

# 2023年在超市的工作报告(模板5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 在超市的工作报告篇一

充满机遇与挑战的20xx年已经过去，回首往事□20xx年通过上级领导的帮助和指导，加上全年员工的合作与努力，在汗水和智慧投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水平的提高。盘点20xx□有得有失，有关于公司竞争战略上的问题；关于以顾客服务为导向方面的问题；关于企业品牌价值认可的问题；关于顾客忠诚度管理方面的问题；还有居安思危、进军零售速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对于20xx年的工作进行反思和总结如下：

a□加强xxx超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

b□完成对xxx超市的全面整改工作，配合总部做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。

c□对超市竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对超市滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的

引进等。

d□积极组织公司干部和员工进行学习和考核。

超市在公司领导下，全年01-12月合计销售□xxxxxxxrmb,全年平均每天客单价□xxxrmb□平均每天来客数□xxx位，超市业绩的影响主要来自于以下几个方面：

a:大环境受三鹿奶粉事件、金融风暴、竞争店生鲜超市开业等影响，客单价、来客数相对减少，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，购买力严重不足，因xxx店的主要消费层次为中老年人群，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

b□促销场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

c□畅销商品缺货与新品引进速度慢11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价促销商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响超市业绩。新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“xxx超市商品都是新的”这一经营理念。

d□商品质量问题和顾客投诉高一旦商品发生质量问题，维修期内又不能按时到达商场，导致顾客怨声载道，一方面只能更换新品给顾客，另一方面商场还要承担商品死货的责任，

严重影响xxx超市业绩及对外信誉度。顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品因质量问题维修时间过长引起的投诉较为严重，大大影响了顾客购买的回头率。

e□人员流失率过高员工入职时间一到两月或者半年时间对其负责的业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基。由于公司改革和薪酬体系的原因，员工流失比较严重。同时主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级。

f□超市在防损、防盗上把关不严格员工对公司的理念认识较为模糊，防盗意识较弱，专管员干部工作没有一定的计划性和工作目标，对商品的季节性管理不强，对商品及促销商品的库存观念全无，量感陈列不能实现，怕库存引起的退货难。

g□超市目标不够明确目标不明确，导致员工工作的积极性不高，员工在经营理念上未树立起一定的目的，商场的各项培训工作未贯彻到实际工作中去，认知率较低，特别是一些服务理念上只落实在口头上，与实际操作行动程度上还有较大的差距，惰性的工作态度较为严重，特别是收银员的岗位技能不能完全按标准完成，三唱服务时有时无不能体现在长期工作的行动中去。

个人问题：

a□沟通不够本人对于超市管理理论钻研不够，不能将公司所有理念传达给全体员工，对下面管理干部和员工的培养不够，零售竞争形式变化莫测，再也不是单兵作战的年代。

b□创新力能力较差超市的发展需要创新，特别是营销方式需要创新，但由于顾虑到调整带来对商场业绩的影响，求稳怕乱的心里不能克服，以致于创新的路子迈的不大。

c□细节管理不够超市需要细节管理，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的自我约束，工作不全面、不细致。计划性不强、监督不力导致很多细节执行不到位。在新的一年里，希望公司能够相信我做到公司的管理靠的是制度而不是人情。

针对以上问题，明年主要完善以下工作：

a□提升专业技能不断学习和总结，严格要求自己，做到正人先正己，提高自己的工作效率，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

b□商品管理坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。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。同时做好竞争分析，与竞争对手形成差异优势，对商品提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的竞争原则，使商品在完善消费市场的同时，进一步形成了xxx超市连锁优势。

c□防损大力规范防损员运作流程及制度，加强全员防损理念。

d□员工管理努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采购部对商品的各项管理及断缺货的追踪。认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日促销活动，提升商场业绩。

e□服务管理加强员工服务意识培训，把服务看成企业文化的

外在表现和综合竞争力的体现。我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

总之，我会系统地学习了超市专业知识、加强沟通、做好顾客消费分析、做好人员的培训，达成全年销售目标的同时，带出一支具有竞争力的超市管理团队。

衷心感谢各位领导一年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与公司和全体干部员工一起，勤奋工作，顽强拼搏，为xxx超市发展和振兴做出应有的贡献！

## 在超市的工作报告篇二

时间永远是最公平的也是最真实的，它对谁都一样，不会多点或者少点。转眼间我来到天虹这个集体已经快三个月了，在这三个月的时间里，我褪去了学生时代的生涩，慢慢开始变得成熟起来，这是一个成长的过程，也是我人生中的一次蜕变。

