# 超市干货半年工作总结(合集56篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-07-03

*超市干货半年工作总结120xx年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了寿光广大消费者的认可，成为当地消费者公认...*

**超市干货半年工作总结1**

20xx年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了寿光广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

20xx年上半年，我们共完成商品销售。亿元，较去年同期增长，回顾上半年，我们主要做了以下工作：

⒈上半年xxxx除根据xx总部策划的营销方案开展促销活动以外，另外结合寿光当地的特点积极开展了有特色的营销活动都取得了较高的人气和理想的销售;

⒉在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近种销售达不到既定目标的商品，引进了多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

⒊完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，xx一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

⒈经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。

⒉完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

⒊月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

在xx年下半年当中，xxxx将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个新的台阶。

⒈在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮\*分忧解难。

⒉继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

⒊通过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。

⒋做好公司的安全工作。

**超市干货半年工作总结2**

一个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。原先颇感忸怩的离开大学的围城生活，现在已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，或许更应该是一种叹息，谁能说得清呢？

几个星期来，在纪委和各办公室领导、同事的正确带领下，基本熟悉了办公室的工作内容，且与办公室成员以及干部一道，按照“想干事、会干事、干成事”的要求，认真履行职责，努力去完成安排的各项工作任务。

一、注重理论学习，不断提高自身素质，努力提升工作能力。

人的思想政治素质的灵魂是理论素质，提高自身素质的基础是学习，提升工作能力的源泉还是学习。我坚持把学习摆在重要位置，不断提高业务水\*。坚持用马列主义的立场、观点、方法去分析研究解决问题，牢固树立正确的世界观、人生观、价值观以及利益观。坚持用理论武装头脑，努力提高觉悟，始终把党和人民的利益放在首位，个人利益无条件地服从党的利益，忠于职守、勤奋敬业、真抓实干，切实为群众办好事、办实事，不断学习、不断进取。

二、爱岗敬业，认真履行工作职责，努力提升工作质量

继续发扬干一行，爱一行，钻一行的工作作风，以高度的责任感、使命感和工作热情，积极负责地开展工作。针对XX及XX工作的内容，抓紧汽车摩托车及家电下乡法律法规政策的学习，努力熟悉XX及XX工作业务。不耻下问，虚心向老同志请教，主动参与工作。我始终坚持以认真、负责、一丝不苟为工作宗旨，认真完成好上级和党组分配的各项工作。工作中，积极完成好党组及办公室交办的各项任务，努力做到不辜负领导信任，不愧对同志给予的支持尊重。严格要求自己，积极主动地研究探索工作中遇到的各种问题。

三、存在的不足

在办公室工作不足主要有：

1、缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措；

2、对工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关公文写作的进行；

3、对电脑知识的掌握度较低，这直接影响到相应的工作质量；

4、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是令我满意的。首先是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感；第三就是目前在办公室营造形成的团结一致的氛围给了我工作的信心。

我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意，但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让领导满意。所以我会继续保持不骄不躁、艰苦奋斗的良好作风，不自满、始终把自己摆在低位，与同事、同志\*等相处，尊重领导，克己谦让，乐于助人，真诚相待。积极开展批评和自我批评，认真虚心听取干部同事的意见建议。把单位当成自己的家一样，爱护公物，勤俭节约，从节约一滴水一度电做起，认真管理好财和物。

**超市干货半年工作总结3**

同事们，大家好，下面我将XX年上半年工作情况向各位汇报如下：

半年即将过去，新的挑战又在眼前，深思回顾这半年来的工作，即有成绩，又有不足，现做以下总结。

>成绩：

工作认真负责，无论在超市哪一个岗位上，都能得以应手。在收银台上，严格按照收银台应知应会，收银员的工作流程完成，收银员不但要收好钱，还要熟知所有商品的价格，陈列位置，整箱包装数量，既要保障货款的安全，出口的工作安全，还要做好促销工作。促销工作不是多说一句话的事，还要揣摩顾客的心理，看他需要什么，目光经过哪里等等。理货时，做到货物摆放整齐、充足，购物通道畅通无杂物，区域卫生干净整洁。学习企业文化，把六大管理经营目标，八大服务理念运用到日常工作中去，始终想着：我们代表着企业形像，珍惜尊重每一位顾客，践行“3米”见微笑，心里时刻想着顾客就是我们的衣食父母，我们要弘扬正能、发挥才能、创收节能、保障效能。

>不足：

业务知识掌握的不够扎实，随着商品种类的增多，特别是特产超市、餐吧等，有许多产品的价格、克数、整箱数和保质期等等，不能做到对答如流，香烟价格调整之后，也做不到一口清。不懂得服务创新，墨守成规，对自己没有太大的信心，不愿意接受新生事物，工作中遇到烦恼和突发事件，不能及时、很好地调整情绪。平时与领导和同事之间沟通不及时。

>今后的工作打算:

加大业务知识的学习，利用一切业余时间，争取在最短的时间内把业务知识掌握全，如每月学习掌握30个商品的价格、克数和保质期等。始终牢记企业文化于心，营销技巧要多向同事们学习，调整好个人心态，真正把每一位顾客都当成亲人看待。

>科室不足：

由于超市人手紧张，餐吧人员在制作上没有经过规范培训，就忽忽上岗制作，干起工作来就有点手}脚乱，想信以后随着现场制作技能的提高，会做的越来越好。

**超市干货半年工作总结4**

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

>一、在收银工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持。虽然我在公司实际不长，但是我一直不断的学习前辈们努力工作，但这些成绩还是不够的，随着公司的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，我也会不断的努力学习前辈们的工作精神，与公司共同发展进步。

1、专业能力

作为一个收银员，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。作为基层的员工，个人的专业能力将非常的重要。

2、沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。和客户的沟通和处理和回答客户一些咨询和问题，适时的向客户推荐一些他可能需要的产品。

