# 超市塑料柜工作总结(精选20篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-19

*超市塑料柜工作总结120xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一年以来的工作情况（我就...*

**超市塑料柜工作总结1**

20xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一年以来的工作情况（我就x月份前任公司采购部经理期间及x月份后开始任x以来的工作，管理情况）作以下总结：

>一、采购工作

1、较好完成采购部日常管理和采购计划。

2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。

3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比x价格下降x%，每月为公司节约x万多元。

4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、四月至五月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

>二、管理情况

公司快速发展壮大的同时，现有生产场地极大的制约了公司的发展，在这个关键的转折期间，在市委、市政府的高度重视和支持下，公司领导果断的决定，在x购买x余亩土地，筹建新厂区。作为公司的一位老员工被抽调负责新厂区的建设，心理有一种责任感，也有一种无形的压力，因为深知基建的重要性。本人对基建工程是一窍不通，真是硬着头皮接受了任务，现将基建工作、管理情况汇报如下：

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与x主任、x工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对基建工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，x集团。当时x集团承建市重点工程，x展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了x集团，签订了土建承包合同。

3、在x日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

**超市塑料柜工作总结2**

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，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自超市这个大家庭，为超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。现将自己20xx年的工作总结如下：

>一、积极主动学习业务知识

我今年工作调动后，更加认真熟悉百货每种商品的功能、价格，积极向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务能力，更好的干好本职工作。同时认真的参加超市组织的各项培训，深入领会，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

>二、端正态度认真工作，积极做好本职工作

今年刚调到日化组的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的在。日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细。积极善于和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

>三、认真参加超市组织的各类活动

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，积极参加知识竞赛、舞蹈比赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩。

>四、20xx年的工作将进一步加强和改进自己的工作，更好的完成本职工作

1、严格遵守超市的各项管理制度

不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守的管理制度，积极努力工作。

2、进一步端正工作态度，认真完成本职工作

工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时勾通。尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，扎实工作。

3、努力提高业务能力

进一步积极参加超市组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的功能、价格，更加熟悉产品，提高服务质量。不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作。

4、团结同事，互帮互助

我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，超市是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为xx超市的发展做出应有的贡献！

>一、急客人之所急，想客人之所想

我们的服务宗旨就是一切为了客人，让客人称心，使客人满意。顾客就是上帝，用对待亲人的态度对待客人。

>二、对顾客以微笑

给自己微笑，让自己更有自信，给客人微笑，以最有亲切感的一面让顾客体会到宾至如归的感觉。即使在结账服务工作遇到不愉快的事情，仍能以笑脸相迎，相信再无理的顾客也没道理发脾气。

>三、不要对客人做出没有把握的承诺

答应顾客的一定要做到，不能明确自己是否能做到，就不要给顾客承诺。不然如果没有帮顾客解决好问题，只会让客人降低对酒店的信任程度，也影响了超市的形象。

在这一年的工作时间里，我知道有好多的地方没有作到位，可是这些我都可以在以后的工作的过程中不断改进。我懂得不管以后决定在哪里发展，既然现在选择这里，就好好地做好自己的本职工作。不管做什么工作，都要认真负责，做了就好好做。

虽然在别人眼里收银只是微不足道的工作，但是这里确实让我得到了锻炼。简单的工作都做不好，还提什么理想抱负。在这里，同事也教会了我很多东西。比如热情主动的学习，不懂的要及时询问，做好备忘记录。没有哪个人有义务告诉自己应该做什么，不应该做什么。一切都要自己用心，自己去发现，去总结。

**超市塑料柜工作总结3**

根据《孟连县食品安全委员会办公室关于印发的通知》（孟食安委办发20xx5号）要求，孟连县农业和科学技术局农业综合执法大队积极组织相关人员，有效开展宣传活动周系列宣传活动。现将活动周工作情况总结汇报如下：

6月16日上午，“孟连县食品安全宣传周启动仪式及现场咨询活动”在县天生祥超市门口举行。孟连县农业和科学技术局分管副局长、农业综合执法大队大队长、职工代表以及农产品种植、养殖大户代表参加了启动仪式。

一是现场发放“农产品质量安全”及相关法律法规宣传材料106份，提供现场咨询服务8人次；

二是结合宣传周活动主题，认真组织宣传活动。按照本次活动周“共建诚信家园，同铸食品安全”的.活动主题，孟连县农业综合执法大队结合部门实际，精心组织、认真准备宣传材料，订做“农产品质量安全100问”宣传展板4块，于宣传周期间安放于天生祥超市大厅，供群众参观学习。共发放宣传材料128份，提供现场咨询服务34人次；

三是加强单位内部干部职工农产品质量安全意识和维权教育。充分利用网络平台、宣传橱窗、电子专栏等

媒介，大力宣传农产品质量安全知识，进一步增强了本单位干部职工农产品质量安全意识和维权教育，营造了良好的食品安全宣传氛围；四是利用科技人员下乡开展业务工作的同时，将农产品质量安全宣传触及面扩大到田间地头、农业农村生产第一线，通过与群众面对面的交流和宣传，进一步普及了食品安全科普知识，有效增强了广大群众的自我保护意识和维权意识。共发放宣传材料138份，提供现场咨询服务52人次。

**超市塑料柜工作总结4**

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。

**超市塑料柜工作总结5**

紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自超市这个大家庭，为超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

现将自己的工作汇报如下：

1、值班期间，代表超市经理全权处理超市内发生的各类问题，并做好值班纪录，有重大异常及时报备超市经理，并将值班记录表放在办公室，便于第二天值班经理查看追踪;

