# 如何写超市年终工作总结及工作计划通用(二篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-03-07

*如何写超市年终工作总结及工作计划通用一法人代表： 身份证号： 地址： 户籍住址： 根据《中华人民共和国劳动法》有关规定，经双方平等协议，自愿达成本合同，并共同遵守合同全部条款。第一条 本合同有效期为 年 月 日至 年 月 日，其中试用期 个...*

**如何写超市年终工作总结及工作计划通用一**

法人代表： 身份证号： 地址： 户籍住址： 根据《中华人民共和国劳动法》有关规定，经双方平等协议，自愿达成本合同，并共同遵守合同全部条款。

第一条 本合同有效期为 年 月 日至 年 月 日，其中试用期 个月，试用期工资为 。

第二条 乙方同意根据甲方工作需要，在 部门，担任 岗位工作。

第三条 甲方在保证身体健康的状况下，安排乙方每日的工作时间。甲方由于工作需要，可适当延长工作时间直至营业结束。

第四条 甲方为乙方提供必要的劳动条件和工具，制定工作规范和劳动安全卫生制度标准。

第五条 甲方的工资分配按门店的经营效益与个人表现来核定。

第六条 转正后甲方每月支付乙方工资 元，次月15日为发放日。

第七条 乙方应遵守甲方依法制定的规章制度;严格遵守劳动安全卫生和工作规范;遵守职业道德，爱护甲方的财产。

第八条 乙方违反劳动纪律，甲方可依据本单位规章制度，给予纪律处分，直至解除本合同。

第九条 乙方有下列情况之一，甲方可以解除本合同：

1、在试用期间，不符合录用条件的;

2、严重违反劳动纪律或者违反甲方规章制度的;

3、严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的;

4、被依法追究刑事责任的。

第十条 有下列情形之一的，甲方可以解除本合同：

1、乙方患病或者非因工负伤，医疗期满后，不能从事原工作也不能从事由甲 方另行安排的工作的。

2、乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的。

3、本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经双方协商不能就变更劳动合同达成协议的。

第十一条 有下列情形之一，乙方可以随时通知甲方解除本合同：

1、甲方以暴力、监禁或非法限制人身自由的手段强迫劳动的;

2、甲方不按照本合同规定支付劳动报酬或劳动条件的。

第十二条 其它：乙方必须遵守公司内部规定、标准规章等，若因乙方违规操作给甲方造成经济损失的，因根据责任大小给予相应赔偿;

本合同一式两份，甲乙双方各执一份，签字生效。

甲方：吉泰时代购物中心(盖章)

乙方：

签订日期： 年 月 日

看过超市劳动合同的人还看了：

1.超市劳动合同范本

2.劳动合同范本

3.商场营业员雇佣劳动合同范本

4.20xx最新劳动合同法全文

5.超市租赁合同范本

6.超市供货合同范本

7.签订劳动合同须知

8.超市员工管理制度

9.超市出兑合同范本

10.超市合伙协议书

**如何写超市年终工作总结及工作计划通用二**

20\_\_年，在商场经理的正确领导下在同事们的支持帮助下我较好地履行了一名主管的职责在工作中加强商品管理与人员现场管理，带领大家一起实现地下超市百货部销售收入2421564.4元，为商场的发展作出了应有的贡献。

一、具体工作

1、加强对员工的管理。做好员工思想工作，合理安排好人员值班、换班、加班工作，加强对新员工的培养，积极组织员工学习和考核。在工作管理上，既严格管理又人性化操作，真正的关心、尊重员工，经常进行思想沟通与业务培训，使员工从思想认识、商品知识、销售心理与技能、工作纪律、服务理念等方面得以充实提高，激发其工作的主动性与积极性。

2、加强对商品的管理。完成对超市百货部的定期商品盘点、财物清查工作，商品退货内拨工作及缺断货的追踪等各项管理。认真做好卖场环境、卫生，做好商品陈列、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，积极配合商场开展各项节日促销活动，提升超市业绩。

3、做好市场调研工作。商场销售依靠的不仅有信誉、质量、区位还有服务和价格。由于商业竞争越来越激烈，我们定期进行对宿州市场和周边地域超市竞争店的调研及附近消费情况的评估，通过各种信息媒介了解最新的市场信息和行业动态，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化价格竞争，对滞销商品进行清退，及时做好新型商品品种的引进等。

4、做好沟通服务。一方面提升员工的服务理念，及时处理顾客因商品质量引起的投诉，维护商超的业绩及对外信誉度，让顾客购买的放心又舒心，有效提升顾客购买的回头率。真正体现“购物比三家，放心在\_\_”的理念。另一方面，我认真做好与客户的沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。同时做好向超市和商场领导的请示汇报工作，做好上传下达。

5、抓好安全防损：规范防损运作流程及制度，加强全员防损理念。认真执行超市安保工作制度，在收银、客服、接货、防损、防盗、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，加强对商品的季节性管理，提高员工的安全意识。

二、存在的问题与下半年工作思路：

存在的问题

1、销售业绩有所下滑。1-6月百货部合计销售5421564.4rmb，同比下滑约14%，超市业绩的影响主要来自于同业竞争加剧、市场购买力下降、促销力度减小等原因。

2、促销活动未达到预定效果。春节、元宵节、情人节、端午节、五一节等重大节日促销没有达到预定的效果。既有促销力度原因，也有促销活动太频繁原因。

下半年工作打算：

1、进一步提升个人管理能力。不断学习和总结，严格要求自己，身先士卒，提高自身的工作效率，带动部门工作人员，以强化服务质量、提升总体业绩。

2、进一步加强卖场管理。努力做好负责所辖部门的环境卫生、柜台布置、商品陈列、设施维护等硬件的规范管理控制，做好所属员工的考勤、导购、服务等软件的规范管理控制;负责处理百货部的一般突发性情况，如：顾客争议、商户纠纷等;监督和控制经营销售情况，防止议价、走单、未经许可物品出闸等不良经营状况的发生，积极分析经营状况和各相关因素并及时、全面地向上级主管反应和请示。

3、进一步加强与商户和顾客的关系。定期与专柜商户进行全面沟通，掌握专柜的经营动态;不断提高服务顾客的水平。

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！