# 2024年超市员工工作总结(实用15篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-07-21

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**超市员工工作总结篇一**

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。

沉思回顾，在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，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。

这一年是充实的一年，我的成长来自超市这个大家庭，为超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

现将自己20xx的工作总结如下：

1、积极主动学习业务知识

我今年工作调动后，更加认真熟悉百货每种商品的功能、价格，积极向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务能力，更好的干好本职工作。

同时认真的参加超市组织的各项培训，深入领会，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

2、端正态度认真工作，积极做好本职工作

今年刚调到日化组的时候，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。

于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报;从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。

半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。

因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。

对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在00超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的在。

日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细。

积极善于和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。

注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

3、认真参加超市组织的各类活动

超市工作繁忙，任务重。

我努力克服种种困难，协调好自己的时间，积极参加知识竞赛、舞蹈比赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩。

20xx年的工作将进一步加强和改进自己的工作，更好的完成本职工作。

1、严格遵守新乐超市的各项管理制度

不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守新乐的管理制度，积极努力工作。

2、进一步端正工作态度，认真完成本职工作工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时勾通。

尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。

一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，扎实工作。

3、努力提高业务能力

进一步积极参加超市组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的功能、价格，更加熟悉产品，提高服务质量。

不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作。

4、团结同事，互帮互助

我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好。

对工作抱以热情，对同事抱以关心，超市是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为超市的发展做出应有的贡献!

不知不觉，我在便利店已经工作了四年时间，作为中石化易捷便利店的老员工，我深切感到便利店蓬勃发展的态势，并为这种态势的发展而感到高兴!

四年来我认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在易捷，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实。

在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，懂得了如何与顾客沟通，推销商品要与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我知道易捷是中石化自己的品牌，员工的一举一动代表的是中石化的.形象，所以为了树立企业良好形象，我每天笑迎顾客，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。

随着上级公司对我们的要求越来越严格，我越来越感觉到业务知识的缺乏：一是专业知识的贫乏，二是仍然存在其他一些困难，如社会经验缺乏等。

除了参加上级公司组织的培训外，我还自学了相关的营销知识以及服务行业知识，并且利店主管人员所有需向有经验的员工学习实践知识。

慢慢地，我掌握了作为便要具备的营销知识，这些知识为便利店工作的顺利开展打下了坚实的基础。

足够的营销知识以及优质的服务为我增加了自信，在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结加油站的员工，努力学习商品销售技巧。

我深知优秀的便利店销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多，需要对顾客的问题对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我认真了解产品的特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。

我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

同时，我用热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

我的日常工作主要有以下几个方面：

1、要货收货。

要货是保证便利店商品丰富、吸引顾客眼球的第一步;每周要货时我都将要货公式与顾客实际需求相结合，以理论联系实际的方式进行系统要货。

收货是保证商品数质量最关键的一步，它涉及到商品的摆放、存储、销售等一系列问题，因此，每次收货时我都认真核对实物、到货单以及系统单据的一致性，保证进入便利店商品的准确性。

2、销售商品。

销售商品除了需要热情的服务、主动的推荐等一些营销手段之外，我还需注意了一些容易疏漏的工作程序，如做到每销售一件商品必须及时扫入系统，禁止线外销售;扫码时必须认真仔细，以防串码现象发生等。

3、整理商品。

每日均按照“垂直陈列”、“先进先出”的原则，对货架上的商品进行整理，做到了整齐、有序、容易清点;在整理商品的同时，对临期商品进行登记，对过期商品进行封存，并及时向上级领导汇报，保证了商品销售的方便性及安全性。

4、清洁卫生。

清洁卫生是每日必做项目之一，包括店内卫生、货架卫生、商品卫生等。

清洁的环境不仅仅是个死要求，它还可以营造良好的消费氛围，可以提升顾客的购买欲望，所以，我坚持每日打扫便利店卫生。

5、核对销售数据与交款金额。

每日定点、足额将款项上交银行，同时，核对当天系统内的销售金额与上交金额，保证了系统内的销售金额与上交金额的一致性，防止了财务漏洞的出现。

6、报送手续。

以准确、清楚为原则填写报表，每日报送手续，为财务对账奠定基础。

7、月底盘点。

每个月底系统结帐后，对便利店实物库存进行盘点，与系统核对无误后，将盘点数据录入系统内，进行系统盘点。

每月均能在规定时间内完成盘点工作。

四年来，我本着易捷为家的信念，牢固树立奉献在易捷，满意在易捷的职业理念，()爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

对不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在商品、档次、价位上的需要，热心为他们推荐所需商品，创造了易捷便利店营销的佳绩。

20xx年我将以集团公司提出的“精细严谨、务实创新”作为今后工作的准则，将“顾客的高度满意”作为我的目标，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在易捷的理念进一步得到拓展，让易捷这个品牌更加牢固!

