

# 超市物价员工作内容 超市工作总结通用

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 超市物价员工作内容 超市工作总结通用篇一

利用门店月会或交接班会议的时间对全体员工（包括促销员）的服务意识进行不定期的培训。不要总是将顾客是上帝这名话挂在嘴边而不付出行动，要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，因为我们不知道怎样服务上帝却懂得如何服务我们的亲朋好友！对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量限度满足顾客的要求。

在街道大大小小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市面积都是超过200平米的，由于他们现金采购，新品上的快且价格又比我们便宜，地理位置也比我们好，怎样让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物？我想干净整洁的购物环境，亲切友好的服务态度，良好的售后服务，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

（一）：有效控制人员费用，控制没必要的员工加班，减少加班费的支出。

（二）：对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基础上减少照明的日光灯，控制好空调的开放时间

和温度。

（三）：科学计算库存商品，库存商品是占用资金的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增加商品的采购费用，而库存太多，不仅占用大量的资金，而且会产生更多的仓储保管费用，甚至因为商品销售不畅而造成大量的商品损耗。

（四）：广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

（五）：避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损耗。例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持开源节流的原则，加大防损力度，限度为公司争取利润。

将每月的销售计划分解到每个组（食品组、非食品组与精品柜），严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积极性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合店实际，对于充满了挑战的xx年，我有信心带领店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

## **超市物价员工作内容 超市工作总结通用篇二**

伴随着平安夜的降临□20xx年的各项工作渐渐进入尾声。我作为\*\*\*超市的一名工作人员很荣幸得到这次机会，把自己在\*\*\*超市工作的心得体会写出来同大家分享。

第二，处理问题的态度很严肃，大到公司总部的老总经理违纪，小到顾客调换一件商品。针对此类问题，我们的态度都以严肃谨慎为准则。起初工作人员们认为没有这种必要，但在店长的带领下经过学习实施后，才发现这样做的重要性。它使我们\*\*\*超市在顾客眼中不仅是一个好的购物场所，还是一个经营规范的企业，同时也让供货商觉得\*\*\*超市是一个值得信赖的合作伙伴。再说一下“私”。

在店里那么多人同在一个屋檐下，相互间的言语冲撞肯定是不可避免的。令人欣慰的是，同事之间不管当时有多大的误会，总在下班的一声“路上小心”中消失得无影无踪。大家出来工作挣钱都不容易，在忙时互相帮忙自然就成了一种默契。在这种默契中一团活气，团队精神自然体现的淋漓尽致。店里处于公私分界线上的便是我们的店长，她是我们的骄傲，因为店长从来都是公私分明。于公，她对属下工作人员严格要求，处理问题干净利索，决不拖泥带水，但却不会把工作上的情绪带到私下。于私，她关心工作人员的每一件事，每次下班总不忘问一下家远的工作人员是否有人结着伴回家。我们有如此好的店长真是上天对我们的眷顾！

或许我的体会不够深，看问题也不太全面，但在新的一年中定要广增阅历，希望自己在\*\*\*超市做得越来越好。最后祝公司全体同事新年快乐，也希望公司业绩蒸蒸日上，一年胜过一年。我是\*\*\*超市站街店一名普通的工作人员，从踏入\*\*\*超市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

## 超市物价员工作内容 超市工作总结通用篇三

我于20xx年11月进入家乐福超市，目前担任家乐福超市星港店组长。根据超市的规章制度，和我个人的能力。现申请转为家乐福超市星港店正式联营主管。

我参加工作已有六年零五个月。工作认真、细心且具有较强

的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和超市同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在工作过程中，最让我感到庆幸的是每天都很充实。在充实中度过，心情也会天天舒畅。每天在舒畅中工作，我想对工作的热情就会持久下去。能把简单的是做好就是不简单，有这份热情，我想我的工作会做得很好。

自参加工作以来，我体会到了做好工作必须要做的几点。

作，做得最多的工作就是补货，最累的工作莫过于补货。每天补货，这就需要不厌烦的情绪，只要不厌烦，补货就会在愉快中完成。我深信一句话，汗水不会白流。在补货时，我脸上流着汗，只是心里坚定着信念，这些汗水又算得了什么。我坚信汗水不会白流，既然如此，我就会一直坚持，坚持下去，我相信我终会收获。

这点体会最深的地方就是清点。每次清点，我都会认真盘点每种食物的个数，既要留够今天的，又要给足明天的。在工作中，有时为了省事，难免会忽略了某些食物。可是我不会，家乐福超市是我的第一份工作，对于我人生的意义毋庸置疑。我想认真对待就是我最应该遵守的原则。

家乐福是大型超市，货品种类之多超过我们的想像。就算在一个部门，依然有很多种类。种类多，应该注意的事情就会多起来，比如各种商品的保质期和生产日期。还有虽然种类多，但销售情况却不相同，这些都是需要细心才会做好的工作。如果细心去做，我想再多的商品，最终都会让我如数家珍。

