

# 超市年度工作总结报告(通用5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

## 超市年度工作总结报告篇一

xx年对百信超市而言是步入发展快车道的一年吧，在大学城实现扭亏为盈之后，公司基本上实现每店均赢利的目标，而且xx年公司还计划至少要开发两家能够保证盈利的门店。这是公司短期的计划。

当然，我们也有着长期的计划和打算。对我们超市公司而言，近三年的目标是，在实行独立核算的前提下，在20xx年超市的年净利润要达到500万左右，要将公司建设为温州本土最顶尖的超市公司之一。

能否实现这一目标，是和董事长的大企业家的风范是分不开的，包括董事会给骨干配股，以及对超市公司发展的全力支持和把关，所以说老板的高度决定企业的高度，如果没有董事长的眼光，超市公司可能不会获得如此的发展。

在此，我作为公司总经理，首先也要向董事会表示诚挚的感谢，感谢董事会给了我们超市公司全体人员这样一个发展的机会。所以，在xx年，公司全体人员还要一如既往地鼓足干劲，力争上游，确保公司整体目标的实现。下面我就xx年的超市公司的工作总结及xx年超市公司的年度计划与工作重点，作一个简单陈述：

一、xx年年度营运绩效分析：

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxx万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

## 二、企业发展方面

xx年年度原计划开发便利店10家，标超2—3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在20xx年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要

性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信20xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

### 三、加强了对营运企划的管理

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升（xx年销售xxxx万，较xx年xxxx万的销售提升了42%）。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在xx年的工作计划中，提出改善意见。

### 四、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家（如塑料制品、日化用品）直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

xx年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

## 五、行政监察管理部门

xx年六月份，自行政部经营xxx过来之后，行政工作才开始步入正轨，对门巡及监察管理有所加强，包括对行政管理制度进行了相应的规范，员工沟通及员工福利方面也进行了一些调整，行政常规工作基本上比较到位。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还不够全面实施，所以在xx年度，对公司行政工作还是会进一步加强。

## 六、财务部

财务控制方面基本上还可以，对我这边工作的帮助性很大。

财务部的服务意识较前有所改善，但还需要进一步加强，包括全局观念等。

## 七、各个门店工作总结

xx年度，在董事会建议下，公司对大学城的会员发展进行了

一定的投入，主要是增加了会员价商品的数量，从xx年的30%提高到xx年的50%以上，在实际操作过程中，茶山店会员销售由xx年的10%提高到了35%，同时由于将会员积分奖励的力度进行了大幅度的缩减，所以xx年会员积分支出反而比xx年降低了很多。

## 超市年度工作总结报告篇二

20xx年即将过去，我们满怀信心地迎来20xx年，回顾过去的一年，我部在公司领导关心，各部门的配合下，加强大厦的安全防范管理，完善种类制度，安全巡逻检查、创服务品牌。过去一年也是成都市提出的“安全年”活动年，提升企业安全、服务品质的一年。现对一年的工作进行回顾，总结经验、查找不足，以利于在新的一年里扬长避短，做出好成绩，总结如下：

一、进一步健全和完善安全防范体系，责任第一，安全第一。

### 1、加强员工内部建设。

公司通过强化管理准则，加强保安部人员管理，严格按照保安员职责要求，强化管理准则，加强现场督促和质量检查，定期培训安全工作条例及消防器材使用知识，规范要求保安部人员的礼节礼貌、着装、卫生等，同时中夜班不间断巡逻物业内重点部位及业主的车辆安全，通过方方面面的努力，逐步完善安全岗位的窗口形象，不断提高自身的优质服务水准，得到了各物业业主和公司员工的好评，赢得了业主的信赖，协助公司出色完成的多次接待工作，保安部获得业主和公司员工优质服务的赞誉。

### 2、落实各项制度

为了确保大厦的安全，我们从大厦的实际情况出发，建立了一套安全防范的制度，使治安消防安全工作真正做到有章可

循、有据可依。为此我们建立了火警火灾处置预案、各重点部位岗位责任制、大门岗职责、巡逻岗位职责、地下车库岗位职责、突发事件保卫工作程序、消防重点部位档案等。同时落实了公安局、派出所规定的各种簿册的登记，做到认真登记。

