# 连锁超市整治工作总结(共33篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-04-20

*连锁超市整治工作总结1曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自我仍在工作中，也许像我们这样的人真就应叫做工作狂才对，但我们却务必应对现实，不仅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...*

**连锁超市整治工作总结1**

曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自我仍在工作中，也许像我们这样的人真就应叫做工作狂才对，但我们却务必应对现实，不仅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，到达新境界，创造新篇章!经过这样紧张有序的锻炼，我感觉自我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，因此我务必紧密地和社会联系在一齐，和它成为一个整体。透过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一齐，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要明白一个人的力量是弱小的，群众的力量是强大的。

换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也务必尽可能的帮忙我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们就应毫不犹豫的去帮忙他，使他感到群众的温暖。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。假如群众中的某一成员在那边努力的工作，那么其他群众的成员也会受到感染。

在团队中我们要绝对服从上级的命令，一个有纪律的团体本身就是一个好的团体，我相信在纪律保证下的团体无论他的质量还是速度，绝对是优秀的。你看在军队里，哪个队没有纪律，norule，nosuccess。

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状况下，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、卫生贴合国家标准。

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，你务必及时地发现下属的困难，及时地进行帮忙，这是十分重要的。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，也是我务必做的.，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推荐能够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;

二、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，根据积分的多少能够兑换礼品，在过年过节的时候赠送礼品，这对顾客来说是十分温暖的，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，而不就应说谁，每个人多是群众的一员，所以我们要用我们，当顾客来投诉的时候，我们就应要说这是我们的错，而不就应推卸职责，因为你也是超市中的一员，你代表整个超市的形象。以前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天无意中飘过那里跟那边的服务员聊起这件事的时候，服务员立刻叫来店长，店长立刻道歉，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我的职责，让人放心。

**连锁超市整治工作总结2**

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

>一、在收银工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持。虽然我在公司实际不长，但是我一直不断的`学习前辈们努力工作，但这些成绩还是不够的，随着公司的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，我也会不断的努力学习前辈们的工作精神，与公司共同发展进步。

1.专业能力

作为一个收银员，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。作为基层的员工，个人的专业能力将非常的重要。

2.沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。和客户的沟通和处理和回答客户一些咨询和问题，适时的向客户推荐一些他可能需要的产品。

在今后的工作和学习中，我将努力做到自觉加强学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，向自己的工作生活实践学习，逐步提高自己的业务水平和综合素质，并努力提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善和提高自己。

3.在工作之余，自己还应该多学习关于商品和财会方面的专业知识

虽然自己的业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，不过我相信态度决定一切只要自己用心去做努力去学习，就一定能克服困难，成为一名优秀的收银员。

>二、遵守超市的作业纪律

收银员在营业时身上不可带有现金,以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗^v^现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑,要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况,以防止和避免不利于企业的异常现象发生。

总之，我在今年的工作中取得了一定的成绩，但距离领导和同志们的要求还有不少的差距：主要是对业务知识的学习抓得不够紧，学习的系统性和深度不够等。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地、尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

**连锁超市整治工作总结3**

20xx年全年连锁超市财务工作在围绕公司春节集训所提出的“连锁超市软件全面升级、管理升级、超市全年实现销售1个亿”的目标开展工作；结合刘总在财务工作会议上部署全年重点工作精神，实现了销售、利润双丰收。现将全年工作汇报如下：

一、连锁超市商品管理软件全面升级

连锁超市经过XX年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，为门店组织商品价格定位提供了比较有效的参考数据。（城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发现6-10元销售比重占到全月销售的27、40%，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为9、80元的卷提纸（中天街销售已趋于疲软），两天即抢购一空。

通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满成功。

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、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。

三、加强自身服务意识

今年公司推出“阳光服务”工程，掀起了全员学习服务意识，做到了\*服务“即科室为一线服务，一线为顾客服务，全员为厂商服务”。就我们而言要服务好一线和为厂商提供好服务。

1、服务好一线员工。在平时工作中，注重细节为一线员工搞好服务。

2、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、20xx年工作计划及目标

20xx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。20xx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。

挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

**连锁超市整治工作总结4**

这个寒假我没有回家。而是在沃尔玛先锋路店当了一个月理货员。

沃尔玛是世界500强知名企业之一，全球零售业第一公司，跨国公司中的巨头。所以，能有幸在这样的单位参加社会实践，我感到非常自豪。

沃尔玛哈尔滨先锋路店因业务需要，每年春节前从社会上招聘一批临时工，按小时付费。今年的初冬假期，加上对沃尔玛经营的了解和学习的强烈愿望，让我下定决心要抓住这个社会实践的机会。

成为沃尔玛正式员工和参与社会实践的道路并不总是平坦的。首先联系先锋路店人力资源部，与其协商确定其招聘意向和所需工作时间。经过多次协商，我决定参加1月9日的面试。那是考试周。一方面要备考，另一方面还要跑社会实践，真的很累。

1月9日上午8点半，我们一行30多人来到沃尔玛人力资源部面试。这其实是个简单的面试，但还是让我很紧张。面试的时候考官问了一些他们认为有用的信息，几乎面无表情，我尽我所能，完美回答每一个问题。十分钟的.面试对我来说很长。最后还是有惊无险的通过了。

