# 超市工作总结范文

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-04-17

*超市工作总结范文（精选17篇）超市工作总结范文 篇1 在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与某某超市共同度过了我20\_\_。通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。 盘点20\_\_，有得有失，...*

超市工作总结范文（精选17篇）

超市工作总结范文 篇1

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与某某超市共同度过了我20\_\_。通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。

盘点20\_\_，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题;关于以顾客服务为导向方面的问题;关于企业品牌价值认可的问题;关于顾客忠诚度管理方面的问题;还有居安思危、进军零售开店速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对20\_\_年的工作总结如下：

一、销售业绩

20\_\_下半年，我店共计实现651万元的销售业绩，日均客流量1647人，日均客单价39.88元，全年中，12月份销售表现突出，占下半年销售份额的29.94%;生鲜鲜肉组从联营转为自营后销售达成最好，生鲜区销售业绩占门店业绩的40%。

下半年、销售业绩亮点主要体现在以下几个方面

1、10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整完成后;同时百货区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。

2、遵循公司的服务理念惠民、便民、利民制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、茶选择商品。在11月2次超低限时促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。

3、12月生鲜鲜肉组从联营转为自营后，在12月地方土货“灌香肠”的季节中对全年影响深远。无论是从销售业绩、客流量都起到了带动和增长。但人流量的实际增长幅度很小，主要是买肉使得客单价有了很的提高;超市外路边小贩的清理使得蔬果组都有了很大的业绩提升。因此本店在区域内的市场占有率并不高，还需经一步加强管理提高服务质量。本年度，销售缺失的原因主要来源于以下几个方面：

1、开业后，对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，9月社区便利店家益在附近开张竞争对手的频频出击，客流量有所下降，以致至10月份销售有大幅度的下降。

2、9月19中秋节特价力度不大，“中秋节”月饼团购客户不多，近年来月饼市场整体下滑企事业单位的团购行为越来越与经销商厂家靠近。在中秋节月饼销售方面，除集团公司外团购，团购笔数屈指可数。更多的是国家对过礼品节的控制，大企业、大单位则向月饼生产企业直接购买，以降低采购成本。

3、DM活动效果总体较差。前期由于我司DM促销活动方案、促销商品选择上没有突出量，准备工作不到位;供货商支持力度不大;进货渠道狭窄，部分供货商结款账期太长;故而大部分DM商品价格吸引力不够。价格高导致了商品销售效果不明显，供应商不愿超低特价上DM，从而导致DM促销品项、价格受到牵制。有的商品长期连续多档做DM促销，从而使DM失去了人气提升和业绩提升的作用。

4、周三双倍积分。下半年公司开展的周三双倍积分活动对销售的提升不大。周三双倍积分活动中存在活动的宣传力度不够，积分兑换没有让顾客感觉到，没有举行过换购活动，不知道到积分的作用。附：销售数据分析表1、2、3

附表1 月份销售分析表：

附表2 柜组销售分析表：

附表3 客流量、客单价分析表：

超市工作总结范文 篇2

我是超市站街店一名普通的员工，从踏入超市那天起，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。

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。

刚加入超市的时候，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。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，并向店内汇报……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。

旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我希望超市是新的，我也是新的。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，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此员工的基础知识培训非常重要。

1、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提供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提供服务的工作职责。

5、有对超市内卫生进行保洁及商品防损管理的工作职责。

x年上半年副一店的经营情况不是特别理想，1-6月份销售只实现了x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，面对困难和压力，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。考虑到本店大部分商品都是代销经营，按销量结算，可以不占用本店的流动资金，而直接利用厂家的资金达到存货的稳定。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。

超市工作总结范文 篇3

伴随着平安夜的降临，200\*年的各项工作渐渐进入尾声。我作为超市的一名员工很荣幸得到这次机会，把自己在超市的工作总结如下：

把自己在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，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。它使我们超市在顾客眼中不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“路上小心”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，希望自己在超市做得越来越好。

最后祝公司全体同事新年快乐，也希望公司业绩蒸蒸日上，一年胜过一年。

超市工作总结范文 篇4

20xx年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。现将有关情况总结如下：

20xx年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在京华，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。努力做到无论顾客货比多少家，我们京华服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。

在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。20xx年我柜组完成销售任务……

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了京华的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20xx年销售计划立下了汗马功劳。

20xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。

我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。柜组成员热情的服务给顾客留下了的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以京华为家，牢固树立奉献在京华，满意在京华的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

超市工作总结范文 篇5

09年对百信超市而言是步入发展快车道的一年吧，在大学城实现扭亏为盈之后，公司基本上实现每店均赢利的目标，而且09年公司还计划至少要开发两家能够保证盈利的门店。这是公司短期的计划。

当然，我们也有着长期的计划和打算。对我们超市公司而言，近三年的目标是，在实行独立核算的前提下，在20xx年超市的年净利润要达到500万左右，要将公司建设为温州本土最顶尖的超市公司之一。

能否实现这一目标，是和董事长的大企业家的风范是分不开的，包括董事会给骨干配股，以及对超市公司发展的全力支持和把关，所以说老板的高度决定企业的高度，如果没有董事长的眼光，超市公司可能不会获得如此的发展。

在此，我作为公司总经理，首先也要向董事会表示诚挚的感谢，感谢董事会给了我们超市公司全体人员这样的一个发展的机会。所以，在09年，公司全体人员还要一如既往地鼓足干劲，力争上游，确保公司整体目标的实现。下面我就XX年的超市公司的工作总结及09年超市公司的年度计划与工作重点，作一个简单陈述：

第一部分：XX年年度工作总结

一、XX年年度营运绩效分析：

XX年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到XX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#from本文来自高考资源网#共同努力下，从XX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，公司仍实现净利润x万元。通过对XX年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制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;大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自XX年9月份开始，得到明显改善;梧慈店在指标完成及成本控制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

XX年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司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，暂时退出便利店的扩张计划。

在XX年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于XX年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司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XX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、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，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

XX年度，在公司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，加强了门巡制度的落实。

XX年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司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，除中百公司的产品，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，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(XX年销售万，较XX年万的销售提升了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控制，各项成本支出较XX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。

XX年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在09年的工作计划中，提出改善意见。

五、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

09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。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

09年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

六、行政监察管理部门

XX年六月份，自行政部经营过来之后，行政工作才开始步入正轨，对门巡及监察管理有所加强，包括对行政管理制度进行了相应的规范，员工沟通及员工福利方面也进行了一些调整，行政常规工作基本上比较到位。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还不能够全面实施，所以在09年度，对公司行政工作还是会进一步加强。七、财务部

