# 商超业务年终工作总结(合集44篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-04-20

*商超业务年终工作总结1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（包括下属、同事及上级）。公司是一个整体，你所领导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...*

**商超业务年终工作总结1**

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（包括下属、同事及上级）。公司是一个整体，你所领导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，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，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。

**商超业务年终工作总结2**

在20xx年到来之际，在我们展望明年的同时，我们有必要回顾一下这个\*凡又不\*凡的20xx年。总结一下我们的生活，总结一下我们的工作。

总的来说，设计部今年的工作还算是\*稳发展。下半年由于人员直处于一种调整状态，\*\*\*的水\*也是高低不一的，所以有些东西执行起来的还是比较困难的。需要不断的培训、不断的让新人适应环境，所以这个过程中也有一些衔接不到位的问题。总的来说整体的工作只能说让我比较满意，还远远没有达到我期望的一种状态。

现将20xx年下半年度工作情况以及20xx年工作计划作一简要汇报。 一、14下半年度工作总结与评价

(一)全年设计业务分布及类型分析与统计情况

(二)主要设计业务统计： 下半年设计业务情况统计： 1）下半年跟踪、设计项目：

2）下半年已签设计合同的项目：

3）下半年签施工合同的项目： 无

二、经验总结、主要问题与不足分析

通过公司下半年的设计项目检阅，发现设计部人员在专业以及设计思路领悟

性比较薄弱，首先是施工图人员不足，专业技能也是一个弱点，特别在制作施工图方面，标准不规范，不\*\*，导致在设计项目的后期出现了很大的拖后腿现象。主案\*\*\*未能全面的\*\*制作设计概念图册，缺少一定的经验。还有其他一些的专业知识以及国家规范要求未能理解等，这些问题都足以暴露设计部的总体能力过于欠缺。

三、15年工作思路与措施

15年要针对工作中存在的问题和不足，结合公司全年目标，进一步拓宽思路，积极进取，立足更高的起点，坚持更高要求，实现更好的发展。15年工作思路：

1、建议公司加大成熟人才引进力度，期望再引进3-4位施工图\*\*\*以及1位主案\*\*\*。调整设计部设计人员层次架构，更好地适应公司业务发展需求。

2、考虑对20xx年的应届大学毕业生的培养以及招收，制定详细的培训计划，争取使他们在半年时间内能\*\*承担起施工图设计工作人物，并使有能力的同事快速成长。

3、定期安排部门内部培训计划，形成一种相互学习、相互交流的气氛。一方面能丰富各位\*\*\*的知识结构，另一方面又能锻炼各\*\*\*的演讲口才和交流水\*。

4、定期或不定期地邀请专业厂商或合作伙伴来进行技术交流，拓展各\*\*\*的知识层次和对新产品、新技术的了解和掌握。

5、加强部门内部\*\*建设，即要做到人性化管理、又要做到紧张有驰。 6、调整设计部人员薪资构架以及提成\*\*，尽量做到人尽其才、多劳多得。 7、完成公司、部门交办的其他工作。

回顾20xx年的主要工作，我们虽然取得了一定的成绩，但与公司\*\*的要求还有一定距离。在20xx年的工作中，我们将会更加精诚团结、扎实工作、奋力拼搏，为确保公司全年目标顺利完成而努力奋斗。

**商超业务年终工作总结3**

苏果自成立以来，以“团结、苦干、开拓、奉献”的企业精神蓬勃发展。 “为民，便民，利民”是苏果的服务宗旨,不但加速了经济建设的快速发展和市场的不断繁荣，同时也为丰富人民的物质文化生活做出了卓越的贡献。经过这段时间的培训，我更加的熟悉了这个行业，也渐渐清晰自己的责任。超市中的理货员看似工作较简单、普通，但把平凡的工作做到极致就是不平凡。我们是与顾客接触最直接人。我们的一举一动,一言一行服务质量的好与差，将直接影响到公司的生意和声誉，因此这次的培训对我今后的工作非常重要，我也受益匪浅。

通过这段时间的培训和实际操作，我认识到了以下几点：第一，我了解了商品基本知识及行业术语，商品的基本分类、角色定位及常用的专业术语。第二，知道了超市理货员岗位职责及业务流程。第三，我熟悉了理货员的主要工作内容及具体操作程序。第四，我学会了如何商品陈列，熟悉并掌握商品陈列的\'原则、技巧及方法。第五，也是我认为很重要的一点，就是我熟悉并掌握的了良好的销售方法和技巧。

除此之外，作为一名超市理货员，我认为科学工作方式和有效时间管理，良好的客服礼仪，服务规范、标准也是很重要的。在此期间我不仅学习了理货员的工作职责等等，而且学习了有关礼仪心态调节方面的知识。以后我会劳动与实践相结合，真正把学习到的知识贯通并运用到工作中去。必竟加入到苏果的时间还很短，具体的工作还没有真正开始，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。在今后的工作中，我会更加认真工作，争取有更大的进步。

**商超业务年终工作总结4**

我实习的地点是上饶市信州区万家渔村大酒店渔村超市。

渔村超市是在20xx年9月27日盛装开业。它位于上饶紫阳公园对面，万家渔村大酒店旁，卖场面积3000平方米，环境一流，典雅装修。超市产品多样，种类齐全，物美价廉，质量第一，讲究诚信渔村超市给你家一般的感觉。

渔村超市是万家渔村大酒店下辖的一个以经营酒店服务类产品和江西土特产品为主的超市。超市依托万家渔村大酒店的雄厚实力，在上饶信州区零售业执牛耳。仅在20xx年上半年，渔村超市就被上饶市相关部门评为“优化经济发展环境测评点”、“食品安全示范店”、“质量诚信单位”等荣誉称号。企业秉承“赛马不相马”、“你有多大能，就给你多大舞台”的用人机制，为员工提供施展的平台。这种用人机制使我在我的实习经历中获益良多。

**商超业务年终工作总结5**

我作为一名超市收银人员，在工作中能够认真履行岗位职责，积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上做出力所能及的贡献。

1、认真做好收银工作。我努力学习收银业务知识，认真核对应收账目，做到了结账及时迅速，应收款项条理清晰，令客人满意。

2、坚持热情周到服务，不把负面情绪带到工作中来，在工作中积极主动，没有发生因自己的心情影响对客人服务态度的现象。

3、做到微笑服务，针对不同客人提供不同的服务，急客人所急，想客人所想，以最有亲切感的一面让客人体会到宾至如归的感觉。即使在结账服务工作中遇到不愉快的事情，仍能以笑脸相迎。

4、不随意对客人承诺。当客人的需求需在其他部门或个人的协助下完成时，我能够做到主动咨询清楚后再作决定，给客人一个最准确的答复，让客人明白他的问题不是可以马上解决的，而我确实在尽力帮助他。

5、坚持原则，婉拒客人的要求。许多客人在前台要求多开发票，我就委绝婉拒，并建议客人可以在其他经营点消费，绝不为附和客人而违背原则。

6、增强缺位补位意识，让客人“高兴而来，满意而归”。前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结账时投诉超市的种种服务，而这些问题并不一定由收银员引起，我能够主动向其他个人或者工作部门讲明情况，请求帮助，问题解决之后，再次征求客人意见，弥补其他同事或部门的工作失误，沉着冷静地发挥好中介功能，加深客户的信任度，从而与客人建立亲密和互信的关系，留下对超市方面的良好印象。

