# 大润发清洁工作总结(48篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-05-15

*大润发清洁工作总结1xx年春节后，我依旧负责XX市场大厦的各项经营工作，在与\*\*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大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解...*

**大润发清洁工作总结1**

xx年春节后，我依旧负责XX市场大厦的各项经营工作，在与\*\*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大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己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。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对XX市场进行了一定的布局调整。3月份XX市场超市开始构想到4月份开业，自己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\*\*下，在刘总与李店的指导下，XX市场超市得以\*稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责XX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XX市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然XX市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但XX市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在XX市场工作得到的最深刻认识。同时，XX市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在XX市场工作得到最大的收获。

6月份因工作的需要，我被调到XX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XX超市这个大家庭，对XX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\*\*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\*\*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，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心\*\*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\*台全面提升自身的\*\*协调与业务水\*，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xx员工，春节后，我依旧负责XX市场大厦的各项经营工作，在与\*\*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大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己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。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对XX市场进行了一定的布局调整。3月份XX市场超市开始构想到4月份开业，自己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\*\*下，在刘总与李店的指导下，XX市场超市得以\*稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责XX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XX市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然XX市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但XX市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在XX市场工作得到的最深刻认识。同时，XX市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在XX市场工作得到最大的收获。

6月份因工作的需要，我被调到XX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XX超市这个大家庭，对XX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\*\*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\*\*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，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心\*\*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\*台全面提升自身的\*\*协调与业务水\*，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，作一名称职的商场管理员。

**大润发清洁工作总结2**

为了提升本超市的经营管理，更好的为消费者创造良好的购物坏境，我参加了本次大润发的观摩学习，总的来说，对我的工作受益匪浅。下面我就分点总结下我的学习感想和收获。 大润发总体给人感觉很大，存包柜很多。而且商品的排列相当整齐有序，过道宽敞明显，让顾客有继续往里逛的欲望。

1、 服务态度很好。整个卖场里无论是理货员还是导购员，都是耐心细心详细的回答

顾客对所有关于购物问题的咨询。

2、 先进系统的工作工具辅助工作。大润发的补货工具相比之下先进很多，让补货变

得更加的简单和及时。

3、 卖场里有各种温馨提示及购物指南。这样能够让顾客无论在那个区域都知道出入

口所在，并且一目了然自己想买商品的所在区域，这样的指示让一些省时间的顾客提高了自己的购物效率。

4、 商品的标识醒目。如货牌价让人一目了然，让顾客能一一清楚的对应商品，避免

产生看错货牌的误会而引起不必要的矛盾。其货牌的明显主要表现在起条形码、价格、产地都清楚的在货牌上体现，另外货牌的颜色搭配也比较合理，让人看起来特别清晰、舒适。

5、 商品的陈列面整齐饱满。陈列的单品很精细少而精，让顾客眼前一亮，感觉清爽;

在堆头方面，大润发的堆头相比之下较少，但是只要有堆头通过展示的各种形状或者是陈列的花样等等，就能体现出明显的气势，突出一到两个单品，吸引顾客眼球，真正体现出堆头的作用。如果这个抓不好，在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲。另外，其缺货商品在货价上也有清晰的明确的标识并且一一对应，这可以体现出员工工作的及时和认真细心。

6、 某些商品存在较大的价格差异。我主要了解了清洁区的一些商品价格，发现价格

还是存在一定的差异。如宝洁的洗发水海飞丝400ml的价格，我超市在元的价格左右，而大润发的价格在元。另外洁霸洗衣粉的商品大润发是元，我超市是元。这可能是跟大大润发是由厂家直接供货有关，但价格对顾客购物的影响是最大，这是我们应该最重视的一点。

7、 对当季商品的依赖性小。就夏天的当季商品如蚊香单品、杀虫剂和杀虫水剂来说，大润发一共只用了两组货架来陈列而我们分别用了2组、1组、1组来陈列。可以看出我们队当季商品的依赖性较强。

以上就是我个人针对我超市与大润发的不同所在做出的总结，学习一圈下来，我们收获很多，但应该取其精华，去其糟粕，知道取长补短，明白自己的优劣势，这样才能更好的指导我们在以后将自己的工作干的更好，为顾客营造舒适的购物环境。

**大润发清洁工作总结3**

xx年春节后，我依旧负责XX市场大厦的各项经营工作，在与\*\*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大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己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。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对XX市场进行了一定的布局调整。3月份XX市场超市开始构想到4月份开业，自己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，XX市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责XX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XX市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然XX市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但XX市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在XX市场工作得到的最深刻认识。同时，XX市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的.困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在XX市场工作得到最大的收获。

6月份因工作的需要，我被调到XX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XX超市这个大家庭，对XX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\*\*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\*\*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xx员工，春节后，我依旧负责XX市场大厦的各项经营工作，在与\*\*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大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己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。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对XX市场进行了一定的布局调整。3月份XX市场超市开始构想到4月份开业，自己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，XX市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责XX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XX市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然XX市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但XX市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在XX市场工作得到的最深刻认识。同时，XX市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在XX市场工作得到最大的收获。

6月份因工作的需要，我被调到XX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XX超市这个大家庭，对XX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\*\*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\*\*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，作一名称职的商场管理员。

**大润发清洁工作总结4**

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。现将自己的年度工作总结如下：

>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大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己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。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对市场进行了一定的布局调整。月份市场超市开始构想到月份开业，自己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\*\*下，在刘总与李店的指导下，市场超市得以\*稳的发展与过渡，自己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己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，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，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，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，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心\*\*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\*台全面提升自身的\*\*协调与业务水\*，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。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，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。

>四、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最具发展的行业之中，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。

**大润发清洁工作总结5**

x年后勤工作在x\*委的\*\*下，在机关各处室的大力\*\*配合和全办同志的共同努力下，认真贯彻落实后勤工作会议精神，紧紧围绕中心工作，认真履行后勤管理、服务和保障职能，较好地完成了x\*委和x\*\*交办的各项任务，现将今年以来主要工作汇报如下：

一、后勤保障工作。

（一）、做好年度会议和各类专业会议、培训和其他系统内人员往来的接待服务工作。今年以来，我们共接待各类会议、培训班、检查组25次，散客115次，人数达到1800余人次。

（二）、车辆管理工作。今年以来，我们对车辆管理暂行办法作了一些修改完善，用车的原则是“保证行长公务、优先业务一线、满足一般公勤”的派车办法掌握。车辆管理、使用、停放、维修保养和油料管理，严格按照规定执行。从一年来运行实践看，车辆管理从总体来看是好的，每位司机能够严格遵守制定的机关车辆管理暂行办法，始终把安全问题放在首位，对自己管理的车辆做到勤保养、勤检查、勤维护，保持车况良好，确保公务用车叫的到，开的出，跑的稳。每位司机不管资格多老都非常遵守车队纪律，出车准时安全，而且不管参加什么活动和应酬都自觉做到滴酒不沾。今年以来，机关车队行车11、73万公里，没有发生过大小安全责任事故，受到全行\*\*员工一致好评，也为后勤工作做出了积极贡献。

（三）、低值易耗品及办公用品的采购与管理配置实行购、配分离，每年x办公用品的消耗是一个不小的数目，为了减少浪费，办公室尽量把好采购关，以节约、实用为原则，尽量采购哪些价廉物美实用的用品，并做到货比三家，为节省费用开支尽到了很大努力。目前已基本做到低值易耗品及办公用品实行\*\*采购，建账立卡，建立领用登\*字\*\*。

