

超市员工年终个人工作总结（31 篇）

超市员工年终个人工作总结（精选 31 篇）

超市员工年终个人工作总结 篇 1

20__ 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。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己的全力是义不容辞的责任。

20__ 年 11 月刚进入_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 20__ 年的时候，_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_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20__年，_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。

总结一年的工作，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_的发展奉献自身全部的能量。

超市员工年终个人工作总结 篇2

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

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

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

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

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

近一年来，我部运营工作汇报如下。

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

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

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

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

五、金犇“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庞粉叶、郭文艳、赵妮妮、崔利云、李贵、张云平、杨建鱼等；优秀员工是王三红、李云芳、刘燕芳、董波、靳会芳等。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。超市对他们为金犇所作出的贡献将载入史册。从__年1月1日至20__年12月13日，我部共完成__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，每位金犇人身心健康。

超市员工年终个人工作总结 篇3

20_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。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己的全力是义不容辞的责任。

20_年11月刚进入_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20_年的时候，_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_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20_年，_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。

总结一年的工作，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_的发展奉献自身全部的能量。

超市员工年终个人工作总结 篇4

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在超市已经有将近__个月的工作时间了。转瞬之间已经到年底了，在这__个月的时间里，我有欢喜，也有过失落。自己不但学到了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。下面就是本人的工作总结：

通过近__个月的工作和学习，超市的工作我也可以应付自如了，作为一名超市的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，这是我们工作的宗旨，所以我们要以会心的微笑去接待每一个顾客，纵然顾客有事无理取闹，我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做销售工作时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还待提高，到自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着超市的形象。在工作期间我们要积极的想老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是超市的需要更是自己工作的需要。

在这段工作期间，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，是我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于商品和财会方面的专业知识，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。时光飞逝，虽然自己在这份岗位中之工作了短短_个月时间，但给自己的感受却很深，无路实在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，我们努力吧。

超市员工年终个人工作总结 篇5

一、部分奖罚：

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，在严厉处罚的基础上体现出人性化管理。

二、轮岗：

由于本年度职员离职率居高不下，且部份员工走上管理阶层，岗位调剂幅度较大，服务台，收银台，现金办等各岗位均有不同程度的调动，本着培养全方位人才的想法，实行轮岗制，将收银台表现优秀的员工调往服务台锻炼，将服务台优秀员工调往现金办，截止目前为止，各岗位员工均适应新岗位，且信心十足的在本岗位上继续工作下往。

三、保洁工作：

在年上半年，超市还未成立保洁组，故保洁工作暂时由前台部代理，由于保洁职员普遍年龄偏大，造成职员难以管控，且劳动疏松，劳动力低下，鉴于此种情况，特根据其逐日实际工作情况和职员数目，制定岗位操纵要点，将超市保洁范围划分为三大块，且每块都有专人负责，杜尽由于各种缘由酿成的职员脱岗，串岗行为，保洁工作的细化，在一定程度上改善了超市的卫生状态。

四、现金办工作：

鉴于现金办工作的特殊性和需要性，在便于管理的基础上，将现金办的工作整理出一份具体的操纵流程，并组织现金办职员学习，由组长逐日跟进员工工作完成情况，闲时整帐，忙时上机，不但进步的了现金办的工作效力，也在一定程度上改善了收银台排队结款的现象。同时，在不影响平常工作的情况下，结合现金办职员的要求，减掉了一些没必要要的帐目，并将5天一整帐更改成10天一整理，避免浪费时间及精力。

五、手机钱包业务：

年超市新增加了手机钱包业务，由于手机 POS 机不与收银 POS 机相干联，且前期手机消费方式的多样化，及手机 POS 机易损坏，信号不好，移动公司后台维护错误等情况，在一定程度上影响了收银员的收银速度，同时，由于对手机支付各项功能不熟习，造成卡纸，不打印小票，或交易重复等，对此，我部分特利用空闲时间对 POS 机进行专项研究，并屡次请教移动公司相干人士，目前，通过各项测试及平时积攒的经验，对手机支付进程中可能碰到的情况基本能够予以解决。

六、离职率：

前台部是一个特殊的工作岗位，职员均属 80 后成员，其中不乏 90 后，职员稳定性相对各营运部分来讲较差一些，年轻易冲动，心理素质差等因素在一定程度上影响了我部分的工作，对此，我们在招聘的时候侧重于本地 80 后成家的职员，有效的下降了部分离职率。

