

# 2023年沃尔玛工作内容及总结 沃尔玛拓展工作总结(通用7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 沃尔玛工作内容及总结 沃尔玛拓展工作总结篇一

采购不合理造成库存过大常常会给企业带来资金周转困难、库存管理费用过高以及难以更换产品等问题，还会由于一些产品存在着时效性和保质期两个特性，使得企业不得不将一些积压的商品低价出售，造成企业利润大幅下降。此外，库存不足还会使企业由于产品脱销而错过销售机会，降低企业的信用，并且紧急订货还会使企业所支付的各项成本增加，进而导致利润下降。本文以沃尔玛为例，分析了其在中国的采购和库存管理中存在的一些问题，并相应提出了一些解决方法来达到降低采购与库存成本的目的，进而提高企业的利润。

### 【关键词】

连锁企业;库存与采购;问题;对策

经济全球化的发展给很多企业造成了一定的冲击和压力，国内外许多连锁企业都面临前所未有的市场份额争夺战，零售业仅仅依靠销售额的增长已无法确保利润有大的提高，因为销售带来的收入正在被不断增加的成本所腐蚀。沃尔玛作为一家世界性的连锁企业，也是一家外资企业，对零售行业起着非常重要的影响，对于这样的一家企业来说，控制成本显得至关重要，而企业的采购和库存成本在整个成本费用中占据着一个主要比重，其中采购成本占了沃尔玛销售额的39%，

而库存损耗大约为15.12亿美元。因此一个企业要想提高企业的整体利润，就必须抓好采购和库存成本这两个方面。而控制成本不只体现在企业现金流出的减少，还直接体现在商品结构合理化、品类管理科学化、补货的及时性、库存商品最低化等各方面，且最直接体现的是企业资金周转速度的加快和企业利润的提高。

## 一、沃尔玛在中国的采购和库存管理问题分析

把美国沃尔玛的管理模式移植到中国，一直是沃尔玛的终极梦想。然而前途是光明的，道路是曲折的，沃尔玛在中国市场摸爬滚打，一路跌跌撞撞，所付的代价不少。因为要在两个存在巨大文化差异的国家实施同样的经营理念和管理方式势必会在其发展的过程中出现许多水土不服的问题，比如说沃尔玛在中国的采购和库存管理就没有达到理想的效果，主要存在的问题表现在以下几个方面。

(一) 供应商合作共赢的意识不强。虽然沃尔玛与供应商在信息上实现了共享，但在中国很多供应商只知道通过直接的需求来提供产品，而不会去根据产品的销售情况做分析和改变，对于通过供应链系统传输过去的信息，供应商很有可能只是粗略地查看一些经过总结处理的比较简单的指标和报表，因为很多供应商还无法理解这样去做的好处到底是什么。很明显，沃尔玛对供应商的管理并没有像国外一样形成良好的循环合作。并且，由于沃尔玛会把一些商品的销售情况传输给相应供货单位，由他们来进行分析并供货，而一旦某些供应商对这些信息没有细看，忽略了几个指标，势必会给沃尔玛带来一定的经济和名誉上的损失。

(二) 手工查保影响采购计划。商品的保质期对超市来说是一个需要特别注意的地方，超市也会放较大的精力来管理商品的保质期，因为商品保质期这一特性会影响企业的采购策略。而我发现在中国的沃尔玛依旧运用着最原始的人工查保的方式，另外，在给商品上架的时候，超市的有些员工可能会嫌

麻烦，在上货的时候直接将补货商品放在外侧，而把原来的商品直接推到里面，造成了剩余保质期较长的在外侧进行销售，而剩余保质期较短的则在内侧被忽略，同时也给现在的手工查保工作增加很大的负担。而若在这工作中没有很细致地检查，不小心忽略了几样临保商品，就会影响到企业的促销和采购计划。

(三) 中国消费者的不确定性给采购带来的挑战。相对于欧美地区消费者基本都是带有很强的目标性购物，中国的消费者则由于生活方式和地域的不同，在购物的喜好上存在着较大的差异性，而沃尔玛在集中采购时无法全面系统地考虑到在不同时间、不同地方、不同消费人群的消费需求，致使某些地区就可能无法因时因地满足消费者的需求，从而降低了消费者对沃尔玛的满意度。因此，中国消费者消费的不确定性为沃尔玛的集中采购配送增添了难度，提出了新的挑战。

(四) 门店库存过高和缺货现象严重。在中国的一些沃尔玛超市中，一些畅销品总是缺货，而非畅销品却占用了大量的资金和库存空间，由于这些商品的存在，严重影响门店的库存周转率和资金周转率。有一次，我们在沃尔玛超市进行问题查找时，就发现缺货已经成为了沃尔玛十分常见的一个现象，很多货架都空置着，甚至一些日常必需品，比如盐都进入了缺货的行列。而我觉得对于某个热销产品亦或是必需品来说，超市若达到了严重或经常性的缺货状态，供应商没有及时了解情况和采取补货措施，而沃尔玛的采购人员可能也没有精力来关注到这一单品，那么就很有可能造成这个商品出于一直缺货的状态，作为一种处于热销状态的商品或生活必需品，长时间或经常性地处于一种缺货状态的话，对零售业企业来说是十分严重的一个现象，会造成一个较大的利润损失。

