

超市总结报告写好的 超市实习总结(通用10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

超市总结报告写好的篇一

无论实习的工资是多少这些一点都不重要，重要的是从中学会积累的经验。

早上学着点钞的技术：

- 1、怎样点钞的速度才快？
- 2、同时在快的速度也要留意看每张钱的真伪。
- 3、点钞讲究的手姿。

下午由主管示范怎样辨别真钞与假钞的区别：

- 1、真钞纸质上比普通纸质的声音响亮很多；
- 2、假钞纸质上是比较光滑、柔软；
- 4、例如：100元真钞左边白色区域在光线下可以看到水纹显示着100的字样；
- 5、真钞的左下方要留意条形数字码；

6、真钞的左边彩色条纹在光线下会变色；

7、真钞的右下方最端的位置在手感上是凹凸不平的盲文。

1、无论是对超市还是一个企业来说，采购部是起着一个关键核心的作用。关系到超市或一个企业的利润、营业资金运转。采购部应该掌握第一手信息，了解市场上商品的价格浮动。而不是盲目性地没目标没方向地去采购物资，不妨同批发市场上沟通了解一下所需采购商品的市场上差价多少。然后再同其他厂家进行联系沟通了解商品价格，做到一比三家。要特别注意商品的实用性、日期。

2、仓储部是一个物资保管的重地，我们发现哪里有些物资排放、堆放不太好。仓储部负责着每天商品物资入库验收出库工作，入库验收是第一把关在这一步应该特别留意商品的质量有没有破损、商品日期有没有过期、商品数量符不符合。做到商品没入库时及时发现商品存在的问题，避免造成不必要资金浪费的损失。

3、营运部是一个超市或企业正常营运的条链，在这里我们发现作为一名营运员在时间上太过没有时间观念。同时每件摆在货架上的商品我们留意到价格比别的超市高于不少，发现造成客流量损失存在的根源。例如：1、泰奇八宝粥别的超市3.5元，启航超市就买3.8或4元等等。

在主管的指导下，学习怎样做账、记账（销售业务、现金缴存业务）。

例如：

2、如果是收到的钱是少了，涉及科目是应该写：其他应收款——短款

3、如果是收到的钱是多了，涉及科目是应该写：其他应付

款——长款

4、如果是收到长款，要找回钱时，现金数额少而客户不需要找时，涉及科目是应该写：主营业务收入——明细（九大类）

学会如何做采购业务、验收入库业务的记账。

例如：

2、商品采购回来进入仓储时，涉及科目是应该写：借：库存商品——明细（九大类）（销售价）贷：商品采购——明细（九大类）（进货价）商品进销售差价——明细（九大类）（销售价与进货价之差）

3、分清采购单上的采购商品属于明细九大类中的哪一类

4、核算出商品的销售价、进货价与商品进销差价

5、核算数据平衡进行登账、记账

6、注：明细（九大类包括如下：1、饮料酒水。2、休闲食品。3、冲调食品。4、粮油调料。5、日配类食品。6、日化洗涤护理用品。7、日用百货。8、针织服饰鞋类。9、文体办公小电器）

7、注：商品进销差价=销售价—进货价，得到的数就是商品进销差价

分配工作负责各个会计科目登帐，首先把所负责的账本、明细账的凭证用草稿纸写下日期、凭证编号、总账科目、明细账科目、借或贷金额。然后完成交给主管核对无误后，就开始做过账。每写完上一天的账就要把余额加上下一天的借方金额，如果是贷方金额就要用余额减去贷方金额。如此类推。

实习的第九天主要任务：

在完成登账的基础上，根据已经审核无误的记账凭证编制科目汇总表，过总账。其次，根据已经审核无误的记账凭证及附件，过明细账。

分配工作负责各个会计科目涉及库存商品调价，进行做会计分录、登记账凭证。

1、例如：采购部用于办公时，涉及科目是应该写：借：管理费用——明细（九大类）商品进销差价——明细（九大类）
贷：库存商品——明细（九大类）

2、注：借贷金额不平时，要用零售价金额+差价金额=进货价金额

期末结转损益业务，首先把每个会计科目的借方金额、贷方金额写在草稿纸上，然后进行总数合计必须金额平衡，否则下一步编制科目汇总表和报表就出错。科目汇总表是根据每个科目的借方金额、贷方金额总数合计写进去的；科目汇总表金额平衡，报表的数据就参考科目汇总表的数据进行计算。

