

超市生鲜组长总结报告(优秀5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

超市生鲜组长总结报告篇一

虽然以前有去过社会做实践，但是此次的工作对于我却是一个全新的挑战。因为我这次所面临的是一个陌生的岗位蔬菜水果销售员。不过这份工作倒符合我的专业，在这首先得感谢南宁市辉良农场品种养殖场给我这个机会，(因为我们公司在南宁的各大超市都几乎有自己的卖场或摊位)所以让我有了在人人乐超市生鲜部蔬果组实习的机会，而我的日常工作就是负责蔬菜水果的销售。这需要我去摸索与实践中去慢慢熟悉与了解这项工作。然而通过了一个实习阶段的工作后，我也对这份工作有了层次上的新理解。以前总是觉得销售员，不就是整天站着么，没啥好大不了的，所以在被他们选在销售员这岗位时还真的有点不高兴。然而在此次实习工作阶段后，自己也认识到了当初的想法是错误的，毕竟销售员包括了太多的职责。我主要总结了一下我们在和大福百货超市作为一名合格的侦察员应做的几方面：

来到人人乐超市上班，这里虽然上班比较辛苦，但是在这里，不仅我的个人能力得到了很大的锻炼，而且享受到了团体的力量。我觉得过的很充实，也很快乐。在实习的一个月，我们蔬果组在总部董事会和总经理的正确领导下，店长对生鲜实行了主抓主管的方针，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之地区营运和采购的大力支持、监管，使得蔬果组在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。

蔬果组是生鲜部四个组的其中之一，由蔬菜、水果、南北干货、五谷类、和联营五大部分组成，是生鲜部的一个组，这不仅体现在人员的组成和商品的销售数量上，而且它承担了整个超市最重要的职责拉动全店来客，增加全店销售。加之蔬果是人们日常生活的必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日蔬菜和水果的抢购工作，做好蔬菜和水果的整齐陈列，保证蔬菜和水果的新鲜、健康。与此同时，还要降低蔬菜的损耗，增加毛利额。在带班的过程中，我主要从以下几个方面着手：

（一）严把蔬菜质量关。降低蔬菜损耗。要降低蔬菜的损耗，必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据顾客对于每个蔬菜单品的需求，做出尽量合理的订货量。在收货的时候，对于每一个蔬菜单品，我们都要亲自查看蔬菜的质量和新鲜度，严格把好蔬菜进入卖场的第一个关口。在扎菜和打包的时候，要求员工将破损和腐烂的叶子去掉，切掉长出的根、叶，做到蔬菜的美观和新鲜，但同时要注意不能随意的浪费。在每天中午和晚间我们都会对冷冻储藏室进行整理，既保证订货量的准确性，又要保障蔬菜因踩踏而造成的损耗。

（二）做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。对于我们蔬果组来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。是店长和经理眼中的老大难，人人谈而色变。在我带班的过程中，通过和员工交流深入的同时，我发现在管理上存在的问题主要是人员安排不当，分派不均。思想上，员工思想波动大，员工对于同事之间以及和上级之间存在着矛盾和分歧，针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成打包员与理货员、扎菜员与理货员、打包员与扎菜员之间的互相协作。大大提高了工作的效率和成效。

在言论上，我们提倡有言就发，有话说在当面，不背后议论长短，帮助同事之间解开疙瘩，化解员工和领导之间的矛盾，从员工的口中能够发现问题并解决问题。在开会的时候，向员工做思想工作，让他们懂得团结才能发展，团结都能受益的例子，通过长时间的接触，我反而觉得在这个组里呆着，能享受到快乐，虽然前面还有一段路要走，但是我有信心。

（三）准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。对于蔬果组来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的蔬果的价格以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每日对竞争店东方红新百店和南桥早市进行市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。在超市实习期间，我们组的促销员在市场的调查、快讯的发放、抢购商品的装袋等方面给我们很大的帮助，我非常感谢他们。

对于这几个月的的工作，总的来说，是有进步也有缺憾，有成绩也有瑕疵，对于我们的不足，主要还是存在以下几个方面：首先，从销售额来讲，总体来说是在保持稳定的基础上有所上升，但和上个月相比上升的幅度不是太大，蔬菜最差的时候卖7000元左右，遇上周末节假日能卖11000元左右，五谷类每天的销售在10000元左右，水果在18000元左右，南北干货的销售在8000元左右，这样看来，蔬果组每日的总销售平均在60000到7之间，和去年同期来比，销售额上升缓慢。同时，来客人数基本和去年的来客持平，每天平均来客人数1500人，变化不大。这除了受外部的竞争环境的影响外，我觉得更大的的是我们的工作在很大程度上都是在循规蹈矩，墨守成规，很难在体制和管理上有很大的创新。我想在稳定的前提之下，进行改革性的创新是我们目前的问题；其次，员工的对于公司的认同感不强，这种认同感包括员工的集体意识、企业文化意识、薪资待遇三个方面，这种认同感的淡漠使得他们对待自己的工作认真态度、负责程度很少，工作出现迟滞的重要