1月19日，我完成最后一科的第二天，正式参加入职培训。沃尔玛中山路店培训师Marily主持了培训会议。在短短的四个小时的培训中，我了解了沃尔玛的历史、发展、企业文化、政策和制度，对公司的运营体系有了一个大致的了解。剩下的具体的东西只能在具体的工作中学习和体会。培训结束后，我和公司正式签订了劳动合同，领取了工作服。那是一条深蓝色上衣的红色牛仔裤。红色夹克代表所有员工服务客户的火热之心，牛仔裤很肥

**连锁超市整治工作总结5**

转眼间，短短的三个月实习就这样结束了。在那里我不仅看到了许多自身的不足，同时也对自己未来投入社会工作有了进一步更深的了解。是的，展望未来，我对自己今后的工作充满了信心和希望，为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，以下是我把参加实习工作以来的情况总结如下：

>一、思想认识。

每个人在工作时都应该有一个清楚的思想认知，无论他是否做到了还是在努力调整中。而我在上班的这三个月里，作为一名普通员工，我在思想上严于律己，以公司的要求严格要求自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起良好的作用。因为我相信一个在公司的运营过程中，同事间的互相激励是起到一定的帮助的，所以要保持这种积极向上的竞争氛围就需要我们去严格要求自己。积极做到以身作则来带动群体。

此外作为一名公司普通的防损员工，我知道我们身上肩负着巨大的工作压力，我们不仅要监督员工而且还需保持商场的防盗与安全等问题。所以这不禁得让我们打起120%的精神来做好这项平凡却不简单的工作。同时在这三个月中，我一方面配合领导和老师们做好实习监督检查，同时把自己商场内部的各项工作做好来，这也我相信在以后的工作学习中，我会通过自己的努力，取得更大的进步。

>二、实习工作内容

在我没去和大福实习前，虽然以前有去过社会做实践，但是此次学校所安排的实却是对于我却是一个全新的挑战。因为我这次所面临的是一个陌生的岗位———防损侦察员。防损侦察员这岗位对我来说是一个全新的工作领域，这需要我去摸索与实践中去慢慢熟悉与了解这项工作。然而通过了一个实习阶段的工作后，我也对这份工作有了层次上的新理解。以前总是以为防损部的都是保安，不就是整天站着么，没啥好大不了的，所以在被他们选在防损侦察员这岗位时还真的有点不高兴。然而在此次实习工作阶段后，自己也认识到了当初的想法是错误了，毕竟防损部包括了太多的职责。我主要总结了一下我们在和大福百货超市作为一名合格的侦察员应做的几方面：

1、形象问题

防损员是超市的窗口，顾客进入超市第一眼看到的就是我们，所以我们防损员的仪容仪表和行为影响着超市的经营形象，如何才能做好一名防损员呢?

首先，防损员要富有朝气和活力。站姿要端正;仪容、仪表要整洁大方，给顾客一个好的感觉，就会激起顾客购物的热情，反之，会对顾客产生讨厌心理，影响着顾客再次购物的情绪。

其次是要保持物品的整洁。包括对本岗位范围内的购物推车、购物篮、存包柜等方面保持整齐清洁。还需要保证顾客购物、付款时通道的畅通;随时捡起收银台及出入口附近地面的纸屑，如有水渍和污垢应及时处理等。

最后是文明服务。这是做一名合格防损员的有力保证。防损员必须具备一定的素质修养，必须遵循“顾客永远都是正确的”且要具备一定的商品知识，熟悉门店卖场内商品陈列的具体位置，掌握了这些才能更好地为顾客服务。同时要学会使用礼貌用语主动上去为他们服务，使他们感到备受关心和尊重。比如当顾客走出门店时，防损员主动说上一句“欢迎您再次光临”、“请慢走”等用语时，顾客就会对超市留下很深的印象。他们就会再次光临超市。

2、防止商品被盗及意外事故的发生

在超市工作中，由于商品种类及人流量的繁多，常常发生偷盗行为：而由于超市用电量大或者商品本身的性质问题等都会引起一定的安全隐患。所以在和大福实习工作中作防损员时，对于这些本内工作，其行动也刻不容缓。

说到防盗，主要是检验防损员的防盗防损意识。可能就是你的稍微不留神就有可能是超市照成巨大的损失。那么要做到保证商品安全，主要还是要从顾客入手。比如：

(1)禁止顾客携带大型背包和提袋进入卖场，劝导他们将其寄存在存包处;

(2)顾客携带小型背包和提袋进入卖场时要留意其行为;

(3)人多时，应提醒顾客勿将付过款的商品带入卖场内，以免造成误会;

(4)及时制止顾客在卖场边走路边吃东西的行为。

另一方面就是防灾害，主要是要定期对消防器材进行保养、清扫;使它们随时保持良好状态。其次就是对门店内的电器、电路、发电设备定期检查，预防隐患。同时也对员工间宣传防灾害知识，比如不能在卖场内吸烟等。

