

最新超市的述职报告(优质9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

超市的述职报告篇一

尊敬的领导：

您好！

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的的好评，总结起来收获很多。

作为一名超市领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作比较久，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

领班虽然不算什么

大领导

，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，

总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

(1)、专业能力

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非是两个方

一是从书本中来，二是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的'下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

(2)、管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

(3)、沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通(包括你的下属你的同事和你的上级)。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的

沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

(4)、培养下属的能力

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好做的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

(5)、工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非常的重。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

(6)、学习能力

当今的社会是学习型的社会，当今的企业也必须是学习型的企业，对于我们每个人也必须是学习型的主体。学习分两种，一是书本学习，一是实践学习，两者应交替进行。你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展。走上社会的我们，要完全主动的去学习，视学习为一种习惯，为生活的一种常态。学习应该是广泛的，专业的，管理的，经营的，生活的，休闲的，各种各样，都是一种学习。未来人与人之间的竞争，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样？而是你学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

(7)、职业道德

但丁有一句话：智慧的缺陷可以用道德弥补，但道德的缺陷无法用智慧去弥补。对于工作中人，不管是员工，还是主管，职业道德是第一位的。这就好比对于一个人而言，健康、财富、地位、爱情等都很重要，但健康是“1”，其他的都是“1”，只要“1”（健康）的存在，个人的意义才能无限大。职业道德对于工作的人而言，就是那个“1”，只有良好的职业道德的存在，上述的六种能力才有存在的意义，对于公司而言，才是一个合格之人才。职业道德不等同于对企业的向心力，但作为一个员工，作为一个主管。不管公司的好与不好，不管职位的高低，不管薪水的多少，对自己职业的负责，是一种基本的素养，是个人发展的根基。“做一天和尚撞一天钟”，只要你在公司一天，就要好好的去撞一天钟。

以上，仅仅是个人的一些看法，要做好一个领班，要做的事还很多。我坚信一句话：师傅领进门，修行靠个人。一切的一切，个人以为，都要靠自己去感悟，将一切的一切变成自己的东西。

因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了经理的肯定。

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

作为一个领班，能够在员工一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

这一年，虽然工作取得了一定的成绩，但还有很多发展的空间，我相信，只要我和我的员工一起努力，一定会把工作做得更好！

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年xx月xx日

超市的述职报告篇二

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。

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。

超市述职报告范例420xx年在公司领导的充分信任下于7月份调入占超市商品销售%的食品部，原有的销售业绩，连年的增长幅度，倍增的单品数量，变幻莫测的市场环境，让我感到空前的工作压力及肩负的重要责任。在忧虑中我选择了挑战，在困难前我选择了面对。经营品类的改变不但是我工作的转折点，同时也拓宽了我的管理道路。让我意识到只有通过虚心的学习，不断的适应改变才能够达到基础知识稳固，工作形式创新，经营业绩提升，自我的进步。在此非常感谢在工作中帮助以及支持我的领导及同事，在此对20xx年度的工作进行如下述职评述：

一、不渴望能够一跃千里，只希望每天能够前进一步。每一个成功者都有一个开始。勇于开始，才能找到成功的路。学习是我调入食品部迈出的内广播pop等方法多方面的营造促销的氛围。

二、管理不在能知而在能行，执行力的提高才是提高工作效

率的关键。为提高管理方面的执行力，提高工作效率，以“领导好别人，首先要领导好自己”为工作原则，严格按照公司的规章制度执行，提高自律意识。每日坚持做好巡场工作，对存在的问题及时与相关部门领导沟通，跟踪解决。采取培训、检查、奖罚相结合的工作方法，对所下达的任务通过明确责任人、完成时间提高工作的执行力及时效性。在商品管理方面加强对商品保质期的控制，降低人为损耗，在商品陈列方面对每牌货架明确负责人，制作物价牌袋放置断货商品价格签定期查看避免单品掉队及白物价牌的出现，进一步完善商品变价后的操作流程等方面的问题，不遗余力的挖掘工作中的细节，通过细节管理、时效管理提高管理水平。

在本部门内部采取人性化的管理方法，做到以人为本，给员工提供较大的发展空间。明确工作标准，制定每日工作细则，使员工能够具体、生动的了解存在的问题及改进的方法。对员工多鼓励少批评，多培训少处罚，加强员工专业知识的培训，主要在商品陈列、顾客服务、及促销宣传方面，提高员工的综合素质。

三、节约费用，控制损耗。对部门使用的备品进行专人专管，使用厂商进行详细记录进行费用收取。妥善存放可回收利用的宣传用品减少此类开支。规范员工对公司设备设施的使用，避免人为的损坏。对于闲置货架零部件进行收取，统一分类存放，便于重复使用。合理调整部门自采员工比例充分利用好人力资源。

