

2023年超市员工的个人工作计划 超市员工工作计划(精选8篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

超市员工的个人工作计划篇一

在过去的xx年有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者；

二是要有的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

一. 认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二. 做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三. 通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，

做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因因此而带来的不必要的损失。

四. 以身作则做店员的表率，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

五. 以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩!新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们枞阳店!力争在20xx年再创佳绩!!!

超市员工工作计划

- 1、继承传统：保证爱心超市的宗旨不变，一店继续经营食品以及出售生活学习用品，二店收集和出售爱心捐赠物品。
- 2、定期工作：定期在各院系发放爱心券；
- 3、开辟创新：为提高爱心超市的知名度与方便广大学子同爱心超市的交流，计划在华师bbs上建立一个爱心论坛，将时刻更新爱心超市的动向，收集各方对爱心超市的建议和评价，同时扩大爱心超市的影响。
- 4、内部建设：在对外公开建设爱心超市的同时，内部将开通一个公共的博客，以方便爱心超市内部的交流，促进爱心超市的发展。
- 5、特色活动[]20xx年下半年将推出“爱心伴我行--xx节日”活动，活动期间将对衣物进行精心搭配，展卖。并对参与者发送由一店提供的赞助。将对活动参与者进行现场抽奖活动，幸运者将获得爱心超市一店的打折卡。

6、扩大规模：针对周末的展卖，由于上个学期的展卖效果不错，将计划扩大展卖的规模，将在东西区设定多个展卖点，并在展卖的同时加大对爱心超市的宣传力度。同时，一店的商品也将加入展卖的阵列中，这样在增加一店销量的同时，也吸引了更大的人群对爱心衣物的关注以及购买。

7、对外交流：将定期的与中南财大爱心超市进行沟通交流。形式有走访，面谈，以及平时的`电话网络联系。为取得更大更多更有效的信息量，将和中南财经政法大学的爱心超市建立友好的关系，并友好沟通、交流，从中获得爱心超市的改善途径。

超市员工的个人工作计划篇二

度过了美好春节，就开始了紧张而又投入忙碌工作，让大家充分感受到了紧张与压力，新的起步，开始新的人生历程，新的思维，新的`理想，新的梦想和向往，脚踏实地务实创新开展各项工作，依实事求是诚信服务理念去面对各项工作任务，目标，要求的实现，大家所面对的是市场竞争与挑战，只有改革发展才有出路，推进改革发展才是硬道理，大家所面临是机遇也是挑战，只有把握好，落实好，实施好，掌握好市场的变化与信息化快速反应能力，加速快节奏经济动脉，提升自身业务能力及水平，提高自身思想素质，业务素质，知识增强性，广泛吸收各项业务上的经验积累，丰富积累成功经验，为新的起步，新的开始走好每一步，走稳每一步，为实现企业更好的发展而努奋斗！

刚刚步入新的开始，公司面临整顿改革，为了起好步，开好头，给新的环境，新的空间，留下美好足迹，购物有个新心情，新状态，虽然空间不是太大，而给了大家这样一个舞台，展示给大家生存发展机会，让大家感到珍惜，来者不易发现机会，让大家一起携手并肩，同舟共济，开创新的辉煌，新的业绩！大家是企业一员，大家肩负对发展企业责任！在改革发展中，拥护改革，推进改革创新，装修期间，让我怀着

一个负责心员工主管，等待的是目标与计划，首先要怎样开展哪项工作，具体要求，具体标准，怎么才能做好，管理好！怎样才能推进效益进步！怎么采取有效，果断方式与方法开展各项工作！格局与模式有了方向和要求才能去做好每项工作！

各项规章制度，自克自律，把自己本质工作做好！关心同志，互帮互爱，严格要求自己的同时再去要求别人，提高自己业务素质能力，控制好头到工序，进货渠道，验收采取三人为标准，卡好日期，预防假冒伪劣产品侵害自己和他人，保持有具体验收标准合格证，绿色卫生要求指数，所产地是否真实等具体要求。