在公司领导及各部室支持下，客户服务部较好的完成了上半年各项工作，取得了一定成绩。回顾半年来的工作，我们主要做了以下几点：

**商超业务年终工作总结6**

时光飞逝，转眼xx年立刻就要落下帷幕了。回首加入维新这个大家庭工作的日了，心中感慨万千。跟单员是公司对外沟通的窗口，其工作也是很重要的，需要做到很细心和很好的耐心。我为能成为公司这一重要岗位中的一员而感到荣幸。此刻我将对一年来各项工作的完成情景进行总结：

>一、xx年工作总结

1.订单处理

订单评审合格率为100%。客户订单通常有电话(口头)、传真以及QQ三种方式。接到客户订单后，进行订单评审(如是口头订单，与客户再三确认并做好记录)。确认产品型号、颜色、规格、数量、单价、金额、付款方式、交货方式以及包装要求等。在订单评审这一工作上，从最初的生涩到此刻能熟练的处理，并且能独挡一面，我觉得很开心，很有成就感。

2.产品跟踪情景

产品交付准时率为98%。收到客人款项后，通知财务解锁，时刻注意生产进度，产品入库后及时通知物流公司走货，并随时进行跟踪，确保交期。

3.与客户进行沟通

每一天至少给三个客户打电话沟通联系(除了当天下单的客户)，时刻了解客户情景。

4.客户资料整理

很多客户是由销售公司转过来，资料很不完整。是我的疏忽，没及时建立完整的客户档案，我决定将客户相关资料完善并建档。对今后开发的新客户也建立相应的档案。

>二、xx年工作规划

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，必须努力工作，打开一个新局面，期望我xx年有着更加辉煌、灿烂的的工作成绩。

1.力争客户服务满意率为100%，多和客户沟通，争取更多的订单，及时向\*\*报告客人所反馈的信息;

2.及时、准确的评审客户订单，准确率到达100%;

3.全面提升自已的工作本事、沟通技巧;

4.服从\*\*的工作安排，做事认真、仔细，各项报表准确率为100%。

**商超业务年终工作总结7**

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。

商超行业工作总结3篇扩展阅读

商超行业工作总结3篇（扩展1）

——商超业务员工作总结 (菁选3篇)

**商超业务年终工作总结8**

作为一名主管，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，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，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的

强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

体现是其工作判断能力的体现。

**商超业务年终工作总结9**

自参加工作以来，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，使自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合部门经理做好经营管理工作。现就自己工作简单小结如下：

一、工作总结：

1、搞好电信市场\*\*与分析

我在市场部从事市场\*\*与策划工作。我深知随着电信市场环境不断变化、信息通信技术发展突飞猛进、市场需求瞬息万变，必须通过开展形式多样的电信市场\*\*，广泛收集社会经济、消费者需求、市场变化、竞争对手、企业发展及\*\*外电信发展状况等各方面信息和数据，逐步建立和完善电信市场\*\*与分析信息系统，使电信市场\*\*与分析\*\*化、规范化、连续化。在科学的理论指导下，运用各种定性和定量分析方法，对电信发展的历史、现状和趋势进行深入细致的分析，参与公司市场营销的策划和评估，提示电信发展的内在规律，及时地发现问题和找出问题的症结，并提出切实可行的对策和措施，为企业更好地搞好市场经营工作，占领市场、实现集约化经营服务。

2、制定正确、有效的市场营销策略

营销策略要灵活多变，不断创新;坚持整合营销，走出过分依赖价格杠杆的误区，树立大营销的观念;建立健全企业市场营销机制，充分调动广大市场营销人员的积极性和创造性;切实转变营销观念，真正树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念;实施品牌经营战略，不断提高企业形象;根据市场环境的变化和信息技术发展的状况，不断开发新业务，寻找新的业务经济增长点。

3、强化产品创新与完善

在产品策划中注重业务模式、交费、包装、宣传、促销、渠道、市场推广活动、业务流程等一系列方面，各项策划做到周密、严谨、具有可操作性，进行过程\*\*，进行量化和检查成效，并及时总结提出改进意见，将各项策划做实。

四通过参与市场营销的策划和评估工作，我认识到了营销策划工作的重要性，并积累了一定的市场经验，提高了市场分析能力，同时结合市场成功开展了一系列的业务市场策划活动。

二、以后的工作计划：

1、经营工作方面

要以创新的电信营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动，同时要加强对电信产品和目标商业客户进行充分\*\*和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合电信产品和服务。最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。在具体工作中要在明确工作目的性的前提下，提高工作效率，达到事半功倍的效果。

2、提升服务理念与服务水\*

未来的市场竞争将是产品和服务的双重比拼，只有良好的服务才能留住客户，在今后的工作中首先要多从客户的角度来看待电信服务及电信产品，制定电信产品的服务提升策划策划书，通过有计划、有步骤的工作来完善电信自身服务水\*，提高企业核心竞争力。

同时在工作中应发挥灵活性、主动性、客观性，在大营销的形势下做到解释的一致性和服务的一致性。通过提升服务理念与服务水\*更好的服务于客户，不断增强企业竞争力，并促进公司新产品、新业务的推广，实现业务收入的增加，真正达到共赢的目标。

3、自身素质方面

在以往的工作中，我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行;同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、\*\*能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

>it行业工作总结6

在这一年从事餐饮服务员的工作中，改变了我认为干餐饮服务员是没有前途的消极想法；树立了干一行，爱一行的思想，知道了一个人是否有所作为，不在于他从事何种职业，而在于他是否尽心尽力把所从事的工作做好。树立了我的从业意志和端正了我的工作态度；知道了成功服务员应有的素质，从而增强我的从业意识，立志要么不做，要做就做一个有理想、有道德、有知识、有纪律的合格服务员。

我学会了服务宾客的原则；服务宾客的程序；服务中工作细则；宴会出菜程序；托盘的技巧及端托行走的步伐；铺台、摆台的注意事项；换烟灰缸的重点；点菜、写菜单、取消菜式的注意事项及推销菜品的技巧；斟酒水的基本方法、程序和酒水的一般知识；处理客人投诉及服务工作突发事件对应技巧；餐厅开市的准备工作及收市的注意事项以及各种服务礼仪、餐饮卫生知识、消防知识等等。使我成为一个优秀的服务员奠定了基础。

在这次一年工作中我总结出作为一个优秀服务员要具备：

热爱你的工作：当你热爱自己的工作，你就会快乐地、更容易地做好你的工作。我们要让就餐的人们获得健康、正能量与良好的服务。你就可能将\*凡的工作做得不同凡响。而企业最需要的人就是热爱工作的人。

迅速熟悉工作标准和方法：为了自己的企业和自己在激烈的竞争中获胜，我们必须能够尽快地投入工作并胜任工作，以提高工作效率。

要有勤奋的精神：餐饮工作主要是手头工作，通常不会过重，多做一些与不会累坏。所以我们要做到腿勤、眼勤、手勤、心勤。主动地工作，主动地寻找工作。“一勤天下无难事”的俗语说出一个很深刻道理，只要你勤奋成功的大门就为你敞开。

