# 超市工作工作总结怎么写

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-06-12

*超市工作工作总结怎么写(精品10篇)超市工作工作总结怎么写要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的超市工作工作总结怎么写样本能让你事半功倍，下面分享【超市工作工作总结怎么写(精品10篇)】，供你选择借鉴。>超市工作工作总结...*

超市工作工作总结怎么写(精品10篇)

超市工作工作总结怎么写要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的超市工作工作总结怎么写样本能让你事半功倍，下面分享【超市工作工作总结怎么写(精品10篇)】，供你选择借鉴。

>超市工作工作总结怎么写篇1

20\_\_年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在乐天玛特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。我的成长来自乐天玛特超市这个大家庭，为乐天玛特超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

20\_\_年11月刚进入乐天玛特超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的，许多东西都要老员工来教，我感觉自己需要学习的太多了。他们做什么我都仔细的看，认真的学，从各种面团的配方，做法;从各种面包的炉温，装饰，一点一滴的学，一点一滴的记，一年多的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。由于我的工作认真负责，在20\_年的时候，乐天玛特给了我第一次机会，将我从一名普通员工提升为一名资深员工，这是一种激励，也是一种鞭策，他时刻提醒着我，要时刻的严格要求自己。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种面包的做法和特性，在遇到面包烤好后有瑕疵的情况发生时，能够第一时间了解是在工作流程中哪一个环节出了问题，从而改善。我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在乐天玛特超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。在日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情，积极完成领导安排的各项工作，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

在20\_\_年，乐天玛特超市给了我二次机会，将我从一名资深员工转变为一名基层管理人员，工作重点发生了转变，加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升变成了各项工作的中心，俗话说的好“机会是留给有准备的人得”，为了尽快进入角色，抓住机会，一方面加强了专业知识的学习，积极的了解商品的陈列和商品的促销以及新品的开发，虚心的向课长请教。一方面加强人员管理的学习，抓住工作重点，合理有效的安排人力。

在日常的工作中，潜下心来，从头干起，卫生，陈列，仓库，从每一个细节开始严格要求，在此基础之上，给课员更多的思想沟通与技能培训，能够改善员工的精神面貌，让其工作的积极主动性得到更大的发挥。

总结3年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但通过冷静的自省，本身还是有诸多的不足，如：整体上的操作不够自如，商品损耗的控管力度不到位。

面对明年的机遇和挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的责任，加强学习，勇于实践，使自己的业务水平和管理水平全面提高，为乐天玛特的发展奉献自身全部的能量。

>超市工作工作总结怎么写篇2

工作的时间一长后，就会觉得每一天的时间过得很快，尤其是在超市忙碌的时候，真的就是感觉随便站一会就要下班了，这或许和我的工作需要聚精会神有关系吧，我工作了也有几年了，经验什么的是比较足够的，就是感觉自己还差了些耐心和好脾气，趁着20\_\_年到来之际，先给自己的收银工作来一个总结。

在几年前，我来到了咱们的\_\_大超市，因为我有过收银员的工作经验，对于收银这一类的工作还是比较熟悉的，所以经过一个短期的入职培训后，我便开始接手超市的收银工作了。现在的收银工作是比较简单的了，机器的功能很先进，只需要扫一下物品的条形码就够了，所以只要在工作的时候不出现巨大的失误，那么就不会给超市带来损失，值得一提的是现在的支付方式也是越来越便捷了，所以绝大多数的顾客都选择用手机来付款了，这样一来我们这些收银员也就减少了接触现金的机会，只需要注意看好顾客的支付信息即可，找零什么的也都不需要了，实在是轻松了不少。