2、值班经理须5：50分到店，检查各部门(如：生鲜早班人员、

保安人员、清洁人员等)出勤状况，清理存包柜，确保早上开店工作顺利进行;

3、值班期间负责卖场的劳动纪律、安全及卫生状况、服务质量、节能降耗、顾客投诉及突发事件的处理;

4、员工上下班打卡必须协助保安做好进退场工作，员工

就餐时值班经理必须做好人员岗位安排工作，不得因为就餐而卖场岗位无人服务状态;

5、值班期间不得无故离开超市，期间定时巡查卖场，不得长时间呆在办公室内，若特殊情况离开超市必须报备超市经理。

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。

在过去的一年里，本超市又创造了一个佳绩，因此我对全年中的销售旺季作以下总结：

二月。这一个月是全年里盈利最高的一个月。由于月前已作好了以“提高商品价格，降低进货价格，欺骗消费者”为总的方针，所以这个月才有这么好的销售成果。这些也主要靠销售部门的努力工作才得来的。是他们每天在办公室里冥思苦想出一套套可行的销售方案，是他们使打了三折的商品都有利可赚，是他们把一件件积压商品包装成国外名牌。请各位都看看他们头上的白发，是他们为了超市献出了青春，再请各位想想那位因欺骗消费者而被送进了\_的“烈士”，是他们为超市献出了生命，他们每一位都甘愿为超市“抛头颅，洒热血”，这是多么伟大的精神呀！让我们为他们热烈鼓掌吧！

五月。在这个月我们应感谢宣传部门。是他们使凉鞋成了送给工人们最好的礼物，从而使很难买出的老旧商品销售一空，这为超市创造了很大的利益。是他们引导了潮流，是他们创造了时尚，没有他们的工作，库中积压商品是无法销售出去的。没有他们的工作，那些三无商品是无法来。

在过去的一年里不只是抓住了成年人的心，也在儿童的身上作足了文章。在四月五日清明节左右，由于学校会组织同学们去春游、扫墓，而且在学生当中浪费攀比之风渐长，这对销售是很有好处的，同时母亲节、父亲节、教师节等，也是我们大赚一笔的好机会，我们把握的相当好。

同事们，我们的前途是光明的，好好干，不用考虑是否会被工商部门查到，我们的上级已打通了每一条道。同事们，各显身手的机会来了，我们的创业空间是十分巨大的。

**超市塑料柜工作总结6**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。其中，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

>一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到\_并要求及时安排;

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

>二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)H0710052单的工字扣,客户投诉我公司产品存在严重的质量问题,一个工字扣同时出现几种质量问题:掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。服装销售月工作总结对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

**超市塑料柜工作总结7**

去年9月，由于工作需要，我被调到超市担任店长。在我的工作中，加强商品管理和人员现场管理，提高绩效是所有工作的中心。

>一、超市工作阶段

虽然我从XX超市开业以来就加入了这个大家庭，并且对XX超市的工作人员也很熟悉，但具体的工作肯定有差异。为了尽快进入领导岗位，负起责任，我们一方面加强专业知识的学习，取得进步，阅读报纸文章，虚心征求专业人士的意见。一方面，加强沟通，了解实际情况，与食品、收货、出纳等相关部门负责人进行沟通。在很短的时间内，我承担了超市主管的责任。与主管经理一起，我们对超市人员进行了整改培训，并进行了商品规划和展示。

超市主管负责协调所有工作，维护整个店铺的正常运营，并处理紧急情况。在这个岗位上，他立足自身，全面掌控大局，同时充分利用这个平台，全面提升组织协调和业务水平，深入了解出纳、客服、收货、防损、消防等各个环节，发现问题，消除漏洞，成为一名称职的超市主管。

>二、人事管理培训

作为一名主管，员工管理是一门高难度的必修课。每个人的经历和个性都不同。如何让部门员工在一个地方思考并努力工作，并不像说话那么简单。通过对相关专业理论知识的学习和在实际工作中的应用，我们在人事管理方面下了很大的功夫。采取了严格和关心的方法。

首先，我在心理上真正关心和尊重员工，真正为员工着想，真诚地希望提高员工。在此基础上，对员工进行有针对性的思想沟通和业务培训，解决员工的想法，确立明确的发展目标，真正激发员工的积极性和主动性，通过业务培训让员工了解如何做，如何做得更好。在工作管理上，我们要始终严格，决不能纵容原则上的错误。

然而，人在不断变化和发展，人事管理也会随之变化和发展。这需要自我坚持、头脑清醒、不断学习和提高，以便更好地发挥团队的全部潜力。

员工培训也是主管的一项重要工作。XX超市通过对员工的反复培训和沟通，从最初的基本业务知识、积累和学习到自我培训，初步形成了系统的员工思想、商品知识、销售心理和技能、纪律规则等方面的培训教材。得到了员工的认可，并取得了必要的效果。

>三、专业知识的学习和市场控制的提高

超市零售业的发展趋势势不可挡，但零售业面临着机遇和挑战。我很幸运能够参与到这个时代的产业发展中来。我必须抓住机会，努力工作。学习、学习和再学习在工作和业余时间都是相同的任务。一方面，掌握超市管理、商品展示、合理库存、季节性商品调整、快递商品选择、运营各环节衔接等基本技能，从书中理论到日常工作实践，真正地消化并将所需的知识应用到工作中。另一方面，通过各种信息媒体，我们可以了解最新的市场信息和行业趋势，倾听相关专业的培训，让自己的思路更加清晰，从更高的角度审视市场的变化，并向公司决策层提出战略建议。