要有自信心：与金钱、\*\*、出身背景相比，自信是最重要的东西，自信能帮助人排除各种障碍、克服各种困难，相信自己是秀的。

要学会做人：做人就是做一位敬业、感恩、乐于助人、讲职业道德的人，真诚做人、认真做事，事业将会更成功。

责任：就是以公司利益为重，对自己的工作岗位负责；就是为客人负责，给客人提供优质的出品与服务；就是“敬无在”，即使没有人\*\*你，你也会认真地做好工作，这就是责任的表现。

\*常心面对工作中的不公\*：在工作中没有绝对的公\*，在努力者面前，机会总是均等的。没有一定的挫折承受能力，今后如何能挑起大梁。

团队：发挥团队精神是企业一致的追求，餐饮企业的工作由多种分工组成，非常需要团队成员的配合。具有团队精神、善于合作的员工和企业都更成功。

我觉得我们做每一件事情都是，每天进步一点点：积沙成塔、积少成多，很多成功者就是积累一点点小而成大器的。每天创新一点点，是在走向；每天多做一点点，是在走向丰收；每天进步一点点，是在走向成功。

**商超业务年终工作总结10**

我是xx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，为更好的做好下一步的工作，总结经验汲取教训。

一、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，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。

二、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。

三、学习方面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。

**商超业务年终工作总结11**

我于20xx年3月参加xx一店工作，十个多月的工作回眸：在生鲜上班不足三月，工作需要，调经营鲜肉至今，时间不长，感受很深。从不懂到精通，是xx培养了我有一技之长，我很感谢xx领导和店长，因此我在工作上任劳任怨，工作勤勤恳恳，忠实xx事业多作贡献，想方设法把经营搞上去。从销售一头猪、两头猪肉到十头八头，直线上升，收到很好的效益，同时也赢来顾客满意，得到领导好评。老实做人，诚信为本，不怕吃亏，协作共赢。

我的为人忠厚已是远近闻名，只要接触过我的人都有很好评价，我对客人是这样，我对老板当自家人，所以我把xx店当自己的事业对待。经商离不开顾客，我把顾客当上帝，尽可能的为他们提供优质服务，让顾客欢喜而来，满意而归。我的顾客来自四面八方，有慕名而来的的新客，有长年信得过的宾主，他们评价xx超市是信得过的门店，说秤很准确，钱不数错，明码实价，店员说话客气、有礼、周到，服务客气，进店如到家，有一位庙咀顾客说：到xx一店买肉，我是“跳过云南吃豆腐”，意思是舍近求远……

xx工作人累瘦了，亲朋们看到眼里，疼在以上，有要我改行的，有要我跳龙门的，我都坚持在xx，我想为人都有良心……只要开门见着顾客源源不断光临xx超市，就是我最大的安慰。

望xx超市xx年更比xx年强！

>总结三：超市巡店员工作总结

记得上学时，我曾这样在日记中写道:“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”话是这么说的，可来到全福元工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。面对这一切，我也曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么?难道我的人生就不应该和别的女孩子一样有那么多空闲的时间么?每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的;我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。

于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的\'天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

后来我渐渐地认识到:我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲:不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈;不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪:我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言!

面对新的机遇和挑战，我要树立更高的目标--\_\_做行业中最好的营业员\_\_!最好的营业员就是拥有高尚品德、极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能的业务精英!这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道一花独放不是春，百花齐放春满园。我们都是全福元优秀的营业员，让我们以更先进的营销理念、更专业的营销技能、更完善的服务不断增强竞争力，只有这样，全福元才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会、为员工创造财富和价值。

**商超业务年终工作总结12**

超市工作在商场业务中具有举足轻重的地位，它不仅事关商场公司自身的经济效益和发展，也影响到商场职能作用的发挥及社会效益的实现，对保障社会稳定和人民的安居乐业发挥着积极的作用。为此我们在商场管理中，本着各自的工作岗位和分工，认真履行职责，努力学习有关理论和规定。随着公司精细微管理的深入，制定了本部一系列规章制度，岗位到人，职责到人，奖罚到人。在商场数据管理中，严抓落实，保证了数据的真实性、一致性、正确性、及时性和规范性，使商场管理工作，达到了上级公司的要求。

**商超业务年终工作总结13**

1、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。

2、我部坚持“善于学习”的精神，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。

3、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，务实的做好价格形象工作。

4、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。

5、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。

**商超业务年终工作总结14**

超市发展一直走年轻化道路，不管从职员招聘还是管理经验来讲，都偏向于年轻有发展潜力的，前台部一向以年轻化为主，但由于名额限制等缘由，只有少数的人可以有机会向前发展，而对一些刚进进公司不久(这一部份员工文化程度普遍较高)，希看在此长时间发展下往的员工，或是已进进公司很长时间(经验充足)，但一直都未得到提升的员工来讲是远远不够的，希看公司能够打破常规，在职员帮带这方面不但局限于部份员工，而是着眼于全局，充份利用员工的精力和经历，为公司的发展储备更多的人才。

**商超业务年终工作总结15**

很庆幸自己能够有机会加入xxxx，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好\*台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为xx添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！自20xx年x月x日加入xx至今已有半年之久，侄此年度结束之时，对自己半年来的工作总结如下几个方面：

一、系统产品知识积累

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

二、业务渠道的摸索与建设

我所负责的销售区域为迁安，古冶，开\*三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户。a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为xx余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

三、品牌的建设尤其重要

xx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的\'评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的\*\*\*\*与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们xxxxxx团队的拼搏与努力！

四、客户永远是上帝

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都侍为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

五、销售数据统计

截止到20xx年xx月xx日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到xx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

**商超业务年终工作总结16**

年元月，根据超市各项规章制度，再结合本部分的实际情况，特制定员工考核细则，并利用早会的情势组织员工学习，该细则主要以现金的方式实施奖罚，提倡多奖多罚，并建立具体的奖罚台帐，力求奖罚平衡，到目前为止，嘉奖和处罚的金额基本持平。由于该奖罚细则的目的主要是杜尽员工出错，所以对老员工多扫漏扫等原则性错误，重办不怠，而对才上岗不久的新员工则以批评教育为主，处罚为辅，在严厉处罚的其础上体现出人性化管理。

**商超业务年终工作总结17**

自己下一步的工作计划就是在进行促销活动之前做好计划，每种产品最适合的促销方式是不一样的，所以这是我之后需要去了解和学习的地方。只有清楚了每种产品最适合的促销手段，才能够最好的去增加超市的营业额。自己也要多去看看其它超市的一些优秀的销售案例，多多的学习，让自己能够有更大的进步。我身上还是有着很多的不足的，之后是必须要更加的努力的。虽然今年的工作已经完成得还算不错的，但我觉得这还是不够的，因为自己是能够把工作完成得更好的。

今年一年的工作到现在就已经结束了，今年有收获的同时也有着遗憾，遗憾自己很多的工作还没有完成好今年就这样结束了，但这也告诉我之后应该要把握好时间，让超市的的销售额有增长的同时，也能够保证超市的营收也是持续的在走高的，明年继续的加油吧。