3、落实公司人事下达的纪律管理工作。

每个公司都有它的制度，我在和大福超市实习时，同样要遵守它的纪律。而且作为防损员，还需对员工进行监督。上至经理下至员工，我们都有权利去纠正他们的一些不良行为或者危害到公司利益的行为。就比如说我们需要监督员工们的考勤，监督禁止员工上、下班代打卡。其目的也就是落实公司的纪律管理工作，防止员工间的不自觉心理以及营造一个良好的工作氛围。

>三、主要经验和收获

也许我将来从事的不是销售行业或者我没能走出那一步，但是在和大福这所超市中，我还是学到了许多。上至黄主管，下至促销阿姨，在这里的每个人都在不竭余力地教我，从做人到做事，所以在此也是很感谢这些人的辛苦教导。总的来说吧，在经过了三个月的实习工作，在这里我不仅加强了与人的交际能力，同时也使我在生活实际中学习到了在学校无法学到的实践知识。而在向工人学习的过程中，培养了我们艰苦朴素的优良作风也是我们当代大学生所必须的具备的。所以此次实习之旅即对我们巩固和加深所学理论知识，培养我们的独立工作能力，也这对我毕业后找工作起到了至关重要的影响，所以自己也总结了以下几个方面的经验和收获：

(一)工作要认真，不仅仅是对得起这份工资，更需要对得起自己的良心，这样别人才会处处尊敬你;而你自己才能把分内的工作做得优秀起来;

(二)要摆正自己的位置，主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态;

(三)只有保持积极好学的心态，正所谓“取人之长、补己之短”，只有做到这样才能不断提高自我、取得进步。

>四、加强自身学习，今后发展方

俗话说：“隔行如隔山”。以前从来没接触过防损这个岗位说实话心里没有底，但在这三个月里我已经喜欢这份的工作，虽然繁杂、琐碎，也没有太多新奇，我深深的感到自己岗位的价值。同时也注意到了可能是由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总得向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己三个月来还是有了一定的进步。比如说在在协调办事能力和语言表达能力等方面都有了很大的提高，这对于一个即将毕业离校的普通的我来说是一个莫大的帮助。也是鉴于在和大福超市实习的宝贵时间，我领悟了很多，也学到了很多，希望在以后的学校生活或者工作中能做到更好，日趋完善。

以上是我对自己工作的总结汇总，敬请各级领导给予批评指正。实习的结束只是属于我在和大福工作的告一段落。在今后的工作与生活当中，我将一如既往的努力工作，不断总结经验;努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，以新形象，新面貌，为自己发展而努力奋斗。

**连锁超市整治工作总结6**

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。

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(注明本次团购的超市出纳工作总结毛利、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。

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，超市出纳工作总结活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

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。

**连锁超市整治工作总结7**

xx中心学校：

根据卫生局来校检查食堂整改以及有关设施配备要求，我校食堂存在着设施设备的简陋的问题，具体要求我校做好以下一些实事：

一、将现有食堂的操作间与柴仓进行分隔，设立独立的配餐间，并添置调温、消毒设备。

二、门窗需要安装纱门，纱窗，做好防蝇、防鼠工作。

三、粗加工水池要有专门的动物、植物及水产品清洗池，不可混用。

四、做好食堂从业人员的岗前培训，并持有健康证及上岗培训证方可上岗。

五、建立卫生管理、食品采购、人员验收等有关制度。

以上事宜整改完成后，报请上级相关部门检查验收，务请学区领导酌情给予安排。

申请人：

申请日期：

(4)熟食操作时严格遵守操作规范。

xx小学

20xx年3月25日

20xx年xx月xx日

**连锁超市整治工作总结8**

在即将过去的20xx，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。

作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者； 二是要有的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

一。认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二。做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三。通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四。以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

五。以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩！新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们枞阳店！力争在20xx年再创佳绩！！！

**连锁超市整治工作总结9**

八月初我得到了一份超市临时促销员的工作，具体的工作就是为该著名品牌所属的一个营养品品牌做免费市场品尝试吃活动，让消费者感觉到这个产品值得他们去买，提高销售量。万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

先来介绍一下工作环境，农工商超市它是一家大型超市。主要服务于周遍各区居民的日常生活需求，它的商场营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午9：00上班——晚上8：30下班，每个礼拜的礼拜一到四休息，在岗时期要要参与超市盘点和入库整顿，那就要整个超市都留到两三点钟了。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水……在那工作的一个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，累——成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛”的时候。所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始一一对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——次日有班的先回去，没班的留下打扫卫生，一般不到三点决不结束。

记得曾经有一个长辈就跟我说：做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。要在众多同事、干部甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印像可不是一件简单的事情，而且我要在同类品牌的平等竞争下让销售量来说明我工作的努力，击败对手，这的确有难度。我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待下班回家和难以面对大众的羞涩心情，喊话器毫不留情的将我是个生手的秘密公之于众。还有周围和我一样在做促销的那些老手们的好奇与嘲笑，好在超市的厂方专职促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是周末，很多的供货商都在周五送货以便应付周末的客流量，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，对仓库的布局不了解，好多次帮倒忙被领导骂。并且去了普通员工不该进去的机房重地被给予了严重警告。我要把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。超市进货都是几千箱饮料、几百箱酒的，每卸一次都特别累，但是谁叫我是新来的，虽然是女的也还是难逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安无事，大姐她当初也是这样过来的。

