

# 2023年超市个人述职工作体会(模板6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 超市个人述职工作体会篇一

时光如梭，忙忙碌碌中送走了丰硕的20xx年，迎来了崭新的20xx年，全店在各位主管以及全体员工的共同努力下超额完成了全年的各项指标。20xx年在绛县经济整体不好的大环境下，如何圆满完成公司下达的各项任务指标是我们的首要重任。在过去的两个月中，我们共实现销售万元，完成总指标的%，在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一劳动节、端午节、国庆节、中秋节几个大型节假日以及五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标。同时我还会着重以下几项工作：

超市竞争的核心在于商品的构成策略，商品结构的优化应以经营商品的品类、品牌为基础，根据自身的特点、消费群体的不同，进行合理的整改，首先进行市场调研，发现新的、顾客需要的商品，同供货商、采购及时联系，多采新品，网红商品，同时，还应和信息部沟通，每季度进行一次不动品的淘汰工作，保证商品的更新换代。其次，合理布局，对于目标性商品应重点突出陈列，对于方便性商品应放于顾客易于拿取的地方，对于季节性、节日类商品应突出其特点并结合相应的促销手段。

利用门店周会或交接班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“用心服务，用爱经营”的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，让他有回到家的感受和体验，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!对于退换货我们一定按照公司要求，做好无理由、无条件退换货，限度的满足顾客的各种需求。

在街道上大大小小的超市、批发部、共有好几十家，人力成本较低，所以导致商品价格比我们便宜，再加上政府全县创建国家卫生县城的，导致门前无停车位，怎样让顾客愿意多花几毛钱、多走几步路到我们超市来购物?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强，就是要将细节做的更细更精。坚持将每周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查;坚持每周二定位会员优惠日，将赠送的商品多样多元化;价签陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷，变价商品各负责人逐一核实，确保准确无误，重复的事情标准化，标准的事情重复化。

随着绛县经济去年的整体不景气，到目前为止还没有复苏的迹象，我们应意识到目前的危机，正视眼前的困难，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，开源主要涉及一些公司的制度调整，所以，我主张节流，以公司为核心，推行各种精益化的管理方式，提高工作效率，降低各种浪费，随时随地，上至店长，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事做起，重在执行，小到一张纸的利用，一度电、一滴水的节约。

将每月的销售计划分解到每个组，严格实行绩效考核，让员工收入与销售挂钩，销售好，工资高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。走进员工当中，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，结合店内实际情况，对于充满挑战的20xx年，我们可以哭，可以笑，可以累，但坚决不能怂!只要干不死，就往死里干，我有信心带领全体员工将销售做的更好，圆满

完成各项指标。

## 超市个人述职工作体会篇二

尊敬的领导：

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。转瞬之间已经到年底了，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。

述职人□xxx

20xx年x月x日

文档为doc格式

## 超市个人述职工作体会篇三

永辉融侨超市的特点是购物环境整洁、员工服务热情。在融侨超市，广大员工同心协力将永辉的营运制度和服务理念贯彻落实在日常的工作中。那里的员工个个和蔼可亲，那里的顾客都能做到礼貌购物。在这样一个xxx礼貌的环境下工作，实在令人感到快乐。

我想，在永辉的工作时光必将成为我人生之中快乐的里程。当然，人生的旅途是不可能一帆风顺，实际工作中也不可能事事顺心，偶尔有员工为工作争吵，偶尔有员工在超市里发生口角，但经过多方沟通，很快就消除了纷争，超市也恢复了往日的xxx。我深刻地体会到：沟通让同事之间拉近了心灵的距离，沟通让员工与顾客之间更加融洽，沟通使我在工作中找到了快乐。

## 超市个人述职工作体会篇四

在过去的一年及将结束的时候,根据总经理室的要求,本人对过去的一年的工作述职如下:

本人于20\_\_\_\_年6月加盟到公司以来,一直分管客服中心的经理工作,主要做了如下几个方面的工作。

由于我们支公司成立时间不久,加之人力、物力等方面的局限,使整个基础工作很薄弱,因此,首先抓好客服中心的基础工作。

- 1、建立健全各项制度。如:内控制度、管理规定、实施细则及各种办法20多个,初步形成一套完整的管理制度,使整个客服工作和人的行为均在制度的管控范围之内,做到有法可依,有章可循。