原因。我想在明年的工作计划中是一个重点;再次工作的细节性还是不到位,在大的方面我们做了几次的整改和努力,取得了一定的成绩,但是对于卖场的细节注意还是有欠缺,这包括我们的卖场卫生、商品的陈列、扎菜、打包的美观、仪容仪表的规范、价签价格牌的对应,商品的保质期、员工和促销员的管控、和采购及供应商之间的沟通、收验货的把关、损耗的管控都存在着细节性的问题,这都是在以后工作中要注意的方面;最后,我想说的是我们整个卖场对于蔬果组的影响,从门头的设计、楼梯的便捷、迎宾人员的仪容仪表、卖场的布局、以及整体服务体系的建立都不同程度存在着问题。

超市生鲜组长总结报告篇二

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率,包括:坪效、人效(人均销售、主要岗位的人均工作量)

超市生鲜工作总结专业能力

- 1、具有制定预算的能力,理解生鲜毛利表的组成部分及其含义,并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。
- 2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性,能对不合理库存采取相应的措施,以确保满足商品的销售和周转。
- 3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆,熟悉影响门店生产效率的因素,并采取相应的措施。

(二)超市生鲜工作总结业务(商品)职责

- 1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查,了解其动态和价格,及时应对,对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议,以确保门店的竞争处于领先优势。

- 3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划
- 6、负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合安全、卫生标准，满足顾客的需求
- 7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确
- 8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

超市生鲜工作总结专业能力

- 3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。
- 5、熟悉生鲜品类商品经营过程中的损耗控制点，有较强的成本控制意识及成本控制方法
- 6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。
- 7、熟悉生鲜商品的盘点计划和流程，对盘点数据能判断其准确性，并对盘点结果进行分析
- 8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求
- 9、熟悉生鲜营运标准、流程和作业规范的一般原则，熟练应用关键表单和系统报表

(三)超市生鲜工作总结人事职责

- 1、为员工提供安全、卫生的工作环境
- 3、计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考

核

4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人

6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付之于实施

7、以积极、开放的态度与公司各相关部门、分店各区域沟通，保持良好的协作

8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

超市生鲜工作总结专业能力

1、了解公司的企业文与规章制度

2、具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力

3、正确掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用

4、具有教练能力，对下属实行人性化的管理

5、了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用

6、具有执行力和创造力

7、较强的人际关系处理和沟通能力

8、熟悉公司的促销员制度，并监督执行

9、熟悉门店的排班原则和方法

(四)超市生鲜工作总结设备职责

- 1、负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全
- 2、确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施
- 3、负责生鲜区域的常用设备、用具、物料的严格管理，提高设备的使用效率

超市生鲜工作总结专业能力

- 1、了解主要设备的维护、保养等原则
- 2、具有设备使用安全意识及开源节流的理念

(五)超市生鲜工作总结服务职责

- 1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境
- 2、确保生鲜员工能为顾客提供专业、热情、及时的服务，提高顾客的满意度
- 3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等
- 4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

超市生鲜组长总结报告篇三

2、具有设备使用安全意识及开源节流的理念

（五）超市生鲜工作总结服务职责

1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境

2、确保生鲜员工能为顾客提供专业、热情、及时的服务，提高顾客的满意度

3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等

4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作

超市生鲜组长总结报告篇四

2、具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力

3、正确掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用

4、具有教练能力，对下属实行人性化的管理

5、了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用

6、具有执行力和创造力

- 7、较强的人际关系处理和沟通能力
- 8、熟悉公司的促销员制度，并监督执行
- 9、熟悉门店的排班原则和方法

（四）超市生鲜工作总结设备职责

- 1、负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全
- 2、确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施
- 3、负责生鲜区域的常用设备、用具、物料的严格管理，提高设备的使用效率

超市生鲜组长总结报告篇五

- 3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效（人均销售、主要岗位的人均工作量）

超市生鲜工作总结专业能力

- 1、具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。
- 2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。
- 3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

（二）超市生鲜工作总结业务（商品）职责

- 1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价

格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

6、负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合安全、卫生标准，满足顾客的需求

7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

超市生鲜工作总结专业能力

3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。

5、熟悉生鲜品类商品经营过程中的损耗控制点，有较强的成本控制意识及成本控制方法

[关于超市生鲜管理实习总结报告]