

最新逛超市活动总结(优秀8篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

逛超市活动总结篇一

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，力图尽快融到家乐的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创唐山市场的征程。年初唐山路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在唐山的知名度提高，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“xxx先进员工”。

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，了解唐山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。为了开拓唐山市场，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，唐山有超市xx多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使唐山xx年任务的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xx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。一年来路北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××年增长了85%，连续三年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。因唐山路北店为外埠店,供货商又多为外地供货商,在一定程度上影响销售。年初,公司在唐山成立商品组,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×××连锁的优势。汰换了不适合唐山市场的商品,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,唐山××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99年增加了近一倍。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。××年度市消协、工商、报社在民意测验中,唐山路北店被评为“唐山市民最满意超市”。

一上来,我在担任唐山路北店店长及唐山地区主管期间,面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法,大胆放权,竞聘上岗,充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业最大的资本,只有为他们提供机遇,才能充分发挥他们的才智,才能增强员工的凝聚力,企业才能长存”。在我的领导下,唐山路北店逐步形成了各司其职,各负其责,严谨高效的工作格局。

我来唐山已经4年了,在唐山已经过了3个春节了,刚来时儿子年仅5岁,4年来,妻子独自一人支撑着这个家,从没有一句怨言,一直在默默地支持着他的工作,我认为,应把对家人的愧疚化为对工作执着,来报达家人的厚望。

逛超市活动总结篇二

近年来,随着超市日益普及,作为超市一线经营工作之一的收银员职位得到了越来越多人的关注和选择。作为一名超市收银员,我在工作中经历了许多挑战和锻炼,积累了一些宝

贵的心得和体会。以下将结合个人经验，总结一些在超市做收银工作中的心得体会。

首先，精通产品知识是成功收银的基础。在进入超市收银岗位之前，我充分了解了超市所销售的各类商品，掌握了产品的特点、用途和定价信息。这不仅提高了我的综合能力，而且能够更好地帮助顾客解答疑问，提供专业的建议。另外，了解产品特点还有助于我们识别商品真伪，防止被假冒产品所迷惑。因此，对于每一位收银员来说，不断学习和更新产品知识是非常必要的。

其次，良好的沟通和服务能力是成为一名出色收银员的关键。作为超市收银员，我们每天都会面对各种各样的顾客。与顾客进行良好的沟通交流，懂得倾听并解决他们的问题，是提高工作效率和顾客满意度的关键。例如，当顾客遇到问题或者不满意时，我们应该耐心倾听并提供解决方案，通过积极的态度和亲切的服务态度，化解顾客的不满，并在出现问题时快速、准确地解决。只有做到这一点，才能赢得顾客的信任和忠诚。

第三，熟练掌握收银技巧是提高工作效率的重要手段。在超市收银员的工作中，随着技术的不断发展和超市的自动化升级，我们需要掌握一定的收银技巧。例如，使用扫描仪技术时，要保持正确的操作姿势，准确快速地扫描商品的条形码，使结账时间大大缩减。此外，还需要熟练使用超市收银软件，掌握收银操作流程和异常情况处理技巧。只有通过不断的实践和学习，我们才能更好地应对各种复杂情况，提高自己的收银效率和准确率。

第四，保持良好的心态和积极的态度是克服工作压力的关键。作为一名超市收银员，工作强度和压力不容忽视。经常会遇到顾客排队等候、商品错位、找错给钱等问题，这些都需要我们迅速解决。因此，保持良好的心态和积极的态度是克服工作压力的关键。我们应该时刻保持微笑，给顾客传递积极

的能量，同时每天保持良好的休息，调整自己的心理状态。只有这样，我们才能更好地应对日常工作的压力，提高工作效率和质量。

最后，要时刻关注自身形象和仪表。作为超市收银员，我们是超市的形象代言人。因此，我们要时刻关注自身的仪表形象，穿着整洁、得体，保持良好的个人卫生习惯。此外，我们还应保持良好职业素养，规范自己的言行举止，与顾客和同事保持良好的沟通和协作关系。通过良好的仪表形象，我们能够赢得顾客的信任和好感，为超市树立积极的形象。

总结而言，作为一名超市收银员，我们要精通产品知识，具备良好的沟通和服务能力，熟练掌握收银技巧，保持良好的心态和形象。通过不断学习和提高自己的专业能力，我们能够更好地完成超市收银工作，为超市经营和顾客服务贡献自己的力量。