>四、不足之处和明年的\'工作思路

俗话说：罗马不是一天建成的。他加入零售业的时间很短。他刚开始在超市工作近一年，对市场和超市零售的了解是如此深刻和广泛。经过冷静的反省，我仍然有很多缺点。总的来说，由于操作时间短，操作不够自由。此外，具体机构目前仍处于初级阶段：第一，需要加强对商品的选择和控制。由于分工不同，对食品商品的认识相对薄弱。其次，由于经验不足，市场分析和预测不够准确，缺乏信心。

面对下半年的机遇和挑战，我本着务实的原则，更好地负起责任，加强理论和业务学习，勇于实践，全面提高业务水平和管理水平，并将我的全部精力投入到公司的发展中。

总之，在未来的日子里，我将更加努力地做XX超市的生意，用发展和利益回报公司，实现我的人生价值。调整后，通过超市员工的共同努力，我们的销售额大幅增长。在那之后，我们一起努力工作，从零开始。对卫生、展示、仓储和收货的严格要求从每一个细节开始，这改变了非食品店的氛围。与员工有更多的接触，给员工更多的思想交流和沟通

**超市塑料柜工作总结8**

年终岁末，紧张繁忙的一年过去了，新的一年已经来临，在服务区超市这个大家庭中我得到了更多锻炼，学到不少知识，同时也积累了不少的经验，使我业务上成熟了不少。这一年是充实的一年，我的工作经验来自服务区这个大家庭。能为服务区超市明天更好的发展尽自己的全力是我义不容辞的责任。现将20\_年工作总结如下：

在公司各位领导和同志们的支持下，解决了实际性的问题，使自己对超市的管理工作有了很大提高，协调能力进一步得到了锻炼，使超市逐步走向正规化经营。

>一、超市前期工作的开展

超市试营业以来，每个员工都积极努力地做好自己的本职工作，但是在一些工作细节上还难免存在不足。为了自己能够尽快进入角色，一方面加强专业知识学习，虚心向别人请教，同时还要理论联系实际，多于保管员、核算员进行沟通交流，在短时间内建立起了融洽的工作关系，负起自己应付的责任。并对商品规范陈列进行了整顿调整。在分管经理的严格要求和员工的共同努力下，销售业绩有了明显提高，同时对员工进行思想教育，使员工的精神面貌有了很大改观，工作积极性得到了很大提高。在维护超市正常运行，尤其在应对突发事件上，自己已能够立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台提高自身的组织协调与业务水平，对收银员、验货、防损等各个环节深入了解，及时发现问题消减漏洞，做一名合格的负责人。

>二、超市内部经营的管理

负责超市工作的期间，尽力维护各项经营管理正常运转，严格对经营商品质量把关，对适时商品进行分类并提出采购意见，适当增加地方特色商品。及时组织配送验收商品，把好商品入库质量关，根据信息系统操作规程，组织指导录入各类进货单据。并且能够按照相关商品发放管理，处理好顾客投诉，完善售后服务;指导监督保管员、收银员，严格按照相关制不安全隐患，并积极完成领导交办的其他工作。通过解决超市的各种困难，使自己的心理素质有了很大的提高，面对再大的困难，我都不回退缩逃避，能够从容冷静去面对解决，这是我一年中最大的收获。

>三、人员管理培训工作

作为一名负责人，对员工的管理是一门较难得的必修课，每个人的经历、性格不同，如何使员工齐心协力，干好工作不是一件简单的事，通过相关业务理论学习实际工作中实用，在人员管理上我下了很大功夫，遵循严格与关爱并用的方法。首先从心理上关心员工，尊重员工，真正为员工着想，真正让员工的思想有所提高，在这个基础上，加强员工进行思想沟通，业务培训，解决员工思路。树立明确发展目标，激发员工的主动性、积极性，通过学习使他们知道哪些能做哪些不能做，如何更好地发挥，在工作管理上始终严格要求，只要犯了原则性错误，决不纵容，使员工队伍从内在有了动力，更好地发挥员工的潜能。通过交流培训，调董员工积极性，稳步提高公司的经济效益，树立以人为本，构建和谐的服务宗旨。

>四、专业知识、市场能力提高

发展零售业务势不可当，机遇、挑战并存，自己有能力参与发展行业中，把握机遇，拼搏学习业务水平，主要管理进、销、存商品调整，各个环节衔接，了解市场信息行业动态，相关业务培训，使自己全面开拓思路。

>五、不足方面与下部工作思路

在以后的工作中尚需要进一步学习专业知识，学习关于服务区管理方面的书籍，拓展知识方面，提高业务工作水平，面对机遇与挑战，我们要开阔视野，拓展市场。学习一些先进的管理经验，结合公司实际情况，创新管理、创新服务，及时了解商品信息，全面掌握商品销售情况，发现问题及时解决，确保商品质量与配送的及时。最终与总公司商品配送部搞好商品配送工作。

总之在新的一年里，制度管理要更完善，精细化察漏补缺，保证超市工作的规范操作。另外还要加强学习，营造学习氛围，多向兄弟单位学习好的经营理念，取人之长，补己之短，把好的经验用在部门的实际管理上，务实发展基础，做好流程规范。针对07年超市出现的问题，继续完善采购监督体系，加强财务的监控和不定期核查，保证超市经营工作健康、有序、规范的开展，并积极配合公司领导开展工作。让我们每个人都为超市进一步做大、做强、做优积极献计献策。

**超市塑料柜工作总结9**

不知不觉在公司工作将近有一年的时间，转瞬之间已经到年底。也许对大家来说，做一名收银员是一件很简单的事情，收银员只负责收钱，其他员工各司其职，不会有什么难。我以前也是这么认为，可是现在，等自己成为一名收银的时候，才知道并不是想象中那么简单。其实，无论做什么工作，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！现将在这一年的工作总结如下：