这一年里，我继续秉持着爱岗敬业的精神，做到了在工作上认真负责，不投机取巧，对待客人和和气气，收付款时利落干净。收银员的工作虽然看上去比较简单，但是还是需要一定的能力才能胜任的，首先是要熟悉收银机器的操作流程，其次就是要手法快，不然会让顾客感到不满，要是人多的话还会影响到超市的运营，速度虽然要快，但还得保证不出错，要是因为自己的失误导致物品多扫又或者少扫了，那我就成了罪人，尽管可能追查不到我身上来，但我还是会心神不宁，进而影响到接下来的工作。我一天的工作时间其实并不多，加起来就几个小时，因为咱们超市采取的是轮班制，所以中间还有时间休息会，虽然一天并不要工作太久，可只要当我站在了收银位上，我就没有时间和机会停下来了，一连串的收银工作是比较费眼力和手力的，好在我并不是一名新人了，尽管我的手依然会感到酸痛，但还是能坚持下来。

在20\_\_年里，我会继续保持着良好的工作状态，争取给顾客提供最专业的服务，让大家感受到超市的温暖，同时我也会跟随着社会发展的步伐，让自己了解那些新出现的技术，免得在工作中落伍了。

>超市工作工作总结怎么写篇3

回首20\_年，是不平凡的一年，也是收获的一年，在公司总经理的正确指导和领导下，在各部门的通力配合下，在全体同仁的共同努力下，二周年店庆给我们带来的收获与思考;随之而来的金融危机给我们零售业带来的严峻考验、国家相关政策给我们带来的机遇和挑战;在营运过程中遇到的新情况、新问题给我们带来的开拓零售业的新课题;一、二楼商家的不稳定性导致年年招商、年年变换卖场格局的忧患;对商家相关费用的力度加大和对正常毛利点的要求给我们带来的营业外收入的增多和综合毛利点的提升所见到的效益;制定了一些相关切实可行的促销方案和在经营策略上的改变使之20\_年销售业绩稳步递增等等。

一、终上所述，做了以下几方面的工作：

1、认真贯彻执行公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确地运用到工作中去，及时解决工作中存在的各种问题。

2、认真做好员工的思想素质工作和各阶段的培训工作，以及公司在员工的薪资方面给与的递增，塑造了一支强有力的员工队伍，充分调动和发挥员工的积极性，增强\_\_的凝聚力，使之成为一支团结、合作、积极向上的团队。

3、通过各种渠道了解行业信息，了解当前零售业的发展方向，及时制定切实可行的营销和整改方案。并抓好各节、假日的促销活动，为带动全店销售、提升整体销售业绩做好保障。

4、在面对一些突发事件和一些大环境改变的时候，管理人员能够以身作则，做员工的表率。坚守工作岗位，突现了\_\_在万源零售业的主导地位和发扬了优良的工作作风和工作态度;在事件上，严格按照国家三部委的要求，结合本地实际，使所有的问题奶制品得到圆满的解决，确保了无一投诉。做任何事情从公司整体利益出发，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

5、在年度合同的签定和相关费用的收取上，严格按照公司的要求，并同行业接轨，创造了可喜的业绩。使20\_\_年营业外收入达到了万元左右。毛利率较20\_年转自增长%左右，净利增加万元左右。

6、在一、二楼卖场调整过程中，合理利用每个区域，使之创造最大效益，在租赁上，也严格按照公司的要求，圆满完成了20\_\_年度的租赁任务，租赁总额近110万元。

7、销售业绩因受三聚氰氨事件、金融危机等的影响，导致20\_\_年销售任务尚差近 万元，只完成了全年任务的97.5%。销售额达2900多万元，毛利近600万元，较20\_年增长28%左右。

8、在人员管理和配备上存在一些薄弱环节，导致出现很多不应该发生的事和损耗，在处理相关事情上相互推逶，执行力度不够，遇事、做事缺乏主动性等。

二、面对20\_年的工作，我们将面临各种更大的机遇和挑战，责任将更重大。重点要在以下几个方面下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理，树立员工从小事做起，从我做起的工作作风和工作态度。并加大对员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

