

最新超市经理年度工作述职报告(优秀7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？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

超市经理年度工作述职报告篇一

引用一句话作为我述职报告的. 开头，梦想成就事业，事业造就未来，8年的商场历练，使我从青涩的年轻人，到已为人父的成年人。对于30而立的我，早已成人，更渴望要成材。下面是我对于20xx年上半年的工作做以简要的述职。自20xx年至今，我已从xx广场工作5年，在xx卖区工作已有3年多的时间了。在今年3月份的人事调整中，公司对岗位进行调整，现任xx主管，主管xx品类。

xx卖区的20xx年销售计划为1749万元，实现销售854万元，完成率44.68%，去年同期销售788.46万元，同比下降0.88%。毛利计划477万元，实现毛利20.64万元，完成率93.11%。

回顾这半年来的工作，3月份前，对于我管理的卖区，主要是日常工作的管理，及开门红销售业绩的抢抓，使得当时销售实现较好。在上半年主要的重点工作的是卖场的调整工作，此项工作难度大，时间紧，任务重，招商困难等许多问题真实存在，并且更要兼顾现六楼卖场的日常管理及销售不能松懈。具体工作如下：

针对卖场内供应商同比下降的，进行沟通并积极追寻特价商品，通过配合公司的总体营销思路，通过节日性、季节性做

一些大型厂商周活动，充分的调动厂商的积极性。并且利用微信平台进行特价商品的宣传，在早会上宣讲，并且要求积极转发，带动一部分销售。针对交行推出的超红星期五活动中，非食卖区销售14.17万元，去年同期销售11.03万元，同比提升28.46%。

配合xx集团超市xx中心进行市场价格的市调，保证卖场进价优势，同城进价统一，不高于其他店铺等。并在我店购进的经销类商品进价进行自检自查，并按xx防损下发表单，共检查单品数1310个，价格高于其他店的共计61笔，并及时对进价较高的单品进行了成本调整，挽回金额1612.28元。

由于市场经济的总体影响，及残酷的竞争问题，供应商同样面临着销售压力大，单品销售差的诸多问题。对于本年度合同的签订有较大难度，为确保签订合同不低于去年同期，积极与供应商进行沟通合同条款，保证签订标准按照公司目标签订，不低于去年同期销售。并在经营工作中，尽能力的帮助供应商进行特价商品的陈列与宣传，提升销售帮助供应商完成合同保底。

配合xx部门进行调整中，各品牌的整体招商及删减，以及品牌落位等。按照要求对于卖场的定位进行品牌的淘汰与引进。

在上半年的工作中，自身还存在一些不足之处：卖场陈列商品及陈列方式较差。在调整初始，对于销售及调整工作重心偏移，没能更好的兼顾x楼销售，使得排面陈列较空，地堆商品更换及特价商品的订货不及时，给顾客在购买商品时造成不便，影响部分销售。员工在在销售商品时有主动意识较差。因员工在卖场关于销售没有良好的培训，加之卖场人员更换较频，造成员工主动销售意识较差，也造成销售的影响。

下半年应着重对上半年影响销售的各种问题进行整改，并找出适合的方式进行及时调整，确保下半年能够完成公司下达的销售任务。

(1) 商品陈列上进行品类的调整，搬家后的xx卖区，在店长的给予的方向指导及细心帮助下，品类经理xx领导的细心带领下，为做好xx类的亮点，引进了进口非食品类，在陈列时，为突出进口品类的亮点，在xx区及xx区均单独陈列，形成进口专区，并且在陈列道具上采取了方凳陈列，凸显品类的亮点及商品的档期，又能区别于其他品类，给顾客一个耳目一新的感觉。其中在引进的品类中囊括了洗护类、洗涤纸品类及进口百货类等所有商品。百货柜组在整体调整后，要打破原有的品牌陈列，按照商品的品类进行陈列及相关联类商品陈列，并且借鉴了大润发及其他大卖场的陈列经验，让顾客在卖场能够及时找到所需的商品。