采购部不同一般的部门，它是一个综合的部门。有很多东西主管是教不到的，要自己灵活的运用。例如：沟通能力、对行业的专业知识了解、谈判内容及技巧等等。

在实习的第一天中，主管吩咐我们一个人进行与供应商客户进行谈判、沟通。在这一点中，也许很多同学都会觉得是很简单的事情，不就是打电话。

从上两组来看，主管说这只是打电话就能看出一个人的沟通能力到底如何。

1、打电话过程中，很多同学都会忽视一个问题不会打稿把自己要与供应商客户说的话也不知道如何能让对方听明白。

（例如：根据主管反映有些同学接电话时，出现一些很尴尬

的情况，每说一句话都要问主管，还要把主管名字说上去“主管说……”告知供应商，反而让对方听上去感觉你是一个传话筒。)

2、采购部是一个单据存放最密集的办公区域，每天都必须负责办公区域的整洁、卫生。这样是为方便工作起来，单据容易找到，提升工作的效率。(在这方面根据主管反映有些同学每天都要督促提醒搞卫生，反而工作起来效率不大，不懂得如何节约开支，懒懒散散，摆一副少爷子、千金小姐的脾气，爱做不做的，不管家里有多少钱，总有一天会用光，父母攒的钱不是可以养你一辈子的。父母经营的事业，希望你继承，这样能放心交由你担任吗?)

3、采购部每天都会有大量的单据，每天都需要两至三个采购实习员进行整理归类，转交财务部进行做账。

4、第一次跟主管学习如何同供应商客户谈判沟通，在谈判过程中，让我学会不少东西也同时了解到在与供应商客户谈判生意时，应该提前进行收集资料该公司、企业、厂家的情况，产品的保存方式、市场上销售此类商品的差价。

5、在沟通中，涉及到三个问题：

1、也许很多同学也再考虑，为什么我们学院超市不在批发市场进行批发商品？这个问题提的很好，首先，我们要区分的是什么是国资？什么是私资？只要把这区分弄明白就会知道为什么学院超市的商品比私人超市商品价格贵那么几毛钱的差价。简单说，国资就是属于国家的资产，非个人所拥有的。私资就是属于个人所经营的资产。而我们学院经济系所开的超市就是属于国资。在我国，凡是国资所交的增值税、营业税是高于私资所交的增值税、营业税。例如：我们学院超市增值税毛利率只有20%减去所交的税利后就只剩15%，这样我们学院超市就只攒那么几毛钱。再举个实例根据主管反映的：在上个星期第二批同学去采购部，所涉及的供应商收多付款

现金，理应是进行追加退款手续流程的，反而是主管亲自追回退款。打个比如我们平时卖的矿泉水1元1支，那么我们需要卖出去多少支矿泉水才能攒回62元？结果答案是300支才能攒回62元。

2、特别是经营乳业、牛奶饮品的供应商客户对于国资超市要开取发票，这是一个高昂的税利，这时我们就要清楚了解开发票的商品进货价格是多少？没开发票的商品进货价格又是多少？然后，进行沟通洽谈价格达到双方一致，必要时双方让步。

3、供应商客户对场地的要求，我们应该明示进行一个价格上的协商，是租还是联合同类商品进行共销。

6、采购部不只是负责进货、退货、与供应商洽谈的条链，还需要进行与所洽谈的供应商产品、商品进行试吃、试用。针对试吃、试用的感觉，判定该产品、商品是否会在市场上销售吸引消费者的眼球，是否带来提高盈利、成本、利润的收入。

在生活当中，有很多知识是书本上学不到的，今天让我学到了很多。也许很多同学会觉得传真很简单操作，真正操作起来并不那么简单。一个传真给供应商客户的采购文件资料，做起来不少步骤。首先，把传真给供应商客户的文件资料正面放入传真机里。然后，按“9”接着输入该供应商客户的传真号码。最后按免提再听到“嘀一声”后，按“开始”就可以把要传真给供应商客户的文件资料传真过去。

对“面包统计表”进行核算进货价、退货价（不管以后接触何种商品如果该商品已经入库，要退货，都要进行核算进货价、退货价），然后把进货价、退货价的数量进行合计。最后，将进货价—退货价=预存商品数量。

