

2023年不打架安全教案反思中班 不打架的安全教案(优质5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

超市经理述职报告篇一

在学科教学工作方面，我除了做好钻研教材、备好课、上好课批改好学生练习、作业等常规工作以外，本学年，我还做好以下几点工作。

1、以提高学生学习英语的兴趣为突破口，努力提高教学质量。本学年特别是第二学期，我在课堂上特别重视调动学生学习英语的积极性和主动性，经常开展小组竞赛活动，通过给小组加分，用表扬激励等教学手段，充分发挥学生自觉学习和主动学习的优势，让学生自觉参与到课堂教学的全过程，从而优化课堂教学，提高教学质量。

3、狠抓课堂常规的落实和班风学风的建设。在每节课上课前，我都比较注重学生课堂常规的培养和检查，如果没有按我的要求做好课前准备工作，我一般都不急着开始上课，我宁愿不上课也要先把课堂常规落实好。通过狠抓班风学风的建设，以良好的班风学风，推动课堂教学质量的进一步提高。

4、在个人教学方面，我参加了“自育自学”的教学录像课展示。完成了领导布置的相关展示任务。

作为教研组长，能够认真履行自己的职责。在学校和教务主

任的领导下，负责本组的思想、业务等工作，严格执行课程标准和教学计划；结合本学科的实际，制订教研组工作计划，并组织实施，做好学期工作总结；加强教学研究，落实好教研课题；加强教学改革，积极开展教研活动，组织教师相互听课、评课，开展教研专题活动，总结交流经验，提高课堂教学效果；组织业务学习，指导和帮助教师不断改进教学方法，积极向教务处反馈本组的教学信息；认真落实教学常规，保证正常教学秩序。

搞好教研活动可以成为教学工作的最重要的推动力，因此，在抓好教学中心工作的’同时，我组也紧抓教研工作。本学期，我们仍然是按单双周进行集体备课和教研活动。集体备课每人主讲一次，全组参与讨论定夺，然后进行组内听、评课活动，再交流经验，互相取长补短，共同提高。

在以后的教育教学工作中，我将继续以学生为本，针对不同层次的学生，采用不同的教育教学方法，因材施教；继续遵循“以学生为主体、教师为主导”的教育教学原则，最大限度地发挥学生学习的主动性和积极性，运用各种教学手段，激励学生积极、主动参与课堂教学的全过程，以全面提高教育教学的质量和效率。

超市经理述职报告篇二

大家好！

非常荣幸能和大家一起探讨工作，总结经验，以下是我的述职报告，请大家评议。

超市卖场走过的xx年是极不平凡的一年，市场风云变幻，超市扩建新张，豪华进驻、的新店扩张、为配合集团公司卖场压缩调整等事件对我卖场造成了很大的销售压力，但在经理室和各职能部门的扶持和指导下，我们积极创新营销，营造消费热点，努力优化环境和服务，我们不但没有被困难和压

力击垮，而且很大程度上避免了竞争对手带来的冲击和分流，稳定了卖场客源和形象，取得了不错的业绩。

总结一年来取得的成绩，主要有五方面内容，这五方面内容都围绕着“调整、提升、发展”和服务营销年展开的工作。

a□不断调整品牌结构和价格构成，形成卖场新的增长点。多美滋、飞鹤奶粉，金味麦片的引进，秦佣、金星奶粉的淘汰完善了冲调类品牌结构；扬子江、伊利酸奶、玉树食用油的引进丰富了日配粮油品类；杞浓、关公坊的引进优化了酒水品类；东洋之花等洗化用品的引进和妙斯、亮妆等品牌的淘汰，保证了洗化区的持续高增长；营养快线、美好时光海苔、木糖醇等强势广告商品的引进优化了卖场品牌形象。

b□季节性商品及时调整陈列布局。水饮和酒水；杀虫系列和膏霜系列；火锅和凉菜等商品的陈列布局及时调整变化满足了消费者的需求变化□c□收银台的更换，购物篮的补充，监控设施的安装进一步提升了卖场竞争力，确保了持续发展。

2、做好营销文章，积极扩销创利。在营销部的大力支持下，卖场着手实施了年货赶集会，春舞飞扬洗化节，五一、十一黄金周，清凉一夏饮料节的大型活动和各双休日及常规节日的自主性营销活动及针对各竞争势力的对抗性营销活动。洗化和饮料节实施期间，两单柜在节日开幕当天均创下了淡季单柜销售过8万元的记录。对抗性营削活动的组织确保了卖场销售增长的同时也对竞争卖场造成了分流打击。值得一提的是在卖场压缩调整后，通过组织实施超市感恩周、涮出热情来——火锅节、腊货推广、演绎价格神化，舞动抢购魔力——圣诞节等自主性营销活动确保了卖场后两月在面积缩小后销售照常同比增长，减少了压缩调整的影响，确保了全年销售计划的完成。