在今后的工作和学习中，我将努力做到自觉加强学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，向自己的工作生活实践学习，逐步提高自己的业务水平和综合素质，并努力提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善和提高自己。

3、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

虽然自己的业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，不过我相信态度决定一切只要自己用心去做努力去学习，就一定能克服困难，成为一名优秀的收银员。

>二、遵守超市的作业纪律

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

总之，我在今年的工作中取得了一定的成绩，但距离领导和同志们的要求还有不少的差距：主要是对业务知识的学习抓得不够紧，学习的系统性和深度不够等。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地、尽职尽责地做好各项工作，不辜负领导和同志们对我的期望。

**超市干货半年工作总结5**

我于20xx年02月份任职于XX公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助，销售上半年工作总结。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将上半年的工作总结如下：

一、销售部办公室的日常工作：作为XX公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料（刚刚开通）、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落，工作总结《销售上半年工作总结》。

二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：在签署分期分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单（包括：户口本、结婚证、身份证等证件）。？在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证？银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。）

三、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：作为\_\_公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

四、今后努力的方向：半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：

第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；

第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；

第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

**超市干货半年工作总结6**

20xx年6月27日，我开始了在苏州福耀的实习生涯。也是我第一次踏入社会大学这所永不能毕业的学校。

毕业实习是每个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基矗由于我所在实习的单位是一家私企，所以我刚开始的工作并不忙，没有感觉到很累。只是每天都要守在前台和电话机旁边。第一天就因为坐了一天腰酸背痛的。

但是过了几天就稍有点习惯了，每天向我同一个办公室的领导们学习一些办公知识。刚步入工作岗位，才发现自己有很多都不懂的。虽然自己所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得应该多学点，有几个技能，在以后找工作也可以给我自己多几个选择。我现在上班近八个月了，在这短短七个多月中，我曾经有几次想过做完一个月不干了。也许我是刚开始工作，有时受不了领导给的“气”，自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么?

刚开始就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，想念以后干什么都会干不好的。我现在的工作，自己感觉相比其他人来说待遇挺不错的了，有时自己感觉也很幸福的，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。由于经验少，我现在这方面还有欠缺。现在才明白，在学校做一名学生，是多么的好啊!早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

在这里我主要负责的工作是以下的内容：

1、周日至周一，早上清洁前台卫生。

2、负责前台服务热线的接听及来电咨询工作，重要事项认真记录并及时传达给相关人员，不遗漏，不延误。

3、负责来访人员的接待，基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范。

4、晚上4点到五点半之前做好当天的销售报表。

5、做好分内事的前提下，认真协助其他人员交待的工作。

在文员这个职位上，技术性的劳动并不多，大多是些琐碎重复的工作，因而在工作中遇到的挫折主要发生在：

1、与客户沟通不好

2、上司给的某分工作感到吃力，难以胜任

3、与上客户发生争执

4、对琐碎重复的工作感到怨烦

5、情感方面。

针对这几点我有以下的分析方法：

面对挫折，不妨从调整心态来纾解压力。古曰“天将降人于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行佛乱其所为增益其所不能。”遇事应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫折的原因，采取有效的补救措施，树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，要认识到正是挫折和教训使我们变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于彼此存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此踏出校门的我很多时候无法适应。我觉得可能在学校的名单跟踪问题上没有完整的流程，导致现在出现了些争名单的现象，所以人与人之间的关系有时候显得有点紧张，但是环境往往会影响一个人的工作态度。所以，办公人员的情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。在电视上不止一次的看到职场的险恶，办公室里同事之间的是非，以我一个新人而言，我想我能做的就是“低头多工作，抬头少闲话”。且通过，，这次的实习是我更加认识到同学之间的关系是多么的珍贵。我要保持不评论，不背后说人是非，也不与同事发生利益争吵。

岁月如梭，在同事及领导的关心，支持下，在同事的帮助下，通过自身的不断努力，我很快适应了环境，适应了新的工作岗位，回首翘望，有优点可继承发扬，还有不足需学习改进。

**超市干货半年工作总结7**

一年的时间稍纵即逝，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：

>一、个人方面

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。

>二、工作方面

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时常有发生的，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！

>三、展望20xx年

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。

**超市干货半年工作总结8**

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

>（一）作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。

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

>（2）认真做好商品装袋工作。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中.装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品,要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

>（3）注意离开收银台时的工作程序。

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

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自己仍在工作中，也许像我们这样的人真应该叫做工作狂才对，但我们却必须面对现实，不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。从而在百尺竿头，与日俱增进一步，达到新境界，创造新篇章！经过这样紧张有序的锻炼，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底。基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

我是一名大四的学生，我在易初莲花工作中让我懂得了很多，作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起，和它成为一个整体。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。

在团队中我们要绝对服从上级的命令，一个有纪律的团体本身就是一个好的团体，我相信在纪律保证下的团体无论他的质量还是速度，绝对是优秀的。你看在军队里，哪个队没有纪律，no rule,no success.

在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的`重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，一切也不用谈，因为没有市场也就没有顾客，那没有顾客我们去赚谁的钱呢？

在我看来，大型超市是将来的社会发展趋势，因为超市有几大优点：

一、购物方便；

二、物品的种类繁多；

三、环境优雅；

四、总体服务水平比较完整；

五、卫生符合国家标准。

我在易初莲花担任盘点小组长的工作中，明白了作为一个领导要想下属赞同你，你必须及时地发现下属的困难，及时地进行帮助，这是非常重要的。在检查他们工作质量的时候，发现工作中的错误时，我都会及时地纠正，并且教育他们，这是我的职责，也是我必须做的，而在实际工作中我更多的是去谅解他们，这可能与我工作的时间长短有关。