(五) 欠缺对采购人员的专题培训。在中国，沃尔玛的部分采购人员可能会出现过于看重短期利益，出现只考虑节支的采购误区，一味地向供应商索取费用，以及将自己的费用转嫁给供应商，这就造成了采购人员过度集中精力于索取费用，

而没有考虑到与一些希望长远发展的企业建立战略合作关系。甚至有些还会利用自己的身份一味地欺诈供应商，不遗余力地索取一切利益。这种行为势必会破坏双方互利共赢的基础，影响双方良好的合作，还可能会给企业的长远发展带来无法弥补的损失。

(六) 仓库的管理和配送缺陷。中国地域广大使得配送中心显得很少并且分散，在执行少部分商品的配送上有些力不从心，松散的物流格局也造成了产品配送效率的低下，而这就意味着企业必定会存在部分资源的浪费，包括在配送的人力物力上。并且在中国各个门店相互间还比较独立，在很多的信息上口径不统一，造成了只要一有门店的某种产品存在缺货，就得从配送中心进行调货。同时还会由于部分库存管理人员的素质较低、工作比较随意，对商品没有一个较为系统和详细的管理和分类，而使得超市的整个仓库显得比较混乱。

## 二、对中国沃尔玛超市采购和库存管理的改进措施

(一) 对重点供应商加强培养。我们可以按80/20的规则进行划分，占80%采购金额的20%供应商为“重点供应商”，占20%采购金额的80%供应商为“普通供应商”。沃尔玛公司作为零售行业规则的引导者，不能坐等其供应商来慢慢进入角色，而是有必要地付出一些前期的培养成本，而这一成本的划分则是对重点供应商投入80%的时间和精力，对普通供应商投入20%的时间和精力。接着，对供应商进行培养后，沃尔玛还得进行后续的考核，对于这个事情，我认为总部可专门建立一个部门或一个团队来进行跟进，着重来提高重点供应商的一些素质和能力，来接近沃尔玛为供应商制定的标准，为以后更远的合作打下基础，而非对合作的供应商不管不顾，任其发展，这样的做法导致的后果就是造成双方共同的损失。

(二) 建立临保提醒系统。为了应对人工查保带来的失误和减少这一方面的人力成本，超市可建立一个商品临近保质期的到期提醒系统。在这个系统上建立两个版块，一个是库存商

品保质期管理，另一个是货架商品保质期管理。运用了这一系统，超市不仅可以降低对商品保质期的监督检查工作，管理人员还可以直观的看到门店所有商品的剩余保质期，对于有些商品及时采取促销策略而不至于因错过最佳促销时间而造成超市更大的损失，根据这一系统超市管理者还可进行一个采购进货的安排和监督，减少了由于人员的疏忽给超市带来名誉上的损害和经济上的损失。

(三)采取集中采购为主，分散采购为辅的采购方法。这一方法的运用主要是为了解决中国消费者在消费需求上存在的巨大差异。虽然，集中采购给沃尔玛带来了许多的优势，但在地大物博的中国和面对生活习性存在较大差异的中国百姓，我觉得对沃尔玛各门店的商品配送都由配送中心进行统一配货是不太不合理的，我觉得其完全可以将集中和分散这两种采购结合起来，即在总部集中采购的前提下采取部分分散采购的策略，这样的一种结合不但可以发挥集中采购的规模经济效应，还能通过调查不同地区消费者在购物上的喜好和需求，有针对性地在各地区采购一些产品，来满足顾客的需求和提高顾客的满意度，比如在一些节日，人们选择庆祝的方式不同，所需要的商品自然也会有所区别，而这些正是集中采购无法解决的问题，因此，部分商品采取分散采购的方式也是为了让企业真正做到为顾客着想和服务。但这是在不改变大部分商品依然处于总部集中采购管理的状态下进行的。

(四)采用库存信息联合法。沃尔玛采用如下图的方法进行采购，可以高效便捷地满足日常经营的需求。但在有些时候它还可以利用各门店之间的库存来进行调配，比如说这一商品在这地区门店刚好处于销售高峰期，而在另一地区却处于低潮期，那么为了让生产出来的商品更有效地得到利用，而不至于过期变质掉，就可以相互进行补充销售，这也是基于这一系统数据可以在各门店呈现，进行一个数据的交流，让门店的负责人可以看到其他门店各个商品的库存情况。一旦发现自己门店内的某一产品处于高库存低销量的情况，超市的

相关管理人员就可以将这一情况反映给总部，并在总部允许的前提下采取这一方式将自己门店内的库存进行一个选择性近距离的转移，降低库存成本并减少损耗。

(五)加强采购人员的专题培训。在采购一种新商品时，采购人员在这一环节就显得十分重要，优秀的人员往往会带来一个令人满意的谈判结果。因此对采购人员，公司应加强他们的培训，提高他们的道德品质，比如不弄虚作假，不见利忘义；提高他们的专业知识，比如采购流程、谈判技巧、合同管理；提高他们的综合能力，比如分析技巧、逻辑思维、决策能力、合作精神等，对每一个供应商要像对待自己的合作伙伴和利益的共同所有者一般，这样才能为以后的合作奠定一个良好的基础。

