年已经进入尾声，一年的工作也将告一段落。从被\*\*者到决策者，从不适应到适应，从陌生到熟悉，无论从那个方面讲，收获都很多很多。\*\*管理部门以来，突然感觉身上压力倍增，但在上级\*\*的关心和指导下，在下级员工的全力配合下，生鲜部圆满的.完成了公司下达的销售任务。一年来，不论从日常管理，促销活动各项费用收取，商品展示及商品安全，员工培训与活动，卖场环境整改，员工队伍的建设等均有了提高与突破。

刚刚过去的x年，美好家园xx店生鲜区运转良好，在同事们的团结和努力下，一起向客人，向市场，也向自己交出了一份较为满意的答卷。现就x年超市工作做如下总结。

一、x年至x年销售情况对比与分析

通过上表对比，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。水果组出现负增长的主要原因是，芒市离昆明较远，运输成本高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售对比与毛利率和毛利额略低于x年。熟食组出现销售上同比x年负增长的原因是，在x年联营供应商面包撤场，至今未找到供应商进场。南北干货组在x年的销售提升快，在7月份就完成保底任务，毛利率与毛利额有所下降。其它干货组在销售与毛利额上增长较快，相反的在毛利上有所下降，原因是在提升销售的同时，对毛利\*\*的不够所造成。当然，整个部门x年在销售毛利率与毛利额上提升较快，这其中离不开全体同仁共同努力工作，与公司执行精益化管理的方针。

x年xx店销售33053476元，生鲜部销售7757834元。销售占比为，较去年同期增长，从财务报表得出x年毛利额是元，x年毛利额是，同期增长了。日均来客数1799人，较去年同期增长。日均客单价元，较去年同期增长。x年生鲜部销售任务是729万(原来计划800万减12月份任务)现完成775，78万完成率为10\*2%。但在同时公司对于毛利率的要求为。生鲜部只达到了完成率是，营业外收入部分公司要求为万元，而本部门完成了万元，完成率为。根据以上数据分析，生鲜部的销售提升较快，而在\*\*毛利上与收取营业外收入的部分，还有所欠缺。20xx年应在提高业务谈判能力(收费能力)方面加强学习，严格\*\*商品损耗，提升销售的同时提高毛利率。

二、x年超市主要工作内容

1、x年公司\*\*了大量的惊暴促销活动，其中成功的举行感恩节、购物节、周年庆活动，取得了不俗的成绩。新开辟的主题促销会员日，生鲜部销售突破16万，对销售和人气拉动起到了很重要的作用。

2、通过完善商品品项，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、对季节商品销售气氛布臵进行了合理的安排，保持规范清晰的价格标识，制定了合理的生鲜促销计划。

3、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位臵调整，使卖场面积更紧凑，达到陈列格局合理科学化。完成对岛柜的安装，及维护使用，使门店卖场形象得到了极大的提升。同时，生鲜部形象的提升和销售的增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

4、员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，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。狠抓精细化管理工作，保持与员工的良好沟通，激励生鲜部管理人员和员工，建立了积极上进高效的团队。

三、存在不足和需改进的地方

x年虽然我们做了大量的工作，对各项工作作了不断的调整与创新，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：

1、对生鲜区域的设备正常运营、日常维护、保养工作的实施及设备的用具、物料使用效率管理不够细。供应商方面对已撤场的商品与缺失的商品品项没有及时引进，对不能引进的商品没有应对措施，及处理办法。

2、对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，不能很深的了解其中的营运状况。对联营商品关注度不够，造成联营商在活动时备货不足。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。针对以上不足的地方，在新的一年中，我们要不断加强店面的细节管理，主要是在商品安全，库存管理，开发供应商资源，丰富商品品项等方面的管理。对生鲜区域的设备进行巡查\*\*，并作记录，发现异常及时跟进。对于联营商加强管理，特别是大节的备货，及时跟踪，及时应对。加强学习西联系统各模块的作用，增强对数据的分析能力。加强学习熟食，鲜肉分割的专业技能，争取能熟练操作，以能更深的了解营运状况，对盈利做出正确的决策。

四、x年的工作计划

一个好的工作计划，便是一个好的开端，新的一年就要到来了，我们要做好以下几方面的工作计划：

1 、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气;另一方面要强化管理，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，确保门店业绩的正常增长。