二、后勤管理工作。

（一）、认真做好固定资产和低值易耗品盘点、建账、立卡工作。今年以来，我们积极配合财会部门对建行以来的固定资产和低值易耗品进行全面清理盘点，对每个员工所用的实物进行了编号、建卡、贴签，建立固定资产和低值易耗品登记薄，确保固定资产和低值易耗品账实相符。

（二）、为确保员工随时能喝上开水，又节省费用开支，我们对各层的电热水器进行了改造，更新了环保节能的热水器，每年可节省近万元的矿泉水费用。

（三）、为改变机关食堂的安全和卫生问题，我们通过多方工作，安装了管道煤气，既减轻了炊事员劳动强度，又安全卫生，同时还节省煤气20%。

（四）、为解决五楼以上二次供水和员工洗刷难问题，我们对办公楼用水进行了改造，安装了1、5吨水塔2个，配套安装了空气能热水器和循环泵，使各楼层供水均衡，并能即时用上热水，既环保、节能又节水，深受员工的好评。

三、后勤服务工作。

（一）、会务与公务接待管理工作。后勤工作看起来琐碎\*凡，但对一个单位的正常运转来说具有不可代替的作用。特别是x处在\*\*开放的沿海地区，每年来自上级行和兄弟行交流考察的人员比较多，我们能够本着“热情、周到、合理、合规”的要求，努力做好会务与公务接待工作，尽量使每一批来宾高兴而来，满意而归。我们充分发挥机关食堂的作用，公务和会务接待中午一律在食堂就餐，上级行检查工作和会议、培训时间较长、人员较多的，除迎送接待到宾馆酒店外，原则上都安排在食堂就餐。在接待工作中，要求待客热情周到，凡有客人来行无论职位高低，均要热情相迎，诚恳待人。大型会议服务，全体办公室人员要做到全力以赴，共同做好会议服务工作。

（二）、食堂管理工作。食堂管理的好坏，是关系到员工的身体健康和生活便利的切身利益的工作，\*\*来为职工提供中餐，伙食保持两荤两素一汤，卫生整洁。常年食堂的水产品和副食品，大米都是到市场批发，除夏天外，大部分蔬菜也到批发市场采购，把员工有限的伙食费用好，提高员工的伙食质量。辖内会议和来xx办事都在食堂就餐，伙食质量深受员工好评。我们认识到机关后勤保障是\*\*关心员工的具体体现，办好机关食堂，最能直接体现\*\*和\*\*对群众的关怀。只要员工满意，不因生活“小”事发生矛盾，企业才有活力，队伍才有凝聚力，这是我们后勤工作的重中之重，也是对\*\*工作的\*\*。机关成立了以机关\*\*成员为主食堂管理小组，设立组长、会计、出纳、卫生\*\*等成员，为进一步办好食堂奠定了\*\*保证。同时把好食品采购和食物卫生关，加强对食堂从业人员的教育，提高他们的职业道德意识和卫生安全意识，强调饮食的卫生和安全，严防食物中毒。提高员工的满意度。二是按季公布食堂账目，接受员工检查\*\*。三是充分发掘食堂作用，为职工改善一些福利。

（三）、加强办公楼的绿化和保洁管理工作。目前，xx办公楼的环境绿化和保洁工作是实行外包和内聘相结合的管理办法，我们经常对花木盘景进行检查，\*\*花木公司经常更换花样，保持花木新鲜美观。办公楼清洁卫生工作也做到经常检查，发现问题及时对保洁员提出要求。总之，后勤工作离不开各方的协调合作、离不开全体员工的理解和\*\*，我们要求办公室全体同志特别是分管后勤工作的同志，切实加强工作责任心和事业心，忠诚于后勤事业，大公无私、廉洁自律，用好钱、管好物，尤其在采购用钱上要爱行如家，每花一元钱要象用自家的钱一样，做到精打细算，为我们当好家、理好财，努力做到自身工作使\*\*满意，使员工满意，切实提高我行后勤工作质量。

**大润发清洁工作总结6**

终于结束了一年工作，这一年回想起来，真的是还蛮辛苦的，作为物业的一名保洁主管，我要保证业主居住的环境是环保干净的，要让业主住的满意，工作才算是完成的。通过公司的一个指导，我按照要求完成了这一年的保洁任务，与全体员工一起完成了几栋大楼的卫生保洁工作。下面就来总结自己一年的工作：

一、分配好保洁工作

年初，就制定了各栋楼的卫生要求，进而给下面的员工分配了保洁任务。整个保洁团队分为六个小组，一个小组四个人，四个人中一个人专门打扫卫生，一个负责拖地，一个专门清理垃圾，还有一个就负责收尾的工作。每天打扫两次，早上和下午各一次。在这样的一个分配下，各保洁员都还能完成所有的工作，分配也算合理，因而保洁工作完成度是不错的，各业主对我们的保洁也是比较满意的。把工作分配好，也让我明白合理分配很重要，这样不容易起冲突，而且也不是固定的形式，我也有做相对的调整，在年底，我们的分配\*\*是越来越合理的。

二、培训员工，提高保洁队伍的能力

在年中，公司又招聘了一批新的保洁员工，这不仅壮大了保洁队伍，更是让整个保洁的工作变的轻松一些。我作为他们的主管，我负责对新老员工进行培训，引进新的技术，购买先进的打扫工具。培训让员工的能力得到加强，那对于整个团队来说，能力也是更上一层了。不管是新员工，还是老员工，培训的内容对他们都有很大的帮助，在打扫楼层的卫生时，因为有技术和工具的帮助，打扫的速度加快了，保洁程度提高了。

三、严格管理保洁队伍

身为保洁员的管理人，我在管理上很严格。为了防止员工打扫时偷懒，我会叫他们打扫完后拍照片打卡，并且在规定的时间内完成，要保证那个时间地面上是无杂物的，要是整洁的。一旦抓到工作懈怠的人，会严加惩处。我们是努力为业主把卫生保持在干净的程度，不让业主觉得我们的业务能力差。在这样的严加管理下，我们的保洁员特别的遵守制定的规定，时刻保持工作状态，把卫生工作放在所有的事情的第一位。

明年，我会继续把我们物业公司管辖的范围的卫生打扫干净，让\*\*对我的管理满意，对我们的团队的能力满意，我在明年会更努力的去为大家服务。

我叫xxxxx，是分管xxx保洁工作的副主管。今天，公司召开20xx年度保洁工作总结表彰大会，借此机会，向各位\*\*汇报一下，我在20xx年一年的工作情况，对于在工作中发现的问题和不足，请各位\*\*加以批评和指正。

20xx年是不\*凡的一年。作为保洁员，我们担负着xxx镇各村的环境净化工作，深知自己的责任重大。公司\*\*及镇村主管环境工作的\*\*对此极为重视，这就要求我们严格按照公司制定的各项规章\*\*，认真负责的做好本职工作。

我本人是xx镇xx村人，自xx年x月至xx年x月担任村保洁小组组长以来，我团结同事，对工作认真负责，服从\*\*。我本人也有自己的卫生责任段，在完成本职工作的同时再检查其他保洁员工作。

能够严格按照公司\*\*的工作安排，完成村保洁员的保洁区域划分及清扫工作。xx年x月底，由于我在工作上的良好表现，我被公司\*\*提升为副主管，安排分管xxx镇东片xx个村及镇府前公路卫生保洁的管理工作。