逛超市活动总结篇三

在现代经济市场中，超市作为一种被广泛应用的购物场所，不仅能够给人们带来方便和舒适的购物体验，同时也扮演着市场需求、商品流通等方面的重要角色。而如何提高超市的运营效率和成本控制，已成为超市经营管理中的重要问题。本文将总结和归纳几年的超市降本增效的体会和经验，旨在为超市经营和管理提供借鉴和思路。

一、增强成本感

对于超市来说，如何降低经营成本，提高运营效率和利润率是常年需求，也是提高经济竞争力的重要手段。因此，如何正确处理库存、掌握进销存动态信息等管理技巧就显得尤为重要。在超市商品采购阶段，要避免过度采购、进货渠道错位或过多分散等问题，以避免部分库存过期或滞销所带来的成本损失。同时需要增强库存管理意识，过度库存也会对经

营带来影响。在库存维护方面，要注意对每个商品的预估维护成本、更新品种、超市促销活动等，以达到降本增效的目的。

二、积极参与多样化服务

随着网络购物逐渐普及，超市的竞争环境也发生了改变。因此，积极参与提供线上销售和线下服务的多样化服务，也成为超市提高经济效益的途径之一。在商品销售方面，要根据市场需求和商品特点，提供具有代表性和差异化的产品，不断增加品牌认可度，并以提高销售量为导向。在服务方面，也要提供更完善的售后服务，完善现有的客户反馈机制，针对性地提高服务质量和效率。例如，在门店的付款方式、墙纸、陈列、清洁等方面要时刻保持细节优化。

三、科技兴店

随着科技的快速发展，各行业也在应用新的信息技术提高效率和经济效益，超市也不例外。超市可以运用先进的计算机软件、数字技术等相关技术手段，实现商品和客户信息管理，包括基于移动客户端的扫码购物、自助结账、资金交易等的智能化多渠道服务。此外，定制超市通和易货通、直采、仓储服务，等科技方向都是超市降本增效的有效手段。商家通过科技手段也可以提高商品推广和销售效率，提供更广泛的服务空间。

四、人性化管理

人性化管理是改善企业员工质量和生产效率的关键环节。超市管理者要以激励和鼓励的方式，保护和员工的志愿和广泛的尝试，使得员工身心愉悦，积极地投入到工作中。此外，超市管理者要及时了解员工的需求，针对员工饭食水平、周休日课程、户外活动等温馨服务，做好安排。员工积极性有时和普通的生活环境和良好的习惯息息相关，如果员工生

活受到保障，精神状态自然是高昂的。

五、互惠共赢

超市与消费者、供应商建立长期合作关系，通过优化提供货源、商品配送快捷等处理实际问题，使得消费者获得高品质的商品服务，提高鲜店的服务质量。超市和供应商的互惠共赢，也有利于超市降低一些采购成本，建立合作伙伴关系，提高运营效率。

实现“超市降本增效”需要长期盘点轮换，依据市场需求、客户群体、产品流行趋势等科学且周密的市场调研数据实现。整体而言，多样化服务、人性化管理、科技兴店、增强成本感和互惠共赢，都是实现降本增效的有效途径。作为超市经理，若能真正融会贯通以上有效手段，注重整个生态和数据分析能力的提升，将会为超市的降本增效起到积极推动作用。

逛超市活动总结篇四

超市作为现代生活不可或缺的一部分，其中收银员是超市中非常重要的一环。作为超市收银员，我有幸能够参与并亲身体验这个岗位，并从中收获了许多宝贵的心得体会。在这篇文章中，我将总结和分享我在超市做收银的心得体会，以期能够对同行们有所帮助。

首先，在超市做收银的工作中，我深刻体会到了沟通的重要性。每天面对着各色各样的顾客，我们需要能够与他们进行良好的沟通，了解他们的需求，并提供满意的服务。良好的沟通不仅可以帮助我们处理顾客的问题和投诉，还可以增进顾客与店铺的关系，提高顾客的满意度。通过与顾客的交流，我们可以了解到他们对超市的意见和建议，进而提升我们的服务质量。