时光如箭，转眼又到了年底，回顾这一年来的工作，在公司领导的正确领导下，紧紧围绕“优质服务是超市发展的永恒主题”的目标，大力加强业务知识的学习，不断提高自身业务素质，工作中坚持从零做起，强化服务创新意识，收到了较好的效果，圆满地完成了各项工作任务。

一、强化业务技能，坚持从零做起。

工作中，我始终坚持从零做起、从现在做起、从自身做起，以“锅里有、碗里才会有”作为自己的工作动力，努力做到在平凡的岗位上兢兢业业、创新思维、激情工作。

每天上岗前，都习惯性地到货区转一圈，看看有无新产品，及时了解掌握其价格、口味和有关的基本常识，待顾客询问时，对整个超市的货品做到“一口清”。

上岗时，做到货物摆放整齐、充足，购物通道畅通无杂物，区域卫生干净、整洁，始终为顾客提供一个舒适的购物环境。

同时，强化服务意识，提高销售技巧，积极主动地为顾客推销商品，最大限度的满足顾客的需求，让顾客来的宽心，买的舒心，走的安心。

二、从严要求，严格遵守公司的各项规章制度。

平时，始终做到从严从难要求自已，严格遵守公司的各项规章制度，从不迟到和早退，工作能早计划、早准备，做到有的放矢。

三、团结同事，充分发挥团队精神。

合站以后，来自不同单位的同事们，组合到了一起，来到情满站超市。

我们互相学习交流，取长补短，在很短的时间内，便组合成了一支战斗力很强的团队，我们以同心、同德、同利、同乐为原则，以共和、共荣、共建、共赢为目标，以道相同、利相共、心相融为背景，在这个充满激情的团队里，做到人尽其能，才尽其用，各展风流，把我们顺合客运公司情满站超市顺顺利利、和和眭眭地发展壮大。

今年的工作，虽然取得了一定的进步和成绩，但在其它方面还存在着一些不足。

一是工作创新能力有待进一步加强。

特别是是熟食加工方面，还没有形成自己的特色，没有创出品牌。

二是工作有时做的还不够细，还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

下一步的工作打算：

一是强化服务意识。

顾客的光临不一定是有需求的，有可能只是随意逛逛。

这时候不能因为顾客不购物就对其不理不睬，应该将每一位来到情满站超市的人视为购物顾客，然后热心服务。

一部分可能不购物的顾客也会因为热情周到的服务而变为潜在的顾客。

一线岗位，与顾客面对面打交道，代表着情满站超市的形象，所以时刻保持服务意识，主动吸引顾客。

二是强化创新意识。

积极探索熟食的制作方法，力争在半年的时间内，研制出二、三种熟食花样，形成自己的特色，创出情满站自己的品牌。

三是强化职业意识。

**超市员工工作总结篇二**

大家下午好!近一年来，超市一部在营销上作了如下几方面工作。

一、我部凭借六年来积累的工作经验，不墨守陈规，主动探求市场信息，积极考察异地同业态商超市并参加全国各种商品交易会十余次。为我部的产品结构调整提供了直接的依据。截止目前，我部共引新4599个，增新商户20家，增加新品类2类。淘汰单品 3154个。

二、我部坚持“善于学习”的xx精神，不因循守旧。在原来固定不变的节日营销方式上增加新的营销元素。通过改变赠品品种的适用性缩短超市与顾客之间的距离;通过耐心地帮助顾客挑选商品，来解决顾客对产品功能的疑虑;通过一对一对顾客意见反复的讨论，拿出最佳的令宾客满意的方案;通过增加各局部区域的沟通时间，及时控制不良事态的发生或延续，来提高劳动效率。

三、在市调方面，我部不守株待兔。积极组织各班组对市场信息的收集和分析。通过间接渠道和生产商摸清变价环节，并积极配合市场部对本市同业态的价格，进行密切关注。在关键时期，响应政府控价政策号召，率先主动和经销商沟通，在兼顾多方利益平衡的基础上，务实的做好xx价格形象工作。

四、在陈列方面，不照葫画瓢。我部现经营的品种比同等营业面积的超市要多许多。今年改变以往学其他超市品项管理的方法，转而发挥出我部包装产品经营多的优势，满足顾客挑选需求。学习诸如沃尔玛等外资超市的优点，改变端架堆头陈列的模式，把新品、促销品直接陈列在顾客最容易发现的地方;改变西区古板式陈列，取而代之的是更加通透、舒适、便捷的细节服务;改变第一磁石的陈列，将糖酒会的效果展示引入我部，更彰显xx个性和气度。

五、不坐享其成。我部自编短信，主动回访，敲开了团购这扇大门。从 元月份至今，共接下大小团购30余笔，金额总计129万余元。

近一年来，我部运营工作汇报如下。

一、今年我部经历了第二十次新班子的组建。我们发挥一部原有的工作作风，既讲究分工又要求合作，在短短的时间里理顺了日常工作。使得部门工作顺畅进行。

二、针对细节服务，为提升员工的工作的积极性，我部利用员工“千分制考核表”作基础，绘制出“超市一部形象大使笑脸累计统计表”、“一部优秀员工之星累计统计表”、“一部各营销柜组逐月完成比例综合分析表”等等，起到了很好的激励效果。

三、设备设施在今年表现出了问题多发期。5月至8月，我部冷链设备共保修18次，耽误销售21日，造成部门直接经济损失约5万元，物品损失6300元。借此，我们希望有关部门切实将设备的年检工作落到实处，尽量延长设备的使用寿命。

四、常抓安全工作。我部坚持从卫生死角清理开始，注重“防四害”工作的重要性，组织员工培训消防知识，组织员工应对突发事件的演练，为营造一个宽松、安全的购物环境而出谋划策共同。