3、积极参与到公司五好门店的创建工作中，做出了应有的成绩。在“争环境、安全、优质服务最好，创卖场效益、员工

收入双高”的口号引导下，我们通过调整，多形式营销确保了效益好；通过严格食品质价管理，不满意就退换的售后和频繁的员工技能培训确保了服务优质；通过完善商品陈列，优化卖场布局，烘托节日气氛确保了购物环境好；通过安全隐患的自查自改，完善防损体系确保了卖场安全经营；通过严格的绩效考核和三工考核确保了分配合理，员工收入好。4、狠抓精细化管理工作。卖场经历了连续几年的高增长，大刀阔斧的蛮劲和精耕细作相比，后者成效更为突出。我们通过晨会组织全员学习《细节决定成败》，从思想上给员工灌输精细化管理意识。要销售更要管好库存周转□xx年全年未出现一起恶性库存事件。要优质营销企化案，更要不折不扣的执行队伍，每次营销活动，我们将工作内容明确细分到人，保证了营销活动效果。要建章立制，更要有严格的检查督办体系，各柜组长、文员递交的月度工作计划均由卖场人事助理理顺督办，保证了各项工作的准时完成。生鲜商品、联营商品一样做单品管理、单品促销是生鲜和百文两课别销售增长的主要原因。通过供应商主要单品、品牌的计划考核等精细措施，为压缩调整提供了淘汰依据。

5、建立了一支团结的、能打硬仗的、高绩效的团队。盘点压缩调整的两天时间里卖场全体工作人员充分展现了超市青年昂扬向上，不怕困难，能打硬仗的精神风貌。绳采飞扬、员工才艺展示、七一革命歌曲拉唱等等活动中涌现了大批有能力，有活力的青年员工，增加了卖场班子的凝聚力。后备柜长核算培训班为希望在超市有所发展成就未来的卖场积极分子提供了舞台。

当然，我们也存在一些不足，主要表现在、

1、防损管理需进一步加强，杜绝放流等事件，需进一步总结防损经验。

2、超市生鲜硬件设施，照明需进一步完善，增加生鲜服务功能。

3、部分课别绩效需进一步提高，文体课需加强管理。

4、卖场团购需进一步强化。

1□xx年卖场总体工作目标预计实现销售收入9000万元，毛利895万元。继续优化卖场布局，加层前的型高绩效超市的实现和建筑空间的合理利用将在月和月实现。加层后将努力夺回平价业态市场领头羊的地位。

2、确保生鲜集客力，提高生鲜人脉，逐步完善生鲜硬件，捍卫生鲜经营，保障超市经营灵魂。

3、分加层前、后逐步完善卖场品牌品类结构，做好挖潜工作。加强单品考核，加大淘汰力度，扩大畅销品的有效陈列，加层后要作好目前卖场缺品的引进工作。

4、创新经营，快乐营销，营造更多，更完美的营销活动。做好传统节日食品销售，突出重点品牌和季节性商品销售，塑造好淡季市场卖场形象，通过洗化节、饮料节带动淡季销售。

5、加强防损管理，降低卖场损耗；规范现场管理，深化服务内涵；严格质价管理，确保食品安全；储备人力资源，保障后续发展。

最后，我代表我们超市班子集体，也代表个人，对每一位为超市卖场做出努力的领导、各职能部门及兄弟卖场和超市全体员工表示感谢，感谢你们支持性的工作，为超市的发展奠定了基础，期待08年里，大家一道为公司做出更大的贡献。

超市经理述职报告篇三

尊敬的公司领导、同志们：

你们好！

本人现将20xx年度工作历程做个简单的汇报，并对20xx年工作作以简单规划，希望通过这次总结对全年工作作以回顾，并总结汲取经验，为今后更好的履行好自身职责奠基铺路。

时光匆匆而过，蓦然回首，超市在稳步发展，个人也在逐步成长。曾有过恍惚，也有过迷失，甚至堕落，可是每次都能从其中挣脱出来，只因为心中那不灭的信念：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。为此，我不断从自身的知识储备和处事方法出发，以超市给予我的任务和职位职责为实践点，虚心学习，努力实践，力争自己能通过实际行动为超市的发展壮大增砖添瓦。