2 、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。商品结构的优化要从三个方面进行：一是品项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构;二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位臵不断地进行调整，以期让商品发挥出最大的销售潜力;三是促销优化，我们要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3 、确保商品质量，全面提升服务水\*。通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。加强对员工服务意识的灌疏和服务技能的培训，不断提升员工的服务水\*。

4、加强费用的\*\*，开源节流，降低营运成本。一方面要励行节约，做好耗材、水电费用的\*\*;另一方面要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

5 、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，确保门店经营安全。

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。

**超市生鲜思想工作总结12**

经过前一段时间的工作和大干50天的拼搏，我们预计完成全年销售毛利平均计划的x％，实际完成了x％，有近50％的销售小组都已超额完成。排名前三位的部门是：生鲜部完成了105％，食品部％，百货部％。

XX年两节销售额计划的完成，这样的业绩凝聚着全体干部员工的智慧和心血，在此，我谨代表xx百货向大家表示衷心的感谢和崇高的敬礼！下面就简要总结一下XX年度两节销售的主要工作：

>一、经营方面

（一）抓好营销策划工作,求新求变。

由于xx零售市场形势的变化，XX年我们xx百货也在营销策划、促销活动上下了功夫，目的是抓住元旦、春节两大节日的销售，我们推出了一系列的促销活动：会员积分兑换奖品、抓奖、买赠、打折、特价、平安夜送平安果、幸运大转轮、大型文艺会演、春节送对联、送福字、送红包、元宵灯会一条街销售、情人节投许愿石羸现金卡、送玫瑰、装饰巧克力一条街等等，这些活动都为商场的聚集人气，扩大影响，促进销售，起到了一定的拉动作用

因为我们在促销策划上面没有什么经验，但经过张经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。节日旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持有节借节，无节造节，特别是做好无节造节的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，思想汇报专题统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

（二）抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。

由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

1、生鲜部：

部经理与各组组长开会交谈，研究要货方案，最终的要货量基本上是准确的。为了吸引更多的顾客，部经理与供货商勤沟通，基本做到了进价最低、售价低于兴隆的进销策略。另外还补充了不少新产品，例如糕点组的北京特产糕点、糯米糍；干果组的红泥花生，低价位的冰糖、葡萄干；香肠组的十元一只的沟帮子熏鸡、锦江香肠等等，都提高了销售量。

2、食品部：

根据今年的实际情况，调整了上货量，啤酒、中低档白酒、礼包系列按去年的75％；茅台、五粮液、剑南春等高档酒按去年的50％；食用油随进随买、调料饮料宁多毋少。两节过后，看这个比例是正确的。为丰富商品品种，提高竞争力，又新进了黄金酒、进口品客薯片、好友趣系列薯片，吊炉花生、600g南方黑芝麻糊、砂糖系列、婴儿颗粒面等等。

3、百货部：

部经理与各个小组分析现有的库存情况，经营情况，准确要货，保证了节后库存商品，无大量积压、无断档现象。根据民俗，中国人在春节有更换生活日用品的习惯，百货部将日用碗的种类达到了100多个品种，筷子达到了50多种，菜板规格40多种，不锈钢、塑料盆60多种，使销售得到平稳上升。

4、针纺部：

与厂家沟通，争取了一些特价商品：床上用品组的108元特价双人被，销售了近300条，并带动了其它商品的销售。

5、鞋部：

加强与各个联销商、供应商的协调，争取更多的优惠政策和促销资源。例如童鞋组新组装了一套货柜，改变了形象，增加了销量，平均完成计划的％。

6、服装部：

因原材料价格上升，商品价格偏高，购买力下降，整个服装行业都显得冷清，各厂家销售都较去年直线下降，部经理与营业员每天考查市场，共同分析、探讨。童装组的天津童装成了主打商品，价格适中、适合运动。又进了一种时尚的款式，使得童装销售非常乐观，完成了计划的％。

