

最新超市又精辟的个人述职报告(汇总5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

超市又精辟的个人述职报告篇一

时间：

述职人：

保卫科20xx年12月29日赵吉斌

尊敬的公司领导：

今年以来，水泥公司保卫工作在上级总经理和分管领导的带领下，紧紧围绕公司安全工作中心，积极贯彻“预防为主、保障安全、打击犯罪、确保安全”的十六字方针，始终坚持“谁主管、谁负责”的原则，不断完善各项规章制度和安全防范设施，加大检查力度，促进了全厂各项安全生产工作的顺利开展，现将全年安全保卫工作情况述职如下：

一、认真贯彻执行公司领导责任制

为切实做好今年的安全保卫工作，我们根据年初公司工作会议精神，继续实行安全保卫目标责任制，按照“谁主管、谁负责”的原则，逐级签订安全保卫工作目标责任书，使目标层层分解，层层落实，责任到人。首先在全厂实行了各种车辆管理制度，推行车辆在厂区乱停乱放、不按秩序进出大门，主抓安全三防《防盗、防火、防安全》。其次把平时安全检

查情况综合评定列入年终目标考核。同时，我们还要求外来车辆、人员的登记与观察。科室主抓安全的人员要充分利用班前、班后的时间对职工进行不同形式的普法教育和防范意识教育，坚持做到逢会必讲安全，人人重视安全，保证安全教育的经常性。通过教育，使全体职工牢固树立敬业爱岗，干一行、爱一行、专一行、干好一行的精神。今年国庆期间，在集团公司组织下，我们参与了第八届职工运动会，好几项均取得了优异的成绩，并获得了全集团公司第一名。有效地提高了职工遵纪守法的自觉性和安全防范的警惕性。

二、强化监督检查，增强防范意识

为增强全员工的安全消防防范意识，保证安全消防管理制度落到实处，根据公司精神，我们今年又重申了安全消防管理制度，即公司每季普查一次，每月抽查一次，保卫科每周普查一次，各班每日普查一次。主要检查消防安全设施的配置。还有重要各种车辆、来客人员、厂区职工、消防器材、两门落锁等主要环节是否符合规定，检查的方法主要以抽查与巡查相结合，突查与普查相结合。在检查中，坚持做到“三不”，即检查前不打招呼，不定时间和路线，不定检查单位车间。检查后做到“三有”，即有检查情况和处理意见，有整改期限和措施，有整改后签收报告。一年来，我们始终坚持一季一普查，一季一通报，月月抽查，节日必查和突击检查相结合。

今年8月份，我们还重新修订完善了安全保卫工作制度、门卫制度、车辆管理制度及出入登记、来客登记、车辆进出制度，逐步形成了门卫、车辆、人员轮流值班督导巡视检查防范体系，充分发挥了重在管理防范的重要作用，因此，一年来，全厂共发生一起三类案件。《一起打架事故三类偷盗案件》。

我们愿以实际行动，一如既往的抓好安全保卫工作，为打造百年东义再出一份力，希望我们东义集团的明天更加美好！

述职人□xxx

20xx年12月29日

超市又精辟的个人述职报告篇二

安保工作述职报告一

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货

期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，隳侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

我个人存在的缺点：

对于这市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市

场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月20天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很

大，所以我们将主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

工作计划在明年计划：

1、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。在明年的销售经理工作中建立一个，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺

利完成出差的目的。造成时间，资金上的`浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的20xx工作总结的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

超市又精辟的个人述职报告篇三

20__年即将结束，转眼间有事一年过去了，回头看我在__超市这一年的工作，虽没有什么大起大落，但也是让我又经历了一年的磨练，内心还是有不少的感慨的，工作能力、执行力、自主思考能力等都得到了大幅增强，在这里我必须要说非常感谢领导给了我这么好、这么适合我的工作岗位，能让我在工作中不断完善自己，不断进步。

一、一年的工作表现

在这一年里，我在工作中恪尽职守，勤勉尽责，很好的完成了领导交付下达的各项工作，至少自我认为我这一年的工作表现还是很不错的，超市二楼在我的治理下，从未出现过任何的经济损失，这离不开领导良苦用心的栽培，离不开超市治安制度的完善，离不开超市保安部的同事们的默契配合。

严格遵守保安工作制度，把保安的精神贯彻到底，在这一年

里好几次“屡建奇功”，遇到事绝对不会害怕，不会退缩，比如说，在今年的2月份，有个不法分子持刀在我们超市的厕所那块，抢劫了一名男子的钱包、手机、手表等等值钱的东西，我得到超市保安室监控提示后，飞速赶往现场，面对那银晃晃的刀子，我没有丝毫的惧怕和紧张，趁他不注意，瞬间夺走了刀子，保安部的同事们这时候也赶来了，合力制服了他，送去了警察局。我会在今后的工作中继续保持，加强对可疑人员的排查。

二、吸取经验、完善自身

任何一个行业的任何一个人，应该没谁敢说自己已经做到了巅峰，做到了极致，自己自身已经没有任何加强的地方了，人无完人，我也不例外，但是我有着一颗求上进，求完美的心，所以对超市的培训名额我都是奋力去争取，我就是希望在每一次吸取经验的同时，完善自己仍存在的缺点。旁观者清当局者迷，自己自身存在的问题可能你一辈子都发现不了，但是别人一眼就看出来了，所以我对于别人的给我的建议、评价，我都会认真的放在心里，仔细的揣摩思考，耐心的品尝回味。我十分善于去总结每天工作的得与失，我不允许自己自身的一点问题从而影响到超市的安全，我会为了给超市营造更好的安全舒适的购物环境而努力。