(2) 对卖场价签丢失及价签对位，做到专人负责，每天核对，及时打印，确保一货一签，不许价签重叠，避免价格错误。

(1) 针对集团下发的全年档期计划及主题，在主题明确的前提下沟通品牌活动。夏季膏霜类商品防晒节，文玩类商品六一儿童畅快玩，夏凉类商品的清新一夏等，节日性季节性的商品展示，带动了一大部分的商品销售。

(2) 按照商品部下发的市调表单，进行市调，及时的市场调研及走访，能够保证特价商品的市场竞争力，并确保正常商品的毛利率。

(1) 在超市整体的调整中，非食品类引进了进口品类，目的是打造xx卖区的品牌精准定位。百货类商品与供应商进行沟通，引进符合xx区域定位的商品，淘汰xx卖区6个供应商，并与现3个重点供应商沟通，引进符合卖场定位的商品，共计淘汰滞销单品及定位较低单品数680左右，引进xx类进口商品400个□xx品类进口商品197个，玩具、文具类品牌新品200个，不锈钢及塑料类商品百货类商品300多个。极大的补充及丰富了卖场商品。

积极不断的进行自我充电，自我学习和自我总结。并借助公司给予的外出考察学习的机会，进行商品知识、陈列技巧、卖场美陈布展等全方面的掌握与学习。

在未来工作道路上，自身仍然感觉到有需多不足之处，但通过多年来的历练与磨练，经过2次以上开店的我，绝对有信心能够做好本职工作，立足根本，把工作做实，做牢，做好，做到不骄、不躁，不虚。在xx店长领导下，品类经理的帮助下，在后半年的经营工作中，实现公司下达的各项指标，上交一份完美的答卷。

超市经理年度工作述职报告篇二

尊敬的各位领导：

您好！经过两个月的培训及实习，我作为储备管理学员对零售业工作有了基本的熟悉和操作，现将这段时间所获汇报如下，请您评议：

节和节日等差异选择敏感商品或按供应商要求指定出促销海报。各部门主管首先对海报样本进行校对核实商品形象，价格与实际是否相符。在促销期前两天组织促销员按不同路线发放dm彩报，确保宣传有力度；促销前一天，将商品陈列到位，一般是做堆头或陈列端架，堆头要成正方体，端架品项不超过两种；重要的是设置pop。还有就是对促销商品及时调价，当原进价与现进价不一致时，要注明库存调整，特殊商品注明实销补差，通过课长，处长签字交信息部调价。以上工作是围绕商品展开的各项流程，这些决定着销售业绩，虽然有些程序是比较简单而又经常操作的，但不能忽视每个细节，佳惠的理念之一就是细节决定成败。

其次，主动性和跟进能力。应该说实践过程是艰辛又充满乐趣的开始的几天到门店上班真的不习惯，总是因为惰性来不及吃早餐就已经开早会了，但我总是劲头十足得迎接第一批顾客

的到来，忙着帮理货员整理商品，扫特价，打扫卫生等。这样几天下来，我逐渐适应了超市工作。我始终告诫自己不管做什么样的事情，我都应保持满分的热情，对工作负责，对员工负责，对顾客负责。作为部门主管，要清楚当月的销售预算，并落实销售，提高商品的毛利率；要熟悉本部门销售额和销量前30名的商品；熟悉主要供应商。同时应充分利用促销员资源，带动他们分工合作。