**商超业务年终工作总结18**

非常感谢您给我到贵公司从事工作的机会，对此，感到无比的荣幸。

本人xxx，毕业于xxxx大学，所学专业为xxxx，于20xx年x月x日开始在电商部工作，目前职位为客服专员。进入公司参加工作的几个月试用期经已接近尾声。工作以来，在单位\*\*的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学\*\*还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。在这段的工作学习中，对公司有了一个比较完整的认识;对于公司的发展历程和管理以及个人岗位职责等都有了一个比较清晰的认识。在熟悉工作的过程中，我也慢慢领会了公司“诚信、勤奋、求实、创新”的核心价值观，为公司的稳步发展增添新的活力。下面就是我试用期自我鉴定，也是对自己的工作表现的总结。

工作上，我的主要岗位是客服专员。在工作中我努力做好本职工作，提高工作效率及工作质量。在本职工作做好之外，在天猫新店铺的准备期间和部门开发新产品的过程中，配合数据专员，利用自身优势，帮助其制定了一系列的表格，总结了相关数据;归纳了行业在电商领域的热销产品，并且结合自身产品，对标题进行第四次标题优化;在京东\*台上，对产品进行了导入等等。作为售前客服，要做到以客户为先，尽量满足客户的要求。在学习产品知识和掌握客服相关技巧期间，严格要求自己，刻苦钻研业务，就是凭着这样一种坚定的信念，争当行家里手。为我以后的工作顺利开展打下了良好的基础。

在学\*\*，严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联理实际;从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

在这段时间里我虽然是学校那学习了一些理论知识，但这一现状不能满足工作的需求。为了尽快掌握电商行业和卫浴行业，每天坚持来到公司学习公司\*\*及理论知识等等，到了工作时间，就和那些前辈们学习实际操作及帮忙做点小事情，到了晚上和前辈们探讨工作内容，聊聊工作的不便及心中的不满加上自身不足，前辈们给予工作上的\*\*和精神上鼓励，经过较长时间的锻炼、克服和努力,使我慢慢成为一名合格的员工。

虽然只有短短的几个月，但中间的收获是不可磨灭的，这与单位的\*\*和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃每一位客人，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。当然，我在工作中还在存在着缺点和做得不到位的地方，我会继续努力工作学习，今后一定尽力做到。工作中需要“超越”的精神，我相信经过努力，工作会越做越好。

在此，在对试用期的工作及心得体会做一汇报后，我想借此机会，正式向公司\*\*提出转正请求。希望公司\*\*能对我的工作态度、工作能力和表现，以正式员工的要求做一个全面考量。我愿为公司的蓬勃发展贡献我全部的力量。

**商超业务年终工作总结19**

一、一季度的工作小结

今年一季度在全体销售人员与经销商的努力下，实现了开门红，产销量比去年同期增长，其中瓶装水增长，配制奶增长，发酵奶增长，碳酸饮料负增长，果汁饮料增长，茶饮料增长，八宝粥增长，纯牛奶、花式奶负增长;但与整个饮料行业的增幅相比，我们明显落后于整个行业，整体饮料要比全国增幅少个百分点，其中瓶装水少个百分点，碳酸饮料多负个百分点，八宝粥多增个百分点，纯牛奶、花式奶全国增长而我公司负增长，反差极大，果汁饮料落后 个百分点，而且从1月份开始增幅逐月走低，到4月份很有可能负增长。因此形势不容乐观，而且问题也确实不少，必须进行认真分析，加以改进，否则今年的计划任务无法完成，而且会影响到公司的可持续发展。

二、目前主要存在的问题

1经销商数量与经营能力不足以支撑我司销售业务的需要

全国中小客户的比例占客户总数的，销售额仅占27%，这些客户一是明显感到资金实力、运营能力不足以帮助我公司\*\*市场，同时亦有可能不是主销我司产品，亦不是以我司产品为主要盈利来源，经销我司产品的盈利亦不能满足其生存发展的需要。同时的中大客户亦有相当部分并非销我司产品为主，这样就会造成整体客户的忠诚度不高，网络抗风险能力不强，驾驭市场的能力不足，因此给市场的销售带来极大的隐患。

2经销商、业务员无法进行全品项销售

公司认为每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水来亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。同时随着公司规模不断发展增长，竞争的要求也高了，每年增加10%—20%，就要增加10—20个亿的销售，而且不增加这点销售还不足以与世界级大品牌进行竞争，因此公司近几年的品种发展很快亦很多，本来应该是增加我们销售的回旋余地，而实际上由于我们的业务员、经销商尚没有习惯与有能力来弹好这个钢琴，不能\*衡各个品种的发展，亦没有能力去开拓市场，而公司也无法在全国同时开发众多产品的市场，因此造成目前新产品开了进展不快甚至夭折的局面，影响军心与信心，甚至带来后遗症。

3 经销商为盈利影响我司销售

最近发现不少经销商为了赢取高额利润而截留\*\*，有的放弃二批直做终端，而自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，做得少反而赚得多了，但我们的市场都丢失了，最近山东烟台、贵州泸州就是一个明显的例子，而且公司认为这种情况还不是少数。这也是目前二批空仓而不愿接货的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将会急剧下降，影响我们的竞争优势，因些各省必须认真\*\*，立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己直做二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

4 厂商之间关系不正常

目前有相当经销商、业务员之间的关系不正常，主要表现在三个方面：一是我们业务员受经销商的制约并未按公司要求去运作;二是经销商受我们业务员的欺负，亦不按公司的要求去运作，有时不会给经销商带来损失;三是经销商与业务员关系太密切，甚至成为利益共 同体，骗取公司的\*\*，牟取私利。这些现象都有不正常，必须坚决取缔!最近已连续发生几起区域经理联名经销商与销售人员上告现象，公司认为这种状况是绝不正常的，与公司行事的风格格格不入，一旦查明\*\*，坚决查处，公司认为有什么问题可以直接向上级反映，但决不允许帮结派;公司相信的是事实下成效，而不是相信人多与口头表面现象，各省要端正风气，我们厂商之间的关系应该是坦诚的、\*等的、精诚合作关系，而不应该有其它的关系形式的存在。

5 业务员素质水\*尚不适应当前市场竞争的需要

近期走访市场召开了几个省的区域经理会议，发现我们的区域经理以上销售人员对公司的\*\*精神\*\*理解未到位，而且营销策略方式几乎没有，唯一的法宝就是一味低价倾销，生意越做越死，而且缺乏信心与激情。想当年我们的销售队伍确实是一支拉得出、打得响、过得硬的队伍，是一支让竞争对手闻风丧胆的销售队伍，是出一个新产品打响一个新产品的队伍，当年旭日升老总听说我们要做茶饮料立即传真到公司，希望宁可贴我们费用，让我们不涉及茶饮料，而如今我们是出一个新品败一个新品，搞得经销商都胆战心惊。而且当初人没有现在多，销售人员的收入出没有现在多(按人事部汇总统计xx年省能经理人均收入万元，区域经理人均收入为万元、客户经理人均收入为万元)但效率与业绩都比现在高得多，而且据查止前\*\*亦未传达到各级业务员与经销商处，当然也更难说如何执行公司的指令与\*\*了，公司自去年以来规定了许多规章\*\*与工作程序亦未认真执行，因此公司认为迅速整顿队伍，激发销售员激情与斗志是当务之急，否则是打不好仗的。

6 广告宣传不到位，促销活动无力的状况亦没有得到改变

当前销售产品没有规划，没有整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，投放不合理的现象几乎没有改变，不痛不痒的宣传既未达到效果，又浪费钱财，投了广告也没有人管，到底做了多少，起了多大效果也无人知晓，甚至各省放弃了广告宣传，而将费用转移到价格促销上去，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。

