# 超市食品用品部工作总结(通用42篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2025-04-19

*超市食品用品部工作总结1新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作开展以来，我xxxx物业服务中心\*\*\*\*，按照市\*、物业办安排部署，认真统筹安排，进一步提升物业服务质量，整和各方力量，实行联防联控，确保疫情防控工作全面落实，不留死角。目前我小区形...*

**超市食品用品部工作总结1**

新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作开展以来，我xxxx物业服务中心\*\*\*\*，按照市\*、物业办安排部署，认真统筹安排，进一步提升物业服务质量，整和各方力量，实行联防联控，确保疫情防控工作全面落实，不留死角。目前我小区形式良好,没有发现感染新型冠状病毒的肺炎病例。

一、员工安全

1.每日\*\*询问员工家里是否有外来人员，并测量员工体温;

2.为员工发放防护用品，每日更换员工佩戴口罩(每人每天发放2只)，员工消毒和清洁时佩戴胶皮手套，每位员工发放消毒泡腾片20片，用于家庭消毒。每位员工发放维生素C丸一瓶(100粒)，缓解工作期间吸入氯气过多引起的身体不适，增强人体免疫力等;

二、业主安全防护和消杀消毒

1.规范小区出入口管理，对进出小区人员、车辆核查登记，外来车辆不许进入本小区;

2.生活垃圾清运由原来每日一次调整到每日两次，保证垃圾不出现胀箱、外溢现象;

月xx日开始，每日对小区楼内地面、电梯轿厢、垃圾箱、地库广场、消防通道、主通道、废弃口罩回收箱、办公区域等多个部位进行擦拭、拖洗、喷洒消杀消毒交叉进行，每日x次，并附上消毒记录;

月xx日在小区门岗处设立废弃口罩回收箱，并由专人每日消毒、焚烧。

月x日在小区xx部电梯放置一次性电梯按键纸抽，隔离病毒，每日保洁员更换补充纸抽。

月x日为业主发放免费消毒泡腾片，每户根据需求5-15片不等，共发放xxx多户，xxxx多片。保洁员挨家挨户送上门并告知使用方法;

三、加强宣传引导

1、在小区xx个单元内和宣传栏粘贴疫情防控的各类温馨提示和相关通知，共计xxx份;挨家挨户粘贴疫情防控流程图，共计xxx份;

2、在门岗设立扩音器，开展疫情防控宣传;

在小区xx个单元内和宣传栏粘贴疫情防控的各类温馨提示和相关通知，共计xxx份;挨家挨户粘贴疫情防控流程图，共计xxx份;

3、通过业主微信群，朋友圈转发、宣传栏粘贴等方式开展形式灵活的新型肺炎的知识、防范措施、注意事项宣传教育，消除业主恐慌情绪，增强自我防病意识，提醒广大业主不信谣、不传谣。

下一步，xxxx物业服务中心将继续根据业主需求，急业主所急，例如根据业主电话反映因没有口罩不敢出门买菜，根据这个情况，协调市城管局\*\*调拨一部分口罩，正在发放中;目前有些业主因不出门不下楼，公众号逍遥文稿整理，家里及楼道内堆积大量生活垃圾，出现异味，容易出现细菌感染，为解决这一矛盾，我服务中心正在协调人员，准备出专人清运业主门口的生活垃圾，保障业主足不出户解决生活正常运转，接下来我服务中心秉持认真负责的工作态度，进一步强化风险意识、主动担当作为，持续做好防控，坚决打赢这场无硝烟的战争，确保广大业主的健康安全!

**超市食品用品部工作总结2**

一、门店各部门销售计划

20xx年，冠超市\*潭店在全体管理\*\*和同仁齐心协力、共同努力下，在面对前所未有的竞争压力情况下，销售业绩依然保持一定的增长。20xx年度销售额万相较20xx年万增长率为9%。

1、xx/xx年度门店销售情况对比分析

单位：x万元

部门xx年度销售情况占比xx年度销售情况总体食品部百货部生鲜部xx年度客流量xx年度客流量2,980,880人次3,038,926人次xx\*均客单价xx\*均客单价元2\*9元占比增幅－2%增幅增长率备注从表格中可以看出，\*潭店各部门销售业绩xx年度相较xx年度都有一定程度的增长，从客流量上看，我们的客流人次有轻微的流失，客消费单价有一定的提升，但是根据市场的`整体情况，我们的销售增长并不是纯增长。

根据国家\_的资料：全国范围从20xx年四季度开始，肉禽蛋油等食品的价格不断创出新高，而到了20xx年年末，牛奶、饮料、酒类等商品的价格也开始大幅攀升，从最新出炉的统计数据来看，20xx年居民消费价格指数同比上涨了，其中食品类价格涨幅最大，上涨了，成为推动CPI（居民消费价格指数）上涨的主力军，在涉及居民消费价格的八大类商品中，五大类都出现了上涨。从资料结合门店的实际，可以看出我们xx年度的总体销售增长大体与物价上涨幅度持\*，我们更应该看到的是客流量的流失，同时我们的百货部门的实际情况应该是负增长（特别是针织服饰课下滑38万、家电课下滑万）。但是我们同样应该看到xx年度竞争对手的进入虽然瓜分了我们的部分市场份额，但是相较其运营成本，它的负毛利率将会很高。

2、\*潭店xx年度销售计划：

xx年销售计划是建立在国家对物价宏观调控，市场价格基本稳定，建立在对xx年市场竞争充满信心的前提下明确\*潭店各部门努力的目标和方向。

单位：万元

部门全店食品部百货部生鲜部xx年度销售计划占比xx年度实际销售比较xx年度增长率。

二、管理计划

有效的管理是销售计划实现的基础和保障，xx年度\*潭店在管理工作方面的计划如下：

（一）、人事管理

1、新用工合同的落实和签订

2、员工招聘：结合店内的用工实际情况和公司储备计划拟定招聘计划，外聘同时提拔一批员工来补充和储备公司的中层及基层的管理人员，关注新人的个人品格，依据性格特点及在工作过程中存在的优缺点，合理安排储备岗位。3、加强培训，减员增效并不断培养新人：加强员工在礼仪及用语方面的规范培训，提升员工服务意识和服务质量，加大各个部门岗位操作流程及管理知识的培训交流力度，极力培养新人，在培养新人的过程中同时进行卖场内用工评估：考察员工的适应性和工作有效性，提升卖场员工的整体素质，特别针对生鲜部门各课可能存在的用工浪费、工作效率低下的情况，对员工的工作状态和效率进行评估，合理调整人员配置。