这是采购部最难的一个操作“采购计划单”，要学会如何运

用操作excel排版方式、格式设置、整体效果要美观等，同时在打印前要先进行“文件”菜单下找到“打印浏览”浏览打印效果如何、可不可以把文字全打到。如果有些文字在“打印浏览”里显示打不到就按“页面边距”进行调置。再查看一下打印效果，可以了就按”打印”。

每天早上八点要进行对剩余的面包进行记录面包名称、数量，然后当场进行面包点货、数量。最后，就是面包进行摆货架上，对清楚每个面包的条形码、价格进行打价。最关键一步是检查面包数量、金额没有出错后进行签字，保留一张送货单。

仓储部每天要分配人员负责对每个商品收货后进行点货、数量、重量条形码核对、生产期、保质期（保质期不能超过四分之一）抽取每个商品的样品，确认与单上没有出错签字。

接着打开“思迅商业之星”系统，输入操作员的密码。然后打开“采购管理”找到“收货入库”按‘打开’输入“供应商名称”、“0001卖场入库”，再下面输入商品的货号、数量，接着按“enter”键，最后保存。

另外是当天点货的商品抽取的样品，要打开“思迅商业之星”系统，输入操作员的密码。然后打开“采购管理”找到“收货入库”按‘打开’，接着把商品扫描一下条形码，会显示出该商品。如果没有该商品显示，就退出。在打开““采购管理”找到“收货入库”按“增加”对该商品进行编辑操作。

超市总结报告写好的篇二

20xx年，冠超市平潭店在全体管理干部和同仁齐心协力、共同努力下，在面对前所未有的竞争压力情况下，销售业绩依然保持一定的增长□20xx年度销售额万相较20xx年万增长率为9%。

1□xx/xx年度门店销售情况对比分析

单位：万元

部门xx年度销售情况占比xx年度销售情况总体食品部百货部生鲜部xx年度客流量xx年度客流量2,980,880人次3,038,926人次xx平均客单价xx平均客单价29.17元26.49元占比增幅-2%增幅10.1%增长率备注从表格中可以看出，平潭店各部门销售业绩xx年度相较xx年度都有一定程度的增长，从客流量上看，我们的客流人次有轻微的流失，客消费单价有一定的提升，但是根据市场的整体情况，我们的销售增长并不是纯增长。

根据国家统计局的资料：全国范围从20xx年四季度开始，肉禽蛋油等食品的价格不断创出新高，而到了20xx年年末，牛奶、饮料、酒类等商品的价格也开始大幅攀升，从最新出炉的统计数据来看□20xx年居民消费价格指数同比上涨了4.8%，其中食品类价格涨幅最大，上涨了12.3%，成为推动cpi□居民消费价格指数）上涨的主力军，在涉及居民消费价格的八大类商品中，五大类都出现了上涨。从资料结合门店的实际，可以看出我们xx年度的总体销售增长大体与物价上涨幅度持平，我们更应该看到的是客流量的流失，同时我们的百货部门的实际情况应该是负增长（特别是针织服饰课下滑38万、家电课下滑32.5万）。但是我们同样应该看到xx年度竞争对手的进入虽然瓜分了我的部分市场份额，但是相较其运营成本，它的负毛利率将会很高。

2、平潭店xx年度销售计划：

xx年销售计划是建立在国家对物价宏观调控，市场价格基本稳定，建立在对xx年市场竞争充满信心的前提下明确平潭店各部门努力的目标和方向。

单位：万元

部门全店食品部百货部生鲜部xx年度销售计划占比xx年度实际销售比较xx年度增长率。

有效的管理是销售计划实现的基础和保障□xx年度平潭店在管理工作方面的计划如下：

（一）、人事管理

1、新用工合同的落实和签订

2、员工招聘：结合店内的用工实际情况和公司储备计划拟定招聘计划，外聘同时提拔一批员工来补充和储备公司的中层及基层的管理人员，关注新人的个人品格，依据性格特点及在工作过程中存在的优缺点，合理安排储备岗位。3、加强培训，减员增效并不断培养新人：加强员工在礼仪及用语方面的规范培训，提升员工服务意识和服务质量，加大各个部门岗位操作流程及管理知识的培训交流力度，极力培养新人，在培养新人的过程中同时进行卖场内用工评估：考察员工的适应性和工作有效性，提升卖场员工的整体素质，特别针对生鲜部门各课可能存在的用工浪费、工作效率低下的情况，对员工的工作状态和效率进行评估，合理调整人员配置。