>一、时刻遵守商场纪律

作为与现金直接打交道的收银员，必须遵守商场的作业纪律。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。收银员在进行收款时，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。

>二、有序离岗，认真做事

收银员临时离岗，要将“暂停收款”牌放在收银台上。如有其他收银员接岗，清点出备用零钞给接岗人，将其余现金另外分开锁好。回岗时，核对接岗人收到的现金与小票金额是否符合。

>三、按公司规定办事

严格按照公司规定的收款程序进行收款，必须做到：收款前，对小票上的每一笔金额用计算器核实一遍，核算无误后再录入到电脑。电脑上录入的专柜号与价格，要与专柜开的小票相符。在收款过程中坚持要做到：唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。在收款过程中做到：不漏收、不少收、不多收。收款后，检查打印的小票的专柜、金额与专柜开出的小票的专柜、金额是否一致。

>四、礼貌待客，热情耐心

对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话。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。

**超市塑料柜工作总结10**

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是20xx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、工服务热情。在融侨超市，广大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一帆风顺，实际工作中也不可能事事顺心，偶尔有工为工作争吵，偶尔有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，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：《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工。尤其令我感动的是：那里的领导对待工是批评教育多，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）有的工都有一种“家”的归属感。

xxx超市的广大工秉承了“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。有一次下班后，我去办公室翻看以前的《同道》，其中xxxx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！”可见，永辉集团领导一向都在鼓励广大工坚定自我的信念，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。xx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。

>四、继续努力

20xx年即将来临，全体xx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xx企业工作的工又将迎来新的机遇与挑战。众所周知，xx集团的综合实力正在不断地壮大。20xx年，新的xx超市将相继开业，这无疑给在职的xx工带给了广阔的发展空间。我作为xx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。诚然，决心和实验都抵但是实际行动那么有分量。

我喜欢《众人划桨开大船》这首歌，“一根筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成捆……”歌词中体现了团队力量的伟大。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xx共同成长。

**超市塑料柜工作总结11**

>一、开业前的准备：

1、市调。

开业前，组织了多次市调、研讨，研究该商圈消费特点、竞争对手的情况，并确定了良好的商品结构，对本组的形象商品、走量商品、利润商品均做了比较认真的分类。

2、谈判。

针对该商圈确定了良好的商品结构和价格体系，选择优秀的供应商，经过多轮谈判，确定合同条款。洽谈新店合作条款时，基本上是以店为参照，在合同条款基础上条件有所上升，再以厂商竞标的形式，并权衡其品牌性，最终订出的各项合同条款。

3、供应商资料和商品录入工作。

4、促销商品的洽谈和货源组织工作。本次开业期间促销品项，供应商都能给予配合支持，保证了开业的惊爆效果。

>二、销售总结：

20xx年1月18日—20xx年2月20日份共计销售155万，毛利额33万元，毛利率20%。与预期目标仍有一定距离。其主要原因：

1、市调还不完全到位，市调主要是大卖场，但便利店和小型超市还不充分，竞争店跟价跟的比较及时，拉去了部分客源，门店没有及时了解，采取措施，进行反击，导致销售下降。

2、政府对粮油等商品限制促销，门店粮油无地堆在一定程度上制约了本组粮油的销售。

3、促销货源的不足也制约了一定的销售。

下面的工作中，会针对开业的情况做相应的调整：

1、敏感商品、民生类商品例如油盐酱醋，一定要把价格拉到底线，确定华联的低价形象，培养固定的消费人群。粮油组促销固然重要，一元钱的小菜、五毛钱的方便面诚然能拉升销售，但是粮油组最重要的还是要培养固定的消费人群，让老百姓养成到华联购买日常生活品的习惯。

2、利用节假日人流大的特点，对品牌商品组织大规模的广场促销活动，并且加大对高毛利商品的促销活动，提升销售业绩，增加利润空间

3、对节假日的团购引起重视，特别是油的团购，今年端午销售不是特别理想，以后节假日要与供应商多沟通，早做准备。

**超市塑料柜工作总结12**

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！ 感恩的心，感谢命运，让我认识xx，花开花落我一样会珍惜！感恩的心，感谢xx，让她伴我一生，让我做坚强的自己。新的一年已经起头了，现在的我将过去一年中事情的心得领会作一个报告请示。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司全般销售好处的最重要环节，所以我很感谢公司和带领对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。

在董事长的直接关注和公司列位带领的体贴支持下，通过几年的采购事情，使我懂得了许多道理，也堆集了一些过去从来没有的经验，同时也大白了采购和优异采购之间的别离和差距。

相识到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人成见，在思量全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为事情和行为的基础，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购事情的作业流程上的常识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这搭我想说作为一个采购，并不像通例所想的那样仅仅是打个电话，签个合约，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。

在带领的提示下，20xx年我们及时调整美意态和不雅念，不单改变了过去的错误意识————采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。

凡是关于销售的一切事物，我们采购部都积极共同！，一切以销售为主，我们匡助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个群体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个方针！

在采购过程中我不仅要思量到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家； 还要相识供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪一个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总司理，在采购方法方面为我们出谋划策。

是他的严格要求，让我们只得千方百计去降低成本，也是在他的英明带领下，我发货时遵循少数屡次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。

在发货方式上边，尽量以送货上门的方式从而降低公司的分外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从本来的电汇改变成承兑汇票，间接性地降低成本。

在这搭我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息通报给我，让我与供应商谈判时做到了胸有定见，从而成功降低了仓储成本。