岗位发生变化，责任随之加重，在公司\*\*的鼓励下，我克服心理压力走上这个工作岗位并逐步进入角色。在工作中，我努力做到如下几点：

一、努力向老\*\*请教工作经验，认真学习公司的各项规章\*\*，掌握了解各村的环境卫生情况，发现问题及时整改并向上级汇报。

二、与组长及组员及时沟通，了解保洁员的心理和工作情况。

三、定时在各村分别召开保洁员会议，宣传公司制定的各项规章\*\*，安全生产责任\*\*等。要求保洁员认真执行，特别是保洁小组组长要带头执行，严格管理。把卫生保洁工作提升到一个新的层次，为我镇创建环境优美做出应有的贡献。

在公司\*\*的正确带领和大力\*\*帮助下，通过近4个月的努力工作，xxx镇各村卫生保洁状况发生了根本的变化，保洁员的工作积极性提高了，责任意识和安全意识明显加强。

这当中，我本人也付出了很大的努力，为了能每天多到几个村检查卫生保洁工作，我专门购买了一辆电动自行车，每天早出晚归。

有的时候，个别同事不理解我的工作，会在背后有些小议论，加上家人的不理解，我曾经一度想要放弃，但是我坚持住了。对于工作，我不能辜负\*\*和同事对我的信任和厚爱，我也只有更加努力的工作，来回报他们。事实证明，我的工作得到了大家的认可，就算是辛苦一些也是值得的。

新的一年里，在公司的\*\*下，我要更加努力的工作，认真负责，严格要求，团结同事，把保洁工作做好，为我镇争创全国文明生态镇做出一份贡献。

**大润发清洁工作总结7**

在今年的春节联欢晚会上，有一个节目深深地打动了我们每位观众的心，那就是《千手观音》，打动我们的，不仅仅是因为那优美的动作和整齐的旋律，更因为舞蹈所迸发出来的一种精神，一种身残志坚的执著和对美好生活的向往和渴望。节目最后的一句话可能大家还记忆犹新：“爱，是我们共同的语言。”

是的，爱是我们共同的语言。一个人生存于这个世界，每时每刻都要面对选择，是选择艰苦还是选择享乐，是选择慷慨还是选择吝啬，是选择坚强还是选择懦弱，就是这众多的选择构成了我们人生的实体，回首昨日，我将永远珍视我的选择——做一名商场营业员。

记得上学时，我曾这样在日记中写道：“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”话是这么说的，可来到全福元工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。面对这一切，我也曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么？难道我的人生就不应该和别的女孩子一样有那么多空闲的时间么？每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。

于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的.一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言！

面对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标——\_做行业中的营业员\_！的营业员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和职业技能的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。我们都是全福元优秀的营业员，让我们以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强竞争力，只有这样，全福元才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、为员工创造财富和价值我深信，全福元将以科学的管理机制、优秀的企业文化、良好的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的队伍也将以最专业、效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！让我们共同努力，与全福元同呼吸共命运，携手共筑\_全福元百年老店\_！

同志们，我的演讲即将结束了。最后，让你，让我，让他，让我们大家都来记住这句话吧：爱，是我们共同的语言。

**大润发清洁工作总结8**

虽然\*\*保洁工作已有两年多了，但我心中把保洁员的工作看成是我的神圣的工作，只有干好它，让\*\*放心、得到同事的认可，我的心里才踏实。虽然我的工作简单，每年、每月、每日重复的进行此项工作，但真要把工作做好也决非一件容易的事。因为我心中只有一个目的：为幼儿园创造一个良好的学习生活环境是我们保洁员的光荣，也是我自己的饭碗。虽然每天的重复劳动，但我一直不马虎、不走过场，坚持认真负责、认真的对待每一天的劳动。

第一;明确目的、端正态度是搞好保洁工作的重要环节，是干好保洁工作的基础条件。

我每天清晨7:30准时的到达我的工作地点幼儿园开始我一天新的劳动，先将所有的楼梯从一层到三层逐一拖洗干净，楼道的清洁很重要，是反映一个楼整体卫生的脸面，因此每天工作在不影响孩子们上下楼梯的时候进行清扫，使楼道保持光亮整洁，使地面无杂物、无痰渍，这时我心里也很舒畅，当然这种良好的环境是靠\*时认真打扫换来的。使我们每天都有一个好心情。教师，孩子们很高兴，也非常的认可。

第二;持之以恒，干一行爱一行，为中心的荣誉增光

自己要求严格，工作当中尽量不增加任何麻烦。每天上下午是接孩子的高峰期，来来往往的家长会很多。保洁工作直截了当的会反映出我们的文化素质和修养，同时也反映出一个民族、一个国家的文明程度，责任重大

既然这么重要的任务交给我们，除了对我们信任外，更重要的原因是我对保洁工作的态度端正，热爱本职，能干好工作。主要是保洁工作认真负责20xx年保洁员工作总结5篇工作总结。虽然我只是一个搞卫生的，但通过我的努力，却换来了家长和教师们对我的尊敬。在工作中可能刚打扫完，一会儿就会出现脏乱的现象，但我不怕麻烦，任劳任怨，更不怕辛苦，我每天都要顺手把所有楼道的楼梯扶手擦一遍，让它每天都保持洁净，同时注意不留卫生死角，对重点的部位随时清理打扫，注意保持一个良好的卫生环境，给大家一个舒畅、舒心的好心情。

——保洁主管年度工作总结

保洁主管年度工作总结

**大润发清洁工作总结9**

一年来在物业方的指导帮助下，我们以物业满意为目标，以为物业提供优质服务为宗旨，严抓内部管理，强化服务意识，树立品牌形象。经过项目部全体员工的共同努力，较好的完成了xxx的各项保洁工作任务。特别是节假日时，人流量较大，原有的保洁员不够，企业从其他岗位调来人员，确保了每场来dzyd的消费者都能够在一个干净、整洁、卫生、优美的环境中度过。并得到了上级\*\*和物业的认可。现将一年来的工作汇报如下：

一、认真抓好保洁队的整体素质建设，加强员工的职业道德教育，让每位员工都能认识到“客户是上帝”、为客户提供优质的保洁服务是我们的使命。教育员工树立“物业至上、服务第一”的\'强烈服务意识意识。与此同时我们认真抓好队伍建设，针对保洁人员大部分是弱势群体这一事实现状，我们主动关心员工的思想，帮助他们解决生活和工作中的实际问题，使他们树立大局意识，克服困难，爱岗敬业，较好的稳定了员工队伍，确保了出勤率。同时我们还着力开展一些专业技能知识的学习教育活动，使员工的思想业务素质不断得到提升。

二、进一步建全了保洁工作的各项规章\*\*。先后制定了“保洁卫生标准”、“岗位职责范围”、“岗位定编\*\*”、“考勤\*\*”、日巡查表上墙、每月物业意见表等，以规章制定来严格规范每位员工的日常工作行为。做到“定人、定岗、定编，责任到人头”。在有章可循的基础上，我们严抓考核，做到勤检查、勤督促。项目负责人每天坚持现场巡查\*\*，并通过考核将\*\*落实到每个人每件事。发现问题及时整改纠正，让每位员工都能认识到自己的不足之处，不断规范自己的行为，不断提升服务质量。

三、狠抓节约环保。为响应国家的节能环保号召，我们在保洁工作中始终注意抓好物耗管理和节约降耗工作。首先是注意把好采购关，杜绝伪劣产品和不符合国家环保要求的耗材流入，确保物业和到来的消费者使用安全。其次是严格物耗定额管理，做到定额发放、合理配给，在保证需要的前提下，做到节约降耗。第三是爱护影都的公共财物。对影都内的各项设施勤检查，勤清理，发现问题及时报修，努力保证各项设施的正常运行。四是努力为物业着想，要求每位保洁员做到人走灯灭，不用水时要及时关闭水龙头，从一点一滴的小事做起，尽可能为物业节约开支。