其次，在超市做收银的工作中，我意识到了细心和耐心的重

要性。细心是指在处理商品时需要保持高度的注意力，确保商品的价格和数量准确无误。从顾客手中接过商品开始，就要注意每个细节，避免出现差错。耐心是指对待每位顾客时需要保持耐心，无论是对待一次购买一两件商品的顾客还是扫描大量商品的顾客都需要给予同样的耐心和细致的服务。细心和耐心的结合可以有效地提高工作的效率和准确性。

再次，在超市做收银的工作中，我认识到了团队合作的重要性。一个好的团队可以增强工作的效率和准确性，帮助解决问题和应对挑战。作为收银员，在处理临时状况时，我们经常需要与其他同事密切配合，互相帮助。良好的团队合作不仅可以减轻个人的压力，还可以提高整个团队的凝聚力，实现共同的目标。

此外，在超市做收银的工作中，我意识到了时间管理的重要性。作为收银员，我们需要在一定的时间内完成大量的交易工作，因此合理的分配时间非常重要。合理安排会计算机操作时间、顾客等待时间和顾客服务时间等，可以确保每位顾客都能够及时得到服务，保持超市的高效运营。

最后，在超市做收银的工作中，我明白了服务态度的重要性。待人诚恳、和善而友好的服务态度对于顾客的满意度和对超市形象的建设有着非常重要的作用。一位充满热情和笑容的收银员可以给顾客带来愉快的购物体验，有效地提升超市的竞争力。

总之，超市做收银的工作对我来说是一个宝贵的经历。在这个岗位上，我不仅收获了许多实际的技能，还体会到了沟通、细心、耐心、团队合作、时间管理和服务态度的重要性。这些心得体会将成为我人生中宝贵的财富，同时也希望能够为其他收银员和超市工作人员提供一些启示和帮助。通过不断学习和提升自我，我相信我能够成为更优秀的超市收银员，为顾客和超市带来更好的服务。

逛超市活动总结篇五

通过实习，使学生能将在校所学的理论知识与实践业务相结合，做到既能加深对理论知识的理解又能增强解决实际问题的能力，而我这次的实践则是去到超市做一名收银员。因为掌握收银员岗位的作业管理，可以进一步提高实际动手操作能力，并能在今后参加工作后尽快适应工作岗位的要求。收银实习是连锁企业管理专业实践性教学环节的重要组成部分，它既具有很强的实践性和实用性，是现代连锁企业经营管理必须掌握的一项职业技能，涉及到连锁经营管理原理、连锁企业门店营运管理等课程的知识运用。我在南京一家苏果超市实习，苏果超市迄今已连续七年位居中国连锁企业前十名，苏果超市又被国家商务部确定为全国重点扶持的15个大型流通企业集团。在南京，苏果超市占据着超市业态50%以上的市场份额，是江苏省超市零售业最大的商贸流通企业。可见进去不是十分容易的一件事。 收银员岗位要求：

- 1、熟悉本岗位的工作流程，做到规范运作。
- 2、熟练掌握操作技能，确保结帐、收款的及时、准确、无误；
- 3、做好开业前的各项准备工作，确保收银工作的顺利进行；
- 4、结账收款时，对所收现金要坚持唱收唱付，及时验钞，对支票要核实相关内容，减少企业风险。
- 5、管好备用金，确保备用金的金额准确、存放安全。
- 6、管好自己的上机密码，不得与他人共用，不得对外人泄露。

二、实践内容

为了能够顺利进去实习，在此之前得做些培训。因为收银要

接触到钱，有时可能会不小心收到假币，所以培训老师也特意从校外请来专业人士，给我们讲解如何识别真假币，如何进行点钞。专业人员教给了我们好几种识别方法，有的是我们平常听过的，也有的是平常我们很少注意的。看到以前我们没注意到的，我们就特兴奋，感觉像是发现了新大陆似的。7.20开始正式进入近郊近郊浦口区浦珠南路30号南京工业大学内的苏果超市实习。第一次走进苏果超市，对于一切都很新奇。因为每次逛超市都是从正门入口进去，而这次是以员工身份，从旁边的员工通道进去。进去后是个通向地下的楼道，微弱的阳光飘浮在半空，让人产生许多奇妙的幻觉……第一次走还真不习惯，我像个没头的苍蝇到处乱撞。后来才知道所有员工吃饭、休息或者办公都是在地下，这才使得超市卖场显得井井有条。