在学校，老师的教导就是我人生中的第一次蜕变，是老师让我初步的认识到了这个社会，教给了我一些在这个社会生存下去的基本知识。而离开学校，来到天虹，则是我把这些课堂知识转化为自己的社会生存能力的一个必需历程。在天虹这个温暖的大家庭里，我完成了我人生的第二次蜕变。教练的悉心教导，柜长的包容以及经理的督促，都是促进我从了解社会到适应社会这个转变过程中的重要助力。也是通过这三个月的学习，让我从学生时代的轻佻、浮躁，逐渐变得成熟、稳重起来，玉不琢不成器想必就是这个道理，像我们这种刚从校园里出来的愣头青正是需要找到一个像天虹这样可以磨练我们的地方，来让我们洗净铅华，在以后的日子里绽放出最耀眼的光芒。我很庆幸，我能找到这样的一个地方，

也很感谢天虹给我的这个机会。

我现在仍然很清楚的记得，刚来到天虹的时候，周围的一切都是那么的陌生。面对陌生的工作，陌生的同事，陌生的一切。刚离开校园的我显得是那么的迷茫，那么的无助。面对一些很简单的工作，我都是那么的手足无措，不知从何入手。虽然同事们都说我刚从学校出来嘛，什么都不会也很正常，以后慢慢就会懂的了，也非常耐心的教导我怎样去做。但我仍然觉得很不好意思，因为往往有时会因为我的关系，不但不能帮到其他同事的忙，反而还需要其他同事在忙完自己的工作后还要过来帮我一起完成本该属于我的工作，这些都使得我内心十分惭愧。在这三个月里，我要非常感谢他们，并且衷心的对他们说一声：“谢谢你们了。”如果没有你们的帮助，我也不可能那么快就适应了这个陌生的环境，那么快就掌握了本岗位所需的业务知识。在我这三个月的成长中，除了自己的努力，同事以及领导的帮助和关心也是密不可少的。

在这三个月的学习过程中，也让我清晰的认识到了自身的一些不足之处以及在今后的工作中需要改进的地方。

在日常的工作中，我发现我刚开始每天上班时都是非常忙碌的，但下班后回到家后在脑海中回想一下今天做过些什么，却发现自己都不知道自己这一天在忙些什么，时间用了那么多却做了很少事情，与其他同事的高效率形成了鲜明的对比。在发现这个问题后，我除了上班时加快自己速度以外，还悉心向教练以及身边的同事请教，为什么同一件事我需要比其他人多得多的时间去完成，而且还没有别人做得好。经过教练以及同事的指导，我现在虽然与其他同事之间仍旧存在一定的差距，但相对我以前已经有了很大的进步了，我会一直保持这样的进步下去，直到有一天赶上甚至超过他们，我也会为这一目标而不断的努力下去。在下一阶段的工作中，我会延续第一阶段工作中的好习惯，改进不足，不断的提高自己，以适应今后工作的需要。

## 在超市的工作报告篇三

今年暑假，我有幸去了一次有意义的“社会实习”活动，在xxx市象山南路洪客隆促销卡夫果珍。总结这十天以来的工作，我知道了在外兼职并不是一份轻松的差事，虽然每天除去吃饭时间只工作4.5个小时，但还是让我体会到了工作的艰辛，赚钱的不易。以及在超市的促销过程中发现，尽管卖的只是一袋食品，还是发现社会的贫富差异巨大，以及人们的素质差异。还让我感到超市这段期间二楼虽然在装修，应该还是比较混乱的，却依然有着严格的管理系统。

现在从头说起，7月30日在同学的介绍下来到卡夫果珍公司面试促销员，在询问热心门卫大叔后知道在11楼，于是打起精神，坐上电梯，希望带着好的精神面貌去面试。刚下电梯，门都是锁着的，并且现在时间还早，约定的时间是下午2:30。于是决定等到约定时间前再进去。几分钟后，另外3个女生从电梯出来，得知是共同面试的。于是一起进去，发现给我们面试的万姐还没到上班时间。于是我们4人坐在一旁的办公桌等待万姐。不一会，竟又来了好几人。大约加起来有10个左右.....