五、xx“勇于开拓”精神的基础是做扎实团队建设。我部坚持每年两次的团队活动，如积极参加电脑培训、主动加入知识宣传活动、自编自演文艺晚会、发放免费读书卡等团队活动。近一年来，我部共评出形象大使是xx、xx、xx等;优秀员工是xx、xx、xx等。优秀班组，休闲食品组。我部针对员工入店、离店均进行沟通。班组推荐的，由部门牵头举行简单的欢送仪式。超市对他们为xx所作出的贡献将载入史册。

从20xx年1月1日至20xx年12月13日，我部共完成xx万元，已经与今年10月6日提前86天完成了全年任务指标。当然，我们离公司的要求还有一定的距离。我将会带领一部员工为来年的目标而持之以恒的工作。

借新年即将来临之机会，我谨代表一部全体员工祝愿超市生意红红火火，每位xx人身心健康。

**超市员工工作总结篇三**

本人现将20xx年度工作历程做个简单的汇报，并对20xx年工作作以简单规划，期望经过这次总结对全年工作作以回顾，并总结汲取经验，为今后更好的履行好自身职责奠基铺路。时光匆匆而过，蓦然回首，超市在稳步发展，个人也在逐步成长。曾有过恍惚，也有过迷失，甚至堕落，可是每次都能从其中挣脱出来，只因为心中那不灭的信念：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。

为此，我不断从自身的知识储备和处事方法出发，以超市给予我的任务和职位职责为实践点，虚心学习，努力实践，力争自我能经过实际行动为超市的发展壮大增砖添瓦。

其次，是为人处世本事的提高。在工作中我学会了很多为人处事的方式方法，处理上下级搭档之间关系的本事等。毕竟刚从学校出来的我什么也不懂，而社会和学校又有很多地方不一样，所接触的群体各异，说话、做事都不能像在学校一样。起初和供应商交谈，和员工交流都大大咧咧，不注意表达方式方法，造成了一些不必要的麻烦。而此刻经过一年的磨练，为人处世方面我异常重视方式方法，并且得到了较好的效果。

第三，管理本事的提高。在超市努力工作一年之间，主要担任了生鲜部主管职务，也短期担任百货部主管，管理本事得到很大的提升。主要包括商品管理及员工管理两个方面。刚做主管的时候，专业技能不够，管理本事不行，遇到过很多的问题，不明白怎样去管部内员工，和他们过于亲近，结果对管理带来不便，使整个区域松散。之后及时调整，上班时严肃认真，下班时朋友对待，不仅仅使部内纪律严正，并且跟员工们关系亲密，使整个部门关系融洽。所谓吃一堑长一智，在工作的平台上不断的磨练下，自身的管理本事也不断的提升。第四，服务意识有了更全面的认识。零售业就是服务业，我们的主旨就是服务顾客，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标就是创造一连串的顾客，构成稳定有力的市场。所以当我们站在卖场的一角，我们的一言一行将直接影响公司集团的形象。也许是地方原因，直接致使我们卖场员工极度缺少服务意识。所谓一方水土养育一方人。所以，在接下来的工作中我将更加重视服务，把忠恒超市的脸面赢回来，为公司增光添彩。值得一提的是卖场的音乐不仅仅带动了卖场的气氛并且引导顾客心境刺激冲动性消费，为消费者购物供给愉悦的环境同时增加销量，是卖场不可缺少的元素。再者客服台不仅仅是超市的门面并且是做好售后服务的主要硬件设施，是不可缺少的，期望领导能予以重视，供给卖场音乐，重建客服台，增强服务意识，加大非价格竞争优势。

除力以上几点之外，同时也发现了自身的一些不足。主要表此刻专业知识不够，员工管理方面过于柔和，卖场布局控制不够精细不够及时，领导决策的执行不够及时，区域内各类商品分类不够明确。所以针对以上，对20xx年工作作以简单规划。首先，鉴于生鲜部在超市中的特殊地位，顾客对部内商品价格敏感，计划3月份和供应商协调沟通，以市场为导向，全面降低区域内商品价格，增大区域价格优势，使区域做到真正的物美价廉，为稳定超市客源供给保障。

其次，我深刻认识到商品明确分类的重要性。不仅仅方便顾客寻找所需商品，为顾客供给不一样层次的消费需求，并且方便管理，品类缺失一目了然，方便工作人员根据销售情景及时做出调整，为顾客购买供给丰富的货源。所以计划签订合同之际和各供应商沟通，按类供货，不得串货，同时计划4月份进行商品细分，针对不一样目标客户群体打造各类专区，如散称休闲区建立老北京特产区、儿童休闲区、无糖休闲区等。

最终，在价格控制和品类细分的基础之下，购物环境的打造将成为提高商品附加值的首要因素。计划5、6月份同供应商沟通将区域内专区进行简单装饰跟特陈，打造优美的购物环境，力争到达让周边居民不买都来转一转的效果。

同时，对于日常管理工作，包括纪律，卫生，食品安全等基础工作继续加大管理力度，同时完善部内奖惩制度，同所有员工一齐努力，打造优秀团队，力争将我们超市打造成为周边小区的生鲜基地，为超市做大做强做出应有的贡献！我的述职完毕，多谢大家。

**超市员工工作总结篇四**

从来到xx超市工作至今已经有了多个年头了，在这段时间里我能够牢记超市员工的职责并更认真遵守各方面的规定，我明白超市效益得到提升才能够让身为员工的自己从中得到发展，回顾以往在超市工作中的得失以后进行以下工作总结。