### 3、宣传教育落实

为了使消防、安全工作深入人心，增强员工的消防安全意识，我们采取有计划多形式地对员工进行消防安全的宣传、教育、培训，今年以来我部共培训员工怎么样使用灭火器材5次，消防安全知识考试2次，消防安全宣传栏二期，安全生产宣传画10张，同时将消防安全常识发放到各部门、客户单位进行宣传。使员工懂得防止火灾的基本措施和扑救火灾的基本方法，提高预防火灾的警惕性。

### 4、落实安全检查，确保大厦安全。

为了使消防安全工作落到实处，我们贯彻落实大厦安全责任制，每周一晨会强调安全防范的指示精神，布置安全防范的内容，加强安全检查。针对楼层装修的施工场地，时间长，任务重，我们落实重点防范，加强巡逻检查次数，在装修中我们派保安专人现场进行监护，同时落实动火审批制度，做到不审批不准动火，没有操作证，不准动火，真正地把安全工作落到实处。

## 二、严格管理、提升品质，改变观念、创新管理，

技能、消防知识、突发事件分析等，通过讲解、点评、交流使保安员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。

2、安全管理部按照各月计划对保安员进行岗位培训，对保安一线岗位做好培训工作。通过培训提高了保安员整体思想素

质，服务态度和业务技能。

思想工作是一切工作的生命线，针对保安部的实际情况，引导保安员与时俱进、提升素质、转变观念。保安部教育安保人员要有紧迫感、应具有上进心、培养精气神、物业的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键在人的主观能动性和责任心，是对公司的忠诚度和敬业精神、是对管理与服务内涵的真谛的理解及运用。保安部通过树立优秀标兵，激发大家积极进取，在完成项目给的管理工作和服务工作的过程中体现自身价值，并感受人生乐趣。

### 三、安全工作服务质量

1、严格按照车辆进出管理规定执行，控制小区内的车辆，保证别墅区内环境，保证井然有序、道路畅通。

2、加强保安员的手势、语言方面的培训工作。

3、为保证业主车辆的安全，对外来进出车辆实施登记制度，对带出的大件物品按照出入登记制度，严格规范，要求必须有物业办开具出的门证，查验后方可放行，在严格细致的工作下，全年未发生盗车、丢车事件。

4、严格执行外来人员及施工人员登记制度，及时办理出入证件，对留守工地人员严格按照安全工作条例要求，做好人员的登记检查，发现问题及时处理解决。

总结过去、展望未来，整改不足并制定部门新一年的提升服务目标，以利于来年保安部各项工作更好的全面展开。以下几项工作是我们在新的一年的工作重点：

1、服从领导的领导和指挥。我们将始终贯彻落实“安全第一、预防为主”的方针，在各项预案具体实施还不尽完美的情况下，保安部将继续跟进落实。

2、骨干人员文化修养、专业知识和管理能力、个人素质等参差不齐，有优有劣，物业保安部项目制定的管理规范尚未全部落实，保安部将针对问题加强教育培训。

3、服务质量的提高：保安部各个岗位保安员的服务质量，保安部将强化管理达到白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在的一个样的服务标准。通过巡查对区域监管，防盗、防破坏成绩显着，协助各职能部门工作，配合管理处完成了日常的后勤保障任务。为保障岗位制度落实明确了岗位责任制，制定了保安员服务质量考核办法，来保障制度落实。