四、加强安全防范。在工作中我们注意安全事故的防范与意识的教育培训。经常\*\*员工开会强调安全工作，注意防火防盗，\*\*消防安全知识的培训与考核，使每位员工对防范和杜绝事故隐患的意识有了进一步的提高。

回顾一年的工作，虽然我们完成了为物业提供保洁服务的工作任务，但社会发展对我们服务行业的要求在不断提高，在工作中我们仍存在许多不足之处，主要表现在以下几个方面：

1、保洁人员素质参差不齐,人员流动量大,给我们的工作带来很大困难，虽然员工基本上能按标准完成工作任务，但在工作细节、行为举止等方面还存在不足，\*\*管理还有待于进一步加强。

2、保洁人员的专业技能培训还不够系统全面，专业化、规范化水\*还有待提高。

3、各项记录、考核不够齐全，通过规范化、\*\*化建设让员工变他律为自律还需进一步加强。

展望新的年度，我们决心更加努力的做好保洁服务工作，针对自己存在的不足，脚踏实地，苦练内功。以更好的服务质量，努力为物业提供一流服务保障。

1、坚持“物业至上，服务第一”。要通过学习教育和严格管理，使“客户是上帝”的理念深入人心。要让每个员工做到“用心服务、不断提升保洁服务质量”。要经常征求、听取物业对我们工作的意见和建议，认真落实物业对我们工作的要求，不断改进和提升保洁工作水\*，做到物业放心，客人满意。

2、加强队伍建设。保洁员工队伍的稳定，保洁人员素质的高低直接关系保洁服务工作的质量。在新的年度里我们要把队伍建设作为重中之重来抓。首先要把好招录人员关，努力把思想稳定、有敬业精神、吃苦耐劳、服务意识强的人员选用到岗位上来。二要做好岗前培训，岗中教育工作，并使之\*\*化、规范化。三是奖优罚劣，力戒干好干坏一个样，实行评优促差、末位淘汰制，对服务态度不端正、保洁质量不到位、经教育不改者坚决劝退。确保员工队伍整体素质的提高。

3、进一步加\*\*\*建设。对现有的各项规章\*\*进一步修订完善。建立系统的绩效考核机制，培养员工的自觉、自律意识。把各项工作标准细化、量化、规范化。使每位员工熟知自己该干什么、不该干什么。用标准规范\*\*员工的行为，确保保洁服务质量让物业满意。

**大润发清洁工作总结10**

转眼间，来到公司已经两年多了。回顾这过去的一年，在公司\*\*的悉心指导和大力帮助下，按照公司的工作要求，本着“以人为本，以客为尊，以诚为源，以质为先”的管理理念，以“您的满意，是我们永远的追求”的服务宗旨，以“上水\*，创效益，树品牌”为发展方向。经过员工的共同努力，顺利的完成了一系列的保洁服务工作，当\*\*保洁主管，下面是我对今年的工作进行总结

俗话说：进门看地面，坐下摸板凳。人们用视觉和感官留下第一印象，这就是人们审视卫生状况的心理习惯。保洁服务是管理行业中的一个重要的服务部分，它直接体现着行业单位的整体形象。

我来到公司，开始了保洁的开荒工作。没当保洁主管以前，我并不知道主管的幸苦，当责任压在我肩膀上时，我才体会到主管的不容易。要想手下的员工\*\*你的工作，首先自己要不怕幸苦，工作上做好带头作用。我不仅要亲自参与办公司的正常保洁工作，并且要格外严格要求自己做好检查工作。

—工作，我也身先士卒，并且配合维护人员，参与公司\*\*小小的维修工作。那段时间，虽然每天都重复着琐碎繁琐的工作，我都尽我最大的努力，一丝不苟的完成每项工作。无论是在炎热的夏季或者是寒冷的冬天，不管多么\*\*的天气，我和同事们始终坚持在自己的工作岗位上，并且积极配合各部门完成各项任务。

日复一日，工作中从摸索到熟悉，精神上从茫然到自信，在我前进道路中的每一步，都得到了\*\*和同事们的热情关心与帮助。年复一年，两年工作经验的积累，如今的我已然能够从容的面对工作，解决工作中的种种问题也能够做到得心应手。

两年的工作，自己一直坚持主抓以下几个方面：

1、认真抓好保洁队伍的整体素质建设，使得员工的思想教育工作得以加强。

2、无规矩，不成方圆。四年的时间不断完善各项规章\*\*。

3、主动规范员工的仪表和形象建设，注重员工的礼节管理。

4、定人、定位、定岗，责任分配到个人。

5、十分重视上级的每一次定期和不定期检查，高标准要求队伍。

6、用自己的亲和力团结每一位员工，以身作则，用自己的形象力去影响每一位员工。

7、及时做好月度和周工作计划。

8、严格按照保洁管理作业程序和保洁标准及公司的检查考核评分标准，实行工作检查\*\*。并且不断加入新的要求，取得了显著的效果。

多年的工作，虽然取得了一定的成绩，但这绝不是我一个人的功劳，这一切都要归功于我们有一只勤劳而且朴实的保洁队伍，正是他们的默默付出，才保障了工作有条不紊的开展。今后的工作中，我会更加严格要求自己，投入更大的热情，掌握更多的知识与技能，提高能力，争取更大的成绩。

20xx年马上过去，大家在盘点一年中收获的同时，又寄希望与新的未来。不知不觉中，我在新的岗位上结束了一年的工作，现总结如下：

在\*\*和全体同志的关怀、帮助、\*\*下，紧紧围绕保安全生产为中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从\*\*、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，始终把“安全第一”放在首位。

严格执行“六大禁令”，坚决杜绝习惯性违章。较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

一、一年来的工作表现

（一）强化形象，提高自身素质

为做好班组基础工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过一年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向\*\*、工程师和同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。

（二）严于律已，不断加强作风建设

一年来我对自身严格要求，始终把耐得\*淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。

在工作中，以\*\*、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章\*\*，尊重\*\*，团结同志，谦虚谨慎，不断改进工作作风；坚持做到不利于班组事不做。与班组成员心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把所有工作圆满完成。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是管理程度还不够严，学习、技术上还不够努力，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

及时提出合理化建议和解决办法供\*\*参考，确保站场的安全生产，\*稳供气。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距\*\*和同志们的要求还有不少的差距：工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。多关心同事，团结班组所有成员共同努力工作，不辜负\*\*和同志们对我的期望。

**大润发清洁工作总结11**

被大润发录用而送至华南区顺德店总培训中心培训是我们的荣幸。

从11月9日到培训中心至11月19日，短短的10天经历，却让我们的心久久不能平静。唯一值得我留念的人是我们人资部学员的辅导老师杨老师，杨老师不但工作理论专业且个人素质都是我们学员的榜样，指名点评我们心得从不正面批评我们。从在培训中心掌控生杀权及管理的夏老师，更合适的定位应该是一名科长的助理级别一职，因为她的错误管理模式及个人火爆的脾气(每天经常在办公区大发脾气)跟本达不到一名主管的标准。举例说明:在11月10日下午四点,是我第一天到人资报到,当着我们一大群学员面前,夏老师接了一名学员说明工资为何算错,夏老师接电话时劈头就质问他什么态度,大声对那学员嚷嚷几句就挂电话了,随后又致电给这位位学员所有门店的店长就说明那位学员态度不好,态度很恶劣,让他辞退这名学员.我当天只听夏老师接听电话及打电话的整个过程.事后在11月12日我们一名同事刚好在我们宿舍谈论夏老师早上一直在办公室见人就说自已错了,是她当天情绪化错怪了那名学员.已经向那名学员的店长理清了情况.谈论的那位同事11月10日当天就在办公室也目睹整件事的过程.所以我才确定整过事件的过程,才明了夏老师的脾气,因为夏老师面对的是整个华南区的新学员,她的情绪会影响所有学员对大润发培训部的观点.夏老师没注意个人言行就是在误导企业的核心，从而浪费公司的人力及物力资源，把培养过程中的人才拒之门外。无理由及因素的辞去离职人员,这一群同仁们就直截了当的被推出去的,如果有正当的理由及原因,可以公告离职人员这样才能真正达到公平原则不是吗?