- 2、规范流程。采取科学、合理、实用的流程,规范和制约整个理赔工作,如:《理赔工作实务》、《查勘定损工作流程》

等。

3、招兵买马,强化培训。我们通过各种渠道,广泛招聘和吸纳理赔人才,从保险同业和应届大学毕业生中优中选优,采取现招现用、培训提高、和人才储备,保证短期和中长期的人力资源。一年来,参加公开招聘3次,组织大的培训2次,小的培训5次。受到良好的效果。

4、协调关系,加强沟通。包括公安、交通队、公估公司、律师、修配厂等部门,为理赔工作打下良好基础。

1、共立案:件

2、已决案件:件,已决进额:万元。

3、未决案件:件,未决金额:万元。

4、赔付率:%。

5、结案率:%。

6、人伤调查率:(5000元以上的98%)。

7、告破骗赔案件:件,挽回赔偿金额:万元。

8、拒赔案件:件,拒赔金额:万元。

9、核价剔除金额:万元。

10、人伤剔除金额:万元(其中车险万)。

上述合计为公司减少赔付:万元。

1、抓管理。客服的管理工作,是非常重要的工作,它包括人的管理、业务的管理、和服务的管理。在对人的管理上,一是抓

制度建设,建立健全各项规章制度,做到有章可循、有法可依;二是做好人的思想工作,提高理赔人员的积极性、责任心和责任感;在业务管理上,主要是规范理赔流程和监督检查,使理赔流程科学、合理和实用,同时加强对各个环节的监督检查,从而提高整个理赔水平。

2、抓服务。服务是保险企业的宗旨,是客服中心工作的核心内容,服务主要是为员工服务、为公司服务、为客户服务。在为员工的服务上,为了公司业务的发展,我们力争做到方便、快捷和周到;在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到,急客户之所急、想客户之所想,做到该赔的一定赔到位,不该赔的决不滥赔,不该赔的也力争让客户满意,通过我们的思想和处事艺术,使理赔工作更拉近与客户的距离,更促进业务的发展,使员工满意、公司满意,客户也满意。

3、抓培训。为了提高理赔人员的服务水平,必须强化岗位培训。主要的培训内容是:有关法律法规、保险条款、公司规定、汽车专业知识、定损技术及有关的知识。培训的方式是:集中培训和个别培训相结合,理论培训和实际操作相结合,外请培训和自我培训相结合。每次培训都有测试,每次测试都和业绩挂钩,年终将进行综合评价。

4、抓理赔质量。一年来,我们很抓理赔质量,首先把住定损关,做到既严又准;其次,把住核价关,做到准确、合理;最后,把住责任关,即准确界定保险责任,严格洞察骗赔案件,慎重处理拒赔案件,严格剔除不合理赔付。一年来,据上述统计,告破骗赔案件、拒赔案件、剔除不合理赔付,共为公司减少赔付万元,实际为公司创造利润万元。

1、思想意识保守,工作不够大胆和创新,工作虽然到职,但没到位,工作力度不大,工作不够细,思想工作也不到位,组织、协调和沟通不够。

2、客服的基础工作有一定的差距,如:制度建设、人员配备、

工作流程、服务网络和信息支持等都不够。

3对各种制度、规定贯彻和执行的不利、不严、不细、不彻底,如:奖惩办法等。

4、服务意识不强、措施不利,全省的服务体系和服务网络不够健全,服务的办法不多,也没什么特色。

1、加强思想政治工作,加强学习,认真贯彻执行总公司的各项方针政策,树立服务的观念、管理的观念。

2、加强管理工作,一是加强对人的管理,制度管理和思想工作,提高部门员工的思想觉悟、工作责任心和责任感;二是业务的管理,管好业务流程,管好理赔质量,使整个业务在规范有序中进行。

述职人:

20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 超市个人述职工作体会篇五

xxxx年,在进一步摆正工作心态的同时,改善工作方法、提高服务意识,多与人沟通,已经列入了我的工作计划。诚然,决心和实验都抵但是实际行动那么有分量。

我喜欢《众人划桨开大船》这首歌,“一根筷子轻轻被折断,十双筷子牢牢抱成捆……”歌词中体现了团队力量的伟大。我愿意将我的工作热情投入到群众力量之中,实现自我的人生价值,与永辉共同成长。

## 超市个人述职工作体会篇六

各位领导:

我到\_\_超市来已经x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x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x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。