4、岗位调整，合理匹配，在排班的过程中注重新老员工搭配，以老带新，形成优势互补调动管理人员工作积极性，提高工作效率和团队执行力。

（二）、营运管理

3、健全中层管理人员考核制度，区分经理及主管的考核重点及考核内容；

4、确保商品质量安全，加强食品类qs认证的排查、电器类商

品3c认证的排查；

超市总结报告写好的篇三

近年来，随着人们生活水平的提高和消费观念的巨大变革，超市作为日常生活中不可或缺的零售渠道逐渐崭露头角。超市作为商品生产与消费的桥梁，必须保证供给充足且质量可靠。因此，超市保供成为了超市经营中非常重要的环节。以下是笔者在实践中对超市保供的体会和总结。

第二段：加强供应链管理

超市的保供工作的核心是加强供应链管理，关键是要与供应商建立良好的合作关系。首先，超市要与供应商保持充分的信息沟通，了解市场需求的变化和新品上市信息，及时调整进货计划。其次，超市应与供应商一起探讨合理的库存管理策略，避免过度库存和积压货物。最后，建立定期的供应商评估机制，对供应商做出质量和交货准时度的评价，并提出改进意见。

第三段：加强产品品质管理

超市的保供工作不仅要注重供应链管理，还要加强产品的品质管理。首先，超市要严格遵守供应商的质量标准，对每一批货物进行验收，确保产品合格。同时，超市还要加强商品陈列和保质期管理，使消费者在购买商品时能看到清晰明确的商品信息。此外，应建立消费者反馈机制，及时处理顾客的投诉和退换货情况，以提高顾客满意度。

第四段：提高人员素质

超市保供的关键还在于人员素质的提升。超市应加强员工培训，提高员工的服务意识和专业水平，使其能够熟练掌握商品知识和销售技巧，为顾客提供更好的购物体验。此外，超

市还应建立激励机制，鼓励员工积极工作，提高工作效率。只有通过提高人员素质，超市才能更好地保供，提升自身竞争力。

第五段：加强供应商多元化战略

最后，超市在保供方面还需加强供应商多元化战略。要降低对单一供应商的依赖，建立多元化的供应商网络，以应对市场的变化和风险。超市可与多家供应商进行合作，从而拥有更大的选择余地和谈判权力。此外，还可以采取与供应商长期合作、共同发展的模式，建立良好的信任关系，形成互利共赢的局面。

总结：

超市保供是超市经营中的重要环节，充分发挥超市作为商品生产与消费桥梁的作用至关重要。加强供应链管理、提高产品品质、提升人员素质以及加强供应商多元化战略是保供过程中应重点关注的方面。超市经营者应加强对保供工作的认识，不断完善和改进保供工作，以满足消费者日益提高的需求和期望，提升超市在市场中的竞争力。

超市总结报告写好的篇四

近年来，随着市场经济的发展，超市渐渐成为人们日常购物的首选之地。超市保供是保障大众购物需求的重要环节。本文将从市场需求、供应链管理、商品种类、顾客服务以及赋能市场等五方面进行探讨，总结体会超市保供的重要性和相关工作方法。

市场需求是超市保供的基础之一。首先，超市需要了解市场需求的变化情况，以便及时做出调整。随着消费者消费观念的转变，他们对商品的品质、价格和服务要求也越来越高。超市应该通过市场调研和数据分析等手段，及时掌握消费者

的需求变化，以便调整供应链，提供更合适的商品。其次，超市还可以通过引入新品种、优化商品结构等方式，满足消费者对特定商品的需求。为了保障市场需求，超市也要加强与供应商的合作，建立起稳定的合作关系。

供应链管理是超市保供的关键环节之一。超市需要建立一个完善的供应链管理系统，将供应商、仓储和销售环节有机地连接起来。供应商需要充分了解超市的需求，及时调整产品的生产和供应计划。仓储环节要做好库存管理，及时补充产品，以保持正常销售。销售环节要根据市场需求，调整商品陈列，提高销售额。高效的供应链管理可以减少超市的运营成本，提高供货效率，从而更好地满足市场需求。