第三，判断和决策能力。在销售过程中，商品价格是一个重要因素，怎么定价和调价对我来说还不是很熟练，对商品价格不够敏感，我会在今后的工作中不断改进，积累经验。

第四，服务意识。零售业就是服务业，我们的宗旨就是服务别人，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标是创造一连串的顾客，形成稳定且有活力的市场。所以当你站在卖场里时，你的言行举止代表的是集团的形象，也影响着集团的利益。这一点要在细节中体现并坚持，比如增强促销员的工作热情和服务意识，减少在工作时间内扎堆闲谈；将商品做美观的陈列，并保持干净整齐；认真为顾客介绍商品，激起其购买欲；在看到顾客手拿商品时要主动递上购物篮等。当顾客与我们发生纠纷时，我们要分清责任，尽快解决，尽量满足顾客的合理要求，使其满意。

第五，团队合作精神。一个企业的成就是团体共同努力的结果，不可能一个人完成。在实践期间，我团结部门员工，互帮互助，配合课长处理工作中的问题，使商品运营通畅。当察觉员工不良情绪及对工作抱怨时我会细心引导，增强他们的工作热情度。当员工之间出现小摩擦时，我会主动调解，站在企业整体利益的制高点让员工齐心为工作，努力为顾客。

第六，学习能力和创新能力。实习期间，我不断挑战自己，接触到许多新的专业知识，虽然理解能力有限，但我从不畏惧，坚持向上级学习，并善于总结和创新。通过观察反思，我认为做好零售业的重点包括：1，完善的企业管理体系。首先建立一

个系统的服务台, 包含开发票, 广播中心, 顾客投诉中心, 商品退换这样一个多功能的枢纽之地. 2, 规范卖场价格标签与海报. 标准的标签除要表明商品价格, 商品名称, 规格, 产地外, 还要注重标签的颜色, 或用字母代替, 以区别不同销售状态. 这一点我们还需改进. 3, 办公室管理. 各门店办公室要统一布置, 室内要整洁; 比如在墙上挂钉, 文件资料要分类明确, 方便查找, 使用. 4, 低价格策略. 这似乎是零售商的竞争核心, 也是未来零售业的主线, 应该形成效率和成本意识, 所以要把它贯彻到经营活动的每个细节中去. 例如沃尔玛, 他们的成本意识几乎每个员工都具备. 5, 降低缺货率. 有调查显示中国零售业的缺货率为10%, 每年畅销品未能及时补充上架销售的损失高达830亿人民币. 分析商品缺货的瓶颈有5个方面: 一是商品品种过多, 货架排位太少, 造成陈列不足; 二是门店后仓太小, 影响周转; 三是缺货缺乏补货支持信息系统, 导致漏订, 晚订和非最优批量订货; 四是零售商与供应商缺乏诚信与沟通; 五是供需双方的物流配送质量不能保障.

以上是本人在实践期结束后的总结和对自身能力全面的认识与分析。由于时间有限, 经验欠缺, 有不到之处望您指正。

超市经理年度工作述职报告篇三

各位领导:

我的____超市的经理, 到____超市来已经__年的时间了, 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, 学习新型的零售业的知识, 力图尽快融到家乐的发展中去。在__店开业前夕, 我任劳任怨, 始终工作在第一线, 经常和员工奋战到深夜, 直至开店。至此, 我开始了开创____市场的征程。年初____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____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“____先进员工”。

由于是刚来__市工作，没有人缘关系，一年来，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解__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__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，__有超市__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__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__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__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__成立商品组，由我担任组长，为了使店在__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__市场的同时，进一步形成了__连锁的优势。汰换了不适合__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，__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，__路北店被评为“__市民最满意超市”。

在担任__路北店店长及__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,____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。

当然在工作中我也存在着不足之处,在以后的工作中我会不断改进,力求使工作能在上一个新台阶。

超市经理年度工作述职报告篇四

我的xxxx超市的经理,到xxxx超市来已经xx年的时间了,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,学习新型的零售业的知识,力图尽快融到家乐的发展中去。在xx店开业前夕,我任劳任怨,始终工作在第一线,经常和员工奋战到深夜,直至开店。至此,我开始了开创xxxx市场的征程。年初xxxx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xxxx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“xxxxxx先进员工”。

