

暑期超市实践个人总结 超市工作总结 结(优秀10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

暑期超市实践个人总结 超市工作总结篇一

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然20xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

(一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款x万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在x[]以x为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的x万的目标，相差甚远。

主要原因有：

a []上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于x[]但由于x市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b[]新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

2、新客户开放面，虽然落实了x个新客户，但离我本人制定的x个的目标还差两个，且这x个客户中有x个是小客户，销量也很一般。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在x已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于20xx年x月份决定以x为核心运作x市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下[]x年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1□x市场虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——x老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2□x市场虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且x酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。

关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个20xx年我走访的新客户中，有x多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。

但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

暑期超市实践个人总结 超市工作总结篇二

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%。

暑期超市实践个人总结 超市工作总结篇三

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚园”的第一份工作，当然也少不了我在那里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不明白做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，供给我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

3、工作于实际相贴合，调研市场前景，并做好相应的市场计划；

xx年x月x日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，之后计划，再执行，最终是总结提炼，”此刻所需的资料都能够拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上能够明白我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手仅有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来必须的冲

击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下头我对我们部门的工作做一下归纳

2、部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5、部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务本事还有待提高；

6、整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

7、以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感激。

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，可是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总结的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，仅有这样才具有现实意义。

1、目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为140万年，广告费用目标为1.2万月，渠道开发目标为3条年，人员配置为3人。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3、培养市场人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。总结问题的目的在于提高市场人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自我的看法和提议，业务本事提高到一个新的档次。

5、团队支持。为了保障来年市场招生工作顺利高效地实施，我们还需要经过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力标准，以更好的发展客户服务需求，并使客户向其他课程上转化。

暑期超市实践个人总结 超市工作总结篇四

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原材料的市场行情。

3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比__价格下降_%，每月为公司节约_万多元。

4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、四月至五月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有

效运行。

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与_主任、_工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对基建工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，__集团。当时__集团承建市重点工程，__展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了__集团，签订了土建承包合同。

3、在_日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

暑期超市实践个人总结 超市工作总结篇五

一、工作回顾

1、坚持贯彻超市的策略，围绕公司策划的促销活动，有效的提高了业绩。不断向员工输入超市的策略，使他们了解要怎么做，怎么做才会更好。

2、坚持市调对市调情况进行了解，即时与供应商沟通调整卖

场商

品价格。淘汰滞销商品优化商品组合，并根据情况对卖场布局进行了调整。处理好各部门之间员工的关系，员工都需要关怀。虽然，有时候我们也会为工作上的一些事情争吵。但是随着下班时的一句“一路平安”一切不愉快都烟消云散了。

3、时不时的对员工进行培训，如销售礼仪，服务技能、商品知识、卖场叫卖、以及卖场商品陈列等等。

4、严格控制成本，对卖场用电、生鲜耗材、进行合理的控制。对店内员工进行定岗定员，合理分配。

5、做好安全消防工作，对卖场员工进行消防培训。

二、工作中的不足及需要改进的地方

虽然有很大的进步但是仍然感到有不少不足之处：

1、经验不足沟通不够

我比较偏向直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的这方面的能力。

2、心思不够细致缺乏创新

我对工作的态度较谨慎，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在以后的工作中我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

三、工作计划

1、店面管理店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面管理应放在首位。建立逐级管理制度，岗位职责分工细化。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

5、重视安全工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

6、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于合理化。

7、知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率. 稳定老顾客、发展新的客流群。

8、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门，并进行相关的数据分析。积极参与公司的各项促销活动，充分做好宣传及布置的工作。

9、尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望领导给予指正，不吝赐教。

暑期超市实践个人总结 超市工作总结篇六

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。

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。

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。

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。

1、卫生管理：个人卫生、店内卫生，环境卫生包括地面、墙面、桌面、货架和商品，要求地面光亮清洁无死角，天花板、顶棚不能有蜘蛛网，设备器具卫生：要每周一次对购物筐、购物车进行洗刷，生鲜区的电子秤、立柜天天打扫，卖场环境卫生经常检查不堵塞通道。卖场气氛要到位□pop广告的检查，有没有残缺污损，书写是否规范美观，悬挂是非合理，堆头等和其他一些促销装饰物是否完好，是否需要补充等。摆放有序。主要是指各种物品如购物车、购物篮、平板车、剁堆板、陈列道具、清洁工具是非按照规定地点摆放，是否有使用后归为程序。员工准备，出勤情况，各岗位的到岗情况，尤其是保安的到岗，开灯。如有缺勤，查明原因做出处理。