从学员到部门时,是我的第一任老师直截了当把我送交给我的课里的课长.课长没有向部门里同事介绍我是谁哪来的学员?课里也没定期会议时间,跟本无沟通渠道,部门主管(主任)也没定期给我们组织每星期的日常和部门的会议,根本没有定期点评日常工作责任及改善策略.让我们第一次了解企业文化的老师也没告诉我们培训中心的主负责人是谁在哪?我们日常的工作将会由谁来对我们进行指导?

细节说明:

夏老师理论再专业只是做事的基本前提条件，实操及管理才是一名合格的职业经理人的特质。大润发培训中心的流程模式是企业执行企业创始的流程，但夏老师依着这个标准的流程走只属员工基别人员，从她这几年的工作不但无创新的高见及管理，而且反而在误导企业的核心，从而浪费公司的人力及物力，把培养过程中的人才拒之门外。无论任何行业，在企业创始初期有着主领导人的思想模式的运作流程。但如果企业发展要走得更远，站得更高，企业核心中的主管人员决定未来企业发展的方向.

从当学员学习企业文化课开始，在培训中心成为我们17个人的第一个老师是陈广建，陈老师的给我们上的课程并不专业，但他有一颗责任心，从他身上我们确实也见到了能吃苦耐劳的精神。也真正实现了企业的管理精神，亲临现场、以身作则。当陈老师把我们交给课里的课长后，从那一刻起至今，我终于真正的了解了培训中心整个模式的运作管理漏洞。在这个“摇篮里学习”，培训中心可谓是大润发人才的“育婴摇篮”，但在这里扼杀了99%的外聘人才，是各门店外聘送训的合格人选。被培训中心辞退的人当中，都是有同行业大型购物广场工作经验达三年以上者。因为我们的主观意识比较强，只要一表露，就直接各搬行礼回家。

在培训中心我们唯一明白的就是我们是学员，谁比我们先来学习无论职位高低，都是我们的学长。我们学习的目的是真正了解企业文化和工作流程，而在这里我们绝不表露管理方面的优势。

11月19日上午10点多我被培训中心的夏老师请进办公室沟通指导。夏老师第一句就问我大润发的企业文是什么?我愣住了，回答不上来。我脸都涨红了。因为我这几天学习写心得昨晚最晚睡的一天，夜里零晨3点才睡，就是为了写导购一星培训心得。今天真无语，就这个问题尽竟当众哑口无言。我平日里就什么教导同事要如何清楚企业文化和培训同仁的?刚好有人找夏老师谈话，我就整理一下思路，其实所有的企业文化我都能背出来的，因为这两天企业文化运动期，如果被领导逮到问其企业文化不会一条五元，领导发话了企业文化就企业的核心动向，也正因为人资部是培训营运部职员学习的榜样带领者，一定要牢记和理解。这回真范晕了，丢脸丢到了家了。昨天杨经理问其它学员企业文化时回答不上来，我还在一边偷笑，笑他人企业文化是工作的基本常识，我之前工作还参与过企业文化建设工作的。夏老师话转回来了，她问我你看见没有，就在你的正对面的头上，那不贴着八个大学诚实、热忱创新、团队吗?你理解什么叫团队吗?什么叫态度吗?

紧接着是这样给我举例子：当初有位主任也是学员穿着红马夹，有次他所有的防损部门的学员喝了酒违反了规定，同样夏老师找他谈话，夏老师问他为什么不好好管理你的学员让他喝酒，同样的问题那位主任回答说明他是学员，在顺德店有这里的主管会对他时进行管理和负责的。夏老师讲到这里她说，这名学员的心态和管理及责任心就是错误的。你现在也跟他(主任级学员)一样就说明你是学员而就不用负起责任及用管理来带动你们团队的所有学员。夏老师又紧接着指明我说我的态度和方式肯定是错误的，难道就脱了红马夹就是主管了?穿上红马夹就学员了?

从我们个人角度分析：学员在培训中心学习就是学生，而这里却实不是我们该显耀的舞台。如果单单是从主任级学员的个人角度，如果单指为同事关系层面指责我们没有责任心和做人方面的问题，不是制止同事犯错，那我可以承认就是我们的错。因为在学员里培训，我们人资部夏老师已经指定我们学员小组里的组长人选，顺德店也有指定为各部门的课长为新学员进行管理。那名主任级学员也说明学员喝酒不是他该负的责任。那到底我们的说法和做事方式错误了吗?站在学员和军人的角度比较，服从就是军人的天职。而从主任只针对管理角度和责任面分析，他并没错.

接着问我昨晚为何不参加小组会议,我说明我和\*\*店的几名课级以上的学员在开讨论会,而没来参加我们人资的会议,我确实说明我和我们人资刚毕业的大学生交谈工作方面他们没有更高的见解让我了解.夏老师先对我批评后,在办公区高谈我们是兄弟姐妹一家人,让我要向大姐姐一样照顾我的团队和我的弟弟妹妹,但一边说,一边又在指责我心态不好无团队精神,我问夏老师在11月17日下午给我们人资部所有新学员的会议上，为何直截了当把培训科学员周勇直接定为\*\*店的科长.那时她都无任何的说明及对我所处门店的岗位调换,就把我这名从门店录取送来培训的储备科长刨到一边不理不睬,当时我吓了一跳,我也沉默不敢问为什么?我心里的预感是培训中心认定我不合格而作的举动?如果是门店还需要一名助理，夏老师不清楚我是定储训课长，那她可以弯转只定为是晋江店的导购一职，职位肯定是待定或指定为导购而并非点名定店及定岗。那更明确一点是我被辞退了?还是被开除了?我问夏老师把周勇定为晋江导购科长，是我在导购岗位学习不合格?我被开除了?夏老师回答我，是啊是把周勇定为晋江店的导购科长，杨经理在场也在场。夏才师说你们俩如果不行全都换了，再新招，夏老师回我一句，如果是被开除那你现在在这干什么，夏老师说你自已开除自已的，你心态非常不好，做人资你的心态跟本不行，没办法语和你沟通，跟本无法沟通，你现在就可以走了。就让薪资的同事现场直截了当给了我一张离辞单。我拿了离职单.当场无语,接过薪资同事的离职单头也不回离开了办公室.刚才夏老师不是教导我说我们是兄弟姐妹关系,,还说明我不懂得和别人相处沟通,说我无人资沟通能力的特质,紧接夏老师就自已说没法与我沟通,马上叫我走人,给我离职单，难道这样就当我是姐妹了吗?

