# 最新超市员工工作总结精辟(通用15篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-08-23

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!超市员工工作总结精辟篇一今天我们小组调查了位于我们学校附近的永辉超市。永辉...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**超市员工工作总结精辟篇一**

今天我们小组调查了位于我们学校附近的永辉超市。永辉超市是中国大陆首批将生鲜农产品引进现代超市的流通企业之一，被国家七部委誉为中国“农改超”推广的典范，被百姓誉为“民生超市、百姓永辉”。

我们小组发现永辉超市的生鲜经营的\'很广，经营面积差不多占了总面积30%以上。蔬菜很便宜，在蔬菜区，看到了就像在菜场一样，人很多，这样的场景在其他超市或者卖场很难看到。洗护用品区的产品类型感觉有点少。总体来说超市里面的商品还是比较丰富的。就是逛的时间长了有的产品区气味刺鼻，进去时间长了，会头晕！降价产品贴上了黄色标签很醒目可以让人一目了然。除了蔬菜，生鲜价格比较便宜之外。别的产品在价格方面没什么优势可以吸引人。

最让人气愤的是使用购物车还要交费，我们觉得这一点做的太差劲了。希望以后超市能在管理上，购物环境上，商品价格，产品类型上能多多改进，相信会是很一个不错的超市！

**超市员工工作总结精辟篇二**

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xx万元。通过对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。

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。

虽然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x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x年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

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。

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。

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。

营运企划方面明显不足的地方也很多，将在x年的中，提出改善意见。

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：

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。

**超市员工工作总结精辟篇三**

一、xx市场大厦工作阶段

xx年春节后，我依旧负责xx市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx市场进行了一定的布局调整。3月份xx市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，xx市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责xx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然xx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在xx市场工作得到的最深刻认识。同时，xx市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xx市场工作得到最大的收获。

二、超市工作阶段

6月份因工作的需要，我被调到超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。

一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。

在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了的接触，在严格要求的基础之上，给员工的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

三、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自xx市场的5x名员工到xx市场超市的3x员工再到8月份超市六部门乙班4x名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

四、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

五、不足方面与下年工作思路。俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年中我更加努力的投入到为之奋斗的超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值.

**超市员工工作总结精辟篇四**

1、员工的培训工作时冷时热，且培训富于形式化，大部分的培训内容都是书面的东西，让部分员工难以理解，难以激发起员工对各种业务知识全面、深入的了解，近而对公司的制度了解程度也就可想而知，加之hl超市、yb进货xx年进入了用工难的问题，员工的离职太大，一来影响了公司的整体人力费用，二来对商品的缺断货、对公司企业文化的认可度一然不知，有的岗位职责全然无知，也许是如今员工的素质问题也是阻碍了培训的需要吧！缺少举行员工对公司制度知识的抢答赛，对业务知识的辩论赛等。

2、商品管理员及中层干部的素质急待提升，20xx年以来，主要针对中层干部的培训课屈指可数，每次的培训工作都是采用“大锅饭”的形式，员工干部一起来，无针对性，加之有的商管员是从员工提升不久，除了会写要货单之外，能有多少业务外知识很值得研究，或者是出现只管商品不管人和现象，这样长持以往，公司中层干部的势力会呈急速下降的趋势，并且会出现一定的惰性和依赖性，在大的建议方面也大较有力的意见且缺乏主观能动性，为此建议公司能够对长期以来的培训工作的质量提升到一个新的台阶，请一些在零售方面资深人士对公司干部员工进行培训，另外，对收银员的培训工作也是急不可待，一般卖场的最重要一道把关是在收银台，有了电脑收银的先进基础外，收银工作仍不能重重把关，例如：给顾客多输几个单品、少输几个单品那简直是常事，为此带来的投诉问题也不断增多。

3、一些原有的制度随着公司规模的增加及外部管理因素，原有的一些制度出现老化，缺乏新流程的再造工作，例如：每次盘点前后商品库存的准确性，商品特价的中间差价有没有扣取货商货款，买赠特价商品有没有确保全公司各分店的原有商品也配有赠品，公司的赠品管理能否印刷带有yb（hl）专门标志的赠品专用标志、标签，如此种种，我认为都应该建立相应的流程制度来加以约束。

4、人员流失率过高，员工入职时间一到两月或者半年时间对柜台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，而今年，公司员工的离职率触目惊心，损失难以估算，公司应建立健全具有公开化的具有市场竞争力的薪酬体系，规划因人制宜的职业发展生涯以及营造相互尊重、有较强企业归属感的文化氛围。

实行以低成本为基础的差异化战略，是公司年初提出管理总纲，但从今年实际的情况来看，超市的用人状况确实从数量上减下来了，但从另外一个角度来看人力资源管理，还是向管理要效益的决定，超市优秀员工，工作能手也随着市场经济的发展把工资作为衡量选择工作方式的`唯一标准，眼前成本确实低了，但是从服务质、销售质量等等方面上还是影响不少，顾客对员工的投诉率增加，员工抱着一种无所谓的态度工作，将工作视作一种娱乐，这才是公司的无形影响，巨大地阻碍了公司的正常发展。

有了战略才有工作的方向也是年初提出的工作构想，它意味着我们要对自己的运营过程或实践方式进行独特性的定位，对实践活动做出取舍，通过部门之间、上下之间的沟通衔接和配合，实现投入的最优化，有效的阻隔被他人模仿的可能性，保持长期的竞争和赢利优势，沃尔玛成功的密决应该是他的方式或工作方法因为不易模仿才是真理，但20xx年战略实现了吗？20xx年的运营成果是什么呢？市场经济在竞争，市场竞争的实质是人才的竞争，又是企业文化与内涵的竞争，可在这一年我们做了什么呢？数据方面，从库存的角度来讲，库存总会出现过大、过小甚至断货的问题，由于进货的权限分割，往往就划分不清这个进货不当的责任归咎于门店还是总部。负库存的问题，形成负库存的原因很多，如：条码错误、包装错换、收银计量错误、收货录入错误、改包装错误、未及时修正分割和打包等。

1、商场在防损、防盗意识上还需严格把关，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。

2、商场环境及现场管理强度还需加强，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，对商品的缺断货追踪不能坚持，只存在三分钟热度，时有时无，不能做到商品的断缺货要常抓不懈的观念进行追踪。

3、商场对公司目标的宣传和理解程度不够，鼓动员工工作的积极性方面灵活程度还要进一步提高，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，惰性化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。

3、对商场团队的建设上一般号召性多，过细的思想工作较少，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。

4、工作纪律不严，经常将上级安排的工作忘记，袒护纵容自己及员工，由于本人性格原因，惰性化较为严重，时常工作效率不高，对员工及干部纵容性大，通过对企业制度及结合其它企业的管理，得知纵容是企业管理的大忌，人最不可缺的气度气容，但企业不是，将人情关系赋于企业管理之中是一底蕴，也是最大的伤害，纵容别人的同时，也是纵容自己，使得管理在纵容中失去威严，公司在纵容中失去生机，拿人性化管理作为纵容的托辞是要不得的，没有责任与权力的管理是荒唐的，在新的一年中，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。

总之，我会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，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融合到角色中去，面对一点点成绩，我并不满足。我会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pt店属于乡村店，供货商多时为一两件商品上货较慢，在一定程度上影响销售。为了使pt店稳步发展，使其同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pt消费市场的同时，进一步形成了hl商场连锁优势。汰换不适合pt市场的商品，并发展部分本地特色商品，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，与班子成员一道，团结全体干部职工，勤奋工作，顽强拼搏，为hl超市发展和振兴做出应有的贡献，管理对于本人而言，永远如履薄冰！

**超市员工工作总结精辟篇五**

我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范；并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

单据流程更加规范、正规化；针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：

1)商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增；

3)所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚；坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限量促销活动，超市出纳工作总结活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自已无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。

在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；使各门店在财务的\'指导下有秩的开展工作。

**超市员工工作总结精辟篇六**

我在超市收银工作已有一段时间了，自身的.素质和业务水平离工作的实际要求还有差距，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。现针对自己前期工作的做如下小结。

作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗\"现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该项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；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先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；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

注意离开收银台时的工作程序。离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后来的顾客到其他的收银台结账；并为等侯的顾客结账后方可离开。

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。

**超市员工工作总结精辟篇七**

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，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市20xx年销售业绩更加兴旺!

20xx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。现将超市销售工作年终总结范文有关工作总结如下：

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京华的形象。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20xx年销售工作计划立下了汗马功劳。

20xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为xx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x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。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。20xx年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们xx的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，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xx的理念进一步得到拓展，让xx美名誉满xx，让更多的顾客再来xx!

**超市员工工作总结精辟篇八**

沉思回顾，在xx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xx超市这个大家庭，为xx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20的工作总结如下：

xx年春节后，我依旧负责xx市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx市场进行了一定的布局调整。3月份xx市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，xx市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责xx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然xx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在xx市场工作得到的最深刻认识。同时，xx市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xx市场工作得到最大的收获。

6月份因工作的需要，我被调到xx超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的.头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自xx市场的50余名员工到xx市场超市的30名员工再到8月份xx超市六部门乙班40余名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

**超市员工工作总结精辟篇九**

时间过得真快，三个月的试用期已过去了，在超市工作中，惊慌而又劳碌，我还没来得及去细细体会和感悟工作的得与失，新的工作任务和下一个工作目标随之而来。过去的工作成果与否已成定格，今后的工作还需自已去努力、去发挥，去超越。面对明天我充溢信念，因为有领导的激励、鞭策，有伙伴们的支持与谅解。在超市这个大家庭里，我们一起拼搏、战斗、成长，携手共进。

在这三个月里，自己努力了不少，也进步了不少，学到了许多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和熬炼的机会。从这一阶段来看，发觉自己渴求的学问正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里渐渐消化，这就是阅历。在此非常感谢公司的领导和前辈们对我的关照，深刻地体会到了公司从老总到同事踏实仔细的`工作看法，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。

每个公司的制度和规定在细微环节上虽稍有区分，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快我就适应了这里的工作流程，尽量协作大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都主动改正，避开再犯并仔细做好自己的本职工作。我喜爱这里，并且很情愿把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热忱，仔细的看法，恳切的为人，主动的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都提倡的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的没有各个部门和各位同仁的相互协作，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无好处。

三个月来，我更是体会到，工作时，专心、用心、细心、耐性四者同时具备是多么的重要，在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素养的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出肯定的时间不断充溢自己，端正看法，改进方法，广泛吸取各种“养分”；二是向四周的同事学习，工作中我始终保持虚心谨慎、虚心求教的看法，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的学问运用于实际工作中，在实践中检验所学学问，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向，要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜爱你。公司常宣导大家都要做到：仔细做好自已的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

**超市员工工作总结精辟篇十**

时间过得真快，一个月的试用期已过去了，在超市工作中，紧张而又忙碌，我还没来得及去细细体会和感悟工作的得与失，新的工作任务和下一个工作目标随之而来。过去的工作成绩与否已成定格，今后的工作还需自已去努力、去发挥，去超越。面对明天我充满信心，因为有领导的鼓励、鞭策，有伙伴们的支持与谅解。在超市这个大家庭里，我们一起拼搏、战斗、成长，携手共进。

在这一个月里，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照，深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。

每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快我就适应了这里的工作流程，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯并认真做好自己的本职工作。我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的\'贡献。对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

一个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要，在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”；二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向，要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自已的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

**超市员工工作总结精辟篇十一**

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。

**超市员工工作总结精辟篇十二**

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。

**超市员工工作总结精辟篇十三**

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。

**超市员工工作总结精辟篇十四**

时间过得真快，到了新的岗位已经有三个多月了，在这三个月当中，我基本上熟悉了超市的大体状况，和工作流程。曾听过这样一句话：“越是艰苦的地方，越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”到超市后，才真的体会到这句话的含义。

二月初，在超市门前卖熟食饭，有鸡蛋、土家烧饼、烤肠、粘玉米、还有五谷豆浆。因为是车站超市，又赶上过年，旅客的流动量个性的大。需要吃饭的人群数不胜数，而我们的工作也因如此的客流量变得更加的繁忙，有时甚至有些忙但是来。而每到这个时候，我们的杨站长也会在超市帮忙卖东西，磨五谷豆浆，燕科长也是整个上午忙前忙后的收钱找钱磨豆浆没有闲着。我也抽空推水、烧水、洗鸡蛋、煮鸡蛋、煮玉米。重复循环不间断的忙活着。整个上午下来以后衣服都被汗水浸透。虽然又累又忙，但我感觉十分充实。

此刻班长为了让我尽快掌握超市的各岗位流程，再做理货员的工作，同时熟悉收银员的工作。超市的工作并不像想象中的那么简单，在工作当中首先要熟悉超市商品的品项、数量、实际状况，掌握商品信息状况。商品陈列在货架上但没有与之相符的价签，商品与价签也会存在不对应的现象，要及时检查。同时商品的保质期也要经常查看，因为商品的日期是衡量商品质量的标准之一，也是一个超市的信誉所在。

作为一个合格的超市理货员不能串岗闲谈，车站超市货品繁多，客流量又大。旅客的素质参差不齐，理货员要负责超市商品的安全工作。要经常巡视卖场，减少超市的损失。在这个岗位上就要担起这个工作的职责。理货员是很忙的，从仓库出货到摆上货架，并且要随时补货，这也是一个艰辛且繁杂的过程。一般货物没什么，有的是饮料，灌装酒，果奶，奶茶，绿茶，矿泉水之类的，再随时补货。及时清理卫生，每月盘存，点货，对单，对账。都很累的。上了一天班，手，肩膀，腿，脚，都很酸痛，全身没劲儿。但是再上班时，看到同志们争先恐后的干工作，我干劲倍增继续工作。

收银员的工作也不简单，需要专心到位，来不得半点马虎，背商品条码，商品过机扫描，击盘结账，动作要麻利迅速，同时注意商品类型和价格，随时注意收银台前和视线内所见的卖场内状况，以防止和避免不利于超市的异常现象发生。稍不留神，就可给超市造成经济损失，给团队带来不良影响。

班长刘同菊和同事们对我来讲都是那么的和蔼可亲，细心讲解工作流程，每步该怎样做和细节上的技巧在科长的带领下同志们都很团结，工作上不分彼此互相帮忙，是我在学习的过程中没有压力也没有受到排斥，使我感受到浓浓的亲情。团队的力量使我对工作更有信心。

顾客是上帝，在平凡的岗位上，担子不轻，每一天重复相同过的工作，对旅客说出的`刻薄的话务必学会忍耐，委屈压在心底。必须要用微笑服务，当你对旅客微笑时，不管旅客对我们多么不满此时他们的情绪必须是随之晴朗，微笑是迷人的表情，一个微笑不费分文，却能化解矛盾甚多，懂的微笑的人将会拥有完美的人生，当你微笑的时候，世界也在对你微笑。

我在超市的工作时间还不太长，自身的素质和业务水平离工作实际要求还有差距，但我能克服困难，努力学习，端正态度，用心向其他同志努力学习请教，活到老学到老。在临秋末晚将要退休的这段时间中，能踏实认真的做好本职，为超市经营效益的发展竭尽全力，做出应有的贡献!

**超市员工工作总结精辟篇十五**

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。

超市主管工作总结 年中，紧张繁忙的半年即将过去，新的挑战又在眼前。

沉思回顾，在 鑫国发华联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。

这半年是充实的，我的成长来自 鑫国发华联超市这个大家庭，为 鑫国发华联超市后半年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

现将自己2024年1月-12月初的工作总结如下:

一、 鑫国发华联超市工作阶段

去年九月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。

在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了 鑫国发华联超市这个大家庭，对鑫国发华联超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。

为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向专业人士请教。

一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。

在短时间内，负起了超市主管的职责。

与分管经理一起对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作 四、不足方面与下年工作思路。

俗话说:冰冻三尺非一日之寒。

必竟加入到零售行业的时间仅仅二年时间，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。

通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在:首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。

其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对后半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的 超市鑫国发华联事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

了调整，经过超市员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。

后来我们又一起努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。

与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。

在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，超市的进步得到了公司的认可。

超市主管负责协调各项工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的超市主管。

二、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。

通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。

遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。

在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。

在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作， 鑫国发华联超市通过一次次对员工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。

得到了员工认可收到了一定的成效。

三、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。

学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。

一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

四、不足方面与下年工作思路

俗话说:冰冻三尺非一日之寒。

必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。

通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在:首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。

其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对后半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的 鑫国发华联超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

这学期超市在大家的共同努力下，各方面终于逐步完善，逐步步入正轨，虽然有段时间因为楼栋出入情况管理加严，而让大家都在为超市送货方式的改革想得焦头烂额的，虽然在这一路来不断有人退出，当然也有人加入，这一切的摸索过程都是值得了。

这学期，每个人都见证了眀校网超市的艰辛成长过程，从开学最初的每天订单营业额不超过两位数的情况发展到现在每天平均营业额达200左右，6月22日还创下了本学期的最高日营业额566.6元。

这都是值得欣慰的方面。

同时，大家的工作默契度也增加了不少。

这些对眀校网超市以后的发展都是一些有利的基础。

废话就不多说了哈，现在我就我个人这学期工作中在超市管理方面出现的问题进行一个简要的总结:

1.进货方面:应该多注意货品的生产日期和有效期限;因为得对这块的疏忽，让我偶在这一次去进酸奶的时候吃了大亏，最后导致在酸奶这块亏损了一部分钱。

还有就是在贵娃子进货初期，在送货的时候有些货品在贵娃子是没有的，但他们还是用其他货品填补，导致我们的货品管理和售卖出现一些问题，经过一些交涉和处理后，这方面问题慢慢得到改善。

2.招送货员方面:早期还没安置超市副主管一职时，送货员招聘是我负责的。

由于我的失误，起初招到一些不合格的送货员，给眀校网带来了一些负面影响。

从这件事里，我试着慢慢去了解怎么在短时间内去看清一个人是否适合当一名超市送货员，是否会适应我们眀校网发展的需求。

3.上下级工作协调方面:酸奶促销的时候，由于自己对上下级的工作没协调到位，导致在工作中出现了一些工作脱节。

经过一段时间的磨合以后，类似问题基本是杜绝了的。

4.工作职责方面:有时可能会分不清超市副主管和超市主管的职责范围，可能会把自己的想法或意见强加到副主管头上，注意到这个问题了的，已经在改进当中了。

当然也不会把职责划分得太清，因为一个团队的事，有时该做的还是要做，该统筹考虑的还是会统筹考虑的。

5.超市亏损方面:这学期开学初期，在力天那边由于门下漏缝太大的原因，使得附近的猫时不时来袭击超市，前后造成近40元的损失;6月初期因酸奶期限短，造成了近50元的亏损;搬到星星水坊后，下水道的老鼠也来作恶，6月28日，发现被老鼠偷走的18支38g的`火腿肠，亏损7.2元;随后7月4号又被老鼠遭殃，主要是肠类，亏损17.1元。

第一期特价促销(6月22日)亏损99.8元，第二期赠品活动(7月2日)亏损22.1元。

另外，下学期面临过期的商品有两包白糖，共约亏损5元。

6.电话回访方面:这学期总共做了两次电话回访，主要反映的问题还是超市货品种类太少。

7.关于眀校网超市以后的发展:这学期由于各方面原因(资金不足、贵娃子货源不全)，下订单的同学普遍反映超市货品太少，以致一些同学在第一次下订单后就没有继续再在超市下单，而我每次进货也只是增加几个新货品。

下学期资金已经到位了，我会把同类的货品牌子尽量增加以满足下单同学的需求。

很多同学也在反映增加烟，这学期还不是一个成熟的时机，下学期烟类肯定会加进去的。

同时，尽力去联系一些价格低廉的经销商以满足超市的发展需求。

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。

”

有的时候很忙，我从上班一直到下班一直在库房里整理货物，以至于到下班时一见卖场的灯光眼睛就受不了，但我总是信奉“多劳多得”“吃亏是福”的信条。

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