首先商品的装卸与整理工作是自己的主要职责之一，虽然看似简单却需要具备足够的耐心才能够避免出现差错，因此每当进货或者从仓库补充商品饿时候都能够快速完成这方面的装卸，在清点好数量并做好相应的登记以后将其摆放在货架之上，这样的话当顾客在超市选购商品的时候也不会出现过于单一的状况，这项工作的完成对我而言无疑是很有意义的，能够让我沉下心来打牢基础并为了自身的职业发展而不断努力，再加上难度较低的缘故从而能够让自己尽快明白该如何去做，在超市的经营过程中保证商品的多样性才能够让顾客对此感到满意。

其次顾客的接待以及导购工作也是自己需要做好的，一方面我要注重自身服务性的提升从而通过接待工作的完成让顾客感到满意，通过敬语的使用让顾客感受到超市员工的诚意从而提升对我们的好感，对我来说即便是些许优势的建立都能够通过长时间的积累取得理想的效果。另一方面则是通过销售技巧的运用从而引导顾客进行消费，让顾客获知店内是否举办活动的相关信息从而让他们买到所需商品，而我要做的则是挖掘对方的潜在需求从而购买更多的商品，即便是结账的时候也能够通过询问对方是否有办理会员卡的方式来进行引导。

最后则是注重与同事的交流并调整好自身的状态，对于超市工作的完成而言态度是否足够端正十分重要的，事实上在我工作初期也曾因为领导没有进行监管的缘故从而放松了警惕，直到后来因为上班玩手机别批评过后才明白超市的各项制度应该要严格遵守，即便店内顾客数量很少也不能够因为个人的问题影响到工作，这样的话当顾客看到以后想必也会觉得超市员工不会对工作做到认真负责，另外我在做好自身工作的同时也会加强与同事间的交流，这样的话也能够换个角度看待自身存在的不足并改进工作方式。

在超市工作的时光对我来说蕴含着自己不少的心血，总之我会牢记领导的教诲并在往后的工作中证明自身的价值，也希望自己能够一如既往地保持认真负责的态度从而做好超市的各项工作，至少我会为了效益的提升而不断努力从而促进超市的发展。

**超市员工工作总结篇五**

员工是一个企业赖以生存和发展的基石，一个企业的问题一般都可归结到人的`问题。如何得到一只优秀的员工队伍往往成为困扰管理者的最大难题。而对于我们来说讲，做一名营业员容易，但要做一名优秀的营业员就难了。

一、耐心细致。工作看似简单简单，实则不然。比如。。员每一天都要核对衣物数量、。。数量和品种以及提醒存款时间和金额等。任何一个环节的疏忽和纰漏，都会直接影单位及工作伙伴的切身利益。这些都是看似简单的小事，但电访工作正是由这样一些细微琐碎的小事串结而成，所以，只有养成耐心细致的工作作风，才能让客户享受到更优质的服务，从而为双方建立互信平台营造一个和谐的氛围。

二、声音甜美声音甜美是做好工作的辅助条件。。。。做为一个窗口，所以声音在这样一个场合会有着特殊的作用，甜美的声音能给客户一个先入为主的好印象。每个工作人员每一天早上工作前都要先做一下深呼吸，然后冲着镜子微笑一分钟，这不是孤芳自赏，而是为了提醒自我――如果不能保证自我的声音悦耳动听，那至少要做到甜美柔和。甜美的声音会让客户情绪舒畅，感觉是在一种温暖如家的氛围里，享受真诚的服务。

三、宽容平和“宽容比原谅更重要”，这是我的工作心得。在某些时候，我们常常会受到客户或。。的指责和质问，对此，我们就应以宽容之心对待，不能老想着自我的无辜和委屈。如果我们将心比心、换位思考的话，就会明白他人的不满也在情理之中。如果我们抱着原谅的高姿态，以为自我是在包容对方的过错，长此以往，就会构成一种恶性循环，从而直接影响服务质量和同志之间的亲密关系。

四、复杂的人际关系在服务活动中，最主要的两种人际关系是顾客关系和同志关系。酒店是一个复杂多变的环境，我们应对的是层次不一样、素养程度不一样、人本身性格也存在很大差异的人群，由于服务行业职业的需要，即使遇到歪曲事实、情绪激动、甚至责骂的顾客，我们也要全身心地投入，持续冷静平和、理解的心态，并帮忙解决问题，以维护良好的关系。但这也无疑会使。。的工作压力增加。

一言以蔽之，“真情服务天地宽”，相信只要我们一如既往地付出真心、诚心和细心，。。。的路会越走越宽、越走越远！

**超市员工工作总结篇六**

当初进入工作岗位时，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，从来没有亲身操作过，对于蔬果理货更一窍不通。我知道华联集团是一个大型商厦。是一个人人向往的行业，进入华联是我的荣幸。

在领导和主管的教导下鼓励下，我学到了很多的专业知识。记得刚开始的时候我对工作中一些问题总是不能得心应手，工作效率也不是很高。但是在各位领导和老员工们的帮助下，我每天挤出一定的时间不断充实自己，坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，努力提高综合素质，不断加强思想工作和技术操作方面的一些知识，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责。慢慢的我开始熟悉一些基本的操作流程和一些基本理论，老员工们教我怎样理货和清理台面，经过一段时间的锻炼和学习，我也开始慢慢的独立操作，并能够管理好自己的责任区。