在工作中，我也发现了更多好的建议可以用在易初莲花经营上，

一、我个人觉得乐购与易初莲花的价格相比上还是乐购好，原因有很多，

首先我觉得乐购的地理位置比较好，我计算过晚上在乐购，每半小时单单进入的顾客平均为600人；

其次他们门口时常有大型的活动，通常有舞蹈、音乐，这些极大的吸引了顾客源；

其三、会员卡制度，他们实行的会员卡号中这样的，会员价与商品的实际价是一样的，只是看会员卡上的积分，根据积分的多少可以兑换礼品，在过年过节的时候赠送礼品，这对顾客来说是非常温暖的，虽然赠送的商品并不多。这个在商品管理中就是充满了人性化。

我记得余世维的演讲很精彩，在工作中要用我们，而不应该说谁，每个人多是集体的一员，所以我们要用我们，当顾客来投诉的时候，我们应该要说这是我们的错，而不应该推卸责任，因为你也是超市中的一员，你代表整个超市的形象。曾经余世维先生去一家豆腐店买了一盒豆腐，回来发现豆腐有点变味，他第2天无意中路过那里跟那边的服务员聊起这件事的时候，服务员马上叫来店长，店长马上道歉，并且一手拎着一个袋，里面有10盒豆腐，一手拿着一盒豆腐的钱，并且亲自道歉。从此以后只要余世维先生在那个城市，豆腐都在那里买，因为这个店会负责起自己的责任，让人放心。

**超市干货半年工作总结9**

时光飞逝，转眼间20xx年已过一半，在这短短的六个月里，在领导的支持下，在同事们的帮助下，使我逐渐从一名新员工时的不知所措，到现能为她人分担，基本掌握工作流程的年轻员工，这半年是充实的，也是快乐的。相信在“寻觅需求创新经营，与时俱进稳步发展”经营指导思想的引领下，我们情满站超市所有员工会在寻觅需求的道路上再创新，在公司发展的道路上留下自己最光彩的一笔，现将个人工作总结如下：

>1、回顾工作内容，找不足

①工作方式：

大家都知道我们超市实行岗位轮值，“多说一句话^v^的营销方式。岗位轮值是让我们每位员工，能够较好快速的熟练掌握业务技能，个个成为全能手。在实现业务技能提升的同时，以“多说一句话”的营销方式，积累销售经验，提升创收能力，并通过两者相结合，使我们在工作中，健康积极、向上发展。

我们超市岗位分为收银岗、理货岗、餐车岗，在这半年的工作中，通过领导的严格要求，同事们的帮助，相对于过去，在以下方面有所提升：①在收银岗位上不再慌乱，不在束手无策，能够相对轻松的收取货款，并在思想意识方面有所改变，在收取货款时，能及时“多说一句话”，尽可能多推销出一件商品。②在理货岗上，在老员工平时的指点下，在摆放货架商品时，及时的查看商品日期，及时的清扫、清洁货架上的商品，保持商品的整洁。③在餐车岗，经过观察老员工制作快餐食品的方式，使我逐渐了解，可根据客流情况，在快餐食品的制作上，掌控制作量，避免做好的食品存放时间长，影响到食品的美观与口感。也可在相应客流增长时段，提前做好快餐食品，以方便赶时间旅客的购买。

②工作方法：

要想成为一名合格的员工，掌握业务技能是前提，掌握好业务技能首先要有基础业务的储备，学习业务知识是关键，熟知商品的价格、生产日期、保质期、包装系数是我们超市各岗位最基础的业务知识，为此处长在班前班后组织我们学习业务知识，只有掌握这些业务知识，才能在收款时准确计算出商品的金额，在向旅客推销商品时，能及时解答旅客对商品提出的问题。掌握业务技能也是为了提升我们的业务水平，以熟练的业务水平更好的去服务旅客，以此提升我们公司的品质，也是增加旅客对我们信任的一种方法。再者这一切也是为了有较好的创收，创收就需要有好的营销技巧，可见 “多说一句话”的营销尤为重要，通过结合实际情况，我们的燕处长身先士卒，在工作现场为我们演示“多说一句话”的营销技巧，以便我们在工作中得以运用，为什么推行这种营销方式，因为这样有可能多收入一元钱，多增加一次销售商品的机会，多一次积累销售经验和锻炼自我的机会。在日常的工作中如有了过硬业务技能、有了丰富营销技巧，这样才会赢得竞争激烈的市场，何惧“高铁”对我们的挑战。

>2、查摆自身不足，再提升

工作中难免会出错，出错的根源就是自身还存在众多的不足之处，就像张总提出的八项工作要求中所说：“工作就会出错，出错不怕，怕的是不知错，不敢面对错、不去改正错、再犯同样的错”，在面对自身存在的不足时，要知耻而后勇，要懂得“宽是害，严是爱”的道理，因此，我应勇敢查摆自身存在的不足，修正自我。

自身存在的不足之处有：

①对业务知识的学习持续力差，总是在业务考试前，才去记背所考试的业务知识，并在解答旅客对商品提出的问题过程中，出现卡顿、模糊不清的现象。

②在工作中缺乏条理，像无头的苍蝇到处乱飞，没干完这项，又去忙于其他事情 ，有头没有尾。

③在对旅客推销商品时，缺乏能把商品销售给旅客的信心，当旅客对自己所推销的商品不满意时，就打退堂鼓，寄予其他同事能帮我把商品销售出去。这也是缺乏自己能独立完成任务的主要原因。