2、继续围绕商超的经营策略和公司的经营理念“生鲜造人气、食品突销量、百货创利润”来引导我们开展好20\_\_年度各部门工作。

3、继续加大一、二楼的招商、整改力度，使整体卖场的商家更加优化组合，使整体卖场的布局更加合理化，使之每个区域产生的效益最大化。对所有商家实行品项销售末尾淘汰制。

4、加强业务水平的提高和管理，实现“品牌化”经营的战略，打造\_\_新形象，淘汰三线以外和不产生销售和销售不达标的商品。使商品结构更加合理，陈列更加突出、丰满。公务员之家

5、20\_\_年首要任务是把生鲜、食品、百货区域调整，使生鲜经营面积扩大，布局相对合理，真正起到“造人气”的作用和效果。把食品、百货区域调整成“陈列有序、堆头有地”的专业卖场。

6、加大对损耗和安全的监督力度，特别是对防损和收银的人员配备，素质要求，业务能力的综合考核。在安全工作上严格要求，勤日检查，遇事及时、果断处理，不留任何后患。

7、认真做好20\_\_年度各项工作及各个季节和节假日的宣传和促销活动，力争20\_\_年完成销售任务万元，毛利万元，租赁万元，营业外收入达到万元。力保20\_\_年无任何事故发生。

>超市工作工作总结怎么写篇4

曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自己仍在工作中，也许像我们这样的人真应该叫做工作狂才对，但我们却必须面对现实，不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。从而在百尺竿头，与日俱增进一步，达到新境界，创造新篇章!经过这样紧张有序的锻炼，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底。基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

我是一名大四的学生，我在易初莲花工作中让我懂得了很多，作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起，和它成为一个整体。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。

在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，一切也不用谈，因为没有市场也就没有顾客，那没有顾客我们去赚谁的钱呢?

在我看来，大型超市是将来的社会发展趋势，因为超市有几大优点：一、购物方便;二、物品的种类繁多;三、环境优雅;四、总体服务水平比较完整;五、卫生符合国家标准。

我在易初莲花担任盘点小组长的工作中，明白了作为一个领导要想下属赞同你，你必须及时地发现下属的困难，及时地进行帮助，这是非常重要的。在检查他们工作质量的时候，发现工作中的错误时，我都会及时地纠正，并且教育他们，这是我的职责，也是我必须做的，而在实际工作中我更多的是去谅解他们，这可能与我工作的时间长短有关。

在工作中，我也发现了更多好的建议可以用在易初莲花经营上，一、我个人觉得乐购与易初莲花的价格相比上还是乐购好，原因有很多，首先我觉得乐购的地理位置比较好，我计算过晚上在乐购，每半小时单单进入的顾客平均为600人;其次他们门口时常有大型的活动，通常有舞蹈、音乐，这些极大的吸引了顾客源;其三、会员卡制度，他们实行的会员卡号中这样的，会员价与商品的实际价是一样的，只是看会员卡上的积分，根据积分的多少可以兑换礼品，在过年过节的时候赠送礼品，这对顾客来说是非常温暖的，虽然赠送的商品并不多。这个在商品管理中就是充满了人性化。

我记得余世维的演讲很精彩，在工作中要用我们，而不应该说谁，每个人多是集体的一员，所以我们要用我们，当顾客来投诉的时候，我们应该要说这是我们的错，而不应该推卸责任，因为你也是超市中的一员，你代表整个超市的形象。曾经余世维先生去一家豆腐店买了一盒豆腐，回来发现豆腐有点变味，他第2天无意中路过那里跟那边的服务员聊起这件事的时候，服务员马上叫来店长，店长马上道歉，并且一手拎着一个袋，里面有10盒豆腐，一手拿着一盒豆腐的钱，并且亲自道歉。从此以后只要余世维先生在那个城市，豆腐都在那里买，因为这个店会负责起自己的责任，让人放心。

