# 关于商超行业工作总结【三篇】

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-03-07

*工作总结jobsummary/worksummary是最常见和通用的年终总结、半年总结和季度总结。 以下是为大家整理的关于商超行业工作总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！第一篇: 商超行业工作总结　　紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回...*

工作总结jobsummary/worksummary是最常见和通用的年终总结、半年总结和季度总结。 以下是为大家整理的关于商超行业工作总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**第一篇: 商超行业工作总结**

　　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，当然也经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职责。

　　现将自我的工作总结如下：

　　>一、市场大厦工作阶段

　　年春节后，我依旧负责市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因很多减员等很具挑战性的问题，经过这些问题的解决，使自我对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。经过与各商户的调解工作的接触，协调本事得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情景，配合公司的整体规划对市场进行了必须的布局调整。月份市场超市开始构想到月份开业，自我全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，市场超市得以平稳的发展与过渡，自我对超市最新的业务知识又得了系统的强化。负责市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但市场的潜力没能全部发挥自我有很大的职责。这也显出了自身本事的局限，这是在市场工作得到的最深刻认识。同时，市场各种困难压力的经历，使自我的心理素质得到极大的提高，应对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去应对解决，这是我在市场工作得到最大的收获。

　　>二、超市工作阶段

　　月份因工作的需要，我被调到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超市这个大家庭，对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，虚心向刘总李店请教。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，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。与柜组长一齐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，非食品的提高得到了公司的认可。

　　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，自我立足全面把控全局，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。

　　>三、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。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，这需要自我坚持清醒的头脑，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，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工的.培训，经过一次次的培训与交流，自我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。

　>　四、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，自我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，自我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，使自我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我的战略性的提议。

**第二篇: 商超行业工作总结**

　　我是xx超市站街店一名普通的员工，从踏入xx超市那天起，我就把自我融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

　　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xx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，当然也经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xx超市这个大家庭，为xx超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的职责。

　　刚加入xx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，我感觉自我需要学习的太多了。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xx超市感受到的，也是期望我能够切切实实做到的。

　　在b05便利店

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

　　怎样做好一个超市理货员，超市中的理货员看似工作较简单、普通，但他们是与顾客接触最直接人。他们的一举一动、一言一行无不体现着超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差，将直接影响到公司的生意和声誉，所以仅有不断地提高理货员的素质和业务本事，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，所以员工的基础知识培训十分重要。

　　理货员的工作职责和日常完成本职工作的要点

　　1、理货员有对商品进行验收和为顾客供给退货服务的工作职责

　　2、对商品按编码进行标价和价格标签管理的工作职责

　　3、有对商品进行分类，并按商品陈列方法和原则进行商品陈列（包括补货）的工作职责。

　　4、有对顾客的咨询导购供给服务的工作职责。

　　5、有对超市内卫生进行保洁及商品防损管理的工作职责。

　　xxxx年上半年副一店的经营情景不是异常梦想，1—6月份销售只实现了xxx万元，毛利实现了100万元，利润实现了30万元；与200万元的销售计划相差甚远，销售完成计划的46。3%，毛利完成计划的50%，（利润完成计划的215%）。上半年的销售计划没有完成好，下半年的任务又接踵而至，感觉压力甚大，应对困难和压力，我觉得下一步要做的就是要调整好自已的心态，多想办法，加倍付出，尽自已最大努力

　　做好销售。管理出效益，一切管理都是为销售服务。为保证副一店的正常运行，我们保证畅销商品的货源，不能使销量好的商品、季节性商品有缺豁、断货的现象发生。由于供货商送货不及时，我们每次的订货都得提前备好一个月的库存。研究到本店大部分商品都是代销经营，按销量结算，能够不占用本店的流动资金，而直接利用厂家的资金到达存货的稳定。虽然这样保证了库存量，但也是导致我们店库存量过大、商品周转缓慢的直接原因之一。

**第三篇: 商超行业工作总结**

　　大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式。社会实践在我的大学生活中可算是重要的一部分了。从大一开始，我就积极寻找各种机会锻炼自己。导购员，服务生，推销员等都尝试过，也在这些角色中学到很多知识。通过参加实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想和认识。

　　社会实践加深了我与社会各年龄段人的感情，拉近了我与他们的距离，也让自己在社会实践中开拓视野，增长才干，进一步明确了我们青年学生的成才之路和肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大教堂，在那个广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现。原本打算这个寒假老老实实在家陪家人过年，可还不到十天就闲不住了，还是想趁过年把下学期生活费赚出来。刚好曾经促销过的汇源果汁业务员找到我，希望我能在春节前后去我所在地的超市做促销，考虑后我就答应下来。因为这是第一次能较长时间连续上班，即使工资低些我也愿意尝试一下。由于正式促销员回老家过年，店里此品牌就由我一人负责导购。在整整十五天里，我感觉收获颇丰。

　　首先，我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义。曾一度鄙视导购行业，因为曾经单纯的我第一次做促销时没能适应当时的工作环境，把在学校里学的一套理论硬搬到实践上来，太过诚实而不讲技巧，最终得到销量低的结果。而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点，回避缺点，忽悠顾客，这种唯利是图，尔虞我诈却换来导购楷模的称号，顿时对现实社会失望和气愤。然而再次干导购，我似乎成熟了许多，能客观理性地看这个问题。第一，产品质量问题在于研发及生产部门而非导购环节，作为导购人员，应该提高业务水平，掌握导购技巧，从企业利益角度出发做好导购工作。第二，导购人员应该相信企业，真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度，我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当家人一起来选购时我会给他推荐适合全家饮用量的大桶果汁，当老年人来选时我则让他先试饮，选一喜欢的口味，并根据其身体状况。为其选购适合的，如：糖尿病患者，选择糖分少的；前列腺患者，建议饮用纯番茄果汁等。总之，我在导购的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。

　　其次，我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。刚开始的时候我感到店里竞争激烈，尤其是在客流量小时，顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。由于我是新人，对环境还不熟悉，不敢冒进行事，只是观察周围情况并认真学习。我知道，各品牌都在进行多方面较量，惟有自信自强者才能胜出。我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的导购业绩也能更高。

　　最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，认为自己不如别人，甚至怀疑多年来为受教育而付出的时间、经历、金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，导购不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品不熟悉，分析了原因之后，我便下定决心尽自己努力去弥补差距。第二天我从公司配了无限耳麦，面带微笑，语气委婉的推荐，不厌其烦的做说明；晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责等。

　　有一天，一个外国人来到饮料柜前，那些平日里能说会道的店员都顿时成了哑巴。我则尝试性地用英语和他交谈，虽然我的英语不是很流利，但我尽量使用简单英语和他交流，在我的帮助下他选购称心的饮料。在周围人羡慕的目光中我感到很自豪，他们能做的事我也能学着做好，而我能做的他们却做不到，至少短时间内学不会。我想这就足以回答我之前的疑惑了：多年来的教育，尤其大学教育，教给我的是学习的能力，教我学会辩证地思维，而且最重要的是为我开辟了一条完善自我的道路。

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！