④缺少积极向上的态度，当自己看到其他同事在工作有出色的表现，自己内心没有燃起赶、帮、超的劲头，没有因此标新立异，更多的是墨守成规。

⑤在服务旅客时，不注重自己说话的语气，在为旅客需要自己的帮助时，没有做到耐心、热心，有抵触情绪，面部的表情可想而知。

以上是我在工作中存在的不足。

>3、科室中找不足，共提升

我们科室虽在创收方面，有了一些成果，像在新项目的开发，都积极献计献策，但在日常的工作还存在以下不足：

①缺少彼此之间的沟通，尤其在工作中的方式方法上，缺少上下衔接。

②缺少对新生事物学习和掌握能力。

这是我们科室现存在的不足。

>4、找方法改不足，利提升

俗话说：“不经历风雨，怎见得彩虹”，有错就得改，过能改，归于无，倘

掩饰，增一辜。只有及时的修正自我，才会走向成功。整改措施如下：

①与同事们加强沟通，结合自身实际情况寻找出利于学习业务知识的方式方法，如徐姨坚持每天制定学习计划，做到勤学勤问勤记勤整理。

②通过效仿同事们行之有效的方式方法，改变工作中无条理现象，像房姨上岗后先补齐已卖的商品，再开始做余下没有做完工作，如商品日期的整理整顿，货区商品的清扫清洁，并及时对数量较少的商品进行盘点，做到一步一个脚印。

③坚持“多数一句话”的营销方式，通过观察旅客的衣着、言谈举止总结销售经验，并通过老员工平时的传、帮、带中吸取精华、以学促优。

④树立榜样，因榜样能带动自己的积极性，通过榜样也可学人之长，补己之短，像兰姨的主动服务意识，灵活搭配销售方法，是很值得我去学习的。

⑤摆正心态，正如八大服务理念所说：“旅客是我们的衣食父母，服务无小事，从一点一滴做起。”只有全心全意服务旅客，才能拉住回头客，只有摆正好心态，才会拉近你我的距离。

以上是我的整改措施。

5、提合理化建议，促发展

①建议我们科室能制作详细岗位操作流程学习视频，以便新员工加入时，能正确及时了解岗位工作事项，以及早进入工作状态。

②随着工作战线的拉长，现场通讯尤为重要，建议配发对讲机或座机，以便信息能及时的传达。

6、制定工作计划，勇提升

①加强业务知识的学习，认真执行岗位职责。

②开阔自己创新视野，提升创新意识。

③在主动意识方面，再提升。

④坚持对榜样的学习，树立目标与信心。

⑤注重工作细节，追求完美

以上是我20xx年上半年工作总结，面对充满机遇的下半年，我将勇往直前，努力拼搏，灵活运用营销技巧，实现工作目标，争做 “五自”员工，谢谢。时光飞逝，转眼间20xx年已过一半，在这短短的六个月里，在领导的支持下，在同事们的帮助下，使我逐渐从一名新员工时的不知所措，到现能为她人分担，基本掌握工作流程的年轻员工，这半年是充实的，也是快乐的。相信在“寻觅需求创新经营，与时俱进稳步发展”经营指导思想的引领下，我们情满站超市所有员工会在寻觅需求的道路上再创新，在公司发展的道路上留下自己最光彩的一笔，现将个人工作总结如下：

1、回顾工作内容，找不足

①工作方式：

大家都知道我们超市实行岗位轮值，“多说一句话^v^的营销方式。岗位轮值是让我们每位员工，能够较好快速的熟练掌握业务技能，个个成为全能手。在实现业务技能提升的同时，以“多说一句话”的营销方式，积累销售经验，提升创收能力，并通过两者相结合，使我们在工作中，健康积极、向上发展。

我们超市岗位分为收银岗、理货岗、餐车岗，在这半年的工作中，通过领导的严格要求，同事们的帮助，相对于过去，在以下方面有所提升：①在收银岗位上不再慌乱，不在束手无策，能够相对轻松的收取货款，并在思想意识方面有所改变，在收取货款时，能及时“多说一句话”，尽可能多推销出一件商品。②在理货岗上，在老员工平时的指点下，在摆放货架商品时，及时的查看商品日期，及时的清扫、清洁货架上的商品，保持商品的整洁。③在餐车岗，经过观察老员工制作快餐食品的方式，使我逐渐了解，可根据客流情况，在快餐食品的制作上，掌控制作量，避免做好的食品存放时间长，影响到食品的美观与口感。也可在相应客流增长时段，提前做好快餐食品，以方便赶时间旅客的购买。

②工作方法：

要想成为一名合格的员工，掌握业务技能是前提，掌握好业务技能首先要有基础业务的储备，学习业务知识是关键，熟知商品的价格、生产日期、保质期、包装系数是我们超市各岗位最基础的业务知识，为此处长在班前班后组织我们学习业务知识，只有掌握这些业务知识，才能在收款时准确计算出商品的金额，在向旅客推销商品时，能及时解答旅客对商品提出的问题。掌握业务技能也是为了提升我们的业务水平，以熟练的业务水平更好的去服务旅客，以此提升我们公司的品质，也是增加旅客对我们信任的一种方法。再者这一切也是为了有较好的创收，创收就需要有好的营销技巧，可见 “多说一句话”的营销尤为重要，通过结合实际情况，我们的燕处长身先士卒，在工作现场为我们演示“多说一句话”的营销技巧，以便我们在工作中得以运用，为什么推行这种营销方式，因为这样有可能多收入一元钱，多增加一次销售商品的机会，多一次积累销售经验和锻炼自我的机会。在日常的工作中如有了过硬业务技能、有了丰富营销技巧，这样才会赢得竞争激烈的市场，何惧“高铁”对我们的挑战。

2、查摆自身不足，再提升

工作中难免会出错，出错的根源就是自身还存在众多的不足之处，就像张总提出的八项工作要求中所说：“工作就会出错，出错不怕，怕的是不知错，不敢面对错、不去改正错、再犯同样的错”，在面对自身存在的不足时，要知耻而后勇，要懂得“宽是害，严是爱”的道理，因此，我应勇敢查摆自身存在的不足，修正自我。

自身存在的不足之处有：

①对业务知识的学习持续力差，总是在业务考试前，才去记背所考试的业务知识，并在解答旅客对商品提出的问题过程中，出现卡顿、模糊不清的现象。

②在工作中缺乏条理，像无头的苍蝇到处乱飞，没干完这项，又去忙于其他事情 ，有头没有尾。

③在对旅客推销商品时，缺乏能把商品销售给旅客的信心，当旅客对自己所推销的商品不满意时，就打退堂鼓，寄予其他同事能帮我把商品销售出去。这也是缺乏自己能独立完成任务的主要原因。