回想这2年在工作中既有辛酸也有快乐，过去的三年风风雨雨似乎都浮现在眼前，我非常感谢领导们对我的栽培，让我在人生中得到了最宝贵的工作经验和社会经验。增强人与人的沟通能力明白了很多的做人道理，在工作中不断的完善自我。

总之，在上级领导和师傅们的关心帮助下，我的各方面都有了很大的进步，技术方面也得到了较大程度的提高。虽然有了一定的进步和成绩，但是在一些方面我还是存在着不足。

在今后的工作中，我会认真的做好每天的工作，把学到的技术体现在工作中，在工作中能采取积极主动，能够参加每项工作。更加严格要求自己，时刻牢记“责任、状态、奉贤、危机”八字方针努力工作回报企业。有时候也会遇到一些技术方面不懂的问题，还是会虚心请教。在以后的工作中我会更加强自身学习，提高自身素质.要坚持每天在多挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所学运用到工作中，在时间中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服辄尝浅止，一只半解倾向。争取把自己工作上的不足掌握的更加透彻，为服务一线工作做出更大的贡献。

最后感谢华联又给了我一次机会，我为自己能够在这样一家具有雄厚实力，发展如此之快的企业而感到骄傲和自豪。在今后工作中我将加强自我管理意识，勇于开拓创新，不断提高自我能力，在企业领导的带领下使自己的工作达到一个更高的层次。以后我依然努力工作，我会用虚心的态度和饱满的热情做好工作，我信心百倍，一定要成为一名更优秀的华联员工。让我们携手共创友谊的美好明天。

我从事超市生鲜组工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

认真做好商品装袋工作。将顾客选购的面包装入袋中是我工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋;正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架;瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损;蛋糕等容易流出奶酪或汁液的食品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中。装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中;超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中.装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象;对包装袋装不下的体积过大的商品,要用绳子捆好，以方便顾客提拿。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

**超市员工工作总结篇七**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx服装超市的一名员工，我深切感到xx服装超市的蓬勃发展的态势，xx服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿xx服装超市xx年销售业绩更加兴旺!

xx-xx年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。现将有关情况总结如下：

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了xx的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成xx-xx年销售计划立下了汗马功劳。

xx-xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以xx为家，牢固树立奉献在xx，满意在xx的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

**超市员工工作总结篇八**

伴随着平安夜的降临，xxxx年的各项工作渐渐进入尾声。我作为xxx超市的一名员工很荣幸得到这次机会，把自我在xxx超市工作的心得体会写出来同大家分享。

把自我在xxx超市所接触的所有事仔细归类，分为两种：一是“公”，二是“私”。

先从“公”谈起，它给我的感觉是一个“严”。这么说是有原因的，第一，xxx超市公司对下属门店的日常工作都有严格的书面流程。不但收银员、保安员有严格的工作流程，理货、验货中的细节也有明确的规定；第二，处理问题的态度很严肃，大到公司总部的老总经理违纪，小到顾客调换一件商品。针对此类问题，我们的态度都以严肃谨慎为准则。起初员工们认为没有这种必要，但在店长的带领下经过学习实施后，才发现这样做的重要性。它使我们xxx超市在顾客眼中不仅仅是一个好的购物场所，还是一个经营规范的企业，同时也让供货商觉得xxx超市是一个值得信赖的合作伙伴。

再说一下“私”。在店里那么多人同在一个屋檐下，相互间的言语冲撞肯定是不可避免的。令人欣慰的是，同事之间不管当时有多大的误会，总在下班的一声“路上细心”中消失得无影无踪。大家出来工作挣钱都不容易，在忙时互相帮忙自然就成了一种默契。在这种默契中一团活气，团队精神自然体现的淋漓尽致。

店里处于公私分界线上的便是我们的店长，她是我们的骄傲，因为店长从来都是公私分明。于公，她对属下员工要求严格，处理问题干净利索，决不拖泥带水，但却不会把工作上的情绪带到私下。于私，她关心员工的每一件事，每次下班总不忘问一下家远的员工是否有人结着伴回家。我们有如此好的店长真是上天对我们的眷顾！

或许我的体会不够深，看问题也不太全面，但在新的一年中定要广增阅历，期望自我在xxx超市做得越来越好。

最终祝公司全体同事新年欢乐，也期望公司业绩蒸蒸日上，一年胜过一年。

**超市员工工作总结篇九**

刚进入xxx超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的，许多东西都要老员工来教，我感觉自己需要学习的太多了。他们做什么我都仔细的看，认真的学，从各种面团的配方，做法;从各种面包的炉温，装饰，一点一滴的学，一点一滴的记，一年多的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。由于我的工作认真负责，在20xx年的时候，xxx给了我第一次机会，将我从一名普通员工提升为一名资深员工，这是一种激励，也是一种鞭策，他时刻提醒着我，要时刻的严格要求自己。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种面包的做法和特性，在遇到面包烤好后有瑕疵的情况发生时，能够第一时间了解是在工作流程中哪一个环节出了问题，从而改善。我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xxx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。在日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情，积极完成领导安排的各项工作，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