4、岗位调整，合理匹配，在排班的过程中注重新老员工搭配，以老带新，形成优势互补调动管理人员工作积极性，提高工作效率和团队执行力。

（二）、营运管理

1、供应商优化，引进新供应商，特别是家用类优秀供应商的引进，降低自采类商品的比重，健全货品品项及缓和滞销及破损商品退换货压力；

2、规范各营运部门操作流程，以文件的形式召集各部门管理人员对大型卖场规范营运流程进行认证和学习，并要求各部门严格执行认证后的流程，纳入管理考核范畴；

3、健全中层管理人员考核\*\*，区分经理及主管的考核重点及考核内容；

4、确保商品质量安全，加强食品类QS认证的排查、电器类商品3C认证的排查；

6、商品陈列、货架调整，依据商品的季节性需要和卖场整体布局调整卖场布局，确保实销商品的场地最优；7、商品品种优化，淘汰零销、滞销商品；

**超市食品用品部工作总结3**

一、在收银工作中学习，不断提高自己的业务水\*

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水\*高了，才能赢得同事们的\*\*，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

二、做好了员工的管理、指导工作

领班虽然不算什么大\*\*，但也管着一堆人，是\*\*信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了\*\*，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

（1）专业能力

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的\*\*的实务工作，能够\*\*你\*\*的实务工作。专业能力的来源无非是两个方面：

（2）管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

（3）沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通（包括你的\*\*你的同事和你的上级）。公司是一个整体，你所\*\*的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，\*\*工作中的问题，\*\*的思想动态，甚至\*\*生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

（4）培养\*\*的能力

作为一个领班，培养\*\*是一项基本的，重要的工作。不管你所\*\*的单位有多大，你要牢记你所\*\*的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给\*\*去做，理由也很充分。交给\*\*做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，\*\*永远做那些你认为可以做好的事。让\*\*会做事，能做事，教会\*\*做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有\*\*工作的强弱。绵羊可以\*\*一群狮子轻易地去打败狮子\*\*的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将\*\*训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

（5）工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

（6）学习能力

当今的社会是学习型的社会，当今的企业也必须是学习型的企业，对于我们每个人也必须是学习型的主体。学习分两种，一是书本学习，一是实践学习，两者应交替进行。你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展。走上社会的我们，要完全主动的去学习，视学习为一种习惯，为生活的一种常态。学习应该是广泛的，专业的，管理的，经营的，生活的，休闲的，各种各样，都是一种学习。未来人与人之间的竞争，不是你过去的能力怎样，现在的能力怎样？而是你现在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

（7）职业道德

但丁有一句话：智慧的缺陷可以用道德弥补，但道德的缺陷无法用智慧去弥补。对于工作中人，不管是员工，还是主管，职业道德是第一位的。这就好比对于一个人而言，健康、财富、地位、爱情等都很重要，但健康是1，其他的都是0，只要1（健康）的存在，个人的意义才能无限大。职业道德对于工作的人而言，就是那个1，只有良好的职业道德的存在，上述的六种能力才有存在的意义，对于公司而言，才是一个合格之人才。职业道德不等同于对企业的向心力，但作为一个员工，作为一个主管。不管公司的好与不好，不管职位的高低，不管薪水的多少，对自己职业的负责，是一种基本的素养，是个人发展的根基。做一天和尚撞一天钟，只要你在公司一天，就要好好的去撞一天钟。

以上，仅仅是个人的一些看法，要做好一个领班，要做的事还很多。我坚信一句话：师傅领进门，修行靠个人。一切的一切，个人以为，都要靠自己去感悟，将一切的一切变成自己的东西。因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了经理的肯定。

三、合理安排好收银员值班、\*\*工作

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让怍银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

四、抓好一级工作、给\*\*分忧

做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦\*\*，对超市里的大事，又从不失时机的向\*\*请示汇报。

**超市食品用品部工作总结4**

回首这一周的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。总体来说，我们这一周取得了长足进步，工作情况总结如下：

门店情况：

通过我们xx店所有员工的共同努力下，我们店完成了公司下达的各项任务, 销售营业额及店内员工的整体素质都有了阶段性提高；现在xx店总体水平正在以稳定的形式发展着，人员整体素质有了很大的提高，财务账目清晰，出入明确，透明化，规范化；事物处理客情、退换货品、与供应商的关系趋现稳定见好。

完成的其他工作：

（1）认真贯彻并完成上级领导的各项决定，对员工进行思想教育工作，每天都有例行交接会议，安排好大家所要做的事情。

（2）妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾，如有突发情况，要员工始终保持专业，因为我们的一言一行代表的并不是个人而是公司的整体形象。

（3）在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

1、经验不足沟通不够 我比较偏向直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的这方面的能力。

2、心思不够细致缺乏创新

我对工作的态度较谨慎，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在以后的工作中我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

1.了解员工

2.对现有的规章制度的执行情况了解

3.完善规章制度听取员工意见和建议

4.对员工的责任明确工作分配到位

5.让员工了解我尊重我不是怕我

6.了解消费群体和顾客沟通 人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望领导给予指正，不吝赐教。