财务控制方面基本上还可以，对我这边工作的帮助性很大。

财务部的服务意识较前有所改善，但还需要进一步加强，包括全局观念等。

八、各个门店工作总结

1、学子家园

在学子家园经营策略上，因为XX年的定位较高，使得学子家园有学生的心中成了价格高的代名词，在这种情况下，公司进行了价格调整，并将毛利较高的日化用品、塑料制品从台州直接采购的策略，结果不仅重塑了商场的价格形象，同时也在其它的方面提升了毛利率。更为重要的是，采购部成功地运用到了德政店的开办过程之中。同时因为销售的提升，在费用上面，采购部有了更多的谈判筹码，总的利润反而提升很多

XX年度，在董事会建议下，公司对大学城的会员发展进行了一定的投入，主要是增加了会员价商品的数量，从XX年的30%提高到XX年的50%以上，在实际操作过程中，茶山店会员销售由XX年的10%提高到了35%，同时由于将会员积分奖励的力度进行了大幅度的缩减，所以XX年会员积分支出反而比XX年降低了很多。(XX年会员积分奖励是4%左右的商品，XX年调整到1%，同时对会员积分奖励改变了会员感兴趣的东西)

09年对百信超市而言是步入发展快车道的一年吧，在大学城实现扭亏为盈之后，公司基本上实现每店均赢利的目标，而且09年公司还计划至少要开发两家能够保证盈利的门店。这是公司短期的计划。

当然，我们也有着长期的计划和打算。对我们超市公司而言，近三年的目标是，在实行独立核算的前提下，在20xx年超市的年净利润要达到500万左右，要将公司建设为温州本土最顶尖的超市公司之一。

能否实现这一目标，是和董事长的大企业家的风范是分不开的，包括董事会给骨干配股，以及对超市公司发展的全力支持和把关，所以说老板的高度决定企业的高度，如果没有董事长的眼光，超市公司可能不会获得如此的发展。

在此，我作为公司总经理，首先也要向董事会表示诚挚的感谢，感谢董事会给了我们超市公司全体人员这样的一个发展的机会。所以，在09年，公司全体人员还要一如既往地鼓足干劲，力争上游，确保公司整体目标的实现。下面我就XX年的超市公司的工作总结及09年超市公司的年度计划与工作重点，作一个简单陈述：

一、XX年年度营运绩效分析：

XX年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到XX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XX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，公司仍实现净利润x万元。通过对XX年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制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;大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自XX年9月份开始，得到明显改善;梧慈店在指标完成及成本控制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

XX年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司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，暂时退出便利店的扩张计划。

在XX年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于XX年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司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XX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、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，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

XX年度，在公司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，加强了门巡制度的落实。

XX年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司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，除中百公司的产品，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，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(XX年销售万，较XX年万的销售提升了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控制，各项成本支出较XX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。

XX年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在09年的工作计划中，提出改善意见。

五、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

09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。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

09年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

六、行政监察管理部门

XX年六月份，自行政部经营过来之后，行政工作才开始步入正轨，对门巡及监察管理有所加强，包括对行政管理制度进行了相应的规范，员工沟通及员工福利方面也进行了一些调整，行政常规工作基本上比较到位。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还不能够全面实施，所以在09年度，对公司行政工作还是会进一步加强。

七、财务部

财务控制方面基本上还可以，对我这边工作的帮助性很大。

财务部的服务意识较前有所改善，但还需要进一步加强，包括全局观念等。

八、各个门店工作总结

1、学子家园

在学子家园经营策略上，因为XX年的定位较高，使得学子家园有学生的心中成了价格高的代名词，在这种情况下，公司进行了价格调整，并将毛利较高的日化用品、塑料制品从台州直接采购的策略，结果不仅重塑了商场的价格形象，同时也在其它的方面提升了毛利率。更为重要的是，采购部成功地运用到了德政店的开办过程之中。同时因为销售的提升，在费用上面，采购部有了更多的谈判筹码，总的利润反而提升很多。

XX年度，在董事会建议下，公司对大学城的会员发展进行了一定的投入，主要是增加了会员价商品的数量，从XX年的30%提高到XX年的50%以上，在实际操作过程中，茶山店会员销售由XX年的10%提高到了35%，同时由于将会员积分奖励的力度进行了大幅度的缩减，所以XX年会员积分支出反而比XX年降低了很多。(XX年会员积分奖励是4%左右的商品，XX年调整到1%，同时对会员积分奖励改变了会员感兴趣的东西)

超市工作总结范文 篇6

各位领导、老师、同学们：

大家好!一年前的今天，我们正处在物流实训超市前期工作的筹备阶段，一年后的今天，我们相聚在这里，看到一个近乎完整的超市，心里不禁有万分的感慨。我是20\_\_级物流管理专业的学生，我很荣幸筹备实训超市并成为第一批员工中的采购经理，在物流实训基地成立一周年的今天，我很高兴的能和各位领导、老师们共同回顾过去，展望未来。下面我就自己这一年的工作和体会做报告，具体如下：

一、工作职责

刚刚踏上工作岗位的时候，对于很多业务上的东西都不是很熟练，作为采购部门的负责人，看着空空的货架，我无从下手。理理思路，我决定走向市场，寻找供应商，从第一家供应商到现在建立比较完整的供应商档案，这个过程只有真正的参与到这个工作中来才能体会到其中蕴含的方法和技巧。比如，和供应商谈判，包括谈价格、付款方式、运输条件等，要注意很多的语言技巧。工作中也能很好的运用书本上知识，比如收货时应注意的问题，商品分类问题，库存以及残品的处理等方面。我的具体职责如下：

1、配合总经理管理监督采购部门的所有人员。

2、制定采购计划及执行计划，开发特定商品。

3、与供应商谈判价格，付款方式，交货日期并签定采购合同。

4、商品的退、换货处理及脱销、滞销的处理。

5、选择及开发新的供应商，与供货商建立良好的伙伴关系。

6、新产品的订价，收集价格情报，做好市场调研工作。

7、配合各部门的协调互助工作。

8、了解市场的发展和趋势，以确保商品的样式、品质、价位和内容能针费群体上市。

9、尽可能在各个节日活动时，争取到供货商与厂商的赞助及优惠政策。

二、实习体会：校企合作办学的优越性

(一)校企合作，实现理论与实践的结合

经过一年的工作，让我深切的感受到了校企合作办学的优越性。打个比方，就算是一个人把书本上的知识倒背如流，也不可能很顺利的完成实践工作中的各项任务要求。同样，如果没有书本基础，一样不可能完成工作，这也许就是理论与实践不可分割的关系。