**超市生鲜思想工作总结13**

这里，是我的第二个家。这里，是我的生活的动力和方向所在。超市，一个珍藏了我美好回忆和点滴感动的地方。

很庆幸自己能从事超市的工作，因为服务行业一直以来都是我所期望和钟爱的领域。我不奢望办公室那种优雅稳定的工作环境，也不渴求站在讲台上教书育人的光荣教师。每天，能够看到一群群带着各种需要而来的顾客，能够笑盈盈的为他们服务，给他们帮助。他们简简单单的笑容和答谢，是我每天最大的快乐，也使我充分感受到生活的意义之所在。而对于现在我在超市所从事的工作，我很知足和快乐。

平日的工作里，尽管有时候很辛苦，但是我感到无比的快乐和充实，因为我感到顾客真的需要我，也信任我，这是最重要的。工作的时候总是免不了会出现一些失误，犯点错误，庆幸的是，有那么一些包容我的顾客，同事们也总是很热情地给我以帮助，让我感到工作中无比的温馨。有些时候，也会有被人不理解的时候的那种失落和难过，也有动摇过，甚至也曾冲动地想要过放弃，感谢关键的时候同事们的鼓励和支持以及领导的高风亮节，使我能够再次悬崖勒马，柳暗花明。每一天都有收获，每一天都是一个新的起点。酸甜苦辣的生活，让我能够真正的收获和提高。

在这里，我学会了细心和认真，做好自己的每一件事情。在这里，我明白了唯有同事之间团结和和睦才能做好一切事情。在这里，我摆脱了那些天真的脾气和想法，学会了成熟和稳重。

生活之美，在于找到了生活的快乐和意义所在。而我，在这里找到了。

感恩生命，感谢我的第二个家。

**超市生鲜思想工作总结14**

本人自xxxx年xx月xx日起进入xx公司从事xx工作，在不知不觉中已经经过了2个月的试用期。在这段时间里，我感悟颇多，虽然这并不是我的第一份工作，但是在此期间，我对于工作一贯谦虚谨慎、认真负责的工作态度，从来没有改变过。 在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中的不足；对于集团及公司的制度和规定都是认真学习并严格贯彻执行；另外，本人具有很强的团队合作精神，能很好的协调及沟通，配合各部门负责人落实及完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与人相处和谐融洽。

在过去的2个月中，通过不断的学习和自我提高，已经适应了自己的本职工作，但是对于一个初入公司的.新人，要全面融入企业的方方面面，可能在一些问题的考虑上还不够全面，但是我相信，通过公司领导及同事的悉心指导和帮助，我一定能在今后的工作中更好的提高自己的业务水平和综合素质，更好的完成本职工作，不断谋求与企业的共同发展！

自工作以来，在单位引导的精心培养和引导下，通过本身的一直尽力，不管是思维上、学习上仍是工作上，都获得了长足的发展和宏大的播种。

工作上，自己自工作以来，严厉请求本人，耐劳研究业务。凭着这样一种动摇的信心，我于20\_年9月走上了xx的治理岗位，重要负责xx业务建设工作。在这一年的工作期间，我可能踊跃看待工作，踊跃自动针对xx其余工作可能提出个人倡议，增进xx建设和培训工作。

学习上，自从加入工作以来，我从不废弃学习实践常识和业务常识，将实践和工作相联合，这就是我应当尽力冲破的处所。同时，也不能废弃对新常识和新观点的学习。中公民航正处在大发展时代，空管为了适应其发展，也势必有良多路要摸索。这就请求咱们新一代xx员和治理职员要一直进步本身素质，以适应各种需要。

思维上，对本人的请求也不敢放松过。假如思维上不能坚持进步性，就很难从点滴上做到为单位，为xx服务。而且，保险须要的就是仔细再仔细，当真又当真的工作风格。所以，我将更加鼓励本人，由于我酷爱这项工作。同时，踊跃请求本人可能尽早的参加中国\_组织，时时刻刻向身旁优良的党员学习，向组织聚拢，用党员的尺度请求本人。 自工作以来，在单位领导的精心培育和领导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

工作上，本人自工作以来，严格要求自己，刻苦钻研业务。凭着这样一种坚定的信念，我于20\_年9月走上了xx的管理岗位，主要负责xx业务建设工作。在这一年的工作期间，我能够积极对待工作，积极主动针对xx其他工作能够提出个人建议，促进xx建设和培训工作。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识，将理论和工作相结合，这就是我应该努力突破的地方。同时，也不能放弃对新知识和新观念的学习。中国民航正处在大发展时期，空管为了适应其发展，也必将有很多路要探索。这就要求我们新一代xx员和管理人员要不断提高自身素质，以适应各种需求。