**超市食品用品部工作总结5**

移风易俗，天下皆宁。推动移风易俗树立文明乡风是深化美丽乡村建设的有效途径，也是完成脱贫攻坚任务的重要抓手。

去年以来，河南省把“反对铺张浪费、反对婚丧大操大办、反对封建迷信、打击黄赌毒，树立文明乡风”作为重要内容，倡导科学文明、健康向上的生活理念，倡导勤劳致富、节俭节约的优良传统，倡导诚实守信、尊老爱幼的道德风尚，注重加强顶层设计，突出\*员带头和村民\*\*，助力脱贫攻坚，进一步使乡风民风美起来。

如今，红白事比阔气讲排场的少了，厚养薄葬、喜事新办、丧事简办的多了;搞封建迷信的少了，生活方式科学文明健康的多了……文明乡风沐浴下的中原大地，社会风气愈加良好。

明确导向 顶层设计育文明

去年11月，全国推动移风易俗树立文明乡风电视电话会后，省文明委先后召开全省农村精神文明建设工作经验交流会、全省推动移风易俗树立文明乡风观摩推进会，制定出台《河南省推动移风易俗树立文明乡风三年行动计划》，就加强农村移风易俗工作进行全面部署。

全省各地迅速行动，纷纷召开专项会议、制订实施方案，进行动员部署。目前，全省已有125个县(市)区召开专项会议、下发了移风易俗工作意见或方案。

各地依托文明村镇创建、“美丽乡村·文明家园”建设以及十星级文明户、好媳妇、好婆婆等创评活动，协调推进移风易俗，并利用报纸、广播、电视、网络、文化墙、宣传车、小戏小品等形式载体，加大宣传教育力度，使推动移风易俗树立文明乡风成为大家的共识。

\*员带头 \*风政风带民风

柘城县张桥镇张桥村原村支部\*、现村红白理事会会长张新龙嫁女只收彩礼66元，在当地被传为美谈。柘城县规范\*员\*\*操办婚丧喜庆事宜，通过签订承诺书、举办培训班，要求\*员\*\*做移风易俗的表率，为群众作出导向示范。

长葛市则把移风易俗工作列入\*建项目观摩，作为基层\*建、\*风廉洁建设等工作考核重要内容。台前县要求每位\*员\*\*要从自家做起，带头文明节俭办婚丧事，对违反相关规定和村规民约的\*员\*\*，按有关规定给予严肃惩戒。

目前，全省已有102个县(市)区出台相关规定规范，建立相关报告\*\*。

村民\*\* 村规民约倡新风

群众是移风易俗工作的主体对象。树立文明乡风必须充分发挥群众的主体作用。为此，按照村民\*\*、\*\*管理的原则，河南省着力加强“一约四会”建设，即修订完善村规民约，建立红白理事会、村民议事会、道德评议会、禁毒禁赌会。目前，河南省90%以上的行政村修订完善了村规民约，26666个行政村建立了“四会”。

通过\*\*引导群众有针对性地修订村规民约，各地为红白事划定了合理标准，做到可执行、可操作、可\*\*、可检查。

洛阳市栾川县针对农村婚丧嫁娶大操大办等内容展开集中讨论、群众评议;永城市各村普遍建立村宴会厅，集中承办红白喜事宴请;汝州市把移风易俗工作纳入星级文明村评选标准……各地通过建\*\*、立规矩，推动移风易俗这项“软任务”变成了“硬约束”。

扶智减负 脱贫攻坚加动力

因婚致贫、因大操大办返贫，与全力推进的脱贫攻坚背道而驰。宁陵县把移风易俗作为减轻群众负担的民心工程和撬动群众精准脱贫的杠杆，对红白事操办作出“硬性规定”，倡议举办集体婚礼，引导青年树立“不要车、不要房、自己家业自己创”的新型婚恋观。打破千百年来形成的老规矩，做好脱贫“加减法”。

为给脱贫攻坚提供长久动力，我省在国家级贫困县开展了百县万村综合文化服务中心建设，今年6月底前，全省663个示范点将全部投入使用。同时，各地还利用农村基层\*校和道德讲堂等，进行思想宣传、道德教育、科普教育，培养新型农民，提高致富能力。

移风易俗，彰显社会进步;乡风文明，淳美\*\*家园。随着移风易俗工作的深入推进，文明新风必将为我省全力打赢脱贫攻坚战、决胜全面小康、让中原更加出彩贡献力量。

超市休闲食品部工作总结（通用6篇）（扩展6）

——隔离点安保工作总结（通用6篇）

隔离点安保工作总结（通用6篇）

**超市食品用品部工作总结6**

20xx年，冠超市平潭店在全体管理干部和同仁齐心协力、共同努力下，在面对前所未有的竞争压力情况下，销售业绩依然保持一定的增长。20xx年度销售额万相较20xx年万增长率为9%。

1、xx/xx年度门店销售情况对比分析

单位：万元

部门xx年度销售情况占比xx年度销售情况总体食品部百货部生鲜部xx年度客流量xx年度客流量2，980，880人次3，038，926人次xx平均客单价xx平均客单价元元占比增幅－2%增幅增长率备注从表格中可以看出，平潭店各部门销售业绩xx年度相较xx年度都有一定程度的增长，从客流量上看，我们的客流人次有轻微的流失，客消费单价有一定的提升，但是根据市场的整体情况，我们的销售增长并不是纯增长。

根据国家\_的资料：全国范围从20xx年四季度开始，肉禽蛋油等食品的价格不断创出新高，而到了20xx年年末，牛奶、饮料、酒类等商品的价格也开始大幅攀升，从最新出炉的统计数据来看，20xx年居民消费价格指数同比上涨了，其中食品类价格涨幅最大，上涨了，成为推动CPI（居民消费价格指数）上涨的主力军，在涉及居民消费价格的八大类商品中，五大类都出现了上涨。从资料结合门店的实际，可以看出我们xx年度的总体销售增长大体与物价上涨幅度持平，我们更应该看到的是客流量的流失，同时我们的百货部门的实际情况应该是负增长（特别是针织服饰课下滑38万、家电课下滑万）。但是我们同样应该看到xx年度竞争对手的进入虽然瓜分了我们的部分市场份额，但是相较其运营成本，它的负毛利率将会很高。