(六)应对门店仓库配送和管理缺陷的举措。当某个门店出现少部分商品缺货而配送中心又相对比较远时，总部便可以安排同地区门店进行补给，一旦一个区域内一些门店同时提出补货需求时，总部便可以统一进行补货，这样可以降低配送的费用，而这些都是要建立在将各门店信息进行统一管理之后。应对超市仓库管理上的问题，我觉得主要是要依靠仓库管理人员在这方面的意识。因此，区域的总部可以在平时多加强这部分人员的培训，让他们清楚如何才能根据各门店的不同情况把商品进行一个比较合理的分类，并且在平时总部也要加大各门店仓库管理上的检查力度。在商品的搬运上，总部还应尽可能给予一些技术和工具上的支持和指导，最大限度降低在搬运过程中对产品造成的遗失和损耗。

综上所述，通过以上对在中国发展的沃尔玛采购与存货管理中存在的问题和对策分析，可以得出以下结论：采购和库存的优化管理是当今连锁超市打造核心竞争力，取得竞争优势的关键因素，因此要想在全球一体化的经济环境中谋求生存和发展，连锁超市企业就要全面系统地考察评估自己的库存和采购管理系统，并围绕企业的整体发展战略目标不断完善供应商系统、采购模式、信息系统、仓库管理方式以及提高采

购人员的能力来适应社会和企业的发展。可以说没有一个有效的采购系统和良好的库存管理系统，就无法保证企业销售系统的顺畅运作，也无法较好地满足顾客的需求，当然企业也很难获得目标利润。

## 沃尔玛工作内容及总结 沃尔玛拓展工作总结篇二

真快啊，一转眼，两个月的暑假生活就这样在忙忙碌碌中结束了，在这段时间里，我学到很多在学校里面根本学不到的东西，包括为人处事，如何更好的融入社会和更好的去接触社会，当然进入一个企业更能深入的体会一个企业的文化，管理，营运这些方面，在这些社会实践中可以使我们知道自身的不足，受益匪浅。

作为一名当代的大学生来说，我在专业课程学习之余，舍弃暑假生活，利用这些时间，参加一些实践，让我们从实践中对我们的学习或者是说将来的从业一个感性认识，为今后的学习打下坚实的基础。实践是大学生活的第二课堂，是知识发展的源泉，也是大学生锻炼成长的有效途径。一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用，才能得到丰富、完善和发展。大学生成长，就要勤于实践，将所学的理论知识与实践相结合一起，在实践中继续学习，不断总结，逐步完善，有所创新，并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力，为自己事业的成功打下良好的基础。

之所以选择沃尔玛，是因为这所全球性的大企业的成功令人叹服，经过四十多年的发展，沃尔玛公司已经成为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售企业。目前，沃尔玛在全球15个国家开设了超过8,000家商场，下设53个品牌，员工总数210多万人，每周光临沃尔玛的顾客2亿人次。

初进沃尔玛，对该企业也有一些比较浅的认识，进入企业的前两天，对每位入职员工都要进行员工培训，培训的内容包

括企业的文化，企业的管理，企业的营运，企业的发展史等等，我们进入沃尔玛以后也能深深的感受到企业对员工平时的培训也体现在一些员工通道中，企业也注重各部门的竞争，平时举办活动，增加员工在工作中的趣味性，各部门也会不定期的出门游玩。

该企业能够发展成今天这个样子，有一个环节在企业发展中起着非常重要的作用，节约，我进入企业工作，能够深深体会到，对成本的节约使我叹服，常常在工作中，各个部门对每天的损耗都要进行精准的记录，对电，水，各种用品都要进行节约，当然在我们暑假工上面也能节约一大批成本，沃尔玛通过跟学校签订协议，让实习生在这里进行实习，可以减少很多成本，也许我们在里面的工作体验是，最资本的原始剥削。

对我们学生而言，实习可以使我们有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过各种考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出大学校园步入社会是有很大大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

来到这里，我也能更加体会到一些平时很难体会到的东西或者是人生哲理吧，一个是自主学习工作后不再象在学校里学习那样，有课堂，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提升自己，你所要作的哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。在我暑假所在的企业中，我就遇见了几个非常和善的老员工，只要问他们的是技术上的问题，他们都会一一作答，使我了解到，原来理论跟实际



是有很大的差距的。另一个是积极进取的工作态度——在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做多问来积累经验。特别是我们的工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，只是自由观摩，如果态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。最后一点是为人处事——作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。在我工作的岗位中，我做到了一些，因为自己在工作中的努力，也得到了非常多的鼓励。通过这次暑假实践让我认清了自己的很多不足和缺点。

第一个就是缺乏工作经验。因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。第二是工作态度，在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时不能主动要求布置工作，若没有工作做时就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。第三是工作时仍需追求完美，在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。但我毕竟是一名专科生，需要作一些基本的实际工作，这就需要我个人多关注社会的最新进展，同时，这也对我的工作有促进作用。

总之，暑假在沃尔玛学习到很多很多东西，认识的人，看到的事，都令我难忘一辈子，尤其在我离开的那一天，主管对我说的那些话在我心里会留下一辈子的，我也相信，将来我也会做到他对我的期望，对我们部门的人，我每一个都喜欢。最后说三个词语，是我在这暑假中体会最深的：分享，挑战，承若。