由于是刚来xx市工作,没有人缘关系,一年来,我利用一切人际关系,克服地域差别,了解xxxx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xxxx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□xxxx有超市xxxx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xxxxxxxx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xxxx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xxxx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xxxx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xxxx成立商品组，由我担任组长，为了使店在xxxx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xxxx市场的同时，进一步形成了xxxxxx连锁的优势。汰换了不适合xxxx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□xxxxxxx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□xxxx年度市消协、工商、报社在民意测验中□xxxx路北店被评为“xxxx市民最满意超市”。

在担任xxxx路北店店长及xxxx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□xxxx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。

当然在工作中我也存在着不足之处，在以后的工作中我会不断改进，力求使工作能在上一个新台阶。

超市经理年度工作述职报告篇五

对于经营多年超市还是要求总部对其超市的环境卫生，产品

摆放陈列等基本的超市经营管理理念和陈列模式反复一再地提出要求和规范，关于这些基本常识和管理要求的问题不应该再出现在这些超市里。对此总部应该对其提出批评并进一步加强基础知识的培训和管理考核的要求，卫生环境和产品陈列等基本考核同超市店长的工资直接挂钩，结合考核结果制定工资标准形成一定的工资落差，让环境卫生、产品陈列等一些细节性管理成为一种企业文化，成为塑造企业形象的基础要求。

甚至进一步做到培训并出卷考核，形成一种共同学习的气氛，为了加强管理调动干部的积极性，培养和提高管理、经营水平可以将其考核成绩同季度奖金和年度奖金直接挂钩，促进干部带头加强业务知识学习，同时自主为单位培训出优秀的店面员工，带出优秀的干部为企业进一步发展作储备。

购物的环境卫生、产品品类的特色，超市的自主产品品牌经营都是作为超市在消费者心目中的树立和宣传企业文化和树立店面自我形象的方式。总部运转部应该从简单的环境卫生的检查、产品陈列的督查以及超市员工的个人素质考查中走出去，重点进行企业文化产品品类形象的设计宣传，干部员工的业绩考核，节假日等全年促销活动的安排和部分店面的促销收集汇总，对于个店促销活动的评估，对于一些管理到位经营业绩优秀的店面组织干部人员或一些储备干部人员学习参考等。检查中的超市整体效果还是不错的，下面我就将11月份的督导结果通报一下。

一、卫生问题

部分门店的卫生做得不够彻底，那些不太引人注意的角落卫生较差，比如空调机的灰尘较多，堆头筐、货架下面的堆放垃圾杂物等，一些细节性的地方没能引起店内足够的重视。另外，店面的玻璃门窗擦得不够干净，透明效果不够好。当然也有一些做的比较好的门店，例如柳新店。空调机擦拭的干干净净，而且用空调罩盖上。从这一细节就能看出店长的

管理水平。

二、陈列问题

大多数门店的商品陈列不是很规范，没有严格按照商品陈列的原则进行，导致商品陈列不丰满，分类不明确，关联性不强等问题，不能够迎合消费群体的消费心理，到动企业销售人气的上升。南京徐总对郑集二店的陈列给予了很高的评价，希望各门店店长都能够有时间去参观和学习。

三、季节性商品问题

到什么季节卖什么货，我们的商品和陈列要随着季节的更替进行调整，而我们有的门店的店长就没能意识到、做到这一点。季节性商品做到及时调整更换的门店有郑集二店、张庄店。例如棉拖鞋、保暖内衣、羊毛裤、电暖气、加湿器等都做了突出陈列，引导顾客，抢占销售先机。