当然在没有货要上的话一定要找点事情做。“上货”，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了不仅影响了排面还会影响销售，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。等到货架上的货物都补齐了，就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣，我拿着托盘拦住路过的客人让他们品尝，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

要在超市这个鱼龙混杂的环境里顺利生存我还总结了一个经验：巴结上司拉拢同事，间歇施点小恩小惠。馋嘴的员工的谗言也特别多，所以当他们厚着脸皮向你讨食的时候，原则上你是不应该给他们偷吃的，如果偷吃的员工被抓负责该产品试吃的促销员将一起受罚。但是如果你要清高而坚持自己的原则而拒绝他们，接下来你的路程将很难走下去。当领导来视察或者是暗访的时候，有些话是不能说的而有些话是要放宽尺度去说，领导的脸皮三分薄，如果你把过底的销量告诉他，则他面子挂不住，但是你虚报的数量过多，等到月终审核的时候就有苦头吃了。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来实习的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次锻炼中学会客观的看自己不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但——首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

**连锁超市整治工作总结10**

20xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，采购部在公司领导的关心、指导和帮助下，在各部门的配合下，认真落实领导交给的各项任务，在工作上取得较大的进步，首先我介绍一下采购部和采购经理的主要职责

1、审核采购需求

2、决定合适的采购方式

3、分配、选择和维护潜在供应资源

4、负责供应商的调查和实地勘察评估供应商的生产能力

5、采购合约与订单的起草签发以及管理

6、根据采购需要采取相应的应急行动或进行后续跟踪

7、解决与供应商在合约上产生的分歧以及支付货款问题 采购经理的工作重点

1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施

2、处理质量问题以及退货方案的实施

3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系

4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议

5、运用一些战术性的方法如供应商伙伴关系供应链管理等建立良好的供应商关系

6、处理供应商的问讯异议及要求

7、实施对新供应商的开发和扶植工程

8、此外采购经理的工作常常能够体现出采购部门对整个公司所起到的

关键作用和真正价值所在

9、配合财务在整体上用的付款策略

现将一年以来的工作情况作以下总：

一、20xx年任超市采购部经理，在此期间带领本部门人员在公司领导下开展工作，主要完成以下工作

1、较好完成采购部日常管理和采购计划。

2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购商品市场行情。

**连锁超市整治工作总结11**

按照公司党委“保持\*员先进\*教育活动”的安排部署，在分析评议阶段工作的基础上，我对照党\*分析材料和本人存在的问题，结合党组织的评议意见，结合“三个突出”的要求，制定了自己在整改提高阶段的整改指导思想、目标及措施。

一、指导思想

以马列主义、\*思想、\*理论和“三个代表”重要思想为指导，对照及“公司机关\*员先进\*标准”，结合本职工作岗位，明确个人整改提高目标，针对个人存在的问题和不足，采取相应的整改措施，努力增强党\*，解放思想，开拓创新，以个人实际行动体现\*员先进\*。

二、整改原则

本着实事求是、切实可行的原则；立说立行、解决重点的原则；突出机制、深化效果的原则；机关党员带头、善始善终的原则。

三、自身存在的问题

1、理论学习不够深入。主要表现在缺乏学习的自觉\*、积极\*和主动\*；存在实用主义，要用什么才去学什么，与工作关系密切的才学，与工作关系不大的少学或不学等问题。

2、工作作风不够扎实。工作中存在畏难急燥情绪；工作不深入的问题。

3、思想解放力度不够大。有时对公司新思路和新举措的认识还不够到位，有是对公司领导意图把握不够透彻，在工作中存有“不求有功，但求无过”的思想观念，循规蹈矩，按部就班，缺乏主动\*和创造\*。

4、素质能力与新要求存在一定差距。主要表现在“五个欠缺”，即\*技术能力欠缺，经营管理能力欠缺，综合\*、复合型能力欠缺，艰苦奋斗、吃苦耐劳的素质欠缺，谦虚谨慎、勤奋好学的素质欠缺。

5、服务意识有待于进一步增强。在搞好服务上，缺乏整体观念和深度观念，没有跳出个人和办公室的小圈子。

四、整改目标

1、加强学习，树立“善于学习、终身学习”的观念，以学习型党员的标准严格要求自己，使自己理论学习和业务学习提高到一个新的水平。

2、强化工作作风的锤炼，重点培养认真细致、谦虚谨慎、吃苦耐劳的工作作风，使自己的作风建设能够适应新形势、新任务的要求。

3、进一步解放思想，更新观念，增强发展意识、创新意识和全局意识，强化工作职能，为公司领导决策当高参。

4、坚持不懈地加强能力和素质建设，重点提高“五个方面”的能力，努力在本职工作岗位上创造出优秀业绩。

5、牢固树立“三个服务”意识，心系职工和基层，围绕职工和基层做好本职工作，在职工群众心目中树立党员良好形象。

五、整改措施

一是加强理论知识的学习。要深刻领会\*、集团公司党组、管理局党委的有关决策、政策，深刻把握马列主义、\*思想、\*理论及“三个代表”重要思想的精神实质。要结合实际，不断提高活学活用马列主义理论的能力，提高“五种能力”。学习必须要全面，不仅要学习\*理论，还要学习\*技术、市场经济、经营管理、法律法规、人文社会等方面的知识。同时，制定学习计划，做好学习笔记，完成两篇学习体会。