>超市工作工作总结怎么写篇5

时光飞逝，转瞬间半年一晃而过，在各级领导的关心指导下，在同事们的协调配合帮助下，经过自身的不断努力，积极做好超市的各项工作，现总结如下：

一、遵章守纪，端正心态，修正自我

随着公司的管理制度不断健全，管理更严格，细致，规范，有不少员工不堪约束和压力而选择跳槽，但我认为好的制度更能改变激励员工，所以更加严格遵守公司的各项规章制度，不迟到，不早退，认真履行岗位职责，时刻提醒自己，从大局出发，以团队利益为重，特别是在节假日期间，加班加点，不计得失，家里的事再大也是小事，工作的事再小也是大事，一切服从安排，不抱怨不埋怨，用积极的心态弘扬正气，传递正能。

二、提高服务意识，做好日常工作

我们的工作任何时候都离不开“服务”二字，旅客是我们的衣食父母，旅客永远是对的，在旅客面前，我们不可以改变自己的容貌，但可以展现笑容，不管旅客是什么面孔，而我们都应是一张微笑的脸，所以微笑服务贯穿工作始终，积极引导购物、仔细询问，耐心解释，不厌其烦，尽力做到让旅客满意。另外在与旅客沟通时勤于观察，针对不同层次旅客的购物需求及时灵活推荐商品，将所掌握的服务技巧、文明用语，促销方法等运用到工作实际中去，用实际行动履行好“文明服务铸诚信，礼貌待客献真情”的服务宗旨。超市工作繁琐，更需要员工的细心及责任心，在理货补货时仔细查看商品日期、包装有无破损，价签是否核对，在验收货物时认真清点查看，把好进货源头关，特别是餐吧工作，验收和盘点，日结日清，重复琐碎，但通过在实际工作中的经验交流和学习，每天账物清晰，各项工作亦能得心应手，游刃有余。

三、不足与打算

随着超市新员工的加入，作为一名老员工，没有积极发挥好老员工的作用，只顾干好自己份内的工作，不愿多说话，好似局外人，啥事都与自己无关，缺乏“爱管闲事”的精神，精力不集中，工作时常出现差错和遗漏，不够细致，促销意识淡薄，工作和思维固化，在今后工作中，要努力克服不足，把好每分每秒，尽心尽力。

>超市工作工作总结怎么写篇6

20\_\_年，我部门认真贯彻落实上级领导的指示精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神、强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量、开源节流、增收节支、大胆的开拓从而取得了良好成绩。

作为刚踏入社会的我，深知自己要学的东西有很多很多，而对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

在工作中，虽然我只是充当一名普通而重要的收银员的角色。在这段时间的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面队每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

一、\_\_公司经营概况

今年我部门紧紧围绕“规范管理，塑造形象、强力营销、增创效益”的工作指导方针、以市场为向导，树立“三种意识”即全员营销意识、全方位成本意思、全过程质量意识：实行“三化”即程序化、规范化、数字化管理，经过酒店全体员工的共同努力，取得了较好的成绩。以下是我这一年工作的总结

二、\_\_工作总结

(1)安全创稳定。酒店通过制定“安全第一、质量为主”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

(2)实施了品牌管理，酒店主抓八大工作。1、以效益为目标，抓好销售工作2、以改革为动力，抓好餐饮工作3、以客户为重点，抓好物业工作4、以质量为前提，抓好客房工作5、以“六防”为内容，抓好安保工作6、以降耗为核心，抓好维保工作7、以精干为原则，抓好人事工作8、以“准则”为参照，抓好培训工作

(3)员工是酒店的主导。1、为全面了解掌握我酒店的市场态势，组织多次营销会议，结合目前客户来酒店的消费情况，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，做到全程跟踪服务注意服务形象和仪表，热情周到，最大限度的满足客户的要求。我们在管理费上严格控制。行政人员多是身兼数职。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则。采取一切措施避免不必要的开支。

2在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼

的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。

3、应该改变传统的对待员工的态度。人是管理中的主体，这是所有的管理者都小、应该把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系;相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出优异的成绩，管理者自己才会拥有管理的业绩。