安全工作任重道远，我们将坚定不移的执行“安全第一、预防为主”的方针，把安全工作做好，向公司交一份合格的答卷。

## 超市年度工作总结报告篇三

1、负责生鲜品类预算的制定和关键业务指标的达成，包括：生鲜销售额、生鲜毛利、营运可控费用、人工、物料、修理费、商品损耗。

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售和周转情况，能够很好的平衡销售和商品库存的关系。

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效（人均销售、主要岗位的人均工作量）。

1、具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。



3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

## （二）超市生鲜工作总结业务（商品）职责

1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

6、负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合安全、卫生标准，满足顾客的需求

7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。

5、熟悉生鲜品类商品经营过程中的损耗控制点，有较强的成本控制意识及成本控制方法

6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。

7、熟悉生鲜商品的盘点计划和流程，对盘点数据能判断其准确性，并对盘点结果进行分析

8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求

9、熟悉生鲜营运标准、流程和作业规范的一般原则，熟练应

## 用关键表单和系统报表

### （三）超市生鲜工作总结人事职责

1、为员工提供安全、卫生的工作环境

3、计划并实施对生鲜部门经理的目标管理，对其评估和考核

4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人

5、对生鲜部门经理的工作质量提出建议权，对生鲜部门主管的招聘、提升、奖励、辞退有决定权，并知会店总和人事经理。

## 超市年度工作总结报告篇四

春节期间，我市各大超市货源充足，品种丰富，并组织推出了各类名特优新商品，开展了多种促销活动，营造出欢乐祥和，热烈喜庆的节日氛围。有效保障了春节生活必需品市场供应货源，满足群众节日消费需求，确保了春节市场的繁荣稳定。1月24日至30日，我市等几个超市销售，同比增长。

### 一、精心组织货源，确保节日市场供应

各超市在认真分析市场商品供求新变化的基础上，针对节日消费规律和特点，对卖场布局 and 商品结构进行了必要的装修和调整，并大力组织适销对路的商品，丰富商品品种。华润万家、易初莲花、人人乐等大型超市针对春节期间市场需求的实际情况，组织了大量的米、面、粮、油、烟、酒等节日必需品的基础上，加大对生活必需品的供应，组织蔬菜、肉食品、副食、水果及日用品、节日礼品等近5.5亿元供市民选择采购。

为加大生活必需品供应，各大超市还开展了放心粮油、放心肉、放心主食、放心菜、放心年货销售活动。增加了绿色环保、名优新特商品比重，品种丰富、结构合理，尽最大能力满足不同层次消费者需求。

## 二、促销力度明显加大。

为了刺激消费、拉动销售，今年各超市的新年促销战早在春节前一两个月就已打响，并结合各自实际，策划促销活动，既渲染了节日气氛，又促进了商品销售。春节前夕，促销力度较往年明显加大。纷纷利用春节销售黄金季节，推出打折、让利、抽奖、买赠、积分以及主题促销等形式多样、内容丰富的促销活动，吸引消费者到超市购物。春节前夕，各超市里顾客摩肩接踵、人头攒动、热闹异常的热闹场景。市民节日刷卡消费比例较大。随着市民私家车拥有量的攀升，开车逛超市，一次购齐，成为市民购物的新方式。节前各超市门前的停车场也是天天爆满。

三、市场供求平衡、物价稳定消费品价格总体稳中有降，个别商品随着节日集中消费需求增加价格有所变化，消费市场呈现出繁荣喜庆祥和兴旺景象。服饰、家电、数码产品促销力度大，价格有所下降。休闲体育用品价格平稳，洗涤用品、日常用品等商品稳中有降。春节期间，我市粮、油、肉、菜、糖等主要生活必需品以及副食品、礼品价格平稳运行，受节日需求旺盛的影响，部分商品价格略有上涨。

## 四、春节消费热点突出

今年春节，年货、礼品借“节”升温，呈现出旺销势头。食品、服装和通讯产品、体育器材成为节日消费热点。超市都不约而同地在商场显著位置设立了年货专柜、专区，食品、保健品、礼品的销售势头趋旺。其中烟酒、饮料、休闲食品等商品的平均占到超市销售60%以上。今年礼盒包装成为年货市场上的新宠。一些精品蔬菜，绿色食品、速食食品成为主

销品种。杂粮礼包受到不少顾客的青睐。春节期间，市场上无公害绿色食品、野生植物、时令果蔬等明显受到消费者青睐。保健食品、保健器材专营区春节前后顾客盈门，销售见旺。数码产品、手机、电脑及液晶电视机占到家电卖场销售总额的七成左右。尤其是mp3□mp4□psp游戏机、数码相机等，都成为如今年轻人喜爱的新年礼物。