二是坚持科学的态度和求实的精神，兢兢业业地做好各项工作，树立强烈的时间观念、效率观念、质量观念、标准观念，今天能办的事不拖到明天，这一周能办的事不拖到下一周，用最短的时间完成任务。

三是始终保持艰苦奋斗、自\*自励的精神状态，自重、自省、自\*、自励，时时处处严格约束自己，正确对待个人得失，不计名利，不讲价钱，不图虚名，不事张扬，勤勤恳恳，兢兢业业，做好本职工作。认真查找自身“\*敏锐\*不高，大局意识不强，学习实践结合不够，作风不过硬，制度执行不严格，真抓实干力度不够，深入基层和深入群众少，综合管理能力弱和复合能力差”等八个方面的突出问题，搞好整改。

四是努力做到善于克服急躁、消极两种情绪，迎难而上，积极工作；善于对遇到的问题进行理\*思考，把握要点和规律\*；善于从全局的高度认识事物；根据个人具体情况和自身工作特点，多从主观上找原因，多考虑自身原因，不断完善和提高自己，虚心向同志们学习，接受大家的批评和帮助，脚踏实地地开展工作。

五是要树立创新意识。努力做到“四破四立”，即破除单纯办文办事的观念，树立为公司发展和公司党委工作服务的意识，主动想大事、抓大事。破除因循守旧、安于现状的观念，树立自我加压、争先创优的意识，创造\*地开展工作。破除被动应付的观念，树立主动执行的意识，增强\*敏锐\*，发挥主观能动\*，做复合型、执行型办公室人员。破除重形式、轻效果的观念，树立求真务实的意识，讲效率、求实效。

六是要强化服务观念。在服务上做到“六要六不要”:“要负责任不要推诿，要分忧不要添乱，要勤奋不要懈怠，要讲程序不要主观臆断，要扎实不要浮躁，要立信不要失信”。

总之，作为党委办公系统的一名党员，必须努力做到\*坚定、顾全大局、学习刻苦、业务精通、工作勤勉、作风优良、服务尽心，真正做到品质优秀、能力高强、行为模范，只有这样，才能无愧于“工人阶级先锋队”的光荣号，才能不会辜负公司党委和公司交给的工作任务。

**连锁超市整治工作总结12**

>一、如何运用商品深层次管理知识提升销售的具体措施？达到什么效果？

1、注重现场管理工作，对畅销品、滞销品重点分析，对有退路和无退路的残次品重点管理，及时调整商品结构，如针织区把毛毯、棉被集中陈列在进口处，拉动销售。

2、严格按照价签管理排面及缺货管理来要求员工。每天在闭店时做好巡场，确保排面没有空位，商品陈列整齐，花车端架陈列要丰满，价签要一至无误，特价商品要有爆炸签表示，方可离开。

3、认证落实三个二的实施，在晨会上多表扬多提倡要求员工积极参与，三个二的实施不仅体现了服务质量，也提升了客流，月提升客流在x人次。

4、新品的引进，当看到南阳百富园蛋糕有售后、有食品入市备案，就与业务联系，第一次不给货款，结果销售不错。

5、向供货商要特价，哪怕是降低一角钱都是我们的成功。

6、根据所学知识单品驱动，龙狮饼干花车陈列，效果很好，每月销售在x件左右，但是龙狮饼干没有售后，到店前都已经破损没有卖相的饼干，退回后又打到门店，与业务沟通，到我店里面的饼干必须要有卖相，如果有破损应该是退回，后业务与供货商联系，最后得以解决，每包卖x元，差价由供货商补给。

>二、面对市场竞争如何调整思路，做好销售工作？采取哪些措施？达到哪些效果？特别是怎样加强生鲜区商品经营？

1、本年度对生鲜区进行了四次大的调整，利用夜间在门店住的人员加班调整，不影响第二天的正常上班，目的是延长客动线，看超市有没有死角，经过观察又继续调整，现在超市里基本上没有死角。

2、生鲜区必须具备干净、清洁、美观、舒适、产品新鲜、保证质量，对生鲜作业人员，严格要求仪表仪容，建立良好的卫生习惯，严格把关，建立严格的验收货制度。

3、重视生鲜商品陈列首重新鲜、丰富、清洁、干净、卫生，陈列面要朝向顾客来的\'动线陈列，来吸引顾客，蔬菜的叶菜、根茎来陈列。

4、在生鲜区的品项上下功夫，要求细加工，如油条增加了菜角、红薯丸子，油条较20xx年上升x%；蒸馍增加了油卷、包子等，引进了新品小菜，在本超市也是一个亮点，每月销售在x元左右；面条在超市销的不景气，我们就自己加工成了熟面条，来扩大品种，在蔬菜的品项上要求质量，产生天天低价，样样新鲜，树立本超市的卖场形象。