超市的述职报告篇三

尊敬的各位领导：

大家好，我叫xxx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

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！

超市的述职报告篇四

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。

在公司招聘大川店主管时，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！

超市的述职报告篇五

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，主要担任了生鲜部主管职务，也短期担任百货部主管，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。刚做主管的时候，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客户，形成稳定有力的市场。所以当我们站在卖场的一角，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2013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下，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。

超市的述职报告篇六

大家好！时光荏苒，忙忙碌碌中送走了丰硕的20xx年，迎来了崭新的20xx年，过去的一年里，店在所有员工的共同努力下超额完成了全年的各项指标[]20xx年在全球经济危机的大环境中，如何圆满完成公司下达的各项指标是我们的首要重任。在过去的两个月，我们共实现销售xx万元，毛利额达xx万元完成总指标的xx%[]在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、国庆节、中秋节、元旦几个大型节假日以及9.24五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标，我还会着重以下几项工作：

利用门店月会或交接班会议的时间对全体员工（包括促销员）的服务意识进行不定期的培训。不要总是将顾客是上帝这名话挂在嘴边而不付出行动，要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，因为我们不知道怎样服务上帝却懂得如何服务我们的亲朋好友！对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量最大限度满足顾客的要求。

在街道大大小小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市面积都是超过200平米的，由于他们现金采购，新品上的快且价格又比我们便宜，地理位置也比我们好，怎样让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物？我想干净整洁的购物环境，亲切友好的服务态度，良好的售后服务，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行

全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

随着全球经济寒冬的到来，经济危机的浪潮一波波的涌来，目前并没有降低，我们应意识到目前的危机和严峻，正视眼前的困难，理解企业的危机处理和决策，大家献计献策，与企业同舟共济，坚定战胜困难的信心和决心。严峻的经济形式下，企业最重要的是要解决如何开源和如何节流的问题，我认为，开源主要涉及公司核心推出的一些重要投资规化和宏观的制度调整。所以，我想注重讲讲关于节流的问题。怎样才能节流？以公司为核心推行各种精益化的管理方式，提高效率，降低各种浪费，随时随地的，上至总经理，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的利用一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的习惯，营造一种降低成本的氛围。结合自己的工作实际，我认为超市应从以下几个方面做好节约工作：

（一）有效控制人员费用，控制没必要的员工加班，减少加班费的支出。

（二）对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基础上减少照明的日光灯，控制好空调的开放时间和温度。

（三）科学计算库存商品，库存商品是占用资金最大的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增加商品的采购费用，而库存太多，不仅占用大量的资金，而且会产生更多的仓储保管费用，甚至因为商品销售不畅而造成大量的商品损耗。

（四）广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

（五）避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损

耗。例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持开源节流的原则，加大防损力度，最大限度为公司争取利润。

将每月的销售计划分解到每个组（食品组、非食品组与精品柜），严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积极性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合店实际，对于充满了挑战的20xx年，我有信心带领店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

超市的述职报告篇七

董事局各位董事：

盘点过去的20xx年，在董事局的正确领导和支持下□xxx超市基本完成了董事局下达的考核指标。并在以步步高、佳惠等各大零售企业的竞争中□xxx超市全执委与全体员工一道，群策群力，销售额比去年增长了（略去）。成绩是有，但是暴露出来的问题和不足也不少。现就20xx年如下，请各位董事予以审议：

（一）□xxx店的改造和靖州店的停业

xxx店自20xx年以来，一直备受灯光与鼠灾的困扰。鼠灾商品报损量日渐增大，卖场形象受到严重影响□20xx年4月，世纪店停业改造，改造后的卖场形象得到了提升，但由于对市场把握不准，在满足顾客需求方面做得不尽人意，造成改造总

体效果不佳。

靖州店自20xx年开业以来，途中也进行了几次改造，但经营业绩受当地消费及市场的影响，长期处于亏损状态[]20xx年11月，靖州店正式停业，该店员工及固定资产均做了妥善安置。目前全力进行2-4楼的招商，力争靖州项目能保本运营。

(二)、市场、外围的冲击

06年，从辰溪面临亿源超市的冲击，到佳惠太平桥店、步步高的开业，再到税务新政策的实施，税费负担加重等，都是不平静的一年。

辰溪店年初就面临亿源超市强有力的竞争，在硬件设施、卖场都优于自己的状况下[]xxx超市总部与辰溪店员工一起，想办法，做促销，但是，销售额和利润较20xx年还是有所下滑；佳惠太平桥店的开业，使湖天一色店日均销售额下滑（略去）元左右；香洲购物广场、家家福便利店的开设，造成世纪店的营业额也较往年有大幅度下滑，这只能说明我们在抵御市场竞争方面的不足和稚嫩。

