# 个人生鲜述职报告范文共37篇

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-01-30

*个人生鲜述职报告范文 第一篇>(一)超市生鲜工作总结计划与预算职责1、负责生鲜品类预算的制定和关键业务指标的达成，包括：生鲜销售额、生鲜毛利、营运可控费用、人工、物料、修理费、商品损耗2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售和周转情况，能够很...*

**个人生鲜述职报告范文 第一篇**

>(一)超市生鲜工作总结计划与预算职责

1、负责生鲜品类预算的制定和关键业务指标的达成，包括：生鲜销售额、生鲜毛利、营运可控费用、人工、物料、修理费、商品损耗

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售和周转情况，能够很好的\*衡销售和商品库存的关系

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效(人均销售、主要岗位的人均工作量)

超市生鲜工作总结专业能力

1、具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。

3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

>(二)超市生鲜工作总结业务(商品)职责

1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

2、及时了解顾客的西求，指导生鲜熟食区主管正确实施生鲜熟食区的经营方案，对各部的商品布局、商品的陈列、气氛布置进行合理的安排和调整

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

4、对生鲜商品的进货、销售和库存管理等进行合理科学的管理，指导生鲜各部的主管合理安排商品的定货、加工和制作数量

5、严格管理生鲜各部门商品的损耗控制工作，强化所有生鲜员工的损耗控制意识，规范相关操作

6、负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合安全、卫生标准，满足顾客的需求

7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

9、负责生鲜区所有员工能正确的实施生鲜各自区域的所有流程，主管能正确的审阅各部单据保证其正确的传送

超市生鲜工作总结专业能力

1、了解市场调查的原则和常用方式，正确分析相关数据，能制订实施应对措施;熟悉生鲜商品竞争的要点及店内调价流程

2、熟悉生鲜商品的布局规范、陈列方式及价签的使用规范，能根据商品的组合特点，对不同的商品选择合适的货架和陈列方式

3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。

4、熟悉生鲜商品的个品类商品的定货、生产加工等操作的关键控制点，掌握科学定货、合理生产的管理方法

5、熟悉生鲜品类商品经营过程中的损耗控制点，有较强的成本控制意识及成本控制方法

6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。

7、熟悉生鲜商品的盘点计划和流程，对盘点数据能判断其准确性，并对盘点结果进行分析

8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求

9、熟悉生鲜营运标准、流程和作业规范的一般原则，熟练应用关键表单和系统报表

>(三)超市生鲜工作总结人事职责

1、为员工提供安全、卫生的工作环境

2、定期主持店内列会，保持与员工的良好沟通，领导和激励生鲜区管理人员和员工，建设积极上进高效的团队

3、计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考核

4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人

5、对生鲜部门经理的工作质量提出建议权，对生鲜部门主管的招聘、提升、奖励、辞退有决定权，并知会店总和人事经理

6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付之于实施

7、以积极、开放的态度与公司各相公部门、分店各区域沟通，保持良好的协作

8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

9、负责安排生鲜各区域的经理的排班，审核生鲜主管排班情况，确保合理安排生鲜区人员工作

超市生鲜工作总结专业能力

1、了解公司的企业文与规章制度

2、具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力

3、正确掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用

4、具有教练能力，对下属实行人性化的管理

5、了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用

6、具有执行力和创造力

7、较强的人际关系处理和沟通能力

8、熟悉公司的促销员制度，并监督执行

9、熟悉门店的排班原则和方法

>(四)超市生鲜工作总结设备职责

1、负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全

2、确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施

3、负责生鲜区域的常用设备、用具、物料的严格管理，提高设备的使用效率

超市生鲜工作总结专业能力

1、了解主要设备的维护、保养等原则

2、具有设备使用安全意识及开源节流的理念

3、熟悉生鲜商品常用设备的使用要求及生鲜物料消耗定额，能及时发现不规范操作及物料消耗异常情况

>(五)超市生鲜工作总结服务职责

1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境

2、确保生鲜员工能为顾客提供专业、热情、及时的服务，提高顾客的满意度

3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等

4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作

**个人生鲜述职报告范文 第二篇**

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是xxxx年12月份。在这辞旧迎新的日子里，我与许多永辉同事一样，一边努力工作，一边回望过去、畅想未来。

xxxx年，我工作在永辉融侨超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

>一、我快乐着

永辉融侨超市的特点是购物环境整洁、员工服务热情。在融侨超市，广大员工同心协力将永辉的营运制度和服务理念贯彻落实在日常的工作中。那里的员工个个和蔼可亲，那里的顾客都能做到礼貌购物。在这样一个xxx礼貌的环境下工作，实在令人感到快乐。

我想，在永辉的工作时光必将成为我人生之中快乐的里程。当然，人生的旅途是不可能一帆风顺，实际工作中也不可能事事顺心，偶尔有员工为工作争吵，偶尔有员工在超市里发生口角，但经过多方沟通，很快就消除了纷争，超市也恢复了往日的xxx。我深刻地体会到：沟通让同事之间拉近了心灵的距离，沟通让员工与顾客之间更加融洽，沟通使我在工作中找到了快乐。

>二、我感动着

永辉集团的开拓者用勤劳和智慧开创了“农改超”的典范，并坚持着“天天实惠始终如一”的服务理念，将“民生”与“百姓”的服务宗旨落到实处。在永辉融侨超市，员工通道设有宣传栏、总经理信箱、店助信箱、前台设有“扶贫助困”捐献箱、服务台设有“红十字“捐献箱、融侨店还设立了员工资助金，这些都令我感动。

常言道：“不依规矩不成方圆”。在永辉融侨超市里，我经常亲身经历或亲眼目睹的是：《员工管理制度》的考核、安防培训、服务礼仪培训、生鲜部技能培训等，融侨店各部门领导耐心地训练出具有时代气息的永辉新员工。尤其令我感动的是：那里的领导对待员工是批评教育多，以罚代管少，这种“以德服人”的管理方式深入人心。在那里工作，所有的员工都有一种“家”的归属感。

永辉融侨超市的广大员工秉承了“勤劳”的创业精神，在各自岗位上兢兢业业地工作着。我经常看到超市部员工为顾客送货上门，甘愿做贴心的搬运工；我又亲眼看到过生鲜部员工为住在附近小区的年迈的顾客送水果；我还看到经常有顾客手握感谢信，说要感谢前台某某员工……永辉同仁用实际行动赢得了顾客的赞赏和好评。原先，感动并不需要去寻找，感动就在每一天发生，感动就在同仁的工作中产生。

>三、我张扬着我的个性

入职永辉以来，我一向都是在防损部工作。有一次下班后，我去办公室翻看以前的《同道》，其中xxxx年第四期，由董事会推荐的《你就是一道风景》带给了我许多启示和鼓舞。文章中写道：“你没有必要去仰视别人……你就站在属于自我的位置上，不断地展示你内心世界的丰富内涵！”可见，永辉集团领导一向都在鼓励广大员工坚定自我的信念，展示自我的才华、个性及风采。