四、管理问题

管理上是否合理和到位从方方面面均能体现出来。比如：卫生、纪律、商品、陈列、库存、销售、促销活动、形象及人员业务素质等。

我们的门店店长有哪个人敢拍着胸脯说，我以上所有的方面都做好了？既然没做好，就该严格要求自己争取做好，把自己的门店的管理搞上去。

五、生鲜问题

生鲜是最带动人气的，生鲜做得好坏直接关系到整个店的销售额。我们的部分门店的生鲜做的还是不错的，例如：郑集二店、柳新店、三堡店、欢口店、郭集店、中心店和黄集三店。其中郭集店的水产品销售尝试还是成功的，也是我们

所有门店里唯一一个有水产品销售的面。

六、考评结果与表扬

1、在这里对河口店提出表扬，自从连着几次排名倒数之后，河口店的王店长严抓管理，从卫生到商品、再到人员纪律都有了很大的进步。希望其他做的不够好的门店认真对待，积极改进，向王店长学习，向河口店学习。

2、对吕梁店和郭集店提出表扬。生鲜的亮点在个别门店越来越明显，也有很多店长意识到了这一点，并努力摸索，总结经验教训。其中吕梁店的李国店长和郭集店的郭华德店长在这方面做得不错。

需要进一步加强处于消费群体有购买力位路的部分超市“菜篮子惠民”工程，提升和塑造一些形象店的建设，树立苏果连锁超市的品牌，为企业进一步有大的发展打下基础和创造条件。

超市经理年度工作述职报告篇六

你们好！

本人xx于20xx年11月17日加入xx分公司，自入职至xx年8月1日一直担任分公司行政人事部副经理职务，后经半年度的360度考核，被总公司正式任命为行政人事部经理。本人多年五酒店的工作经历，助理人力资源管理师的专业资格，敬业负责的工作态度、热情高涨的工作激情、直接上级的信任和支持，使我工作起来颇为顺畅。回顾一年的工作，有成绩，也有不足。下面我就以下四个方面进行述职，请公司领导及各位同事给予指正。

一、在品德操守方面

为人正直，原则性强，这也是从事人力资源工作必须具备的职业素养，行政人事部本身就是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。如：在10月份的“服务明星”评选中，能顾全大局的将我部门已评选上的服务明星指标主动让出，以构建和协的评选环境。在核算某些费用上，能客观公正的用最合理的方式进行计算，以求公正、公平。

二、在工作能力方面

（一）、从管理思维上讲我欣赏王石在“全球通”广告宣传里的一句话：“每个人，都是一座山，世界上最难攀越的山其实是自己。努力向上，即便前进一小步也有新高度”。按我的理解，高度不同，视野不同，思考问题的角度不同，那么就要求自己站在上司的位置上去思考问题，只有这样，我们提供的方案和建议才是全面的、具有价值的，才能真正为领导分忧、减压。在入职一年多的时间里，我自信能站在分公司全局观念上协助我的直接上司佟总进行内部管理，做为行政人事部经理是直接参与到了公司的发展规划当中，那么给予上司一些战略性的方案和建议是行政人事部经理的职责和义务。如：在经理例会上针对部门反应的问题能提出较有建设性的建议，对xx年的工作重点能协助佟总进行框架性建议。

（二）、从20xx年行政人事部工作的完成情况上讲

1、在总公司框架内逐步制订及草拟了各项规章制度有人喜欢把制度比喻成游戏规则，我却喜欢把制度形容成一把“尚方宝剑”，有了“尚方宝剑”可以斩谗臣，至于如何斩是执行力的问题，但最基本的是让大家有章可循，有法可依。在前一年时间里基本在总公司框架内健全了相应的行政、总务、人力资源的规章制度，如：会议管理、值班经理、各类应急预案、薪酬管理、休假管理、培训管理、初中高服务定级等制度，使管理工作逐步规范。

2、积极使用电子化管理，提高工作效率k3人力资源管理软件的应用满足了员工电子档案的管理以及各种人事报表的导出等□c3考勤管理软件的上线便于了电脑化记录员工考勤及发放ic卡功能。社保、合同的网上申报方便了参、停保等手续的办理。个税软件的顺利安装、学习，从4月份起，所有个税采用全员网上申报纳税。电子化的应用，在很大程度上提高了工作效率。