## 超市年度工作总结报告篇五

20\_\_年10月26日，南方人才市场在广东商学院面向20\_\_届举办第一场校园招聘会专场，招聘会中，我经历欧尚超市(广州店)人事处初试、复试后获得了终试面试资格，数日后我亲临欧尚位于天河区奥体南路的超市办公室又进行了两轮面试，最终成功获得商业部门见习经理(smt)一职。

这是我获得的第一份offer□12月1号，我进入欧尚实习，此后将近4个月时间，我以部门经理的标准严格要求自己，全身心投入到这份工作中。

### 二、欧尚超市概况

欧尚(auchan)是一家以大型超市为主营产业的世界500强跨国集团，是法国第二大零售企业。欧尚中国(auchanchina)目前为止共有54家大型超市，总部在上海，广州高德发发店是第54家店，也是华南区首家。欧尚超市分商业部门和后勤服务部门，其中商业部门又分为五大处，为：家电、纺织、百货、大众消费品、生鲜。其中大众消费品(mcp)为快消分类部门，通常情况下占欧尚超市60%左右的营业业绩，其工作内容大而杂，且为欧尚超市工作的重中之重。

### 三、实习期间工作报告

我在广州欧尚主要是担任大众消费品处122部门(休闲小吃部

门)的见习经理一职，122部门有八大分类，主要有：蜜饯、炒货、肉脯、蜂蜜、茶叶、冲调、谷物、奶粉；共占超市的四条大通道。鉴于我在欧尚实习的后期阶段提前以经理身份接管部门，这里分开两部分做报告：一是我没接手部门之前的超市工作流程熟悉阶段；二是我接管部门之后的部门经理实践阶段。

## (一)超市工作流程熟悉阶段

欧尚的人才培养体系主要以师徒制手把手指导式为主，辅以各类大小培训课程。初进欧尚的第一个月，我在师父直接或间接的指导下，学习本部门近3000个单品分类，了解八大商品分类对应的近200家供应商，以及一些工作程序或技术层面的学习。以下分点报告：

### 1. 了解并使用商品标签□pop(信息牌)等

学会使用欧尚超市的rt系统查询商品、标签列印、商品价格、库存查询等；了解pop□信息牌的分类和使用用途，再根据部门需要向美工部门提出申请。

### 2. 了解欧尚超市各个服务部门

欧尚超市作为一家零售企业，凡事以营业额以利润为目的，我所在的122部门属于商业部门，是超市直接面向顾客的一线部门。但商业部门的很多工作必须依靠服务部门的协助才能完成，比如商业部门需要美工部门制作各类pop□信息牌，喷绘各类宣传海报、告示等；需要通过收货部协助收货、退货、换货、调货等；需要人事部门发布招聘信息并协助招聘部门员工、促销员等；需要防损部签收赠品、协助办理试吃台进出卖场、协助超市内防盗等；需要市调部门向竞争对手跟价以提升价格形象、协助各商业部门经理定价等；需要财务部门处理税务、签订钱财相关的费用协议等；需要保洁部门清洁卖场卫生保证顾客购物舒适等……一线商业部门与各后勤服务部门牵

连甚广，一环扣一环，这就要求部门经理或者见习部门经理具备较强的沟通能力及处理人际关系的能力，以达到更顺利使服务部门更高效率的协助我们商业部门进行商品销售的目的。

### 3. 开店前的事项准备及查漏补缺

这部分主要是检查商品标签是否有缺失、错误;pop信息牌等有无挂放或挂放错误、显示日期有无过期等。另外检查零散商品上架情况，测试促销设置有无成功等。

4. 学习使用超市rt系统。比如订单管理、促销管理、滞销商品处理、商品变动维护、业绩管理、营业额查询等。学习下订单，并联系供应商送货等。

## (二) 部门经理实践阶段

欧尚超市内部权责分明，尤其商业部门见习经理的权力很大，责任更大，部门内从商品、人员、谈判、活动、价格等所有的工作都由部门经理一人负责统筹规划管理、向处长及店长汇报并承担责任。我以经理身份接管122部门后，整个部门便由我一人负责，我的工作须向大众消费品处的处长汇报后，再由处长提上店长那里;而我负责本部门近13名员工及促销员的组织管理、近3000个单品的全品项管理，同时更要应对接近200家供应商跟本部门相关的业务问题及门店促销活动等。