各种事实表明，一切理论的基础源于实践，实践是检验真理的唯一标准。只有通过实践才能够验证理论的准确性，也正是实践，让同学们了解到自己工作中的不足，以及很多工作中应该注意的问题，这些都充分显示出校企合作的优越性。校企合作也是让学生强化、运用书本知识的最佳途径。学校的这种教学模式，能够让学生亲自参与到每一个工作环节中，真正的体现理论联系实际，理论与实践相结合的特色。

(二)、校企合作，实现“三赢”

“双赢”这个词想必大家都耳熟能详了，但是今天，我要强调的不仅仅是“双赢”，而是“三赢”的理念。

在走向市场的过程中，我接触到很多的企业，也交了很多的朋友。从企业那里，我感受到他们对人才的渴望。随着我国对职业教育的日益重视，支持职业教育发展的各项政策陆续出台。在办学模式上，国家十分倡导走校企合作之路，我校也积极响应国家号召，做好校企合作教学模式。

作为学生，我在教学改革中得到了很多的益处，从整个工作的过程中，我发现了自己的不足，并及时完善，这为我走向工作岗位奠定了坚实的基础;对于学校，学生是主体，学生各方面的素质提高了，学校也真正实现了育人报国的目的。对于我们即将迈入的企业，通过校企合作使培养的人才适应企业、行业、社会的需要，缩短员工和企业的磨合期，降低企业的培训成本和劳动成本，能有力地提升企业的竞争力。所以，我个人认为，校企合作于学生、于学校、于企业是一种“三赢”的策略，具有重要的意义。

(三)、校企合作，学生理想的教学模式

很多同学反映，愿意到企业中去实习，即使是没有薪水。可见学生是十分渴望得到这样的机会的。作为在岗的实习学生，我感谢校方和企业能够提供这样的机会给我们，我觉得自己很幸运。

就我个人而言，作为采购部门的负责人，我不仅仅代表我自己，我更代表着公司的形象，公司的信誉，因此我时刻注意自己的言行举止。我通过开发市场寻找供应商的过程，学到了很多课本上没有的知识，而且对于我个人的心理素质提高、人际关系处理以及语言交际能力都有很大的帮助，而这些素质都是在实际的生活中培养锻炼的，是书本上学不到的。

同时，每一个决策包括与供应商谈判，库存管理等很多相关内容都是要回归课本的，没有理论基础同样很难开展工作。企业为我们提供的实习基地，不仅可以作为我们毕业前的综合实训基地，更重要的是作为经常性的实践教学基地，这是我们有效的提高职业能力的重要条件。因为我和其他实习生一样，我们都能够真正的到工作第一线去，接受企业管理，在实际工作岗位上接受老员工手把手的教，和其他员工同劳动、同生活，在这个过程中我切身体验到严格的纪律、一丝不苟的技术要求，感受劳动的艰辛、协作的价值和成功的快乐，这不仅让我直接了解具体生产岗位的技术要求，提高职业能力，为毕业与就业接轨，上岗即顶岗工作奠定基础，而且对培养我的组织纪律观念、良好的职业道德、认真负责的工作态度，以及艰苦朴素的生活作风、团结协作的团队精神和坚定乐观的生活态度都有极大的帮助。

在这里实习的同学，无一不反应校企合作的办学模式对我们以后走向社会有很大的帮助，是我们走向社会的桥梁。我想我们完全可以代表大多数学生的心声，这种教学模式，正是每一位同学需要的想要的，真正适合职业教育的理想教学模式。

最后，再次感谢为我们提供实习岗位的校方以及企业，感谢各位领导和老师的栽培!我将和我的同事们共同努力，为物流实训基地辉煌的明天加油!

超市工作总结范文 篇7

总结11财年，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\_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。

超市工作总结范文 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：

1、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。

2、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00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。

3、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、严格遵守新乐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，严格遵守新乐的管理制度，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!

超市工作总结篇二

也许超市工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为一名超市员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好!

时光飞逝，我已经来到超市这个大家庭两个多月了。这两个月里，我有过欢喜，也有过失落。我不知道专业知识学会了多少，但在与人的交往上我确实有了不少的进步。卖场的工作我也可以应付自如了，或许这话有些自满，但当有状况发生时，组里的人总是向我询问，这使我心中不禁万分感动。这两个月中我依然保持着刚上班时的激情，心态上也是平和为主。

我的组长一旦有了烦心的事打不起精神时，她总会向我倾诉一下，而后问一句：“丁丁同志，你的热情什么时候才能减少一些?”这时我总以“我的激情不灭!”来回答她。组里人说看着我好像没有什么烦心的事，整天笑呵呵的。但我深深地知道，作为一名卖场工作人员，坚决不可以把个人情感带到工作中来。顾客永远是对的，这是我工作以来一直信奉的，所以我总会以会心的微笑面对顾客，纵然顾客有时候无理取闹。比如说，有一次，一位女顾客对我说：“哎，那服务员你给我套一把这睡衣。”我说：“对不起，您可以自己套一下。您套没关系，但我们作为员工是不能试卖场的衣服的。”结果那位女顾客却说:“真有意思，这东西也没有洗过，我不爱往身上套，我嫌脏。”待那位女顾客离开，同事过来说：“有病吧，这人，她不爱套，她是人!”我说：“算了，顾客永远是对的，咱们是服务行业。”

有的时候很忙，我从上班一直到下班一直在库房里整理货物，以至于到下班时一见卖场的灯光眼睛就受不了，但我总是信奉“多劳多得”“吃亏是福”的信条。同事对我说“别弄了，等一下别人就弄了!”或者“你现在弄它干啥啊。一会顾客一翻就乱了!”但我认为既然顾客一翻就乱了，我们为什么不可以在顾客翻乱之后就马上整理让它恢复整齐的面貌呢?想起妈妈常说的一句话“今日事今日毕”，我喜欢现在事现在毕。我其实很糊涂，经常犯错，丢三落四，所以我在卖场会手上不离一块小纸壳，上面按顺序记下了我当日要做的工作，做完一项，划掉一项，这样会使我的整个工作井然有序。我的组长说话很艺术，每当我犯了什么错时，她总会安慰我说：“你做的事情太多了，所以会落下一两样。自从你来，我们大家的工作都变得很轻松。”我感谢我的组长，我为我一踏入社会就遇到她这样优秀的人感到非常的幸运。其实，我的工作不是一直都开心，也不是没有烦恼。大概半个月前，我的思想状态进入了低谷期，觉得前途渺茫，每天在卖场永远重复这些琐碎的工作，想想未来，突然觉得病木无春。