3、根据营业状况，合理调整人员编制于上半年完成了保安、工程等职能岗位的编制调整，下半年根据总公司的要求对市场部进行了调整，将原市场部的计调、设计、文案等5人划入行政人事部编制，经过一年的整合，我分公司编制由原487人调整至现在的5xx人。

4□20xx年人力资源状况分析为随时掌握公司人力状况，每月编制人事报表，及时客观的合理调配人力资源。招聘时注意男女比例、地区结构平衡、员工整体素质把关等，通过报表二（附后），可以反映各部门员工的稳定性（我公司20xx年年平均流动率4.87%（离职率为5.7%）），随时掌握员工的离职动向，对于重要关键岗位，在员工递交离职呈批表时，亲自和员工进行离职访谈，及时了解员工思想动态及时改进工作中不足。通过表三（附后），可以了解公司人工成本情况，我们知道在员工工资总额较为稳定情况下，提高经营业绩，有效降低人工成本，也是提高利润率的一种方法，如：实行体检中心临时医护人员日工资也从不同程度上降低了人工成本。

5、充分发挥部门职能，尽可能提高员工工作积极性不但组织公司每月的“服务明星”、“优秀团队”的评选，每两个月一次“员工生日聚会”的举办，拟定每季召集的本季的服务明星、优秀团队代表和总经理共进晚餐等活动，也对本部门员工按职位排序实行聚餐轮流制，增强本部门间员工的团队合作。通过活动沟通与员工的关系，增加公司与员工之间的

感情，取得员工的信任，解除员工的思想怠状，对员工队伍的稳定和激励起到了一定的助力作用。自20xx年5月份公司开始评选“服务明星”、“优秀团队”8个月以来，我行政人事部在共有23名员工中，先后有韩磊、佟岩、郭庆、潘彩云4人被评为“服务明星”，占总评人数的25%（其中方鹏也曾评上，我当时为顾全大局主动让出指标），保安队被评选为一次优秀团队。这些业绩的取得，更充分说明了我行政人事部员工的优秀和团结。

6、积极开展培训工作培训工作是一项长期的工作，为指导部门做好培训，理顺了各部门上报月培训计划、教案、上月培训总结、考核表等流程，对部门培训进行了有效管理，为统一内容，便于员工学习编制员工岗位培训系列教材1—7册。

在下半年公司积极开展的“三岗”活动中，我们召开了主管级及以上扩大会议，对拟的“娱康分公司三岗活动方案”进行研讨，目的在于深入主管，更好的开展，经集思广益，我分公司的“三岗”活动以形式多样，比赛活泼的方式进行，分成“知识竞赛”、“专题辩论赛”、“礼仪之星、之队评选”、“中基层管理培训课”、“岗位技能竞赛”五大方面进行，现在已全部进行完毕，取得了良好的效果。

7、逐步理顺后勤行政各项工作，确保服务员工。

突出的4人间住宿问题，一直困扰着员工，没有好的休息，自然不会有精神饱满的工作，为限度的为员工着想，我们积极想办法将原分配的4人间改为6人间，在没有整改之前，公司按标准所有住房加在一起仅够501人住宿，改为6人间后可满足541人住宿，极大程度的缓解了住宿压力。

8、从行政方面积极想办法，降低各种成本。

在车辆管理方面，严格执行“派车单”出车原则，和财务部协商从原来的天天出去采购，调整为一、三、五采购，大大

降低了车辆使用成本。在绿化、饮用水等方面：在佟总的成本压缩及部门配合下，现已由原2万/月租赁费调整到4000元/月，原9元/瓶的加林山矿泉水调整为6元/瓶的黄杨山矿泉水，在各方面对公司成本进行有效控制。