顾客容易看到，容易找到，看的又舒服，拿起来又很简便，那些东西摆放比较合理性，比如，罐头容易摔碎，容易碰下来摔坏，具体分类，划分等级，合理分化，采取顾客咨询，同事探讨办法。

掌握有关信息，啥东西畅销，销售的比较快，啥产品新上市，产品的规格，具体内容是啥，有利于健康，确保质量，数量，做的尽善尽美，让顾客满意，就是你的满意，让顾客放心你才能放心，做到诚信理念，服务理念工作作风范。

顾客至上，尊重自选购物的原则，做到：大家所做的一切就是为你服务的，你的选择就是大家所需要的：坚持依微笑迎宾，用热情、礼貌语言去对待每位顾客，做好：产品宣传注意事项，介绍产品品质真假，以及保质期重要性，用温馨咨询姿态去面对大家是上帝，让顾客感到安心，放心，开心，顺兴，舒心，满意而归走出大家超市。

超市员工的个人工作计划篇三

在过去的xx[]有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多

的不足之处。作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者；

二是要有的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

一。认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二。做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三。通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四。以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

五。以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩！新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们枞阳店！力争在20xx年再创佳绩！

超市员工的个人工作计划篇四

度过了美好春节，就开始了紧张而又投入忙碌工作，让大家充分感受到了紧张与压力，新的起步，开始新的人生历程，新的思维，新的理想，新的梦想和向往，脚踏实地务实创新开展各项工作，依实事求是诚信服务理念去面对各项工作任务，目标，要求的实现，大家所面对的是市场竞争与挑战，只有改革发展才有出路，推进改革发展才是硬道理，大家所面临是机遇也是挑战，只有把握好，落实好，实施好，掌握好市场的变化与信息化快速反应能力，加速快节奏经济动脉，提升自身业务能力及水平，提高自身思想素质，业务素质，知识增强性，广泛吸收各项业务上的经验积累，丰富积累成功经验，为新的起步，新的开始走好每一步，走稳每一步，为实现企业更好的发展而努奋斗！

刚刚步入新的开始，公司面临整顿改革，为了起好步，开好头，给新的环境，新的空间，留下美好足迹，购物有个新心情，新状态，虽然空间不是太大，而给了大家这样一个舞台，展示给大家生存发展机会，让大家感到珍惜，来者不易发现机会，让大家一起携手并肩，同舟共济，开创新的辉煌，新的业绩！大家是企业一员，大家肩负对发展企业责任！在改革发展中，拥护改革，推进改革创新，装修期间，让我怀着一个责任心员工主管，等待的是目标与计划，首先要怎样开展哪项工作，具体要求，具体标准，怎么才能做好，管理好！怎样才能推进效益进步！怎么采取有效，果断方式与方法开展各项工作！格局与模式有了方向和要求才能去做好每项工作！

各项规章制度，自克自律，把自己本质工作做好！关心同志，互帮互爱，严格要求自己的同时再去要求别人，提高自己业务素质能力，控制好头到工序，进货渠道，验收采取三人为标准，卡好日期，预防假冒伪劣产品侵害自己和他人，保持有具体验收标准合格证，绿色卫生要求指数，所产地是否真实等具体要求。

顾客容易看到，容易找到，看的又舒服，拿起来又很简便，那些东西摆放比较合理性，比如，罐头容易摔碎，容易碰下来摔坏，具体分类，划分等级，合理分化，采取顾客咨询，同事探讨办法。

掌握有关信息，啥东西畅销，销售的比较快，啥产品新上市，产品的规格，具体内容是啥，有利于健康，确保质量，数量，做的尽善尽美，让顾客满意，就是你的满意，让顾客放心你才能放心，做到诚信理念，服务理念工作作风。

顾客至上，尊重自选购物的原则，做到：大家所做的一切就是为你服务的，你的选择就是大家所需要的：坚持依微笑迎宾，用热情、礼貌语言去对待每位顾客，做好：产品宣传注意事项，介绍产品品质真假，以及保质期重要性，用温馨咨询姿态去面对大家是上帝，让顾客感到安心，放心，开心，顺兴，舒心，满意而归走出大家超市。