在这股强大的精神力量地带动下，每当防损部开会时，我便会大胆地对上级领导提出一些问题供大家参议。为此，我受到同事的尊重和领导的赞赏。融侨店防损部一向坚持着“集思广益群策群力”的思想，默契地配合着其他部门的工作并维护着整个超市的安防设施和购物秩序。在这个引以为荣的团队里，我一边展示着自我的个性，一边认真吸取同事的工作经验，互相学习充实自我。

>四、继续努力

xxxx年即将来临，全体永辉同仁将继续用勤劳和智慧谱写永辉的新篇章。我想每一位有志于在永辉企业工作的员工又将迎来新的机遇与挑战。众所周知，永辉集团的综合实力正在不断地壮大。xxxx年，新的永辉超市将相继开业，这无疑给在职的永辉员工带给了广阔的发展空间。我作为永辉企业的一份子，有什么理由不激流勇进呢？

xxxx年，在进一步摆正工作心态的同时，改善工作方法、提高服务意识，多与人沟通，已经列入了我的工作计划。诚然，决心和实验都抵但是实际行动那么有分量。

我喜欢《众人划桨开大船》这首歌，“一根筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成捆……”歌词中体现了团队力量的伟大。我愿意将我的工作热情投入到群众力量之中，实现自我的人生价值，与永辉共同成长。

**个人生鲜述职报告范文 第三篇**

>（一）超市生鲜工作总结计划与预算职责

1、负责生鲜品类预算的制定和关键业务指标的达成，包括：生鲜销售额、生鲜毛利、营运可控费用、人工、物料、修理费、商品损耗

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售和周转情况，能够很好的\*衡销售和商品库存的关系

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效（人均销售、主要岗位的人均工作量）

超市生鲜工作总结专业能力

1、具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。

3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

>（二）超市生鲜工作总结业务（商品）职责

1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

2、及时了解顾客的西求，指导生鲜熟食区主管正确实施生鲜熟食区的经营方案，对各部的商品布局、商品的陈列、气氛布置进行合理的安排和调整

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

4、对生鲜商品的进货、销售和库存管理等进行合理科学的管理，指导生鲜各部的主管合理安排商品的定货、加工和制作数量

5、严格管理生鲜各部门商品的损耗控制工作，强化所有生鲜员工的损耗控制意识，规范相关操作

6、负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合安全、卫生标准，满足顾客的需求

7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

9、负责生鲜区所有员工能正确的实施生鲜各自区域的所有流程，主管能正确的审阅各部单据保证其正确的传送

超市生鲜工作总结专业能力

1、了解市场调查的原则和常用方式，正确分析相关数据，能制订实施应对措施；熟悉生鲜商品竞争的要点及店内调价流程

2、熟悉生鲜商品的布局规范、陈列方式及价签的使用规范，能根据商品的组合特点，对不同的商品选择合适的货架和陈列方式

3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。

4、熟悉生鲜商品的个品类商品的定货、生产加工等操作的关键控制点，掌握科学定货、合理生产的管理方法

5、熟悉生鲜品类商品经营过程中的损耗控制点，有较强的成本控制意识及成本控制方法

6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。

7、熟悉生鲜商品的盘点计划和流程，对盘点数据能判断其准确性，并对盘点结果进行分析

8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求

9、熟悉生鲜营运标准、流程和作业规范的一般原则，熟练应用关键表单和系统报表

>（三）超市生鲜工作总结人事职责

1、为员工提供安全、卫生的工作环境

2、定期主持店内列会，保持与员工的良好沟通，领导和激励生鲜区管理人员和员工，建设积极上进高效的团队

3、计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考核

4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人

5、对生鲜部门经理的工作质量提出建议权，对生鲜部门主管的招聘、提升、奖励、辞退有决定权，并知会店总和人事经理

6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付之于实施

7、以积极、开放的态度与公司各相公部门、分店各区域沟通，保持良好的协作

8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

9、负责安排生鲜各区域的经理的排班，审核生鲜主管排班情况，确保合理安排生鲜区人员工作

超市生鲜工作总结专业能力

1、了解公司的企业文与规章制度

2、具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力

3、正确掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用

4、具有教练能力，对下属实行人性化的管理

5、了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用

6、具有执行力和创造力

7、较强的人际关系处理和沟通能力

8、熟悉公司的促销员制度，并监督执行

9、熟悉门店的排班原则和方法

>（四）超市生鲜工作总结设备职责

1、负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全

2、确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施

3、负责生鲜区域的常用设备、用具、物料的严格管理，提高设备的使用效率

>超市生鲜工作总结专业能力

1、了解主要设备的维护、保养等原则

2、具有设备使用安全意识及开源节流的理念

3、熟悉生鲜商品常用设备的使用要求及生鲜物料消耗定额，能及时发现不规范操作及物料消耗异常情况

>（五）超市生鲜工作总结服务职责

1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境

2、确保生鲜员工能为顾客提供专业、热情、及时的服务，提高顾客的满意度

3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等

4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作

**个人生鲜述职报告范文 第四篇**

引用一句话作为我述职报告的开头，梦想成就事业，事业造就未来，8年的商场历练，使我从青涩的年轻人，到已为人父的成年人。对于30而立的我，早已\*，更渴望要成材。下面是我对于20xx年上半年的工作做以简要的述职。自20xx年至今，我已从xx广场工作5年，在xx卖区工作已有3年多的时间了。在今年3月份的人事调整中，公司对岗位进行调整，现任xx主管，主管xx品类。

xx卖区的20xx年销售计划为1749万元，实现销售854万元，完成率，去年同期销售万元，同比下降。毛利计划477万元，实现毛利万元，完成率。

回顾这半年来的工作，3月份前，对于我管理的卖区，主要是日常工作的\'管理，及开门红销售业绩的抢抓，使得当时销售实现较好。在上半年主要的重点工作的是卖场的调整工作，此项工作难度大，时间紧，任务重，招商困难等许多问题真实存在，并且更要兼顾现六楼卖场的日常管理及销售不能松懈。具体工作如下：

>第一、积极沟通供应商，谈定特价商品，争取特色商品。

针对卖场内供应商同比下降的，进行沟通并积极追寻特价商品，通过配合公司的总体营销思路，通过节日性、季节性做一些大型厂商周活动，充分的调动厂商的积极性。并且利用微信\*台进行特价商品的宣传，在早会上宣讲，并且要求积极转发，带动一部分销售。针对交行推出的超红星期五活动中，非食卖区销售万元，去年同期销售万元，同比提升。

>第二、配合统采，积极市调，保证价格。

配合xx集团超市xx中心进行市场价格的市调，保证卖场进价优势，同城进价统一，不高于其他店铺等。并在我店购进的经销类商品进价进行自检自查，并按xx防损下发表单，共检查单品数1310个，价格高于其他店的共计61笔，并及时对进价较高的单品进行了成本调整，挽回金额元。

>第三、合同谈定，保证销售，确保同比不下降。

由于市场经济的总体影响，及残酷的竞争问题，供应商同样面临着销售压力大，单品销售差的诸多问题。对于本年度合同的签订有较大难度，为确保签订合同不低于去年同期，积极与供应商进行沟通合同条款，保证签订标准按照公司目标签订，不低于去年同期销售。并在经营工作中，尽能力的帮助供应商进行特价商品的陈列与宣传，提升销售帮助供应商完成合同保底。