商品种类是超市保供的重要组成部分。一个好的超市应该有丰富多样的商品种类，满足不同消费群体的需求。在提供基本日常生活用品的同时，超市还应该注重提供特色商品，增加消费者的购买欲望。在选择商品种类时，超市应该根据市场需求、消费者购买能力和存货成本等因素来进行合理的选择。另外，超市还可以通过引入新品种、开展促销活动等方式，增加商品的吸引力。

顾客服务是超市保供的重要环节。超市要注重提升员工的服务意识和服务能力，要求他们对顾客进行热情周到的服务。同时，超市还应该注重顾客意见的反馈，及时解决顾客遇到的问题。通过提供满意的顾客服务，超市可以增加顾客的忠诚度，提高回头率。此外，超市还可以通过建立会员制度、提供购物优惠等措施，增加顾客的购买信心和满意度。

赋能市场是保供的一项重要手段。超市可以通过与供应商合作，引入影响力较大的品牌，提高超市的知名度和影响力。超市还可以与社会组织合作，开展公益活动，提升企业形象。此外，还可以通过建设线上线下融合的购物平台，增加超市的销售渠道，提高销售额。通过赋能市场，超市可以积极拓展市场空间，提升自身的竞争力。

超市保供的重要性不言而喻，只有具备良好的市场需求、供应链管理、商品种类、顾客服务和赋能市场等五大支撑要素，才能安全稳定地满足人们日常购物需求。因此，超市应该通过不断学习和实践，总结经验，提升自身和全行业的保供能力，为广大消费者提供更优质的购物体验。

超市总结报告写好的篇五

20xx年5月连锁超市财务工作在围绕公司春节集训所提出的“连锁超市软件全面升级、管理升级、超市全年实现销售1个亿”的目标开展工作；结合刘总在财务工作会议上部署全年重点工作精神，实现了销售、利润双丰收。现将全年工作汇报如下：

连锁超市经过二0xxxx年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，为门店组织商品价格定位提供了比较有效的参考数据。（城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发现6-10元销售比重占到全月销售的27、40%，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为9、80元的卷提纸一天即抢购一空。

通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满成功。

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化；针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范；并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

1、单据流程更加规范、正规化；

针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：1)商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增；2)规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(注明本次团购的毛利、经办人及收款时间)后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失；3)所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

超市总结报告写好的篇六

随着经济的发展和就业市场的日益竞争，越来越多的大学生选择在超市兼职以提供自己的生活费用和锻炼工作能力。在一年多的兼职经历中，我积累了许多宝贵的心得与体会。下面我将结合自身经历，总结出超市兼职的几个关键点，并提供一些建议，希望对正在寻找兼职工作的大学生有所帮助。

第一段：了解工作职责

在兼职之前，我们必须首先了解自己将要从事的工作职责。比如超市兼职常见的岗位有收银员、陈列员、促销员等等。通过充分了解工作职责，我们可以更好地适应岗位并提高自己的工作效率。我曾兼职收银员，刚开始时会有一些迷茫，但通过对职责的逐渐了解，我学会了正确操作收银机，熟悉了不同商品的价格，并提高了处理客户退换货的能力。

第二段：注重细节和耐心

在超市工作中，细节和耐心是至关重要的。首先，细节决定成败。无论是陈列商品还是上架货物，都需要精确的操作和细致的观察。一次购物经历中，如果消费者发现一双袜子的大小不一致，或者商品过期了，将会对超市的信誉造成负面影响。其次，耐心是一种品质，更是一种态度。在处理客户投诉或繁忙的工作场景中，我们需要保持耐心，用心倾听顾客需求，并尽力解决问题。通过细致和耐心的工作态度，我们不仅能提高顾客满意度，还能在工作中不断成长。

第三段：积极与团队合作

超市兼职工作中，团队合作是不可或缺的一环。与同事和谐相处，相互帮助，能够提高整个团队的工作效率和凝聚力。曾经有一次，我在一个假期期间，超市客流量突然激增，繁忙得让人头晕，此时我便感受到了团队的重要性。团队合作是一种互相信任和支持的关系，我们需要积极与同事沟通，协作处理工作中的问题，并共同进步。无论是同事之间的交流还是工作中的合作，都需要我们用心与他人建立互相尊重与信任的合作关系。