# 沃尔玛工作内容及总结 沃尔玛拓展工作总结篇三

## 实践单位基本情况

1962年，山姆沃尔顿在美国成立沃尔玛公司，总部设在阿肯色州本顿维尔，现已成为世界最大的私人雇主和连锁零售商。沃尔玛是一个家族企业，其控股人为沃尔玛家族拥有沃尔玛48%的股权。沃尔玛在全球27个国家开设了10700多家分店，下设69个品牌，全球员工总数220多万人，每周光临沃尔玛的顾客达2亿多人次。1996年8月12日，沃尔玛进入中国，在深圳开设了第一家沃尔玛购物广场(#2701)和山姆会员商店(#6505)。沃尔玛公司多次荣登《财富》杂志世界500强榜首。目前在中国只有沃尔玛购物广场和山姆会员店这两种营业业态式，分布在全国21个省、4个直辖市的150个城市开设了396家分店，创造了近10万个就业机会。在中国沃尔玛始终坚持“尊重个人、服务顾客、追求卓越”的核心价值观，专注于开好每一家店，服务好每一位顾客，履行公司的核心使命“为顾客省钱，让他们生活得更好”，以不断地为我们的顾客、会员和员工创造非凡。福州目前有10家分店，还有1家即将开业。

## 实践单位经营现状

此次，我在鼓山的沃尔玛购物广场(#1019)完成我的实习任务，鼓山沃尔玛于20xx年开业，位于福州市晋安区福马路与招贤路的交叉口，交通便利。沃尔玛购物广场是沃尔玛在中国的主要经营模式，为顾客提供独特的“一站式购物”体验以及种类丰富而又具价格竞争力的商品。鼓山沃尔玛作为福州沃尔玛标准示范店之一，我很幸运的能够进入该店实习。该店中有沃尔玛自己的商品也有200多家外商入住本店。在周五周末是最多客流的时间段，周五是因为顾客刷卡可以获得更多

折扣，周末客人的，主要是因为假日。在沃尔玛附近的竞争对手有三家超市，前屿的蓝天超市和永辉超市和鼓山永辉三家，三家竞争对手的商品价格与沃尔玛不会差很多，因为沃尔玛有自己的市调小组，所以在价格方面和其他超市不会有很大差距，不过虽然三家对手都是在交通便利地带，但前屿的两家超市面积都很小，里面商品种类不多，前屿的永辉里没有新鲜的蔬菜和熟食售卖，连面包都没有，蓝天超市虽然会比前屿永辉大点，有新鲜蔬菜卖，有面包，但是种类少，顾客不能一次性购买到他们所要的全部产品。鼓山也有一个永辉，里面品种较多但是店面较小的原因，过道很小给人的很不舒服，鼓山永辉距离鼓山沃尔玛比较远，据我观察鼓山永辉里的熟食价格比沃尔玛的贵，虽然蔬菜会比较便宜，但是从卫生情况来看，沃尔玛的卫生环境和食品安全都是让顾客十分放心，值得信赖的。

## 实践单位员工管理现状

### 实践过程

xx年x月x日至xx年x月x日，我在鼓山沃尔玛完成此次实习任务。我被分配在鲜食区的熟食部服务岗上工作，每天服务岗有8个班次，全职的有两个班次、实习生有两个班次、兼职有四个班次。我上班时间为每天8个小时，不包括吃饭时间，吃饭时间为45分钟；一周上五天班。班次分为早班(7点开始上班)和晚班(13点开始上班)，我大部分都是上早班。早、晚班的任务是整台面、做汉堡、做卫生、打快餐、取货、温度登记、商品促销、丢弃登记、工作交接。

### 主要工作内容

#### (1) 班前准备

我上班必须要穿白色工服，带好工帽和口罩，上岗前必须要洗手，严格按照洗手七步曲进行。

## (2) 早班首要任务

将技术岗做好的卤岗、炸岗、炒岗、烤岗的熟食必须按公司陈列图整齐摆出来，还要做20个左右的汉堡，对好齐标，做到不出现齐标错位、错误的情况。

## (3) 卫生打扫

服务岗的卫生范围有台面的卫生、玻璃卫生、展车卫生、地板卫生、六张桌子的卫生、墙壁、摆盘等。凡事没有直接与食品接触的要蓝色抹布、与食品接触的必须用黄色抹布。  
2因为是熟食部，所以卫生要求很严。每周有两至三次卫生检查。

## (4) 温度登记

留意各个岗位以及冻库和保鲜库的温度是否都有达到标准(冷藏温度在 $0^{\circ}\text{C}$  $5^{\circ}\text{C}$ ，加热温度 $60^{\circ}\text{C}$ 左右)，检查烤岗、炸岗温度是否有开，检查各个台面玻璃窗是否及时关闭，及时做温度记录。

## (5) 补、取货

留意各个岗位上的物品，如果台面上商品的数量或者商品的种类有少的要看看是否有库存，有的的要及时取来补货，没有库存的要及时与主管反馈，以便及时订货。

## (6) 晚班首要任务

与早班做好工作交接、准备好足量的披萨盒以及晚上优惠价打包用的袋子。

## (7) 食品促销

每天都有要求促销的商品，要配合同事完成每天促销任务。

## (8) 丢弃登记

熟食部的食品大多都是当天生产当天销售，早上如果有头一天的散货或者晚上有卖不完的食品必须做丢弃，丢弃本要如实登记，做丢弃时还必须要有其他人员监督，还要交一份丢弃数据到收货部。