7 内外勤配合不好，影响销售的局面亦没有得到改善

报站、调度不合理，发货不及时延误销售机会，一季度有的省一个多月未到货，这些地方的销售如何搞得上去?报站发货的节奏也把握不好，到的时候集中到、不到的时候一车都不到，要么造成积压、要么造成断货，销售员抢\*\*单品种过度压库，资金积压，影响其它品种销售，经销商代垫费用、\*\*兑现不及时，销售人员差旅费报销、工资奖金发放不及时，这些影响销售的因素非但没有改善，反而越来越严重，影响经销商与销售队伍的情绪。

三 当前的\*\*

1 清理整顿销售网络

要求各省对现有经销商、二批商的资金实力、营

运能力、对公司的忠诚度及销售我司产品的积极性进行分析后，按以下要求重新整理、完善网络。

①评定固定工资级别与计算出固定工资总额

②评定奖金系数

③制定评分标准

④工资奖金总额减去固定工资总额=奖金总额

⑤奖金总额除以全省奖金总分=分值

⑥得分×分值=每个人奖金

**商超业务年终工作总结20**

20xx年我市成品油管理工作，在上级\*\*的重视和\*\*下，重点放在对成品油市场\*\*管理，规范经营秩序，维护成品油经营者和消费者的合法权益的工作上，在与市各职能部门紧密配合下，我市全年总的态势良好。现将主要工作情况和明年的工作思路汇报如下。

一、20xx年成品油市场管理工作

(一)加强市场监管，确保市场供应

今年是“”规划开局之年。一年来，我市成品油市场运行态势较以前年度有明显的进步。一是市场监管\*\*有序，管理\*\*不断健全。今年，按商务行政和商务执法工作的需要，重新审视了各项管理\*\*，修订了《湘潭市成品油零售经营许可\*\*》、制定了《湘潭市商务局新建加油站行政许可初审会议工作程序》、规范了《网上政务服务和电子监察系统》，做到有法可依，按程序办事，从而有效保证了各项工作的客观、公正、公\*和规范;二是成品油市场供需\*稳，销售稳步增长。随着经济社会及城乡道路建设的快速发展，我市机动车保有量接近40万辆，今年成品油全年供应量达到60万吨，同比增长了13%。石油是资源性产品，国际价格一直高位运行，对成品油市场形成了高压态势。今年10月底和12月上旬柴油供应偏紧就突出反映我们保市场供需的压力。为此，我们加强市场监测，积极\*\*成品油经营企业的发展，为企业提供良好的发展环境，对中石化湘潭分公司、中石油湘潭销售分公司增加\*\*力度，加强油源偏紧时期对两大公司的调控及合理调度，确保市场供应;三是更加注重安全生产。在加强市区加油站例行安全措施检查的同时，今年安全工作的重点，放在雨湖区姜畲、响水和响塘3个乡镇22个管理基础工作较为薄弱的加油站上，以行政交接和《成品油经营批准证书》年检为切入点，在消防设施的配置及安全生产措施和管理\*\*上提出具体要求，实现了全年无责任事故;四是投诉事件少，个案处理及时。从全年统计情况看，今年我市成品油管理科室没有接到一例消费者投诉事件，对湖南红网和湖南经视台报道了我市锰矿加油站扩建和长潭高速公路加油站柴油油品事件，我们闻风而动，实地\*\*，查清事实，消除误会和影响，妥善处理;五是\*\*\*\*关注度提高，市民满意度上升。成品油消费与广大市民息息相关，民生是\*\*媒介的重点，今年我们4次接受市电视台、湘潭日报和湘潭晚报针对成品油供应的采访报道，由于我们实事求是的工作作风和正确的\*\*宣传，均取得了良好的效果。

(二)完善、启动行业发展规划

\*\*完善《湘潭市“十二.五”加油站行业发展规划》并上报省商务厅批准实施，关系到我市加油站行业的发展和战略部署。在市\*的\*\*下，我局严格按照省商务厅今年的工作部署和要求，针对20xx年规划编制中加油站(点)设置的不足，与市规划、国土部门加强规划调整和程序衔接，于今年8月30日按时上报了省商务厅。同时，在年内启动了我市成品油加油站(点)申报初审工作。全年共受理了\*石化湘潭分公司、\*石油湘潭销售分公司新建19个成品油加油站的申报，遵照“规范管理，集体决策，理顺关系，稳妥推进”的原则，经局“成品油加油站初审会议”\*\*同意，上报省商务厅后获得批准。为促进我市新农村的建设，建立和规范我市柴油零售市场基础设施及管理，按《湘潭市农村柴油零售网点行业发展规划(20xx-20xx年)》亦受理并经上报批准了3个农村柴油加油站。

(三)做好企业经营资格年检工作

根据湖南省商务厅对20xx年度成品油批发、仓储和零售企业经营批准证书年度检查的要求，我局以潭商发[20xx]14号发出了《关于做好全市成品油经营批准证书年检工作的通知》。我市城区应参加年检的成品油经营企业和加油站(点)共83个，其中：批发企业3个;仓储企业6个;加油站74个。鉴于成品油经营的特殊性，国家商务部对年检内容有严格规定，工作量大。今年，在市工商、市安监和技监等职能部门的密切配合下，我们对上述成品油经营企业和加油站申报的年检资料严格\*\*。对资料不按时报送的，责令及时申报;对申报资料不完整的，坚决要求补报;对申报的资料不清楚的，坚持查验原件。由于年检工作扎实、细致，83个成品油经营企业和加油站全部年检合格，我局及时将今年成品油经营企业的年检情况\*\*市工商部门，配合做好成品油企业的工商年检。同时，将20xx年全市成品油经营企业的年检情况及时在商务网站上公布，有效地提高了成品油经营企业的基础管理工作水\*。

(四)规范经营秩序，整治非法运营行为

我市一些不法人员，违反《成品油市场管理办法》规定，无证经营、非法经营和擅自新建、改扩建的情况不少，且禁而不止，查而又犯，严重挠乱了成品油市场经营秩序。为此，我们有重点开展整治：一是与市商务执法支队全面开展日常整治行动。经商务执法支队统计，全年出动成品油市场专项检查1100余人次，取缔非法加油站4个，责令关停加油站(点)3个，查处非法流动车6辆，查处成品油违法案件14起，罚款总金额320xx元;二是联合市技术\*\*局对全市各加油站的加油机，尤其是对因行政区域调整，今年才纳入市区管辖的22个加油站的全部加油机进行全面检查，并在8月份前，全部按规定安装了加油机“防欺骗功能器”，切实保护了消费者的权益;三是重点对雨湖区3个新增乡镇区域内的非法加油点进行排查和打击取缔，指导和配合我市雨湖区商务局对查出的14个非法加油点，全部按规定予以关闭，其中行政拘留2人，处罚3人，取得了很好的效果。为加强我市成品油监管建立长效整治机制打下了坚实的基础。