“屋漏偏逢连夜雨”，一天下午，我刚收了一个供货商四百多件衣服，在收获部时我还记得哪包是几元的，但是当货拉到了三楼要贴码时，我却忘记了哪个是哪个了!我急了一头汗，同事安慰我说：“别着急，他家不上促销员谁都分不清。再说卖场还有些货呢，明天让厂家自己来分吧!”可是我自己知道，纵然卖场还有货，可是如若把新货也上台面，一定会增加销售的机会。而且我这是延误工作，如果明天厂家有时间还算好，一旦厂家没有时间怎么办?这种损失无人承担。opportunityknocks at every door, make sure when it knocks at yours, you areready.这件事情使我成了没有准备的人，所以销售的机会悄悄地离开了。我在库房里思考了很久，觉得自己是不是不适合这份工作，我是否太糊涂了?我依然打起精神，给厂家打电话，幸运的是，厂家的人马上就来了。晚上睡觉梦了一宿的区分童装，还梦到厂家的人狠狠的埋怨我。

我的压力变得很大。这种心里状态持续了两天，感谢我的同事和师傅，在我情感最低潮的时候，开导我、支持我、鼓励我，给我以继续前行的信心和勇气。就在那个夜晚，我突然想开了，这又何必呢?虽然犯了错误，但还不至于否定自己，甚至觉得自己不适合这份工作吧!如果不适合这份工作，扪心自问，适合什么工作?连这些基础的工作都做不好，还有什么资格去嫌弃它。秋衣进行反季销售，顾客将秋衣从上翻到下，以至于最后秋衣盒、秋衣袋乱七八糟。我是急性子，做不了细致活。我从秋衣筐走过了两次，看了一下表，6：35，心想太好了，下班了，让别人去整理它吧。当我要下班的时候，再一次走过秋衣筐的时候，我发现堆筐下面也是乱七八糟，垃圾很多，于是我径直走向库房，拿出了扫帚，告诫自己，这种活你不干谁干?这个堆筐的形象太影响卖场的形象了。我又开始把秋衣筐依次装袋整理，使堆筐恢复了原貌。店长这时走过来了，说：“这秋衣太容易乱了，这会儿都七点多了，你还没走?”我说：“其实我也是下了两次的决心才过来叠的。”店长说：“你倒是挺诚实!”说完我们都笑了。想想这细致的活有什么啊?店长问我最近工作怎么样，有所得吗?我对她说：“我现在跟别人开玩笑说，我到达高境界了，我是已经不知道自己会什么了!”店长说：“其实卖场的工作还很多，改天你单独按盘点流程做一下盘点。”

超市工作总结范文 篇9

超市会计工作工作职责与任务 (一)负责公司的成本核算 1.整理各项费用并进行归集和分配;

2.做记账凭证并登账; 3.月末对费用进行核算; 4.统计各项费用的指标考核结果并上报经理。

(二)进行公司的成本分析 1.根据成本构成和历史发生情况以及计划指标进行比较; 2.成本分析报告。 (三)负责公司的固定资产账 1.负责每月提取折旧;2.负责固定资产报废、清理的账务登记; 3.新购入固定资产的入账; 4.年终汇总。 (四)负责总账的一部分 1.汇总总账，进行试算平衡; 2.与明细账的核对。(五)负责应付账款往来核算 1.接收原材料入库单、销售发票，核算、审核付款清单和各种应付账款，审核各项记录; 2.审核各业务部门转交的发票及单据;3.登账，记账。 (六)负责国内销售应收账款往来业务核算 1.核算各国内销售客户应收账款和记录，

2.凭发票登记，记账; 3.定期与销售人员核对销售明细及监督汇款。 (七)负责有关报表的报送工作 1.每十天报送给总经理银行存款余额明细;2.月底向部门经理报送本月销售明细、应收账款明细和费用分类、罚息明细给销售部; 3.月底报外销部外销回款统计。 (八)现金与支票管理1.保管单据(支票、支票报销单、支票申请单、收据等)、财务专用章及现金; 2.填写现金支票、转账支票及汇款凭证; 3.办理汇款、取现和支票转账手续;4.办理国际收支申报手续; 5.每日对库存现金进行盘点与结算; 6.开立还款收据、交款收据及客户回款收据;7.初步审核现金报销单据的合法性和真实性，办理现金报销手续。 (九)财务档案的整理、装订 (十)完成上级委派的其他任务 工作绩效标准(一)成本核算方法科学合理; (二)成本计算准确，能如实反映生产状态，无差错; (三)总账及固定资产账登记准确，无差错;(四)应收及应付账款的核算清晰明确，各种单据合法有效;(五)提供的销售考核数据准确; (六)对销售回款的状态监督有力，无差错;(七)向管理层提供内容翔实、数据准确的分析报告，并能从中及时发现问题; (八)现金收支相符，差错率为零; (九)现金与账目相符，差错率为零;(十)保证现金报销单据合法、真实，符合公司的各项规章制度; (十一)安全稳妥地保管现金、单据、财务专用章，不出现遗失;(十二)认真填写有关财务单据，做到字迹工整，易于辨认;(十三)安全稳妥地保管原始凭证并按月装订成册，保证财务档案完整，寻找方便

(一)连锁超市连锁超市商品管理软件全面升级(二)连锁超市财务管理全面升级为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化;针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范;并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。1、单据流程更加规范、正规化;针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：1)商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增;2)规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(注明本次团购的毛利、经办人及收款时间)后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失;3)所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2.销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚;坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限时限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自已无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行;使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强平时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，

加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚;凡是团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，造成帐目不清、库存积压过大等现象;针对此状况今年上半年对所有从外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理;超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节约了公司的费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制，门店领用必须有领用人签字后报财务审核，供应商领用直接记入供应商费用扣收。

7、严格按合同办事。所有超市商品经营都必须凭合同，无合同严禁上柜销售，每月付款扣收费用都严格按合同执行，严格做到不漏扣、少扣每一分钱，确保企业利润最大化。

8.加强一线员工财务知识培训。今年上半年按公司年初制定的计划，在6月30日之前对超市全体员工进行了财务知识培训和考试工作，使全体员工的财务知识水平有大幅提高。对新合作招聘的新员工进行上岗前财务知识培训，让新员工对超市财务有一定了解，使员工能更好的工作。

服务好厂商。每月对帐付款时为厂商提供便利、快捷、准确的服务，对于在付款过程中厂商对扣收费用明细有疑问都作详细解释，确确实实为厂商做好服务工作。四、20\_年工作计划及目标 20\_年将是连锁超市和新合作超市发展迅猛的一年，在新一年里我们全体财务人员将为业务部门服好务、把好家。 主要从以下几个方面开展工作：1、深层次的挖掘软件功能;虽说用新系统后，我们能够让业务运行基本正常，但还是有些方面存大不足;如进货渠道的理顺、生鲜商品及加工商品管理等等。2、强化预警机制;强化对业务部门经营过程中进行监控，对经营过程中的不良状况(销售毛利过低，进货加价率达不到要求等)及时反映业务部门并检查落实结果。3、加强全员效益观念，增加门店节约意识。20\_年争取将门店直观费用比同期下降15-20。4、理顺新合作财务管理。新合作超市都是在乡镇遍布广，距离市内有一定的路程，如何进行远程对门店进行管理将是我们工作的重点。5、大力加强对员工财务知识培训，定期不定期组织柜长及员工进行财务知识培训，全面提高连锁超市员工的财务水平。6、加强对便民店优扣管理。优扣的产生就是企业利润的流失，管理好优扣就是保证了企业的利润。