开始面试了，万姐逐个让我们进行自我介绍，包括工作经历以及如何进行促销。我在08年暑假是有过一次促销经历的，恰好是卖雀巢橙c与卡夫果珍是竞争对手。由于之前已有过几次促销经历，并且得知万姐喜欢声音大的女生，于是悄悄将声音提高好几分贝，并且自我介绍起来挺自信的。将自己的工作经历说出来，强调当初的卖点是雀巢与kfc合作的，这样容易招徕顾客。告诉顾客雀巢橙c在kfc也有卖的，却要好几元钱一杯。而自己买来冲的经济实惠，并且可以掌握浓淡，自己冲调安全放心，以及夏天补充维生素c等常用果珍促销手法。并且现在在搞特价活动还有小礼品赠送。其他人虽然没做过果珍的促销，却也是各有特色，有做过食品的，有做过化妆品的。都是一些能说会道的女孩子。

看得出来，万姐对我还是比较满意的，于是让我选了个离家较近的象南洪克隆。再挑选了几个女孩子。其他人则等待8月8日王子饼干的促销或者是未选上。期间3点半又来了几个女生，竟然是迟到的。其实，遵守约定时间对于面试成功那是非常重要的。下午经过培训，7月31日去看下现任促销怎么做的，经过交接，8月1日就能正式上岗了。原定是工作1个月的。为何只有十天后文交代。

接下来开始培训了，万姐让我们准备笔和纸，她报卖点，我们记下来。掌握了一些产品信息以及卖点我们开始背诵了，“卡夫果珍魔幻世界让孩子爱上喝水，欢迎免费品尝卡夫果珍。现在搞特价啦，原价14.4现价12.9，里面是20条独立包装，冲调方便，夏天多喝果珍帮助孩子多喝水，补充维生素c□老少皆宜，老人家喝促进人体对铁和钙的吸收。并且采用最新碱糖技术，糖尿病人也可以喝现在还送一个价值2—3元的魔幻喷水器等等”这些就是一些基本叫卖了。顺利通过后。回到家准备明天的交接了。

由于骑车比较方便，于是31日晚上来到洪克隆，这里最近开始装修。感觉超市比较混乱，找卡夫的堆头找了一圈，发现摆在角落的冰柜边上。由于是晚上，人还是比较多的。现任的促销员正在忙着绑礼品。和她打过招呼后2人随便聊了聊。发现竟然是同一所学校，只不过她在继院。并且是即将面临毕业的大四学姐，还是住在同一栋楼(她住4楼，我住1楼)。他是江苏人，今年暑假没有回家，与同学合租了房子在南昌打工。一个人在外一定不容易，觉得她挺厉害也挺不容易的。熟悉了下地理位置就能安心回家准备明天的工作了。

1日下午，提早十分钟到达，开始冲调免品，以前在雀巢是导购阿姨冲好了浓度的，这次轮到自己冲了，平时也不爱喝这个，大姐又说不要放太多粉，后来才知道冲的是多么的淡。品尝的顾客都说很酸，有经验后，基本能掌握冲调的浓度了。发现免品的口感对于销量实在是很重要，所以为什么说产品的品质最重要呢？如果东西不好喝，没喝过的人完全不会考虑

去买，甚至喝过人说这是柠檬味的吧(其实免品做的都是甜橙，只不过冲的很淡所以好酸)如果产品口感不错，就可以吸引顾客购买的欲望，再加上介绍，赠送的小礼品，搞特价活动，以及对人体的好处，一些年轻家长都比较容易购买。对于最难卖的是那种老人家带着小孙子逛超市的，用另外一个促销员的话说，老人家都是“铁石心肠”。当然也有例外。只能说老人家都比较会过生活，并且十多元钱一包的东西他们还是觉得挺贵的。当然也有例外的。所以我们的消费群体主要针对一些儿童以及一些年轻人。

在屡战屡败，重新再战后，大约看得出哪些人可能购买或根本不会购买，在人多的时候就能选择购买几率大的人介绍。然而超市二楼在装修，所以东西摆在一楼显然是放不下的，于是在这么一个大超市竟然找不到很多东西。这无疑影响了超市的客流量。尤其在工作日的时候，到了晚上，人依旧是少的可怜，2、3分钟也就推过来一辆购物车。要进口才和尽量保持亲和力后，每天的销量却只能维持十多袋，显然是跟不上销量的，最多的一次也就8月9日卖了将近30袋。于是公司开会决定，停掉销量不好的几个超市的促销活动。