超市员工的个人工作计划篇五

伴随着已经远去的某年，面对20_年的工作，新的各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想。在这里，我从个人的角度谈谈自己20_年要为工作所做的努力：

一、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科学化、合理化。

二、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每名员工并进行相关的数据分析。

三、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布路的工作。

四、做好大宗、集团购买的接待工作，做到一人接待，全面

协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

五、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。

六、可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

七、日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

八、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

九、对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

十、增加各部门、各兄弟店面的团结协作，创造最良好的工作环境，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

十一、店内人员的培训工作，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到的高素质人才。

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

十三、各种合理的、能够利用的条件，创造、布路良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽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。

十四、创造良好的外围环境，协调好与邻里、安防人员、政府部门的关系，减少不必要的麻烦。

十五、经常总结，总结过往经验将没有做好的事情分析并且吸取教训找出原因及解决的办法；已经成功的事情寻找实施时的不足把这些经验投入到未来的工作中去，更好的运用到实际当中为将来做铺垫。

十六、经常与我店周边地区政府及相关部门沟通“如：某、派出所及我店所在的水电部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

不积跬步，无以致千里。点点滴滴，造就不凡，过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。在今后的工作中，我将不断加强个人修养，努力学习，努力提高工作能力，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立起良好形象。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。

超市员工的个人工作计划篇六

- 1、分类存放，遵循先进先出原则。熟食品和半成品，原料应分开存放，而不是混在一起，以避免熟食受到污染。仓库中的货物保证做到先进先出。
- 2、原料生产过程中应注意是否过期，质量是否令人满意的。
- 3、原料品(未经加工的货物)在冷藏或冷冻储存，使用篮子，箱子，袋及其他妥善密封，以防止风化、新鲜度的减少。
- 4、半成品或成品在冷藏密封时需用保鲜膜密封，冷藏库在工作时候时刻保持冰箱通风转换，库里温度降低的同事，空气也会变得干燥。如果没有用保鲜膜密封存放货物，食品容易风化，变味。
- 5、为了保证到货的成品，半成品，原料的新鲜度，进入卖场的商品应该尽快地做低温储藏。
- 6、加工剩余的原料或成品，需要近况放进冷藏或冷冻，以避

免因为存放时间过长，导致变质。

7、进入冷库，应该养成随时关闭库门的习惯，避免受凉，因为冷冻室的温度，会影响了商品的新鲜度，消耗水果、蔬菜等商品的水分。

8、熟食(面包)正常的冷藏温度为0-4℃，冻结温度正常在-18℃。

9、搞好卫生工作，改善熟食区的卫生条件，减少异味，腐烂细菌污染。

10、对于积压的库存，尽量做到能够促销多少就促销多少，自制商品要做到“少量多次”。

超市员工的个人工作计划篇七

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx服装超市的一名员工，我深切感到xx服装超市的蓬勃发展的态势□xx服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿xx服装超市xx年销售业绩更加兴旺！

20xx年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。现将有关状况总结如下：

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮忙下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自我的本职工作。她们行为约束潜力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了xx的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身

的素质，高标准的要求自我，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20xx年销售计划立下了汗马功劳。

20xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务潜力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自我觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。透过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自我必须会成功。在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地带给客户想明白的信息，在最短的时间内给出满意的答复。因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不一样顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的潜力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮忙顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以xx为家，牢固树立奉献在xx□满意在xx的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。全体姐妹对待不一样年龄层次的顾客，充分思考他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。我柜组全体员工上下一心，发挥群众智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

超市员工的个人工作计划篇八

写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。下面是小编为大家整理的关于超市的个人工作计划大全，欢迎大家阅读参考学习！

一、安全检查要点

安全检查的形式和方法有各种各样。从检查的时间上分，有节、假日检查，季节性检查和定期检查。从检验范围上分，有自我检查、联合检查、互相检查和不定期的抽查等。

开展安全检查的程序，有四个阶段。

- 1、准备阶段，组织检查力量，制定检查计划、目的、要求、检查方法。
- 2、检查阶段，按照检查的目的要求，深入被检单位，以看、听、问的方法进行认真细致的检查。
- 3、整改阶段，对发现的.隐患、漏洞和不安全因素，研究整改措施，及时解决。
- 4、总结阶段，写出检查报告，报告上级领导，备案存查，对

检查中发现的重大问题及时解决。

二、治安灾害事故预防要点

- 1、搞好宣传教育。要利用各种机会，采取各种形式，向超市店员进行教育，提高超市店员维护和遵守规章制度的自觉性，保证安全。
- 2、领导和超市店员认真落实安全责任制，做好安全防范工作，切实防止治安灾害事故的发生。
- 3、坚持安全检查，堵塞漏洞。要定期或不定期的对管区公共场所易燃、易爆、危险物品和“五防”安全防范工作进行安全检查，发现不安全的问题，应及时协同有关部门加以解决。
- 4、及时总结超市各部门的预防治安灾害事故的经验，对好的部门和个人给予表扬和奖励。对已经发生的治安灾害事故，要认真查清事故的原因，判明事故性质，对制造破坏事故的犯罪分子要严厉打击，对玩忽职守的直接肇事者要报告上级，分清情况给予处理。

三、聚众斗殴处理要点

成帮结伙聚众斗殴，对超市危害很大，一旦发现和发生这类事件，就要采取果断措施处理解决。其办法是：

- 1、抓住苗头，及早发现，解决在萌芽阶段。凡是成帮结伙聚众斗殴的，总是事前互相串联，纠集人马，准备工具或约定斗殴时间、地点，这些前兆只要我们在日常工作中注意收集、观察，把耳目搞灵，事先是可以发现的。发现有聚众斗殴的迹象，就要迅速组织力量，加强防范，掌握动向，及时做好充分瓦解和疏散工作，把事件消灭在萌芽之中。
- 2、发生这类事件，要立即报告，迅速组织人员赶赴现场，及

时制止。对未斗殴起来的要驱散，对正在斗殴撕打的要责令或强制他们放下械具，停止武斗，发现伤者，要及时送往医院抢救治疗。

3、聚众斗殴事件平息后，应留住双方事主，并组织人员对参加斗殴的逐个登记，逐个进行调查核实，查清斗殴原因，进行调解，或送交公安机关处理。

四、保护盗窃现场要点

盗窃现场的保护方法，除在外围现场设岗，不准无关人员进入外，重点是保护好犯罪分子经过的通道、爬越的窗户、打开的箱柜、抽屉等，现场保护人员不准从犯罪分子进出通道通行。对被打开或破坏的锁头，爬越的院墙和窗户，盗取财物的箱柜、抽屉都要妥善保持原状，以免留下新的痕迹，对撒落在地上的衣物、文件、纸张和作案工具等物品，一律不准接触和移动。还要注意现场周围有无犯罪分子徘徊逗留、坐卧的地方以及车辆或其他运输工具等痕迹，如有也要加以保护。