## (9) 工作交接

工作交接本上要提前做好早班与晚班，或者晚班与第二天早班的交接工作。

## 沃尔玛的优缺点

优点：沃尔玛是世界第一大零售购物超市，超高的知名度以及运营企业管理制度是一流的。有留住人才的良好平台，还有一套挽留人才的制度。挽留政策一方面可以将员工流失率降低到最低程度；另一方面，即使该同事离职，也可成为公司的一名顾客。终身培训机制有利于展人才。

缺点：从我们本专业的视角出发，该店存在管理不但的问题，对员工的管理方面，不能具有很强的凝聚力。部分人没有以集体利益为主，做一些有损g公司形象的事。古语有云，得民心者得天下。对一个企业而言，要想让本企业更好的发展，还得靠全体员工的共同努力。员工才是本企业的主体，唯有管理好员工，才能让他们全心全意为本企业效力，要把员工放到非常重要的位子上，多对员工进行从物质上和精神上的鼓励。这有利于激发 3员工们工作的热情，积极性和主动性。

## 员工管理问题分析

### (1) 新人管理问题

在熟食部，新人凡事得自学、要善于观察。老员工基本上不

会主动教你，或者告诉你你的职责是什么。新人平时需要找些工具，问那些老员工在哪里拿，他们只会跟你说“不知道”，或者说“在后厨里面”不会告诉你具体在哪里。叫人做事不会告诉你注意事项，只有犯错后才会批评教育你哪里错了。对于新人管理方面，应该要一对一进行工作上指导，即制定一个老员工教一个新员工；新员工刚进入部门，要有老员工带新员工熟悉本部门的東西，还要告诉新员工基本注意事项，以及新员工的职责事項。

## (2) 员工职责问题

员工关系紧张，员工之间责任推卸很严重，每天总能听到他们说“我不懂”，“我不知道”，“这不是我负责的什么”，“你去问员工指导”等等。有一次，两个员工为了谁换配料表和换蓝白是谁的店中店而吵起来。在熟食部全职员工对部门要负责部分责任，而兼职、实习生并不需要负责，这样就不能对兼职、实习生的行为产生约束力。要让每个员工对自己所属的集体产生归属感，增强集体凝聚力。让每个有员工明确自己的职责，实行岗位轮换，让大家在不同的岗位上熟悉本部门的总体情况，学会互助、宽容，增强集体意识。

## (3) 员工构成问题

员工青xxx重不均衡，几乎都是中老年人，因为沃尔玛员工福利比较好，所以好多员工都是在沃尔玛待好多年的，所以沃尔玛的人员流动率几乎很小。男女比率不均匀，不论服务岗还是技术岗的女性员工比重居多，占三分之二以上。学历基本上都是小学、初中为主。员工积极性基本上都不高，员工偷懒现象严重。员工来自各地，其中四分之一就来至河南、江西等地，福州本地的占四分之一。熟食部很多工作女性员工做起来比较吃力，本地员工与本地顾客交流起来更具有优势，多招些青年员工为熟食部注入新鲜血液，能够带动老员工工作的热情。

#### (4) 员工满意度问题

沃尔玛员工对公司除了基本工资较低有意见外，其他福利还是比较满意的。但是对排班以及工作量方面员工的抱怨声挺大的。因为工作简单不具有挑战性，压力低。员工意见、建议很少得到领导者的重视，员工晋升机会少。员工在该部门人际关系紧张，员工凝聚力较差。员工对该公司的工作环境较满意，意见较大的就是公司天天放相同的音乐，不能调动员工的工作激情。从物质到精神上尽量满足员工的合理要求，员工会激发更大的工作热情。

#### 制度问题分析

沃尔玛是世界第一大零售购物超市，超高的知名度以及运营企业管理制度是一流的。但是所有的这些制度都是按部就班缺乏创造力，员工的创新精神得不到发挥，纲纲条条都制定的清楚，炸什么东西，需要什么温度，都是流程上的东西，很容易上手，但是这样就缺少给人创造性的发挥，比如，规定只要这样做，但是你有其他想法或者可能有更好更有效的，但是他不需要你的想法，只要按流程做就行。比如台面的摆设就一定要按公司要求的陈列图摆放，有一个摆放不是上面的要求的都不行。其实很多事情也可以多征求员工的意见，可能会有更多好的点子，会有意想不到的收获。

#### 管理者问题分析

沃尔玛提倡的是公仆领导，但是在各个基层管理层中得不到执行，带有很传统上下级领导关系，缺少人性关怀；该店管理层的学历不高，文化素养有限；员工反馈的问题，管理层也不太重视、很少有得到解决或者解释。排班问题在熟食部很严重，有时多、有时少、有时还出现没人的情况，排班都是由排班大姐排班然后主管审核的。要多重视员工的问题，多关心员工，员工是企业的主体，领导人要有较高的文化素养才会看得更远。

## 企业沟通状况分析

### (1) 员工之间的沟通

员工之间的沟通可以在主管召开员工会议上，但是主管召开会议仅限于全职员工，兼职和实习生都没有参与权；员工之间可以通过员工出游时进行沟通和培养感情，这些都仅限于公司的全职员工；员工在上班期间可以面对面进行工作上的沟通，或者在用餐期间进行沟通交流；此外，员工之间可以通过电话、短信□qq等通讯方式进行沟通。

