

# 超市督导工作总结汇报(模板7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 超市督导工作总结汇报篇一

现将我们第\*督导组组建以来的工作运行情况报告如下：

一、认真学习，提高思想认识，明确工作目标和操作步骤。为了较好地完成\*党委交给我们的督导工作任务，\*日领导小组办公室培训工作会议之后，我们第\*督导组的\*名同志随即召开小组会议，认真地进行了学习。

一是认真学习文件和领导讲话，统一思想认识。主要学习了\*书记在\*\*日\*党委动员大会上的报告和\*\*\*在\*\*日培训工作会议上的讲话要求，大家统一了思想、提高了认识。

二是认真学习了\*党委印发的两个实施方案，深刻领会精神实质，把握好开展先进性教育活动的指导思想、目标要求、指导原则、方法步骤以及教育学习的主要内容。

三是认真学习了办公室制订的督导人员工作守则、工作制度等，明确了工作任务和操作步骤，并在此基础上进行了小组内分工，\*\*\*同志负责组内综合协调、有关资料收集整理，\*\*\*同志负责审阅各单位两个实施方案，\*\*\*同志负责审阅各单位领导的动员报告，\*\*\*同志做好整体把关，这些前期工作的开展，为做好下一步先进性教育活动的督导打下了良好基础。

二、制订督导运行方案，着手开展督导工作。在认真学习掌握了工作方法和原则的基础上，着手开展了督导工作。为使督导工作做到有的放矢，我们首先认真了解了所督导单位的实际情况，在要求各单位上报实施方案和动员报告的同时，必须上报单位党组织和党员的基本情况，便于在审查方案时能把握好原则、区别对待。从各单位上报的情况看，我们第\*督导组负责督导的\*\*个单位中有基层党委\*个、党总支\*\*个、党支部\*\*\*个，有共产党员\*\*\*\*\*中党员领导干部\*\*\*名)。

根据\*党委的工作部署制订了审查原则，即“规定动作不能少、自选动作切实际”，各单位的实施方案要有自己的特色。通过对各单位实施方案的审查，主要有以下几个突出特点。

一是单位领导重视、组织机构健全。\*\*个单位均按要求成立了先进性教育活动领导小组和办公室，指定了专人负责。\*\*\*党委、\*\*\*\*有限公司党委、\*\*\*\*\*党委等，还根据自身实际成立了督导组，具体指导基层党支部的先进性教育工作。

二是自选动作特点突出，贴近工作实际。\*\*\*党委创办了《\*\*\*\*党委保持共产党员先进性教育活动//》，根据教育活动开展的不同阶段分别做好理论指导、交流学习体会与活动经验、反映取得的效果和成绩等内容的宣传，截止目前已出两期，取得了较好效果；\*\*\*\*院党委，要求先进性教育活动要与“党员立项创新创效”活动相结合，从党员科学研究工作的立项开始，把先进性目标具体化；\*\*\*\*有限公司党委、\*\*\*\*党委，在制订党员先进性标准时，细分岗位，增加了领导岗位、营销岗位、采编岗位，并进一步明确了具体的先进性标准。

三是起步阶段要求严格。\*\*\*\*\*管理处党委从思想发动阶段就加强了活动的纪律性，对未参加动员大会的党员，要求一一写出书面说明，该\*党委书记\*\*同志逐一找他们谈话，调查原因，并给他们“补课”，对没有请假不参加会议和开会迟到

的同志提出严肃批评，并在全\*进行了通报。

四是进一步明确和细化工作目标。\*\*\*党委组织开展“服务基层、服务油气生产”实践活动，组织党员为基层、为\*\*生产“出一个点子、解决一个问题、提供一项服务”，使党员在参与中受到教育，促进油田生产经营。

五是及时理顺组织，便于开展活动。\*\*\*\*\*总公司党委，针对\*\*\*项目分散、党员流动性大的特点，及时把原有的党支部进行调整，设立了临时党支部，并将离开单位时间较长的同志的组织关系及时转出，确保每一名共产党员都能及时接受到教育。

六是活动方式方法灵活多样。各单位根据党员的具体情况，采取网络、传真、电话等灵活多样的方式开展教育活动，收到了较好效果。

截止\*月\*日上午，\*\*个被督导的单位党组织均按照局党委的要求召开了动员大会，我们组的同志按时参加了各单位的会议，组长\*\*\*\*同志在认真分析各单位工作特色的基础上，分别做了切合实际的动员讲话，对各单位提出了具体的工作要求，促进了先进性教育活动的顺利开展。