期间，有一些小插曲引人深思。在我附近工作的认识了3个促销员。绿盛牛肉干的，五洲牛肉干的，还有一个小厂家叫拿趣牛肉干的。在人少的时候，吃饭的时候我们聊一聊。彼此都是大学生，又同在外兼职，话题还是蛮多的。然后大约在7号晚上，我正在叫卖，卡夫的导购大姐走过来对我说，工作的时候千万不要偷吃免品，我莫名其妙，告诉她我从来不喝果珍的。她告诉我说卖拿趣的那个女生被保安抓走了。原来那个女生吃了给客人免费品尝的牛肉干，按照超市规定以及我们上岗前签订的工作协议，是不能偷吃免品的。当时非常非常吃惊，因为大姐告诉我说至少罚500。处罚真的很严厉啊。后来听他们说的细节是这样的：保安是穿便衣的，那个女孩子不认识他，之前我们就知道她会吃牛肉干，她告诉我们这样方便给客人介绍牛肉干的口味。那保安就在那个女生边上，告诫了2次不能吃牛肉干，撞见第三次后，保安问她在吃什么，

她拿着包装纸给他看看样子女孩子以为保安是客人打算介绍一番。保安见状就说你跟我走一趟。我和另外几个促销员为那女孩子的遭遇感到同情，但从这件事后我们可以得知，在未来走向社会后，工作中的规章制度一定要遵守，无规矩不成方圆，一定要约束好自己，更不能触犯了法律!回家后与老爸讨论此事，得出结论，罚钱事小，名誉是大啊!那个女孩子在这工作第四天，每天三小时15元的报酬，4天才60元，不但自己罚钱，厂家也要罚钱，真是得不偿失啊!

## 在超市的工作报告篇四

1、具有较好的身体素质和较强的团队意识。

2、掌握基本的防盗、防暴、消防技能。

3、掌握商场岗位分布及职责。

4、掌握商品进出商场的相关规定。

1、着装整齐，列队上下班。

2、参加班例会，掌握例会内容。

3、参加早操及每日的升旗工作。

4、上班人员到岗位核实交接班内容，与上一班人员办理交接，并处理上一班未处理上一班未处理完毕的工作。

5、对本岗使用的专有物品进行交接，有交接班本的要在交接班本上记录。

6、负责维修所在区域的工作秩序。

7、保持良好的上岗姿态。

- 8、岗位上发生的任何异常问题应及时上报。
- 9、发现可疑的人或事应礼貌的询问或监控。
- 10、制止顾客在商场内吸烟、拍照或在超市内吃事物（经公司同意的除外）
- 11、监督送货人员按指定的路线进出商场。
- 12、检查运出商场的垃圾、杂物、防止商品流失。
- 13、审核公司物品借出商场有关单据，并视情况予以登记。
- 14、遇到下列情形之一时应行举手礼：
  - （1） 遇公司领导或公司领导陪同的客人到访时；
  - （2） 需要与顾客进行交涉时；
  - （3） 两班人员交接班时；
  - （4） 在升旗现场时；

#### a□理货区岗

- 1、早班人员与理货员交接完毕后开启理货区大门。
- 2、对进入理货区人员，查验其有效送货单或订货单，登记后发给出入证，在其离开理货区时将出入证出入证收回。如果送货人员将出入证损坏或丢应及时向班长汇报，由班长处理，并做好记录。
- 3、制止无关人员进出理货区吸烟的人员予以制止并上报。
- 4、检查所有出理货区的物品，对无手续或手续不全的予以制