当我当天被夏老师赶出培训中心时，我在11点多时给录用我的门店人资部打了电话，人资一听我的名字，就立刻回复我，叫我回福建时到门店办离辞手续，离辞手续可以在门店办理。我的心一落千丈?这个就是门店的人力资源部吗?单凭夏春兰跟门店说明我不合格辞退我，在没有任何证据及事件能说明我不合格，让我离辞时，能么直截了当的叫我离开吗?太可惜了!当初我是带着门店当店录用我的初试者及复试者的领导们的期忘，满怀信心的加入这个大家庭，想好好为企业尽一份力，同时也能让我得到工作的归属感，在企业平台发挥我的优势，实现我的职业生涯!但这一切都成了梦，还是个破裂的梦境!非常感谢当初门店录用我的领导们，是你们给了我梦想的舞台，我让你们失望了，真的对不起……

对这段经历对公司表面很明显的漏洞就是培训分工职责不明确?分店录选的人才送培训中心学习，学习后是到门店实操工作的，不是表面被培训部的夏春兰表面评估后直接给学习定不合格。在没有领导测评及书面证据评估的考核，绝对是不合格的理由。更深入一点谈要事，是如果我们要较真，用法律武器来维护劳动合同法规章制度，您说是企业占上风还是企业因某位所谓的越权滥于行使管理者夏春兰占上风???那么在有损个人及企业利益的同时，建议企业执行监管者们，可以深入了解事实，进行明确分工管理责职，越权及滥用职权者同样得“以身作则”，给华南区参加培训学习的学员们一个信服的规章制度。

对于这段经历我个人以经做了几点建议的改善策略，这是个人的经验心得精髓就不发表在博客中。今天我对这篇博客作个总论述。昨天9号晚上七点多我接到华南区总培训中心薪资处的电话，负责薪资的同事让我今天10号领上月的工资，说实话是个意外雷人的结局。我同时向薪资的同事表明，我之前走出培训中心脾气太冲了，麻烦转话给夏老师，代我向夏老师说谢谢，道个歉真得很抱歉，就如她说的我确实心态有问题，真得很对不起，让公司失望了，说走就走。我没想过工资会照期做出来，我走人不是因为离职或被辞退，而是无因无故被培训部经理给请出局的。首先我明确一点我不是为工资或职位到大润发工作，我是为找回个人平台和归属而加入大润发，私心为个人，公者为企业树立形象，互益共赢。但这过程中我以在初步脚步上出局了，“出师未捷身先死”。对我个人而言本部门该学到的心得及工作职责我以掌握百分之七十，我没有后悔进大润发，唯一可惜的是没在大润发晋江店工作过。这次是企业为我买了培训费用单的款项。我本意也想为企业付出所有精力，努力实现个人职业发展。可惜我性格缺陷，为人处事风格执行力过于强硬与果断，被推出局时当走就走，没有用过续留公司的方法及方式。如果让我重新选择过程，我会顺应领导批评，不做任何主观上反驳主管的意见，对与错不重要，果断写检讨，在一位“苛刻”的主管指导下才会出“将才”。门店人资及领导们也无挽留回过我，我是否存过还真是一个迷。那么关于今天发的工资我一分也不会要的，那不是我决意离职的工资费用，也不是被辞退的理由而得的安慰金。这回也应证了大润发所处的润泰企业文化“润泽社会”。我现在已经在我现所处的公司任人力资源部主管一职，没有当初进大润发培训今天我也不会登上人力资源主管的位职。空话我也不必多论，让博客亲友位议吧。

建议改善策略:

一、新学员宿舍入口处贴上培训中心的组织架构主负责人的照片姓名及职位(让学员尊重和认识培训中心的老师),新学员的第一老师人选条件是在本企业工作一年以上者,足够了解企业,具备德才培训专业专一的人士,否则误导新学员给学员开始就注入大润发培训部老师不专业的误区.

二、大润发企业形象在中国人的心中比沃尔玛好，但在实践过程的管理上却不如沃尔玛。沃尔玛企业文化尊重个人、服务顾客、追求卓越、表面上是注重管理而达到服务顾客的目的。大润发的优势理论+实践+管理。依据零售行业实操及管理较重，理论基础可以简化。但大润发在理论环节，总培训中心对新入职管理干部的时间及安排课程应作调整，浪费公司大量财力、人力。改善建议：所有新入职的学员安排课程限一个月及之内，打出课程安排发给学员。第一个星期，了解企业文化并安排所有学员到营运各部门(分为客服处、百货处、杂货处、生鲜处、收货口四个处各现场了解一天除本学员所处部门暂不安排轮岗)初步走课了解各部门公司岗位基本职责;第二个星期，学员各归各部门课内学习实践，同时开始写心得并上交领导审阅检核并进行辅导;第三个星期，学习实践并写心得;每四个星期，总结工作总心得及作检讨课内绩效并作分析提出改善建议，最后安排学员检核通过后回门店，未通过者按原规定政策续继续深造后合理定岗定额定级。

三、分级别安排培训课程。课程后定岗课内学习时,统一安排固定时间,将用电话形通知学员年在部门的主负责人来培训中心带领并发给部门经理一份部门里学员的名单姓名及职位级别,部门经理带领里后再安排课主管接收领回部门安排职代负责日常基本工作学习, 注意经理安排学员时注意副课级别及以上的学员三天以后由部门副课级及以上亲自带领.工作有疑问随时找课里主管沟通.员工除收银员外及重要岗位外，其余各部门员工可以提前一个月在当店主管带领下培训员工基本职责，合理节省培训费用。

四、总培训中心增加一个绩效管理模块，部门作用是如何更好的开发职员成为公司的才干，(减少新进学员的离职率)。绩效管理是指在组织的牵引之下，利用有限的资源，将员工的才干转化为业绩。而人力资源是提升员工绩效的一切政策、制度、一切管理实践活动的执行者。

五、供设一间独立的面谈办公室，专供员工面谈(公开、公平、公正的原则上，但同时需尊重员工隐私权)。

六、人资处工作时间作调整：1、人资中心班表调整为早8：00-12：00;14：00-18：00正常班，有良好的休息时间才能高效工作(因为企业人资管理者长时间工作引起的情绪异常，在办公区失态大发脾气);2、营运各部门职员班次时间依旧不动，多宣导少加班，部门尽量合理安理人力补充人员空缺，上班时间规定每间隔2个小时时，员工可以享有到员工休息区休息10分钟(沃尔玛曾在实行过)提高工作时间绩效管理。

七、人资处的自备用贴，可以直属划分给防损专管，由防损5号岗全权代理(同时有监控监督)。

八、各门店服务台可以设置简历投递箱，放置简历表及招聘广告宣传单。

九、所有人员的工卡中间需夹带上课内班表(用透明胶面封不易刮花字迹)与通讯录及重要营运资料以备急需使用(只针对工牌而得)。

**大润发清洁工作总结12**

尊敬的\*\*及同事，我是XX商场经理，商场总面积90000m2，经营面积68614m2,共有经营户155家，包含酒店用品，大小家电，家居建材，五金日杂，燃具厨电，电商物流，仓储配送，建筑机械，管型铝材，餐饮办公十大类。从今年6月20日开始跟班白班夜班转带班，全年紧紧围绕在商场以巩固灯具、快递；扩容家居、装饰、建材；拓展边际品类，实现装房子修房子一站购齐的的工作指导思想下,抓住目标任务不放松，牢记安全使命，做好市场营销，整顿市场秩序，\*\*卫生保洁，协助总经理工作。

一、20xx年度工作

（一）履职及日常工作

白班：协助安管部经理开展各项工作。负责带班时间段的经营管理和费用收取、安全消防、治安安全、各项秩序、设备设施、日常事务等具体管理、督查检查落实及\*\*安排的临时任务等工作。\*\*开展日常消防设施设备运行情况的检查工作，\*\*开展日常消防安全隐患排查和整改工作。每天上午8:00--10:00、下午12:00--14:00必须到各岗位责任区域查看工作情况并签到。