通过一年的实践，自身综合素质和能力都得到了很大提升，具体如下：

首先，对超市行业有了更全面的认识。刚从学校大门走出的我，零售知识，业态分布方面的知识几乎为零。机遇让我走进忠恒，给了我人生的起步的基石。在这里，我学习了零售业态的分布（大型超市，百货店，会员店，购物广场等）；学会了超市的基本知识，比如商品陈列的一些基本原则，商品的基本单品分类，盘点的流程及过程控制。并从超市商品力、团队执行力、营销技巧三个方面展开了全面的学习。

其次，是为人处世能力的提高。在工作中我学会了很多为人处事的方式方法，处理上下级搭档之间关系的能力等。毕竟刚从学校出来的我什么也不懂，而社会和学校又有很多地方不一样，所接触的群体各异，说话、做事都不能像在学校一样。起初和供应商交谈，和员工交流都大大咧咧，不注意表达方式方法，造成了一些不必要的麻烦。而现在通过一年的磨练，为人处世方面我特别重视方式方法，而且得到了较好的效果。

第三，管理能力的提高。在超市努力工作一年之间，主要担任了生鲜部经理职务，也短期担任百货部经理，管理能力得

到很大的提升。主要包括商品管理及员工管理两个方面。刚做经理的时候，专业技能不够，管理能力不行，遇到过很多的问题，不知道怎么去管理部内员工，和他们过于亲近，结果对管理带来不便，使整个区域松散。后来及时调整，上班时严肃认真，下班时朋友对待，不仅使部内纪律严正，而且跟员工们关系亲密，使整个部门关系融洽。所谓吃一堑长一智，在工作的平台上不断的磨练下，自身的管理能力也不断的提升。

第四，服务意识有了更全面的认识。零售业就是服务业，我们的主旨就是服务顾客，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标就是创造一连串的`顾客，形成稳定有力的市场。所以当我们在卖场的一角，我们的一言一行将直接影响公司集团的形象。也许是地方原因，直接致使我们卖场员工极度缺少服务意识。所谓一方水土养育一方人。因此，在接下来的工作中我将更加重视服务，把忠恒超市的脸面赢回来，为公司增光添彩。值得一提的是卖场的音乐不仅带动了卖场的气氛而且引导顾客心情刺激冲动性消费，为消费者购物提供愉悦的环境同时增加销量，是卖场不可缺少的元素。再者客服台不仅是超市的门面而且是做好售后服务的主要硬件设施，是不可缺少的，希望领导能予以重视，提供卖场音乐，重建客服台，增强服务意识，加大非价格竞争优势。

除力以上几点之外，同时也发现了自身的一些不足。主要表现在专业知识不够，员工管理方面过于柔和，卖场布局控制不够精细不够及时，领导决策的执行不够及时，区域内各类商品分类不够明确。因此针对以上，对20xx年工作作以简单规划。

首先，鉴于生鲜部在超市中的特殊地位，顾客对部内商品价格敏感，计划3月份和供应商协调沟通，以市场为导向，全面降低区域内商品价格，增大区域价格优势，使区域做到真正的物美价廉，为稳定超市客源提供保障。

其次，我深刻认识到商品明确分类的重要性。不仅方便顾客寻找所需商品，为顾客提供不同层次的消费需求，而且方便管理，品类缺失一目了然，方便工作人员根据销售情况及时做出调整，为顾客购买提供丰富的货源。因此计划签订合同之际和各供应商沟通，按类供货，不得串货，同时计划4月份进行商品细分，针对不同目标客户群体打造各类专区，如散称休闲区建立老北京特产区、儿童休闲区、无糖休闲区等。

最后，在价格控制和品类细分的基础之上，购物环境的打造将成为提高商品附加值的首要因素。计划5.6月份同供应商沟通将区域内专区进行简单装饰跟特陈，打造优美的购物环境，力争达到让周边居民不买都来转一转的效果。

同时，对于日常管理工作，包括纪律，卫生，食品安全等基础工作继续加大管理力度，同时完善部内奖惩制度，同所有员工一起努力，打造优秀团队，力争将我们超市打造成为周边小区的生鲜基地，为超市做大做强做出应有的贡献！

我的述职完毕，谢谢大家。

述职人□xx

xxxx年xx月xx日

超市经理述职报告篇四

尊敬的领导：你们好！

从我到北京华联工作以来，北京华联培养了我。我和北京华联在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入北京华联这个重要的工作岗位，在收货部工作的这段时间，我感受很多；收获也很多。逐渐成长起来，使我深刻的体会到收货部是我超市的第一关，把好第一关是我的责任。提高服务质量善带供应商，建立起与供应商之间的良好