④缺少积极向上的态度，当自己看到其他同事在工作有出色的表现，自己内心没有燃起赶、帮、超的劲头，没有因此标新立异，更多的是墨守成规。

⑤在服务旅客时，不注重自己说话的语气，在为旅客需要自己的帮助时，没有做到耐心、热心，有抵触情绪，面部的表情可想而知。

以上是我在工作中存在的不足。

3、科室中找不足，共提升

我们科室虽在创收方面，有了一些成果，像在新项目的开发，都积极献计献策，但在日常的工作还存在以下不足：

①缺少彼此之间的沟通，尤其在工作中的方式方法上，缺少上下衔接。

②缺少对新生事物学习和掌握能力。

这是我们科室现存在的不足。

4、找方法改不足，利提升

俗话说：“不经历风雨，怎见得彩虹”，有错就得改，过能改，归于无，倘

掩饰，增一辜。只有及时的修正自我，才会走向成功。整改措施如下：

①与同事们加强沟通，结合自身实际情况寻找出利于学习业务知识的方式方法，如徐姨坚持每天制定学习计划，做到勤学勤问勤记勤整理。

②通过效仿同事们行之有效的方式方法，改变工作中无条理现象，像房姨上岗后先补齐已卖的商品，再开始做余下没有做完工作，如商品日期的整理整顿，货区商品的清扫清洁，并及时对数量较少的商品进行盘点，做到一步一个脚印。

③坚持“多数一句话”的营销方式，通过观察旅客的衣着、言谈举止总结销售经验，并通过老员工平时的传、帮、带中吸取精华、以学促优。

④树立榜样，因榜样能带动自己的积极性，通过榜样也可学人之长，补己之短，像兰姨的主动服务意识，灵活搭配销售方法，是很值得我去学习的。

⑤摆正心态，正如八大服务理念所说：“旅客是我们的衣食父母，服务无小事，从一点一滴做起。”只有全心全意服务旅客，才能拉住回头客，只有摆正好心态，才会拉近你我的距离。

以上是我的整改措施。

5、提合理化建议，促发展

①建议我们科室能制作详细岗位操作流程学习视频，以便新员工加入时，能正确及时了解岗位工作事项，以及早进入工作状态。

②随着工作战线的拉长，现场通讯尤为重要，建议配发对讲机或座机，以便信息能及时的传达。

6、制定工作计划，勇提升

①加强业务知识的学习，认真执行岗位职责。

②开阔自己创新视野，提升创新意识。

③在主动意识方面，再提升。

④坚持对榜样的学习，树立目标与信心。

⑤注重工作细节，追求完美

以上是我20xx年上半年工作总结，面对充满机遇的下半年，我将勇往直前，努力拼搏，灵活运用营销技巧，实现工作目标，争做 “五自”员工，谢谢。

**超市干货半年工作总结10**

尊敬的各位领导、同事：

大家好。

光阴似箭，一晃20XX年过去了一半，回顾这半年的工作历程，我们情满站超市的员工，无不感到欣慰，因为我们超市在公司领导大力支持下，精心策划和全面指挥下，新上的餐吧精彩开业了。

在这半年的工作中，必须认真仔细，对工作要认真负责，积极主动了解，每种商品的价格，还要做好唱收唱付，保证商品、整洁、陈列有序，美观丰满。从每一个细节严格的要求自己，为了让我们对企业文化、业务知识、更加熟知，我们科室组织利用班前班后对应商品实物进行业务知识、企业文化的培训学习，在服务方面要对顾客做到热情服务、有声服务、微笑服务，怎样把工作做到最好，怎样才能为公司多创新、多创收、让顾客满意，才是我的目标。

在工作中有收获的同时，也存在不足，在工作中缺乏较好的工作方法，遇到问题有时考虑的不细致、不灵活、不够沉稳，无论在业务学习，还是在服务提升上，自己还缺乏一定的持久性，工作中创新意识欠缺，总想只要努力把工作做好即可，和领导同事之间缺乏沟通，通过这半年的工作，我很幸运学到了不少新的东西，但这还远远不够，尤其在新上餐吧的市场开发方面，还显得有些稚嫩，在品种的添加上，要多想办法，多学、多思、多试努力把工作做得更好。

在20XX年下半年工作要以“寻觅需求创新经营，与时俱进稳步发展”为指导思想，向着“弘扬正能、发挥才能、挖掘潜能、完善功能、创收节能、保障效能的经营管理目标靠近，以”管理、培训、营销、服务“为工作重点，认真遵守公司各项规章制度，明确相应的工作流程，积极参加业务知识，企业文化的培训，提高服务水平，以精益求精的业务技能，娴熟的服务技巧为旅客提供更优质的服务。

要懂得如何和同事团结在一起，发扬团队精神，高质量的完成任务，在工作中要积极主动的为团队着想，在加强团队意识的同时，要有效的沟通，只有正确了解领导意图的时候，才能正确发挥出执行力，在今后的工作中，争取把自己的不足之处弥补回来，根据个人岗位职责及任务分配，针对前阶段工作中存在的问题，加以思考分析改进，对下一步的工作有清晰的计划，明确的目标，主要工作计划有：对超市商品做好温故而知新，对餐吧的食品卫生，保质期严把质量关，对食品生熟用的工具要分清，做好每天的盘点工作，积极学习工作流程，增强服务意识，只有把服务意识转化为具体的最佳服务才能打动顾客，明确工作任务，进一步提高工作的主动性和自觉性，做好营销工作，坚持多说多句话，为公司多收入一角钱的营销方式，营销最基本的工作，就是研究消费者的的人性需求，满足顾客的需求，以“五不自”为压力，以“整、学、变、升”为动力，要及时给自己和他人以鼓励，传递正能量。