主要写一下主要的工作内容，取得的成绩，以及不足，最后提出合理化的建议或者新的努力方向。。。。。。。

以下供你参考：

转载：总结，就是把一个时间段的情况进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，分析成绩、不足、经验等。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。总结与计划是相辅相成的，要以计划为依据，制定计划总是在个人总结经验的基础上进行的。总结的基本要求 1.总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。2.成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的;缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。3.经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等总结的注意事项

1.一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

2.条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。3.要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的;有重要的，

有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。总结的基本格式1、标题2、正文开头：概述情况，总体评价;提纲挈领，总括全文。主体：分析成绩缺憾，总结经验教训。结尾：分析问题，明确方向。3、落款署名，日期

超市工作总结范文 篇10

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会;同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了暑期社会实践活动。对于要做什么社会实践活动的问题我思考了很久，最后在朋友的介绍下我来到他的超市进行此次的实践活动-—-—\_\_x超市。

时光飞逝，我已经来到超市这个大家庭一个多月了。这一个月里，我有过欢喜，也有过失落。我不知道专业知识学会了多少，但在与人的交往上我确实有了不少的进步。卖场的工作我也可以应付自如了，或许这话有些自满，但当有状况发生时，组里的人总是向我询问，这使我心中不禁万分感动。这一个月中我依然保持着刚上班时的激情，心态上也是平和为主。我的组长一旦有了烦心的事打不起精神时，她总会向我倾诉一下，而后问一句：“小芳同志，你的热情什么时候才能减少一些?”这时我总以“我的激情不灭!”来回答她。组里人说看着我好

像没有什么烦心的事，整天笑呵呵的。但我深深地知道，作为一名卖场工作人员，坚决不可以把个人情感带到工作中来。顾客永远是对的，这是我工作以来一直信奉的，所以我总会以会心的微笑面对顾客，纵然顾客有时候无理取闹。比如说，有一次，一位女顾客对我说：“哎，那服务员你给我套一把这睡衣。”我说：“对不起，您可以自己套一下。您套没关系，但我们作为员工是不能试卖场的衣服的。”结果那位女顾客却说:“真有意思，这东西也没有洗过，我不爱往身上套，我嫌脏。”待那位女顾客离开，同事过来说：“有病吧，这人，她不爱套，她是人!”我说：“算了，顾客永远是对的，咱们是服务行业。”有的时候很忙，我从上班一直到下班一直在库房里整理货物，以至于到下班时一见卖场的灯光眼睛就受不了，但我总是信奉“多劳多得”“吃亏是福”的信条。同事对我说“别弄了，等一下别人就弄了!”或者“你现在弄它干啥啊。一会顾客一翻就乱了!”但我认为既然顾客一翻就乱了，我们为什么不可以在顾客翻乱之后就马上整理让它恢复整齐的面貌呢?想起妈妈常说的一句话“今日事今日毕”，我喜欢现在事现在毕。我其实很糊涂，经常犯错，丢三落四，所以我在卖场会手上不离一块小纸壳，上面按顺序记下了我当日要做的工作，做完一项，划掉一项，这样会使我的整个工作井然有序。我的组长说话很艺术，每当我犯了什么错时，她总会安慰我说：“你做的事情太多了，所以会落下一一样。自从你来，我们大家的工作都变得很轻松。”我感谢我的组长，我为我一踏入社会就遇到她这样优秀的人感到非常的幸运。其实，我的工作不是一直都开心，也不是没有烦恼。大概半个月前，我的思想状态进入了低谷期，觉得前途渺茫，每天在卖场永远重复这些琐碎的工作，想想未来，突然觉得病木无春。“屋漏偏逢连夜雨”，一天下午，我刚收了一个供货商四百多件衣服，在收获部时我还记得哪包是几元的，但是当货拉到了三楼要贴码时，我却忘记了哪个是哪个了!我急了一头汗，同事安慰我说：“别着急，厂家不上促销员谁都分不清。再说卖场还有些货呢，明天让厂家自己来分吧!”可是我自己知道，纵然卖场还有货，可是如若把新货也上台面，一定会增加销售的机会。而且我这是延误工作，如果明天厂家有时间还算好，一旦厂家没有时间怎么办?这种损失无人承担。“opportunityknocks at every door, make sure when it knocks at yours, you areready.”这件事情使我成了没有准备的人，所以销售的机会悄悄地离开了。我在库房里思考了很久，觉得自己是不是不适合这份工作，我是否太糊涂了?我依然打起精神，给厂家打电话，幸运的是，厂家的人马上就

来了。晚上睡觉梦了一宿的区分童装，还梦到厂家的人狠狠的埋怨我。我的压力变得很大。这种心里状态持续了一天，感谢我的同事和师傅，在我情感最低潮的时候，开导我、支持我、鼓励我，给我以继续前行的信心和勇气。就在那个夜晚，我突然想开了，这又何必呢?虽然犯了错误，但还不至于否定自己，甚至觉得自己不适合这份工作吧!如果不适合这份工作，扪心自问，适合什么工作?连这些基础的工作都做不好，还有什么资格去嫌弃它。夏装进行反季销售，顾客将衣服从上翻到下，以至于最后衣服乱七八糟。我是急性子，做不了细致活。我从衣筐走过了一次，看了一下表，6：35，心想太好了，下班了，让别人去整理它吧。当我要下班的时候，再一次走过衣筐的时候，我发现堆筐下面也是乱七八糟，垃圾很多，于是我径直走向库房，拿出了扫帚，告诫自己，这种活你不干谁干?这个堆筐的形象太影响卖场的形象了。我又开始把衣筐依次装袋整理，使堆筐恢复了原貌。店长这时走过来了，说：“这秋衣太容易乱了，这会儿都七点多了，你还没走?”我说：“其实我也是下了一次的决心才过来叠的。”店长说：“你倒是挺诚实!”说完我们都笑了。想想这细致的活有什么啊?店长问我最近工作怎么样，有所得吗?我对她说：“我现在跟别人开玩笑说，我到达高境界了，我是已经不知道自己会什么了!”店长说：“其实卖场的工作还很多，改天你单独按盘点流程做一下盘点。”店长这一席话对我启发很大，我才哪到哪，对商海来说，我学到的不过是沧海一粟。所以革命尚未成功，同志仍需努力。第二天我又以饱满的热情投入了工作。高兴的是，现在我可以协助组长做一些力所能及的事情了，比如说查库存、查销量、分析负库存、负毛利，以及各种日常工作的处理。