三、对来年的计划

我希望我能在来年中，继续保持兢兢业业的工作态度，绝不在自己的岗位上偷懒开小差，我想在来年坐到超市保安部队长的职位上，不想升职的员工不是好员工，这是我来年的目标，我会为此而努力的，我想更多地向超市贡献自己的能力，正所谓职位越高越能磨练人，我要的就是能提高自身工作能力的机会。

超市安保述职报告

超市又精辟的个人述职报告篇四

即将结束，审视自己一年来的工作，总结一年的得失，感触良多。

一、思想方面

一年来，我热衷于本职工作，严格要求自己，摆正自己的工作位置，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度。在领导的关心、栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责。作为一名保安员，但在我心中，__超市就是我的家，领导就是我的家长，同事就是我的兄弟姐妹，超市的事就是我的事，我要精心守卫我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫小区、守卫我家”的责任重大。

保安是一项特殊的、并具有很大的危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。记得有位名人曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给我们的每一项任务，做到让领导放心。

二、工作方面

在部门经理的带领下，我们圆满地完成了今年的工作任务，得到了顾客的满意，同时也得到了领导的认可。我们今年的工作是比较繁琐的一年，有店主的装修施工，进出的人员多且复杂，这都对我们的工作增加了压力，在这种情况下我们加强了对进出人员、施工人员的监管和登记，加强巡楼的力度，把事故彻底消灭在萌芽状态下，确保了小区的安全。

三、培训方面

在工作之余，在部门的部署下，我们进行了保安员体能训练，内容包括，队列训练，军体拳等。坚持完成预期目标，保质保量地完成训练计划，我刚开始时也和队员一样有怨言，觉得成天训练这个没什么必要，但最终我明白要想有整体过硬的业务本领和强壮的体能素质，没有刻苦训练关键时刻怎么能发挥出我们“养兵千日、用兵一时”的作用呢?所以我们一直坚持。

作为保安还是一名义务的消防员，今年在部门组织的几次消防安全培训和发生火灾时的应急处理方案中，能认真地学习记录，掌握消防知识，结合本小区的消防设备、设施，定期组织人员进行设备的巡查和维护工作，以“预防为主、防消结合”的方针，确保顾客的生命财产和安全。

超市又精辟的个人述职报告篇五

一、组织统一学习，增强岗位技能。

很多年青人由于年纪小，阅历浅，社会经验匮乏，文化水平偏低，法制观念淡薄，养成了自由散漫、任性孤傲、虚荣狂躁的不良恶习。针对这一客观情况，经常和他们打成一片，交流讨论，吃透公司文件指示精神，领会企业厂纪厂规。举例证，打比喻，摆道理，向他们阐述现实社会的复杂性、多变性，某些问题的尖锐性、严重性，培养队员遇事不惊，沉着冷静，独立作战，灵活处理解决问题的应变能力。

二、狠抓岗位执勤，强化服务质量。

质量是企业的生命。对公司而言，服务质量的优劣直接关系到公司的根本利益和前途命运。

保安人员的一举一动，一言一行，每时每刻无不代表着公司

的形象，影响着公司的声誉。我所监管的分队虽仅寥寥数人，但除了白天和队员们一起上班外，夜晚还一般进行两次巡查。队员们往往不是不会做，而是大多不够仔细认真。在与队员们上班的同时，不但熟知了他们工作的实际能力、态度、责任心，而且大大减少了工作中容易出现的失误和差错，令客户也比较满意。

三、时刻洞察队员心态，及时解决疑难病症。

队员们大都来自不同省份，不同地区；家庭条件，生活习俗，性格特点，文化教育程度等各方面迥然各异，千差万别。在物欲横流，瞬息万变，竞争残酷的纷繁年代，他们的思维模式和思想境界理所当然的不拘一格，大相径庭。随时摸清、分析、掌控他们的思想动态，及时发现潜藏的、不稳定的消极因素，妥善处理，防患于未然，对于抑制和缓解保安队伍的流失，鼓舞保安队伍的士气，遏阻意外事件的突发，的确起到了事半功倍的理想效果。

四、注重道德修养，加强团队合作，听从总务处工作分配。

团队组织作为社会实践活动的联合共体，无论是在企事业和公司中越来越显现出它强大而不可抗拒的旺盛生命力。团队合作的状况如何，对公司的成功与发展愈来愈重要。

保安队伍就像驰骋在足球场上的一支球队，胜败的关键则在于这支球队整体配合的默契程度。如果配合不佳，即使某人脚法奇准，技能再突出，至终也只能是功亏一篑，俯首败北。于此，我特别注重队员思想品格的教导和熏陶，许多建议和意见总是尽量让队员们共同探讨，研究处理，不断加强队员之间的交流和自我更新，提高他们共同的方向感，信任感，让他们真正体会到团队合作精神的. 力量和作用，充分认识自己真实的人生价值。

五、合理协调各种人际关系，加大公司影响力，随时配合行

政主管及经理的工作。

作为最基层工作的分队长，确实具有举足轻重，不可或缺的主要地位。既要处理好上司、同事、朋友之间的相互关系，又要保持和客户紧密亲切的联系协作。客户是上帝，而我们则是连接公司与客户的一条纽带。连接的松与紧，好与坏，就在于这条纽带的质量。经常与客户进行交流沟通，加深了解，增进友谊，缩短距离，解决问题，巩固了护卫点，也大大提高了公司的知名度和影响力。