截止20xx年12月尾，共计降低成本、节约费用达 万元。别外，每一月月尾，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的征税收入，我都积极主动向客户催要升值\_，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每一月都能减免一些不必要的征税收入。

**超市塑料柜工作总结13**

我是xx超市站街店一名普通的员工，从踏入xx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。

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xx超市这个大家庭里使我得到啦更多的锻炼，学习更多的知识，交啦更多的朋友，积累啦更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现啦自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自xx超市这个大家庭，为xx超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

刚加入xx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\'太多啦。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，使我得到啦锻炼，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，我认真啦解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时啦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，做啦就一定把它作好。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xx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

**超市塑料柜工作总结14**

做为一名在白云边从事推销工作多年的推销人员，一直以来，我认为在推销中都要具备：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。经过这几年的努力与奋斗也得到了一些体会。

>一、推销产品要有信心

我觉得一名合格的推销员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言推销给客户。

一是在自身形象上要有自信，只有对自己自信了，才能有足够地勇气去面对形形色色的客户。任何人不可能一生就天生丽质，而且我们所面对的每一个客户的审美观点不一样，俗话说三分长相，七分打扮，因此在工作中或面对客户时，我们要注重仪表，在着装打扮上结合自身形象扬长避短，让自己在精神、气质展示最佳。二是对所推销的产品要自信，要相信白云边系列酒无论是品牌、口感、销量、客户的认可度，在同类产品中永远都是最好的，同时除全面掌握了解白云边系列产品外，我们也要选择了解1—2中卖场中竞争较为激烈的同类产品的相关信息，找准切入点，进一步增强推销产品的信心，做到能够游刃有余去觖决推销过程可能出现的各种问题，满足不同客户和不同需求。

不为推销失败找借口，不为拜访失败而抱怨，我坚信只要对自己有信心、对产品有信心，那我们已经成功了一半。

>二、确定对象有目标

虽然中国有着无酒不成宴习俗，但随着人们生活物质水平的不断提高，各类富贵疾病的相继出现，客户待客的酒文化也发生微秒的变化，人们饮食习惯由过去的物资满足型向现在的健康舒适型逐步在转变，单一的酒店卖场推销已不适应该形势发展的需要，因此我们需求转变推销策略，在保障客户卖场面对面推销的同时，确定一些重点客户向团购型推进，来确保我们的市场占有份额。

一是在面对面推销时要学会察言观色，深入了解客户心理活动和准确判断客户，看准在接待中能起确定因素的人，然后根据客人招待规格能迅速准确定位所推荐的产品，按照中国人的习惯，在定位产品中力求提供3种同品牌的产品供客户选择。

二是建立良好的客户关系网络，对在日常推销过程中确定的重点客户对象要定期进行礼节的拜访，形成良好的关系网络，逐步向团购型拓展，发展一家巩固一家。

三是热情服务有保障

在同行业激烈的竞争中，我们能想到的，别人也想到了，我们能做到的，别人也做到了，要学会创新服务方式，以热情周到的服务，为每一位客户服好务。

一是接待要热情，在酒店各卖场，对无论是否选择白云边产品的客人，都要笑脸相迎，力所能及为客人提供方便；对已确立的重点客户更要积极主动，大方服务。

二是派送要快速，对新老客户提出的产品派送要求，一定要做到快速送达，特别是高端用户。

锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。这句话说明了成功是需要一种精神的。推销人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。推销是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

以上这篇超市促销员工作心得体会。就为您介绍到这里，希望它对您有帮助。如果您喜欢这篇文章，请分享给您的好友。更多经验心得尽在：经验交流望大家多支持本网站，谢谢。

**超市塑料柜工作总结15**

XX年七月十四日，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。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。

3，七月十八日，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

七月十七日，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。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

七月十七日，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

七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。

充实而有秩的七月即将过去，八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

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。

六 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。

快乐而充实的结束了九月份的工作，现在提起笔来写这个月的总结，真不知从何说起。总的来说，九月份是我进入小班后新工作的开始，在九月份的工作中，我在以前托班的工作基础上，不断的提高和改进自己的思想及工作方式，收获了很多东西。

新学期的开始总是忙忙碌碌，而开学的第一个月也在我们忙忙碌碌的工作中过去了。在月初我们还紧张的收集资料、图片，在忙碌着订计划，可是就一转眼的时间，三月就已经离我们去了。

市委组织部、区委组织部、区人事局：光阴似箭，岁月如梭，一转眼又到了春暖花开的季节，我也即将到一个新的岗位面临新的挑战。想当初刚到社区上任几天便因人手紧缺而被临时调到街道帮忙，怎想一干便是半年。

时光流逝，四个月的实习时间就这样结束了，接下来将是我在大学的最后一年，新的一学期意味着新的起点新的机遇新的挑战、决心再接再厉，更上一层楼。一定努力打开一个工作新局面。在20xx年，更好地完成工作，扬长避短。

**超市塑料柜工作总结16**

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：

>一、立足后勤，服务师生：

1、经营范围方面：经营品种的增加，从以前大约两千多个商品种类增加到目前接近四千多个种类，并且通过在销售中不断的淘劣留优，从而增加新品、精品类的销售量，这样不断的丰富货源品种以及更加热情积极的服务意识来扩大销售。