9、从安全生产上讲在吴昊助总对安全生产工作的直接指导下，能较好的配合总公司安委办的各项检查工作，在xx年完成了“娱康分公司安全生产管理制度”的编写工作，制度出台后组织各部门骨干员工进行理论和实操的培训学习，并进行综合应急演练，得到了总公司安委办的认可。

（三）、从员工培养上讲我们倡导只要员工有能力、有自信，公司会提供给员工一个展示自我的平台，对于岗位空缺我们实行竞聘机制，由行政人事部组织牵头，从空缺岗位发文、报名、竞聘演讲、结果统计、任命通知发放等都公平、公正的进行，先后我们分公司通过竞聘上岗的主管有4人，领班2人。对于自己本部门的员工，我认为，不去培养是我的责任，不去努力是员工的责任，从工作上我比较注重人性化管理，能主动和他们讨论工作的方案、听取他们的建议，执行的情况等，因为行政人事部的工作是要求严谨的，只有集思广益、群策群力才能严谨作风，减少工作失误。

一、行政人事部职能介绍

从以上职能就可以看出，行政人事部工作繁杂，既要求具有专业人力资源工作职能，又要求具有统管整个后勤工作的细致。这就更要求自己不管是人力资源专业知识、还是沟通协调的能力、服务一线部门的意识等都要同样出色。

二、对自身的评价

在工作一年多的时间里，我经常对自己开展“批评与自我批评”，作为公司的枢纽部门，却还未真正起到枢纽的作用，经总结本人有以下不足：

1、人力资源工作要求我原则性强，行政工作要求我平衡意识强，将这两项较好的结合，我还有所欠缺。

2、在工作中有时容易脾气急躁，心态不够端正，遇到问题，不够冷静。

3、行政工作事多面广，有时考虑问题不够周全，处理问题不够细致。

4、和领导、同事沟通还不是很到位，影响工作效率。引用佟总半年总结的一句话：“效率不高的根本原因不在流程，而在于人。不在于人的能力，而在于人的思想。不在于沟通的渠道，而在于沟通的主动与否。不在于部门或环节的多少，而在于每一个部门和环节的速度。不在于方法是否正确，而在于态度是否端正。”道出了沟通的关键环节，在今后工作我要时刻用这段话来提醒自己，加强沟通。

一、招聘力度不够

招聘工作是整个人力资源工作中最耗费精力的一项工作，加之我分公司行业的多样性，涉及演员、医生、教练、厨师、工程人员等专业性较强的岗位，需要通过多种渠道进行筛选，需要我们专职的招聘人员开展工作，但目前行政人事部一方面人手短缺，一方面对于演员、医生、教练、演员等稀缺岗位，招聘难度大，不能及时招聘到位，造成特殊人才人员短缺，给部门正常经营带来影响。

二、培训不够系统

因公司正处开业一年的紧张时期，各项工作都在逐步完善中，培训师的选拔还末开展，造成公司的二级培训体系不够夯实，和预期效果有些差距。

由于部门事务性工作繁忙，还未能建立较科学的培训管理体

系，如：将培训与员工人事调整进行紧密结合，可通过基层管理培训，考核合格方可晋升等。

超市经理年度工作述职报告篇七

您们好！

时间过得正快，转眼之间建安公司忙碌的一年又过去了，回顾一年来，本人在工作学习上的得与失，心里非常地激动。首先我非常感谢各位领导及全体职工对我的信任及工作上的大力支持！

今年来，分公司主要承担了炼铁、干法除尘改造项目，工程中煤气管道制作安装及总体安装，炼铁三号高炉调压阀组改建及二号高炉高压泵房设备管道安装，热带加热炉大修，高线、喷煤改造等各项重大施工检修项目，克服种种困难，施工环境等诸多不利因素，做到精心组织，合理安排，按图施工，质量第一，确保安全的要求，各项施工按时保质保量地完成，今年分公司完成产值1100万元左右，利润185万元左右。这其中与全体职工的努力拼搏及对我工作的大力支持分不开的，今天我向在座的各位汇报一年学习、工作情况，请大家审阅！