部门经理实践的两个多月期间，我规划并组织了7次每半月一档的部门正常促销活动，而最让我印象深刻并且受益匪浅的一项工作是，在春节前年货准备阶段，我作为炒货和肉脯类的部门经理，负责协助处长统筹并执行超市的春节档大型季节区年货街项目。

以下是我在部门经理实践阶段的工作报告：

1. 工作安排与时间管理。部门经理责任大，工作内容繁多而琐碎，从早忙到晚，天天加班都完成不了的工作，如果没有正确、高效的工作安排和时间管理，就算有三头六臂，部门经理也无法高质量的完成工作。所谓提前安排好，别让工作跟着跑。经过两个多月的不断实践与摸索，我总结出自己的一套工作安排计划。以下是每日工作安排：

18:00后，加班，加班时间及加班内容长短视工作完成情况而定。

以上是正常工作日安排，还有每周大概需要进行1~2次处值班(12:00-22:30)。另外，遇上每半月一档的促销活动上档、季节区上档和下档、盘点等，视情况需要进行必要的熬夜甚至通宵直落，还要提前做好促销活动的单品筛选、促销谈判、tg计划、海报清单核对、活动备货、美工申请、oa促销申请、促销设置等，其中单品筛选、促销谈判、tg计划、海报清单核对需提前半个月至一个月的时间进行，活动备货、美工申请需提前一周、oa促销申请、促销设置需提前1~2日完成。

2. 部门内员工、促销员日常管理。员工是欧尚编制的，促销员是供应商为提高销售业绩而在超市驻场的；无疑，员工是协助部门经理管理促销员的。122部门共3个员工，经过我和一些大供应商交涉谈判后，部门内进驻的促销员从3人增加到7人，另增加3名兼职促销员，部门内员工、促销员共13人。122是一个大部门，如果人手不够，很多工作都难以安排，完成质量也不高，这无疑会让部门的整体质量下降；但人手足而沒有做好分工安排，从而导致工作不能高效高质的完成那就是部门经理的责任。所以部门经理一个很重要的工作就是进行部门内员工、促销员的管理。我的管理方法是不停的督促、不停的开会、不停的培训。要善于利用可以利用的资源，可以安排员工做的工作尽量安排员工去完成，让员工进行促销员管理、协助部门商品管理、协助促销活动上档下档，完成后反馈给部门经理，我就可以不需通过事事通过亲力亲为便清楚了解整个部门的运作情况。

3. 供应商管理与谈判。供应商也是需要管理的。刚开始接手122部门时，每天都有好几家不同的供应商来找，主要是关于促销活动、排面调整、促销员进场等。由于刚接手部门，我在毫无经验的情况下，每天都需要进行大量的学习和尝试，时间本就安排的很紧，通常情况下又是手头上有工作在忙而供应商过来约见，我忙前忙后，到了下班的时候，却发现很多工作都没有完成。后来我总结经验教训，让供应商提前约见，再尽量把约见时间集中在一起进行管理，这种捉襟见肘的情况总算有所改善。而关于供应商的活动谈判，我也是实习的最后一个多月接触的比较多了。供应商提供促销让利、陈列费用甚至促销员到我们卖场让我们给他们做活动做促销无非是想提升业绩，促销做得好的话，我们部门的营业额提升了，供应商销量也好了，这其实是一个双赢的举动。谈判之中，我们在要求供应商提供人力物力财力支持的同时，注意以利诱之，语气要坚定，供应商该给的支持不能少，但要给供应商信心，把促销做好，那供应商业绩好了赚钱了，就会更乐意给我们资源和支持。做生意的讲究一个和气生财，虽然超市尤其是大型超市一方通常是优势方，可以高姿态，但要诚恳，跟供应商做朋友，你来我往的才能更好更长久的合作下去。