**超市干货半年工作总结11**

时光飞逝，日月穿梭，20xx年上半年门诊工作已圆满结束。一年来在院领导的大力支持与帮助下，在全院各科室的配合下，凭着质量第一、病人第一的服务理念，狠抓医疗安全、以及医疗制度规范化。结合我院的实际情况，制定采取可行的有效措施，加大医疗质量的管理力度，注重医务人员的素质培养和职业道德教育，进一步\*思想更新观念，提高服务效率及质量，有力促进医疗护理工作，为我院的稳定发展做出了积极的努力。现将半年来门诊的工作情况总结如下：

>一、医疗质量管理及医疗质量检查

（一）医疗质量管理：进一步建立建全并执行各项规章制度。为配合我院的医疗质量管理年的活动，把医疗工作不断的深入。根据院领导的安排我们深入的学习了《病历处方医疗文书的书写规范》、《医疗事故处理办法》、《医疗法规》、《首诊医师负责制》，并制定了《医疗文书评估重点及要求》、《医疗文书考核及处罚办法》、《门诊诊断证明书管理规定》、《处方常用药品通用名目录》等，为我院医疗文书住院病历、门诊病历及处方的规范化书写，诊断证明的正规使用奠定了基矗

（二）医疗质量检查：医疗质量是医院发展与生存的根本问题，狠抓医疗质量管理、全面提高医疗服务质量是门诊的首要任务，严格按《病历处方医疗文书的书写规范》标准，对住院病历、门诊病历、病程记录、处方及各种登记的书写进一步的规范，并进行了培训、检查。通过医疗质量检查活动的开展，我院医疗质量有了提高，使医疗质量管理逐渐步入制度化管理。现将今年各类医疗质量检查情况汇报如下：

1、本年度部分科室门诊登记填写认真、完整。各科室相应登记填写认真、详细。院内各科室急、危、重症病人登记本基本按时完成。临床科室急、危、重症病人及疑难病历讨论欠缺，在今后工作中有待进一步加强。

2、住院病历、门诊病人人数完成情况：全年归档住院病历xx份，其中住院病历内科xx份，外科xx份（其中耳鼻喉10份），妇产科xx份。门诊观察病人人数内科xx人，外科xx人，妇产科xx人，中医科xx人，口腔科31人。本年度已完成年初制定的计划，下一步住院及门诊观察病人人数有待进一步加强。住院、门诊病历质量仍需进一步加强。

3、处方书写情况，处方普遍存在字迹潦草、漏项、书写欠正规。处方药品通用名使用不够满意，未能达到规定比例。下一步处方的问题有待进一步加强。

4、申请单及报告单情况：主要存在申请单书写潦草，个别申请单仅有主诉无其它内容的问题，报告单仍存在多多少少的字迹潦草、报告结果涂改的情况。今后有待进一步的加强。

>二、门诊会议及业务学习

1、全年组织门诊会议14次，主要是抓医疗安全、医德医风建设，督促医疗文书、病历、处方及种登记的书写，并将会议内容传达到各科室以及科员。使每一位工作人员领会会议精神，按会议要求完成本职工作。

2、医院注重人才培养以及人才引进。本年度送出一人到三级医院进修学习彩超、心电图。并聘请内科副主任医师一名，为我院内科壮大了实力。多次派出多名人员参加上级医院组织的医疗技术新进展、新业务会议，且能够将所学习内容以讲座形势传达到每一个人。并组织学习了《中西医漫谈》、《高血压病的防治》、《狂犬病的防治及狂犬疫苗的应用》等医疗知识讲座。

>三、兄弟医院联谊以及上级医院传、帮、带拓展业务方面

1、兄弟医院联谊：今年护士节我院全面组织职工发挥特长，与xx医院开展联谊会，并举办护士演讲比赛取得优异成绩。更进一步提高了医院的知名度，进一步体现了全院职工的向心力、凝聚力。为我院争得荣誉。

2、本年度在上级医院教授的指导与协助下普外科拓展业务范围。能够开展大型手术经腹会阴联合直肠癌根治术，口腔科能够开展腮腺肿瘤手术，耳鼻喉科更为突出，能够单独完成鼻腔肿瘤、鼻中隔娇正术。使我院下一步拓展业务范围有了一个良好的开端。

>四、体检工作

全年体检工作繁多，大型体检活动5次，其中南营、朱庄、赵庄查体近300人次，教师体检400人次，石桥实验小学查体14人等工作中存在人手少，工作累的情况下能够精心组织、认真安排，圆满完成查体任务。

>五、各种指令性工作及听班工作

1、本年度各级部门指令性工作接连不断，主重有各村旧村改造拆迁、现场救护工作。为高考护航、现场急救。参与安全生产和协发展的活动，发放宣传材料，展板展览等工作。

2、听班工作方面：完善了抢救小组，听值班制度。要求听值班人员24小时保持通讯畅通，就近听班，随叫随到，按时完成各项抢救与手术工作。并得到院领导的认可，以及病人的一直好评。

回顾本年度的工作，虽取得一定成绩，但还要进一步加强，提高各项管理制度的落实。不定期检查、督察医疗护理工作，进一步提高医疗文书、病历、处方的书写质量。强化医患关系，减少医疗纠纷，认真落实医患沟通，和谐医患关系，防范医疗风险。在新的一年中为我院的改革、建设做出更大的贡献。

**超市干货半年工作总结12**

20xx年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的.利益。另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。完善各项制度与流程。按照公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

再就是我们通过各种形式增加了员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高了工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。等等。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

——上半年医院工作总结5篇

**超市干货半年工作总结13**

自己从20xx年起开始从事销售工作，半年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨。20xx年上半年的销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款