合作关系，实现双赢才能得以生存。2011年已经过去，我们收货部较好的完成了公司下达的各项任务，09年经历了元旦、国庆，中秋，十一年店庆的旺季销售和四次大盘点收货部在领导的帮助和各部门的配合下工作进展顺利，团结一致，上下齐心，较为圆满地完成了工作，下面就是09年度工作如下。

09年期间营运数据生鲜收货金额38084382.8(元)食品收货金额70411502.2(元)百货收货金额17320132.9(元)合计(元)：生鲜退货金额543162.6(元)食品退货金额494110.53(元)百货退货金额211712(元)合计1538865935(元)：我部门现有人员16人，人力较为紧张，通过每天部门例会和日常要求对员工进行流程及制度方面的培训让新老员工熟悉自己的本职工作，员工状态工作作风明显提高。

1、收货部在09年进入六月份，市政开始对桃园路进行大修，严重影响供应商的送货，对此，门店积极与相关单位沟通，送货车辆夜间由水科所进入超市，白天送货车辆不能进入超市的，组织员工到水西关路口将商品拉到收货码头收取，合理安排班次进行夜间收货，每日安排一名员工到水西关路口对进入超市的顾客及送货车辆进行引导，将修路的影响争取降到最低。进入十月份、对国庆、中秋和十一年店庆期间员工自觉加班加点完成了本职工作，保证了，国庆、中秋和十一年店庆的正常销售，并且配合楼面各部门做好支援工作。

2、工作中要求员工严格按流程执行，加强其责任心，一定要保证所收商品的质量与数量，不符收货标准的一律拒收。由于一开始对扫码不够重视，导致部分商品在结款时扫不出码，影响销售，现在有了手持终端后，收货品项整体速度平均提高了40%。减免投单的商品扫码环节，待收货时间大幅缩短。商品扫码与录入合一，减免了二次录入收货环节。收货的准确度提高，改变了以往持单对照收货方式，实现真正意义的盲收。条码扫描判断商品，避免串号，超订单送货，规范了收货行为。杜绝商品无法通过收银pos现象。收货自动记录，避免人为确认与录入失误造成的数据错误。人力成本相

对节省，现在要求员工商品要按类码放和商品必须左右码放的原则。坚持做好商品的整理工作合理的利用库存区域提高了商品周转速度，与楼面共同维护好库存商品。对收货过程随时监督，检查有无违反流程现象，对现场中出现的问题及时解决。在交接班例会中对工作中出现的问题多次讲解避免再犯，不使不合格商品流入卖场。

现在收货部库房面积是1420平方米。大库面积约800平方米、外库面积约340平方米、小库面积约289平方米。大库外，和小库的地面不平。在经理的带领下，库房大为改观，对商品按区域存放、标识张贴齐全、每个区域划分了责任人，由其负责该区域的维护库房工作是持久性的，维护是以后的工作重点要求员工坚持按照高标准去工作。09年后期较好的完成收货及囤货工作。在国庆、中秋和十一年店庆期间员工自觉加班加点完成了本职工作，保证了国庆、中秋和十年店庆的正常销售，并且配合楼面各部门做好支援工作。

提高了卫生要求和库存管理，做到通道畅通干净卫生。对库区进行分区管理，提高使用效率，符合了消防要求。

制定培训教案，在09年对全体员工进行了培训。加强其责任心，一定要确保商品质量的验收，无标识及三无产品一律拒收，认真执行先退货，后收货的原则。

在每档快讯结束后，各部门的快讯商品库存量较大和状态“5”的商品进行集中清退，降低了周转仓的库存压力和提高了楼面的新品引进几率。同时积极清理退货区，对部分破损，过期无帐目的商品进行了报废。对退货区的卫生经常的扫除，整理。

对新进的员工做好传，帮，带的工作。注意把员工的培训与日常的工作结合起来，使新员工的工作能力得到提高。09年给12家供应商发放磁扣共计25452个，普通扣自用5063。店内码09年发放256000个。对生鲜f1之f5严把生鲜商品质量卫生