2、商品通过市场调研，货比三家，尽量要做到人有所求，物有所到，既要保证品牌效应又要体现商品及品种多样化。

3、加强宣传，送货到家。

>二、超市的销售额稳中略有上升：

基本每月的毛利额约在7万多元，在个别月份旺季的情况下突破毛利额x万元。

>三、超市管理方面：

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。

>四、工作中存在的问题：

1、缺少工作的主动性。

2、工作中协作能力。

3、对工作要求做的不够细。

4、对每项工作要落实、要重工作的结果。

5、人员管理方面的不足：

①、在组织员工执行一项细小的任务中，有时只是做了些安排，但没有具体监管整个实施过程。

②、处理员工违反规章制度问题时，没有严格按照条例规定惩罚，让违反规定的员工可能会出现放松麻痹思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

20xx年工作计划

一、通过不断的创新与学习，培养员工的服务理念和服务意识，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以超市为荣，让每个员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业，服务热情周到的高素质人才。

二、做好销售接待工作，做到一人接待，全面协调，让顾客感到方便快捷的服务。

三、通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整以顺应市场的法则，跟上时代网络交易平台。

四、尽可能降低成本，开源节流，以减开支，抓好基本工作管理。

五、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质，分明的奖惩制度，以激励和约束员工的工作，使超市成为一支团结协作的集体。树立良好的店面环境，尽最大努力使顾客在优美整洁的环境中享受购物的乐趣。

**超市塑料柜工作总结17**

客服水平有了一些根本的提高，公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以xx为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

>一、完善相关管理制度

在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度

主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的`提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

20xx年x月，总公司举行了全国xx人员上岗资格考试，我部全体人员xx人参加，合格x人，持证率达xx%。此次全国系统的xx人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

>二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。

从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

**超市塑料柜工作总结18**

老板的高度，决定企业的高度。

08年对百信超市而言是步入发展快车道的一年吧，在大学城实现扭亏为盈之后，公司基本上实现每店均赢利的目标，而且08年公司还计划至少要开发两家能够保证盈利的门店。这是公司短期的计划。

当然，我们也有着长期的计划和打算。对我们超市公司而言，近三年的目标是，在实行独立核算的前提下，在20xx年超市的年净利润要达到500万左右，要将公司建设为温州本土最顶尖的超市公司之一。

能否实现这一目标，是和董事长的大企业家的风范是分不开的，包括董事会给骨干配股，以及对超市公司发展的全力支持和把关，所以说老板的高度决定企业的高度，如果没有董事长的眼光，超市公司可能不会获得如此的发展。

在此，我作为公司总经理，首先也要向董事会表示诚挚的感谢，感谢董事会给了我们超市公司全体人员这样的一个发展的机会。所以，在08年，公司全体人员还要一如既往地鼓足干劲，力争上游，确保公司整体目标的实现。下面我就07年的超市公司的工作总结及08年超市公司的年度计划与工作重点，作一个简单陈述：

第一部分：20xx年度工作总结

>一、20xx年度营运绩效分析

07年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到07年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从07年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润XXX万元。通过对07年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自07年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

>二、企业发展方面

20xx年度原计划开发便利店10家，标超2－3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在20xx年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于20xx年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在20xx年3月或者4月开业。

虽然20xx年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信20xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

>三、加强了对营运企划的管理

07年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

07年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升（07年销售XXXX万，较06年XXXX万的销售提升了42%）。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较06年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

07年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在08年的工作计划中，提出改善意见。

>四、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

08年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家（如塑料制品、日化用品）直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

08年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

>五、行政监察管理部门

07年六月份，自行政部经营XXX过来之后，行政工作才开始步入正轨，对门巡及监察管理有所加强，包括对行政管理制度进行了相应的规范，员工沟通及员工福利方面也进行了一些调整，行政常规工作基本上比较到位。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还不能够全面实施，所以在08年度，对公司行政工作还是会进一步加强。

>六、财务部

财务控制方面基本上还可以，对我这边工作的帮助性很大。

财务部的服务意识较前有所改善，但还需要进一步加强，包括全局观念等。

>七、各个门店工作总结

1、学子家园

在学子家园经营策略上，因为06年的定位较高，使得学子家园有学生的心中成了价格高的代名词，在这种情况下，公司进行了价格调整，并将毛利较高的日化用品、塑料制品从台州直接采购的策略，结果不仅重塑了商场的价格形象，同时也在其它的方面提升了毛利率。更为重要的是，采购部成功地运用到了德政店的开办过程之中。同时因为销售的提升，在费用上面，采购部有了更多的谈判筹码，总的利润反而提升很多。

07年度，在董事会建议下，公司对大学城的会员发展进行了一定的投入，主要是增加了会员价商品的数量，从06年的30%提高到07年的50%以上，在实际操作过程中，茶山店会员销售由06年的10%提高到了35%，同时由于将会员积分奖励的力度进行了大幅度的缩减，所以07年会员积分支出反而比06年降低了很多。（06年会员积分奖励是4%左右的商品，07年调整到1%，同时对会员积分奖励改变了会员感兴趣的东西）

在学子家园的促销方面，根据大学城的特点，将原先学子家园与工业区采用同一张DM海报的方式进行了改变，对学子家园单独出了几期DM海报，尤其是针对开学期间，连续做了五期海报，对全面提升学子家园的形象及销售，起到了较大的作用。

及时调整了学习家园的年度销售计划，销售计划调整后，员工的士气得到加强，同时精减了人员的数量，降低营运成本，目前学子家园人员结构稳定，对后续的发展，是一个好的开始。