实际工作流程：早上7:45之前打卡，换好工作服，佩戴好工作牌，7:45参加点名，\*\*上一天工作，安排当天工作，做好交\*\*，督促上岗，9:00\*\*主管集中巡场，清理整顿市场秩序，巡场结束后到泵房、\*\*室及各区域签到，督查各区域在岗情况，12:00吃饭后再到泵房、\*\*室及各区域签到，督查各区域在岗情况，协助各区域处理异常情况、安全隐患、突发事件、矛盾纠纷及\*\*交办的事宜。夏季18:20、冬季17:50做好交\*\*打卡下班。

夜班：负责（带班时间段）消防安全、治安安全、各项秩序、设备设施、日常事务等具体管理、督查、\*\*工作。\*\*夜间安全巡查工作。夜间20:00-00:00三次集中清场后，组成二个小组进行交替方式的安全巡查。

实际工作流程：夏季18:20、冬季17:50之前打卡，换好工作服，佩戴好工作牌，做好交\*\*，督促上岗，处理\*\*交办的事宜，\*\*、安排、督查夜间20:00之前巡查锁门（地下室库房关电）和20:00-00:00三次集中清场及00:00后每两小时分组巡查，6:00后分片巡查开门（地下室库房送电），早上7:45点名，做好考勤，\*\*上一天工作，安排当天工作，做好交\*\*，然后打卡下班。

（二）经济工作

20xx年商城租金XX元，物管费XX元，按时足额催收水电费，临时场地占用费。11—12月协助集中催收租金，采取先易后难，先少后多，逐个分析，各个突破的办法进行催收。

（三）安全工作

（四）加强学习

参加公司\*\*的各项学习、会议，今年3--5月公司\*\*了两个月的大学\*\*提升活动，系统地学习了公司简介，企业文化，员工手则，行为规范，薪酬福利，工作流程，纪律规定，消防知识，管理\*\*及《我的单位观》等内容。通过学习不断提升自己的业务水\*和业务技能。

（五）商场宣传推广

按照公司安排搞好市场宣传推广工作，活动不断，推广市场。今年各类发宣传资料10000份，一对一深度访谈宣传342家，搜集客户意见和建议44条。

二、存在的问题

1、市场停车位较少，车辆较多，时有堵车现象。

2、骑门摊现象时有发生。

针对这些现象：一是督促经营户自备车停到地下车库和一号楼坝子等指定停车位；二是加强对经营户的教育和秩序整治力度。

三、来年工作打算

来年我将全面总经理工作，做好市场收费、安全、秩序、卫生等工作，确保市场安全稳定，秩序井然，全面完成年初目标工作任务。

——保洁年度工作总结

保洁年度工作总结

**大润发清洁工作总结13**

马驹过隙，岁月如梭，20xx的脚步已悄然到来，我们又迎来了新的一年。回首20xx,这是一个不寻常的多事之秋，在全球经济危机的影响还没有结束下，大范围的流感又开始泛滥，严重影响到人们的日常生活和消费习惯，也对商场的销售造成一定影响。公司\*\*根据实际情况及时调整方针战略,出台各种促销计划，以保障年度任务的完成。下面，本人就20xx年的工作向各位\*\*作一下汇报。

1、销售方面：儿童区年度销售任务09年为645万，实际销售 ，超额完成任务%。其中小狮猫销售为 ，占儿童区总销售的 %。波芘龙儿童乐园销售为 ，占总销售的 。童装区销售有几个高峰期，第一期为店庆期间，销售为，占总销售 。第二期为五一期间，销售为 ，占总销售。第三期为十一期间，销售额为，占总销售的 。在这几次大的活动中，因促销力度较大，吸引了客流，销售额也因此提升。

运动年度销售任务09年为 ，实际销售为。完成任务的 。五一期间大部分品牌都参加了活动，所以销售额直线上升，占 。十一期间大品牌，如阿迪，安踏，李宁，Kappa等没有参加活动，所以销售额并不十分理想。

2、协助区域经理完成各季度的招商调整计划。四月份，完成波芘龙儿童乐园进场的前期准备工作和进场后的后续问题。同时压缩小狮猫面积，自有童装区整体前移。三季度，引进童装品牌

“天使的口袋”，同时完成考拉布鲁撤场，OSHKOSH、DDN、小可米露等品牌的协调移位工作。同年十二月份 ，又引进了迷你屋、鎏恒色、英氏等童装品牌。并完成原有童装品牌的续签工作。

根据公司的发展需要，08年十月份，我成为童装区主管，主要负责童装区的日常管理工作。在这两个月中，主要工作内容为：

1、根据品类销售情况，协助品类经理\*\*中厅特卖活动；

2、根据公司的工作安排，检查营业员的消防知识；

3、协助品类经理完成新签约商户的进场工作等；

在这一年的工作中，虽然完成了\*\*交付的工作，但也存在一些不足。在今后的学习和工作中我会努力改进。下面是09年的学习方向和工作计划：

1． 强化形象，提高职业素养。作为一名一线的营运主管，言谈举止\*\*的是公司形象。所以要努力学习专业知识，全面提升自身素养，以崭新的精神面貌迎接新一年的到来；

2． 严于律己，做好模范带头作用。要想管别人先要管好自己。在09年的工作中，我一定严格遵守公司的各项规章\*\*，积极参与公司\*\*的各项培训，会议等，为营业员起好模范带头作用。

3． 强化职能，做好服务工作。营运主管的职责之一就是供应商与公司的扭带，所以我一定努力做好供应商与公司的沟通工作。积极准确的传达公司的各类事项，也对供应商的思想动态、思想意图及时的传达到上级，以便及时给予回应，以利于双方更好的合作，达到双赢的目的。

4． 协助品类经理做好日常管理工作，包括：

（1） 了解业种内各专柜的销售业绩，及时\*\*特卖活动，以完成保底销售；

（2） 了解专柜内营业员的情况，日常的仪容仪表，考勤等；

（3） \*\*专柜断码、断号商品，催促及时补货；

（4） 检查本品类公共区域的环境卫生、灯光照明、设施设备以及安全隐患等；

（5） 检查各专柜内卫生清洁、商品陈列、商品价签、POP使用、装修施工等是否符合管理规定；

（6） \*\*管理各专柜议价销售和私收货款等情况；

以上是我08年的工作总结和09年的工作计划，如有不妥之处，请\*\*批评指正。我现在是童装区的主管，对这个品类还不是太熟悉。不过在今后的工作中，我会积极努力的了解和掌握这个品类的一些特性特征，做到不耻下问，多种渠道吸收“营养”，全方位提升自己。

20xx年马上就要来临， xxxxx也即将迎来自己两周岁的生日，回想和xxxxx共同走过的岁月，心中真是激动不已。为此，我向公司\*\*保证，在新的一年，我会为xxxxx更加茁壮、健康的成长贡献我自己的微薄之力。愿xxxxxx像红日，越来越亮，红红火火 ！

**大润发清洁工作总结14**

“市场份额第一;供应商满意度第一;单店营业额第一;顾客满意度第一!”——大润发这艘商超航空母舰20\_\_年继续展翅高飞，勇往直前!

青春、活力、不服输!《这就是我》，我们是飞牛人!

万花丛中一抹最亮的绿色!

《采薇》——华东区

《蔬菜对对碰》——华北区

岭南山美、水美、人更美!

《华南印象?大红袍》——华南区

静若清莲，动如蛟龙!

《龙荷之恋》——华中区

一舞换四衣!一年四季随意切换!