在20xx年，xxx超市给了我二次机会，将我从一名资深员工转变为一名基层管理人员，工作重点发生了转变，加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升变成了各项工作的中心，俗话说的好“机会是留给有准备的人得”，为了尽快进入角色，抓住机会，一方面加强了专业知识的学习，积极的了解商品的陈列和商品的促销以及新品的开发，虚心的向课长请教。一方面加强人员管理的学习，抓住工作重点，合理有效的安排人力。

在日常的工作中，潜下心来，从头干起，卫生，陈列，仓库，从每一个细节开始严格要求，在此基础之上，给课员更多的思想沟通与技能培训，能够改善员工的精神面貌，让其工作的积极主动性得到更大的发挥。

总结3年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但通过冷静的自省，本身还是有诸多的不足，如：整体上的操作不够自如，商品损耗的控管力度不到位。

面对明年的机遇和挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的责任，加强学习，勇于实践，使自己的业务水平和管理水平全面提高，为xxx的发展奉献自身全部的能量。

**超市员工工作总结篇十**

自从到公司来的那天起，感觉每天都学习到很多以前不知道的东西，这段工作期间虽然还存在很多问题，但还是总结了很多经验，希望对自己工作上的不足能够得以早日改正：

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。我当初既然有勇气选择了离开三尺讲台，就要改变在学校时的一些观念，由原来的被动学习转变为现在的主动学习等很多观念。

一个人要做好自己的本质工作，就必须全面的认识自己，了解自己的职责是什么。我对自己的工作职责作了几方面的认识。

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是什么，和谁有工作上的联系，联系的内容是什么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

经过一段时间的工作后，基本流程已经熟悉，但是随之而来的小问题也就多了，比如说在核对订单时，有的经销商不传汇款底单，即使有的传了也不写明公司名称，因为其中有很多汇款金额和订单不一致，很难辨别出是谁家公司的款，遇到问题就要学会用自己的思维去解决问题，对此，我首先想到的是把此类问题出现的情况了解清楚，再是根据问题去找一个好的解决方法。于是，我就在qq群里连续发了几天的通知.(连续几天发的原因是考虑到不是每个经销商都天天上网).通知的内容是根据数学选择题的格式来书写的,我认为这能有利于经销商更能清楚,明了,简单,易懂的看清楚我所要达到的目的.后来又考虑到不是所有的经销商都上网,于是在出现同类问题时我都要特别的提醒他们要注意哪些问题.

任何东西的改进都是在原有基础上进行的,在开始的时候,我按照她们的记录方式来进行记录每天的定单情况,可后来发现有很多不便之处,我根据自己对工作的了解,做了一些改变,这样就减轻自己在工作中不必要的麻烦.

每当订单太多时,我必须要保持清醒的头脑,因为之前有由于订单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况,这应该要引起我的注意,就是要注重细节,找出原因,进行改正.在这项工作中,有很多东西需要自己去发现,去不断的发现与改变.

沟通是一门技巧,善于沟通是一门艺术,从心理学的角度来讲,站在对方的角度去思考问题,可能会收到意想不到的效果,但在与客户沟通时,我忽视了自己的出发点,没有注意到张弛有度,还有在开始时我没有注意到说话时内容上要讲求言简意赅.经过一段时间我发现了自己这方面的不足,既然发现了自己不足,就要找到方法进行纠正.语气,在沟通时是一个很重要的环节.面带着微笑去和别人沟通,别人也会感受到你的微笑与阳光。

学会倾听是一个人所必须具备的素质,在生活工作中,我们往往忽视了这个环节.但后来经过提醒与反思,我注意到了这些方面的不足.在魅族工作的这段时间,我学到了很多的东 西,可以说在思想观念上也有一个小小的改变。

**超市员工工作总结篇十一**

也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！

时光飞逝，我已经来到超市这个大家庭两个多月了。这两个月里，我有过欢喜，也有过失落。我不知道专业知识学会了多少，但在与人的交往上我确实有了不少的进步。卖场的工作我也可以应付自如了，或许这话有些自满，但当有状况发生时，组里的人总是向我询问，这使我心中不禁万分感动。这两个月中我依然保持着刚上班时的激情，心态上也是平和为主。

我的组长一旦有了烦心的事打不起精神时，她总会向我倾诉一下，而后问一句：“丁丁同志，你的热情什么时候才能减少一些？”这时我总以“我的激情不灭！”来回答她。组里人说看着我好像没有什么烦心的事，整天笑呵呵的。但我深深地知道，作为一名卖场工作人员，坚决不可以把个人情感带到工作中来。顾客永远是对的，这是我工作以来一直信奉的，所以我总会以会心的微笑面对顾客，纵然顾客有时候无理取闹。比如说，有一次，一位女顾客对我说：“哎，那服务员你给我套一把这睡衣。”我说：“对不起，您可以自己套一下。您套没关系，但我们作为员工是不能试卖场的衣服的。”结果那位女顾客却说:“真有意思，这东西也没有洗过，我不爱往身上套，我嫌脏。”待那位女顾客离开，同事过来说：“有病吧，这人，她不爱套，她是人！”我说：“算了，顾客永远是对的，咱们是服务行业。”