第四段：发展专业技能

超市兼职工作不仅是为了生活费，同时也是提高自身能力的

机会。在工作中，我们可以学习和提升很多专业技能。比如，通过工作，我学会了在短时间内高效安排货物上架，提高了时间管理和操作技巧。我还通过观察顾客购物时的行为和需 求，提高了销售能力和沟通技巧。这些专业技能不仅在超市工作中能够应用，还在日常生活和未来的职业发展中大有帮助。

第五段：总结和建议

通过超市兼职，我总结了许多宝贵的心得体会。首先，了解工作职责是提高工作效率的重要前提。其次，注重细节和耐心是保证工作质量的重要要素。再次，积极与同事合作可以提高整个团队的工作效率。最后，重视发展专业技能可以增加个人竞争力。建议其他大学生在超市兼职时，注重与团队合作和交流，保持良好的工作态度，努力提升自身职业素养，并在工作中不断学习和进步。

总而言之，超市兼职不仅为大学生提供赚取生活费的机会，还能培养他们的工作能力和职业素养。通过注重细节、耐心工作和积极团队合作，大学生可以获得更多宝贵的经验和机会。希望我的经验总结和建议能对其他同学寻找兼职工作有所启发，以获得更好的职业发展和人生体验。

超市总结报告写好的篇七

1、由于超市的不断发展和壮大，我们新添置了很多电脑，也分布出内网和外网两个大的网络架构。这样就需要工作人员去维护好自己的机器。不要因为个别人的操作影响到整个网络的正常运行。（外网用的人多，速度会慢不要下载与工作无关的。内网我们是用两大软件，科脉和用友，因为科脉的后台点数有限所以希望用完就下线，方便别的人员查询和使用。）

2、我们更换软件已经有三年多时间，服务器和机器设备也

到了维修、出现问题的时候，所以要做的事情很艰巨。必须从根做起，首先服务器重新做系统安装数据库，之后把所有机器清一遍，包括各门店的前台pos机。不允许私自使用u盘避免感染病毒。

1、十月份月末盘点总结。以前每月月末都是重点商品盘点，生鲜、食品四课、食品五课盘点，这次因为距离上次大盘有三个月时间了，所以做了一次非食一课大盘。我想今后也要设定一下目标：每月生鲜必盘，重点商品盘点，三个月拿出一个课别做一下大盘，六个月各店全盘。下面说一下这次的盘点结果。

2、上个月大安店出现断网数据造成收银员多款，原因是在一台pos机上有未上传数据三千多元，日期是从6月21日到10月28日的，经过调整解决了这个问题把这些数据传上来，财会和收银金额相符，但值得注意的是有数据没有传上来要及时沟通，不能按长款处理，这样是解决不了根本问题的。各店今后发生这种事情及时沟通。

3、电子秤的问题：各店都有十多台电子秤，我们超市都是非常好的进口设备，但是需要维护的，正确使用并且不能进水，有的机器上全是蟑螂也不去打扫，这样机器设备容易烧坏。各店要经常性的清理和洒药，保护好各项设备，避免造成损失。

4、长春办事处能实现打定单，节省了采购时间，不用再去货栈取单据。

5、沈阳办事处由于不经常有外采在，所以软件没有利用上。

6、批发在上月进行了盘点，安装了管家婆软件准备软件对接。

7、宾馆经常会出现软件方面的问题，例如房门打不开、内部电话接不通、房间电脑不好使，信息部及时处理了这些问题。

建议宾馆培养一个会简单处理故障的人员。

8、各门店信息人员也存在这个问题，本职业务能完成的很好，但处理不了简单的网络故障，要培养一批优秀的信息人员，择优录用，不只是电脑录入方面做得好，也要掌握一些硬件维护知识，有问题时能及时解决。定期培训信息人员，让他们了解各店的网络布局及处理办法，使各店系统正常运行。