思想上，对于自己的要求也不敢放松过。如果思想上不能保持先进性，就很难从点滴上做到为单位，为xx服务。而且，安全需要的就是细心再细心，认真又认真的工作作风。所以，我将更加激励自己，因为我热爱这项工作。同时，积极要求自己能够尽早的加入中国\_组织，时时刻刻向身边优秀的党员学习，向组织靠拢，用党员的标准要求自己。

**超市生鲜思想工作总结15**

新年的脚步越来越近，新的一年又将充满期望和挑战在等待着我们。回顾沉思，忆旧思今，过去的一年，站领导的英明指导，同事们紧密配合，我们公司经过变革重新组合了两大车站，新的顺和客运公司应运而生，我们超市也随之得到了良性的发展壮大。一年里，我们超市的领导独具眼光，不断开拓新的产品，新上市的手抓饼、麻辣烫等都给给超市增加了可观的效益。但我们也就应敏锐的看到，虽然取得一些成绩，不足之处也亟待更正。为了超市未来能有更大的发展空间，我本人现将工作总结如下：

一、用心主动学习各方面知识。能熟练掌握各种商品的属性、功能、价格，以便更好的引导旅客消费。例如，在收银工作中，我能熟练运用微机操作，用准确、快速的收银速度，以及持续主动和热情的服务态度，为旅客节省时间的同时也能给超市带来更多的收益。

二、遵守车站的各项规章制度，端正工作态度。在理货工作中，我坚持把货架排列的井然有序，一目了然，做到随时查看商品的缺货和补货状况。我还会随时查看商品日期，保证食品的安全性，认真清洁货区和餐车，制造良好的视觉效果和温馨感受，给旅客带给一个舒心的环境购物。

三、服从管理听从指挥，一切工作都按照决策认真执行。今年和站后，新出台的6s管理方法使我的行为更加规范，和新成员融洽相处、互相协作，帮忙他们更快的掌握了工作流程，从心理上和工作上双重融入到我们的大家庭中来。

以上是我的上一年简略的工作总结，金无足赤，人无完人，只有持续不断的自省精神才能更好地成长、工作，所以我也不避讳自己的不足之处，并在此提出解决方法，期望得到领导和同事们的不吝指正。

一、工作中缺乏细心和耐心，在搭配销售法方面缺少用心的探索精神。今后我会更加紧紧追随总站先进的步伐，从整、学、变、升中不断学习，从而到达提高自身整体的业务素质、营销技巧的目的。

二、思想上有时很懒惰，不愿意动脑筋思考问题，处理问题缺乏灵活性，不会找技巧，一板一眼的工作，缺乏创新意识。今后针对这些问题，我将克服自己的不足，把所学的企业文化和企业精神运用到实际的工作中去。

除此之外，为了更好的应对新的一年的机遇和挑战，我还将在仪容仪表方面加强学习，打造淄博城市的窗口；服务态度方面礼貌礼貌，和声细语；按照张站提出的“十字”方针和“三字”规范，真正把企业管理对我们的要求慢慢变成一种良好的习惯；发挥老员工的带头实干精神，充分发挥经验丰富这一优点，尽力像爱护自己的家一样爱护自己的工作站点。

我深信，我们的领导的高瞻远睹，我们的同事团结一致，我们的明天必须会更加完美！

**超市生鲜思想工作总结16**

伴随着平安夜的降临，200x年的各项工作渐渐进入尾声。我作为x超市的一名员工很荣幸得到这次机会，把自己在x超市工作的心得体会写出来同大家分享。

把自己在x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字“严”。这么说是有原因的，第一，x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x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x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，期望自己在x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。我是x超市站街店一名普通的员工，从踏入x超市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。刚加入x超市的时候，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，我感觉自己需要学习的太多了。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。两年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。我们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，并向店内汇报我始终坚持：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x超市感受到的，也是期望我能够切切实实做到的。

旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我期望x超市是新的，我也是新的。x超市给了我一个舞台，我会在这个舞台上越做越好。