七、短款：

短款一直是本部分员工头痛的题目，而大金额短款更是让新员工防不胜防，且在短款以后找不到缘由，更加影响了员工工作的积极性，因此，我们特地将每次短款的情况记录下来，并组织员工分析可能出现短款的缘由，及避免短款的方式方法，并整理出来，公示上墙，以备员工学习。

八、赠品盘存：

由于服务台赠品较多，活动内容不同，造成赠品积存，且随着超市开业年限的加长，帐目不清的情况比比皆是，对此，6月份特组织专人对服务台的赠品进行盘存，把不需要的或早已未发放的赠品退回收货部，服务台只放置经常使用赠品，腾出的存包柜用于平常寄存包服务，这一措施有效的减缓了存包柜不够的情况，同时减轻了服务台职员工作压力。

九、服务台责任分工：

为使工作责任明确化，今年10月份，对服务台的工作进行公道化分，明确到人，服务台的每项工作都由专人负责，并定期对其工作完成情况进行抽查，分歧格者纳进考核。

十、职员帮带：

职员传帮带一直是公司发展进程中重中之重的题目，而人才不能及时发现，不但影响了平常工作，同时也不利于公司的长远发展。因此，及时发现人才，培养人才成了工作中一项不可或缺的事。今年度，我部分一共上报后备职员6人，后期因个人或其它缘由，终究确定服务台两名员工为后备帮带对象，并指定帮带师傅，定期组织培训，以三个月为限，使期熟习本部分工作情况及相干知识。为其以后走上领导岗位做好展垫。

十一、储值卡办理管控：

今年9月初，现金办增加一项办卡业务，为避免办卡过程中出现的一系列题目，本部分特别加强了对储值卡办理的管控，不时进行抽查，对私自办理团购业务的职员一经发现给予严厉处罚。

年度工作中出现的题目：

一、银联系统：

由于本部分所使用的收银POS机还是超市开业时所配置的，距今已有多年，系统早已老化，因此在收银进程中常常出现电脑死机，线路接触不良等情况，再次由于平时仪器保管不善，操纵不当，银联刷卡器损坏，系统坏死，造成未刷卡显示交易成功，或刷卡后无银联显示等，而且在收银溢缺报告中看不到此单交易，一旦出现题目无从查起，一定程度上对顾客购物造成不便，影响了超市在顾客心中的形象，也增加了后台对帐的压力，因此建议前台收银系统能够和总部系统同步。

二、手机消费系统：

年新增的手机钱包业务由于不和收银 POS 机相干联，一旦当日消费做完结算(要求手机消费必须逐日做结算，否则移动公司后台收不到此单交易消费信息)，手机 POS 机上不再显示交易明细，假如当日收银员出现短款无从查起，即便知道是手机消费小票丢失也没法重印，影响每个月收银对帐。鉴于此种情况常常发生，建议手机消费系统能够和收银系统相干联，且在收银数据录进中增加一项手机消费，犹如现在的会员卡录进。另外，手机消费方式之一的储值卡消费可以在 POS 机中查到余额，而对现如今消费最多的手机红包则查不到余额，且在不知道余额多少的情况下没法消费，造成消费浪费和增加顾客对这一消费方式的不信任。

三、职员传帮带：

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。

四、培训：

培训已成为平常工作必不可少的一门课程，通过培训使员工更多的了解到超市的经营发展状态，提升了员工的职业素养，但对不断发展的企业来讲是远远不够的，希看在以后的培训中，不但有理论知识培训，更多的加进实操演练，以理论和实际相结合的方式全面进步员工及管理职员水平。

五、顾客投诉：

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，但由于缺少相关知识及经验，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。