>第四、调整工作，积极主动，打造精品超市。

配合xx部门进行调整中，各品牌的整体招商及删减，以及品牌落位等。按照要求对于卖场的定位进行品牌的淘汰与引进。

在上半年的工作中，自身还存在一些不足之处：卖场陈列商品及陈列方式较差。在调整初始，对于销售及调整工作重心偏移，没能更好的兼顾x楼销售，使得排面陈列较空，地堆商品更换及特价商品的订货不及时，给顾客在购买商品时造成不便，影响部分销售。员工在在销售商品时有主动意识较差。因员工在卖场关于销售没有良好的培训，加之卖场人员更换较频，造成员工主动销售意识较差，也造成销售的影响。

下半年应着重对上半年影响销售的各种问题进行整改，并找出适合的方式进行及时调整，确保下半年能够完成公司下达的销售任务，以下是后半年的工作计划：

1、商品与陈列

（1）商品陈列上进行品类的调整，搬家后的xx卖区，在店长的给予的方向指导及细心帮助下，品类经理xx领导的细心带领下，为做好xx类的亮点，引进了进口非食品类，在陈列时，为突出进口品类的亮点，在xx区及xx区均单独陈列，形成进口专区，并且在陈列道具上采取了方凳陈列，凸显品类的亮点及商品的档期，又能区别于其他品类，给顾客一个耳目一新的感觉。其中在引进的品类中囊括了洗护类、洗涤纸品类及进口百货类等所有商品。百货柜组在整体调整后，要打破原有的品牌陈列，按照商品的品类进行陈列及相关联类商品陈列，并且借鉴了大润发及其他大卖场的陈列经验，让顾客在卖场能够及时找到所需的商品。

（2）对卖场价签丢失及价签对位，做到专人负责，每天核对，及时打印，确保一货一签，不许价签重叠，避免价格错误。

2、档期与市调

（1）针对集团下发的全年档期计划及主题，在主题明确的前提下沟通品牌活动。夏季膏霜类商品防晒节，文玩类商品六一儿童畅快玩，夏凉类商品的清新一夏等，节日性季节性的商品展示，带动了一大部分的商品销售。

（2）按照商品部下发的市调表单，进行市调，及时的市场调研及走访，能够保证特价商品的市场竞争力，并确保正常商品的毛利率。

3、新品与规划

（1）在超市整体的调整中，非食品类引进了进口品类，目的是打造xx卖区的品牌精准定位。百货类商品与供应商进行沟通，引进符合xx区域定位的商品，淘汰xx卖区6个供应商，并与现3个重点供应商沟通，引进符合卖场定位的商品，共计淘汰滞销单品及定位较低单品数680左右，引进xx类进口商品400个，xx品类进口商品197个，玩具、文具类品牌新品200个，不锈钢及塑料类商品百货类商品300多个。极大的补充及丰富了卖场商品。

4、培训与学习

积极不断的进行自我充电，自我学习和自我总结。并借助公司给予的外出考察学习的机会，进行商品知识、陈列技巧、卖场美陈布展等全方面的掌握与学习。

在未来工作道路上，自身仍然感觉到有需多不足之处，但通过多年来的历练与磨练，经过2次以上开店的我，绝对有信心能够做好本职工作，立足根本，把工作做实，做牢，做好，做到不骄、不躁，不虚。在xx店长领导下，品类经理的帮助下，在后半年的经营工作中，实现公司下达的各项指标，上交一份完美的答卷。

超市生鲜员工个人总结3篇（扩展7）

——超市员工个人培训总结3篇

**个人生鲜述职报告范文 第五篇**

1、步步领“鲜”，湘美悦海鲜。

2、鲜，古之美也；快，今之求也。

3、购物请选湘美悦，烹饪时间轻松节约。

4、湘美悦生鲜，优食美天然。

5、迅速进超市，瞬间上餐桌！

6、湘美悦，我们小时为您保鲜！

7、湘美悦：材料更生鲜，烹饪省时间！

8、享受生活，鲜活天下。

9、色湘味美，悦快悦新鲜！

10、湘美悦，您家的后厨房！

11、湘美悦——享受美满快乐的生活。

12、湘美悦，烹饪减法，美味加法。

13、一年四季，天天精选，天天新鲜，天天省心。

14、选择湘美悦生鲜，为您腾出更多时间。

15、新鲜，快便二选一？你OUT啦~~品质生活，尽在湘美悦。

**个人生鲜述职报告范文 第六篇**

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，在好丽友这个大家庭里有太多的感慨和感动。领导的关怀和指导，同事的友爱和互助，顾客的理解和体谅，每一个让我心暖的瞬间都记忆犹新，未敢忘怀。也因为这些，我一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，服从领导安排，积极配合同事，热心待客，微笑服务，为我们这个大家庭做出了应有的贡献。为更好的做好下一步的工作，总结经验汲取教训，现对一年来的工作总结汇报如下：

>一、工作方面：

作为员工，只要在工作岗位上，我就坚持规范着装，礼貌待客，热情服务，尽自己最大的努力让每一位顾客高兴而来，满意而归。作为一名理货员，我一方面不断加强专业知识的学习，积极阅读相关资料，虚心向经理请教。一方面主动和各相关部门的同志及时交流问题，争取有问题能尽快解决。卫生、陈列、库房、接货、上货，补货，搬货，每一个细节我都对自己都严格的要求，使所负责商品区域氛围有了明显改观。理货员的工作看似简单，实际上琐碎而复杂。要熟练掌握我们经营商品的食品知识；要经常性记录商品的缺货情况，及时补货；要对商品和货架及时进行清洁；还要熟悉市场信息，掌握消费者需求，及时上报主管等等。 每天的工作有辛苦也有收获

>二、服务方面：

>三、不足方面：

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。在获得不少收获的同时，自己也没有忘记自己本身的不足，比如创造性的工作思路还不是很多，有时候容易墨守陈规，流于形式，个别工作做的还不够完善，在和别人的接触中有时表现得很不自信，抱着的心态也是得过且过。

>四、努力的方向

1、严格遵守公司的各项管理制度

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，严格遵守公司的管理制度，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

进一步积极参加公司组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的信息，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，公司是个大家庭，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，为公司的发展做出应有的贡献！

总之，一年来，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，积极完成了领导安排给我的各项工作，尽管有了一定的进步，但也存在诸多不足。俗话说：“活到老，学到老。”今后，我还会继续努力，努力发挥自己的优势，把自己的劣势转变成为优势。把和同事的合作当做是自己学习的机会，把别人的理念结合到自己的思想当中，更加注意工作中的细节问题，把自己所负责的各个工作做到更加完美。

**个人生鲜述职报告范文 第七篇**

刚刚过去的20xx年，美好家园XX店生鲜区运转良好，在同事们的团结和努力下，一起向客人，向市场，也向自己交出了一份较为满意的答卷。

现就20xx年超市工作做如下总结。

>一、20xx年至20xx年销售情况对比与分析

通过上表对比，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。

水果组出现负增长的主要原因是，芒市离昆明较远，运输成本高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售对比与毛利率和毛利额略低于20xx年。