间告知临近收银员；离开收银机前如还有顾客等候结算不可立即离开应以礼貌态度请后来顾客到其收银台结账。在一个月收银实践中，我明白到事事的不容易，都不是像想象中那么简单，工作时一定要注意力集中，做事要严格遵守规则。做了一个月的收银，我已经对各个程序很熟悉，再没有像刚开始接手那样紧张了。在超市结帐的时候对着屏幕扫过去一对就行了，在百货就不一样了，在百货结帐时都是开的手工小票，结帐的时候首先看小票开的是否规范，不规范告知顾客让营业员重新开小票，按照营业员开的小票输入营业员号`编码以及价格。按小票上写的进行变价。在这一个月里我最大的体会就是做事到要谨小慎微，不要因为事情简单而掉以轻心。真是看似简单，做起来真的是需要仔细在仔细！刚到百货做收银的时候，真的很不适应，每天的工作真的感觉好累。可随着时间慢慢的过去，我觉的如果要适应着个环境必须要克服许许多多的困难，而且要试着改变自己。每当想到这里我就不段的鼓励自己要好好的在这里工作好好学习相关的知识，`时发现要学习的知识太多了，怕自己学不过来，可慢慢的，我觉的只要把一些重要的知识记住，并时常的温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识与实际的工作相互结合起来其实也不算太难的！虽然开始实操的时候会经常的出现一些错

误，但师傅的细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。在师傅的细心教导下我学会了很多的东西，比如键盘的功能、会员卡的功能、和作用退换货的一些相关知识，返卷期间应如何操作、遇到问题之后该如何处理等等.....东西很多很多。

三、实践结果

时间如流水，将近20天的实习一晃即逝，在这过去的20天的实习中，在他们的耐心指导下，通过自己的不断实践，深刻的体会到了理论指导实践，而实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的巩固和提高。

四、实践体会

实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。从一开始的笨拙无措一步步到可以很从容的讲出自己的想法，这次实习不但丰富了我建筑专业的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助，俗语说：纸上得来终觉浅，没有把理论用于实践是学得不深刻的，当今大学教育是以理论为主，能有机会去实习，对我来说是受益非浅的，还有一年我就要走向社会了，相信这次实习对我今后参加工作一定会有帮助。

逛超市活动总结篇六

我从售票科转到超市工作只有两个月，使我感到两个截然不同的工作方法与培训方式，在情满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，交了更多的朋友，

刚加入情满站超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。从餐车现场制作到理货服务，学习收银工作等等，两个月的工作，使我得到了锻炼，找到了自己的不足。

- 1、业务知识欠缺，对商品的价格、保质期、整箱包装数量没有记牢。
- 2、销售技巧，销售搭配法还需要进一步掌握。
- 3、性格内向，不爱说话。
- 4、死板，不能灵活处理问题。
- 5、不爱动脑子，不用心工作。

我觉得下一步要做的就是调整好自己的心态，多想办法，加倍付出，尽自己最大努力做好销售工作，努力学习，端正工作态度，团结同事，与同事密切配合，你丢下我拣着互帮互助，积极的向其她同志请教和学习，扬长避短，踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出自己应有的贡献。

逛超市活动总结篇七

随着社会的不断发展和经济的不断增长，人们的生活水平也不断提高，购物也成为了人们日常生活中不可或缺的一部分。超市作为一种购物方式，为人们的生活提供了很大的便利。而超市降本增效作为超市管理的一项热门话题，逐渐被各大超市的管理者所重视。在此，就让我们来探究一下超市降本增效的心得体会总结吧。

第二段：降本的途径

首先，超市降本的途径可以从以下几个方面来实现，一是削

减店内不必要的人工成本，二是优化运营流程，流程简化、标准化和流程自动化等。在实施降本营销的过程中，超市还要注意增强品牌价值提升，推动单品营销和品类魅力提升等降本措施，同时利用采购产业集群，合理分工和节约人力成本等。

第三段：增效的途径

除了降本之外，超市还需要在增效上下功夫。为此，超市可以通过以下途径来实现。一是产品的差异化，这样可以对付竞争对手，也可以在短期内获得高的利润。二是价格的策略，对于不同层次的顾客可以采取不同的价格策略，也可以利用促销和打折等手段吸引市场的眼球。此外，还可以开展会员促销活动，通过折扣、优惠等手段，增加客户购物的量。