去年，税务方面也加大了规范力度，从供应商增值税的严格征收到销售收入的严格税控，仅此一项，较往年增加各种税费（略去）多万元，管理成本大幅度上升，商品进价上浮（略去）。

(三)、人员“瘦身”的实施

为落实06年把赢利作为第一要务的目标[]xxx先后从上到下，各个部门实施了2次“瘦身”。在保证各部门正常运转的前提下，人力资源利用最大化，精简机构，一人多岗，累计共减员80余人，降低了人力成本。

(四)、数据分析的导入

数据分析的导入更好的指导采购和门店的营运。从新品的引进跟踪，到滞销商品的淘汰，到门店的陈列和库存等方面都有了提高，合理安排库存，减少资金压力。目前，该正在进一步完善中。

(一)、赢利目标落实到位

06年基本完成了考核指标，主要依靠：

2、定额费用的严格执行。从盘点流失到部门费用、门店报损、促销费等都按制度严格执行。辰溪店招待费用超标执行了个人赔偿，世纪店、湖天店盘点流失等也摊到个人，严格执行到位。

3、考核到月，指标到人。事先有准备，事中有检查，事后找不足。

(二)、门店监督到位

06年加强了对门店的管理，门店的基本是在总部的监督下进行，总部每月进行门店例行检查，同时实行了员工监督机制。

(三)、企划促销开展到位

06年，制定并实施了《xxx超市pop广告管理规范》，统一pop字体、颜色，统一张贴、悬挂标准，做到了横成行、竖成列，并每月对门店进行检查。

过去的一年，取得了一些成绩，更多的还存在问题和不足，主要表现在：

(一)、员工管理培训不够

超市一直不尽如人意，除了超市管理是琐事，微观外。也确

实因为自身还存在以下问题：1、管理精细化不够；2、有些部门执行不够；3、各部门沟通协调不够；4、员工主观能动性不强；5、人员培训效果不大等。使超市整体感觉管理欠规范，超市全执委会负有不可推卸的责任。管理跟不上发展的需要，不能让领导放心，没有尽到自己的职责。

(二)、制度完善落实不够

在营运、报损等方面的制度还不够完善，采购、门店的考核还没有具体、量化。尤其营运方面还没有系统的制度体系进行约束，毛利率控制相对松散。制度方面，检查虽然到位，但门店在落实和提高上还有待加强，处罚不是目的，关键是落实，思想意识的到位。

(三)、差异化商品组织不够

差异化商品的明显不足也是xxx在营运中突

出的问题。促销虽然到位，但也出现了无好商品买的现象，使得促销有疲软迹象，留不住顾客。加上超市资金严重不足，造成20商品无法保证，季节性商品更换不及时，有些部门作用得不到发挥，采购渠道单一，商品无特色。

(四)、发展思路探索不够

06年，除主抓营运外，在结合市场形势，今后发展思路上的研讨也有明显不足。没有新的突破，在经营思路上显得懒惰，借鉴与学习、与时俱进不够，没有找到适合自身发展的路子，没有形成自身的市场竞争力。

(一)、着重练好内功，做好规范

07年，制度管理要更完善、精细、查漏补缺，保证营运的规范操作。另外，还要加强学习，营造学习氛围，多看别人的，

取人之长，用在部门的实际管理上，夯实发展基础，做好流程规范。

(二)、着重建立和完善采购监督体系，加强财务监督职能

针对06年采购出现的问题，完善采购监督体系，加强财务的监控和不定期核查职能，保证超市经营健康、有序、规范的开展。并积极配合董事局进行股份改造。

(三)、着重人员培训，做好人才引进

结合06年营运，在继续做好员工培训，见实效的同时，着重团队精神的建设，并就营运，采购及门店的设立专人负责，引进“新鲜血液”，引进新的管理模式和管理理念，对我超市的发展起到推动作用。

(四)、着重商品结构调整，做好营销

重点放在差异化商品的组织上，开辟采购渠道，充分发挥异地办的作用，做特色，做差异。20xx年，差异化商品占比要在5-10。与此同时，着重做好差异化商品的营销，切实提高差异化商品的效益和影响。

(五)、着重发展新思路，增强市场竞争力

今年，要进一步从市场分析入手，首先稳住目前所占有的县级市场份额，发展特色商品或项目，跳出生活超市的经营圈子，拓展农村市场，发展加工项目，走农村包围城市的发展路子，增强我超市的市场竞争力。

(六)、着重相互学习，探索综合性商业广场运作模式

07年，洪江项目的开设、冷水江店的改造、会同店的调整、辰溪店的扩建等，都是重点。目前，靠生活超市带动人流乃

至整体楼盘已难达目的，只有发展综合性商业广场，才是时代所需，顾客所愿，因此，一方面要积极探索综合商业广场的操作模式，吸取经验；另一方面，要与xxx本土百货经营商，强强联手，共同发展。为今后的项目运作积累操作经验和资源。