熟食组出现销售上同比20xx年负增长-34。28%的原因是，在20xx年联营供应商面包撤场，至今未找到供应商进场。

南北干货组在20xx年的销售提升快，在7月份就完成保底任务，毛利率与毛利额有所下降。

其它干货组在销售与毛利额上增长较快，相反的在毛利上有所下降，原因是在提升销售的同时，对毛利控制的不够所造成。

当然，整个部门20xx年在销售毛利率与毛利额上提升较快，这其中离不开全体同仁共同努力工作，与公司执行精益化管理的方针。

>二、20xx年超市主要工作内容

1、20xx年公司组织了大量的惊暴促销活动，其中成功的举行感恩节、购物节、周年庆活动，取得了不俗的成绩。

新开辟的主题促销会员日，生鲜部销售突破16万，对销售和人气拉动起到了很重要的作用。

2、通过完善商品品项，及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及最佳上市时机，根据季节因素、对季节商品销售气氛布臵进行了合理的安排，保持规范清晰的价格标识，制定了合理的生鲜促销计划。

3、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位臵调整，使卖场面积更紧凑，达到陈列格局合理科学化。

完成对岛柜的安装，及维护使用，使门店卖场形象得到了极大的提升。

同时，生鲜部形象的提升和销售的增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

4、员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的准时完成。

狠抓精细化管理工作，保持与员工的良好沟通，激励生鲜部管理人员和员工，建立了积极上进高效的团队。

>三、存在不足和需改进的地方

20xx年虽然我们做了大量的工作，对各项工作作了不断的调整与创新，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：

1、对生鲜区域的设备正常运营、日常维护、保养工作的实施及设备的用具、物料使用效率管理不够细。

供应商方面对已撤场的商品与缺失的商品品项没有及时引进，对不能引进的商品没有应对措施，及处理办法。

2、对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，不能很深的了解其中的营运状况。

对联营商品关注度不够，造成联营商在活动时备货不足。

对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。

针对以上不足的地方，在新的一年中，我们要不断加强店面的细节管理，主要是在商品安全，库存管理，开发供应商资源，丰富商品品项等方面的管理。

对生鲜区域的设备进行巡查制度，并作记录，发现异常及时跟进。

对于联营商加强管理，特别是大节的备货，及时跟踪，及时应对。

加强学习西联系统各模块的作用，增强对数据的分析能力。

加强学习熟食，鲜肉分割的专业技能，争取能熟练操作，以能更深的了解营运状况，对盈利做出正确的决策。

>四、20xx年的工作计划

一个好的工作计划，便是一个好的开端，新的一年就要到来了，我们要做好以下几方面的工作计划：

1、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。

生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气;另一方面要强化管理，从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保门店业绩的正常增长。

2、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。

商品结构的优化要从三个方面进行：一是品项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构.

二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位臵不断地进行调整，以期让商品发挥出最大的销售潜力.

三是促销优化，我们要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3、确保商品质量，全面提升服务水\*。

通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。

加强对员工服务意识的灌疏和服务技能的培训，不断提升员工的服务水\*。

4、加强费用的控制，开源节流，降低营运成本。

一方面要励行节约，做好耗材、水电费用的控制;另一方面要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

5、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患，确保门店经营安全。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年中，我们将按照计划计真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

**个人生鲜述职报告范文 第八篇**

1、湘美悦生鲜超市，把便捷带回家。

2、便捷一步到位，烹饪轻松自在！

3、悦购生鲜，美在厨房！

4、相约美丽生活，快享愉悦人生！

5、湘美悦，最绿色，最鲜味，最快捷。

6、用一分钟煮出一刻钟的味道。

7、捷足鲜登，美味更快一步！

8、生鲜食品味最佳，口留余香乐亦福。

9、湘美生鲜，天天新鲜。

10、食尚领先，味美相约。

11、新厨房，“鲜”生活。

12、打造便捷厨房，新鲜一步到位！

13、安全，周到，鲜美，齐全，快捷，准确，方便。

14、湘美悦，让美食一步到味！

15、生鲜快递，悦美生活！

**个人生鲜述职报告范文 第九篇**

试用期结束了，现对试用期工作总结如下。

>一、工作阶段

x月的需要，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x总xx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xx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xx升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了的接触，在严格要求的基础之上，给员工的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一\*台全面提升自身的组织协调与业务水\*，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。

>二、员工管理培训工作

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xx市场的xx员工到xx市场超市的xx工再到x份xx员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

>三、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。

一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

>四、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水\*，管理水\*全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年中我更加努力的投入到为之奋斗的xx超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

超市生鲜员工个人总结3篇（扩展6）

——超市员工个人述职报告3篇

**个人生鲜述职报告范文 第十篇**

超市蔬果组工作总结转眼间，短短的一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：

>实习工作内容

虽然以前有去过社会做实践，但是此次的工作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蔬菜水果销售员。不过这份工作倒符合我的专业，在这首先得感谢南宁市辉良农场品种养殖场给我这个机会，（因为我们公司在南宁的各大超市都几乎有自己的卖场或摊位）所以让我有了在人人乐超市生鲜部蔬果组实习的机会，而我的日常工作就是负责蔬菜水果的销售。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。以前总是觉得销售员，不就是整天站着么，没啥好大不了的，所以在被他们选在销售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，毕竟销售员包括了太多的职责。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：

来到人人乐超市上班，这里虽然上班比较辛苦，但是在这里，不仅我的个人能力得到了很大的锻炼，而且享受到了团体的力量。我觉得过的很充实，也很快乐。在实习的一个月，我们蔬果组在总部董事会和总经理的正确领导下，店长对生鲜实行了主抓主管的方针，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之地区营运和采购的大力支持、监管，使得蔬果组在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。

蔬果组是生鲜部四个组的其中之一，由蔬菜、水果、南北干货、五谷类、和联营五大部分组成，是生鲜部最大的一个组，这不仅体现在人员的组成和商品的销售数量上，而且它承担了整个超市最重要的职责拉动全店来客，增加全店销售。加之蔬果是人们日常生活的必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在最大限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日蔬菜和水果的抢购工作，做好蔬菜和水果的整齐陈列，保证蔬菜和水果的新鲜、健康。与此同时，还要降低蔬菜的损耗，增加毛利额。在带班的过程中，我主要从以下几个方面着手：

>一、严把蔬菜质量关。

降低蔬菜损耗。要降低蔬菜的损耗，必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据顾客对于每个蔬菜单品的需求，做出尽量合理的\'订货量。在收货的时候，对于每一个蔬菜单品，我们都要亲自查看蔬菜的质量和新鲜度，严格把好蔬菜进入卖场的第一个关口。在扎菜和打包的时候，要求员工将破损和腐烂的叶子去掉，切掉长出的根、叶，做到蔬菜的美观和新鲜，但同时要注意不能随意的浪费。在每天中午和晚间我们都会对冷冻储藏室进行整理，既保证订货量的准确性，又要保障蔬菜因踩踏而造成的损耗。