第四段：线上线下的融合

如今，在线上零售已经是一种不可避免的趋势。因此，超市的经营者应该在线下打造自己的品牌，同时运用互联网平台，在线上推广自己的产品。线上线下的双重推广，可以让顾客方便的了解超市的产品和优惠信息，同时也可以增加超市的知名度和信誉度。

第五段：总结

超市降本增效实际上是一场管理和营销的博弈。降低成本意味着提高利润空间，而提高效率则是为了更好地满足消费者的需求，增强自己的市场竞争力。超市降本增效的核心在于客户导向，只有从客户的需求出发，才能够寻找到降本增效的最佳方案。希望各位超市的经营者们可以从中受益，从而为顾客提供更优质的商品和服务。

逛超市活动总结篇八

尊敬的集团公司领导；

一, 销售

作为我们零售行业, 销售是我们公司赖以生存和发展的根本, 但是销售也离不开卖场的基础营运和顾客服务, 客流, 市场调查。

我们食品区按公司要求分为休闲, 粮油, 饮料和冷冻, 其中冷冻1人, 其他课都为2人负责, 每天早会后, 我都会组织他们处理配送货, 然后做卖场基础营运工作, 包括吩咐专人定期对卖场价格用rf机的检查, 打印缺失的标价签, 已至于他们后来自觉去完成这项工作, 把我们的顾客投诉降到最少。在夏总的带领下, 每个星期一都要组织各个部门交叉检查卖场的基础营运, 好的进行表扬, 不好的通报批评, 我们部门每次检查都是名列前茅. 所以说卖场的基础营运工作和顾客服务是紧密联系在一起, 基础营运工作做好了, 我们的顾客投诉就自然少了。

在抓住客流方面, 由于我店的地理位置等客观因素, 造成客流主要集中在周末和假期. 我们部门积极抓住门店周末海报和公司定期海报, 推出主力商品, 吸引顾客的眼球, 在派发海报时, 深入社区, 广泛宣传。使得周末创下客流和销售高峰. .

市场调查, 是刻不容缓的一项工作, 而且是长期的。也是我们要打开xx这个市场大门的钥匙啊, 我们刚刚踏进xx[]而我们的竞争对手呢, 已经两年了, 首先我们就输在起跑线上了, 他们具有稳定的客流和顾客信誉度。而我们所能够做的就是借助这个钥匙去跟竞争对手较量了, 我将这些信息每天通过早晚会传达给我们部门的每一个员工。为了抓好这项工作, 我每个星期都会要求我们的员工和促销员交两份市场调查表, 从执行反馈的结果来看, 我所做的这些工作得到了大家互相

的认可和理解。

我每个月都会定期的做销售报表的数据分析，然后用一连串的数据告诉我的员工和促销员应该怎样去做我们的销售，同时我在会上也会让他们说出自己做销售的主见和策略，多听取他们分析我们在与竞争对手的差距和需要调整的方面。在实际工作中积极的培养他们的主见性，在商品陈列，堆头陈列方面放手让他们搞，我深深地知道我所对员工和促销员所做的这些细小工作在大家看来都是微不足道的，但是我想让他们明白一个道理，我们都是靠顾客每消费一分钱养起来的。

二，卖场

由陈列到宣传，同时尽量跟我们的采购同事沟通，向供应商争取到更加多的促销资源，同时让我们的员工与供应商一起把卖场节日的气氛打造的淋漓尽致。争取把最新的市场信息，最整洁的环境，最优质的商品，最实惠的价格，最快捷的服务带给我们的每一个顾客。

三， 顾客投诉

顾客就是上帝，顾客的不满意就是我们工作的不到位，顾客投诉通常都有质量问题，价格问题，顾客服务方面等对我们的不满意，而引来的投诉。每当部门发生顾客投诉时，我都会及时重视他们反映和投诉的问题，尽快配合我们前台部的同事一起给顾客合理的解释，也包括登门拜访我们的顾客朋友。

四，团队建设，员工管理和素质的提升

我们连锁超市是一个大家庭，食品区在各个分店都是一个大区，俗话说的好，民以食为天，而我们食品部就是其中一个大团队，我们的销售离不开一个好的团队，团队精神发挥，更加有助于我们部门在完成店里下达的销售任务的同时，也