2、努力完成销售管理办法中的各项要求

3、负责严格执行产品的出库手续

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感

7、完成领导交办的其它工作

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，代理的品种分为二类：

一是技术含量高、附加值大的产品，如35KV避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；

二是10KV线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

**超市干货半年工作总结14**

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与xx共同度过了我20xx。通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。盘点上半年的工作，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、进军零售开店速度、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20xx年的上半年进行工作总结如下：

>一、盘点xxxx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、完成对雅柏超市的全面整改工作，配合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、协助代严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

D：完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

e、完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

F、对彭田商场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，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

G、配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

>二、存在的问题

一、商品陈列技巧和排面维护不得力，陈列效果欠佳。需继续加强对理货员、促销员商品陈列技能的培训，需要加大排面检查要求和力度，提高门店的陈列水平。

二、Dm促销力度不够，不能有效聚集人气，对销售的推动作用不大。20xx年，整个Dm促销活动对门店的销售贡献度不大。门店人气和业绩的提升主要来源于各大型惊爆价商品促销。Dm由于存在价格高、品项无新意，连续多档重复促销某些单品，造成了Dm促销无吸引力。

三、百货区纸巾、家杂塑料制品单品过多；新品上架时未及时对滞销商品进行清理，导致只进不出，陈列紧张。现门店要着手百货区进行滞销商品的清理，计划在20xx年1月底前完成。

四、生鲜服务水平普遍较差。20xx年9月份转换了联营户后以来，店内的特价蔬菜品种少和价格无优势。在服务方面加大对服务的监督和服务水平的提升。目前生鲜服务水平虽有所提高，但分割肉柜促销员仍缺乏服务技巧，回答顾客询问时，语言过于生硬，偶有引起顾客投诉的现象。不注重公司形象

五、员工的忠实度不高。员工离职率虽然较低，但工作的质量积极性很差。由于薪资待遇、保险的问题，尤其在收银组员工情绪化波动很大，造成前台收银离职的情况。

六、赠品的入库和出门管理不够规范。虽然每周都在清理，但赠品出门条处理却常有不及时的情况存在或者不规范不按流程操作。要求门店各组别，每周清理一次出门条，对借作赠品的，在规定的还货期限内未归还的，一律打返厂单注销出门条。

针对以上问题，下半年主要完善以下工作：

A：提升自己的各项业务素质，严格要求自己，做到正人先正己，以提高自己的工作效率及成果为根本，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：努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。

c：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。

D：大力规范防损员运作及制度，加强全员防损理念。

e：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，配合采供部对商品的各项管理及断缺货的追踪。

F：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活动，提升商场业绩。

G：加强员工顾客大出血意识，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。记得诗人徐志摩有一首诗叫《沙扬娜拉》，其中有一句“最是那一低头的温柔，恰似一朵水莲花，不胜凉风的娇羞”。我们的服务应该达到诗人那种细腻入微的观察力境界，或许那是非常理想的境界，实现起来很难，但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。

衷心感谢各位领导半年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与班子成员一道，团结全体干部职工，勤奋工作，顽强拼搏，为华联超市发展和振兴做出应有的贡献，管理对于本人而言，永远如履薄冰！

**超市干货半年工作总结15**

>一、履行本职工作情况

在提高医疗质量上下功夫，努力提高医疗质量意识，形成“质量兴院”的良好风气。建立健全了“层次分明、职责清晰、功能到位”的必备医疗质量管理组织，完善了各项医疗制度并形成了严格的督查奖惩机制，实施了一系列保证医疗质量的措施和方法。业务院长每周至少到一个临床科室进行业务查房，有关职能科室每周下病房，查医疗质量制度落实情况。活动开展以来，医疗质量明显提高，全年未发生一起医疗事故。

在改进医疗服务上下功夫，为使创建活动认识到位、措施到位和效果到位，医院把创建活动作为一项“民心工程”和“实事工程”来抓，为病人提供最温馨的“人性化服务”，展开了换位思考，把自己置身于病人的角度，从病人的思维出发，提倡医患零距离接触，推出了xx项便民利民措施，将人性化服务贯穿于医疗服务的全过程。

>二、突出重点，加强学科建设

抓好学科建设是提高医疗质量的基础，是医院发展的重要保证。针对我院目前学科建设不甚规范，专科优势和特色尚不明显，人才出现断档的现象，根据当代医学技术发展方向和各科室的实际情况，充分发挥市场的调节作用，对学科进行了结构性调整，突出重点，发展强项，扶持特色。在人才培养上，医院采取多种形式提升医务人员的技术水\*，并把重点转移到培养专科人才和学科带头人上来。

>三、创新服务思路，拓宽医疗服务市场

本着“以人为本”的理念，创新思路，在全县首创了集医保、社区服务、健康体检三位一体的健康服务中心。把医疗服务延伸到社区，以社区为基础，家庭为单位，居民个人为中心，以健康促进为目标，向社区提供一体化服务。形成了社区为医院发掘病人，住院病人康复期转到社区中心的新型医疗模式，初步探索了一条既能满足社会健康需求，又能节约医疗资源的发展道路，取得了良好的社会效益，得到了群众的好评。

在下半年里，我会带领导全院职工抢抓机遇、开拓进取，以加快发展为第一要务，以改革创新为动力，以人才队伍建设为重点，以学科建设为主线，全面提高医院综合实力和办院水\*。

**超市干货半年工作总结16**

20\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 45%，回顾上半年，我们主要做了以下工作：

1、上半年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、经过充分的销售分析和市场调研，近50种销售无法达到既定目标。该产品引进了60多种适销商品。此外，我们根据当地水果蔬菜生产量大、供应充足的特点，扩大了当地产品的采购，降低了采购成本，扩大了毛利率，提高了销量。

3、完善超市商品质量管理体系，多次检查超市商品和超市外加工点，有效整改，从根本上保障消费者利益。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，\_\_\_始终坚持经营管理的工作思路。