>二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。

对于我们蔬果组来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。是店长和经理眼中的老大难，人人谈而色变。在我带班的过程中，通过和员工交流深入的同时，我发现在管理上存在的问题主要是人员安排不当，分派不均。思想上，员工思想波动大，员工对于同事之间以及和上级之间存在着矛盾和

分歧，针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成打包员与理货员、扎菜员与理货员、打包员与扎菜员之间的互相协作。大大提高了工作的效率和成效。

在言论上，我们提倡有言就发，有话说在当面，不背后议论长短，帮助同事之间解开疙瘩，化解员工和领导之间的矛盾，从员工的口中能够发现问题并解决问题。在开会的时候，向员工做思想工作，让他们懂得团结才能发展，团结都能受益的例子，通过长时间的接触，我反而觉得在这个组里呆着，能享受到快乐，虽然前面还有一段路要走，但是我有信心。

>三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。

对于蔬果组来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的蔬果的价格以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每日对竞争店东方红新百店和南桥早市进行市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。在超市实习期间，我们组的促销员在市场的调查、快讯的发放、抢购商品的装袋等方面给我们很大的帮助，我非常感谢他们。

**个人生鲜述职报告范文 第十一篇**

一 生鲜主管工作职责

作为一名主管，一个管理者，首先要知道自己的工作职责是什么？自己每天的工作内容是什么？怎样才能管好整个部门，使自己员工工作热情较高、任劳任怨、团结一致，使整个部门业绩、毛利各项指数达到公司要求，这样才是一个合格的主管。

身为一名主管，必须有承担该组经营成效的责任心，并且懂得如何领导该组员工朝着高工作品质、高服务热诚、高工作效率的方向走。而这一切都必须依赖脚踏实地的工作计划执行、检核流程的反复进行，追踪成效，以达指标。此外主管也需不断充实专业知识及领导风格，才能够成为称职主管

生鲜主管岗位职责

1保证生鲜食品的品质良好，包装完好.

2保证人员、销售区域、设备、操作间、冷库等区域的清洁卫生达标.

3指导对冷库、冷柜和其它设备的正确使用和合理保养.

4保证安全操作，安全使用水电设施.

5订货合理、及时，补货及时，商品排面美观丰满.

6 严格执行收货，报损流程，合理控制损耗

7合理控制损耗和库存量，提高销售业绩.

8 准确分析本部门当月销售数据，合理制定下月销售目标.

9合理组织实施盘点，并做盘点分析.

10安排调查市场，及时调整商品结构与品项.

生鲜主管的日常工作

**个人生鲜述职报告范文 第十二篇**

篇一：超市主管述职报告

尊敬的公司领导、同志们：

你们好！

本人现将20xx年度工作历程做个简单的汇报，并对20xx年工作作以简单规划，希望通过这次总结对全年工作作以回顾，并总结汲取经验，为今后更好的履行好自身职责奠基铺路。

时光匆匆而过，蓦然回首，超市在稳步发展，个人也在逐步成长。曾有过恍惚，也有过迷失，甚至堕落，可是每次都能从其中挣脱出来，只因为心中那不灭的信念：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。为此，我不断从自身的知识储备和处事方法出发，以超市给予我的任务和职位职责为实践点，虚心学习，努力实践，力争自己能通过实际行动为超市的发展壮大增砖添瓦。

通过一年的实践，自身综合素质和能力都得到了很大提升，具体如下： 首先，对超市行业有了更全面的认识。刚从学校大门走出的我，零售知识，业态分布方面的知识几乎为零。机遇让我走进忠恒，给了我人生的起步的基石。在这里，我学习了零售业态的分布（大型超市，百货店，会员店，购物广场等）；学会了超市的基本知识，比如商品陈列的一些基本原则，商品的基本单品分类，盘点的流程及过程控制。并从超市商品力、团队执行力、营销技巧三个方面展开了全面的学习。

其次，是为人处世能力的提高。在工作中我学会了很多为人处事的方式方法，处理上下级搭档之间关系的能力等。毕竟刚从学校出来的我什么也不懂，而社会和学校又有很多地方不一样，所接触的群体各异，说话、做事都不能像在学校一样。起初和供应商交谈，和员工交流都大大咧咧，不注意表达方式方法，造成了一些不必要的麻烦。而现在通过一年的磨练，为人处世方面我特别重视方式方法，而且得到了较好的效果。

**个人生鲜述职报告范文 第十三篇**

时间： 20xx-12-16

尊敬的各位领导、同事朋友们：

大家好！非常荣幸能和大家一起探讨工作，总结经验，以下是我的述职报告，请大家评议。

超市卖场走过的xx年是极不平凡的一年，\*\*市场风云变幻，\*\*、\*\*超市扩建新张，\*\*\*豪华进驻、\*\*的新店扩张、为配合集团公司卖场压缩调整等事件对我卖场造成了很大的销售压力，但在经理室和各职能部门的扶持和指导下，我们积极创新营销，营造消费热点，努力优化环境和服务，我们不但没有被困难和压力击垮，而且很大程度上避免了竞争对手带来的冲击和分流，稳定了卖场客源和形象，取得了不错的业绩。

总结一年来取得的成绩，主要有五方面内容，这五方面内容都围绕着“调整、提升、发展”和服务营销年展开的工作。

1：xx年度卖场实现销售万元，增长幅度为，实现毛利万多元，同比增长万多元，增幅，在非常困难的局面下取得这个成绩与卖场认真贯彻集团公司“调整、提升、发展”的六字方针是分不开的。如何确保卖场持续良好的发展，如何在更加激烈的市场竞争和新的竞争力不断分流客源的情况下，巩固基础，保持可持续发展，我们围绕六字方针主要做了三件事： A：不断调整品牌结构和价格构成，形成卖场新的增长点。多美滋、飞鹤奶粉，金味麦片的引进，秦佣、金星奶粉的淘汰完善了冲调类品牌结构；扬子江、伊利酸奶、玉树食用油的引进丰富了日配粮油品类；杞浓、关公坊的引进优化了酒水品类；东洋之花等洗化用品的引进和妙斯、亮妆等品牌的淘汰，保证了洗化区的持续高增长；营养快线、美好时光海苔、木糖醇等强势广告商品的引进优化了卖场品牌形象。

**个人生鲜述职报告范文 第十四篇**

生鲜主管20xx年工作总结

20xx年即将结束，我和工联购物中心的每位同事一道，满怀希望的迎接着新年的到来。过去的一年，我们生鲜部在总部领导和店长的正确领导下，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之营运和采购的大力支持、监管，使得生鲜部在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。在这新旧交替的时候，我将过去的工作作以总结。 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，利客隆生活超市竞争对手的频频出击及医大科学学生放假，客流量有所下降，以致至7月、8月份销售有大幅度的下降。 遵循公司的服务理念“专注邻里好生活”制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、水果、散装食品、学生用品等选择商品。在9月学生开学学讯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。

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。 狠抓业务流程，落实服务标准的执行。我们的业务流程，可以说就是一个完善的服务标准。因此严格遵守业务流程，就会使服务有明显的提升。我店对电子秤称重人进行了定人定岗，对各通道的导购人员进行定员定岗，以此确保能及时为顾客提供方便快捷的服务。并要求每位员、促销员严格遵守“计量五步起、六大文明礼貌用语、八个必须、微笑服务”服务顾客提供打包、送货服务，以此让顾客真正高兴而来，满意而归。 倡导精神文明，彰显人性化服务。帮扶弱小、拾金不昧、拾物归。