年度工作计划：

一、全面进步个人业务技能，除本部分业务技能外，多学习营运方面知识，了解公司的经营状态及未来发展方向，确立目标，不局限于此。

二、重视服务质量，通过早会学习，员工反映，顾客投诉等方式监视部分员工服务工作执行情况，对因服务不到位遭到顾客投诉的员工给予严厉处罚。

三、继续做好职员帮带工作，以金字塔式的帮带情势，帮带出更多的优秀员工，再将优秀员工纳进后备干部帮带计划中往，使其不断提升，为企业的发展储备更多的优秀人才。

四、加强区域管理力度，对违规行为及时发现，及时处理，对突发事件如顾客投诉等，能解决的现场解决，不能解决的，立即上报，同时做好具体纪录。

五、对顾客投诉记录，清箱登记，商品退换货，赠品发放，会员卡办理，家电售后，收银单据等回档整理寄存。

六、定期对员工进行业务技能培训和考核，新老员工对照，在全部分构成一种比、学、赶、帮、超的氛围，并将每次考核的成绩进行对照，对考核成绩优良的员工给予现金嘉奖，对考核退步的员工给予现金处罚。

七、加强部分之间的沟通，了解各部分的发展状态，打造良好的工作环境。

超市员工年终个人工作总结 篇6

钱不是万能的，但是没有钱万万不能。”

我们每天忙忙碌碌为了什么？为了养家糊口，为了住进高楼大厦，为了小车。……总结不就是为了一个简单而又复杂的字“钱”。

当今社会除外人挣钱以外就是钱挣钱。在我们身边频繁会听到一些刺耳的传言。某香港老板几百万投资一家工厂，一年下来挣的只是工人工资；某阿叔几十万投资一家超市，一年下来挣的仅有几千块钱；某阿婆几千块钱投资一家小商店，一年下来却挣几万块钱。……这是为什么呢？

不少人都在寻找销售的秘籍，销售的办法。心怀一个感觉简单而又难解的问题：“如何做一个成功的销售人员”？讲到投资，说到销售，就能免要谈到金钱。“钱”这个字眼也太过于庸俗了。但是，我们对待金钱一定要用正确的态度。做为一个销售人员要有这样的思维，不能把“挣钱”当做我们个人最重要的价值。是的，我们的目的的为了挣钱，可要挣钱首先要让消费者感到满意，在他需要帮助的时候给予帮助，真诚的对待每一个客户，用心去了解客户的需求帮助他解决一些不明的问题。让客户感到温暖快乐。比如极其简单的当客户一走进门时，我们轻轻道声“欢迎光临”简单却又能让他人觉得温暖热情。

某老板派我去一家有名的大超市掉查一些货物的价格。当我一进这家超市时，还没来得急歇息，就有一位小姐微笑着走过来，热情的向我介绍了她的产品__美的风扇。等她介绍完了，我笑着说：“小姐，不好意思，我现在并不需要买风扇”。小姐听了并没有生气，只是甜甜一笑，说道：“没关系，这次不买还有下次嘛”。“请问你这次来需要买什么东西，看有没有我能为你服务的”？小姐热情的问道。看她坦诚的样子我和她说了实话，“其实我这次来不是要买东西的，我老板派我来主要是调查一些货物的价格”。小姐又是甜甜一笑，“呵呵，其实在我向你介绍我的产品时，我都感觉出你不像是买东西的”。“既然这样，那你为什么这么投入的向我介绍呢”？我微笑的问道。小姐说：“对于每一个走进我们消费场所的人来说，不管是谁，都属于我们的客户，不管是什么人，我们都要用真诚的心对待他。假如我刚才不向你介绍我的产品，那么我就会失去一次成功的机遇，更重要的是失去一次口碑宣传的机遇。我向你介绍是，即使你这次不买，那么当你一旦需要时或是您的朋友想要购买时，您肯定会向他推荐我们的产品对么？恩，这位小姐说的很对，每一位走进消费场所的人都是我们的客户，这是我们做销售人员的原则。做为销售人员，为客户介绍自己的产品是他最基本的义务。并热情的对待他人，用心去激动他人。让他人感到快乐。那么我们都会得到一群属于我们的客户。“顾客就是上帝”。在销售过程中，即使顾客用不当的态度对你时，做为销售人

员，不管怎样，都要用正面积极的的办法来响应，如果你选择用愤怒的方法回应，那最终的结果可能会两败俱伤。只要一个人有耐心，想办法改变回应的方法，完全是可以改变两者的情绪的。反正不管在任何时候任何情况下都要控制自己的情绪，“顾客就是上帝”。不管他是对还是错，做为销售人员都要学会理解他人，原谅他人。做为一个销售人员他一定是个善良的人，诚信的人，懂得一诺千金。他不会让客户感觉失望。有些人买的是商品的实用性，有些人买的是商品的价格，有些人买的是商品的价值，有些人买的却是你这个销售人员的服务和态度。