2、人员管理是管理的命脉。作为管理层要有一个原则性，要以公司的利益为重，严格按照规定执行各项规章制度。自身做起，明确各岗位职责，同时人性化管业是一门管理学问，再不违背原则的情况下对一些体弱多病，家庭负担大的员工加以照顾。

劳动纪律的检查，是否有不正常离岗、串岗，出勤不出力、扎堆聊天情况或其他违纪现象，按照超市过失行为处理的有关规定进行管理。

劳动力调配，掌握超市销售时段规律，对人员进行调配，保证超市工作正常运作，如：利用排班的方式、不同的班组调配，促销员调配等。

关注员工的思想工作，调整员工精神面貌。

3、商品管理上午进行商品陈列和缺货检查及食品保质期管理。对货架上陈列的食品进行抽检，对过保质期、警戒期的商品进行处理。对巡视中通过外观能判别的不能出售的商品进行处理。如：破包、污损、量少等十种不能上架的商品。上架商品与标识价签必须相符（产地、等级、规格等）。

4、库存管理，按照所学的报货公式进行报货。

5、财务管理，每天收银员交当天所收的钱，财务收到签字，财务要把当天收到的钱有人陪同不定时间的存到银行。对前场实行小组记账，帐帐相符，每月一号对财务现金进行监盘。

1、严把验货质量关。严格按照验货程序：两人以上签字，对临其过半日期产品霉变腐烂包装破损产品杜绝进入卖场。对供货商上货须有如是备案和一票通。酒类要有随附单。

2、商品保质期排查。定于每月二十号叫排查日期表。对于供货商产品要及时沟通做返厂或促销处理。自采无售后商品要上报后做处理。

3、防霉变鼠咬。

1、商品安全：所有返厂商品一律由值班经理和保安签字，方可拿出卖场。如商品有需要拿出卖场必须由保安登记，本年

有奶粉外包装破损后，员工与保安说后拿到服务台粘贴，包装盒拿回卖场，奶粉却忘在前台，后被前台看到，直接对责任人200元罚款，保安50元罚款。

2、消防安全，加强防盗措施，在出口处安装护栏，人流高峰加强巡视，加强奶粉区及洗化区的商品安全管理。

3、火灾隐患，如未熄灭的烟头，消防栓前堆积物等都必须及时清除，查找原因及时处理。

4、用电安全。做好每天晚上的巡查工作，关闭一切电源设施，关门落锁，人走布防。

5、做好每月两次的安全宣传工作。灭火器消防栓演练工作。要人人都会用。

1、生鲜区品项的增加显得本区拥挤，干货散点伸展不开。

2、没有标准的退换货制度。

3、价格比市场上的贵。如：老干爹辣三丁外面8元，我们10.5元。

4、人员不足，流动性大。

5、财务在县城办公，每月没有报表出现。

元月x万、二月x万、三月x万、四月x万、五月x万、六月x万、七月x万、八月x万、九月x万、十月x万、十一月x万、十二月x万。

暑期超市实践个人总结 超市工作总结篇七

超市的工作琐碎，作为一名总站超市员工，我能熟练掌握了

餐车服务、卖场巡视、理货等工作流程。收银服务是超市的第一个形象窗口，收银服务不单单是为旅客购买商品，结账交款的功能，而是要提倡要延伸化服务，要从细节上提高细致化服务，在保证收银区财务安全的同时，还要热情的为旅客介绍淄博特产，旅客购买商品时犹豫时，我们要用服务技巧热情提供合理的建议，通过这样细致的人性化服务，会使销售得到更加稳定的发展。

另外还要加强服务意识和创新，要不间断的巡视卖场：

一是提高商品的防患意识。

二是为顾客解答商品信息和特产，促进销售额的增长，在客流不多的时候，多与旅客沟通，征求他们的意见和建议，了解旅客的需求动向，及时反馈信息，提升我们的服务水平。

同时，多掌握车站班次信息，作为车站超市，尽可能多的为旅客提供便利和指导班次信息。

在程序化服务和工作中，情绪难免出现消极状态，会给旅客带来负面影响，要及时调整自己的情绪，把快乐与旅客分享，要多与其他科室人员沟通，了解车站动态和发展形式，以第一责任人的思想融入到车站中。

今后工作中，提升自身工作业务素质，加强业务学习，多阅读营销方面和顾客心里学的书籍，及时与班科长进行工作沟通，使自己的工作有所重点，有利于工作的顺利进行。

暑期超市实践个人总结 超市工作总结篇八

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。

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。

暑期超市实践个人总结 超市工作总结篇九

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。

暑期超市实践个人总结 超市工作总结篇十

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

为业务部门服好务、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”。