三、存在问题。我们第\*督导组负责的\*\*个单位是\*\*\*党委、\*\*事业单位以及改制的\*\*\*\*\*有限公司、\*\*\*\*\*有限公司和\*\*\*\*\*有限公司等，基层组织和党员分布情况复杂，有的基层党组织不健全，如个别的改制单位，基层党组织没有及时建立起来，没有专职的党组织书记，专职政工干部配备不够；有的党员队伍比较分散，如\*\*\*\*\*公司有近三分之二的党员长期不在\*\*内工作，给集中教育和学习带来了很大的不便。

四、下步工作打算。一是抓好自身的学习。从事先进性教育活动督导工作对我们组的\*\*名同志来讲，是一个全新的考验，

我们必须认真学习领会上级指示精神 and 领导讲话要求，把握好问题的精神实质，才能较好地完成局党委交给我们的工作任务，为此，我们计划抓住春节期间的有利时机，认真学习领会好上级文件精神 and 各级领导的讲话要求，不断提高自身的业务素质。二是督促各单位按照局党委的要求，认真制订集中学习教育以及培训骨干的详细安排，要求结合单位工作实际，做到时间、地点、内容、人员、教育形式等落实到位，为春节后开展好集中教育活动做好准备。三是认真检查各单位党员领导干部春节前自学的情况。春节过后，逐一到督导单位对领导干部的自学情况进行认真的检查，主要审查领导干部的学习笔记和心得体会，发现问题及时提出，对不按照规定进行自学的，要求立即“补课”，使每一个党员领导干部的自学到达\*\*党委的要求。四是深入各单位，进行活动再动员。春节过后，我们第\*督导组将按照\*月\*日领导小组扩大会议上\*党委主要领导的讲话精神要求，深入各单位进行督导，并将一些单位启动阶段的典型做法进行宣讲交流。确保节后教育活动能够马上热起来、基层党组织立即动起来、广大党员迅速学起来。

## 超市督导工作总结汇报篇二

- 2、负责销售数据及报表的审核工作，及时发现问题并解决问题；
- 3、负责门店盘点指导，审核盘点结果并做出准确分析；
- 4、处理门店异常库存，并提出合理化建议及处理意见；
- 5、负责门店新员工的带教及管理工作；
- 6、完成领导交办的其他工作。

## 超市督导工作总结汇报篇三

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xx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xx超市这个大家庭，为xx超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

xx年11月刚进入xx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xx年的时候xx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xx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xx年，xx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xx的发展奉献自身全部的能量。

## 超市督导工作总结汇报篇四

各位同仁：下午好，现在由我就恩施分公司营运部20xx年工作及20xx年计划向大家做汇报。

一、 稳步促进门店管理提升，我从以下五点作出说明

1. 狠抓基础管理、强化执行与落实：分公司营运部在20xx年通过下发指导性强的管理通知，与门店共同从卖场环境、食品安全、销售环节等方面提升管理水平，并强化检查跟进力

度，采取分公司营运部巡查、门店互查、质检员自查以及下发通报等多种形式，及时改进门店管理薄弱点。

针对阶段管理重点进行工作布置要求，从管理流程执行、员工服务标准、现场购物环境、薄弱时段经营等重点管理环节入手，梳理存在的问题，确保门店规范经营。

2. 严把收货关，确保进入商场的商品无假冒伪劣产品：为了加强食品的安全监管，分公司营运部要求门店在收货环节的操作严格按规范执行，严格检查商品三期及质量，在源头中控制假冒伪劣及过期商品进入卖场。同时对各门店质检员进行了针对性的培训，并要求质检员加强商品三期的检查力度，保证无过期商品。特别是要求质检员加强蔬菜农药残留检测管理及生鲜熟食设施设备消毒管理，保障食品安全，为消费者提供最优质、最安全的商品。

3. 做好库存管理工作，合理控制商品周转：根据总部要求，按流程进行日常重点商品合理要货、突出陈列，对于淘汰、破损、滞销商品及时上报，并采取dm促销、超值换购等方式消化库存，压缩库存，不断加快库存周转，提升门店库存管理效率。

4. 调整商品品类：通过详尽市调拟定类别品种、品牌需求，根据市场需求对门店的品种数及类别的丰富性进行跟进，确保了经营品类齐全。

5. 强化培训机制，提升专业技能：分公司营运部一方面为提升员工专业技能，提升门店经营形象，通过开展陈列比赛，充分调动员工的创新意识，使门店陈列明显改善；另一方面强化对质检员技能指导。不定期对质检员进行培训，结合门店的质量管理问题对质检员明确工作要求，促进门店质量管理规范化、标准化。