5、严格按照商品深层次管理内容做好排面管理，及时市调，及时做好商品结构调整，从生鲜到服装，从没有间断，对敏感商品市调及调整，特别是米、面、油和蔬果要加强价格管理，米、面、油由原来的配货中心送，改变为直接与供货商谈，哪家质量好、价位低就进哪家，以低价新鲜来拉动别区域的销售；男装和女装通过和老板沟通也上了上千元的服装，而且有销售，同时也使我们店里向中高档上升一个台阶，女装较20xx年上升x%。

6、本年度除每周不停地电视跑边外，及时发放传单或小型pOp张贴到各村，从而扩大商圈，吸引更多消费，全年任务x万，实际完成x万，超额完成了全年任务。

>三、如何运用绩效考核措施激励员工？有什么效果？

把各组任务明晰化，让员工知道自己的奋斗目标，多劳多得按任务超出提成，员工越干越有劲，现在员工没有事就不请假，自觉减少了自己的假期。我们从第四季度开始实行激励机制考核，我们xx店离县城比较近，而且万德隆大量搞活动，也没有影响到我们的销售，只十一月和十二月较去年同期上升x万，而且毛利没有下滑，其中针织区较去年同期上升x万，百货区较去年同期上升x万，而且员工说这样比较合理，干劲足了，销售也就提高了。

>四、如何抓好员工业务思想素质及培训教育？具体措施及效果？

1、利用晨会多传达公司精神。让员工开到公司美好的前景。愿意为企业多出一份力。要想在企业站稳脚，就是要不断的学习业务知识，提高自身价值。

2、以自身带动，在现场管理中不断学习加强业务知识。在平时的验货返厂当中及上货架的同时让员工不断操练自己。在平时的报货当中，熟练掌握技巧。以老带新，让每个进来的人都能熟练业务知识。

>五、如何抓好管理，《重点是现场管理，财务管理》

**连锁超市整治工作总结13**

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满机遇与挑战大的一年已经过去，沉思回顾，在过去的一年里，在上级领导的帮助和指导，花桥店全体同志共同的汗水与努力下， 超市业务顺利开展，圆满完成了今年的任务。本着“巩固优势，稳步发展”的原则，现将自己的工作总结如下：

>一、 本职工作

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，逐步提高自己的业务水平、管理水平，为公司发展奉献自身全部的能量。

作为一名店长，负责协调各项工作，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，努力争作一名称职的超市主管。全体员工一起努力，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，使花桥分店业绩逐渐有了改观销售有了明显的增长。

在对员工严格要求的基础之上，与员工保持了更多的沟通，同时也经常性的进行业务培训，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，超市的进步得到了公司的认可。

>二、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，在人员管理方面下了很大功夫。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。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，通过一次次对员工的培训与交流，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。

最后衷心感谢所有捷强人对我工作的支持与帮助，我将认真的总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与全店员工一起，勤奋工作，顽强拼搏，更加努力的投入到为之奋斗的事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

**连锁超市整治工作总结14**

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。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。”

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。

**连锁超市整治工作总结15**

作为一名负责人我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。 用心去观察，用心去与客户交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体 。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解客户的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引客户。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的 让我干 到积极的 我要干 。为了给客户创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为客户营造一个舒心的购物环境;

其次，积极主动的为客户服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使客户满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

**连锁超市整治工作总结16**

总经办：

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满机遇与挑战的XX年已经过去，回首往事，XX年通过上级领导的帮助和指导，加之全部二十多名同志的注重合作及公司各部门的协调努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水平的提高，得益于以总经办各位领导的正确决策和各级基层员工的共同努力，明年要提高商场总体业绩及商场综合管理水平，发挥各级干部、员工优势，加强“与狼共舞”的竞争优势，争取使我商场的销售得到公司认知，在XXXX即将走过的迎来新的一年的日子里，看到公司蒸蒸日上的成绩，祝贺公司在一年里取得的成就与辉煌，不论是雅柏百货的整改，还是新型业态的形成，无一不在业界取得了较大的反响，盘点XXXX，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。一年多来，在公司总经办正确指导下，我先后组织了雅柏商场及彭田专管员以上干部的学习、调查活动。通过这些调查，了解了我市流通领域现状及我们商场目前所处的实际情况，梳理了在新形势下推进商场建设的新思路；对潜在的危机有了更清楚的认识，增强了风险意识，为规避和化解危机，提供了有益的帮助，今年本着“巩固优势，稳步发展”的原则，总结如下：

>一、盘点XXXX工作

A、加强雅柏超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

B、完成对雅柏超市的全面整改工作，配合做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作;整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等;整改后的各项交接工作。

C、协助代严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

D：完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。 E、完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

F、对彭田商场竞争店的`调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

G、配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

>二、存在的问题

公司问题：

我商场在公司领导下，全年01-12月合计销售：\*\*\*\*\*\*\*RMB,全年平均每天客单价：\*\*\*RMB，平均每天来客数：\*\*\*位，商场业绩的影响主要来自于以下几个方面：