2、平潭店xx年度销售计划：

xx年销售计划是建立在国家对物价宏观调控，市场价格基本稳定，建立在对xx年市场竞争充满信心的前提下明确平潭店各部门努力的目标和方向。

单位：万元

部门全店食品部百货部生鲜部xx年度销售计划占比xx年度实际销售比较xx年度增长率。

有效的管理是销售计划实现的基础和保障，xx年度平潭店在管理工作方面的计划如下：

（一）、人事管理

1、新用工合同的.落实和签订

2、员工招聘：结合店内的用工实际情况和公司储备计划拟定招聘计划，外聘同时提拔一批员工来补充和储备公司的中层及基层的管理人员，关注新人的个人品格，依据性格特点及在工作过程中存在的优缺点，合理安排储备岗位。3、加强培训，减员增效并不断培养新人：加强员工在礼仪及用语方面的规范培训，提升员工服务意识和服务质量，加大各个部门岗位操作流程及管理知识的培训交流力度，极力培养新人，在培养新人的过程中同时进行卖场内用工评估：考察员工的适应性和工作有效性，提升卖场员工的整体素质，特别针对生鲜部门各课可能存在的用工浪费、工作效率低下的情况，对员工的工作状态和效率进行评估，合理调整人员配置。

4、岗位调整，合理匹配，在排班的过程中注重新老员工搭配，以老带新，形成优势互补调动管理人员工作积极性，提高工作效率和团队执行力。

（二）、营运管理

1、供应商优化，引进新供应商，特别是家用类优秀供应商的引进，降低自采类商品的比重，健全货品品项及缓和滞销及破损商品退换货压力；

2、规范各营运部门操作流程，以文件的形式召集各部门管理人员对大型卖场规范营运流程进行认证和学习，并要求各部门严格执行认证后的流程，纳入管理考核范畴；

3、健全中层管理人员考核制度，区分经理及主管的考核重点及考核内容；

4、确保商品质量安全，加强食品类QS认证的排查、电器类商品3C认证的排查；

6、商品陈列、货架调整，依据商品的季节性需要和卖场整体布局调整卖场布局，确保实销商品的场地最优；7、商品品种优化，淘汰零销、滞销商品；

**超市食品用品部工作总结7**

充满机遇与挑战的xx年已经过去，回首往事，xx年通过上级\*\*的帮助和指导，加上全年员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水\*的提高。盘点xx，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\*\*研究，探求解决错综复杂问题的途径。对于xx年的工作进行反思和总结如下：

一、盘点xx年的工作

A、加强XX超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

B、完成对XX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\*\*公司\*\*和员工进行学习和考核。

二、存在的问题

超市在公司\*\*下，全年01—12月合计销售：xxxRMB，全年\*均每天客单价：xxxRMB，\*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、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XX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是一昧地特价促销活动，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“XX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XX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，\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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。

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\*\*和员工的培养不够，零售竞争形式变化莫测，再也不是单兵做战的年代。

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\*\*的自我约束，工作不全面、不细致。计划性不强、\*\*不力导致很多细节执行不到位。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\*\*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\*\*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\*\*，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\*\*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XX超市连锁优势。

C、防损

大力规范防损员运作流程及\*\*，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\*\*\*\*对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员\*\*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\*\*一年来对我工作的\*\*、\*\*、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\*\*员工一起，勤奋工作，顽强拼搏，为XX超市发展和振兴做出应有的贡献！

**超市食品用品部工作总结8**

第一，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，要想获得更多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要求。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，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。

去年过年，超市的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。

这些年货是去年所没有的。

现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。

第三，诚信是成功的根本。

今年超市的对联是，上联:您的光临是我最大的荣幸。

下联:您的满意是我最大的愿望。

横批:诚信为本。

成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

我认为我母亲就是这样一个人，她为人稳重，待认真诚，办事周到，所以她得人缘很好，我认为这是作为销售员成功最重要的一点。

第四，严格遵守超市的规矩。

俗话说:国有国法，家有家规。

自然，作为一个单位也有相应的规定了。

超市制定了很多的规定，比如:不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。

所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。

我们每个销售员都有自己的岗位--分属各个货架。

比如，我是食品这边的，就不能随便跑到百货那边去，百货上的人就不能随便走到我们食品这边。

食品这边边比较大，还分三个部分:饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。

为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的:我们镇上，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。

如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的`货架就没有人看着，东西就很容易少掉!

同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国百货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。

以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。

所以，后来经理就规定了:不可以把手机带在身上!

可以把手机带来上班，但要放在办公室。

对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。

当然，还有很多的规定，比如:上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。

所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。

我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

第五，如果没有货要上的话要找点事情做。

所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。

货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。

如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。

当然，不是每时每刻都有货上的。

有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛?

**超市食品用品部工作总结9**

20xx年的工作即将结束，转眼又迎来新一年的开始。总结过去一年的工作，对于我来说感触很多。

20xx年9月公司调任我为人民商场惠农分店超市店长。这个职位是我工作上的一个转折点。同时也知道将面临许多困难和挑战。更深刻感受到自己的责任。

在公司各部门\*\*和员工的帮助及大力\*\*下，分店于20xx年10月1日正式开业。至今已顺利营业两个月。两个月期间超市完成销售额43。63万元。其中食品区万元，洗化区万元，百货区万元

在这期间，我依照公司的各项\*\*及服务理念管理卖场和要求员工。严格遵循公司的各项商品准入\*\*，保证所售商品的质量，定期\*\*员工进行市场\*\*，及时调整\*\*商品价格。\*\*员工学习商品知识和服务技巧，使员工素质和服务水\*得到提高。