七年过去了，我对工作也已有了十分清晰的认识。有了充分的了解，我相信在以后的日子里我会把工作做得更好。

我于20xx年调到西门店担任营销主管工作，工作三年后，由于个人原因休假一年。于20xx年进入星港店担任营销组长，并认真积极地负责本职工作。希望领导们能给我一个转正的机会，让我能够为超市奉献自己的激情与能力。

## 超市物价员工作内容 超市工作总结通用篇四

去年9月，由于工作需要，我被调到超市担任店长。在我的工作中，加强商品管理和人员现场管理，提高绩效是所有工作的中心。

虽然我从xx超市开业以来就加入了这个大家庭，并且对xx超市的工作人员也很熟悉，但具体的工作肯定有差异。为了尽快进入领导岗位，负起责任，我们一方面加强专业知识的学习，取得进步，阅读报纸文章，虚心征求专业人士的意见。一方面，加强沟通，了解实际情况，与食品、收货、出纳等相关部门负责人进行沟通。在很短的时间内，我承担了超市主管的责任。与主管经理一起，我们对超市人员进行了整改培训，并进行了商品规划和展示。

超市主管负责协调所有工作，维护整个店铺的正常运营，并处理紧急情况。在这个岗位上，他立足自身，全面掌控大局，同时充分利用这个平台，全面提升组织协调和业务水平，深入了解出纳、客服、收货、防损、消防等各个环节，发现问题，消除漏洞，成为一名称职的超市主管。

作为一名主管，员工管理是一门高难度的必修课。每个人的经历和个性都不同。如何让部门员工在一个地方思考并努力工作，并不像说话那么简单。通过对相关专业理论知识的学习和在实际工作中的应用，我们在人事管理方面下了很大的功夫。采取了严格和关心的方法。

首先，我在心理上真正关心和尊重员工，真正为员工着想，真诚地希望提高员工。在此基础上，对员工进行有针对性的

思想沟通和业务培训，解决员工的想法，确立明确的发展目标，真正激发员工的积极性和主动性，通过业务培训让员工了解如何做，如何做得更好。在工作管理上，我们要始终严格，决不能纵容原则上的错误。

然而，人在不断变化和发展，人事管理也会随之变化和发展。这需要自我坚持、头脑清醒、不断学习和提高，以便更好地发挥团队的全部潜力。

员工培训也是主管的一项重要工作。xx超市通过对员工的反复培训和沟通，从最初的基本业务知识、积累和学习到自我培训，初步形成了系统的员工思想、商品知识、销售心理和技能、纪律规则等方面的培训教材。得到了员工的认可，并取得了必要的效果。

超市零售业的发展趋势势不可挡，但零售业面临着机遇和挑战。我很幸运能够参与到这个时代的产业发展中来。我必须抓住机会，努力工作。学习、学习和再学习在工作和业余时间都是相同的任务。一方面，掌握超市管理、商品展示、合理库存、季节性商品调整、快递商品选择、运营各环节衔接等基本技能，从书中理论到日常工作实践，真正地消化并将所需的知识应用到工作中。另一方面，通过各种信息媒体，我们可以了解最新的市场信息和行业趋势，倾听相关专业的培训，让自己的思路更加清晰，从更高的角度审视市场的变化，并向公司决策层提出战略建议。

俗话说：罗马不是一天建成的。他加入零售业的时间很短。他刚开始在超市工作近一年，对市场和超市零售的了解是如此深刻和广泛。经过冷静的反省，我仍然有很多缺点。总的来说，由于操作时间短，操作不够自由。此外，具体机构目前仍处于初级阶段：第一，需要加强对商品的选择和控制。由于分工不同，对食品商品的认识相对薄弱。其次，由于经验不足，市场分析和预测不够准确，缺乏信心。

面对下半年的机遇和挑战，我本着务实的原则，更好地负起责任，加强理论和业务学习，勇于实践，全面提高业务水平和管理水平，并将我的全部精力投入到公司的发展中。

## 超市物价员工作内容 超市工作总结通用篇五

我的xx超市的经理，到xx超市来已经xx年的时间了，几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，学习新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。在xx店开业前夕，我任劳任怨，始终工作在第一线，经常和员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创xx市场的征程。年初xx路北店的销售额每天仅xx万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在xx的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“xx先进员工”。

由于是刚来xx市工作，没有人缘关系，一年来，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解xx市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓xx市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前□xx有超市xx多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使xx年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出xx年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比xx年增长了xx%□连续三年完成了集团下达的任务。