可以创造出超额完成目标任务的奇迹。在每次的员工大会口号比拼中，我们的员工都会给予我最好支持，那就是我们团队精神要发挥就离不开我和他们的相会沟通和协调，也是在平时工作中培养出的默契。友谊第一，比赛第二，尽管有时候不能够拿到第一名，但是我们都为此尽力了。在我们的培训老师组织的拔河比赛中，虽然得了个第二，大家还是很高兴，通过这些活动之后，我都会组织他们去分析我们团队中存在的问题和不足，把大家的心联系在一起，彼此感受到我们这个团队是谁离开谁的努力都是不行的。下班了，我都会主动组织他们一起去玩的，如生日聚会，让大家在生活上如朋友一样，彼此相互交流和了解，更加拉近了和员工们之间的距离。

五，正确处理好同级，上级的关系

对于我的上级来说，首先我尊重和敬畏，在工作上我会义无反顾的去执行和反馈好我的工作进展，坚持实事求是，不推卸责任，不为自己的工作不到位而找理由找借口。在生活上，我会很高兴的和他们做朋友，给彼此带来生活上力所能及的帮助和快乐。同级之间，在为我们工作上销售的共同目标而配合，有哪些部门要加班的，会积极主动的去配合完成工作，生活上依然和他们是朋友。

六，供应商业务往来

我们公司的两个导向是对内与员工为导向，对外与顾客为导向，而我想说的是，我对内以员工为导向，对外与供应商业务为导向，供应商是我们超市这个供应链中的源头，最关键的环节，少了他们，我们超市就卖不出什么东西了。向供应商争取更多的促销资源，有助于更加轻易的打开我们的市场大门。主动联系他们到我们卖场举行各种促销活动和最新的商品特价资源，公司也因此而节约了进货成本。遇到有退换货的，积极派员工进行协助。

七，控制经营成本

对员工上货等人身安全，商品安全。包括顾客对商品的损坏，定期邀请我们防损部的同时为我们部门员工讲解和现场示范，生动的向大家展示了我们商场为预防火灾和经营风险管控方面是每个员工职责，每个星期安排员工参与商场晚间清场，在控制成本损耗方面逐渐减少。六月是全国安全生产月，门店举办安全知识问答活动，通过此次活动，将更加提升员工对安全生产的防患意识。

八，对公司的建议

通过任职主管几年间，发现管理中的越权管理方面是特别严重的，在个别的店，个别的部门的主管看到有些员工的仪容仪表，又或者是对工作做不到位的情况下，直接越过自己的自己跟课长的权限，直接去管理员工的现象。这个现象在大部分企业都是存在的，也是企业管理的弊端，很多时候会造成不必要的误会，引起员工的反感反抗情绪，对于人才的流失，那是在所难免的了。如果自己的职位越高，权力越大的话，对于这些小事的话，直接领导他的上级都没有看到，你又何必在此中间插一脚呢。没必要！要不还设什么课长啊，那不等于形同虚设了。

我的第二个问题就是我们店卖场的布局方面，居然地理位置是客观的，无法改变的，那卖场的布局起码说是可以调整的吧，我的建议有三个；第一，一楼上二楼，客梯对准的是我们的卫生间，这个在中国风水中是一大忌。第二，二楼入口处，收银台，出口处相通不合理，顾客可以从入口处进去也可以，出口处进去也可以。我们卖场的布局应该让顾客强行逛完我们的商场，所以入口处，应该用客梯直接上到三楼，然后在逛到二楼的出口处。食品区，生鲜区，熟食区应该调整至二楼出口处，相反二楼的应该调整至三楼，这样的话，顾客认为他们买的鱼啊，小菜啊，那些他们认为“脏”东后就应该让他们去收银台买单了，而不是向现在这样，三楼买

了那些“脏”东西，又下来二楼逛针纺区逛了。第三，二楼上三楼的客梯应该对准的不是现在的专柜，应该陈列我们超市自己的东西。

以上建议仅代表个人的看法，不针对谁。还望公司领导给予批评和指正。

在此次金融危机中，对我们超市也冲击很大，部分同事由于工作情绪化，心态没有端正过来，不能够理解公司的有些调整，望及时调整好自己的工作心态，改观目前不良现状，全心投入日常工作。用正确的态度对待工作。态度决定一切，真诚创造卓越。我和我的同事们将不断努力，打造我们超市为顾客节省每一分钱！以真情铸就服务每一天！展望未来，脑海里又显现出部门下一个工作计划的制定和落实了。

食品部:刘胜豪

20xx-6-18