坚持品牌商品，扩大品牌商品的影响力。努力做到以高质量的商品、实惠的价格和优质的服务来抢占市场。

在开业高峰期过后，销售一度出现不稳定和下滑现象，及时与总店超市部门沟通后，相应对商品结构进行了调整。在总店超市\*\*的协助下，通过引进新供应商和总店调配的方式，新增了散称食品、蛋糕面包、休闲食品等商品。百货和洗化区还增添了部分适季商品，增加了商品种类和品牌数量，扩大了顾客的选购范围，提高了销售量。使销售额得到回升并趋于\*稳。

在十月至十一月期间超市和家电联合推出了两期促销活动，\*\*了一批特价商品和买赠活动，以集市定点和入村入户的方式，发放宣传海报，从而扩大了宣传的力度和广度，达到增加客流量的目的。

明年的工作计划

一：收集顾客反馈信息，根据当地市场和顾客需求，及时调整商品结构。

二：按月推出促销宣传活动，及时配合总店同步宣传“人民商场”的品牌形象。

三：加大员工培训力度，\*\*员工参加多种商品的销售技巧培训，丰富员工商品知识，提高员工的整体素质和服务水\*。

四：根据当地顾客消费规律，\*\*定期参加当地及周边集市活动。

**超市食品用品部工作总结10**

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。

现将自己的工作总结如下：

一、市场大厦工作阶段

年春节后，我依旧负责市场大厦的.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市场进行了一定的布局调整。月份市场超市开始构想到月份开业，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\*\*下，在刘总与李店的指导下，市场超市得以\*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。但市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但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，这是在市场工作得到的最深刻认识。同时，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，这是我在市场工作得到最大的收获。

二、超市工作阶段

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。

虽然自开业就加入了超市这个大家庭，对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\*\*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\*台全面提升自身的\*\*协调与业务水\*，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，最早自市场的余名员工到市场超市的名员工再到月份超市六部门乙班余名员工的培训，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。

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。

**超市食品用品部工作总结11**

时光荏苒，忙忙碌碌中送走了丰硕的20xx年，迎来了崭新的20xx年，过去的一年里，店在所有员工的共同努力下超额完成了全年的各项指标，20xx年在全球经济危机的大环境中，如何圆满完成公司下达的各项指标是我们的首要重任。在过去的两个月，我们共实现销售n万元，毛利额达xx万元完成总指标的xx%，在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一国际劳动节、端午节、\*\*\*、中秋节、元旦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，我还会着重以下几项工作：

一、着重员工服务意识的培训，加强品牌的宣传

利用门店月会或交\*\*会议的时间对全体员工（包括促销员）的服务意识进行不定期的培训。不要总是将顾客是上帝这名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，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！对于店助理与组长在退换货或维修商品的过程中，尽量为顾客着想，只要没有损坏原包装，不影响第二次销售在不损害公司利益的前提下尽量限度满足顾客的要求。

二、着重商品陈列与卫生清洁，增加商品的附加值

在街道\*\*小小的超市、批发部、小卖部共有二十多家，且其中的两家超市面积都是超过200\*米的，由于他们现金采购，新品上的快且价格又比我们便宜，地理位置也比我们好，怎样让顾客宁可多花两毛钱多走几步到我们超市来购物？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硬，就是要将细节做的更细更好。将每个周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查，陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷。

三、开源节流，加大防损力度，力求更大利润空间

随着全球泾济寒冬的到来，经济危机的浪潮一波波的涌来，目前并没有降低，我们应意识到目前的危机和严峻，正视眼前的困难，理解企业的危机处理和决策，大家献计献策，与企业同舟共济，坚定战胜困难的信心和决心。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，开源主要涉及公司核心推出的一些重要投资规化和宏观的\*\*调整。所以，我想注重讲讲关于节流的问题。怎样才能节流？以公司为核心推行各种精益化的管理方式，提高效率，降低各种浪费，随时随地的，上至总经理，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事去做，重在执行，小到一张纸的利用一度电的节约。公司应该倡导所有员工节约的习惯，营造一种降低成本的氛围。结合自己的工作实际，我认为超市应从以下几个方面做好节约工作：

（一）：有效\*\*人员费用，\*\*没必要的员工加班，减少加班费的支出。

（二）：对于水电费用，采用节约原则，分时段在不影响正常营业的基础上减少照明的日光灯，\*\*好空调的开放时间和温度。

（三）：科学计算库存商品，库存商品是占用资金的一块。合理的库存可以提高门店的盈利率，库存太少，将增加商品的采购费用，而库存太多，不仅占用大量的资金，而且会产生更多的仓储保管费用，甚至因为商品销售不畅而造成大量的商品损耗。

（四）：广告及促销费用要精打细算，有些广告促销用品要反复利用，或者亲手制作，以节约费用。

（五）：避免不合理损耗，根据商品的特质来避免不合理的损耗。例如，食盐类产品怕潮湿，因此不要挨近地面存放，或者挨近生鲜冷冻食品。有时商品快要接近保质期时，要果断降价促销，以避免更大的损失。

总之，坚持开源节流的原则，加大防损力度，限度为公司争取利润。

四、分组制定销售计划，严格实行绩效考核

将每月的销售计划分解到每个组（食品组、非食品组与\*\*柜），严格实行绩效考核，让员工月收入与销售挂钩，销售好工资拿的高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积急性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合店实际，对于充满了挑战的20xx年，我有信心带领店全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

**超市食品用品部工作总结12**

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，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。

顾客服务是公司与消费者、新闻媒体接触的最前沿第一线，因此在顾客服务工作的过程中，掌握一定的服务技巧对我们的工作质量将会有很大的提高。

良好的接待态度是妥善处理好顾客投诉的第一步。

1、电话接待。电话接待不用直接面对顾客，主要是通过声音与顾客交流。在此情况下，顾客没有办法通过我们的肢体语言或者面部表情来判断我们的接待态度，从而会更加在意我们在电话中的声音。所以在电话接待中，一是语速适中，语速太快会让顾客觉得我们缺乏诚意而且影响沟通质量，太慢会让顾客觉得我们拖拖拉拉从而失去耐心；二是语调轻柔，顾客投诉时情绪都较为激动，轻柔的语调能够安抚顾客的情绪，减少矛盾激化的可能性，也能够让来电咨询的顾客感受到苏果的亲和力；