一处地瓜园主张叔。不知因何缘故，这个地瓜季收成的地瓜每条瓜的瓜皮都很粗糙。像是被虫子袭击过一样。张叔心急如焚。后来，他决定在每筐地瓜上都放一封信，信中说：“

亲爱的顾客朋友，这批地瓜看是不漂亮，但是吃起来香甜可口，请你们看清楚，粗糙的只是瓜皮，里面的肉没有一点的伤疤。我敢承诺，不好吃可以退货”。结果可想而知，张叔用自己的真诚和承诺感染和赢得了顾客信任。很短时间里，好几筐地瓜竟然销售一空。

超市员工年终个人工作总结 篇7

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。

面对下半年机遇与挑战，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_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。

超市员工年终个人工作总结 篇8

尊敬的领导：

我叫，于20__年11月进入家乐福超市，目前担任家乐福超市星港店组长。根据超市的规章制度，和我个人的能力。现申请转为家乐福超市星港店正式联营主管。

我参加工作已有六年零五个月。工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和超市同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在工作过程中，最让我感到庆幸的是每天都很充实。在充实中度过，心情也会天天舒畅。

每天在舒畅中工作，我想对工作的热情就会持久下去。能把简单的是做好就是不简单，有这份热情，我想我的工作会做得很好。

自参加工作以来，我体会到了做好工作必须要做的几点。

一、坚持。

这是最重要的一点，无论什么样的工作，如果少了坚持之心，那将一无所成。在美特好工

作，做得最多的工作就是补货，最累的工作莫过于补货。每天补货，这就需要不厌烦的情绪，只要不厌烦，补货就会在愉快中完成。我深信一句话，汗水不会白流。在补货时，我脸上流着汗，只是心里坚定着信念，这些汗水又算得了什么。我坚信汗水不会白流，既然如此，我就会一直坚持，坚持下去，我相信我终会收获。

二、认真对待。

这点体会最深的地方就是清点。每次清点，我都会认真盘点每种食物的个数，既要留够今天的，又要给足明天的。在工作中，有时为了省事，难免会忽略了某些食物。可是我不会，家乐福超市是我的第一份工作，对于我人生的意义毋庸置疑。我想认真对待就是我最应该遵守的原则。

三、细心。

家乐福是大型超市，货品种类之多超过我们的想像。就算在一个部门，依然有很多种类。种类多，应该注意的事情就会多起来，比如各种商品的保质期和生产日期。还有虽然种类多，但销售情况却不相同，这些都是需要细心才会做好的工作。如果细心去做，我想再多的商品，最终都会让我如数家珍。

七年过去了，我对工作也已有了十分清晰的认识。有了充分的了解，我相信在以后的日子里我会把工作做得更好。

我于 20__年调到西门店担任营销主管工作，工作三年后，由于个人原因休假一年。于 20__年进入星港店担任营销组长，并认真地负责本职工作。希望领导们能给我一个转正的机会，让我能够为超市奉献自己的激情与能力。

申请人：

申请日期：20__年 4 月

超市员工年终个人工作总结 篇 9

首先,感谢公司给我提供一个工作的平台,感谢领导给自己的栽培,感谢同事们给自己的帮助。

我自 20__年 8 月 8 日入职以来,在三个多月中,与同事之间相处融洽;工作上,尽职尽责,虚心的学习工作中自己欠缺的理论知识及实践能力,除了做好本职工作外,还对公司的各项工作情况作

了一个大致的了解。本岗位目前主要的工作内容是计算机及其网络维护管理方面,作如下几点的工作总结。

一、工作内容：主要包括计算机硬件及软件的维护、以及计算机相关产品，例如服务器,收银机,电子称,路由器,交换机,打印机,传真机,复印机的日常故障维护及共享设置等。

二、工作小结：日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，硬件故障，office应用故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障、线路问题、误操作、病毒等。

三、下一步工作计划：在日常维护中遇见的杂难问题，事后要积极通过书籍及网络平台寻找相关资料以备今后工作需要，由于计算机软硬件更新较快，工作特殊，所以要在空闲时间多补充自己的相关计算机知识，确保今后在今后工作中遇到的新问题能及时解决。