二、 稳步促进门店经营提升，规范价格体系提升商品毛利水

平

敏感商品的价格优势。

2. 严格按照商品价格管理的规范流程对商品的进价、售价及促销价进行操作，并根据供应商及采购部的需求，对促销信息进行维护、对联营商品进行短期降抽调整。确保恩施分公司所属门店所有商品的进价，售价及促销价一致。

3. 提升公司形象，建立价格监控体系：我们加强了价格诚信建设，在分公司内部建立价格定调价制度，对价格制定、价格标识、价格履行、促销变价等日常工作进行全面监控、检查和跟踪。确保商品明码标价，无价格欺诈行为。

4. 每周上报市物价局《城市居民食品价格监测表》、《城市居民日用工业消费品零售价格检测表》等信息，接受物价局关于对我司物价的检查。

5. 保障基础信息维护：11年录入口共处理订单7753份，同比10年2830份，增幅173.96%。去年1-12月份完成售价变价4089笔、促销变价9342余笔、降抽1036笔、进价变价280笔。根据门店经营需要，完成分公司52档单店惊爆单品促销工作。

三、稳步提升顾客满意度，提升服务质量，

1. 规范服务流程，加强服务技巧培训：分公司营运部以服务规范复训，强化公司顾客投诉接待流程，培训较敏感的价格投诉、质量投诉处理技巧，提升投诉处理效率，提升顾客满意度。与此同时营运部加大了监控一线操作力度：加强礼仪员对便民服务项目的操作能力，要求员工主动帮助、指导顾客完成便民代收工作，使顾客在购物之余，能够便利的完成代收项目的费用缴纳，强化聚客能力。

2. 开展“微笑服务月活动”，提升门店服务质量。分公司

大力推广“微笑服务月”活动，使全体员工深刻领悟微笑服务的文明宗旨，在服务过程中时刻遵守微笑服务的规范要求，积极展现微笑服务的精神风貌，全面营造了讲文明、重礼仪、善微笑的良好服务氛围，员工也在工作中注重服务细节，力求通过规范、周到的服务，赢得顾客的信赖，从而稳定客群。

3. 扩充服务范围：我们新增了联通、电信话费代收项目。去年，各项便民服务功能共实现交易金额3.98万元（其中电信业务实现交易额1.23万，联通业务实现交易额2.78万元），公司盈利0.19万元。

## 超市督导工作总结汇报篇五

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必须的差距，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我应有的贡献。现针对自我在工作中遇到的问题谈谈自我的心得和体会，也算是对自我工作的一个工作总结吧。

(1)作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须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。收银员不可为自我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景，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

## (2) 认真做好商品装袋工作。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易可是的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情景发生。

## (3) 注意离开收银台时的工作程序。

离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等候结

算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。

上头就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

## 超市督导工作总结汇报篇六

时间老人的脚步总是那样匆匆而过，从九月二十六日试营业开始，到现在十月十九日已经整整过去了二十五天，我们的服务工作有积极的一面，也存在着种种不足的地方。

但请相信，随着我们的努力和摸索，不成熟的终将成熟，不完善的终会完善。

为了我们能更好地进步，现试总结如下。

当然，个人观点难免考虑不周，欢迎您提出宝贵的意见或建议，我们将万分感谢。

服务顾客，以顾客为中心，说起来一点都不难，但在实践中其实是一项很琐碎的工作，这需要很大的耐心和毅力才能完成，并将其做到最好。

顾客是一个很庞大的群体。

他们不分其社会地位高低，收入之差别，性格之好坏，甚至不论其是否选择消费，但凡进了店门，那都是我们需要服务的对象，不可有丝毫的怠慢。

总的来讲，客服部所有同事对工作都是很认真的，至少对待顾客都能像面对自己的朋友一样，做到真心耐心细心，如果真的不幸遇到了那种特别“挑刺”的顾客，也能按捺住自己的脾气，尽量心平气和的进行解释，努力将问题解决。