(五)增强服务理念，\*\*\*理证照事务

我局是成品\*业的行政主管部门，\*\*行政，依程序办事，最为重要。首先，在今年2月份，我们遵照湖南省人民\*\*第249号令，即时做好了湘潭市区与湘潭县、湘乡市和韶山市的成品油管理职责调整、衔接工作，将成品\*业规划，加油站新建初审，成品油经营批准证书年检及加油站迁建、改建、扩建的行政审批职权移交给县(市)商务局。其次，为雨湖区姜畲镇、响塘和响水乡3个乡镇的22个成品油加油站，按《成品油市场管理办法》的规定办理了加油站名称、地址和部份法人\*\*的变更。三是加强与基层的工作联系，协调和处理成品油市场管理中出现的情况和矛盾。如：处理昭山示范区和九华经济开发区“”成品油规划加油站(点)的衔接、增设，湘乡市棋梓成品油仓储网点的申报调研和审批，中石化湘潭分公司反映的加油站建设遗留问题等。四是按程序向省商务厅申报加油站19个(21座)，农村柴油加油站3个;为42个成品油经营企业办理了迁建、改建和企业名称、法人\*\*、营业地址的变更;为4个新建成的加油站验收发证。在上述行政事务管理工作中，我局\*\*行政，注重增强为基层服务的理念，做到认真审核申报资料，按规定申报资料，对前来办理申报事务，但对行政程序不了解的企业和个人，耐心宣传和解释，个别复杂的申报业务，侧以文字注明办理申报所需资料的具体要求，最大限度地减少企业来局办理事务的次数。同时，事前、事中紧密与省厅衔接，及时办结申报事务，得到了申办企业的一致好评。

二、成品油管理中存在的不足和问题

新批加油站建设进度滞后除今年新批加油站点以外，20xx年12月份之前，市区共有经省商务厅批准同意，但尚未开工建设的加油站16个(17座)。这部分已批待建的加油站，\*石化湘潭分公司7个，占43 %，\*石油湘潭销售分公司3个，占19 %，其他国有和民营企业6个，占38 %。但今年市区只有中石化湘潭分公司1个新建站竣工验收发证。我市待建加油站较多，待建时间久，如“湘潭市葩金加油站”，还是20xx年9月获批待建的，因征拆问题至今尚未开工，现在大部份已批待建站在规划、国土等部门办理相关手续还只是开了一个头，个别加油站的建设实际上是陷入了困境。原因是多方面的，然而，已影响到我市成品油市场体系的建设和成品油市场供需的保障。

打击非法加油点的工作没有常态化因经营成品油利润的影响，非法加油车、非法加油船和非法加油点屡禁不止。这些非法经营成品油的企业和个人，有的是不懂法，有的是不\*\*，还有的是明知故犯。严重危害了我市成品油市场的经营秩序，增加了危害成品油经营安全的重大因素。我们虽然加强管理和\*\*，与商务执法支队及县(市)、区商务主管部门加大打击力度，也取得了阶段性成果，但强行关闭一段时间后又死灰复燃，不能做到彻底关闭，

职能管理部门协调不力《湘潭市“”成品油加油站行业规划》实施以来，经省商务厅批准新建加油站19个，加上我市“”规划期间批准新建的加油站，总计达到了35个(37座)。然而多数建设单位在办理规划红线、用地审批手续上遇到了部门职能的制约，突现加强协作和服务方式的矛盾，有待各职能部门以促进我市经济社会发展为前提，加强工作协调和改进。

三、20xx年成品油市场管理工作思路

全年工作目标：进一步加强市场\*\*，规范经营行为，维护市场秩序，加快网点建设，确保安全生产，促进消费增长，保障全市人民生活和工农业生产以及重点建设的需求。

(一)确保供应促进消费

我市机动车近40万辆，成品油年销售量达到了60万吨(不含长潭高速加油站年销售17万吨)，由此测算的年营业额在40亿元以上，巨大的市场营销增量，对市场保供促销提出了更高的要求。明年在这方面主要落实好的工作：一是督促\*石化湘潭分公司、\*石油湘潭销售分公司加强市场监测，预测市场的发展情况，科学制定20xx年的成品油营销计划，按我市成品油销售增量与省公司衔接，积极争取资源配置，在计划上不留缺口。确保不出现因计划缺口造成20xx年下半年93#汽油、O#柴油供应紧张的状况;二是油源偏紧时期加强对两大国有石油经营公司的调控，两大公司要有措施加大成品油配送力度，做好成品油出库协调工作，确保我市成品油市场供应工作紧张有序，能保证客运、水运、公交、重点工程、重点单位的成品油供应;三是按20xx年商务部的文件精神，督促中石化、中石油两大公司在我市的分公司，严格执行国家的价格\*\*，规范经营行为，促进与民营企业的合作。

(二)加强市场监管维护市场秩序

主要做好以下工作;一是在国庆、春节重大节假日对全市加油站进行一次全面的市场安全和供应检查;二是在7月份\*\*有工商、安监、\*等部门参加的全市联合打击取缔非法加油点的专项行动;三是切实关注\*\*报导和消费者投诉，及时处理不当事件。

(三)加快成品油基础设施建设

我市成品油基础设施突出需要解决二个方面的问题，一是要加快成品油仓储设施的建设。我市仓储量虽达到万吨，但由于种种原因，实际运营的总储量只有万吨，要保障我市成品油的供应，必须加快建设仓储设施。20xx年要做好细致的工作，加快“中石化湘潭(管输)油库”的建设，力争在下半年建成投入运营;二是采取有效措施，促进市区“已批待建”35个加油站建设进度，在专项调研的基础上，结合建设单位的实际情况，制定奖惩措施，力争全年新建成加油站10座以上。

(四)完善农村柴油加油站和撬装加油站的审批

20xx年要根据新农村社会经济发展和道路交通运输的实际情况，先是重新核定《湘潭市农村柴油网点规划》近期建设的站(点)，积极申报建设;再是根据市雨湖区、市岳塘区的实际情况和要求，适当调整农村柴油网点的布局和规划，解决因取缔非法加油点后造成的该地区成品油供应不方便的情况;三是加大和完善对农村地区撬装式加油站(点)的审批，对农村成品油市场供应进行充实。

(五)建立成品油管理信息沟通协调机制

1、拟建立局成品油主管科室、局综治科和局商务执法支队对成品油市场定期或不定期的信息沟通机制，做到行政管理和行政执法有机配合，不偏离\*\*法规的约束，真正做到维护成品油经营者和消费者的合法权益，促进我市成品油市场的健康发展。

2、建立与中石化湘潭分公司、中石油湘潭销售分公司两大石油公司的工作协调机制，拟确立定期的工作汇报和调研机制，充分沟通各方面的工作情况和要求，协助企业解决经营中遇到的困难和问题。，甚至可以参考两大石油公司与省、市\*签订战略合作框架的模式，与两家石油公司签订“目标管理责任书”，率先在全省建立全新的管理模式。

**商超业务年终工作总结21**

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

5、“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、等；优秀员工是、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。

**商超业务年终工作总结22**

二00七年五月十四日，质检部与原业务监查处合并，统称为质检部，负责卖场商品质量检查，主力商品缺断货跟踪以及市场调研等工作，超市5月工作总结。在“质量第一，信誉第一，服务第一，价格最低”的企业服务理念引导下，部门认真贯彻落实《超市商品质量管理规定》，按照《日常商品检查工作内容》相关条款认真检查卖场商品质量，严把商品质量关。经过对本月工作的仔细回顾，做出如下工作总结：