### (2) 员工与领导间的沟通

员工与领导的沟通可以在每月员工大会上进行交流，也可以在平时去领导办公室进行面对面的交流，也可以通过电话，短信，或者写信等形式；与领导的沟通可以越级，重大事件该店的上司没办法解决的，还可以通过门户开放进行沟通解决；主管与本部门的沟通大多除了找员工面谈外，还会用交接本进行工作上的沟通。

### (3) 部门之间的沟通

部门间的沟通可以是面谈方式，也可以通过管理层会议进行意见交换。

## 沃尔玛工作内容及总结 沃尔玛拓展工作总结篇四

零库存管理是供应链下的物流管理第六章的内容，也是现代物流管理追求的目标之一，就一汽大众汽车有限公司来说，该公司的产品中目前仅捷达车就有七十余个品种、十余种颜色，而每种汽车都有两千余种零部件需要外购。从1999年到2000年以来，公司的捷达汽车销售数量从43947辆一路跃升到94150辆，市场兑现率高达95%—97%，与这些令人心跳的数字形成鲜明对比的是公司零部件居然基本处于“零库存”状



态，而造成这一巨大反差的就是一整套较为完善的物流控制系统。公司的生产全靠大量的库存来保证，现在却是“零库存”。正是由于一汽-大众的出色表现，使得一汽集团甩开了上汽、东风等竞争对手，也正是由于一汽大众在一汽集团的特殊地位，一汽大众也肩负起了一汽集团管理数字化战略的重任。

### （一）零库存管理的概念

零库存管理并不是指以仓库储存形式的某种或某些物品的储存数量真正为零，而是通过实施特定的库存控制策略，实现库存量的最小化。所以一零库存管理的内涵是以仓库储存形式的某些种物品数量为一零，即不保存经常性库存，它是在物资有充分社会储备保证的前提下，所采取的一种特殊供给方式。实现零库存管理的目的是为了减少社会劳动占用量和提高物流运动的经济效益。如果把零库存仅仅看成是仓库中存储物的数量减少或数量变化趋势而忽视其他物质要素的变化，那么，上述的目的则很难实现。因为在库存结构、库存布局不尽合理的状况下，即使某些企业的库存货物数量趋于零或等于零，不存在库存货物，但是，从全社会来看，由于仓储设施重复存在，用于设置仓库和维护仓库的资金占用量并没有减少。

### （二）一汽大众的零库存状态

零库存是现代物流中的管理理念，它实质上是在保证供应的前提下，实现库存费用最低的一种管理方式，最终实现整体物流成本最多的目标。降低库存水平并非降低供应保证程度，而是运用各种技术手段，实现更高水平的准时供应。一汽大众通过多种途径实现一零库，无疑对我们是一个有意义的启示。一汽大众汽车有限公司拥有亚洲最大的整车车库，占地9万多平方米，可同时生产三种不同品牌的轿车。但是这样大规模的整车车库，却没有配套的仓库。也就是说公司零部件居然基于处于一零库存状态。在上千平方米的房间内只是零

星地摆着几箱汽车玻璃和小零件，只有四五个工作人员在用电动叉车往整车车间送零件。在车间入口处，当一车零部件运到时，马上有工作人员开着叉车卸货。几分钟后，这车零部件就被运到车间相应地方。同时还有一名工作人员在电脑前用扫描枪扫描着一张张纸单上的条形码，他正在把订货单发往供货厂。一切都是这么有条不紊，没有一丝混乱和拥挤的感觉。

### （三）一汽大众实现“零库存”的方法

#### 1、进货的“零库存”处理流程

第一种形式是电子看板，即公司每月把生产信息用扫描的方式通过电脑网络传递到各个供货商，对方根据这一信息安排自己的生产，然后公司按照生产情况发出供货信息，对方则马上用自备车辆将零部件送到公司各个车间的入口处，再有入口处分配到车间的工位上。刚才看到的保险杠运作就是采用了这种方式。第二种形式成为“准时化”[just in time]及公司按整车顺序把配货单传达到供货厂，对方也按顺序装车并直接把零部件送到工位上，从而取消了中间的仓库环节。第三种形式是批量进货，供货厂将那些不影响大局有没有变化的小零件每月分批量的送货1—2次。

过去这个房间是整车车间的仓库，当时库里堆放着大量的零部件，货架之间只有仅供叉车往来的过道，大货车根本开不进来。不仅每天上架、下架、维护、倒运需要消耗大量的人力、物力、财力，而且储存、运送过程中总会造成一定的货损货差。现在每天平均两个小时要一次货，零部件放在这里的时间一般不超过1天。订货、生产零件、运装、组合等全过程都处于小批量、多批次的有序流动中。公司原先有一个车队专门往来各个车间送货，现在车队已经解散了。