2、现场接待。相关投诉中，顾客来现场投诉占一定的比例，因为矛盾性较为直接与突出，处理技巧讲求及时性、灵活性、原则性并存，所以相较与电话投诉，现场投诉处理有着更大的难度，在细节方面更加要注意。

1、查看阅读新闻媒体、报刊杂志的\'投诉处理事件的相关报道。消费者权益的保护、商家与消费者之间的纠纷问题是新闻媒体、报刊杂志关注的重点，加之新闻媒体和报刊杂志对公众的影响力相当大，所以经由新闻媒体和报刊杂志报道的顾客投诉相关事件都是典型性案例。

2、亲历投诉事件学习处理方法。

**超市食品用品部工作总结13**

20xx年上半年存在不足之处

1、与相关业务部门同事的协调工作还要加强沟通，对商品的进销存的补足，确保重点商品、畅销商品货源的充足。

2、基层管理还需要继续加强。

3、排面管理意识和商品质量及商品保质期的把控关加强。

4、缺乏对区域员工以及促销员的进行全面的培训。

XX年下半年工作计划

总结上半年的工作经验，为了解决上半年工作中存在的不足，以及应对下半年的工作开展，现做出下半年工作计划如下：

一、货源方面：

1、进一步加强与相关业务部门的沟通，对商品的进销存的补足，确保重点商品、畅销商品货源的充足。

2、做好重点商品重点标示，把有价格优势的商品扩大陈列，并配合静态标示，实施现场跟进，检查落实的方针。

3、每周\*\*供应商利用周六、日人流较多，在超市各主通道设立现场试吃，拉动单品销售，活跃卖场气氛。

二、提升团队素质方面：

1、继续\*\*实施公司的谈心工作，及时了解员工心声，解决员工在工作中，生活中等各种问题。

2、强化接受业务能力差的员工，首先采取利用上班时间特殊培训扶助学习，以及区域辅导员一对一的方法教学，加强员工之间相互的业务技能水品。

三、管理方面：

1、做好商品排面维护工作、加强商品管理知识、重抓商品质量及商品保质期的监管，商品变价更换标签管理。

2、积极跟进堆头，n架的销售，以及价格，及时对堆头，n架未达标的及时进行跟换，及时调整堆头，n架的价格。

3、\*\*员工对商品自行检查，确保商品完整和质量合格并周五上交质检报告至质监物价部门跟进处理。

四、促销方面：

1、重点对销售提升效果最大的是现场形象促销、定点促销、现场气氛促销、限时抢购等活动方式。在每次的活动中，带来了较大的提升。

2、加大对竞争对手（人人乐，广晟）的市调，主要：从价格、促销活动、季节陈列商品、形象陈列等方面。

3、对重要节假日和销售旺季，利用现场的资源与超低特价商品，进行现场动态促销和免费试吃（喝）活动、以及有奖参与趣味性活动。吸引了大批顾客，带动了其它商品的销售，以达到了刺激顾客购买欲、提升营业额的目的。

五、服务方面：

1、强化服务培训。对服务的认识，何为服务，服务的重要性，服务的对象，服务的范围等方面。最终达到服务的认可。

2、加强人员培训，增强各级人员防盗意识，\*\*不必要的商品损耗、加强服务意识的培训。

六、提升业务技能方面：

1、采取新老员工的传帮带的方法，让新员工从老员工的手中，得到基础的业务知识与技能。

超市休闲食品部工作总结（通用6篇）扩展阅读

超市休闲食品部工作总结（通用6篇）（扩展1）

——超市食品工作总结

**超市食品用品部工作总结14**

20xx年，在不知不觉中就过去了，佳荣家具的业绩也又一次定格在了持平状态，连续3年的持平，与其他的团队已经拉开了距离。反思去年的工作失误，结合今年工作的整改，有以下几个方面：

1、对团队培养方法欠缺。其实很早就知道今年家园要开业，也早就知道会提拔一大批管理人员。可当需要的时候，直接入职还是会出现岗位与经验衔接不上的问题，特别是调换部门的管理者，适应需要时间，这对于销售肯定是有损失的。我感觉，以后这项工作要主动，提前入手，应该提前2个月，开放一个管理人员培训班，从专业，语言表达，公司理念，甚至具体事务处理等各个方面，虽然前期有些长，但是入职后损失是小的。2个月毕业后，根据成绩，安排入职顺序，其他合格者等待下一次的机会。

2、对团队业绩目标关注不够。目标制定出来后，不能先分析完成的可行性，而是要分析怎样去完成。今年一年有些安逸，缺乏狼性。没有对最终销售起到引导，带领的作用。对不起团队的兄弟姐妹们，大家对我非常信任，要向团队有狼性，领头人必须首先具备狼性。今年，我会把全年任务分解到各部门，再分解到每一天每一个人。每一天对应销售的问题，让大家随时随地的提出，只要是有利于销售的，必须第一时间解决。

3、对于人人头上有指标这个说法，执行的不够彻底，其实经常提起，但是具体的办法没有落实到其他部门。今年，物流，财务已经有了返单，这是好的现象，我一定会坚持下去，让公司，员工都受益，一定会有很大的收获。

4、带团队想得简单。优秀团队的标准是：有激情，相互信任，服务型，学习型。在这一个环节上，我平时很少考虑怎样去带，怎样去考核。基本上是有问题谈一谈，苗头不对沟通一下，不能彻底的解决团队整体的问题。今年年初，我彻底的思考了这个问题，特别是对于现在团队新人比较多，正是树标杆，讲标准的好时候，等到养成习惯，就更难了。关于这个问题，我是有所考虑的，标杆就是完成业绩，标准就是顾客满意。