信息部协助部组调出滞销、淘汰商品，采购沟通退货事宜。

需要各门店进行数据分析，调出abc类畅销、滞销品，并及时删除或处理各类商品。

1、由于松原江北店前期筹备阶段，首先联系上光纤，光纤连上之后把网络架上，安装机器设备，布网、调试机器，早一些用上软件系统。

2、订购江北所需机器设备、软件等。

3、招聘信息软件、硬件人员并做培训，做好前期录入准备。配合采购和营运等各部门工作。

4、现在到了销售旺季，越来越忙了，各店促销、店庆，新店筹备，在这个月里大安、松原检修机器设备，利用业务培训提高员工业务能力。指导信息各项工作和各部门的衔接。

5、配合各部门工作，我有信心带领全体信息部人员共同努力，把信息工作做好。

超市总结报告写好的篇八

随着经济的发展，人们对于工作的要求也有了新的需求。越来越多的人选择在超市兼职来获取额外的收入或者丰富自己的社交圈子。我作为一个大学生，也有过在超市兼职的经历。

通过这段时间的工作，我获得了许多宝贵的经验和体会。在这篇文章中，我将对我的超市兼职心得进行总结，并分享给大家。

首先，通过超市兼职，我学会了与人沟通和合作。超市是一个涵盖了各个年龄层次的职场，每个人都有自己不同的价值观和性格特点。在与这些人相处的过程中，我学会了尊重他人，倾听他人的观点，并与他们保持良好的沟通。在共同完成工作任务时，我也学会了团队合作的重要性。只有与团队成员积极配合，才能顺利地完成工作，达到我们的目标。

其次，超市兼职让我更好地管理时间和压力。在超市工作期间，我需要尽量高效地完成各项任务。无论是分拣货物、摆放货架还是为顾客提供服务，都需要我处理好时间和压力。通过这段时间的工作经历，我学会了如何优化工作流程，合理安排工作时间，更好地应对突发情况。这种时间和压力管理的能力是我工作和生活中不可或缺的。

此外，超市兼职也让我更加注重细节和责任心。在超市工作，我们需要注意商品的陈列和摆放，确保货架整洁干净。同时，我们需要熟悉商品种类和定位，及时提供准确的信息和帮助给顾客。所有这些细节的处理都需要我们细心和耐心，对工作负责。通过这段时间的工作经历，我养成了注重细节和责任心的习惯，并将其应用到了我的日常生活中。

另外，超市兼职也增强了我的人际交往能力和应变能力。超市是一个客流量大、信息复杂的地方，我需要迅速与各种类型的顾客进行互动。通过与不同的顾客接触，我学会了如何与他人建立联系并提供帮助。同时，超市工作也让我接触到各种问题和抱怨。这种情况下，我需要冷静地处理，寻找解决问题的方法。这样的经历不仅增强了我的应变能力，还提升了我的情绪管理和解决问题的能力。

最后，通过超市兼职，我意识到了自己的潜力和成长空间。

在这段时间的工作中，我面对了许多挑战和困难。然而，我在这些挑战中学到了很多，也发现了自己的潜力和不足之处。这段经历让我认识到充满挑战的工作中，不断学习和追求进步的重要性。我相信，通过努力奋斗，我可以在职场中有所成就，并不断提升自己的专业能力。

总之，通过超市兼职，我不仅赚到了一些零花钱，丰富了自己的社交圈子，还学到了许多宝贵的经验和体会。这段经历不仅对我当前的生活和工作有所帮助，也对我未来的职业发展起到了积极的作用。我会将这段经历铭记在心，并在未来的工作中不断努力，实现自己的职业目标。

超市总结报告写好的篇九

20xx年，本人凭着自己的热情和理想应聘于一公司。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知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到一的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创一市场的征程。年初一路北店的销售额每天仅一余万元，经过一年的努力，市场终于打开，一在一的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“公司优秀店长”。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解一市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓一市场，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，一有超市一多家左右，竞争对手们把店开在了一店的周边，面对这种环境，使20xx完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出20xx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，大家都不会忘记这个工作中心，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，就能摆脱困境。一年来一店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比20xx年增长了一%，完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因一路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在一成立商品组，由我担任组长，为了使店在唐山稳步发展，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，使商品组在完善唐山市场的同时，进一步形成了一连锁的优势。汰换了不适合一市场的商品，并发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。年中，在我的带领下，一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20xx年增长了近一倍。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。20xx年年度市消协、工商、报社在民意测验中，一路北店被评为“一市民最满意超市”。

沉思回顾，在总站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，积累了更多的经验，当然也发现了自身的不足之处。这半年是充实的，为总站超市更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。现将自己的工作总结如下：