我常在心里朗诵李白的那句：“仰天大笑出门去，我辈岂为蓬蒿人。”人长大后就难免丧失生活的激情，每个人都难以例外。我很喜欢西方文学批评中一个术语，叫做“陌生化”。小孩见到花会讶异于其美丽，而大人对此却很木然。因为花对于小孩有陌生的效果，或者说，小孩有陌生化的目光。所以我也要有陌生化的心态，于是我依然见到同事都打招呼，无论她理不理我。对任何与我共同完成工作的人，我都诚挚的说“谢谢”，无论这是不是她分内的事情。成长是不容易的，从一个大学生到商业人、社会人的转变也是带着些许失落和疼痛的。但这痛苦就像铁犁拉过心田，虽然痛苦，但那是在播种。在这个大家庭，我收获的远远超过我失去的。感谢工作带给我的一切。下面的这些建议是我在工作中自己发现、思考和总结的，也许有不成熟的地方，但我真的希望每一天，我和同事都能

以更加崭新的形象面对顾客。 1.断货问题我们的电脑系统是否可以设置一下低库存警戒。当库存达到警戒线时，电脑会做出自身的提示。因为在日常的工作中，经常发生理货员看货架订货，经常经常发生价签与货物不符，订错货或者库房还有存活却重复订货的现象。有了电脑的低库存警戒线，相信这些问题就会迎刃而解了。最起码在我们超市方面解决了断货的可能。2.品牌商品少针服组可能只有港莎算是一个大牌子，我日前对孝武超市、寿康超市进行了市场调研。比如说内衣区，蝶安芬算是内裤行业的大品牌，金原和家惠都有，而且品种齐全，但我们店却没有。我们虽然引进了金利来，却因为价格高昂，销路不畅。对此，是否可以建议采购多采购一些敏感品牌商品，而且在品牌的效应上对此予以重视。品牌上去了，我们超市整体水平就必然有所提高。3.客服退货客服退货应该提高效率，而且应该果断。只要顾客的退货要求是合理的，就应该及时简单的予以退货。我们现在的做法是，即使是我们的商品有残缺，符合退货的条件，仍然需要顾客再上楼退货。这样办事没有效率而且影响不好。4.上岗培训建议我们超市是否可以让基层员工参加入职或者上岗培训。培训可以使员工更有责任感，更有团队意识。现在状况并不乐观，许多的员工团队意识较差，习惯于以自我为中心。尤为严重的是工作不专业，比如一种商品断货，他们会直接把临近的商品拉出一个排面，这是不科学的。应该分析一下，找出一种高毛利的又相对畅销的商品来补排面。另外，订货时只是把该货的dms写在订货本上，但并不做分析。有时dms高，它可能是由于有促销造成的，那接下来没有促销了就不能定太多货。但有了专业培训这一切将有所改观。接下来是我在超市工作的第三个月了，我会一如既往的努力工作，用心学习，与同事搞好关系。把零养到无穷，始终是我不懈追求的目标。

总之,这个暑期的社会实践是丰富而又有意义,一些心得和体会让人感到兴奋,但却决不仅仅用兴奋就能描述的,因为这是一种实实在在收获,是对“有经验者优先”的感悟。

超市工作总结范文 篇11

这学期超市在大家的共同努力下，各方面终于逐步完善，逐步步入正轨，虽然有段时间因为楼栋出入情况管理加严，而让大家都在为超市送货方式的改革想得焦头烂额的，虽然在这一路来不断有人退出，当然也有人加入，这一切的摸索过程都是值得了。这学期，每个人都见证了眀校网超市的艰辛成长过程，从开学最初的每天订单营业额不超过两位数的情况发展到现在每天平均营业额达200左右，6月22日还创下了本学期的最高日营业额566.6元。这都是值得欣慰的方面。同时，大家的工作默契度也增加了不少。这些对眀校网超市以后的发展都是一些有利的基础。

废话就不多说了哈，现在我就我个人这学期工作中在超市管理方面出现的问题进行一个简要的总结：

1、进货方面：应该多注意货品的生产日期和有效期限;因为得对这块的疏忽，让我偶在这一次去进酸奶的时候吃了大亏，最后导致在酸奶这块亏损了一部分钱。还有就是在贵娃子进货初期，在送货的时候有些货品在贵娃子是没有的，但他们还是用其他货品填补，导致我们的货品管理和售卖出现一些问题，经过一些交涉和处理后，这方面问题慢慢得到改善。

2、招送货员方面：早期还没安置超市副主管一职时，送货员招聘是我负责的。由于我的失误，起初招到一些不合格的送货员，给眀校网带来了一些负面影响。从这件事里，我试着慢慢去了解怎么在短时间内去看清一个人是否适合当一名超市送货员，是否会适应我们眀校网发展的需求。

3、上下级工作协调方面：酸奶促销的时候，由于自己对上下级的工作没协调到位，导致在工作中出现了一些工作脱节。经过一段时间的磨合以后，类似问题基本是杜绝了的。

4、工作职责方面：有时可能会分不清超市副主管和超市主管的职责范围，可能会把自己的想法或意见强加到副主管头上，注意到这个问题了的，已经在改进当中了。当然也不会把职责划分得太清，因为一个团队的事，有时该做的还是要做，该统筹考虑的还是会统筹考虑的。

5、超市亏损方面：这学期开学初期，在力天那边由于门下漏缝太大的原因，使得附近的猫时不时来袭击超市，前后造成近40元的损失;6月初期因酸奶期限短，造成了近50元的亏损;搬到星星水坊后，下水道的老鼠也来作恶，6月28日，发现被老鼠偷走的18支38g的火腿肠，亏损7.2元;随后7月4号又被老鼠遭殃，主要是肠类，亏损17.1元。第一期特价促销(6月22日)亏损99.8元，第二期赠品活动(7月2日)亏损22.1元。另外，下学期面临过期的商品有两包白糖，共约亏损5元。

6、电话回访方面：这学期总共做了两次电话回访，主要反映的问题还是超市货品种类太少。

7、关于眀校网超市以后的发展：这学期由于各方面原因(资金不足、贵娃子货源不全)，下订单的同学普遍反映超市货品太少，以致一些同学在第一次下订单后就没有继续再在超市下单，而我每次进货也只是增加几个新货品。下学期资金已经到位了，我会把同类的货品牌子尽量增加以满足下单同学的需求。很多同学也在反映增加烟，这学期还不是一个成熟的时机，下学期烟类肯定会加进去的。同时，尽力去联系一些价格低廉的经销商以满足超市的发展需求。