**个人生鲜述职报告范文 第十五篇**

生鲜区主管述职报告

各位领导、各位同事：

大家好！

能在这里和大家一起探讨工作、总结经验，使我感到非常荣幸，20xx年7月1日X好家园与X升超市合并，20xx年9月20日，因工作需要，我从非食区调到生鲜区任部门负责人。经营方式的不同，让我有了很大的压力，但在超市领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下,我能够严格要求自己，较好的履行一名负责人的职责，圆满完成了各项任务，得到领导的肯定和同事们的好评。在负责X市店生鲜部期间运转良好，在同事们的团结和努力下，使生鲜区的销售有了明显的改善。

在4月18日闭店装修期间，我以学习协助配合部门经理与供应商合同谈签的各项准备工作。在招商谈判的过程中让我的沟通技巧谈判技巧有了一定的提高。让我在面对供应商谈判时有了一定的把握，并对公司的流程有了全面的认识。20xx年6月1日我正式被公司提拔为生鲜部见习主管。从茫然失措的非食区领班到生鲜区见习主管，在领导的关怀、培养和同事们的帮助下我一步步成长起来。在筹备开业前期由我和部门经理对本部门的员工促销进行了企业文化，商品知识。商品陈列，商品分类一系列的培训。加强市调，深入市场了解消费者的需求，了解市场动向，分析本地的商业结构，以及合理制定 1

**个人生鲜述职报告范文 第十六篇**

随着春节的临近，xxxx年已经进入尾声，一年的工作也将告一段落。从被领导者到决策者，从不适应到适应，从陌生到熟悉，无论从那个方面讲，收获都很多很多。独立管理部门以来，突然感觉身上压力倍增，但在上级领导的关心和指导下，在下级员工的全力配合下，生鲜部圆满的完成了公司下达的销售任务。一年来，不论从日常管理，促销活动各项费用收取，商品展示及商品安全，员工培训与活动，卖场环境整改，员工队伍的建设等均有了提高与突破。

刚刚过去的xxxx年，美好家园XX店生鲜区运转良好，在同事们的团结和努力下，一起向客人，向市场，也向自己交出了一份较为满意的答卷。现就xxxx年超市工作做如下总结。

一、xxxx年至xxxx年销售情况对比与分析

通过上表对比，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。水果组出现负增长的主要原因是，芒市离昆明较远，运输成本高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售对比与毛利率和毛利额略低于xxxx年。熟食组出现销售上同比xxxx年负增长的原因是，在xxxx年联营供应商面包撤场,至今未找到供应商进场。南北干货组在xxxx年的销售提升快，在7月份就完成保底任务，毛利率与毛利额有所下降。其它干货组在销售与毛利额上增长较快，相反的在毛利上有所下降，原因是在提升销售的同时，对毛利控制的不够所造成。当然，整个部门xxxx年在销售毛利率与毛利额上提升较快，这其中离不开全体同仁共同努力工作，与公司执行精益化管理的方针。

xxxx年XX店销售33053476元，生鲜部销售7757834元。销售占比为，较去年同期增长，从财务报表得出xxxx年毛利额是元，xxxx年毛利额是,同期增长了。日均来客数1799人，较去年同期增长

。日均客单价元，较去年同期增长。xxxx年生鲜部销售任务是729万(原来计划800万减12月份任务)现完成775,78万完成率为10\*2%。但在同时公司对于毛利率的要求为。生鲜部只达到了完成率是,营业外收入部分公司要求为万元,而本部门完成了万元，完成率为。根据以上数据分析，生鲜部的销售提升较快，而在控制毛利上与收取营业外收入的部分， 还有所欠缺。20xx年应在提高业务谈判能力(收费能力)方面加强学习，严格控制商品损耗，提升销售的同时提高毛利率。

二、xxxx年超市主要工作内容

1、xxxx年公司组织了大量的惊暴促销活动，其中成功的举行感恩节、购物节、周年庆活动，取得了不俗的成绩。新开辟的主题促销会员日，生鲜部销售突破16万，对销售和人气拉动起到了很重要的作用。

2、通过完善商品品项，及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及最佳上市时机，根据季节因素、对季节商品销售气氛布臵进行了合理的安排，保持规范清晰的价格标识，制定了合理的生鲜促销计划。

3、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位臵调整，使卖场面积更紧凑，达到陈列格局合理科学化。完成对岛柜的安装，及维护使用，使门店卖场形象得到了极大的提升。同时，生鲜部形象的提升和销售的增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

4、员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的准时完成。狠抓精细化管理工作，保持与员工的良好沟通，激励生鲜部管理人员和员工，建立了积极上进高效的团队。

三、存在不足和需改进的地方

xxxx年虽然我们做了大量的工作，对各项工作作了不断的调整与创新，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：

1、对生鲜区域的设备正常运营、日常维护、保养工作的实施及设备的用具、物料使用效率管理不够细。供应商方面对已撤场的商品与缺失的商品品项没有及时引进，对不能引进的商品没有应对措施，及处理办法。

2、对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，不能很深的了解其中的营运状况。对联营商品关注度不够，造成联营商在活动时备货不足。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。针对以上不足的地方，在新的一年中，我们要不断加强店面的细节管理，主要是在商品安全，库存管理，开发供应商资源，丰富商品品项等方面的管理。对生鲜区域的设备进行巡查制度，并作记录，发现异常及时跟进。对于联营商加强管理，特别是大节的备货，及时跟踪，及时应对。加强学习西联系统各模块的作用，增强对数据的分析能力。加强学习熟食，鲜肉分割的专业技能，争取能熟练操作，以能更深的了解营运状况，对盈利做出正确的决策。

四、xxxx年的工作计划

一个好的工作计划，便是一个好的开端，新的一年就要到来了，我们要做好以下几方面的工作计划：

1 、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气;另一方面要强化管理，从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保门店业绩的正常增长。

2 、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。商品结构的优化要从三个方面进行：一是品 项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构;二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位臵不断地进行调整， 以期让商品发挥出最大的销售潜力;三是促销优化，我们要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3 、确保商品质量，全面提升服务水\*。通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃， 确保商品质量。加强对员工服务意识的灌疏和服务技能的培训，不断提升员工的服务水\*。

4、加强费用的控制，开源节流，降低营运成本。一方面要励行节约，做好耗材、水电费用的控制;另一方面要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

5 、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患，确保门店经营安全。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年中，我们将按照计划计真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

超市生鲜员工个人总结3篇（扩展9）

——生鲜超市合作经营合同 (菁华1篇)

**个人生鲜述职报告范文 第十七篇**

古人云：“温故而知新”，仅管在这次学习中有很多知识是我们以前学习过的，但再次的学习依然让我们受益匪浅。其中卖场的布局，商品的陈列，超市的防损及突发时间的处理等课题，让我更加了解到做超市需要的细心及责任心。