5、对于提升销售的办法想得少。今年的销售有很多失误的地方，比如说小区推广，小区服务，老顾客跟踪等，这些直接与顾客沟通的机会，今年有所忽略，更是让周边的家具城趁虚而入。今年我们单独拿出2个人专门跑小区，负责推广，试行提成制，相信一定会有大的突破。

6、业绩提升的渠道制定。净利润=销售额×毛利—费用。根据今年市场竞争的情况，我感觉，今年净利润的提升，主要依赖大幅度提升销售额。毛利率有可能会在去年的基础上降低，这个因素要靠销售额大幅提升来弥补，另外，在销售额大幅提升的同时，我们的费用并不是成正比增长，反而会降低我们费用占比。因此，今年销售的关注点在销售额提升上面。

7、关于员工培训，去年有些呆板，单一，缺乏针对性。今年重新制定培训办法，增加管理人员比拼，考核，快速提升管理人员销售技能，让管理人员从基层销售做起。打造一支销售过硬的管理团队。对于带教代练，月训，内训等，严把质量关，实现提要求，缕流程，做到细致耐心，切实把培训质量提上来。每日下班后增加工作分享环节，做到当天的销售当天总结，当天的事当天提，当天的事当天解决，当天的事当天沟通。保证工作衔接顺畅。争取20xx年各管理人员都有突飞猛进的发展，为公司输送更多的管理人才。

还有很多的问题需要慢慢梳理，今天就写到这里吧。20xx年的工作对自己的要求太低，留有很多遗憾。20xx年我要带领我的团队迎头赶上，努力超越，不打折扣。绝对相信：有志者，事竟成，破釜沉舟，完成销售皆大欢喜；苦心人，天不负，卧薪尝胆，佳荣家具必创佳绩。

**超市食品用品部工作总结15**

充满机遇与挑战的xx年已经过去，回首往事，xx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，在汗水和智慧的投入中，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xx，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xx年的工作进行反思和总结如下：

A、加强xx超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

B、完成对xx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、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xx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是一昧地特价促销活动，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“xx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xx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。

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，再也不是单兵做战的年代。

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。

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xx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xx超市发展和振兴做出应有的贡献！

**超市食品用品部工作总结16**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。

一转眼 ，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章\*\*都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，\*均都在公司工作了一年以\*\*，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的\*台，和用心培养;感谢\*\*给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理 模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售负责人的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个负责人及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的客户维护量太少。记载的贵宾客户有626个，\*\*\*389个老贵宾今年一年没消费过 ，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上

看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2) 沟通不够深入。员工销售在与客户沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给客户，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解客户的真正想法和购买意图;对客户提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3) 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个\*\*的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从开业---9月份女裤一直占比都比较高73% 男裤只占27% 后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了 女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望\*\*给予\*\*，帮助和提宝贵意见。

**超市食品用品部工作总结17**

时光飞逝，转瞬间半年一晃而过，在各级领导的关心指导下，在同事们的协调配合帮助下，经过自身的不断努力，积极做好超市的各项工作，现总结如下：

随着公司的管理制度不断健全，管理更严格，细致，规范，有不少员工不堪约束和压力而选择跳槽，但我认为好的制度更能改变激励员工，所以更加严格遵守公司的各项规章制度，不迟到，不早退，认真履行岗位职责，时刻提醒自己，从大局出发，以团队利益为重，特别是在节假日期间，加班加点，不计得失，家里的事再大也是小事，工作的事再小也是大事，一切服从安排，不抱怨不埋怨，用积极的心态弘扬正气，传递正能。

我们的工作任何时候都离不开“服务”二字，旅客是我们的衣食父母，旅客永远是对的，在旅客面前，我们不可以改变自己的容貌，但可以展现笑容，不管旅客是什么面孔，而我们都应是一张微笑的脸，所以微笑服务贯穿工作始终，积极引导购物、仔细询问，耐心解释，不厌其烦，尽力做到让旅客满意。另外在与旅客沟通时勤于观察，针对不同层次旅客的购物需求及时灵活推荐商品，将所掌握的服务技巧、文明用语，促销方法等运用到工作实际中去，用实际行动履行好“文明服务铸诚信，礼貌待客献真情”的服务宗旨。超市工作繁琐，更需要员工的细心及责任心，在理货补货时仔细查看商品日期、包装有无破损，价签是否核对，在验收货物时认真清点查看，把好进货源头关，特别是餐吧工作，验收和盘点，日结日清，重复琐碎，但通过在实际工作中的经验交流和学习，每天账物清晰，各项工作亦能得心应手，游刃有余。

随着超市新员工的加入，作为一名老员工，没有积极发挥好老员工的作用，只顾干好自己份内的工作，不愿多说话，好似局外人，啥事都与自己无关，缺乏“爱管闲事”的精神，精力不集中，工作时常出现差错和遗漏，不够细致，促销意识淡薄，工作和思维固化，在今后工作中，要努力克服不足，把好每分每秒，尽心尽力。

**超市食品用品部工作总结18**

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是xxxx年12月份。在这辞旧迎新的日子里，我与许多永辉同事一样，一边努力工作，一边回望过去、畅想未来。xxxx年，我工作在永辉融侨超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

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，广大员工齐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辉煌。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。

永辉集团的开拓者用勤劳和智慧开创了“农改超”的典范，并坚持着“天天实惠始终如一”的服务理念，将“民生”与“百姓”的服务宗旨落到实处。在永辉融侨超市，员工通道设有宣传栏、总经理信箱、店助信箱、前台设有“扶贫助困”捐献箱、服务台设有“红十字“捐献箱、融侨店还设立了员工资助金，这些都令我感动。

常言道：“不依规矩不成方圆”。在永辉融侨超市里，我经常亲身经历或亲眼目睹的是《员工管理制度》的考核、安防培训、服务礼仪培训、生鲜部技能培训等，融侨店各部门领导耐心地训练出具有时代气息的永辉新员工。尤其令我感动的是：那里的领导对待员工是批评教育多，以罚代管少，这种“以德服人”的管理方式深入人心。在那里工作，所以有的员工都有一种“家”的归属感。