一 商品质量检查汇总 1，生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理，针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“警告”“罚款”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。 2，生鲜部蔬菜区总体情况较好，但在检查过程中发现个别菜品有积压现象，新鲜程度时好时坏，质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理，并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量，增加进货频率等可行方法减少损耗，从而确保蔬菜且有较高的新鲜度。 3,五月十八日，食品部休闲组发现过期商品，根据《商品质量管理规定》相关条款，质检部对本次商品过期事件做出了相应处理，相关责任人受到经济处罚。罚款不是目的，处罚行为旨在提高员工的工作责任心，从而保证企业在广大顾客心目中的良好信誉。 4,食品部粮油组挂面、调料相继出现无生产日期现象，员工在日常工作中并未对所负责区域的上架商品进行认真检查，针对此类情况，质检部已对相关区域负责人进行了罚款处理。商品日期是衡量商品质量的标准之一，也是企业在顾客心目中树立良好形象的重要标准，无生产日期类商品的出现，从侧面说明了我超市商品质量的检查工作还应加大力度，只有这样才能确保企业的生存发展命脉。

二 商品价签、合格证的检查五月十七日，质检部对卖场商品价签及合格证进行了检查。各别柜组商品与价签仍存在不对应现象，有的商品陈列在货架上但没有与之相符的价签，有的商品对应多个单品的价签，还有的价签没有加盖“物价”印章，已经不使用的价签也多出现反插于价签条上等现象，工作总结《超市5月工作总结》。质检部已针对发现的价签使用不规范现象与各区域负责人沟通，希望各柜组规范商品价签的使用，对商品价签进行规范管理，避免给顾客购物增添障碍。 散货区域曾发现商品合格证使用不规范情况，如：合格证上有生产日期但没有商品保质期；商品合格证与商品实物不符。质检部已同厂家促销人员进行沟通，通知厂家对不符合标准的商品合格证进行调换。

三 员工健康证佩戴情况检查五月十七日，质检部对卖场员工健康证佩戴情况进行了检查，员工皆能按照规定佩戴有效健康证，个别员工健康证临期，质检部已提醒其注意更换新证。

四 市场调研工作为确保我超市商品在售价上的竞争优势，质检部按照工作计划对卖场商品进行不定期调研并取得一定成效，同品项商品价格均低(或等)于竞争店价格，切实达到了我超市经营服务理念中“价格最低”的标准，各部门也对质检部的市场调研工作给予了充分配合，对需要变价处理的商品皆能够及时调整。根据我超市商品品项数量的实际情况，营运各部门的市调工作已经由2次/周调整为1次/周，质检部的市调工作仍按照“日常工作”标准进行，在关注竞争店促销信息的同时对营运各部上交的市调表进行抽查审核，确保市调信息的准确性，及时掌握竞争店商品信息变化，为我超市经营销售提供一定参考依据。

五 盘点前后卖场商品缺断货情况五月十八日我超市盘点工作如期进行，质检部积极配合管理部进行盘点表发放以及盘点后的查找差异工作。各部门盘点表提前三天上交管理部且无法更改，因此卖场部分商品缺断货情况较严重，新到商品无法上架陈列，致使检查过程中屡屡发现台面商品不丰满，促销地笼、端头商品数量十分有限等情况，盘点后各柜组商品逐渐上架，商品陈列逐渐恢复正常。

六 服务台退换货情况本月服务台退换货情况较上月有所好转，希望各部门各柜组加强对商品质量的自检自查工作，减少我超市因商品质量问题而引起的退换货次数，树立企业的良好形象。

七 商品报损情况盘点前质检部曾协助个别柜组处理组内需要报损的商品，发现个别柜组报损商品有严重过期现象，由于柜组人员调动时未能认真细致的对组内工作进行交接，导致部分价值较高的临期商品长久积压，严重过期最后无法返厂调换又无法折价处理，针对此类情况，质检部将建立商品报损登记表，详细记录各柜组商品报损情况，希望各部门各柜组提高对商品的保护。

充实而有秩的五月即将过去，六月份质检部将继续以认真严谨的工作态度进行日常检查工作，加强企业商品质量临管，主要工作计划如下：

一 加大对卖场商品质量的检查力度，尤其是对生鲜部蔬菜、水果区域的检查工作。

二 规范卖场商品价签、合格证的使用，同时对员工健康证的佩戴情况进行不定期抽查。

三 继续开展市调工作，搜集各竞争店最具参考价值的商品信息，为提高我超市销售提出合理建议。

四 对卖场临期商品进行统计。五 建立各部门各柜组报损商品登记表。

五 按照钻井一公司“开展质量基础年活动”的有关要求，制定企业质量方针及目标，逐步完善企业质量管理体系，制定有关质量管理内容的培训计划，组织员工进行质量管理相关知识的培训，提高员工质量服务意识，为满足顾客需要，实现企业可持续发展做出应有贡献。购物广场质检部

**商超业务年终工作总结23**

今年是公司的“两个质量”提升年，不但是商品质量，服务质量同样成为重中之重，但由于缺少相干知识及经验，员工在处理顾客投诉进程不能有效的\'解决题目，主要表现为

1、员工不懂法，不能根据法律法规处理题目，遇事不敢说话。

2、团队意识不强，碰到客诉不能团结协作，共同解决题目。

3、不能举一反三地看待题目。

4、依靠心理，办事拖拉，从而使事件复杂化。

这一度成为前台部一大难点，为公道有效的解决这一题目，希看超市加强法律法规及商品知识，语言技能等方面的学习，并定期组织考试，演讲，辩论，现场测试等，以文字和实际相结合，全面进步这一方面的技能。

**商超业务年终工作总结24**

商超部业务人员是公司商超经营的直接管理人员：为保证商超业务人员勤于职守，最大限度提高公司商超经营效益，商超部要求业务人员必须严格执行下列职责规定：

一，商超业务人员严格遵守国家的\*\*法规和公司各项规章\*\*，不得从事公司以外的经营业务和有损公司利益的行为，努力做好商超经营一线的管理工作。

二，业务员的职责范围为管理好超市促销人员，协调好超市店内的客情关系，保证商品不缺货，不断档，搞好商超的市场调研和新品种的入市开发，确保超市完成和超额完成预计的收入计划，提出合理化建议，结合市场搞好促销活动。

三，业务人员严格遵守下列规定。

(一)业务人员严格遵守公司的考勤\*\*，保证每天早8：30到公司签到连续迟到三次扣发一天工资，需要请病，事假提前一天向部门经理请假，假期超过三天由销售总经理审批。公司人员不定时到店里进行查岗,未到岗者视为旷工，连续三次旷工予以辞退。

(二)巡店工作业务人员每天坚持巡店，KA店每日不少于5个店，便利店不少于10个，巡店后填写日志：

.工作内容：1，货品摆放有无变动。

2，店内货品有无短缺断档。

3，促销员是否按规定到岗。

4，店内日销售收入和单品销售收入

5，需要解决的问题。

(1)促销员管理：业务员可到店或电话查询促销员是否按规定时间到岗，是否执行公司要求的服务标准礼貌待客，是否积极推销公司店内经营的产品，促销员与店内的公关关系，销售收入完成情况，积极配合公司的促销活动，业务员巡店后对促销员提出评价意见。