总结人：

超市员工年终个人工作总结 篇 10

时间一晃而过，弹指之间，20__年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，在工作上取得一定的成果，但也存在诸多不足，回顾过去的一年，现将工作总结如下：过去的日子，我的进步是直线向上的，缓而不慢，细而扎实。因为作为一个客服，我深知基本功要做好做实，微笑要留住，礼貌要恰当，耐心要保持，这些非一日之促成。这个工夫是细水长流，着急不得，不近功也不能急利。于自己的成长有更好的磨练。在平凡的客服里我努力展示了自己优秀的一面。

在 kpi 的考核中每月被评为优秀客户代表。在 06 年作为优秀代表派往进行亲和力培训，在 06 年被安排去__10000 号交流学习，期间我的多次建议被领导采纳。由于成绩突出，被评为 20__年度优秀工。在文娱方面，兴趣广。爱好文笔。在去年 5 月份举办的“电信产品广告征集”中被采纳一条有价值的广告语。今年 5 月份在五四青年节组织成创作和表演节目，获得大家的好评

总结了一下工作，尽管有一定的进步，但在一些方面还存在不足，比如创造性的思路还不是很多，有些事情做的还不够完善，有待于在今后的工作中加以改进，因此我制定了如下计划；

- 1、加强自己的工作耐心，多学习销售知识，加强客户服务管理能力，争取成为公司合格的客服人；

- 2、会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情

在新的一年里，我将努力改正过去一年中的不足，努力使工作效率和能力进入一个新的水平。

超市员工年终个人工作总结 篇 11

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的锻炼，学习了的知识，交了的朋友，积累了的经验，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己的全力是义不容辞的责任。

一、工作阶段

月的需要，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融洽的工作关系，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，全组员工齐心协力，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。

二、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__员工到__市场超市的工再到_份六部门乙班__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。

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，在新的一年里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。

超市员工年终个人工作总结 篇 12

本人现将 20__ 年汇报如下。

一、作为一名超市收银员要有高昂的工作姿态，热情耐心的待客态度，礼貌的接待顾客，要充分了解到顾客的购物需求和购物心理，努力为顾客营造一个温馨惬意的购物环境。

二、用语礼貌，以和为贵。顾客是我们但上帝，本人和顾客交流的时候说话语气一向尊敬、亲切，从不对顾客大声说话，注意自

己的外在形象，动作大方，举止文明，努力以一名优秀的收银员要求自己。

三、在平时的超市工作中，本人随时注意价格的变动，密切各个销售员的联系交流。熟悉卖场的各种商品，特别是特价商品信息，在收银过程中心中有数，公开透明，以免引来不必要的麻烦。在扫价时，注重商品价格与电脑价格的相符。发现问题时，能够及时和商管和店助沟通，在收银过程中认真负责，从未出现过漏收、少收、多收等失误。

四、在工作中，我也有存在着许多不足之处，有时自己将不良情绪带到实际工作当中，偶尔对顾客语气稍重，也会出现顶撞顾客的行为，不过在以后的工作中我会尽量注意自己在工作中保持良好的心态。

伴随着平安夜的降临，20__年的各项工作渐渐进入尾声。我作为超市的一名员工很荣幸得到这次机会，把自己在超市工作的心得体会写出来同大家分享。

把自己在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字“严”。这么说是有原因的，第一，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。它使我们超市在顾客眼中不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“路上小心”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，希望自己在超市做得越来越好。最后祝公司全体同事新年快乐，也希望

望公司业绩蒸蒸日上，一年胜过一年。我是超市站街店一名普通的员工，从踏入超市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。刚加入超市的时候，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。两年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。我们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，并向店内汇报??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超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我希望超市是新的，我也是新的。超市给了我一个舞台，我会在这个舞台上越做越好。

超市员工年终个人工作总结 篇 13

作为服装超市的一名员工，我深切感到服装超市的蓬勃发展的态势，服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿服装超市__年销售业绩更加兴旺!