2、蟠凤店、梧慈店、德政店

07年度，将原先的会员卡变更为VIP积分奖励卡。但由于这两个店会员价的力度不及大学城，目前销售增长有限，这是08年需要着重改进的地方。

对门店的形象进行了更新，倡导为顾客创造舒适购物环境的理念。10月底梧慈店关店，对蟠凤店的形象进行了全面更新，并对招商进行了重新定位，提升了门店形象。

梧慈关店后，及时在德政店开业，德政店从货架进场到开业只用了一周时间，开业当天创造了15万的销售业绩，同时开业之后附近一些便利店纷纷关门，显示了德政店的开业策划尤其是商品组织及价格定位方面，是有一定的效果的。德政店的顺利开业，王店长和总部人员连续加班，这种精神是值得大家肯定并继续发扬的。

蟠凤店目前存在问题是员工在销售得到提升后，观念趋于保守，对创新认同感不强，这是蟠凤店08年必须取得突破的一项工作内容吧。。

虽然梧慈店关店之后，永丰超市及08年计划开业的佰胜超市会对蟠凤店的商圈形成一定的影响，但在创新方面如果能够给顾客新的感受，在服务上能够超人一等，预计对08年蟠凤店的销售影响不会太大。

第二部分：08年工作计划及工作重点

>一、关于20xx年度的营运目标

公司20xx年度总的销售指标是要突破XXXX万元的销售额，在独立核算的前提下实现四店净利润XXX万元（包括三溪店，三溪店08年销售指标是XXX万，要求08年度能够盈亏持平，如果再有新开门店另外核算）。具体各门店的销售和营运指标已分达各门店，这里不再一一重述。

从一月份实际的销售数据来看，可能只能够完成计划额的90%，所以在以后的月份中，我们还要弥补一月份的销售的不足，因此压力还是存在的。但我们不能够因为有压力就对指标产生怀疑，而且我们不会再更改销售指标，所以大家都要努力。

当然，我们的最终目标是利润指标。如果年终利润指标没有达到，即使销售指标达到，那么我认为我们还是没有完成计划。

我以及在座的各位作为超市公司这个团队的领导，这意味着我们不仅享有的是一种权力，更是一种责任。所谓领导，就是要勇于承担责任，所以，如果没有完成指标，大家都是要承担责任的，也要有承担责任的心理准备。作为店长，如果该店指标没有完成，除了当月的绩效奖金拿不到之外，更为关键的是，有可能连年终奖也会被扣除（配备股份的管理人员如果绩效达不到甚至会扣除年终分红，当然工资不会有任何的扣除），而其它各部门的管理人员均一样，人人都要为指标承担相应的责任。具体的承担责任的方案，我会和行政部在二月份之前完成并且发放下去。这里也说明一下，如果大家都不愿意承担相关责任，我相信指标的实现，是百分百完不成的。我个人在这里也承诺，如果净利润指标达不到，则达不到净利润指标部分的百分之十五由公司参与经营管理的股东承担，其中我个人承担百分之九，其他人员承担百分之六，该部分承担责任金额在年终奖金及年终分红中扣除。

所以以后我们编列的指标一旦出来之后，希望大家都要极为慎重极为认真地对待，要有坚定的理念的不屈不挠的精神，要有实现指标的坚定的信心和为之奋斗的精神，越战越勇，直至成功为止。

>二、向大企业学习，组建公司强有力的团队

一个企业能否获得快速发展，关键取决于其管理团队。07年1月份开始，我们就强调组建管理团队的重要性，并为此而不懈努力着。在这个过程中，一些不能适应公司管理压力的人员选择了退出，但留下来的人，在压力中都得到了不同程度的成长。现在我们虽然只有三家门店，但在同等档次的超市经营方面，应该都在同行中位居前列吧，甚至在标超这一块，有一些客户及同行的朋友和我说，公司XX店已经成了温州标超的楷模，无论是门店的商品陈列还是门店购物氛围的设计这一块，都得到了顾客及我们合作伙伴的认同，即使是德政这样的不到七百平米的小店，也成了很多超市参观的目标，这说明我们这个团队还是具备一定的战斗力的。各个门店店长的成绩很大。

但是我们不能因此而认为自己做得很好了，的确，我们有进步，但是我们还有很多地方做得不够，包括我们的服务，我们的商品结构，我们的防损等等，我们的很多细节都做得不够好，甚至是我们总部的服务形象，都离大企业的目标很远。所以，我们越是做到更高的层次，越要对自己要有更高的要求，我们要向那些大企业学习，学习接人待物，有理有节。为什么现在我们在一些供应商眼里形象不是很好，我们要改进的地方还很多。

所以，今年，我们的营销部一定要建立起来，我们的培养人才的机制要加强起来，我们的招聘渠道一定要扩大起来。大家一定要记住，一个企业得不到发展，最主要的原因是人才得不到开发和有效利用；而一个人才得不到有效开发和利用的企业，就没有空间，而没有空间的企业，也留不住人才，更加组建不了自己的团队。这就是企业界的恶性循环。

当然，还有些部门没有大局观念，具有强烈的小团队意识，这也是小企业里的一些通病。很多人只看到自己的成绩，看不到自己的不足，但却盯着别人的不足，看不到别人的成绩，这些，都是我们要克服的，也是我们在进行团队建设过程中，要时时注意的问题。一个团队的成功，是零和游戏，只要一个部门做不好，整个团队都不会成功。当然，人无完人，我们只要本着共同进步的理念，互相勉励，互相进步，互相学习，这样的团队，才会是最优秀的团队。

如果顺利的话，继去年我们为刘经理、娄店长、张店长配股之后，今年我们将为一些骨干配股，包括我们的行政部、财务部及营运部的管理骨干。所以，我也坚信，在董事长的带领下，我们超市公司的管理团队一定会越来越强，相应地，我们超市的发展，也一定会越来越大，最终实现我们做本土最优秀、最精的超市的目标。