止并上报。

5、办理退、换货时应逐项审核“进货商品退出单”或“手工换货单”上各项内容，经与实物核对无误后，在单据上签注姓名及日期，将退、换货商品予以放行。

6、对直上柜商品换货，经核对商品条码、品名、规格、价格、数量完全一致后以物换物。

7、核对内部调拨商品的调拨单，确认商品的条码、品名、规格、型号、数量与实物相符时，签注姓名及日期予以放行。

8、凭正式的报损物品，无误后予以放行。

9、指挥该区域内公司及供应商需从理货区送货车辆的停放，制止外单位车辆在公司专用停车位停放。

10、营业结束后填写交接班本与夜间人员交接，关闭理货区大门，落锁后将钥匙交回班长，晚班人员参加清场工作。

## b□收银进、出口岗

1、引导顾客从超市入口进口超市。

2、制止顾客带宠物、饮料、食品及其它超市内出售的同类商品进入超市，对于携带大包（袋）及公司购物袋的顾客，建议其存包。

3、制止顾客将未付款的商品带出超市。

4、按公司规定监管购物车（篮）和供顾客使用的儿童车。

5、当防盗报警器报警时，应按下列方式处理：

（1）进超市报警的，一般是顾客所穿服装或所带物品上带有

磁性，防损员应礼貌的向顾客说明情况，并征求顾客意见是否需要为其将磁性消除。如同意，则将顾客请到办公室交班长或主管处理。

(2) 出超市报警的：

- 1) 顾客未购买商品的，应请其到办公室交班长或主管处理；
- 2) 顾客已购买商品的，应请顾客携购物袋回就近收银台消磁，如□a□未发生报警的，应立即向顾客致歉，并寻找真正引起报警的人□b□发生报警的，应将商品交收银员处理□c□消磁后顾客携商品出报警门又发生报警的，应请顾客到办公室交班长或主管处理。

6、商场出现紧急事件时须迅速到指定位置待命。

c□监控岗

- 1、清点、整理监控室内的办公用具，清理监视屏幕的卫生。
- 2、检查录象机运作情况，定时更换录象带。
- 3、密切注视监视屏幕，观察商场的动态，及时上报商场内的异常情况。
- 4、对当班期间发现的问题做好详细的交接班记录，与下一班人员办理交接。

d□外围岗

- 1、看护商场外围设备、实施。
- 2、看护商场门前停放车的安全。

- 3、维持大门周围的治安秩序。
- 4、保障商场周围交通顺畅。
- 5、制止促销人员直接收取顾客现金，如发现应立即上报。
- 6、制止衣衫不整（如光膀子）者进入商场。
- 7、遇有紧急事件时须迅速赶到指定地点待命。

#### e□停车场岗

- 1、指引顾客车辆按车位停放，维持车场秩序。
- 2、车辆的进出登记：
  - （1）按24小时制登记进场时间。
  - （2）登记号牌。
  - （3）签注日期和值班员姓名。
- 3、车辆出场应收回凭证，核实车牌照号码与凭证是否一致，登记出场时间后放行。
- 4、对丢失凭证的，应上报班长或主管处理。
- 5、防止车辆发生碰撞，发生情况应及时上报。

#### f□员工通道岗

- 1、制止未着工衣、未戴工牌的员工从通道进入商场。
- 2、制止员工带包（袋）和与工作无关的物品从通道进入商场。

- 3、制止当班员工无故离开商场，因工作需要离开的好作好登记。
- 4、制止员工从商场携带商品进出通道。
- 5、制止员工上下班代打卡，一旦发现应记录其工牌并上报。
- 6、制止顾客、送货人员及其他无关人员进入通道。
- 7、检查下班员工随身携带的物品。
- 8、检查出商场的物品。
- 9、负责来访人员登记，通知被访人员，维护办公区域的工作秩序。
- 10、夜班应检查办公区门窗及照明灯是否关闭。
- 11、对夜间因工作需要到办公区值班的人员要核实登记名单，制止未登记人员进入。

## g□更衣岗

- 1、必须以顾客身份开展工作，不得暴露自己的真实身份。
- 2、非工作需要不得与岗位防损员、营业员交谈，不得随意外出。
- 3、在商场内巡视，对盗窃及破坏商品等不良行为及时跟踪抓获或制止。
- 4、对重点区域、柜台、商品要进行重点巡查保护。
- 5、对团伙盗窃，一经发现立即上报，在班长、主管的指挥下指挥下采取统一行动。

6、对盗窃嫌疑人采取行动时应注意以下事项：

- (1) 须证据确凿。
- (2) 请其致到商场办公室接受处理时应说明原因。
- (3) 应举止文明，非紧急情况不得采取强制措施。
- (4) 应尽量不影响商场的正常营业秩序。

h□夜班岗

- 1、协助晚班人员进行营业结束后的商场清场工作。
- 2、与收银员交接收银员台出售香烟。
- 3、对清场后需要在商场内工作的人员进行登记并在工作现场设置岗位。
- 4、未设外围岗的情况下，值班人员必须每隔半小时到商场外巡视一次。

我于年月来到超市，担任的岗位是防损，进公司的时候公司已有一定的规模，在洛阳城市也是家喻户晓，也有良好的口碑，是我选择好一生的原因之一，在担任防损员期间，我一直对工作尽职尽责，任劳任怨，认真负责的工作态度，协助领班完成各项工作。在领导和同事的支持与帮助下，不断的学习，不断的总结，善于听取他人的宝贵意见。我的努力很快得到了公司的肯定，领导的认可，10月份我被提升为伊川店防损副班长。转眼间在这个岗位上已快半年了，在此期间，我首先明确防损班长的岗位职责，时时刻刻把公司的利益放在首位，从小事做起，从我做起的原则。带领部门员工来服务好每一位顾客保护好公司的财产，将公司的损耗降到最低。

当然在工作中，由于经验不足也碰到一些烦心事，处理问题有些冲动，从而吸取了深刻的教训，在下一年的工作中，加强自身修养，努力提高自身素质，严格遵守公司的各项规章制度，勤总结。勤思考。争取使自己成为一个称职的防损班长。具体工作如下：

1. 加大对防损的服务监督，提高服务意识。
2. 对新员工进行一对一的指导，同时进行思想的教育与业务知识培训。
3. 负责卖场人员。财产。商品安全。保证 卖场正常营业。
4. 检查。监督指导防损员的日常工作和安排。
5. 确保。安防。照明设施的正常运转。
6. 协助领班处理好各种突发事件。
7. 根据具体情况具体分析。解决，确保防损工作的顺利进行，做好各项准备工作。

以上是我新一年的工作计划，我会按照以上的计划开展实施，做一名合格。称职的防损班长。尽自之最大的努力带领防损把工作做得最好。更完善，将公司的损失降到最低，不求最好，只求更好，为实现自己的理想与抱负，为公司的发展而努力奋斗。

## 在超市的工作报告篇五

在华联香百超市半个月的实习时间很快就过去了，在这半个月里我实习的岗位是超市果蔬区营业员。虽然这并不是我的目标岗位，但在在实习的过程中我收获颇丰，半个月的时间真的很短，在不停的忙碌中就已经接近尾声，在这短短的半

个月里，我要感谢上级领导的沟通与指导，谢谢我的同事对我的耐心帮带，谢谢蔬果区的大姐们对我的关心，这些都是我不断进取的动力，无形中加强了我对做好这份工作的信心与勇气。现在的我与刚入超市的那时候相比，已不再懵懂，经过时间的磨砺，我最终掌握了相关的技能并且找准了自己的位置，相信自己在不断的努力后，可以在以后找准自己的定位。回顾过去的半个月，主要学习了一些果蔬价值，了解了本地果蔬一些行情，并通过同事交流学习了超市运营的相关知识。

初来乍到，我对水果蔬菜的价格以及功能还知道得很少，老同事们很耐心地引导使我受益匪浅。几天后，我大概对市面上各种水果和蔬菜有了很大的认识，功能和营养也有了大致的了解，以下是我边实践边总结出来的一些果蔬知识：

**苹果：**苹果被誉为温馨圣果，吃较多苹果的人远比不吃或少吃苹果的人感冒机会要低，现在空气污染比较严重，多吃苹果可改善呼吸系统和肺功能，保护肺部免受污染和烟尘的影响。苹果中的胶质和向量元素铬能保持血糖的稳定，苹果是糖尿病患者的健康小吃，它还能有效地降低胆固醇。苹果还能防癌，预防铅中毒。**火龙果：**火龙果可以排毒解毒、保护胃壁、预防脑细胞变性，抑制痴呆症发生；还可以美白皮肤、养颜；减肥、降血糖、润肠滑肠、预防大肠、预防大肠癌发生等。此外，火龙果有预防便秘、促进眼睛保健、增加骨质密度、帮助细胞膜形成、预防贫血和抗神经炎、口角炎、降低胆固醇、皮肤美白防黑斑的功效外，还具有解除重金属中毒、抗自由基、防老年病变、瘦身、防大肠癌等功效。而较新的研究结果显示，火龙果和枝的汁对肿瘤的生长，病毒及免疫反映抑止等病症上表现出了积极作用。