#### 2、在制品的“零库存”管理

生产指令表，零部件的种类与装配顺序一目了然。计划部门通过电脑网络向各个供货厂下达计划，供货厂按照顺序生产、装货，生产线上的按顺序组装，一伸手拿到的零部件保证就在他正在操作的车上。物流管理就这样使原本复杂的生产变成了简单而高效的“傻子工程”。令人称奇的是，过去整车车间的一条生产线仅生产一种车型，生产现场尚且拥挤不堪，如今在一条生产线上同时组装两三种车型的混流生产线，却不仅做到了及时、准确，而且生产现场比原先节约了近10%。此外，储存的零部件减少了，公司每年因此节约的成本达六、七亿元人民币，同时，供货厂也减少了30%—50%的在制品及成品储存。先进的管理带来了实实在在的效益，也引发了一场深刻的管理革命。

### 3、实现“无纸化办公”

随着物流控制系统的不断完善，电脑网络由控制实物流、信息流延伸到公司的决策、生产、销售、财务核算等各个领域，是公司的管理变的科学化、透明化。现在，公司主要部门的管理人员人手一台微机，每个人及供货方都清楚的了解每一辆车的生产和销售情况。公司早已实现了“无纸化办公”，各个部门之间均用电子邮件联系。德国大众公司每年的改进项目多达2300多项，一汽大众通过电脑网络实现了与德方同步改进，从而彻底改变了过去那种对方图纸没有送过来就干不了活的被动局面。工作方式的改变，不仅使领导层集中精力研究企业发展的战略性问题，也营造了一个竞争激烈的环境，促使员工不断的提高自身的业务素质。透过“零库存”我们看到，对于一个企业来说，进行物流管理，领导者的超前意识、一批兢兢业业的专业技术人员和企业超强的开发能力是不可缺少的前提。

#### （四）总结

在竞争日益很激烈的今天，零库存是当今时代库存管理的理想状态，是综合管理实力的体现。目前条件下，任何一个单

独的企业要向市场供货都不可能实现 零库存。通常所谓的“零库存”只是节点企业的零库存，而从整个供应链的角度来说，产品从供货商到制造商最终达到销售商，库存并没有消失，只是由一方转移到另一方。成本和风险也没有消失，而是随库存在企业间的转移而转移。一汽大众汽车有限公司通过生产中的“零库存”，解决了传统生产中的库存积压和零部件供应不及的问题。一方面，通过先进的物流管理，节约了成本，减少了生产销售过程中不必要的损耗和浪费；另一方面，在节约成本的同时，也加快了生产速度和服务质量。一汽大众为实现“零库存”，采用了三种有针对性的零部件送货方式，这三种送货方式各有适用范围，这就做到了因地制宜，因事而异，利用不同方式，共同实现“零库存”的系统目标，不仅成本低廉，而且更重要的是能够实实在在的满足需要，取得效益，这点也很值得我们国家其他企业的借鉴。

## 沃尔玛工作内容及总结 沃尔玛拓展工作总结篇五

银行 金融工作总结 调整信贷结构 促进商品流通 1989年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量 今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其

经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

### （一）调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合1988年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

### （二）调整好商业企业资金占用结构

1. 大力推行内部银行，向管理要资金 我们在1988年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。

2. 着力开展清潜，向潜力挖资金 针对商业企业资金占用高、潜力大的问题，我们今年建议市政府召开了三次清潜工作动员大会，组成了各级挖潜领导小组，并制定了一系列奖惩政策，在全市掀起了一个人人重挖潜、个个来挖潜的高潮，变银行一家的“独角戏”为银企政府的大合唱，有力地推动了全市商业企业挖潜工作的开展。为配合好企业清欠，我们

还在三季度搞了个“清欠三部曲”，派出信贷员28人次，帮助企业分市内、市外、区外三个层次清欠，清回资金317笔，581万元，受到了企业的高度赞扬。

3. 全力督促企业补资，向消费挤资金 为解决商业企业自有资金少、抗风险能力差的问题，我们除发放流动资金贷款利用利率杠杆督促企业补资外，还广泛宣传，积极动员，引导企业学会过紧日子，变消费基金为经营资金。在我们的推动下，有7户企业把准备用于消费的285万元资金全部用于参加周转。如地区纺织品站推迟盖宿舍楼，把85万元企业留利，全部用于补充流动资金。今年，我们共督促商业企业补资158万元，为年计划的6倍。

#### （一）进行商品排队和监测

为保证市场供应，了解消费者对哪些商品最为敏感、最为需要，年初，我们抽出近两个月时间对300种日用消费品进行了商品排队，排出了97种畅销商品、134种平销商品和69种滞销商品，通过排队，摸清了市场状况，找到了工作着力点。为使商业部门的采购既能充足供应市场，又能防止积压，减少资金占用，我们集中对火柴、肥皂、奶粉、搪瓷用品等50种商品进行监测，设置了监测卡，每旬统一对这些商品的进、销、存、价格等方面进行监测分析，然后及时指导商业企业调整采购重点。如今年4、5月份，我们发现有不少商业部门火柴库存薄弱，市场价格混乱，及时提供资金支持百货站重点采购。仅7天，就使市场火柴充裕起来，价格回落到正常水平。

在支持商业企业经营中，我们还从大处着眼，引导企业把近期市场和远期市场结合起来，把短期效益和长期效益结合起来，把企业效益同社会效益结合起来，以求得市场的长期稳定。如今年6月份，我市蒜苔取得大丰收，一时间蒜苔市场价格迅速下落，广大农民普遍为销路和价格发愁。我们认为，如果蒜苔价格下摆过低，肯定要刺伤菜农的积极性，明年的