“屋漏偏逢连夜雨”，一天下午，我刚收了一个供货商四百多件衣服，在收获部时我还记得哪包是几元的，但是当货拉到了三楼要贴码时，我却忘记了哪个是哪个了！我急了一头汗，同事安慰我说：“别着急，他家不上促销员谁都分不清。再说卖场还有些货呢，明天让厂家自己来分吧！”可是我自己知道，纵然卖场还有货，可是如若把新货也上台面，一定会增加销售的机会。而且我这是延误工作，如果明天厂家有时间还算好，一旦厂家没有时间怎么办？这种损失无人承担。opportunityknocksateverydoor,makesurewhenitknocksatyours,youareready.这件事情使我成了没有准备的人，所以销售的机会悄悄地离开了。我在库房里思考了很久，觉得自己是不是不适合这份工作，我是否太糊涂了？我依然打起精神，给厂家打电话，幸运的是，厂家的人马上就来了。晚上睡觉梦了一宿的区分童装，还梦到厂家的人狠狠的埋怨我。

1.断货问题我们的电脑系统是否可以设置一下低库存警戒。当库存达到警戒线时，电脑会做出自身的提示。因为在日常的工作中，经常发生理货员看货架订货，经常经常发生价签与货物不符，订错货或者库房还有存活却重复订货的现象。有了电脑的低库存警戒线，相信这些问题就会迎刃而解了。最起码在我们超市方面解决了断货的可能。

2.品牌商品少针服组可能只有港莎算是一个大牌子，我日前对金原超市、家惠超市河北店进行了市场调研。比如说内衣区，蝶安芬算是内裤行业的大品牌，金原和家惠都有，而且品种齐全，但我们店却没有。我们虽然引进了金利来，却因为价格高昂，销路不畅。对此，是否可以建议采购多采购一些敏感品牌商品，而且在品牌的效应上对此予以重视。品牌上去了，我们超市整体水平就必然有所提高。

3.客服退货客服退货应该提高效率，而且应该果断。只要顾客的`退货要求是合理的，就应该及时简单的予以退货。我们现在的做法是，即使是我们的商品有残缺，符合退货的条件，仍然需要顾客再上楼退货。这样办事没有效率而且影响不好。

4.上岗培训建议我们超市是否可以让基层员工参加入职或者上岗培训。培训可以使员工更有责任感，更有团队意识。现在状况并不乐观，许多的员工团队意识较差，习惯于以自我为中心。尤为严重的是工作不专业，比如一种商品断货，他们会直接把临近的商品拉出一个排面，这是不科学的。应该分析一下，找出一种高毛利的又相对畅销的商品来补排面。另外，订货时只是把该货的dms写在订货本上，但并不做分析。有时dms高，它可能是由于有促销造成的，那接下来没有促销了就不能定太多货。但有了专业培训这一切将有所改观。接下来是我在超市工作的第三个月了，我会一如既往的努力工作，用心学习，与同事搞好关系。把零养到无穷，始终是我不懈追求的目标。

以后的路，我将会还在超市工作，不过要工作多长时间我就不知道了。如果在超市工作时间长了，没有任何进步的话，自己会选择离开的，因为这不是一个有前途的职业，自己还是需要更多的努力，才能够继续工作下去。不过现在我还是要继续在超市工作下去的，因为有很多的现实情况需要我去注意，我相信自己可以做的更好，我的超市工作！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**超市员工工作总结篇十二**

已经又到了一年的年底了，今年在超市的工作可以说是终止了。这一年自己一直用一个好的态度去面对自己每一天的工作，虽然超市的工作是比较的简单的，但不认真的话不论是什么样的工作都是不能够做好的。今年的工作一直都比较的顺利，自己没有遇到过什么困难，在工作中自己也没有显现过毛病，还是很不错的。在开始新的一年的工作之前，自己要为今年的工作做一个总结。

在我自己看来今年我的表现还是很不错的，在工作中基本上是没有显现过毛病的。超市的工作是比较的简单的，只要自己平时能够多注意，就不会显现很严重的毛病，顶多就是一些没什么影响的小毛病。这一年我自己是很认真的在完成工作的，我觉得不论是怎样的岗位只要自己是在这个岗位上工作就是必须要认真的，这是我的工作态度。

我可以说是一个比较勤劳的人了，勤劳的人不管做什么事情都是能够做好的，在哪里也都能够遭到欢迎。自己也由于这样的工作态度遭到了很多的夸奖，虽然这样工作是会累一些，但总比出错之后再后悔要来得好。今年自己也能够做到严格的遵照超市的规定，不会去做一些违背规定的人。我的性情就是这样的，是不会去做一些不答应的事情的。所以一年下来我也还没有遭到过批评，虽然说工作能力并不是特别的突出吧，但作为一位超市的员工其实也只要做到认真的对待自己的.工作就可以了，不需要有很强的工作能力。

这一年的工作还是比较的累的，在上班的时候是不能坐下休息的，所以站一整天的话是非常的累的，每天下班之后觉得腰酸背痛的。虽然休息一个晚上之后自己又能够复原，但有的时候也是会有不想做的想法的。其实要不是为了生活我想应当是没有人会爱好上班的，但既然自己在这里工作也是一定要把工作都完成好的。我想我在工作中遇到的的困难就是和其它同事的相处了吧，总有人像闲着没事一样的爱好找别人的麻烦，这就是我最不爱好这个工作的地方。毕竟在超市工作的都是年纪比较大的人了，麻烦事确切是挺多的。