1、经过充分研究，在加强日常检查的基础上，从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工成立兼职质量检查组，对超市经营秩序、工作纪律、商品质量、外观、卫生状况等方面进行监督监督，取得了良好的效果。

2、完善各项制度和流程。根据集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程和标准进行了详细的理顺。

3、今年2月，我们开展了骨干员工和管理人员的大型培训活动。我们以视频和教学的形式对主管和员工进行了培训，开展了超市服务月，对超市营销的环节和方面进行了专项检查和整改。

今年下半年，\_\_\_\_\_将继续按照市委、市政府、贸易局的指示精神开展各项工作，特别是投入足够的精力进行深入研究，精心策划，精心组织各种营销活动，努力使寿光店的经营业绩达到新的水平。

1、继续扩大该地区的市场，扩大业务规模。同时，进一步加强企业的社会责任感，更好地融入城市文明建设、人员就业等问题，帮助政府解决问题。

2、继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作瓶颈，改进工作流程，为员工创造更好的工作条件。

**超市干货半年工作总结17**

时光飞逝，我已经来到超市半年了。有过欢喜，也有过失落。现在，卖场的工作我也可以应付自如了，现在做一份超市员工半年工作总结来概述下自己半年来的工作。

>一、认真做好商品装袋工作

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；

冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的`商品应装入另一个袋中；

超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中.装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

>二、遵守超市的作业纪律

收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗＂现象。

在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。

不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

>三、注意事项

1.品牌商品少针服组可能只有xx算是一个大牌子，我日前对xx超市、xx超市xx店进行了市场调研。是否可以建议采购多采购一些xx品牌商品，而且在品牌的效应上对此予以重视。品牌上去了，我们超市整体水平就必然有所提高。

2.断货问题我们的电脑系统是否可以设置一下低库存警戒。因为在日常的工作中，经常发生理货员看货架订货，经常经常发生价签与货物不符，订错货或者库房还有存活却重复订货的现象。当库存达到警戒线时，电脑会做出自身的提示。有了电脑的低库存警戒线，相信这些问题就会迎刃而解了。最起码在我们超市方面解决了断货的可能。

3.上岗培训建议我们超市是否可以让基层员工参加入职或者上岗培训。培训可以使员工更有责任感，更有团队意识。现在状况并不乐观，许多的员工团队意识较差，习惯于以自我为中心。尤为严重的是工作不专业，比如一种商品断货，他们会直接把临近的商品拉出一个排面，这是不科学的。应该分析一下，找出一种高毛利的又相对畅销的商品来补排面。另外，订货时只是把该货的dms写在订货本上，但并不做分析。

4.客服退货客服退货应该提高效率，而且应该果断。只要顾客的退货要求是合理的，就应该及时简单的予以退货。

下半年，我会一如既往的努力工作，用心学习，与同事搞好关系。

**超市干货半年工作总结18**

上半年的时间过得非常的匆忙，在销售的这个岗位上，这上半年安排的非常的充实，虽然说对于20xx年来说，上半年注定是一个需要决心和毅力的阶段，但是这个阶段于我来说，也有着非常大的意义，所以不管上半年有了多少的成绩，我也想在这次年中，为自己上半年的工作好好的总结一次，也为下半年工作的开启开创一个彩头。

一、提升个人业务能力

作为一名企业的销售人员，我们的压力是巨大的，我们作为第一阵线的伙伴，首先要给公司带来首要的利益，其次才能让整个团队进行运转，所以这一切也是看在我们的表现上的。我在上半年这一个时间段里，不断的去提升自己的业务能力以及综合素养。我意识到了这一点的重要性，也认识到了这一点首先是需要我们销售员去提升和实现的。所以我也通过各个方面的学习和借鉴，不断的提升了自己的一些能力，也多了一些更加可靠的想法，支撑着我一路向前。

二、积极把握学习机会

三、学会自我检讨反思

其实销售这一份工作，最重要的就是要懂得自我规划，那么自我规划也就要从每天的计划开始，到每天的总结结束。这个过程当中，比较重要的两个点就是要去总结和计划，而总结和计划当中最重要的一部分就是要学会自我检讨和反思，这一点之所以这么重要是因为这一点可以帮助我去改变现有状态，改变我自己的一些缺陷，能够起到一个查漏补缺的作用。所以对于这一点，我一直都是很看中的，我也一直都有在坚持。常常会反省和检讨自己，让自己清楚我现在所处的一个状态，让自己明白未来的道路到底该怎么走，这些都是很重要的事情。

下半年注定是一个逆风翻盘的好时机，我会抓住这次机会，把自己最好的一面淋漓尽致的展示出来，希望可以为自己这份工作，以及为我们企业带来一些新的东西，我会为之努力的！

**超市干货半年工作总结19**

自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。上半年的时间已经走过，现对上半年工作进行简单的总结：

一、业务能力

进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

二、个人素质能力

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。

只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。自信心很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们，所以才要更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是的误工和浪费。进一步规范自己的工作流程，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要进一步的学习和改进。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的销售人员，或者只是一个刚入门的销售人员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水\*都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

**超市干货半年工作总结20**

20xx年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了xx广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

20xx年上半年，我们共完成商品销售x亿元，较去年同期增长45%，回顾上半年，我们主要做了以下工作：

>一、上半年工作

1.上半年xxx除根据xxx总部策划的营销方案开展促销活动以外，另外结合xx当地的特点积极开展了有特色的营销活动都取得了较高的人气和理想的销售；

2.在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近50种销售达不到既定目标的商品，引进了60多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

3.完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。

>二、经营和管理两手抓

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，xxx一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

1.经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。

2.完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

>三、下半年计划

在20xx年下半年当中，xxx将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神

开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个新的台阶。

1.在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮\*分忧解难。

2.继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

3.通过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。

4.做好公司的安全工作。

——超市上半年工作总结报告5篇

**超市干货半年工作总结21**

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找