尊敬的各位领导：

您们好！

a□在商品品牌优化方面，先后清理了蒙牛奶粉、完达山奶粉、

b□自制定会员商品期开始，每期及时跟进会员商品的挑选与制

定，督促alc做好会员商品的销售分析；

d□关于联营厂家季节性商品（橘子、枣）价格过高这一现象，

七月份我们对五楼仓库进行了大规模整理，改掉以前那种杂、乱

的陈列，重新安装货架，进行分类存放。真正做到了库存商品易存、易拿的陈列，也使得库存管理更加方便。

b□每周一进行卫生检查，时时督促员工做好卖场卫生工作。

a□人心齐、泰山移。在今年的五一文化节“拔河”比赛中，我们二楼的家人们不负众望，拿到第一名，也赢得了三连冠这个荣誉。

b□从十月份开始举行pk大会这个新形式。从根本上调动了卖场管理人员及员工的销售积极性（虽然pk从未赢过），让我们时刻都能感受到压力的存在。同时也锻炼了员工学习表演节目的能力，丰富了业余生活。

c□在今年的活动促销中，活动商品未出现断货这一现象；及时有效的安排员工倒班时间，未出现空岗情况。

3、防损工作一直是我们的弱项，防损员的业务培训未能及时有效的跟进；

4、从生鲜联营销售排名来看，水产专柜处在倒数的位置上，联营商在促销活动的支持度上不够积极，旧的展示柜未能及时更换20xx年二楼整体销售万，同比增长%。其中食品销售万，完成任务的%；生鲜自营销售万，完成%；生鲜联营销售万，完成%。

## 超市物价员工作内容 超市工作总结通用篇六

我认为做促销就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连奶制品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种奶制品方面的知识来充实自己。工作调动后，更加认真熟悉百货每种商品的功能、价格，积极向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务能力，更好的干好本职工作。同时认真的参加超市组织的各项培训，深入领会，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

作为一名促销除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的促销不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从

商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的在。日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细。积极善于和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

超市工作繁忙，任务重。我努力克服种种困难，协调好自己的时间，积极参加知识竞赛、舞蹈比赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩。

不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守新乐的管理制度，积极努力工作。

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沟通。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。

进一步积极参加超市组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的功能、价格，更加熟悉产品，提高服务质量。不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作。

我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，超市是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为超市的发展做出应有的贡献！

我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜欢的工作才会有热情，而做促销就是我所喜欢的一件事，我从做促销工作中获得了乐趣。当我每卖出一件华西新希望的产品时，都会有一份成就感。我热爱这份工作，学到的比能表达的更多，感谢这次机会让我明白工作的意义。

## 超市物价员工作内容 超市工作总结通用篇七

### 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。

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。

毛利、经办人及收款时间)后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失；3) 所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

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

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自己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，做到了一条龙服务“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、200x年工作计划及目标

为业务部门服务好、把好价。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情况。

3、加强全员效益观念，增加门店节约意识□xx年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”。

## 超市物价员工作内容 超市工作总结通用篇八

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。最后还是惊险的通过了。

## 超市物价员工作内容 超市工作总结通用篇九

1、加强超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

2、完成对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。

3、完成对商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

4、对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。

5、配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

1、一年多来尽管在做好本人本职工作的前提下，但仍存在众多不足之处，一是理论钻研不够，不能将公司所有理念传达给全体员工，过去的一年，是零售竞争形式变化莫测的一年，明年也是，后年更是，面对形式，是商场需要做出快速反应的一年，但对我来说，熟悉环境及各项业务流程是最迫不急待的，应付日常事务多，卖场实践操作经验少，致使某些工作顾头不顾尾，不能完全将公司理念转化为实际行动和实践经验，工作时限于被动之中，虽然对周边环境培及竞争店作过调研，但仍然不能转化为竞争中的各项优势，各种理念的深度和强度还需加强和贯彻。

2、工作创新力度差，事业的发展需要创新，但由于顾虑到调整带来对超市业绩的影响，求稳怕乱的心里不能克服，以致于创新的路子迈的不大。

3、对商场团队的建设上一般号召性多，过细的思想工作较少，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的自我约束，工作不全面、不细致。

4、工作纪律不严，经常将上级安排的工作忘记，袒护纵容自己及员工，由于本人性格原因，惰性化较为严重，时常工作

效率不高，对员工及干部纵容性大，通过对企业制度及结合其它企业的管理，得知纵容是企业管理的禁忌，人最不可缺的气度气容，但企业不是，将人情关系赋于企业管理之中是一底蕴，也是最大的伤害，纵容别人的同时，也是纵容自己，使得管理在纵容中失去威严，公司在纵容中失去生机，拿人性化管理作为纵容的托辞是要不得的，没有责任与权力的管理是荒、唐的，在新的一年里，希望公司能够相信我做到公司的管理靠的是制度而不是人情。

针对以上问题，明年主要完善以下工作：

1、提升自己的各项业务素质，严格要求自己，做到正人先正己，以提高自己的工作效率及成果为根本，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

2、努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。

3、坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。

4、大力规范防损员运作流程及制度，加强全员防损理念。

5、强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采供部对商品的各项管理及断缺货的追踪。

衷心感谢各位领导一年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与班子成员一道，团结全体干部职工，勤奋工作，顽强拼搏，为超市发展和振兴做出

应有的贡献，管理对于本人而言，永远如履薄冰！