新的一年自己也要连续的努力吧，做好自己的工作就行，不用去管其它人的看法。在明年我也会保持现在的一个工作状态的，更好的去完成自己的工作。

**超市员工工作总结篇十三**

岁月如同沙漏，不知不觉间，我进入新玛特大型购物广场这个大家庭已经()年有余，回首过去，有太多的感慨和感动。领导的关怀和指导，同事的友爱和互助，顾客的理解和体谅，每一个让我心暖的瞬间都记忆犹新，未敢忘怀。也因为这些，我一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，服从领导安排，积极配合同事，热心待客，微笑服务，自认为我们这个大家庭做出了应有的贡献。为更好的做好下一步的工作，总结经验汲取教训，现对一年来的工作总结汇报如下：

作为员工，只要在工作岗位上，我就坚持规范着装，礼貌待客，热情服务，尽自己最大的努力让每一位顾客高兴而来，满意而归。作为一名理货员，我一方面不断加强专业知识的学习，积极阅读相关资料，虚心向经理请教。一方面主动和xx、xx、体育用品、接货、收银等各相关部门同志及时交流问题，争取有问题能尽快解决。卫生、陈列、库房、接货、上货，补货，搬货，每一个细节我都对自己都严格的要求，使所负责商品区域氛围有了明显改观。理货员的工作看似简单，实际上琐碎而复杂。要熟练掌握本岗位所经营商品的性能、用途、使用方法;要经常性记录所经营商品的缺货情况，制定补货计划;要对商品和货架每间隔5-7天必须进行一次清洁;还要搞好市场调查，掌握消费者需求，及时上报主管，制定新产品购销计划等等。每天的工作有辛苦也有收获。

我个人觉得作为一名服务工作者，首先要具备有服务意识。我时刻牢记着新玛特“”的服务宗旨，认真做好各项服务。作为超市中的理货员，是与顾客接触最直接的人。他们的一举一动，一言一行无不体现超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差将直接影响到门店的生意与声誉。理货员也是与总台及收银员经常接触的人。顾客所购商品发生退换情况，我总是微笑解释，主动积极配合，并办理好退货或换货有效手续，以热情的态度赢得顾客的体谅和理解。在每天下班时，我都会到收银处看看有没有当天顾客未结算的商品，有的话及时收回并办好有关手续。

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。在获得不少收获的同时，自己也没有忘记自己本身的不足和今后需要改进的地方。比如创造性的工作思路还不是很多，有时候容易墨守陈规，流于形式，个别工作做的还不够完善;还有就是我就一直为自己的工作深深的困惑着。一直看不到自己人生的前途,不知道自己该往哪个方向走。对今后的生活和工作目标还是一片空白，以至于在和别人的接触中表现得很不自信，抱着的心态也是得过且过，过一天是一天的心态。

总之，一年来，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，积极完成了领导安排给我的各项工作，尽管有了一定的进步，但也存在诸多不足。俗话说：“活到老，学到老。”今后，我还会继续努力，努力发挥自己的优势，把自己的劣势转变成为优势。把和同事的合作当做是自己学习的机会，把别人的理念结合到自己的思想当中，更加注意工作中的细节问题，把自己所负责的.各个工作做到更加完美。

**超市员工工作总结篇十四**

万事开头难，什么事都得去尝试，都要经历开始、经过和失败。自从在xxxx超市工作之后，我明白了很多事情其看起来远比做起来简单。就算是一个小小的超市，它的经营也不容易，不但要细心，还要有策略，谋划。以下是我的工作总结。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，xxxx超市也制定了一些相应的规矩，比如：不串岗、不闲谈、不把手机带身上等等。这些规定虽看似严格，但我认为这只是最基本的职责心的体现。

在超市工作有时还是很忙的。结帐的日子很多供货商都在送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货是忙但是来的。既要验货又要把货装走。所以，他们就需要人帮忙，通常在这种状况下我都是很主动地跑过去。

在做采购时，我会努力记清各店对同种商品的报价及他们的售后服务并选取最适合的商品。在做文员时，我会仔细输入各内部数据，并牢记各商品价格，以便使以后的工作更有效率。在做理货时，我一贯坚持没货时补货，顾客多时不只顾补货，还会看着点，即使货架上的货物都补齐后我也不会发呆或闲逛，因为被店长看到会认为我是在混时间!所以我会在没事时抹货架。在做收银时，我会耐心解答顾客的各项疑问，做到手快心快。

在超市工作我还学到一点。此刻这条街上的超市很多，大家为了吸引更多的顾客，自然打起了价格战。有时候，还能看到别的超市的员工到我们那里来看价格。有时候我们也会被店长安排到别的`超市去看价格。要装作是买东西的顾客，而且必须要像!因为一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。

总结我的这次工作经历，我收获颇丰，因为我真正的实践了一句话：不要抱怨这个社会是如何的黑暗，现实是如何的不公平。因为这个社会并不会因为你的抱怨而改变，只有你自我去适应它。

**超市员工工作总结篇十五**

20xx年度是超市比较关键的一年，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，超市仍实现净利润xx万元。

通过对20xx年度的销售指标分析在超市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。

20xx年度原计划开发超市10家，标超2－3家。

在超市开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现超市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，暂时退出超市的扩张计划。

在20xx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，但对超市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20xx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、开拓作为超市未来发展的\'方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入超市重点发展的规划，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xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

20xx年度，在超市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。

20xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对超市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，除中百超市的产品，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，目前超市的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使超市的销售较去年有了极大的提升（20xx年销售xx万，较20xx年xx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20xx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。

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到超市要求：

20xx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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn