# 2024年理货工作总结(实用14篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-08-20

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**理货工作总结篇一**

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：

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。

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。

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!

在这个暑假中，我在社会实践中的实践项目为超市理货员。刚回到家的时候对于自己做什么暑期实践是相当迷茫的，姑且不说找一份临时工作的难度很大，我连自己可以做什么工作心里是同一点谱都没有，再说人家根本就不要你这种做一个月就走人的临时工。记得有一次进入一家招聘单位，人家一看你是戴眼镜的就一口回绝了，那时候真是觉得自己小时候不爱护眼睛竟会有如此的下场，想当初为了能让妈妈为我配一双眼镜可是没少下功夫。后来听与我一样在为暑期实践找工作的同学说起，她也有与我同样的遭遇，她和我去的是同一家单位，虽然人家不戴眼镜了，可那单位说他们培训一个新的员工就要一个月了，可我们一个月后就要开学了。由此可见，找一份临时工的难处了。

看着街上各种各样的招聘启事可真能适合我并能顺利上岗的工作事实上几乎没有，也想过办个什么教小朋友的班，可想自己放假太迟了，现在办已经来不及了，再加上自己学艺不精，耽误人家小朋友的前途呀。就这样过了好些天。

后来终于在隔壁阿姨的无意聊天中听说附近一家超市缺理货员，那超市本来是不要临时工的，可后来在隔壁阿姨的好说歹说下，超市同意我做一个月的临时工。

我的工作范围是膨化食品区与卤类食品区两大货架，兼顾对面的小零食。工作时间则为一个半天加每天晚上，上午和下午隔天轮休。

第一天去的时候，在超市的管理员的指导下，我基本指导了我所要做的事情。我所要做的事情列举如下：

首先，我需要按时补货，每天都要及时的记录产品的销售情况，汇报给超市管理员，以至于不会让货架出现缺货情况。

其次，就是摆放货物，每天一上班就要及时去仓库补货，看看有什么你所需要的货物到了，还缺什么货等等。

然后，就是再把货物摆好之后，看看有什么货没有条码的，带着样品去打条码，对商品按编码进行标价和价格标签管理。

再者，就是要定时打扫卫生，保持货架的整洁与卫生，我所在的超市没有

对什么时候进行打扫卫生有硬性的规定，只要求没有保证灰尘就可以了。

就这样我开始了我在超市的第一天工作，第一天去工作的时候还是比较有激情的，我首先把已有的货物都摆了一下位置，然后开始去仓库补货，由于我是新来的，那些有些工龄了的同事还是比较照顾我的，特别是管理生活用平区的一个阿姨，当然有时别的区的同事有空闲了，也会来来看看我又没有需要帮助的地方。由于我那个货架区先前没有专门的理货员管理，所以在的一天的时候有较多的工作，需要我去做，比如要把货架清理干净就花了我不少时间。之后就是补货了，货物摆放的位置很乱，我根本找不到，每一件货物所应该摆放的位置，最后实在是没有办法了，我就把找不到摆放位置的货物找有空闲的地方摆了，才一会儿，我就累得不行了，那些食品看样子都长得查不多，最后还是硬着头皮把货物摆好了，不过这就是人们的生活呀，在这个世界上有千千亿亿的人都是在如此繁琐的日常工作中，拼命赚钱养家，最终在动不了的时候才终于摆脱，所以我要是想不让自己有限的生命在这种无聊的事情中度过，也就只能是好好学习了，有那么一点出类拔萃的本领，不至于让自己的生活得只是像机器人一般。

**理货工作总结篇二**

我是车站超市理货员，从开始到现在已有3年时间了，首先很感谢有机会能成为超市的一员，同时感谢超市领导与同事的关心与帮助，本人一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，热心待客，微笑服务，把超市当作社会主义大家庭，尤其是今年以来，我们超市经过改造，不论是在工作环境还是在超市的经营范围方面都有了很大的改观，不仅对我们在服务质量上提出了更高的要求，而且对提高我们超市员工整体素质带来了新的挑战，有压力也有动力，但我相信，有各级领导的支持和信任，有各位同事的关心帮助，在新的一年里一定有长足的进步!为更好的做好下一步的工作，总结经验汲取教训，纵观一年来的工作总结汇报如下：

工作中认认真真，兢兢业业，勤奋上进，刚到超市的前几天，有点不习惯，一切工作不知道从何开始做起，每天只是上货，补货，搬货等工作。但是在领导与同事的帮助下，不断的对工作熟悉，加深。每天不仅仅是上货，补货等工作，还有更多的什么标价签管理，商品陈列，顾客咨询等等。每天的工作有辛苦也有收获。工作不懂的地方我会主动向领导与同事请教。不过在此还是要感谢工作中的同仁对与我的帮助与耐心讲解。服务方面：

作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。但他们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。所以我个人觉得作为超市的理货员，首先要具备有服务意识。正所为“为民，便民，利民”的苏果服务宗旨，同时作为超市的一名员工还要担当起顾客导购咨询的工作，所以我们必须树立服务意识与服务思想，才能更好地在工作中不断成长。

刚才提过理货员是与顾客接触最直接人。我们的一举一动、一言一行都关系到超市的整体服务质量和服务水平，我们的素质好与差，将直接影响到门店的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此我个人认为员工的基础知识培训非常重要。不仅要学习了解理货员的工作职责等，更多地要学有关礼仪，心态调节方面的知识，超市零售业的发展潮流势不可挡，但零售业同时面临着更的危机与挑战，自己有幸能成为与时取进地发展行业中，一定要把握机遇努力拼搏。学习，学习，再学习是工作与业余时间不变的任务。只有不断的提高自身素质与业务能力，才能更好去工作，去服务。最后再次感谢超市的各位领导与同事给予许多的帮助与关怀。

**理货工作总结篇三**

我个人觉得作为一名服务工作者，首先要具备有服务意识。我时刻牢记着好丽丽“创造价值，奉献社会”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。我们的一举一动，一言一行无不体公司的整体服务质量和服务水平，我们素质的好与差将直接影响到门店的生意与声誉。

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，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，在和别人的接触中有时表现得很不自信，抱着的心态也是得过且过。

1、严格遵守公司的各项管理制度

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，严格遵守公司的管理制度，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

进一步积极参加公司组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的信息，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，公司是个大家庭，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，为公司的发展做出应有的贡献！

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。

超市理货员

**理货工作总结篇四**

作为公司的仓库理货员，固然技术性并不高，但需要懂得熟练操纵word，excel和erp系统，更重要的还需要勤奋刻苦，细心认真。进进公司不久，我就碰到公司换系统，一下子就要学习操纵两个系统——pos系统和sap系统。pos系统跟金力系统很像，只需稍微熟练操纵就可以把握。至于sap系统是个新鲜事物，我应当努力学习。每当物流主管跟我们培训sap系统时，我都会认真的听讲，并做好笔记。经过两星期的培训，我很快就熟练的操纵sap系统。

仓储工作对于出进库把关很严，不能有半点马虎。产品出库要仔细核对商品、代码和数目，弄清门店发货产品，并堆放在一起，这样能更好的打包件数。打包件的货物要贴上易碎标贴，弄好门店发货产品件数，并贴上门店的货运贴，以至于能让货物正确送到目的地。在sap系统应认真，正确无误的做好货运单，算好运费，做货运单主要目的是让收货方回执，这样能让发货方知道货物到达的情况。认真登记易碎标贴出进帐。产品进库要仔细核对商品、代码，认真盘点商品数目，做好系统进库工作，扫码diy和通讯产品工作。附件、数码、通讯等等产品需要转仓的，应该做好转仓。做好货运单回执工作，真实仔细的登记用度，及时的填写库存卡，做到无差异。在接收坏备件和二封机，要遵照仓库流程，仔细验收，做到验收无异常。

仓库一天工作结束，要做好日清工作，每晚要做好仓库盘点表，仔细认真盘点仓库商品，做到仓库无差异。月度盘点各产品组卖场库，应仔细认真，真实反映卖场库的产品数目，发现差异，及时上报物流主管。

治理好仓储货物，防止不必要的损耗发生，有效的利用库存区面积。坚持易拿，易放，易看，易点的堆积方式。货物堆放不要超高堆放，要留意间隔，留意新进后出，这样可以避免产品过长时间的存放仓库。货物出进时，系统应做好出进库，并登记库存卡。对于频繁进出库的货物和小件的.货物应多盘点，这样可以减少库存差异。仓库作业量大，轻易积累灰尘，所以天天要清理仓库，清洁地面，通道的顺畅，坚持一天一清洗。创造一个整洁的仓库，在良好卫生的工作环境下工作。

总的来说，由于本人对仓库工作经验不多，能力还有欠缺，虽然敢打敢拼，且能胜任本职工作，但还需在鞭策中得到了磨砺；在今后的工作中，需要进一步增强开拓创新精神，提高执行力，以更好的质量、更高的效率、更扎实的作风做好本职工作。

以上汇报如有不妥或不实之处，敬请领导批评指正。

**理货工作总结篇五**

首先很感谢有机会能成为##的一员，同时感谢xx店领导与同事的关心与帮助，本人一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，热心待客，微笑服务，把超市当作社会主义大家庭，现将这一月以来工作总结如下：

工作中认认真真，兢兢业业，勤奋上进，刚到超市的前几天，有点不习惯，一切工作不知道从何开始做起，每天只是上货，补货，搬货等工作。但是在领导与同事的帮助下，不断的对工作熟悉，加深。每天不仅仅是上货，补货等工作，还有更多的什么标价签管理，商品陈列，顾客咨询等等。每天的工作有辛苦也有收获。工作不懂的地方我会主动向领导与同事请教。不过在此还是要感谢工作中的同仁对与我的帮助与耐心讲解。

作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。但他们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。所以我个人觉得作为超市的理货员，首先要具备有服务意识。正所为“为民，便民，利民”的苏果服务宗旨，同时作为超市的一名员工还要担当起顾客导购咨询的工作，所以我们必须树立服务意识与服务思想，才能更好地在工作中不断成长。

刚才提过理货员是与顾客接触最直接人。他们的一举一动、一言一行都关系到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和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此我个人认为员工的基础知识培训非常重要。不仅要学习了解理货员的工作职责等，更多地要学有关礼仪，心态调节方面的知识，超市零售业的发展潮流势不可挡，但零售业同时面临着更的危机与挑战，自己有幸能成为与时取进地发展行业中，一定要把握机遇努力拼搏。学习，学习，再学习是工作与业余时间不变的任务。只有不断的提高自身素质与业务能力，才能更好去工作，去服务。最后再次感谢xx店的各位领导与同事给予许多的帮助与关怀，谢谢。

自从进入苏果便利店以来，在店领导与同事的关心与帮助下，本人一直兢兢业业地工作，没有丝毫懈怠，热心待客，微笑服务，把超市当作大家庭，现将这三个月以来的工作小结如下：工作方面：

工作中认认真真，兢兢业业，勤奋上进。刚到超市的前几天，有点不习惯，一切工作不知道从何开始做起，每天只是上货、补货、搬货等工作。但是在领导与同事的帮助下，对工作不断地熟悉、加深。每天不仅仅是上货、补货等工作，还有更多的诸如标价签管理、商品陈列、顾客咨询等等。每天的工作有辛苦也有收获。工作上不懂的地方我会主动向领导与同事请教。

作为超市中的理货员，看似工作简单、普通。却是与顾客接触最直接的人。理货员的一举一动、一言一行无不体现超市的整体服务质量和服务水平，理货员的素质好与差将直接影响到门店的生意与声誉。我觉得作为超市的理货员，首先要具备有服务意识。正所为“为民，便民，利民”的苏果服务宗旨，同时作为超市的一名员工还要担当起顾客导购咨询的工作，所以我们必须树立服务意识与服务思想，才能更好地在工作中不断成长。

因为理货员的优劣直接影响到门店的生意和声誉，所以作为理货员只有不断地提高自己的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此我个人认为员工的基础知识培训非常重要。不仅要学习了解理货员的工作职责等，更多地要学有关礼仪，心态调节方面的知识，超市零售业的发展潮流势不可挡，但零售业同时面临着更的危机与挑战，自己有幸能成为与时俱进的发展行业中，一定要把握机遇努力拼搏。学习，学习，再学习是工作与业余时间不变的任务。只有不断的提高自身素质与业务能力，才能更好地去工作、去服务。

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

**理货工作总结篇六**

作为公司的仓库理货员，固然技术性并不高，但需要懂得熟练操纵word，e\_\_cel和erp系统，更重要的还需要勤奋刻苦，细心认真。进进公司不久，我就碰到公司换系统，一下子就要学习操纵两个系统——pos系统和sap系统。pos系统跟金力系统很像，只需稍微熟练操纵就可以把握。至于sap系统是个新鲜事物，我应当努力学习。每当物流主管跟我们培训sap系统时，我都会认真的听讲，并做好笔记。经过两星期的培训，我很快就熟练的操纵sap系统。

仓储工作对于出进库把关很严，不能有半点马虎。产品出库要仔细核对商品、代码和数目，弄清门店发货产品，并堆放在一起，这样能更好的打包件数。打包件的货物要贴上易碎标贴，弄好门店发货产品件数，并贴上门店的货运贴，以至于能让货物正确送到目的地。在sap系统应认真，正确无误的做好货运单，算好运费，做货运单主要目的是让收货方回执，这样能让发货方知道货物到达的情况。认真登记易碎标贴出进帐。产品进库要仔细核对商品、代码，认真盘点商品数目，做好系统进库工作，扫码diy和通讯产品工作。附件、数码、通讯等等产品需要转仓的，应该做好转仓。做好货运单回执工作，真实仔细的登记用度，及时的填写库存卡，做到无差异。在接收坏备件和二封机，要遵照仓库流程，仔细验收，做到验收无异常。

仓库一天工作结束，要做好日清工作，每晚要做好仓库盘点表，仔细认真盘点仓库商品，做到仓库无差异。月度盘点各产品组卖场库，应仔细认真，真实反映卖场库的产品数目，发现差异，及时上报物流主管。

治理好仓储货物，防止不必要的损耗发生，有效的利用库存区面积。坚持易拿，易放，易看，易点的堆积方式。货物堆放不要超高堆放，要留意间隔，留意新进后出，这样可以避免产品过长时间的存放仓库。货物出进时，系统应做好出进库，并登记库存卡。对于频繁进出库的货物和小件的货物应多盘点，这样可以减少库存差异。仓库作业量大，轻易积累灰尘，所以天天要清理仓库，清洁地面，通道的顺畅，坚持一天一清洗。创造一个整洁的仓库，在良好卫生的工作环境下工作。

总的来说，由于本人对仓库工作经验不多，能力还有欠缺，虽然敢打敢拼，且能胜任本职工作，但还需在鞭策中得到了磨砺;在今后的工作中，需要进一步增强开拓创新精神，提高执行力，以更好的质量、更高的效率、更扎实的作风做好本职工作。

以上汇报如有不妥或不实之处，敬请领导批评指正。

**理货工作总结篇七**

一、个人工作总结时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是xx月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

3、工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划；

7、对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

二、部门工作总结 xx年xx月xx日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

1、部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足；

2、部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5、部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高；

6、整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

7、以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

**理货工作总结篇八**

本人在超市工作了一段时间，作员超市理货员，承蒙广阔员工的厚爱，本人始终兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，热心待客，微笑服务，把超市当作社会主义大家庭，全组员工心使一处使，协作默契，超市营业额直线上升，取得良好的业绩。现将一年来工作总结如下：

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟识，但到了详细工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，我一方面加强了专业学问的学习，主动看书报文章，虚心向经理请教。一方面加强沟通了解实际状况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长深化沟通。在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈设作了调整，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。我潜下心来，从头干起，卫生、陈设、库房、接货从每一个细微环节起先严格的要求，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，工作的主动性自主性得到了发挥。在公司各部门的关切支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经验、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洁的事情。通过相关专业理论学问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切员工、敬重员工，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，的确激发员工工作的主动性与主动性，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。但人是不断改变与发展的，人员的管理也会随之改变与发展，这须要自己保持醒悟的头脑，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沟通，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、商品学问、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肯定的成效。专业学问的学习与市场把控实力的提高超市零售业发展的潮流势不行挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参加进时代最具发展的行业之中，肯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，商品陈设、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的连接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的学问消化贯穿再运用到工作中。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，以更高的角度来谛视市场的改变，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

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，详细起先超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的学问是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参加营运时间较短，操作不够自如外，详细还体现在：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，对市场的分析预料不够透辙精确，底气不足，这是由于阅历少。

**理货工作总结篇九**

理货员的职责包括现场的理货，点数！集装箱拆箱装箱的监督管理，仓库货物发货的监装，理数。现场车辆的.调度，开单。以及随公司业务人员到港口提货，装车等业务平常仓库的管理，报表等工作。

1、听从领导、听从指挥，工作仔细主动主动，责任敢强，酷爱理货工作。

2、要有过硬的业务素养。

3、注意素养修养，搞好公司于客户以及提货司机的关系，维护公司的良好形象。

4、对待工作仔细负责，不敷衍对待，仔细做好本职工作。

5、工作交接班时要将详细工作交代清晰，做好报表。

6、有良好的平安意思，穿戴好劳保设备不违章作业，做到平安第一。

通过工作历练我已经成长为一名娴熟的理货人员，已经可以独立完成现场理货作业。对集装箱的装箱，集装箱拆箱，倒箱工作以及库场货物的堆存，调整等工作可以良好的完成。同时还熟识了库场发货的开单工作和码头提货发货等工作，对于工作中的突发状况等也具备了肯定的处理实力。同时驾驭了一些在现实工作中好用的技巧和应变实力，已经能做到良好的完成公司支配的工作。公司领导对于我的工作赐予了确定，并且对了青岛港湾学院的教学管理素养培训赐予了高度的评价。通过工作感觉自身存在的不足是社会阅历的不足，尤其表现在交际实力上：在工作中和同事，领导间的沟通还存在一些问题，表现在工作上就是在遇到一些突发的事务时，处理实力还存在欠缺。在今后的工作生活中我定会虚心多向老员工学习阅历，加强自身的锻炼。争取克服自身的不足，提高工作效率。

**理货工作总结篇十**

年的时间稍纵即逝，转眼间就要结束了，我在xx超市的工作也要告一段落了，为了我来年的工作能更快的进入工作状态，更好的认识到自己在工作中存在的优缺点，我觉得我十分有必要趁这个年终之际，把自己今年在超市的工作，做一下简单的总结：

我于今年的年底，超市的领导基于我的优异表现给我颁发了优秀员工奖以及进步奖，双荣誉加身让我对自己今年的表现十分的满意，当然这些离不来领导的关照和同事们的\'配合，否则靠我一己之力是不可能会这么优异的表现的，这点我的心里还是有自知之明的，所以我不会骄傲自满，反而会更加的努力，这样才能对得起领导以及同事对我工作的肯定。今年一年过去了，我的觉得个人进步的地方，就是对工作的熟练度是越来越高的，以及能够用很短的时间就完成自己的工作任务了，果然还是熟能生巧，自己找到适合自己的工作方式，就能事半功倍。

我今年在工作方面的表现还是非常不错的，至少全年我都没有让我负责我区域出现过问题，身为超市的一位理货员，这是个人的岗位职责，但是能做到一点失误的都不犯，那就是很厉害的了。我每天都会去打扫我负责区域的卫生，保证没有一点的灰尘，并且保证每个商品的价格都是跟超市的价格是一致的，价格标错这是在我们超市常有发生的，当然是除了我这个区域，因为也有样子接近的商品被顾客拿起来没放回到原处，导致价格混淆。由于我的商品摆放问题。我的区域至今也还没出现快过期的商品，这些都是需要经验去累积的。每天我都会保证自己的微笑服务，自己的服务态度非常深受顾客的满意，所以我每天选择在我负责的区域来购买东西的顾客也是络绎不绝，但是我也从来么出现过手忙脚乱的情况，越是人多越是要镇静，从容不迫的应对，这样才能让自己不出错，一般错误是怎么犯的，就是忙中错！

我一直坚信着一个道理那就是“人无完人”，我在工作中一直还有进步的空间，我将在来年仔细的寻找自己在工作中仍存在的不足，只有一心先把自己的工作干好，才有资格想升职加薪，那些都不是我现在的可以奢望的，我现在就是想着多汲取一下前辈们的工作经验，他们肯定还有着许多值得我学习的地方，我希望我能在明年做的更好，为超市奉献自己的所有的个人价值，为顾客提供更好的服务。

**理货工作总结篇十一**

时光荏苒，岁月如梭，转眼之间我已经在码头担任理货员工作半年时间了。回首过去这半年时间，我很荣幸与大家一起工作，一起学习，一起发展，一起探索，一起为公司辉煌业绩而努力。半年工作给了我很多感悟，也让我深刻了解了担任一名码头理货员需要很多磨砺。在这本年工作总结之际，我仔细总结一番，如下：

作为一名码头理货员，我首先要明确自己的工作范围，树立认真、朴素、端正的工作心态。工作当中应该非常认真刻苦，兢兢业业得完成每一项工作。

一名优秀的码头理货员应该善于总结工作，善于发现工作当中存在的问题，善于与同事作交流，善于学习与借鉴先进工作经验。闲暇之余，我也积极参加公司组织的员工培训大会，通过培训学习，我积累了丰富的理论知识，并且在实际工作当中认真地实践，做到理论与实践相结合。

半年工作时间里，我总计完成了码头120艘集装箱的理货工作，其中运输船55艘，货运轮船25艘，其他各类型船舶40艘。其他各类型工作，包括：散货轮船、杂物轮船、集装箱货轮等理货工作也细致圆满完成了。

展望未来，我立志成为一名优秀的\'码头理货员。争取在工作岗位上再接再厉，努力争取更好的工作成绩。

**理货工作总结篇十二**

刚才提过理货员是与顾客接触最直接人。他们的一举一动、一言一行都关系到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和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此我个人认为员工的基础知识培训非常重要。不仅要学习了解理货员的工作职责等，更多地要学有关礼仪，心态调节方面的知识，超市零售业的发展潮流势不可挡，但零售业同时面临着更的危机与挑战，自己有幸能成为与时取进地发展行业中，一定要把握机遇努力拼搏。学习，学习，再学习是工作与业余时间不变的任务。只有不断的提高自身素质与业务能力，才能更好去工作，去服务。最后再次感谢xx店的各位领导与同事给予许多的帮助与关怀，谢谢。

**理货工作总结篇十三**

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过三个月。回首这走过的三个月，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。三个月以来我心中的感受便是要做一名合格的理货员不难，但要做一名优秀的理货员就不那么简单了。我认为：一名好的理货员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的理货员需要学习的东西还很多很多。

作为一名理货员，要想完成好工作，首先必须具备公正、认真的素质，树立正确的世界观和人生观。在这三个月当中我认真地跟各位老前辈学习，仔细思考工作中的问题。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名新的理货员，我在工作当中，无意中会考虑不周，显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不说，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能做得更好一些。

理货员的职责包括现场的理货，点数!集装箱拆箱装箱的监督管理，仓库货物发货的监装，理数。现场车辆的调度，开单.以及随公司业务人员到港口提货，装车等业务平时仓库的管理，报表等工作!

工作要求

1服从领导、听从指挥，工作认真积极主动，责任敢强，热爱理货工作!

2.要有过硬的业务素质

3.注重素质修养，搞好公司于客户以及提货司机的关系，维护公司的良好形象

4.对待工作认真负责，不敷衍对待，认真做好本职工作。

5.工作交接班时要将具体工作交代清楚，做好报表。

6.有良好的安全意思，穿戴好劳保设备不违章作业，做到安全第一

通过工作历练我已经成长为一名熟练的理货人员，已经可以独立完成现场理货作业。对集装箱的装箱，集装箱拆箱，倒箱工作以及库场货物的堆存，调整等工作可以良好的完成!

同时还熟悉了库场发货的开单工作和码头提货发货等工作，对于工作中的突发状况等也具备了一定的处理能力!同时掌握了一些在现实工作中实用的技巧和应变能力，已经能做到良好的完成公司安排的工作!公司领导对于我的工作给予了肯定，并且对了青岛港湾学院的教学管理素质培训给予了高度的评价!

通过工作感觉自身存在的不足是社会经验的不足，尤其表现在交际能力上：在工作中和同事，领导间的沟通还存在一些问题，表现在工作上就是在遇到一些突发的事件时，处理能力还存在欠缺!在今后的工作生活中我定会虚心多向老员工学习经验，加强自身的锻炼。争取克服自身的不足，提高工作效率!

**理货工作总结篇十四**

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出\"幼稚圆\"的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

3.工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

7.对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

xx年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到\"市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，\"现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的`，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳：

1.部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足;

2.部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5.部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;

6.整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7.以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

1.目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为140万/年，广告费用目标为1.2万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。

2.建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3.培养市场人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。总结问题目的在于提高市场人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

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