

超市收货主管工作总结 超市主管述职报告 (通用5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

超市收货主管工作总结篇一

紧张繁忙的半年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在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。这半年是充实的，我的成长来自超市这个大家庭，为超市后半年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

现将自己20xx年1月-7月初的工作总结如下：

一、超市工作阶段

去年九月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了超市这个大家庭，对超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市主管的职责。与分管经理一起对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过超市员工的

共同努力，我们的销售有了明显的增长。后来我们又一起努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，超市的进步得到了公司的认可。

超市主管负责协调各项工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的超市主管。

二、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，超市通过一次次对员

工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积累与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

三、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

四、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对下半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

申请人：

x年xx月xx日

超市收货主管工作总结篇二

尊敬的各位领导：

大家好，我叫x□是大川店调味组的实习主管，于4月28日加入我们家园超市。在过去的三个多月，我经历了许多，学习了许多，以极大的热情投入到大川店建设中，终于，我欣喜的看到自己的汗水浇灌出了鲜艳的花朵：调味组销量蒸蒸日上，团队人员勤恳团结。以下是我这段时间的工作心得与体会，请多多指教。

在公司选聘大川店主管时，我积极报名参与，不仅因为这对于我是一次极好的自身提升机会，还因为我看到了我们家园超市广阔的市场前景。沐浴在公司团队的专业培训下，我迅速成长，顺利通过公司考核，成为了一名实习主管。

4月到5月的实习，每一天对于我来说都是一个新的阶梯，每一天我都能登上一个更高的平台。如果说金牛店与滨河店就是一片智慧经验的汪洋，那么我是一块海绵，每天不知疲倦的汲取知识的营养，“商品怎样陈列？接货有哪些要素？主管的岗位职责及工作流程有哪些？”这些专业知识渐渐深入我的脑海，我还不断向前辈们虚心请教人员与商店管理经验，自身有了突飞猛进的进步。

时不断给予我的组员鼓励，帮他们坚持了下来，我们也经过一段时间的相处，建立了良好的关系。

开业在陈列商品时，望着空空的货架，我的脑子一片空白，尽管我已经在理论和实体店里学习了陈列的基本原则，但因为没有亲手操作过，还是有些底虚。最后在不断地尝试下和组员的共同努力下，我们终于摆出了初步满意的雏形。直到现在，我还在不停修改摆放方式，坚信“没有最好，只有更好”，我希望自己的陈列方式能最大限度吸引顾客的眼球，获得更高的销售额。随着开业的一声炮响，我正式进入了主管的角色。看着自己的货物被蜂拥而至的顾客买走，我即欣喜又担心，欣喜着会有很好的营业额，担心着是否会断货，我不断地与采购沟通联系，在采购的帮助下，没有出现畅销品缺断货的情况。

以上是我的开业期间的回顾和感受，下面是我两个月来工作实践中的经验和体会。

最大的收货就是学会了如何订货，起初不知道何时补货，补多少数量，库存多少合适，现在已经不存在这些困惑了，我已经能把控好商品的最小库存及最大库存，季节性商品和促销品要有合理的囤货，做到不断货，不缺货。

快的气氛，使商品传达出一种无形的语言，激发了顾客的购买欲。接下来说说人员管理方面，我遵循“以身作则，一视同仁”的原则，我的宗旨是“和谐而有序”。微笑着开始每一天，微笑着面对每一个人。下面是细则：

- 1、知人善任，使员工能在自己的工作岗位上发挥最大的潜力。
- 3、尊重人是管人的基础，不要对员工颐指气使，礼貌用语多多益善，勇于面对员工的建议，对待员工要一视同仁。
- 4、让制度去说话衷心感谢各位领导对我工作的支持、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，勤奋工作，顽强拼搏，为家园超市发展做出应有的贡献！

超市收货主管工作总结篇三

我的xx超市的经理，到xx超市来已经x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学问，学习新型的零售业的学问，力图尽快融到家乐的进展中去。在x店开业前夕，我任劳任怨，始终工作在第一线，常常和员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开头了开创xx市场的征程。年初xx路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场最终打开，家乐在xx的知名度提高，销售额提高了，顾客满足了，员工的脸布满了喜悦，这一年我被评为"xxx先进员工"。

由于是刚来x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，与合作方紧密协作，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xxxx年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担忧的思想。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，大家都不会遗忘这个工作中心，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，就能摆脱逆境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超方案完成。比xx年增长、了85%，连续三年完成了集团下达的`任务。

面对闪光的成果，我并不满意。我仔细分析商品结构及市场需求，准时调整商品结构并合理掌握库存，避开积压资金。因xx路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在肯定程度上影响销售。年初，公司在xx成立商品组，由我担当组长，为了使店在xx稳步进展，使其同竞争对手形成差异优势，我

对商品组提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的谈判原则，使商品组在完善xx市场的同时，进一步形成了xxx连锁的优势。汰换了不适合xx市场的商品，并进展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。xx年中，在我的带领下xx在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比11年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。xx年度市消协、工商、报社在民意测验中xx路北店被评为“xx市民最满足超市”。在担当xx路北店店长及xx地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广阔员工的工作乐观性、制造力。我认为“员工是企业的资本，只有为他们供应机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增加员工的分散力，企业才能长存”。在我的领导下xx路北店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。当然在工作中我也存在着不足之处，在以后的工作中我会不断改进，力求使工作能在上一个新台阶。

超市收货主管工作总结篇四

各位同事：

你们好！

我被任命xx公司销售主管以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎

样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好及时发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。

而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记的刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

超市收货主管工作总结篇五

尊敬的公司领导，同志：

你们！我现在将对20xx年工作流程的简单报告，以及20xx年工作的一个简单计划，希望通过这份总结年度工作的审查和总结的经验教训为未来更好地履行自己的职责基础。

时间仓促，突然回头，超市在个人的稳定发展中逐渐成长。已经有恍惚，已经失去了，甚至跌倒，但每次从中脱离，只是因为那不朽的信念的心：宝剑峰锐化，梅花从苦寒。为此，我继续从自己的知识储备和方法出发到超市给我的任务和工作职责的实践点，谦卑学习，努力实践，并努力通过发展自己的行动超市为增加砖。

通过一年的实践，他们的整体素质和能力得到了很大的提高，如下：

首先，超市行业有了更全面的了解。刚从学校门口出来的我的零售知识，知识的分布几乎为零。机会让我进入忠诚，给了我生命的开始的基石。这里我学习学习零售格式的分销（大型超市，百货公司，分支机构，商场等）；学会了超市的基本知识，如商品展示了一些商品基本原理的基本原则，产品分类，库存过程和过程控制。并从超市商品部队，团队执行，营销技巧三个方面进行了全面的研究。

第二，它是提高人的能力的的能力。在工作中，我学到了很多做事的方式，处理上下伙伴之间的关系的能力。毕竟，刚离开学校我什么都不明白，社区和学校有很多地方不一样，联系组别不同，说，做同样的事情在学校。最初与供应商谈话，员工交流是taidalielie□不注意的方式表达，导致一些不必要的麻烦。而现在通过一年的脾气，人们特别注意做事的方式，并获得更好的效果。

三，管理能力提高。在超市工作一年，主要担任负责职务的清洁负责人，也短期作为百货公司的主管，管理能力大大提高。主要包括商品管理和人员管理两个方面。只有当主管，专业技能还不够，管理才可以强制不，遇到很多问题，不知道如何管理员工，他们太接近管理的结果不便，使整个区域松动。后来，及时调整，认真工作上班，朋友下班，不仅在内部纪律，而且与员工的密切关系，使整个部门和谐。所谓吃了一个长的智慧，在平台的工作中继续磨练，管理自己的能力不断提高。

第四，服务意识有了更全面的理解。零售业是服务业，我们的主要目的是为客户服务，努力让每一个客户购物愉快。我们的目标是创造一系列的顾客，形成一个稳定的市场。所以当我们在商店的角落，我们的言行将直接影响企业集团的形象。可能是一个地方的原因，我们的工作人员的直接结果是极其缺乏服务意识。所谓的一面的土壤和水。因此，在接下来的工作中我会更加注重服务，忠诚的超市面对赢回，给公司增添光彩。值得一提的是，商店的音乐不仅带动了商店的氛围，引导顾客刺激消费的冲动，为消费者提供一个舒适的环境，同时增加销售，商店是不可或缺的元素。此外，客户服务台不仅是超市的外观，也是售后服务的主要硬件设施。它是不可或缺的，希望领导能够注意，提供商店音乐，重建客户服务站，提高服务意识，增加非价格竞争优势。

除了以上几点，还发现了一些自己的缺陷。主要在专业知识不够，员工管理太软，店铺布局控制不够足够精细的时间，执行领导决策不及时，各类商品的地区不够清晰。所以对于上面的□20xx年工作一个简单的计划。

首先，鉴于新鲜在超市的特殊地位，客户对部门货物的价格敏感，计划在3月与供应商沟通，以市场为导向，全面降低区域商品价格，提高区域价格优势，以真正廉价，为超市客户的稳定提供保证。

第二，我深深知道清楚分类货物的重要性。不仅方便客户找到必要的货物，为客户提供不同水平的消费需求，而且易于管理，缺乏类别一目了然，方便员工根据销售情况及时调整客户提供丰富的供应 因此计划签订合同和供应商与每个供应商沟通，根据供应类型，不是川办，同时计划在4月份进行货物分类，为不同的目标群体建立各种类型区域，如分散休闲区，建立老北京特色区，儿童休闲区，无糖休闲区。

最后，在价格控制和类别细分的基础上，购物环境将是提高商品附加值的主要因素。计划xx个月与供应商沟通的地区将是一个简单的装饰与陈特，创造一个美丽的购物环境，并努力实现周边居民不必买一个轮流的效果。

同时，对于日常管理，包括纪律，健康，食品安全等基础工作，继续加大管理力度，同时完善内部奖惩制度，与全体员工携手打造良好团队，努力建立我们的超市进入周边地区的新鲜基地为超市做大做强做贡献！

我已经完成了我的工作，谢谢大家。