永辉融侨超市的广大员工秉承了“勤劳”的创业精神，在各自岗位上兢兢业业地工作着。我经常看到超市部员工为顾客送货上门，甘愿做贴心的搬运工；我又亲眼看到过生鲜部员工为住在附近小区的年迈的顾客送水果；我还看到经常有顾客手握感谢信，说要感谢前台某某员工，永辉同仁用实际行动赢得了顾客的赞赏和好评。原先，感动并不需要去寻找，感动就在每一天发生，感动就在同仁的工作中产生。

入职永辉以来，我一向都是在防损部工作。有一次下班后，我去办公室翻看以前的《同道》，其中20xx年第四期，由董事会推荐的《你就是一道风景》带给了我许多启示和鼓舞。文章中写道：“你没有必要去仰视别人。你就站在属于自我的位置上，不断地展示你内心世界的丰富内涵！”可见，永辉集团领导一向都在鼓励广大员工坚定自我的信念，展示自我的才华、个性及风采。在这股强大的精神力量地带动下，每当防损部开会时，我便会大胆地对上级领导提出一些问题供大家参议。为此，我受到同事的尊重和领导的赞赏。融侨店防损部一向坚持着“集思广益群策群力”的思想，默契地配合着其他部门的工作并维护着整个超市的安防设施和购物秩序。在这个引以为荣的团队里，我一边展示着自我的个性，一边认真吸取同事的工作经验，互相学习充实自我。

20xx年即将来临，全体永辉同仁将继续用勤劳和智慧谱写永辉的新篇章。我想每一位有志于在永辉企业工作的员工又将迎来新的机遇与挑战。众所周知，永辉集团的综合实力正在不断地壮大。20xx年，新的永辉超市将相继开业，这无疑给在职的永辉员工带给了广阔的发展空间。我作为永辉企业的一份子，有什么理由不激流勇进呢？

20xx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。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。

**超市食品用品部工作总结19**

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，我的成长来自这个大家庭，为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xx年的工作总结如下：

一、端正态度认真工作，积极做好本职工作

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\*\*汇报。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\*\*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。

二、严格遵守新乐超市的各项管理\*\*

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\*\*着装，严格遵守管理\*\*，积极努力工作。

三、团结同事，互帮互助并积极参加超市\*\*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，积极参加各种活动。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，一同积极做好工作，为超市的发展做出应有的贡献！

**超市食品用品部工作总结20**

沉思回顾，在总站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，积累了更多的经验，当然也发现了自身的不足之处。这半年是充实的，为总站超市更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。现将自己的工作总结如下：

一、工作情况

超市的工作琐碎，作为一名总站超市员工，我能熟练掌握了餐车服务、卖场巡视、理货等工作流程。收银服务是超市的第一个形象窗口，收银服务不单单是为旅客购买商品，结账交款的功能，而是要提倡要延伸化服务，要从细节上提高细致化服务，在保证收银区财务安全的同时，还要热情的为旅客介绍淄博特产，旅客购买商品时犹豫时，我们要用服务技巧热情提供合理的建议，通过这样细致的人性化服务，会使销售得到更加稳定的发展。

另外还要加强服务意识和创新，要不间断的巡视卖场，一是提高商品的防患意识，二是为顾客解答商品信息和特产，促进销售额的增长，在客流不多的时候，多与旅客沟通，征求他们的意见和建议，了解旅客的需求动向，及时反馈信息，提升我们的服务水\*。同时，多掌握车站班次信息，作为车站超市，尽可能多的为旅客提供便利和指导班次信息。

二、自身不足

在程序化服务和工作中，情绪难免出现消极状态，会给旅客带来负面影响，要及时调整自己的情绪，把快乐与旅客分享，要多与其他科室人员沟通，了解车站动态和发展形式，以第一责任人的思想融入到车\*\*。

三、工作思路

今后工作中，提升自身工作业务素质，加强业务学习，多阅读营销方面和顾客心里学的书籍，及时与班科长进行工作沟通，使自己的工作有所重点，有利于工作的顺利进行。

**超市食品用品部工作总结21**

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是xxxx年12月份。在这辞旧迎新的日子里，我与许多永辉同事一样，一边努力工作，一边回望过去、畅想未来。

20xx年，我工作在xxx超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

一、我快乐着

xx超市的特点是购物环境整洁、员工服务热情。在融侨超市，广大员工齐心协力将永辉的营运\*\*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\*\*\*\*，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xx。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。

二、我感动着

xx集团的开拓者用勤劳和智慧开创了“农改超”的典范，并坚持着“天天实惠始终如一”的服务理念，将“民生”与“百姓”的服务宗旨落到实处。在xxx侨超市，员工通道设有宣传栏、总经理信箱、店助信箱、前台设有“扶贫助困”捐献箱、服务台设有“\*\*\*“捐献箱、融侨店还设立了员工资助金，这些都令我感动。

常言道：“不依规矩不成方圆”。在xxxx超市里，我经常亲身经历或亲眼目睹的是《员工管理\*\*》的考核、安防培训、服务礼仪培训、生鲜部技能培训等，融侨店各部门\*\*耐心地训练出具有时代气息的永辉新员工。尤其令我感动的是：那里的\*\*对待员工是批评教育多，以罚代管少，这种“以德服人”的管理方式深入人心。在那里工作，所（以）有的员工都有一种“家”的归属感。

xxx超市的广大员工秉承了“勤劳”的创业精神，在各自岗位上兢兢业业地工作着。我经常看到超市部员工为顾客送货上门，甘愿做贴心的搬运工；我又亲眼看到过生鲜部员工为住在附近小区的年迈的顾客送水果；我还看到经常有顾客手握感谢信，说要感谢前台某某员工xx同仁用实际行动赢得了顾客的赞赏和好评。原先，感动并不需要去寻找，感动就在每一天发生，感动就在同仁的工作中产生。

三、我张扬着我的个性

入职xx以来，我一向都是在防损部工作。有

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