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，给明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，是否会适应我们明校网发展的需求。

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. 关于明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。

超市员工年终个人工作总结 篇 14

近一年来，超市一部在营销上作了如下几方面工作。

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

二、我部坚持“善于学习”的精神，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。

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

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

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

近一年来，我部运营工作汇报如下。

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

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

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

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

五、_“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 20_年 1 月 1 日至 20_年 12 月 13 日，我部共完成_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_人身心健康。

超市员工年终个人工作总结 篇 15

超市促销员的工作内容：

1. 在卖场发放企业以及商品有关的宣传资料。
2. 通过卖场与消费者沟通，积极地向消费者宣传商品以及企业，提高企业以及商品的知名度。
3. 负责卖场 POP 以及商品的陈列，保持商品与促销品的的陈列整齐有序。
4. 把顾客的意见及时反馈给上级部门，并制定方案解决相关的问题。
5. 要保持良好的服务心态，热情地向消费者推荐其促销的商品。
6. 利用各种不同的销售技巧，使消费者感受到热烈的卖场氛围，提升其购买的意愿。
7. 完成店长每天交代的任务或者临时交代的任务。

超市促销员岗位职责：

1. 协助客服进行售后处理，避免因售后处理不善而导致顾客抱怨或者投诉。
2. 认真做好货架商品卫生，保证清洁地面无污渍，货架无灰尘。
3. 严格按照补货程序补货，做到补货及时有序，按照先进先出原则进行补货。
4. 认真检查商品标签，如果发现商品标签出现破损或变价应及时更换。
5. 认真按照超市商品归位管理条例做好商品归位的工作。
6. 认真做好导购工作以及向顾客提供优质服务。

好的超市促销员能够很好的维护企业的形象，经过乔布简历的整理，超市促销员的工作内容应该有所了解了吧。大学生如果对此有兴趣的可以到名企招聘去投递自己的简历试一试。

超市员工年终个人工作总结 篇 16

作为超市的员工，我深深感受到超市蓬勃发展的趋势和超市人的拼搏精神。祝超市 20__销售业绩更加红火！

别再胡说八道了。现在，我将简要总结一下今年我个人工作中超市管理中存在的问题：

1、采购：更加关注货物的生产日期和有效期。因为我的疏忽，这次我进酸奶店的时候，我甚至遭受了很大的损失，最终导致酸奶店损失了一些钱。另外，在您购买的初期，有些商品在发货时在贵公司没有货，但里面装满了其他商品，导致我们的商品管理和销售出现了一些问题。经过一些协商和处理，这一问题已逐步得到改善。

2、收货员招聘：超市副总监一职初期还没有到位，我负责收货员的招聘。由于我的错误，我首先招募了一些不合格的送货员，这给超市带来了一些负面影响。从这一点上，我试着慢慢了解如何在短时间内判断一个人是否适合做超市送货员，这是否能满足我们超市发展的需要。

3、上下级之间的工作协调：在晋升期间，由于上下级之间缺乏自我协调，工作中出现了一些工作脱节现象。经过一段时间的磨合，类似问题基本消除。

4、工作职责：有时你可能无法区分超市副总监和超市总监的职责，可能会将自己的想法或意见强加给副总监。如果您注意到这个问题，它已经在改善。当然，责任的划分不会太明确，因为有时候团队应该做什么还需要做，应该作为一个整体来研究什么还需要作为一个整体来研究。

5、超市损失：年初，由于门下大面积漏水，附近的猫不时袭击超市，造成近 40 元的损失。6 月初，由于酸奶的短期供应，造成近 50 元的损失。搬到兴水广场后，下水道里的老鼠也做了坏事。6 月 28 日，发现 18 条 38 克被老鼠偷走的火腿肠，损失 7、2 元，7 月 4 日老鼠受苦，主要是肠子，损失 17.1 元。第一次特别促销（6 月 22 日）损失 99.8 元，第二次礼品活动（7 月 2 日）损失 22.1 元。此外，还有两包白糖将在下学期到期，总共损失约 5 元。

6、关于超市的未来发展：今年由于各种原因，下单的客户普遍反映超市的商品太少，所以有些客户第一次下单后就没有继续在超市下单了，我每次只增加了一些新的商品。明年的资金已经到位。我会尽量增加同类商品的品种，以满足客户下订单的需要。许多顾客也反映出香烟的增加。今年时机还不成熟，明年将增加香烟。同时，尽量联系一些低成本经销商，以满足超市的发展需求。

超市员工年终个人工作总结 篇 17

20__年，我部门认真贯彻落实上级领导的指示精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神、强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量、开源节流、增收节支、大胆的开拓从而取得了良好成绩。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/168006061070007005>