**雪梨：**梨有降低血压、养阴清热、镇静的作用。梨中含有较多的配糖体和鞣酸成分以及多种维生素，故对高血压、心肺病，肝炎、肝硬化病人出现头昏目眩、心悸耳鸣时，常吃梨大有好处。肝炎病人吃梨能起到保肝、助消化，增食欲的作

用。雪梨还可止咳生津、清心润喉、降火解暑，可为夏秋热病之清凉果品；又可润肺、止咳、化痰。对患感冒、咳嗽、急慢性气管炎患者有效。

番茄：番茄红素对心血管具有保护功能，并能减少心脏病的发作，对前列腺癌也有预防作用。它性甘酸微寒，有生津止渴，健胃消食，清热解毒，降低血压等功效。多吃番茄具有抗衰老的作用，使皮肤保持白皙。

萝卜：萝卜有红萝卜和白萝卜，萝卜，素有“土人参”之美称，其外表虽粗而其色其味倍受儿童喜爱。萝卜含有b胡萝卜素，它是一种维生素a原，对保护视力，促进儿童生长发育，降低血脂，增强机体抗病、抗衰老能力有显著作用，具有清除氧自由基的抗氧化、抗诱变化性能，增强人体免疫功能，能减少或阻止癌细胞的生成。实践证明，萝卜具有降压、强心、利尿、抗炎、抗过敏的自然功效。在这半月的实习中，我发现有一些水果特别好卖。比如苹果，砂糖橘，柑橘，橙子，火龙果等等，后来在和一些顾客的聊天中我才发现，原来水果也有它们本身的寓意。苹果代表着平安；柑橘，砂糖橘代表吉祥；橙子代表心想事成；火龙果则预示来年的生意红红火火。而雪梨之类的，就没多少人买，因为“梨”同“离”是同音，大家都不怎么喜欢，总觉得不吉利，并前雪梨也很难保存。在顾客买了水果之后，我们还要向顾客解说如何正确地保存水果，从而使它不容易腐烂。

通过与其他岗位的同事交流，我还了解了关于超市运营的一些相关知识。例如，一个营业员工订货、上货、促销、护理、报损、盘点的每一个细节都充满着学问，订货的准确、上货的效率和细致、促销的降低姿态和针对性、护理的仔细认真耐心、报损的责任心、盘点的熬夜和坚持……每一个细节都充满着学问，虽然我的工作不像收银员那样频繁的与顾客打交道，但我们的言行举止仍关系着整个商场的形象，服务的态度同样向外界传达的是整个商场的服务理念。

通过那么多天的实习，我发现自己在说话和接待方面还存在着很大的欠缺，通过我的观察，我发现以下几点：

一、服务态度至关重要做为一个服务行业，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的。要想获得更好的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的需求。目前职场上流行一句话“细节决定成败，态度决定一切”，如何去服务好我们的顾客，是一件不仅除了领导要去思考的问题，对我们每一位服务人员来说，更应该好好斟酌。我们的工作薪水来自哪里？答案是：顾客。顾客是我们的衣食父母，顾客是上帝，一个企业，组织要发展生存，员工的劳动报酬都是来自顾客，我们没有理由不为顾客着想！

二、诚实是成功的根本诚信对于经商来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的事情，诚信，我的理解是对人的诚实，真诚才能得到很好的信誉。刚开始不明白为什么我们要每天都进货，而不是一次进很多，后来才知道，每天去进货才能保持水果的新鲜度，这样销售才会更好！利润也才会更高！

三、创新注入新活力创新是必不可少的东西，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。据老员工介绍，今年很多水果是去年没有的，比如百香果等等。现在的生活水平提高了，消费水平也会跟着提高，所以今年进了很多高级的水果。

半个月的实习使我在工作的态度，思维方式，个人能力等方面的转变与提升；同时，我也发现了自己的好些不足之处，在日常的工作中不能及时的发现问题，经验太平乏，以后一定要多向教练同事请教，多观察，多做事，多总结，多积累经验。我曾经有过怀疑，我想我要从事的岗位与卖菜卖水果是八竿子也打不着的事，但通过这一个月我认识到一个优秀的财务工作者不仅仅需要具备熟练的专业技能，更需要对具

体一线或前沿工作的了解和理解，这样才可以保障超市财务与运营销售不脱节，能够通过财务变化分析运营状况协助领导实时制定合理管理方案。

千里之行始于足下，不管未来有多少荆棘在等着我，我都会劈荆斩棘努力前行。我深知要提高我们超市在同行业中的竞争力，需要我们每一个员工做到最好。所以我要在今后的学习和工作中严格要求自己，提高自己的素质，认真做好本职工作。

感谢华联香百超市给我们放飞梦想的舞台，祝愿我们的业绩蒸蒸日上！