记得国庆期间，凡在超市消费满一定数额，就会有赠品相送，而且根据消费数额的不同，赠品也会有不同的区分。

有一天下午，一位老年顾客消费完毕，凭小票准备到服务台领取赠品，但很不巧赠品已经发放完毕，实在是无法为其兑现。

尽管同事努力的解释，但该顾客依旧不依不饶，当场将购物小票撕成粉末，并扬言我们超市都是骗子，以后再也不到这里消费了。

面对顾客的刁难，客服部所有人在内心好笑的同时，也感觉自己十分委屈，但我们还是没有多说一句话，只是静静地看着那位顾客离开，然后继续自己的工作。

我不知道这样的处理是不是恰当，但至少我们没有让矛盾升级，没有影响到超市的正常营业。

经过了二十五天的工作实践，现在来谈一谈我们所做的一些不足的地方。

### 第一 时间观念。

工作过程中，无论吃饭，还是上卫生间都应该更注重时间观念，不能放任自流，应该保持一个比较合理的频率和时长；

### 第二 工作礼仪。

虽然三米微笑原则大家落实的'都很不错，但是当面对顾客的时候，我们能说一些例如：您好，欢迎光临，请慢走等这样的接待语言，我想作为一个顾客的心理一定会舒服很多吧！

### 第三 总结经验。

面对工作，每个人都会有自己的想法，如果可以增加些交流，集思广益，不知道会不会让我们做得更好一些呢？

### 第四 勇于

创新。

工作中，我们应该更积极地发挥自己的主观能动性，有任何的好建议，好点子都该勇敢的说出来，大家一起讨论看有没有实践的价值，如果有价值，肯定能让我们的工作更上一层楼。

此以上只是目前的一些想法，个人觉得还略微有些不成熟，但凡事开头难，相信只要认真观察，工作中还会发现大大小小的问题，届时定会以最积极的态度将其改进，让我们能更好地服务顾客，为了荣昌的发展壮大做到最好。

## 超市督导工作总结汇报篇七

通过本次毕业实x[]了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实x中检验，提高自己专业能力和技巧。

实x时间[]xx年3月15日——xx年5月8日

实x单位[]xx市xx百货xx购物广场

实x岗位与负责事务：收货部收货员主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

### (一)实x单位简介：

xx连锁商业集团股份有限公司，成立于1996年4月[]xx年跨入xx省大型连锁商业企业前列[]xx年跃居中国连锁百强第18位，进入中国企业500强，截止xx年12月[]xx在全国20多个市级以

上城市，已拥有经营门店81家，签约门店100多家，员工人数超过1.8万人□xx年销售额突破100亿元□xx年1月13日在深成功上市。

xx市xx百货xx购物广场(xx店) 下属xx连锁商业集团股份有限公司。是xx第一家集大卖场、百货、生活体验馆于一体大型购物广场□xx店实行“大百货(高档百货)+小超市(精品超市)”布局，百货为主，超市为辅，以超市促进百货，百货带动超市战略，提升公司整体销售额□xx店分为一，二，三楼，一楼主要有周大福，肯德基，屈臣氏，蒸功夫等连锁，二楼和三楼一半都是百货区域，三楼另一半是超市区域，营业面积3万平方米。百货和超市均有适量的店铺招租□xx店有收货部，商品部，防损部，促销部，客服部，人事部，财务部等等部门，部门健全，制度完善。

## (二) 实x具体过程

实x具体过程可以分为三个阶段：学x□成长，相对成熟期三个阶段。

第一个阶段，03月16——03月31日的学x期阶段，这一阶段，一边参加培训学x□一边工作。把学x到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，接收供应商货物，退货，报损相关流程，学xrf机(无线终端速录机)和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用公司泰斯码系统(一种主要使用数据库原理的系统)进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，04月1日——04月20日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段，04月20日—05月7日的相对成熟期。我基本上可以独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人独立上一个班次等等。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

### (一) 实x工作的总结

(1) 在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实x过程中，使我认识到，收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

(2) 超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在4月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

(3) 超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，

这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

## (二) 毕业实践的体会、收获

这次毕业实践使我受益匪浅，有很多收获和体会：

(1) 心态上调整的体会收获学校人向社会人转变，在学校接受了16年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次毕业实践则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

(2) 相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，财务会计，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

(3) 人生目标感的清晰通过这次实践我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是的收获，是

让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的许多目标变的清晰。

### (三) 建议与想法

(1) 在xx工作这两个月，使我接触到了零售业上最先进的制度和技術，但是也发现了公司这样那样的问题，发现绝大多数问题，不是因为制度和技術原因，而是在执行公司规章制度上出现的失误，再好的制度只有执行下去了才可以说是成功的制度。这需要xx加强对管理等知识上面学x[]可以把管理做到更好，使得各部门各司其职，井然有序，提高公司效益。

(2) 学校方面上，应该实x比较灵活的实x时间，而不是现在这样的一刀切。有许多同学愿意留在实x单位继续工作下去，但是这实x时间和公司请假规章制度有冲突，所以这时候需要学校比较灵活时间的支持。

(3) 对我个人而言，我想以后不管做什么事情的时候，特别是很重要的一些事情上，尤其要冷静理性。如果一件很重要的事情，一时还无法决断，这时候，停停，多听听身边人和有智慧人的的意见，或不要马上决定，考虑一下再决断。