A:今年4月份后惠购超市开业，客单价、来客数相对减少，由于受周边零售业态的影响及资源分化较为严重，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，另外，受天气影响，入冬以来气温相对往年有所偏高，季节性商品不能达到理想中的销售业绩，购买力严重不足，因彭田村的主要消费来自于打工阶层，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

B：场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一昧地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

C：11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响商场业绩。

D：新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“华联超市商品都是新的”这一经营理念。

E：自营商品返修高，一旦商品发生质量问题，维修期内又不能按时到达商场，导致顾客怨声载道，一方面只能更换新品给顾客，另一方面商场还要承担商品死货的责任，严重影响华联超市业绩及对外信誉度。

F：顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品因质量问题维修时间过长引起的投诉较为严重，大大影响了顾客购买的回头率。

G：人员流失率过高，员工入职时间一到两月或者半年时间对柜台业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基，而今年，公司员工的离职率触目惊心，损失难以估算，公司应建立健全具有公开化的具有市场竞争力的薪酬体系，规划因人制宜的职业发展生涯以及营造相互尊重、有较强企业归属感的文化氛围。

**连锁超市整治工作总结17**

当然，超市工作的乐趣也不少，现在身上穿的一件红色T恤，还是那个时候在超市货架上购买的，小韦是我最好的一个促销员，更多的是我向他学习，当然他早就出来了，现在自己办了个打野战俱乐部，还腾出精力从事建筑材料的销售。负责任，脑子灵活，勤奋，这是他给我的最大印象。小张姐从前台文员转行市场部，第一步是在我一个卖场做促销员，一个月时间，可谓是快乐无比，经常是很晚下班一起回家。商场的老张等人也帮助了我许多，特别是如何做好宣传上，教会了我许多。

其实，对于超市的总结，在2年前我已经写了个具体文本。全篇分两个超市系统进行了详细总结，内容包括了概述、回款和备货流程、商场重要人员、促销员管理、产品线管理等5个部分，前两项属于基础工作，商场重要人员的概述，主要是讲重要人物的性格特点、背景关系和生日，促销员管理也重点总结他们的性格特点，这些是指导工作的基础，产品线管理就是列举柜台的上样分布。

如果系统比较小，有足够的精力做细，那么不妨从多角度去管理。除了刚才涉及的人物总结，还有一点是我日常工作的核心，那就是销售数据的分析，销售起量的.重点在日常关注度，每天晚上的一个电话虽然让促销员有点烦乱，但不厌其烦的跟进和平日的一点人文关怀会让他们主动去做好销售。十分不喜欢开会，我通常把销售数据等一些会议内容在商场附近的小吃店，边享受边解决完毕，到了周四开会我发言的时候，一般都会表现的很沉默。这种形式主义的会议，到现在也让我感到厌倦。

至此，超市总结告一段落！

**连锁超市整治工作总结18**

随着社会的快速发展，对人才的要求也越来越高了，对大学生的要求也越来对越严格了，为了适应社会的需求，我们应该努力不断的提高自己的整体素质！在学好理论知识的同时加强锻炼自己的实践能力，以便更早更深的了解适应社会，做一个全方位发展的大学生。

怀着无比激动的心情迎来了这个充满无限可发展机遇的暑假，因为这次是我第一次独立的出去做事，而且是做自己喜欢的事，一切都只能靠自己了，既有些期待又有些胆怯！

虽然只有短短的一个多月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣！记得一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，可那时的热血青年太天真了，因为她完全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了！所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了！之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的！这些都是创业所需的基本素质，而我还不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力！在上一学期中，我们开设了第一堂专业课――学，使我们对我们专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待！

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次暑假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧！于是这个暑假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市！

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁最大零售企业――沃尔玛里去！这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去！我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为最大的零售企业啊！还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语白痴可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语！身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。特别是总监，对我的影响很大，他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动！说实话，这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易，这与我们总监的努力十分不开的，可以说没有他，这合同根本拿不下来！是他撇下了自己的面子，去跟沃尔玛的那些下属商谈，沟通，可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的，稍稍多问几个问题，就说，连这个都不知道，自己下去看吧！你想，堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受，可他没有气馁放弃，而是很虚心的礼貌请教，通过他的努力和我们的齐心协力，可以说终于听到合同要下来的消息了，我们都兴奋得快哭了，我也被他们感染了！可是总监去那合同的那天又出现了一个小问题，因为打电话，那个助理一直不接，接了一次还很凶的说“大清早的打什么电话！请发邮件给我”。没办法，总监只能再发邮件预约了！幸好合同还是顺利的拿到了，可捧在我们手中好沉啊！