的控制，和生鲜商品质量卫生的控制表的添写，对生鲜、食品的供应商的索要索证。目前供应商以基本提供了较为完整的证件但是有一部分检验报告以过半年或一年以上还有一些商户证件不全我们在收货时加大力度向供应商索证尽快补齐新的。定期整理库存区，将所有整理出来的库位让给畅销商品，确保各组的快讯商品及畅销商品的库位，为楼面销售打下了良好的基础。控制耗材、节约耗材。在我们使用耗材时严格控制员工的使用量杜绝浪费，手套以旧换新、严格控制胶带的使用量制定了耗材的领用本。木制栈板有xx块由收货部来管理，在这两年的使用中累计有300块损坏，我们利用空闲时间进行维修，尽量节约成本。叉车现有25辆定期进行维护小问题我们自己处理，把坏了的叉车拉到水电班让水电班的人修理。保证设备的寿命和延长其使用。

建议：

楼面加大对卖场小库及架顶的利用，将一件半件商品尽量全提至卖场，不能将压力全压至库房。

楼面补货时要将排面补满，补实，不要只补前边几层，后边一推全是空的。合理订货，增加定货次数，减少定货量，勤进快销。

对做完快讯还有大量库存，与采购沟通可否退货，对销量不好的商品保持最低库存即可。

对滞销品加大清退力度，且要及时清退。

楼面提货时，配合库房作好维护，不要提完货后现场一片狼籍，虽然提货时有库管监督，但收货忙时，也有监督不到位现象，希望楼面自觉配合，相互理解。2013年工作计划安排如下：

检查人员出勤，合理排班作好工作分配。检查收货设备是否

齐全。督促完成前日未完成的工作。检查库区商品出入库的情况。追踪员工退换货，合理安排员工就餐。

1. 加强人员的培训工 作，要求所有收货人员严格按照收货流程进行收货，不得违反相关规定。通过培训提高员工工作技能，形成比学赶超的氛围。

2. 做好栈板及叉车等商用设备的维护工作，在本部门人员的使用中要做好维护的同时，提醒楼面人员爱护栈板及叉车等设备。

3. 坚持做好商品的整理工作，合理的利用库存区，提高商品的周转速度及周转率，与楼面共同维护好商品，及全店的库存天数。加大退货力度，与供应商进行沟通协调，努力减少退货区的库存压力及库位。

4. 严格控制好商品质量及做好商品的索证存档工作。现在有很过的供应商还没有换新的检验报告在以后2个月的时间里把证件收齐。杜绝不合格的商品进入卖场。规范档案、报表管理。

5. 加大库房的管理力度，减少出入库房的人员，避免因此产生商品丢失及损耗的情况的发生。需要加大库区的卫生清洁工作，坚持每日上下班两次的清理，使库区有一个好的环境。

做好10年国庆中秋的囤货的准备工作和支援工作。做好人力的调配。10年来到了，在新的一年里要发扬吃苦耐劳的精神，改正自己的不足，积极做好自己的本职工作。为桃园店作贡献。以上是我个人的述职报告，有不足之处还希望各位领导批评和指出。

【超市销售主管述职报告(八)】

超市经理述职报告篇五

斗转星移，日月转变，转眼间我来到xx这个大家庭近一年时间了，在这近一年时间里我从一个从未涉足过销售行业的女孩慢慢成长为了一名还算合格的销售人员，这中间充满了领导的悉心教导和关怀，及同事们的理解关心与帮助，对此我深表感谢，现在我已经成长为我们公司一家分店的店长助理了，这更少不了同事们的支持和领导们的期望，这是对我个人的考验，更是公司对我个人的认可和信任，对此我深受感动。借着这个机会以我愚昧的思想和不成熟的表现来和大家分享我个人对导购这份职业的几个观点与技巧。

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业责任和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试销售经理述职报告范文想，一个没有责任心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自己的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自己的事业去做，把公司当成我自己的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起责任，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是最优秀的，但是我敢说我是最努力的。

从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此。我做的合格了，做的优秀了，我就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承担的工作责任，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺。

其次，我一边学习品牌知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的顾客研究针对性策略，对每一位顾客所面对的问题总结，研究每一位顾客的消费心理，尽最大努力满足顾客特定消费购物需求，均

取得了良好的效果因此对市场的认识也有了一个比较透明的掌握。在不断学习品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大的提升。在此，我总结了一下，共得出以下几点技巧：在销售过程中，导购除了将服装展示给客人，并加以说明外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，导购本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。

2、适合于客人的推荐。对客人提示商品进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向客人推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质、等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

1、从4点上面着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。裤子最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一

律，只说：

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。在导购员做服装销售过程中，导购员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客人推荐服装，引起客人的购买欲。

最后是回答的技巧。回答的技巧主要是指针对顾客对某一商品提出的疑问，导购员所做的解释说明的技巧。其主要目的是说服顾客买此商品，却又不能露出。