五、超市营业区保安监控要点

1、掌握活动于超市商场范围的客人动态，维护超市商场区域的秩序，注意发现可疑情况，并及时报告。

2、重点保护珠宝柜、银行、古董柜等。

3、提高警惕，防止以购物为由进行扒窃、盗窃或诈骗财物。

4、收银员应认真验证钞票、信用卡，防止使用假货币、假信用卡套购、诈骗。

5、营业柜内商品(包括展示陈列商品)由本柜营业员负责保护，原则上“谁主管，谁负责”。

6、保安员无特殊情况不得进入营业柜内。发生案件，营业员应立即上报部门主管和保安部，同时保护好现场。

7、劝告消费者不要在超市商场区域内闲谈聊天。

8、对租赁超市商场从事经营活动的厂家或个人在进出货物时，原则上在晚间10：00以后进行。否则，保安人员有权给予阻拦。

六、停车及“的士”载客管理要点

1、超市的停车场的交通、治安、收费均为保安部负责，任何车辆的司机都应服从超市商场工作人员的管理。

2、超市停车场是收费公共停车场，只提供泊车方便，不负责保管，凡占泊位停车的车辆(排队候客的出租车除外)均应照章交费，乱停乱放的车辆均酌情给予处理。

3、保安部派岗，只有经考核结业并持有“调度证”的人员才有权对大堂前客人用车进行调度。

4、“的士”车辆应按指定位置排队候客，不得乱停乱放或抢客拉客。

5、严禁“的士”司机使用超市商场内部电话或设施，超市商场工作人员有责任进行劝阻，劝阻不听者可通知保安部处理。

6、调度员、门童、行李员等不得与“的士”司机攀拉关系、收受贿赂、提供方便，一经发现从严处理。

7、凡违反超市商场规定的“的士”司机，保安部将给予批评教育或处罚，直至宣布为“不受欢迎的人”。

8、保安员应维护好停车场的秩序，看护好停放的车辆，以防止损失。

9、遇有重大活动时，停车场中的任何车辆都应避让重大活动的车辆，确保活动的安全。

10、车辆(除面包车)原则上均应办理地下停车证件，租用车位泊车；凡在地面上停车，照章收费或请其办理“临时停车证”。

11、制定停车场管理办法、收费标准及范围。

七、突发事件管理要点

1、保安部对火灾等突发事件制定“应急处理方案”，在发生突发事件时员工必须无条件地听从总经理或有关领导的指挥调动。

2、员工一旦发现可疑情况及各类违法犯罪分子的活动，有责任立即报告保安部。

3、超市商场如发生偷窃、抢劫、__或其他突发性事件，在报告保安部和公安机关的同时，及时保护好现场。除紧急抢救伤员外，不得进入现场。

4、当公安、保安人员进行安全检查和处理案件时，有关人员应积极配合，如实提供情况。

一、货源方面：

1、进一步加强与相关业务部门的沟通，对商品的进销存的补足，确保重点商品、畅销商品货源的充足。

2、做好重点商品重点标示，把有价格优势的商品扩大陈列，并配合静态标示，实施现场跟进，检查落实的方针。

3、每周组织供应商利用周六、日人流较多，在超市各主通道设立现场试吃，拉动单品销售，活跃卖场气氛。

二、提升团队素质方面：

- 1、继续组织实施公司的谈心工作，及时了解员工心声，解决员工在工作中，生活中等各种问题。
- 2、强化接受业务能力差的员工，首先采取利用上班时间特殊培训扶助学习，以及区域辅导员一对一的方法教学，加强员工之间相互的业务技能水平。

三、管理方面：

- 1、做好商品排面维护工作、加强商品管理知识、重抓商品质量及商品保质期的监管，商品变价更换标签管理。
- 2、积极跟进堆头及n架的销售，以及价格，及时对堆头及n架未达标的及时进行跟换，及时调整堆头及n架的价格。
- 3、组织员工对商品自行检查，确保商品完整和质量合格并周五上交质检报告至质监物价部门跟进处理。

四、促销方面：

- 1、重点对销售提升效果的是现场形象促销、定点促销、现场气氛促销、抢购等活动方式。在每次的活动中，带来了较大的提升。
- 2、加大对竞争对手的市调，主要：从价格、促销活动、季节陈列商品、形象陈列等方面。
- 3、对重要节假日和销售旺季，利用现场的资源与超低特价商品，进行现场动态促销和免费试吃(喝)活动、以及有奖参与趣味性活动。吸引了大批顾客，带动了其它商品的销售，以达到了刺激顾客购买欲、提升营业额的目的。

五、服务方面：

- 1、强化服务培训。对服务的认识，何为服务，服务的重要性，服务的对象，服务的范围等方面。最终达到服务的认可。
- 2、加强人员培训，增强各级人员防盗意识，控制不必要的商品损耗、加强服务意识的培训。

六、提升业务技能方面：

采取新老员工的传帮带的方法，让新员工从老员工的手中，得到基础的业务知识与技能。

一、理货员的工作职责

- 1、理货员有对商品进行验收和为顾客提供退货服务的工作职责。
- 2、对商品按编码进行标价和价格标签管理的工作职责。
- 3、有对商品进行分类，并按商品陈列方法和原则进行商品陈列(包括补货)的工作职责。
- 4、有对顾客的咨询导购提供服务的工作职责。
- 5、有对超市内卫生进行保洁及商品防损管理的工作职责。