虽然做的时间不长，可是学到的东西很多，为人处世，商场之道让我入行受益匪浅啊！

1.大学生寒假超市社会实践报告范例

2.寒假超市社会实践报告

3.超市社会实践活动报告

4.在超市社会实践报告

5.暑假超市社会实践报告

6.暑期超市社会实践报告

7.超市社会实践总结报告

8.超市打工社会实践报告

9.连锁超市社会实践报告

10.酒店社会实践报告范例

**连锁超市整治工作总结19**

又一年结束，进入到年终，我在超市一整年的工作也进入结尾阶段。这一年经历了很多，在超市的工作，我有很好的一些收获，虽然工作很辛苦，但是当工作真正完成好的时候，也是很开心的。现对我20xx年的超市工作进行总结：

我在超市的工作是卸货搬货的工作，这工作最费的就是体力，幸好自己做多的就是体力了，所以这份工作也是很适合我的。这一年我在超市卸货搬货xxxxxx次，每次只要货车到达仓库，我就提起力气进入工作状态。卸货是最难的了，因为整个货车堆满了货物，我必须要注意不能把货物给搞坏了，所以卸货也是需要耐心的，只要有不能卸下来的，就不能轻易动，不然牵一发就会动全身，那货物就不能完整的卸下车了。在最初的那一个阶段，我都是用手一个一个卸下来，但是这样也最费时间，所以后来就不停的想办法，最后想到用滑滑梯进行卸货，这样果然是省了不少时间，而且货物的损失也最轻。在货车下面垫上一层厚垫子，然后用滑梯把货运下去，这样就避免货物直接接触地面破损了，速度也加快了。

搬货虽然累，但是不需要担心那么多，只要把货物都搬进仓库交给仓库管理去整理就好，我不需要去做别的。一年搬货不知道要多少次，虽然体会到更多的是累和辛苦，但是这样也让我的体力更加提高了，长时间的搬货，就跟健身了一样，体格真的是增强好多。在超市搬货其实相对来说，还是没有那么难的，工作时间也比较宽松，做完这些事情，处理好结尾工作，就基本上完成了。不过我也知道人不能永远停留在过去，所以这一年只要有时间，我也会去学习，让自己不只是会卸货搬货，还能给超市提出一些好的建议，帮助超市更好的运营。我的工作做完后，我也会去帮助大家整理货架，把缺了的货物补上，让顾客能够第一时间就买到自己需要的物品。

一年经历不少，在这份工作上，不只有辛苦，还有许多的欢乐，享受和大家一起工作的时光，能让生活更充实。也不断去加强学习，时代总是在前进的，即使我只是个做体力活的人，但是我也向往学习，也希望自己在超市有更好的的一些发展，得到老板的赏识，得到职位晋升的机会。以后我依旧会做好个人本职工作，也同样不会放弃学习。

超市员工年终总结报告5

在过去的一年里，本超市又创造了一个佳绩，因此我对全年中的销售旺季作以下总结：二月。这一个月是全年里盈利最高的一个月。由于月前已作好了以“提高商品价格，降低进货价格，欺骗消费者”为总的方针，所以这个月才有这么好的销售成果。这些也主要靠销售部门的努力工作才得来的。是他们每天在办公室里冥思苦想出一套套可行的销售方案，是他们使打了三折的商品都有利可赚，是他们把一件件积压商品包装成国外名牌。请各位都看看他们头上的.白发，是他们为了超市献出了青春，再请各位想想那位因欺骗消费者而被送进了^v^的“烈士”，是他们为超市献出了生命，他们每一位都甘愿为超市“抛头颅，洒热血”，这是多么伟大的精神呀!让我们为他们热烈鼓掌吧!>五月。在这个月我们应感谢宣传部门。是他们使凉鞋成了送给工人们最好的礼物，从而使很难买出的老旧商品销售一空，这为超市创造了很大的利益。是他们引导了潮流，是他们创造了时尚，没有他们的工作，库中积压商品是无法销售出去的。没有他们的工作，那些三无商品是无法来。

在过去的一年里不只是抓住了成年人的心，也在儿童的身上作足了文章。在四月五日清明节左右，由于学校会组织同学们去春游、扫墓，而且在学生当中浪费攀比之风渐长，这对销售是很有好处的，同时母亲节、父亲节、教师节等，也是我们大赚一笔的好机会，我们把握的相当好。同志们，我们的前途是光明的，好好干，不用考虑是否会被工商部门查到，我们的上级已打通了每一条道。同志们，各显身手的机会来了，我们的创业空间是十分巨大的。

**连锁超市整治工作总结20**

20xx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。

20xx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20xx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20xx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。

**连锁超市整治工作总结21**

XX年七月十四日，质检部与原业务监查处合并，统称为质检部，负责卖场商品质量检查，主力商品缺断货跟踪以及市场调研等工作。在“质量第一，信誉第一，服务第一，价格最低”的企业服务理念引导下，部门认真贯彻落实《超市商品质量管理规定》，按照《日常商品检查工作内容》相关条款认真检查卖场商品质量，严把商品质量关。经过对本月工作的仔细回顾，做出如下工作总结

>一 商品质量检查汇总

1，生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理，针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“警告”“罚款”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。

2，生鲜部蔬菜区总体情况较好，但在检查过程中发现个别菜品有积压现象，新鲜程度时好时坏，质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理，并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量，增加进货频率等可行方法减少损耗，从而确保蔬菜且有较高的新鲜度。

3，七月十八日

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！