三、归纳

酒店缺少一种能够凝聚人心的精神性的酒店文化。一个民族有它自己的民族文化，一个酒店同样也需要有它自己的酒店文化。酒店文化的建设不是可有可无的，而是酒店生存发展所必需的。当酒店面临各种各样的挑战时，又需要酒店中所有的人能够群策群力，团结一致，共度难关。

\_\_即将成为过去，而过去的成功与失败都已成为过去式，我们都不应该以他们来炫耀或为此而悲伤，而应该调整好自己的心态去迎接未来的挑战，面队即将来临的难题。人生中有许多要学的知识，我们现在学到的还远远不足，那么就更应该准备好下一阶段的实习，有目标的出发，努力的付出就会有收获，撒下了种子，我们还要有勤劳的栽培与耕耘，那样我们才会有大丰收

以上是为我此次工作的一些感受和想法，作为一种感受，它可能有很多的主观的痕迹，不过只有员工才能真正体会到这种感受，因此，希望管理者在做出决策前，除了站在酒店的利益考虑的同时能多为员工考虑，只有这样的决策才能得到更多员工的支持。最后，感谢酒店能提供这样的工作机会，感谢领导的帮助，在此祝愿酒店能够越办越好，一年比一年赚的多。临汾虽然有很多强势的酒店，但是除了我们没有能够超越他们。

>超市工作工作总结怎么写篇7

紧张而忙碌的一年马上就要结束了，回顾我这一年的工作，有许多的收获和体会。下面对我的工作进行一下总结。

一、工作的整体回顾：

一个企业赢利是第一目标，也是企业能否生存下去的唯一保障，一个部门的工作也要紧紧围绕企业的中心工作来做文章。客房部做为一个服务性部门，做好清洁给客人提供一个清洁、安静、舒适、温馨的休息环境是我们的首要工作，但同时我们还担负着为企业创收、节支的责任。一年来，经过全体员工及部门管理人员的共同努力，有经营指标的部分都完成了山庄领导在去年工作会议上给我们下达的任务。在努力创收的同时我们也不忘节约，部门全年把节约工作贯穿始终，在保证工作质量、不影响对客服务的前提下，尽最大的努力降低成本，我们深知节省下来的每一分钱都是集团的利润。

二、20\_\_年完成了以下工作：

1、学习、规范岗位的服务用语，努力提高对客服务质量。为了体现从事酒店人员的专业素养，针对我本人对各岗位服务用语存在不熟悉、不规范现象，我在同事中、在负责本集团客房的主管经理的培训中学习岗位的服务用语，进行留精去粗，而后吸收为已用，做为我对客人交流的语言指南。自本人规范服务用语执行以来，我在对客交流上有了显著提高。以致在工作的任何时期，好东西贵在坚持，贵在温故而知新，我将对此加大学习应用的力度。

2、开源节流，降本增效，从点滴做起。客房部是公司的主要创收部门，它的本本本费也很高，本着节约就是创利润的思想，我和同事们本着从自我做起，从点滴做起，杜绝一切浪费现象，主要表现在：

①回收客人的一次性低值易耗品，如牙膏可做为清洁剂使用。

②每日早晨要求对退客楼层的走道灯关闭，夜班六点后再开启;查退房后拔掉取电卡;房间这样日复一日的执行下来，能为公司节约一笔不少的电费。

3、为了做好客房的卫生和服务工作，领导经常对我们打扫房间技能和查房技巧进行考核和评定。从中发现我们在操作时有无不规范、不科学的问题，针对存在的问题，管区领班级以上人员专门召开会议，对存在的问题加以分析，对员工进行重新培训，纠正员工的不良操作习惯。我们也利用淡季不断实践，认真打扫和检查好每一间房，通过考核，取得了一定的成效，房间卫生质量提高了，查房超时现象少了。