过去的20xx年，xxx在经营上虽然取得了一定的成绩，但在营运管理和规范操作上还有待提高。

未来的20xx年，随着步步高、家润多等各大零售企业的进驻，xxx零售行业将面临一次新的洗牌，xxx超市要如何做，做什么，是我们要解决的首要问题。今年，要认清市场形势，知己知彼，继续坚持不懈的抓落实、抓规范，引进人才，引进先进的管理模式和理念，尤其要着重商品结构和发展思路的调整，走农村包围城市的路线，开辟自己的发展路子。我相信全体xxx人，一定会同心同德，心往一处想，把xxx的事业做好做扎实，做成具有自身特色的本地品牌。

谢谢大家！

超市的述职报告篇八

尊敬的各位领导、各位同仁大家好！

时光荏苒，忙忙碌碌中送走了丰硕的20____年，迎来了崭新的20____年，过去的一年里，店在所有员工的共同努力下超额完成了全年的各项指标，20____年在全球经济危机的大环境中，如何圆满完成公司下达的各项指标是我们的首要重任。在过去的两个月，我们共实现销售__万元，毛利额达____万元完成总指标的5%，在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、国庆节、中秋节、元旦几个大型节假日以及9.24五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标，我还会着重以下几项工作：

一、着重员工服务意识的培训，加强品牌的宣传

利用门店月会或交接班会议的时间对全体员工(包括促销员)的服务意识进行不定期的培训，不要总是将顾客是上帝这名话挂在嘴边而不付出行动，要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，因为我们不知道怎样服务上帝却懂得如何服务我们的亲朋好友!对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量限度满足顾客的要求。

二、着重商品陈列与卫生清洁，增加商品的附加值

在街道大大小小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市面积都是超过200平米的，由于他们现金采购，新品上的快且价格又比我们便宜，地理位置也比我们好，怎样让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物?我想干净整洁的购物环境，亲切友好的服务态度，良好的售后服务，齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

三、开源节流，加大防损力度，力求更大利润空间

随着全球经济寒冬的到来，经济危机的浪潮一波波的涌来，目前并没有降低，我们应意识到目前的危机和严峻，正视眼前的困难，理解企业的危机处理和决策，大家献计献策，与企业同舟共济，坚定战胜困难的信心和决心。严峻的经济形式下，企业最重要的是要解决如何开源和如何节流的问题，我认为，开源主要涉及公司核心推出的一些重要投资规化和宏观的制度调整。所以，我想注重讲讲关于节流的问题。怎样才能节流?以公司为核心推行各种精益化的管理方式，提高效率，降低各种浪费，随时随地的，上至总经理，下至一名

普通员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的利用一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的习惯，营造一种降低成本的氛围。结合自己的工作实际，我认为超市应从以下几个方面做好节约工作：

(一)：有效控制人员费用，控制没必要的员工加班，减少加班费的支出。

(二)：对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基础上减少照明的日光灯，控制好空调的开放时间和温度。

(三)：科学计算库存商品，库存商品是占用资金的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增加商品的采购费用，而库存太多，不仅占用大量的资金，而且会产生更多的仓储保管费用，甚至因为商品销售不畅而造成大量的商品损耗。

(四)：广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

(五)：避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损耗，例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持开源节流的原则，加大防损力度，限度为公司争取利润。

四、分组制定销售计划，严格实行绩效考核

将每月的销售计划分解到每个组(食品组、非食品组与精品柜)，严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月

向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积极性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合店实际，对于充满了挑战的20____年，我有信心带领店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

超市店长述职报告3

超市的述职报告篇九

尊敬的各位领导、同事们，大家好！

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司已经有将近三个月的工作时间了，转眼间已经到年底了，在这三个月的时间里，我有欢喜，也有过失落。自己不但学到了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。

或许超市工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为一名超市员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

通过近三个月的工作和学习，卖场的工作我也可以应付自如了，或许这些话有些自满。但当有状况发生时，组里的人都会向我伸出援助之手的。这是我心中不经万分感动；这这三个月的时间里，自己一直保持着工作室的热情，心态也是一平和为主。我深深的知道，作为一名卖场的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，这是

我们工作的宗旨，所以我们要以会心的微笑去接待每一个顾客，纵然顾客有事无理取闹，我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还待提高，到自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的想老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算对自己的一个工作总结吧。

这段工作期间，我自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，是我们的工作效率有所提高；当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，我自己还应该多学习关于商品和财会方面的专业知识，我们只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然我自己在这份岗位中之工作了短短三个月时间，但给自己的感受却很深。无路实在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美

好的明天，我们努力吧。