二、日常完成本职工作的要点：

- 1、熟练掌握本岗位所经营商品的性能、用途、使用方法。
- 2、经常性记录所经营商品的缺货情况，制定补货计划。
- 3、对商品和货架每间隔5-7天必须进行一次清洁，地面用具必须实行每天清洁一次。

4、搞好市场调查，掌握消费者需求，及时上报主管，制定新产品购销计划。

5、商品陈列必须根据季节性商品、促销商品、畅销商品、毛利率高低特性，采用有效合理的陈列方法和根据多种商品陈列的原则进行陈列。

三、理货员与部门主管的关系

下级服从上级，全面完成上级主管交给的各项工作任务指标，上级主管发出的指令如果有损公司的利益、形象或有违反法律法规的，在服从命令的同时，有权越级向上汇报。

四、理货员与前厅各部门的关系

理货员与总台的关系：顾客所购商品发生退换情况，理货员应主动积极配合，并办理好退货或换货有效手续，总台发放赠品或促销商品时，如短缺或其他问题时理货员应积极配合。

理货员与收银服务员关系：当收银员在给顾客结算时发现商品标价错误，理货员应积极协助查找原因，在每天下班时，应到收银处收起当天顾客未结算的商品并办好有效手续。

理货员与防损员的关系：应主动地积极配合保安和防损员做好本部门商品的防损工作。发现偷窃人员应交保安处理，和保安搞好销售以外的商品出入手续。

1、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科学化、合理化。

2、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每名员工并进行相关的数据分析。

- 3、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布路的工作。
- 4、做好大宗、集团购买的接待工作，做到一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。
- 5、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。
- 6、可能的降低成本，开源节流，以减少开支。
- 7、日常管理，特别是抓好基础工作的管理。
- 8、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。
- 9、对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 10、增加各部门、各兄弟店面的团结协作，创造最良好的工作环境，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。
- 11、店内人员的培训工作，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到的高素质人才。
- 12、分明的奖惩制度，以激励和约束员工的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。
- 13、各种合理的、能够利用的条件，创造、布路良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽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。
- 14、创造良好的外围环境，协调好与邻里、安防人员、政府部门的关系，减少不必要的麻烦。

15、经常总结，总结过往经验将没有做好的事情分析并且吸取教训找出原因及解决的办法；已经成功的事情寻找实施时的不足把这些经验投入到未来的工作中去，更好的运用到实际当中为将来做铺垫。

16、经常与我店周边地区政府及相关部门沟通如：城管、派出所及我店所在的水电部门，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

1、继承传统：保证爱心超市的宗旨不变，一店继续经营食品以及出售生活学习用品，二店收集和出售爱心捐赠物品。

2、定期工作：定期在各院系发放爱心券；

3、开辟创新：为提高爱心超市的知名度与方便广大学子同爱心超市的交流，计划在华师bbs上建立一个爱心，将时刻更新爱心超市的动向，收集各方对爱心超市的建议和评价，同时扩大爱心超市的影响。

4、内部建设：在对外公开建设爱心超市的同时，内部将开通一个公共的博客，以方便爱心超市内部的交流，促进爱心超市的发展。

5、特色活动：20__年下半年将推出“爱心伴我行--__节日”活动，活动期间将对衣物进行精心搭配，展卖。并对参与者发送由一店提供的赞助。将对活动参与者进行现场抽奖活动，幸运者将获得爱心超市一店的打折卡。

6、扩大规模：针对周末的展卖，由于上个学期的展卖效果不错，将计划扩大展卖的规模，将在东西区设定多个展卖点，并在展卖的同时加大对爱心超市的宣传力度。同时，一店的商品也将加入展卖的阵列中，这样在增加一店销量的同时，也吸引了更大的人群对爱心衣物的关注以及购买。

7、对外交流：将定期的与中南财大爱心超市进行沟通交流。形式有走访，面谈，以及平时的电话网络联系。为取得更大更多更有效的信息量，将和中南财经政法大学的爱心超市建立友好的关系，并友好沟通、交流，从中获得爱心超市的改善途径。