超市工作总结范文 篇12

20xx年是公司实施“立足皖南，拓展安徽”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大干部员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，重抓门店扩张，拓展采购渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使企业保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

一、20xx年国内经济形势分析

1、国内经济形势。受金融危机影响，第一季度经济增长缓慢，随着国家出台一系列应对危机和拉动内需政策的落实，从4月份开始国内经济形势好转，消费者信心指数止跌回升，二、三、四季度经济呈现环比增长，20xx年预计全国gdp增长实现保8%目标。其中：社会消费品零售总额的增长一枝独秀，同去年相比增速达到16%。20xx年安徽全省gdp增长预计达到12%，比全国高出3个百分点。其中：社会消费品零售总额同比增长18.7%。城市零售额增长18.3%，县及县以下零售额增长19.1%。今年首次出现农村消费增长高于城市消费增长。

2、超市业发展形势。综观20xx年的超市业发展出现四个特点

(1)第一季度销售疲软，二、三、四季度开始呈现环比增长。20xx年促销力度同比增强，零售毛利有所下降。

(2)品牌超市纷纷抢占二、三级市场，经济相对落后但潜力巨大的中部地区已成为商家拓展、争夺热土，从20xx年二季度后来势凶猛。

(3)品牌超市在一、二级市场优势突出、稳固，地方性龙头超市在二、三级市场具有区域竞争优势。

(4)二、三级市场超市企业将进入第二轮“洗牌”。为追求新的赢利模式多数超市进行多业态的经营拓展。

二、20xx年公司各项数据分析

20xx年安徽公司商品销售总额为3.17亿元，创利税1200万元，同比增长67%;完成销售扣税毛利2916万元，扣税毛利率9.2%,同比下降1.2个百分点;综合毛利达到5920万元，完成全年计划的95%，综合毛利率为18.8%;公司的利润总额达到了300万元

三、20xx年公司主要工作业绩

(一)加快门店拓展，抢占市场先机

1、开新店、抢市场、保增长。20xx年，公司先后开设了宁国店、中山店、陵西店、黄山二店、安庆店、定远店、繁昌店等7家门店，新增营业面积39000平米;目前，公司门店总数达到17家，网络遍及全省8个地市;新开门店共计实现销售5992万元，占到总销售的19%，有力地促进了公司经营的整体增长。

2、抓机遇、找资源，打基础。公司发展部主动出击，想方设法，积极寻找门店新资源。20xx年先后在歙县、休宁、含山、宣城城区、乡镇签订新店开发项目8家，为20xx年公司及今后的可持续发展储备了资源，奠定了基础。

3、主业为本，多业态推进有突破。天富置业有限公司在繁昌中心城区35亩土地的近10万平米的商业地产开发项目正在重新设计规划定稿中，在宣城的1.4万平方米的集住宿、餐饮、ktv娱乐于一体的国会台客隆大酒店已全部装修完毕，即将在元月16日隆重对外营业。两大新业态项目的启动、运营，对组建台客隆集团实行多业态管理，追求新的赢利模式以及可持续发展奠定了基础。

(二)加大门店整改，挖掘发展潜力

1、“全面瘦身”。针对门店人员编制松散、配置不合理、人浮于事等实际情况，今年3月份通过全面梳理，重新核定了门店岗位编制，总经理室带班深入门店，克服困难实施减员，共计裁员220人，达到了降低营运成本之目的。

2、“解困自救”。针对铜陵店、无为店等经营业绩较差的门店，公司进行了专题研究，采取措施进行整改。其中对铜陵店通过压缩经营面积3000平米、精减员工30余名、二楼整体招商转租等形式，限度地实现了减亏的目标;对无为店实施了卖场布局调整，增加了晚市经营，调整后销量环比增长在20%以上。

3、“整改弱项”。今年先后对府山店、宁国店、黄山店、定远店进行了生鲜改造，通过对蔬菜、鲜肉、水产等的经营模式由联营调整为自营，熟食重、水果更换联营商等手段，加强早晚市生鲜促销，有效地提高生鲜聚客功能，经营业绩均有了较大的提升。府山店蔬菜销售从原来的1500元/天提高到3000元/天。特别是定远店在华润苏果强势竞争中，通过对生鲜经营的及时跟进、调整，日销售从低谷的4万元/天稳定到现在的7-8万元/天。

4、“挖掘资源”。针对府山店“精品区域”经营业主素质差、商品档次低、效益不达标的实际情况，20xx年春节过后公司对卖场“窗外场地”重新进行布局规划、装修和招商，重点引进知名品牌服饰类商品的经营，打造精品百货，弥补卖场品项。“五一”期间开业后得到了消费者的普遍认可。通过调整，不仅商品档次得到明显提升，且租赁效益由10年不到180万元/年增加到20xx年近415万元/年，同比提高近230%。

(三)拓展采购渠道，促进业务提升

1、主动出击攀新亲。采购部通过对欧尚、大润发等大卖场商品的全品项的市调、缺项对比，今年3月、5月、8月分别多次组队到合肥、南京等大城市寻求合作新伙伴，20xx年共引进新供应商255家，引进新品12104个，淘汰9365个。年底已拥有采购供应商763家，比10年508家增加255家。其中直接进入厂方的达到60家。拓展了渠道，丰富了商品，促进了销售。

2、引进竞争扩渠道。针对生鲜联营商多店经营后，兼顾力量弱、管理难度大的现状，通过引进竞争，重新进行规划，目前蔬菜联营商由去年的1家发展到4家，每家限店经营3家，水果联营商由去年的1家发展到3家等，这样既促进了对联营商的管理，又扩展了联营商的合作渠道。

3、推进地产搞试点。新发展门店区域性越来越强，运输半径越来越长，商品统配已很难适应经营需求。分别在黄山、安庆、定远等门店实施区域分采购体系的试点工作，通过设立门店业务科，放权单店促销等，建立当地新的采购供应链40余家。尽管推进过程中遇到了一些阻力，但这为今后实施单店公司化运作全面启动积累了经验，拓展了思路。

4、快速拓展促效益。经过采购中心共同努力，20xx年优质供应商培养快速提高，年销售在1000万元以上的达到4家、在500万元以上的达到5家，200万以上的供应商21家，100万以上供应商27家。为企业的后续经营奠定坚实基础。20xx年采购的经营业绩得到了快速提升。全年采购毛利达到了805万元，采购毛利率达到2.54%，比20xx年2.35%增加0.19百分点。全年通道费用收入2100万元。通道费率达到6.6%，接近了外资超市企业水平。