蔬菜市场肯定要受影响，为迅速解决问题，保持蔬菜市场的长期稳定，我们建议市政府召开了由财政、税务、各乡镇、市蔬菜公司等27家单位参加的协调会议，适时制定了保护菜农和蔬菜公司利益的政策，理顺了各方面的关系。我们及时发放贷款100万元，支持蔬菜公司存储外调蒜苔120万斤，迅速稳定了市场价格，保住了市场，为菜篮子问题消除了隐患，市政府对我们的工作予以高度评价。

## （二）压集体、保国营，重点支持国营零售企业

国营零售企业直接面对消费者，担负着供应市场、平抑物价的艰巨任务，其经营好坏对市场关系重大；而集体企业普遍管理水平低，且多追求盈利，不承担保市场的责任。为此，我们确定了压集体、保国营、重点支持零售企业的贷款投放序列。今年在商业贷款基本不增加的情况下，6户国营零售企业贷款上升175万元，而17户集体商业企业下降232万元。由于我们支限分明，使国营零售企业的社会效益和经济效益明显提高，完成购、销、利为4079万元、6788万元和179万元，分别比去年同期增长25.6%、31.4%、29.8%，资金周转较去年同期加快7.5%。重视决算审查，搞好综合反映。

## 沃尔玛工作内容及总结 沃尔玛拓展工作总结篇六

员工在写辞职信时，是需要慎重思考，绝对有必要三思而后行的。以下是关于沃尔玛辞职信范例，供大家参考借鉴！

尊敬的领导：

您好！我是到贵超市的新员工。在这三个多月的工作时间中，非常感激公司能够给予我在贵超市工作及学习的机会。但在这里，我将很遗憾的向超市提出辞职。

我来超市有三个月了，在这短短不到半年的时间里，我学习到了许多业务知识，也深深的体会到了贵超市拼搏进取的企业精神。我们的员工都十分敬业，加班工作已经不是新鲜事，甚至有些员工为了及时完成任务努力工作的。主管也非常的认真负责，并不乏对员工的体恤与理解。所以我相信有这样优秀的员工和领导，超市一定能够蓬勃发展。

然而，一个好的工作并不一定适合每一个人。我个人的性格是比较内向的。但是我的应变能力并不强，面对该工作很难适应。经过长时间的考虑之后，我得到了一个结论：我不适应该工作。所以，我决定辞职。

对于我的行为给公司造成的影响我表示深深的歉意。最后，在超市工作的剩余日子里，我一定会站好最后一班岗，保证不会在我的岗位上发生重大差错。并做好交接班工作。

祝超市事业蓬勃发展，也祝各位领导身体健康，工作顺利！

此致

敬礼！

尊敬的领导：

你好！

非常感谢领导给予在工作的机会以及在这两年里对我的帮助和关怀！由于某些原因。

今天我在这里提出辞职。在两年的时间里。超市给予我多次参加大小项目的实施机会。使我在这个工作岗位上积累了一定的技术技能和工程经验。

同时也学到了许多工作以外的处世为人等做人的道理。所有



的这些我很珍惜也很感谢超市。

因为这些都为我在将来的工作和生活中带来帮助和方便。另外。在和部各位同事的朝夕相处的两年时间里。也使我对这个部门。对过去的、现在的同事建立了由浅到深的友谊。我从内心希望这份友谊。这份感情能继续并永久保持下去。

真心祝愿在今后的发展旅途中步步为赢、蒸蒸日上!

此致

敬礼!

尊敬的超市领导:

您好!我因为个人诸多原因,经过深刻冷静地思考后,郑重地向您提出辞职。

感谢沃尔玛超市给我提供进入这个团体的机会,经过一年多在超市的工作,我学到了很多知识、积累了一定的经验。同时,感谢领导和同事们在这段时间给我的辅导和帮助,使我能更顺利的完成各种工作。我非常重视在超市内的这段经历,也很荣幸自己成为沃尔玛超市团队的一员。我确信这段经历和经验,将为我今后的职业发展带来非常大的利益。

我很满意沃尔玛超市的工作环境,但是由于一些个人原因,我不得不向您提出辞职申请。现提交辞职申请报告,并希望在一个半月内正式离职。

对于由此为超市造成的不便,我深感抱歉。

此致

敬礼!

# 沃尔玛工作内容及总结 沃尔玛拓展工作总结篇七

三、做好20\_\_年各项节日活动的消现场全工作及消防安全培训与灭火疏散演练工作。

四、做好防损员的训练工作

1、具体工作计划规划

一月份——二月份：做好两节期间各项活动的消防安全工作；

三月份——六月份：，做好一年工作总结。

十月份——十一月份：做好节日安全保卫工作；

十二月份：做全年工作总结，做好圣诞节消防工作，为元旦安保做准备；

2、每月必做工作：

a□每天坚持一小时基础训练；

b□每天坚持对自己所属人员一次安全教育，加强日常业务本领养成；

c□每天坚持日常巡查，保证各项安防设施设备完整好用；

e□每周对防损员进行一次团队建设教育，增强团队意识和集体荣誉感；

g□服从上级领导安排，认真完成上级交给的各项工作任务；

h□认真完成每月安全检查，形成书面材料，对发现的问题及时进行整改。