如果在工作中我们失去了细心，那么在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲及顾客的购物动向，巨大磁石点也将达不到理想的\'效果，失去应有的价值；另外货架的陈列要求我们了解：怎样的陈列才能利用好货架的每一层，从而创造出更大的价值及效益；然而色彩的对比也能很大程度点亮顾客的眼睛，吸引并留住顾客的脚步。通过这次陈列的学习，我会运用到以后的工作中，更希望通过大家一起的努力让我们整个超市的布局及陈列达到最佳的效果，提升一个层次。

全员防损要求我们每一位员工，不管是上级领导还是基层人员都要有很强的责任心。大家都知道，因为一些顾客的素质问题，我们超市偷窃、偷吃引起的损耗流失一直都比较严重，但这一点却是最难解决的，在很大程度上不受人为的控制，但在操作上的错误，盘点中的错误引起的损耗，我们可以尽量把它减到最低、最小。总之，防损对于一个超市来说永远是一个长远而艰巨的任务。

另外，突发事件的处理学习，更让我们在以后的工作中能冷静的处理，如：顾客突然发病；顾客自己或超市引起的受伤；顾客与顾客之间、或与员工之间的争吵等等，不会再不知所措或乱作一团，我们明白了怎样处理同时能很好的维护超市的形象和声誉。

学习让人进步，工作让人自信，相信在不断的学习中能让我们在今后的工作中更加认真及自信。

**个人生鲜述职报告范文 第十八篇**

20xx月xx日至xx月xx日，我们xx超市的员工及管理人员全体培训，通过此次培训学习，我们对xx文化，发展历史有了更进一步的了解，对xx的管理规章制度有了系统的了解。培训要求我们对待工作要勤奋，要敬业，对待上级要诚信，对待自己要自信。作为xx的员工一定要脑勤、眼勤、口勤、手勤，要细心，有爱心、耐心、责任心，这样才能提高自己的专业水\*，要更好的服务于顾客。把工作做到最好，但我们要力求做到更好。我们要以联想优秀员工的标准要求自己，为xx尽一份力，成为一名合格的员工。

其次这次培训也使我们的执业素质有了快速的提高，为我们能够快素成长为一名有修养、有素质、有能力、有水\*的集体奠定了良好的基础，也帮助我们在\*凡的工作中发现专业的价值和自身的价值。每项工作都有各自的\*凡，可是\*凡背后却是千百万个付出。但是付出是值得的，付出的汗水、泪水付出的时间精力，换来的是在\*凡的岗位上的感动。作为一名服务人员，每天面对着无数不同的顾客，我们要做的并不是去感动，而是用我们的心去帮助每一个需要我们服务的顾客。

培训中，游老师所说的每一句话时时刻刻都提醒着我们，提醒我们肩上的责任有多重，要担起这个重责我们要安心工作，端正思想，遵守公司的规章制度，踏踏实实工作，爱岗敬业，时刻为顾客着想，想顾客所想，需顾客所要，摆正自身的位置，献身于服务行业，全心全意为顾客服务，一切以顾客为中心，在工作中务求严格，一丝不苟，工作主动，坚守岗位，勤奋工作，随时准备投入到工作的前线。不怕脏，不怕累，自觉克服困难，不断提高自己的业务水\*和专业知识，我们面对的是一个个需要我们服务的顾客，所以工作时一定要有严谨的工作态度。

再当前的情况下，我们不仅要严格遵守公司的规章制度，还要主动提高服务意识，提高服务质量，提高人文素质，避免店里发生纠纷。

**个人生鲜述职报告范文 第十九篇**

>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\*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\*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》

**个人生鲜述职报告范文 第二十篇**

尊敬的各位领导各位同仁大家好：

我叫李x，是家乐店收银员一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司工作也将近三个月时间了。转眼间快到年底了，来到本公司的这几个月里，我不仅学会了很多专业知识，而且也学会了人与人之间的交往，特别是怎样与顾客沟通。这对我来说是莫大的财富， 因为曾经我是个不善于交流不爱与人沟通的孩子。

或许对大家来说，收银是件很容易的事，收银员只负责收银，其他方面不用多考虑。刚开始我也是这么认为的，不过后来等我成为一名超市员工的时候我才发现并不是想象中的那么简单。我们不只是收银，每天早上我们来到店里首先打扫卫生，然后再开会，然后才开始一天的工作。工作时我们也不仅仅只是简单的收银，在面对顾客时要真心的为顾客服务，特别是在顾客到收银台的那一刻我们自始至终都要把最美的微笑最好的心情带给顾客，在与顾客交流的过程中礼貌用语更不可少。如：“您好,欢迎光临\_“请稍等，请拿好”“请慢走，欢迎下次光临”。

在工作的这短短的几个月中，虽然有时会有些失落，不过，也有过很多的欢喜，特别是每次听到顾客说这小女孩的态度真好，我心里就特开心......还有，每次有不懂得问题时，老员工都会积极的告诉我应该怎么做这都使我特别感动。其实做什么工作都会遇到困难，难免有些失落，不过只要我们能积极的去问努力的去学习，我相信没有什么做不好的。

自己虽然做收银的工作并不长，自己的技术水\*跟专业素质还有待提高，但我觉得只要我们用心去学习，就一定能克服困难。更重要的是我们要树立良好的企业形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作中遇到不懂问题更要积极的向老员工请教学习。

在工作的这段期间中，我觉得对顾客的服务态度是极为重要的。作为服务行业中的一员，让顾客满意而归是我们对自身的要求。这就需要我们时刻保持好良好的情绪，做到热情耐心的对待每一位顾客，在工作中不要将自己的小情绪带进来，特别是当顾客对你发火时，我们一定要面带微笑真诚的向顾客解释。结账过程中，当商品标价与电脑不符时，我们要及时通知课组人员并进行核实，然后要积极向顾客解释并请顾客耐心等待。还有，就是一定要运用微笑服务，微笑是最为迷人的表情，一个微笑不费分文却给予甚多，懂得对生活微笑的人，将会拥有美丽的人生。

我们每天都会遇到不同的客人，不同的客人有不同的脾气，针对不同的顾客我们应提供不同的服务，因为这一行业不变的宗旨是：“顾客至上”。面对顾客，脸上始终要面带微笑，提供礼貌的服务，要让顾客体会到亲切感，即使在服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍然以笑脸相迎，那么再无理的客人也没有理由发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”，这样一来顾客开心自己也舒心。

**个人生鲜述职报告范文 第二十一篇**

万事开头难，什么事都得去尝试，都要经历开始、经过和失败。自从在xx超市工作之后，我明白了很多事情其看起来远比做起来简单。就算是一个小小的超市，它的经营也不容易，不但要细心，还要有策略，谋划。以下是我的工作总结。

一、决不破坏超市的规矩

俗话说：国有国法，家有家规。自然，xx超市也制定了一些相应的规矩，比如：不串岗、不闲谈、不把手机带身上等等。这些规定虽看似严格，但我认为这只是最基本的职责心的体现。

二、不管是谁，随喊随到

在超市工作有时还是很忙的。结帐的日子很多供货商都在送货，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。仅有几个人在收货是忙但是来的。既要验货又要把货装走。所以，他们就需要人帮忙，通常在这种状况下我都是很主动地跑过去。