4、领导采取对员工集中培训、专项培训、个别指导培训等方式，促进了员工酒店意识得到较大提高，服务理念进一步深化，有声微笑已成为员工的自觉行动。对什么是个性化服务，从感性到理性已有了形象的认识，整个集团形成了“一切工作都是为了让客人满意”的良好氛围。从而加深了员工对前期的岗位培训、部门培训、班组培训从理论到实际的全面梳理和提高。

三、由于各种原因，使我的工作中存在一些问题：

1、容易将个人情绪带到工作中，高兴时热情周到，不高兴时有所怠慢，以后在工作中尽可能克服这种情况，在思想中真正树起：顾客就是上帝的意识。

2、房间和公共区域的清洁卫生有待进一步的提高。

3、各个岗位的服务规范需要进一步加强。

4、设施设备维保计划未落实到位。

5、交接班时由于考虑不周，认为小问题不须特意交接清楚，致使这样那样的问题发生，塾不知小事易酿成大错，今后一定严加防范，以免出错。

四、关于明年，我的计划是：

1、认真做好每一天的每一项工作。

2、细化服务措施，提高宾客满意度。

3、加强教育培训，强化员工队伍素质。

4、规范管理，促进企业健康有序发展。

5、加强市场营销，不断调整客源结构。

6、认真做好上门散客的`销售工作。

7、做好旺季的合理预定，最大限度地提高销售额。

8、规范留言服务，使客人感到我们专业的管理水平和酒店服务档次。

9、多学习其他东西，充实自己。

实践证明，随着市场竞争的加剧，客人选择酒店余地增多，要提高酒店“营销竞争力”，首先应革新观念，及时调整经营策略和政策，优化和设计自身产品，使策略求新多变，经营政策按不同季节，不断灵活推陈出新，才能使客房入住率在严峻形势下继续保持较高水平。

在20\_\_年即将到来的日了里，我们又要扬帆起航，踏上新的征程，我将以更高的标准要求自己，为开创公司新效益而努力奋斗。

最后，希望大家到下一年的今天，都踏上一个新的台阶，更上一层楼，谢谢!

>超市工作工作总结怎么写篇8

年终岁末，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20\_的工作总结如下：

一、积极主动学习业务知识

我今年工作调动后，更加认真熟悉百货每种商品的功能、价格，积极向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务能力，更好的干好本职工作。同时认真的参加超市组织的各项培训，深入领会，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

二、端正态度认真工作，积极做好本职工作

今年刚调到日化组的时候，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。半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，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，并向领导汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在\_\_\_\_超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的在。日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细。积极善于和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

三、认真参加超市组织的各类活动

超市工作繁忙，任务重。我努力克服种.种困难，协调好自己的时间，积极参加知识竞赛、舞蹈比赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩。

20\_\_\_\_年的工作将进一步加强和改进自己的工作，更好的完成本职工作。

1.严格遵守\_\_\_\_超市的各项管理制度。不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守\_\_\_\_的管理制度，积极努力工作。

2.进一步端正工作态度，认真完成本职工作工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时勾通。尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，扎实工作。

3.努力提高业务能力。进一步积极参加超市组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的功能、价格，更加熟悉产品，提高服务质量。不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作。

4.团结同事，互帮互助。我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，超市是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为超市的发展做出应有的贡献!

>超市工作工作总结怎么写篇9

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的\_\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的\_\_年。呵呵。

一转眼 ，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售 管理 模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过 ，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2) 沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3) 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时， 在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73% 男裤只占27% 后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了 女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

>超市工作工作总结怎么写篇10

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在x这个大家庭里使我得到了的锻炼，学习了的知识，交了的朋友，积累了的经验，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x这个大家庭，为x明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

一、工作阶段

x月的需要，我被调到x超市任店面经理兼非食品经理。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，虚心向刘总李店请教。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，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，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。与员工有了的接触，在严格要求的基础之上，给员工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，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，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，作一名称职的店面经理。

二、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x市场的x员工到x市场超市的x工再到x份x六部门乙班x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。

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仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，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。

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！