>三、加强开发创新管理，成功开发新的门店

曾经有人和我探讨，什么叫开发，开新店叫开发，增加新的品项算不算开发？把一家不成功的店，通过创新，开成一家成功的店，算不算开发？创新，其实也是开发。一个企业，如果缺乏创新精神，即使你不停地开新店，但不见得就会实现扩张的目标。

所以，开发一家店，以及成功地开成一家店，是两个不同的概念。我们所谓的开发，就是成功地开成一家店，或者将一家不成功的店转变成一家成功的店。这样，我们开发的面就会很广了。在温州有很多店面，不是位置很差，但经营得不是很成功，如果我们能成功说服他们和我们合作，用我们的品牌和我们的管理，来让这家店经营得很成功，我想，这同样也是一种成功的开发。

在这里，我希望我们每一个管理，都要有这样的眼光，去发现这样的店，然后用我们专业的知识和眼光，说服他们，加入我们。这样我们的发展就会快很多了。

20xx年，我们除了现有四家店之外，我要求公司至少能够再成功开发两家门店。注意，我是说成功地开店，不是盲目地开店，如果不能确保成功，我们宁愿谨慎地开店。

在这同时，我们要不断地创新，不断地开拓。包括我们的门店形象，我们的服务理念，我们的价格形象，都需要不断地创新。我们公司的网站，也要进一步完善，包括08年我们推出的供应商销售查询系统，这一些都是温州本土的一些超市所不曾做到的，但我们都要尝试，我们要想办法通过各种途径控制我们的库存管理，让供应商和我们一道，避免断货及过度存货。

>四、加强行政控制和人力资源开发

07年自徐经理过来后，我们的行政部门才开始按照要求进行规划，但是在年底的时候我参加门店的一些员工沟通会，深感我们的行政控制部门还是有很多工作没有深入下去，包括我们的培训制度、我们的人员晋升管理机制、我们员工的职业生涯规划等。

当然，行政控制不是行政部门一个部门就能完成的事情，需要大家共同努力。但是我们的行政部门每天面临着很多琐细的工作，一定要有相应的耐心，我们的制度建设能不能执行到位，我们的绩效考核是否真正落实下去，考验着行政部门的智慧和耐力，当然这里我们也要给予行政部门相应的权力，我会全力支持行政部门的工作。

这里我想将惠普公司的用人理念和大家来分享一下。惠普公司因为是一家高科技的公司，所以其招聘人员的要求比较高，一般的员工进去之后，其行政高管就会和员工沟通一个问题：你会在公司呆多长时间？有些员工就会说，大约是三五年之后吧，三五年之后会去寻找更好的空间。这时惠普的行政高管就会启发他，并根据其工作性质的可能，给他列了三个发展空间，并和应聘者作了如下分析：如果你要做到第三个空间，你必须达到二十个条件，而为了达到这二十个条件，你必须拼命地在公司工作三年（注意，是拼命工作）。试想，在现在这样一个年代，拼命工作三年是一个什么样的概念；更为重要的是，在这三年的过程中，惠普提供给他的员工的只是一个概念，但惠普公司却拥有了三年的时候，去为这个员工准备一个空间，到了第三年，这个员工准备跳槽的时候，惠普早就把他的空间准备好了。如此下去，惠普公司的人员流动率不仅很低，而且其发展速度十分迅猛。我今天花这么长时间，讲述别人公司的一个用人的故事，其实也是告诉我们大家一个道理，我们要想留住优秀的员工，有时不只是工资问题，公司同时也要有相应的发展空间；但同时，当你培养出更多优秀人才的时候，也逼着你去发展。一个公司良性的发展，就是公司发展速度，和人才成长速度，成一个正比的关系。如果一个企业，人才不成长了，不学习停滞不前了，那么这个企业将不可能有发展。这也正是我每天对大家不断提出新的要求，永不满足的原因所在。，

因此，我们的行政部门，除了加强行政控制和制度化管理之外，更要有人力资源开发观念，自己也要不断学习，不断成长，在全公司掀起一股不断学习、不断成长、不断进步的企业文化 所氛围。

>五、创新营销观念，加强营运企划管理

在08年，公司门店的具体执行人是店长，但每个门店的要求和规范化管理会由总部来规范。门店一定按总部的要求执行到位。我们公司将来的操作模式是沃尔玛的模式，强总部。总部的营运督导将会进一步加强。

大家也知道，08年，在董事会的支持下，我们门店员工的平均工资提高了15%以上，可以说没有哪一个行业工资涨幅会达到这个水平。目前我们公司的工资和人本的工资是持平的，而温州其它本土超市，平均工资至少要比我们低6－9%左右。所以，在今年，如果门店管理人员还有人说是因为待遇问题招不到员工或者留不住员工，我认为门店的管理，包括我们的行政部门就要检讨自己了。

企业不是慈善机构，我们提高工资，一方面是提高员工福利，另一方面，也是因为我们的目标高于别的公司，所以我们的员工的工作要求相应也会提高，包括我们的管理一样。所以08年我们的营运督导会进一步加强，从部门经理、店长到员工，都要更加认真全面地执行公司出台的每一个政策，甚至细到收货的流程及收货时对供应商的服务态度等。

今年的年度促销档期的方案均已出来，因为今年的销售目标是我和店长共同拟订的，指标相对去年，是提高了很多，要100%实现指标，是需要下很大的努力的，所以每一期促销方案，店长和管理人员都要认真对待，要将它当作一场战役来对待，因为每一次失败的促销，就会令我们离成功远了一点。所以促销活动的检讨和准备，是我们大家必须认真对待的问题。

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