三、工作时间绝对不无所事事

在做采购时，我会努力记清各店对同种商品的报价及他们的售后服务并选取最适合的商品。在做文员时，我会仔细输入各内部数据，并牢记各商品价格，以便使以后的工作更有效率。在做理货时，我一贯坚持没货时补货，顾客多时不只顾补货，还会看着点，即使货架上的货物都补齐后我也不会发呆或闲逛，因为被店长看到会认为我是在混时间！所以我会在没事时抹货架。在做收银时，我会耐心解答顾客的各项疑问，做到手快心快。

在超市工作我还学到一点。此刻这条街上的超市很多，大家为了吸引更多的顾客，自然打起了价格战。有时候，还能看到别的超市的员工到我们那里来看价格。有时候我们也会被店长安排到别的超市去看价格。要装作是买东西的顾客，而且必须要像！因为一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。

总结我的这次工作经历，我收获颇丰，因为我真正的实践了一句话：不要抱怨这个社会是如何的黑暗，现实是如何的不公\*。因为这个社会并不会因为你的抱怨而改变，只有你自我去适应它。

**个人生鲜述职报告范文 第二十二篇**

20xx年即将结束，我和工联购物中心的每位同事一道，满怀希望的迎接着新年的到来。过去的一年，我们生鲜部在总部领导和店长的正确领导下，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之营运和采购的大力支持、监管，使得生鲜部在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。在这新旧交替的时候，我将过去的工作作以总结。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，利客隆生活超市竞争对手的频频出击及医大科学学生放假，客流量有所下降，以致至7月、8月份销售有大幅度的下降。遵循公司的服务理念“专注邻里好生活”制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、水果、散装食品、学生用品等选择商品。在9月学生开学学讯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。

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。狠抓业务流程，落实服务标准的执行。我们的业务流程，可以说就是一个完善的服务标准。因此严格遵守业务流程，就会使服务有明显的提升。我店对电子秤称重人进行了定人定岗，对各通道的导购人员进行定员定岗，以此确保能及时为顾客提供方便快捷的服务。并要求每位员、促销员严格遵守“计量五步起、六大文明礼貌用语、八个必须、微笑服务”服务顾客提供打包、送货服务，以此让顾客真正高兴而来，满意而归。倡导精神文明，彰显人性化服务。帮扶弱小、拾金不昧、拾物归。

零售业以人为本，是否合理的开发和运用人力资源，是一个门店经营管理水平的重要体现。为了增加门店的凝聚力和团结协作能力，一方面，我店加强门店主管与员工、员工与员工的沟通交流，另一方面加强对员工职业生涯的引导，每个月组织员工进行团队建设培训，培养员工的集体荣誉感，并多次组织员工参加“团康”集体活动。生鲜部由散称干货五谷、熟食、鲜肉、水产、蔬果五部分组成，是门店比较大的一个部门，而且它承担了整个超市最重要的职责拉动全店来客，增加全店销售。加之生鲜部是人们日常生活的必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在最大限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日商品的上货工作，做好商品的整齐陈列，保证商品的新鲜、健康。我主要从以下几个方面着手：

一、严把商品质量关。降低商品质量客诉。必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据客流情况每天晨会时提醒各个专柜做出尽量合理的上货，备货。部分商品在收货的时候，严卡保质期，逐箱查看确保商品质量和数量的正确。

二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。对于我们生鲜部来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。

我们生鲜部自营员工只有四名，其余的均为厂家导购和专柜联营人员。在思想行为上很难做到统一，存在很多的分歧和想法。针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成员工和导购员之间的互相协作，互相帮助。大大提高了工作的效率和成效。

三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。对于生鲜部来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的价格尤其蔬果的价格，以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的\'是每周二次市调，蔬果区，鲜肉区对竞争门店利客隆生活超市和百佳华百货市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。

对于过去的工作，总的来说，是有进步也有缺憾，有成绩也有瑕疵，对于我们的不足，主要还是存在以下几个方面：

1、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，主要表现为青菜水果供应商，经市调青菜水果销价比竞争对对普遍增高；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。

2、从销售额来讲，总体来说是在保持稳定的基础上有所上升，但和去年相比上升的幅度不是太大，蔬菜区在供应商调整后有所下降。干货区一直未能招商五谷磨坊供应商，冰鲜区也一直未能招商供货商，冰鲜人员技术跟不上一直没有销售。同时，整休店每天平均来客人数2450多人，有所变化。这除了受外部的竞争环境的影响外，我觉得更大的是我们的工作在很大程度上没有被顾客认可，没有很大的创新。我想在稳定的前提之下，进行改革性的创新是我们目前最大的问题；

3、员工的对于公司的认同感不强，这种认同感包括员工的集体意识、企业文化意识、薪资待遇三个方面，这种认同感的淡漠使得他们对待自己工作的认真态度部端正、负责程度不强，致使工作出现迟滞。我想在明年的工作计划中是一个重点；

4、店内的特价蔬菜、水果品种少和价格无优势，工作的细节性还是不到位，在大的方面我们做了几次的整改和努力，取得了一定的成绩，但是对于卖场的细节注意还是有欠缺，这包括我们的卖场卫生、商品的陈列、仪容仪表的规范、价签价格牌的的对应，商品的保质期、员工和促销员的管控、和采购及供应商之间的沟通、收验货的把关、损耗的管控都存在着细节性的问题，这都是在以后工作中要注意的方面。在此，我就新年的计划做一个简单的展望和计划：新的一年，对于生鲜部来说，从外部环境来看，是机遇与挑战并存，开放与紧缩同在。对于明年的计划，我想应该有以下几点：

（1）稳定是前提，创新是路子。对于超市来说，保持原有的发展是最根本的前提，下一年，我们还将沿着去年的模式来走，保证生鲜部的销售额在稳步中提升。但是从

上面的分析可以看出，下一年，必须有所创新。明年我们会加大对能够给超市创造利润的工薪白领阶层又由于工作忙而没有时间购买这一群体的服务，我们生鲜部对于这些人群的流逝是最大的，我们将加大精品果蔬的推广力度和便利商品的数量。

（2）宣传、服务体系的创新。我们充分利用好生鲜区的电子屏幕宣传好生鲜的特价和温馨提示。

（3）认同是关键，创建员工认同的企业文化和和谐的工作环境。一个企业的发展成败，主要取决与员工、促销员以及各层管理者对这个企业的认同感、归属感。这在前面已经提到。企业文化必须和企业发展相契合，必须和人们心理实际相契合。只有员工、各层管理者认可了这个企业文化，认可了这个集体，并且这种文化具有积极向上的引导力，员工才会踏踏实实的在这里干工作，才会竭尽全力的服务于这个行业。

（4）对比20xx年的鸡蛋销售结合20xx年的经营情况想把鸡蛋区多做些精品蛋包装销售，鲜肉类、蔬果类强加精品包装品项销售。

总体来说，我希望在新的一年里，我和我的同事一道，再创佳绩，在完成公司规定的总销售之外，创出新高。同时还希望，我的同事，生活今年过

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！