作为分公司付经理，我的主管工作是生产安全、设备，在一年中，我时刻牢记本人的工作职责，对分公司承担的各项施工安全质量工作中，我首先做的是审核图纸，组织材料，安排人员，制定相关的施工计划，特别是在炼铁喷煤改造中，施工周期达两个多月，质量要求高，多单位立体交叉作业，安全管理难度大，针对这些情况，一方面我做到精心组织，严格按图施工，另一方面我一有空就坚持现场第一线，着力解决施工过程中的一些质量异议，安全问题等，和职工干在一起，确保施工安全有序的进行，任务紧人手少的情况下，工作安排上进行了调整，筑炉系统前期不具备工作条件，比较空闲，而筑炉系统广大职工的工作积极性较高，工作愿望

较强烈，决定组织大工种作业，筑炉工加入管工班组作业，一名管工带一名筑炉工，在工作中筑炉工甘当下手，重活累活抢着干，而管工则乐于当师傅，勤于指点，工作上配合十分默契，节约了对外民工开支，又使筑炉系统的职工在收入上得到了提高，在他们的共同努力下，经过二个多月的奋战，一举拿下了喷煤改造项目，经验收，不管是安全，还是施工质量都实现无一事故，赢得用户的一致好评。

在热带加热炉炉筋管更换，阀们更换等检修工作中，克服天气炎热，炉内余温高的实际困难，带领职工发挥不怕苦、累、热的精神，圆满完成了加热炉检修任务，质量合格率达到100%，安全实现事故为零，为加热炉的提前恢复生产赢得了宝贵时间。

在设备管理工作中，我着重抓好设备的维护、保养，确保各种设备安全，正常运作，对各项施工中的设备必须进行经常性地检查，发现问题及时整改，把事故隐患消灭在萌芽状态。全年来，炉窑分公司没有发生一起设备事故。同时我还对厂房内的各种设备进行统一摆放，对设备进行分工负责，定人、定位、责任到人，对运行正常的设备和损坏设备进行维护挂牌，避免职工将损坏设备运到现场使用，造成事故及影响施工进度，经常性地组织有关人员损坏设备进行维护、保养。节省修理费用，全年来，分公司实现设备事故为零的目标。

在管理上，我力承做到大胆管理，认理服人，对承担的各项施工项目，在安全质量管理上我做到严格把关，对各项工作必须做到自己心中有个“度”字，自己首先要理清施工的要求和思路，然后在管理上才能得心应手，当然在施工管理中有时态度不好，方法不妥，即使有些职工心里不舒服，不理解，影响施工安全，质量的情况偶有发生，但我心里无愧在此我借这个机会，向大家表示谦意，希望不要因此事影响工作和相互信任。在今后的工作中，我将更加以身作则，注意管理方法，努力工作，为炉窑分公司更好地完成上级布置的各项任务尽心尽责，同时还要积极协助行政、支部、工会抓好分

公司班组星级管理工作。取得了一定的成效。

不足之处，全年来虽然完成了分公司承担的各项施工、检修项目，但有许多不足之处，有时安全管理上措施不到位，管理上存在着人情化，质量上或多或少存在一些疑难没有及时解决、学习上有时不够严格要求自己。

今后打算：回顾一年的工作学习情况，让我心有所得，明白工作中存在的一些不足，针对这些问题我将认真反思，克服，明年建安公司的任务很重，二号高炉改造工作将在年初全面展开，为此，我将更加努力地做好本职工作，积极投入到高炉改造任务工作中去，抓好生产、安全、设备的工作，为建安公司全面按期完成各项大修改造任务做出贡献。以自己的实际行动向大家交一份满意的答卷。请大家相信我，支持我！我的发言完了，再次谢谢大家的关心和支持！