4. 商品管理。商品又分为平时备货和活动备货，平时备货一般放在内仓，即卖场内；活动备货通常是活动开始前一左右的大量备货，放于周转区或外仓。为了商品更容易管理，平时备货这一块，我通常备较少的货，频繁下单，以减少库存和损耗。外仓也只是在季节区促销前期用以备货、后期用以清库存。商品管理除了仓库内商品管理，更重要的一块是rt系统内商品管理这一块。rt系统有一个滞销商品管理，主要是一些销售情况不太好的商品滞销过久会引起后期难以管理。滞销商品之一块我通过培训我的员工后，让员工每天完成一定量的滞销商品处理，通常是通过设置促销价进行排面促销。

5. 我接触的季节区大型促销活动：春节年货街。春节年货街又分上区和撤区，这里主要讲上区前的准备与上区的流程。



第一，在处长的指导帮助下进行春节cny计划的制定与准备，制定年货街的tg计划，画好地图。由于欧尚广州店是新开店，且是华南区首家，只有依靠参考全国其他欧尚分店的cny经验，同时也要参考广州的已有大型超市(如好又多、大润发等)的年货商品进行准备，做一些调查并进行数据预估、单品选择、备货预估等。

第二，是联系供应商，发促销清单、谈年货，谈费用、折扣，签订协议等。

第三，完成春节第一波海报清单、春节第二波海报清单并进行核对，召开海报会议等。

第四，是做好备货预估后，按照预估量提前一周进行春节的备货并向市调部门发送保护清单申请年货商品价格保护。

第五，是提前一周向美工部门申请信息牌□pop□喷绘kt板、爆炸牌等。

最后，是春节第二波前三天准备好所需器材，安排好年货街上堆当晚的员工、促销员、供应商派来的业务员等，并通知供应商、业务员上年货街当晚进场时间、确认带上所需证件等，最重要的一环是年货街上档的前一天进行oa促销申请、设置促销价等。

## 四、实习总结与启示

### (一)总结

在欧尚广州店的部门经理见习阶段，我用了很多时间很多精力投入其中，为欧尚的春节cny做出很多有益举动，积极执行欧尚超市的经营方针，学习并践行超市商业部门经理的工作和任务。在实习期间，我负责122部门的所有事务，包括管理和培训部门内部员工、促销员，制定促销tg计划，下订单、

执行季节区换挡工作，完成季节区总结报告，与供应商谈促销，处理清仓，催促供应商提供促销员等。虽然期间由于经验缺乏做过很多尝试，有过一些错误和失败，但经过我的不断改进，122部门在我的管理和安排下逐渐好了起来，而期间我的职业素质和职业能力也渐渐得到培养。

## (二) 启示

在欧尚担任见习部门经理，是我真正踏入社会的第一步；在122部门，我面对的是200多家供应商、3000多个单品，忙碌而充实的超市工作生活，使我快速成长，并锻炼了我更强的实践能力与商业意识。一个人求职无非是为了三样东西：一是求钱，二是求权，三是求知识、求经验。作为一名应届生，刚进入社会的我们应把重心放在求知识求经验上。因为无论是金钱或是其他物质上的东西，那都是别人可以从你身上拿走的东西，而我希望从一份工作中获得那些别人拿不走的东西，比如工作经历和本事。

在欧尚超市，我学到了很多東西，比如管理能力、沟通能力、为人处事方面的能力等，也锻炼了较强的学习能力、执行能力和组织协调能力，那是别人拿不走的。

欧尚超市的实习确实很充实，但却忙到难以负荷，每天早出晚归、不停的加班都无法完成的工作，通常是一整天下来，我几乎连留给自己思考、总结的时间都没有。无论如何，选一份工作就是选择一种生活方式，我不希望自己之后的生活除了工作却没了自己的生活，或没有时间思考，或没有时间进修，所以我最终选择离开欧尚。

我对未来的规划并不十分明确，但我希望我的第一份工作在忙碌、充实、有晋升空间的同时，能够留出一些时间给我进行独立思考、做好总结规划；同时有一点也很重要，就是提供给我的薪资，除了能够满足生活所需之外，能够有所剩余，让我积攒个几年下来可以有余钱去进修。