(2)店内客情和促销：业务人员坚持与店长和店内其他工作人员沟通搞好公共关系，根据销售情况，解决好货品摆放位置以利销售，节假日可根据销售需要\*\*堆头活动和礼盒销售及其他促销活动都要得到店内\*\*，取得最佳位置，以利提高销售收入。

四，业务人员考核标准

1， 业务人员实行工资与业务收入挂钩的原则。完成公司计划的业务收入的发放基本工资1200元，完不成公司业务收入按实际完成的百分比发放基本工资，不足800元补到800元连续两个月完不成收入的视为自动离职。

2， 费用补贴标准为餐补，交通补贴，电话费，每月300元，发现离岗旷工一次扣发15元。

3， 业务人员要管理好促销人员确保店内不缺货，发生缺货一日，扣发业务人员半日工资，缺货两日扣发一日工资，缺货三日扣发一周工资。

4， 业务人员按工作内容填写工作日志，发生漏填和虚假填写，扣发业务员工资30元

5， 业务人员录用后，试工期间工资发放1000元，转正后执行第四款第1条标准。

6， 便利店业务员兼顾部门内的流通户任务，包括结帐和送货事宜。

7， KA店业务员保证店内产品不放置边角处，同时力争一个月内各店有一单的反货。

五，奖励

1，业务人员超额完成收入计划的超出部分按1%奖励业务员。

2，业务人员提出合理化建议，公司采纳后，奖励业务员100元。

3，业务员年度销售有重大贡献，销售收入超出10万元以上的，超出部分奖励2%，超出20万元以上的，超出部分奖励3%

六，此责任书经业务员和商超部签字公司盖章生效。

**商超业务年终工作总结25**

\_\_\_年，本人凭着自己的热情和理想应聘于\*\*公司。几年来，我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，力图尽快融到家乐的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创唐山市场的征程。年初xxx店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在唐山的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为\*\*\*先进员工。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别。了解唐山市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓唐山市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，唐山有超市xx多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使唐山\_\_\_年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出\_\_\_年的工作中心是以服务促销售，以管理降成本。一年来的服务规范的培训、管理者的培训。大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我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xxx店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在唐山成立商品组，由我担任组长，为了使店在唐山稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换的谈判原则，使商品组在完善唐山市场的同时，进一步形成了连锁的优势，汰换了不适合唐山市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题，年中，在我的带领下，唐山在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比\_\_\_年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。年度市消协、工商、报社在民意测验中，xxx店被评为唐山市民最满意超市。

一上来，我在担任xxx店店长及唐山地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为员工是企业的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存。在我的领导下，xxx店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

**商超业务年终工作总结26**

1、陆续完善了超市每个工作岗位职能的细则建设。修订完善了《营业员岗位职责》《采购员岗位职责》等共x项制度。

2、为激励员工的工作积极主动性，研究制定了《教育超市奖罚条例》，并上报后勤处党政联系会审议通知，拟在20xx年元月起执行。

3、在商品出入库中严把索证制度，严格执行《食品安全法》并且与超市所有供应商签订了供货协议，保障超市的良好营运。

4、坚持每周例会制定，不断提升员工素质和经营管理水平。

**商超业务年终工作总结27**

时光如白驹过隙，的车轮飞驰而逝，20xx年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人：

一、工作回顾

20xx年是不\*凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个\*人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1) 加入洪盛行这个团队已近半载,让我倍受到这个大家庭的温暖与\*\*,在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合,近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知,通过在国安居的让我很快融入陶瓷这个具有强烈竟争的行业,对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解.

2) 通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉),但是现在的\*\*\*对仿古砖的倾向度是兼知的,我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色,也深受\*\*\*的欢迎,但是货源与质量让我们感觉很头痛.

3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让\*\*\*操作.

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，\*庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题

1) 加强对客源资源的整核与巩固,形成自已的一个客户圈.

2) 对于强势的竟争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3) \*\*\*方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破.

4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

三找好航标，定位

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的, “工程”在这个行当里看起来是高度尖端的, 但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑, 甚至认为自己真的不适合做这份工作,但是自己一直是比较坚持.固执与不认输的,上天不辜有心人,慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我,久久不与我签单反到而来的大忽悠了, 逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

**商超业务年终工作总结28**

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理，树立员工从小事做起，从我做起的工作作风和工作态度。并加大对员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

2、继续围绕商超的经营策略和公司的经营理念生鲜造人气、食品突销量、百货创利润来引导我们开展好20xx年度各部门工作。

3、继续加大一、二楼的招商、整改力度，使整体卖场的商家更加优化组合，使整体卖场的布局更加合理化，使之每个区域产生的效益化。对所有商家实行品项销售末尾淘汰制。

4、加强业务水平的提高和管理，实现品牌化经营的战略，打造新形象，淘汰三线以外和不产生销售和销售不达标的商品。使商品结构更加合理，陈列更加突出、丰满。

5、20xx年首要任务是把生鲜、食品、百货区域调整，使生鲜经营面积扩大，布局相对合理，真正起到造人气的作用和效果。把食品、百货区域调整成陈列有序、堆头有地的专业卖场。

6、加大对损耗和安全的监督力度，特别是对防损和收银的人员配备，素质要求，业务能力的综合考核。在安全工作上严格要求，勤日检查，遇事及时、果断处理，不留任何后患。

7、认真做好20xx年度各项工作及各个季节和节假日的宣传和促销活动，力争20xx年完成销售任务x万元，毛利x万元，租赁x万元，营业外收入达到x万元。力保20xx年无任何事故发生。

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：

**商超业务年终工作总结29**

作为一名刚刚接触专业知识的大二学生来说，如果在学习专业课之前直接就接触深奥的专业知识是不科学的。为此，我参与了学校安排的暑期实习活动，使我从实践中对这门自己即将从事的专业获得一个感性认识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。实践是大学生活的第二课堂,是知识常新和发展的源泉,是检验真理的试金石,也是大学生锻炼成长的有效途径。一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用,才能得到丰富、完善和发展。大学生成长,就要勤于实践,将所学的理论知识与实践相结合一起,在实践中继续学习,不断总结,逐步完善,有所创新,并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力,为自己事业的成功打下良好的基础。

**商超业务年终工作总结30**

通过这次在渔村超市的实习，我对零售业有了一个初步的大概的了解，同时，也进一步加深了对课堂所学知识的理解，让理论在实践中得到了运用。作为一名学工商管理专业的学生，通过这次实习，也让我更加坚信工商管理在国内的发展。因为从各个方面来看，现在的各行各业都离不开管理，并且管理也是越来越被重视。

我之前一直都很担心，作为一个寡言者的我，生怕与顾客、同事的关系处理不好。经过一个月半的实习，我的沟通能力有了显著的提升，各种类型的顾客，我自己也大都能应付自

如了。对于那些基层的同事，对他们抱有一个诚挚的心，真心与他们交流，同事们都会接纳我的，有道是“桃李不言，下自成蹊”。

学习是无止境的。我们永远都要带着一颗求知的心，在社会闯荡；一直用踏实的脚步，走自己的人生。

教育的工作在后勤领导正确引导和支持下，在各部门积极配合下，在每位员工的辛勤努力下。超市工作在良性循环中度过了20xx年，在这一年中，现将超市工作总结如下：

<h2 s

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