**超市生鲜思想工作总结17**

为了更好的了解社会，锻炼自己，这个寒假，我根据时间及自己的实际情况在一家超市找到了服务员的工作。虽然仅有十多天时间，但我觉得受益匪浅。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛。

>工作概况

由于我工作的一家超市位于居民区中心市场，根据当地消费需求，该超市每天的营业时间是早上7:00到晚上10:00。因此，我的工作日程是这样安排的：每天早上必须6:：40上班，中午轮班午休，但如果碰上来货，就要马上进行卸货上货等工作，晚上九点钟准时下班。在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，因为超市的主管会不定时不定点进行视察，看员工是否在偷懒。因此，在平时，聪明点勤快点的员工会自己找些事来干，比如：“上货”。“上货”，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。

>少说多做

我们从小就知道少说话多做事的道理，然而却仅仅局限于知道，却很少做到。而这一次的打工经历就让我完完全全体会到这句话的含义。该超市的主管是一位很严厉的妇女。她本身就非常勤快，做事很麻利，所以她也是这样要求下属的。可能我本来就是一个不喜欢被批评的人，刚来到超市，不太熟悉工作，为了尽快上手我就虚心请教同事和主管。主管教我怎样扫地才不会弄得尘土飞扬，怎样摆货才显得美观大方。我有样学样，平时没事就耐心地摆摆货，擦擦货，把凌乱的货物摆得整整齐齐，有条不紊。最后连主管看了也不住地表扬我。

>服务态度

以前我一直都是充当顾客这一角色，不知道原来当一名合格的服务员需要如此大的耐心。超市行业做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。由于这家超市是该居民区最大的超市，附近大部分居民都会经常光顾这里。在这里工作几天后，我便认识了一些经常来这里购物的顾客，每次他们来，我都会热情地跟他们打招呼，介绍产品给他们。看着他们脸上的笑容，我也感觉到倍加的亲切和放松。

>实践收获

短短十几天的寒假社会实践活动已经结束了，但社会实践给我带来的影响却远没有结束。它使我走出校园，到社会的大课堂上去磨练意志。看着自己手中领到的工资，虽然不多，但却是自己亲手耕耘的结果。然而在这次的超市打工实践中，我最看重的不是物质上的收获，而是精神上的收获。通过本次社会实践活动，第一，我锻炼了自己，磨练了自己，其次，我学会了做人做事的道理——少说多做，

最后，我变得更有耐心，更加细心。

**超市生鲜思想工作总结18**

20xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，采购部在公司\*\*的关心、指导和帮助下，在各部门的配合下，认真落实\*\*交给的各项任务，在工作上取得较大的进步，首先我介绍一下采购部和采购经理的主要职责

1、审核采购需求

2、决定合适的采购方式

3、分配、选择和维护潜在供应资源

4、负责供应商的\*\*和实地勘察评估供应商的生产能力

5、采购合约与订单的起草签发以及管理

6、根据采购需要采取相应的应急行动或进行后续跟踪

7、解决与供应商在合约上产生的分歧以及支付货款问题 采购经理的工作重点

1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施

2、处理质量问题以及退货方案的实施

3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系

4、对公司采购管理的\*\*和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议

5、运用一些战术性的方法如供应商伙伴关系供应链管理等建立良好的供应商关系

6、处理供应商的问讯异议及要求

7、实施对新供应商的开发和扶植工程

8、此外采购经理的工作常常能够体现出采购部门对整个公司所起到的

关键作用和真正价值所在

9、配合财务在整体上用的付款策略

现将一年以来的工作情况作以下总：

一、20xx年任超市采购部经理，在此期间带领本部门人员在公司\*\*下开展工作，主要完成以下工作

1、较好完成采购部日常管理和采购计划。

2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购商品市场行情。

3、经常在网\*\*解相关商品的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的商品供应商。

4、及时与营运部门人员沟通，了解商品的需求情况，合理\*\*库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持\*\*\*\*，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立公司的良好形象。

6、做好购货合同的跟踪\*\*，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、建立了新的供应商，并保持了良好的关系，有稳定的采购来源，保持超市的正常营业。