《四季舞》——东北区

年度总结：最佳奖项相继揭晓、牛牛再度无缘现金巨奖

大润发董事长黄明端携众高管为各个年度个人奖项颁奖：

年会中最比拼RP的时刻到来了，抽奖啦!

由于过去一年在大润发喜结良缘和响应国家生育政策的员工再创新高，所以特设以下奖项!

各种创意满满的奖项不断涌出，终极大奖居然是一摞沉甸甸的土豪金版毛爷爷(目测有4-5W)!

(咳咳，牛牛去年就申请做旁边帮忙数钱的工作......无果，今年也没中奖，让偶静一静)

同在一起：兄弟姐妹一家人

**大润发清洁工作总结15**

观摩大润发心得

为了提升金正广场的经营管理，更好的为消费者创造良好的购物坏境，周总组织我们管理人员和员工到“大润发” 观摩学习，总的来说，对我的工作受益匪浅，使我进一步开阔了视野，有了不少的收获，找到了自身的差距，为我能够更好的开展工作做了有力的铺垫。此次参观学习，真可谓感受颇多。拙笔写下几点感想：

1、初进大润发，宽敞明亮的卖场，简单的购物动线，清楚的卖场标示，而且还有便利的停车空间，干净舒适且具现代感的购物环境，还有一楼贴近流行时尚的购物空间规划，以融入消费者生活为目标，让顾客在购物之余享受多元的休闲时光。超市内部商品的排列相当整齐有序，过道宽敞明显， 让顾客有继续往里逛的欲望，而且服务态度很好。整个卖场里无论是理货员还是导购员，都是耐心细心详细的回答顾客对所有关于购物问题的咨询。

2、大润发超市用商品本身来展示自己的形象，让商品自己来向顾客发射“电波”，引诱顾客购买，这一点在大润发做得尤其到位，这使得它的陈列风格近似于百货店的风格，只要你的视线不移向天花板，平视俯视或者略微的仰视，目光所及都是让你极度赏心悦目的。墙上空白处柱子空白处在一般的卖场都是供应商的产品宣传图片，而在大润发则是消费者的消费文化展示，是在消费商品时顾客的体验和

神情的诱导性图片，很显然这样的图片对于引诱消费者的购物欲望还是比较自然的，它少了一份王婆卖瓜式的循循善诱，却多了一份对消费者体验的认同、对消费者内在需求的一份真正的关怀，所以这种宣传背景应该是更人性化的。

在肉品区、熟食区、面制品区，在操作间的上部，都用大块的KT板图片来渲染商品的色、型、质感等，勾引顾客垂涎欲滴；而且食品给人一种安全感，操作间一尘不染，顾客可以将工作人员食品加工过程一览无余。在红酒区的酒文化渲染，在鱼干腊肉区域让鱼干香味和腊肉香味自己说话招惹顾客，在生鲜区域尽可能突出农庄、绿色、有机、新鲜卫生等卖点，在鞋区域，一双双普普通通的鞋子可以展示得那样千姿百态各具个性，而音像图书区域的布局则丝毫不逊色于那些大书城，体育用品、糖果、奶粉的.陈列都让人留下深刻的印象，大润发在商场布局和陈列细节上的追求是我所见过的国内大卖场中最严谨的，比如，一个最简单的细节，货架的最上方见不到一个牛皮纸箱子，全部是商品内包装展示或者是那些外包装本身就色彩丰富才会保留外包装。让商品本身来说话，是我在大润发见到的最深刻的体会，也是他们做得最精致的地方 。

3、商品的标识醒目，如货牌价让人一目了然，让顾客能一一清楚的对应商品，避免产生看错货牌的误会而引起不必要的矛盾。其货牌的明显主要表现在起条形码、 价格、产地都清楚的在货牌上体现，另外货牌的颜色搭配也比较合理，卖场里有各种温馨提示及购物指南，让人看起来特别清晰、舒适而且能够让顾客无论在那个区域都知道出入口所在，并且一目了然自己想买商品的所在区域，这样的指示让一些省时间的顾客提高了自己的购物效率。。

4、 商品的陈列面整齐饱满， 陈列的单品很精细少而精， 让顾客眼前一亮， 感觉清爽，另外，其缺货商品在货价上也有清晰的明确的标识并且一 一对应，这可以体现出员工工作的及时和认真细心。而且大润发有先进系统的工作工具辅助工作，大润发的补货工具相比之下先进很多，让补货变得更加的简单和及时。

5、由于大润发超市直接从厂家进货，可以减少流通渠道，从而降低产品成本，所以相比其他卖场的某些商品存在较大的价格差异，我了解了一些商品价格，发现价格还是存在一定的差异。如海天酱油别的超市在16元左右，而大润发超市的价格在10元，宝洁的洗发水海飞丝 400ml 的价格，别的超市在 48。00 元 的价格左右，而大润发的价格在 40~42元，德芙巧克力别的超市是37~40元，而大润发的价格在28。8元。这可能是跟大润发是由厂家直接供货有关， 因为在卖场里价格对顾客购物的影响是最大，这是我们应该最重视的一点。

6 、在购物结束结账的时候，收银台有个小细节做的不太到位，收银员并没有帮我们把东西装进购物袋里，而是我们消费者自己动手，如果这点能够完善，那就很完美了。

7、 大润发一楼商店街给人一种流行时尚的购物空间，走的年轻时尚路线，品种也很齐全，基本每个业态也都体现出来了，而且玻璃橱窗非常整洁干净，员工精神饱满，服务很热情，整体商店街的氛围承托的非常好。

我了解到的大润发超市的经营理念是：”新鲜，便利，便宜”，价格优势是在超市竞争中非常具有竞争优势的，大润发超市直接从厂家进货，减少流通渠道，从而降低产品成本，例如：面制品区的曼可顿面包就是一个从厂家直接进货的案例，这样的经营运作方式可以给商品提供更多的降价空间。另外，大润发还推出特色的会员服务，顾客可以通过会员卡享受会员印花商品，这种商品价格会比平常低许多，还有经常的商品促销活动都会带来许多价格优势，从而吸引消费者。

本次进行超市调查的感想： 经过实地考察和自身的切身经历，我们觉得大润发超市是众多商家中一个好的典型，它具有独特的经营风格，统一设计，统一货位，价格低廉，还免费为会员寄送当期超市促销海报，商品退换便捷，售后服务健全，从而真正把实惠和便捷带给消费者。这次参观学习，看到了他们许多好的方面，深切感受到精细服务的魅力，这也更激励着我在今后的日子里多想、多看、多做，我坚信，在周总正确指引下，随着我们各项制度的健全和完善，通过全体员工的共同努力，借鉴别人的长处，我们金正广场一定会越来越红火。

**大润发清洁工作总结16**

不知不觉，转眼间，一年又过去了。回顾这一年来，在\*\*的正确\*\*下，在同事们的积极\*\*和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的\'履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到\*\*肯定和同事们的好评，总结起来收获很多。

>一、在收银工作中学习，不断提高自己的业务水\*

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水\*高了，才能赢得同事们的\*\*，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

>二、做好了员工的管理、指导工作

领班虽然不算什么大\*\*，但也管着一堆人，是\*\*信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了\*\*，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

>1、专业能力

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的\*\*的实务工作，能够\*\*你\*\*的实务工作。专业能力的来源无非是两个方面：

1是从书本中来。

2是从实际工作中来。

而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的\*\*去学习。

>2、管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

>3、沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通公司是一个整体，你所\*\*的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，\*\*工作中的问题，\*\*的思想动态，甚至\*\*生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

>4、培养\*\*的能

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！