(四)规范管理流程，强化内部管控

1、调整流程抓订货。分离采购订货工作组建物流订货组。总部向供应商要货采用必备商品上下限库存自动要货，非备库商品门店每周要货自动汇总、自动库存对比、自动生成分门店订货单，网络传真供应商的新要货流程，提高了要货的准确性，减轻了原来采购订货的工作量，提前实现了无纸化办公，降低了成本。

2、重抓商品配置。一是通过调整必备商品选择方法，加强对门店每周必备商品无要货跟踪，促进必备商品销售占比的稳步提高。从3、4月份销售占比30%上升到现在的50%多。二是通过按经营面积设定sku单品品项数，从原来按面积确定货架数，再按货架配置单品的传统方法，现逐步推行到按面积确定总单品数和经营类别，再确定类别单品数，再配置类别货架数的现代方法。宣城三店等新店的商品配置质量提升较大，经营品种数明显减少，从去年的每千平方米2500只减少到1800只，货架商品动销率明显提高。

3、组建监督部门，强化内部管理。自今年4月成立防损监察部、审计部，将门店商品防损、盘点监控、问题调查、执行督导等纳入部门工作范畴以来，门店的盘点重视程度、盘点损耗的控制比20xx年大有改观。20xx年共处理各类问题262余起，处罚金额近9.33万元。对公司规范化制度的建设起到了促进作用。

4、推进软件应用，提高管理效率。一是通过对用友erp财务管理软件在全省各门店的全面应用，实现了总部与门店会计帐务的实时管理，财务信息的实时共享。二是通过对供应商网上供应链软件系统的应用培训与推广使用，实现了供应商与公司经营数据的共享，促进了其参与门店商品经营管理的积极性。三是通过与联通合作，启动了台客隆内部局域网络的组建工作;再通过联网，实现门店与总部数据非人工的畅通传输，实现了公司内部与门店之间工作交流、信息传递的实时性，电话通信虚拟网化。提高了工作效率，降低运营成本，达到无纸化办公目标。四是积极配合工商局推进“诚信通” 安徽省重要商品电子监管备案查询系统工作。20xx年共上传食品类商品进货记录、商品信息、证件资料5000余条，对提升台客隆在当地消费者中商品质量安全的形象起到了积极的作用。

5、注重培训教育，提高业务技能。20xx年组建培训部后，重点对门店开展了流程管理、操作技能的岗位轮训，共组织培训12次，培训员工200名、培训课时285个。采取“走出去，请进来”的方式，先后安排30余名店长、采购、防损等部门管理人员到杭州、绍兴、武汉等参观学习和接受业务培训;聘请北京零售业着名讲师上门讲授“门店管理”、“促销技巧”、“采购年度合同谈判”等知识，不断提高员工干部的专业知识水平和管理能力。

(五)推进文化建设，提升企业品牌

1、开展有益活动，增强企业凝聚力。为了弘扬先进，激励员工，20xx年先后组织50余名优秀干部、优秀员工到普陀山、桃花岛、横店影视基地观光旅游，陶冶情操。并与团市委合作创办宣城市首届“海狮杯”“青年建功红歌会”演唱比赛活动，公司组织30余名团员青年参加，受到社会各界一致好评。

2、落实报刊网站建设，塑造企业形象。20xx年共编写出刊台客隆报12期，改版、完善台客隆网站，专人进行维护，使广大员工和供应商及时了解企业发展的最新动态。

3、注重舆论监督，完善内部管理。20xx年公司安排专人密切关注《宣城论坛》等网站中针对公司经营、管理、工作方面的意见和建议，及时进行收集、回复和整改。吸纳社会力量，聘请了7名义务监督员，参与对宣城市区门店商品质量、安全、卫生、服务意识、现场管理的实时监督。促进门店管理工作的进一步改进和提高。

4、着手干部储备，加强梯队建设。20xx年社会招聘处长以上干部67人，实际录用26人。公司内部选拔和竞聘30多人，实际聘用4名。高校选拔大专学生30人，实际录用8名，作为公司科长以上干部进行实习、储备。

5、积极参加行业交流，提升企业品牌。今年12月公司在合肥天鹅湖大酒店成功举办台客隆(集团)安徽公司“第三届商务洽谈会”，吸引了全国各地近400家供应商代表参加，安徽省商务厅、宣城市政府等部门主要领导应邀出席会议。《超市周刊》、《宣城日报》以及宣城电视台等媒体对会议进行了专访、跟踪报道。公司应邀参加了第十一届中国连锁业会议系列活动、第三届浙江省连锁业大会，参与了中国连锁经营常务理事单位的竞选，当选为浙江连锁经营协会副会长单位。公司常务副总经理方明霞被评为“20xx年度中国零售业青年英才”，府山店店长张晓明获得中国连锁经营“金牌店长”、宁国店店长马金飞获得浙江连锁业“优秀店长”称号。台客隆的区域化发展和品牌效应，引起了业内人士的高度关注。

6、加强党建工作，建设精神文明。公司结合经营实际，积极开展“科学发展观”教育活动，20xx年公司党支部培养入党积极分子9名，发展预备党员3名。

四、20xx年工作中存在的主要问题

过去的20xx年虽然取得上述五个方面工作的提高，但也存在十分紧迫和严重的问题与不足，值得我们需要认真反思、总结、改进。

(一)门店运营基础差，公司经营核心竞争力较弱。

1、门店缺乏责任性，基础工作执行力差。

(1)要货乱：店长或处长缺乏对门店要货的审核，没有及时跟进商品排面量和库存天数的修正，导致周日无要货、过季商品、滞销商品继续要货、要货量为1只1包的商品补货，过量要货整箱退货等现象频繁出现。

(2)退货乱：许多门店的退货商品不归类、无外包装、单货不符现象不断，把退货当“垃圾”不爱护商品的思想倾向严重。

(3)收货乱：个别店长极不重视收货把关，配送商品不清点总件数，盲目查询。直送商品质量、数量、帐务把关不严，如铜陵店的鸡蛋虚假自采、黄山二店的奶粉虚假入库，损失严重，教训深刻。

(4)陈列乱：有库存没出样、易盗商品不陈列、促销商品乱堆放没气势、季节变化排面不调整，已经成了许多门店的通病。

2、店长缺乏责任感，经营意识淡薄。

(1)在思想上：面对销售滑坡、经营上不去，亏损严重的实际情况，个别店长自加压力少、缺乏危机感和职业素养。

(2)在行动上：面对竞争和困难，束手无策、手段单一，等靠要依赖性强，主动出击、想方设法的少。如安庆、绩溪、无为、湾址店等。

3、商品质量缺乏把关，投诉处罚损失严重。

(1

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！