8、建立了比完善的供应商管理\*\*，加强了供应商的管理，了解每个供应商的资质并索要资质证明。以合同为凭，不在出现与供应商在财务上的不愉快， 并且解决了XX超市与几家供应商之间的财务问题。

二、强化了团队精神，搞好部门内彼此配合及与其他部门的相互合作

团队精神是以少胜多的博弈，是众志成城的`攻势．是群策群力的双赢． 是

“ 我为人人，人人为我”的生存智慧．是“团结就是力量”的强强联合。所 以我们大伙抱着同一个思想和目标，那就是为超市争光，共同为着目标努力拼搏，充分发挥团队堡垒作用，互相取长补短，相互鼓励，发挥出自身最大的团队精神力量，力求取得优异的成果，所以团队精神是强大的，是力量的，是智慧的象征。部门内适时提出强化团队精神是必要的，加强员工团队精神的教育，培育员工团队意识与合作精神，团队精神融入整个员工队伍将发挥出巨大能动作用，为公司发展做出巨大贡献。在与其他部门间我们秉承没有积极的态度就没有积极的行为，所以要搞好与其他部门的相互合作，首先应该端正态度，还要脚踏实地、积极认真的做好每一项工作，其次要真诚相待，只有这样才能做好每项工作。

三、采购员密切沟通随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题。沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划。与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为超市节省采购成本。

四、工作中的不足

1、工作经验不足。

2、工作细致度不够。

3、与各部门的沟通还有待提高。

五、下一步的工作目标

1、细化采购管理流程。企业管理水\*的差异最明显的体现在流程管理上的差异流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志。超市从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。细化采购管理流程,从而全面提高超市采购管理水\*。

2、加强采购知识的学习努力提高自身的业务知识。质量与价格永远是采购

工作的主题。采购人员的技术能力与业务水\*直接影响到采购工作的质量和效率。

3、加强与各部门的沟通协调工作积极主动的向其他部门请教，更好更准确的掌握所需商品的性能，更好的服务于超市。总结今年得失指导明年的工作。在以后的工作中我们要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理能力。使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神加强责任感，对待工作高标准，严要求。同时我部门将不断搞好阶段性总结;开展批评与\*\*\*\*找差距，评不足以推动工作。尽最大力量的去降低成本提高效率。集中大家的智慧和力量团结一致克服困难。为公司在新的一年投产创效益贡献力量。

相信采购部工作将会有更大的突破和改善xx超市更上一层楼

**超市生鲜思想工作总结19**

已经又到了一年的年底了，今年在超市的工作可以说是结束了。这一年自己一直用一个好的态度去面对自己每一天的工作，虽然超市的工作是比较的简单的，但不认真的话不管是什么样的工作都是不能够做好的。今年的工作一直都比较的顺利，自己没有遇到过什么困难，在工作中自己也没有出现过错误，还是很不错的。在开始新的一年的工作之前，自己要为今年的工作做一个总结。

>一、个人表现

在我自己看来今年我的表现还是很不错的，在工作中基本上是没有出现过错误的。超市的工作是比较的简单的，只要自己平时能够多注意，就不会出现很严重的错误，顶多就是一些没什么影响的小错误。这一年我自己是很认真的在完成工作的，我觉得不管是怎样的岗位只要自己是在这个岗位上工作就是必须要认真的，这是我的工作态度。

我可以说是一个比较勤快的人了，勤快的人不管做什么事情都是能够做好的，在哪里也都能够受到欢迎。自己也因为这样的工作态度受到了很多的夸奖，虽然这样工作是会累一些，但总比出错之后再后悔要来得好。今年自己也能够做到严格的遵守超市的规定，不会去做一些违反规定的人。我的性格就是这样的，是不会去做一些不允许的事情的。所以一年下来我也还没有受到过批评，虽然说工作能力并不是特别的突出吧，但作为一名超市的员工其实也只要做到认真的对待自己的工作就可以了，不需要有很强的工作能力。

>二、个人总结

这一年的工作还是比较的累的，在上班的时候是不能坐下休息的，所以站一整天的话是非常的累的，每天下班之后觉得腰酸背痛的。虽然休息一个晚上之后自己又能够恢复，但有的时候也是会有不想做的想法的。其实要不是为了生活我想应该是没有人会喜欢上班的，但既然自己在这里工作也是一定要把工作都完成好的。我想我在工作中遇到的最大的困难就是和其它同事的相处了吧，总有人像闲着没事一样的喜欢找别人的麻烦，这就是我最不喜欢这个工作的地方。毕竟在超市工作的都是年纪比较大的人了，麻烦事确实是挺多的。