超市的工作琐碎，作为一名总站超市员工，我能熟练掌握了餐车服务、卖场巡视、理货等工作流程。收银服务是超市的第一个形象窗口，收银服务不单单是为旅客购买商品，结账交款的功能，而是要提倡要延伸化服务，要从细节上提高细致化服务，在保证收银区财务安全的同时，还要热情的为旅客介绍淄博特产，旅客购买商品时犹豫时，我们要用服务技巧热情提供合理的建议，通过这样细致的人性化服务，会使销售得到更加稳定的发展。

另外还要加强服务意识和创新，要不间断的巡视卖场，一是提高商品的防患意识，二是为顾客解答商品信息和特产，促进销售额的增长，在客流不多的时候，多与旅客沟通，征求他们的意见和建议，了解旅客的需求动向，及时反馈信息，提升我们的服务水平。同时，多掌握车站班次信息，作为车站超市，尽可能多的为旅客提供便利和指导班次信息。

在程序化服务和工作中，情绪难免出现消极状态，会给旅客带来负面影响，要及时调整自己的情绪，把快乐与旅客分享，要多与其他科室人员沟通，了解车站动态和发展形式，以第一责任人的思想融入到车站中。

今后工作中，提升自身工作业务素质，加强业务学习，多阅读营销方面和顾客心里学的书籍，及时与班科长进行工作沟通，使自己的工作有所重点，有利于工作的顺利进行。

超市总结报告写好的篇十

近年来，随着市场经济的快速发展，超市的兴起成为了一个不可忽视的现象。超市不仅为人们提供了方便快捷的购物环境，也为大量的年轻人提供了一个可以充实自己、积累经验的兼职机会。在我大学期间，我曾在超市兼职了一段时间，通过这一经历，我收获了许多宝贵的心得体会。以下是我对超市兼职的心得总结。

首先，充分利用时间。超市兼职的时间通常是上午或下午的一个独立时间段，因此我们必须充分利用这段时间，尽量多做事情。在我兼职的时候，我经常利用空闲时间整理货品陈列，保持货架整洁有序。此外，当我没有顾客的时候，我会主动询问是否可以帮助其他同事进行某项工作，比如帮忙搬运货物或者清理收银台，以充分利用时间。通过这样的实践，我发现宝贵的时间只有在愉快、高效地工作时才能得到最大的发挥。

其次，锻炼沟通能力。超市兼职主要是与顾客进行交流，我们要学会主动与顾客沟通、听取顾客的需求、解答顾客的问题，以提供满意的服务。而与同事之间的相互配合也需要良好的沟通。在我兼职的过程中，我意识到沟通是非常关键的，只有与顾客和同事们保持良好的沟通才能更好地完成工作任务。通过与顾客和同事之间多次的交流，我逐渐提高了自己的沟通能力，也更加注重倾听他人的需求，积极表达自己的观点。

再次，培养团队合作意识。在超市兼职期间，我意识到一个人的力量是有限的，团队合作才是最有效的工作方式。超市兼职工作，涉及到许多环节，需要不同岗位之间的紧密配合。一个好的团队，每个人都能发挥自己的专长，共同协作，才能更好地完成任务。在超市兼职期间，我学会了主动与同事们沟通，积极分享自己的经验与知识，也会请教他人的意见和建议。这样一来，我们可以互相促进，相互学习，共同提高。

然后，注重细节，保持耐心。超市兼职工作需要严格按照规定操作，不能有丝毫的马虎。对于顾客的需求，我们要认真倾听并及时解决。同时，有时在一些琐碎的工作中，我们可能会感到不耐烦，但我们要保持耐心，一个细微的疏忽也许会导致严重的后果。在我兼职的过程中，我学会了细心观察，认真记录和执行工作任务，以保证工作顺利进行。

最后，做好自我反思和总结。超市兼职是一个学习与成长的过程，我们应该时刻保持对自身的认知和觉察。通过对工作中遇到的问题、困难以及反馈的总结，我们可以不断改进自己的工作方式和技能。兼职期间，我发现自己在某些方面还有一些不足之处，例如沟通能力的提升、团队合作意识的培养等等。通过自我反思，我定下了一些目标，制定了相应的改进计划，并努力去实践。

超市兼职经历让我获得了许多宝贵的心得体会。充分利用时

间、锻炼沟通能力、培养团队合作意识、注重细节、保持耐心以及做好自我反思和总结，这些都是我在兼职中积累的宝贵经验。希望这些心得能对其他打算从事超市兼职的求职者有所帮助，并能够为他们的兼职之路添彩。