新的一年自己也要继续的努力吧，做好自己的工作就行，不用去管其它人的看法。在明年我也会保持现在的一个工作状态的，更好的去完成自己的工作。

**超市生鲜思想工作总结20**

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.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

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

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。

**超市生鲜思想工作总结21**

刚刚过去的20xx年，xx店生鲜区运转良好，在同事们的团结和努力下，一起向客人，向市场，也向自己交出了一份较为满意的答卷。现就20xx年超市工作做如下总结。

>一、20xx年至20xx年销售情况对比与分析

通过上表对比，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。水果组出现负增长的主要原因是，x市离xx较远，运输成本高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售对比与毛利率和毛利额略低于20xx年。熟食组出现销售上同比20xx年负增长x%的原因是，在20xx年联营供应商面包撤场，至今未找到供应商进场。南北干货组在20xx年的销售提升快，在x月份就完成保底任务，毛利率与毛利额有所下降。其它干货组在销售与毛利额上增长较快，相反的在毛利上有所下降，原因是在提升销售的同时，对毛利控制的不够所造成。当然，整个部门20xx年在销售毛利率与毛利额上提升较快，这其中离不开全体同仁共同努力工作，与公司执行精益化管理的方针。

20xx年XX店销售x元，生鲜部销售x元。销售占比为x%，较去年同期增长x%，从财务报表得出20xx年毛利额是x元，20xx年毛利额是x，同期增长了x%。日均来客数x人，较去年同期增长x。

>二、20xx年超市主要工作内容

1、通过完善商品品项，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、对季节商品销售气氛布臵进行了合理的安排，保持规范清晰的价格标识，制定了合理的生鲜促销计划。

2、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位臵调整，使卖场面积更紧凑，达到陈列格局合理科学化。完成对岛柜的安装，及维护使用，使门店卖场形象得到了极大的提升。同时，生鲜部形象的提升和销售的增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

3、员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，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。狠抓精细化管理工作，保持与员工的良好沟通，激励生鲜部管理人员和员工，建立了积极上进高效的团队。

>三、存在不足和需改进的地方

20xx年虽然我们做了大量的工作，对各项工作作了不断的调整与创新，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：

一个好的工作计划，便是一个好的开端，新的一年就要到来了，我们要做好以下几方面的工作计划：

1、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气;另一方面要强化管理，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，确保门店业绩的正常增长。

2、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。商品结构的优化要从三个方面进行：一是品项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构;二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位臵不断地进行调整，以期让商品发挥出最大的销售潜力;三是促销优化，我们要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3、确保商品质量，全面提升服务水平。通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。加强对员工服务意识的灌疏和服务技能的培训，不断提升员工的服务水平。

4、加强费用的控制，开源节流，降低营运成本。一方面要励行节约，做好耗材、水电费用的控制;另一方面要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

5、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，确保门店经营安全。

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。

**超市生鲜思想工作总结22**

20\_\_年是公司经营战略快速发展的一年，也是营运部职能完善、细化的关键时期。目前，上半年的工作已结束，为全面检查部门业务的开展情况，总结执行过程中自身存在的不足，找到有效改善措施加以改进与完善，以便于梳理好下半年工作的工作计划与重点，特对本部门上半年的工作版块总结如下：

>一、目标管理

1、目标与绩效考评管理

根据公司的20\_\_年的整体发展规划，拟定了20\_\_年度门店分级管理以及会员管理草案，经与公司部门主管沟通与协调，组织了公司内部关于两大草案执行可行性的讨论。

根据公司团队经营目标管理的需求，推行了MBO目标管理表格的试运行，目前正按照绩效管理办法对各地区月度及管理职季度工作业绩作出公平、公正的评价。

2、经营分析

为更全面的获取公司门店经营过程的信息，完善了各部门月度业绩汇报模板，督导各部门按照要求及时完成经营分析，准时向营运部与公司领导提交了相关的分析报告和报表;组织地

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！