# 超市主管助理工作总结

来源：网友投稿 作者：寂静之音 更新时间：2024-06-20

*1超市防损主管助理工作总结我们是梦意集团的一员，我们是梦意集团最普通的管理工作者，而我们不是最普通的员工，我们的工作与梦意集团的壮大和发展是紧紧联在一起的，我们的责任就是为梦意集团防止一切有形的和无形的损耗，以增加梦意集团的效益和财富为目的...*

1超市防损主管助理工作总结

我们是梦意集团的一员，我们是梦意集团最普通的管理工作者，而我们不是最普通的员工，我们的工作与梦意集团的壮大和发展是紧紧联在一起的，我们的责任就是为梦意集团防止一切有形的和无形的损耗，以增加梦意集团的效益和财富为目的，因此、每一个防损员都要有相当的自律能力和责任感，才能完成好各项防损工作任务。

防损员本身要有高度的自律能力，首先要管好自已，你自已都管不住自已，怎么能管好别人呢？那么在任何时候、在所有员工中，都要自觉遵守公司的各项规章制度，严格要求自已的一言一行，防损员要从一点一滴做起，对每一个岗位负责、对每一件事情负责、都要树立良好的工作形象，要用诚实的奉献精神、在工作中尽职尽责，在员工中用无形的力量提高自已的工作威信，让所有员工看到防损员之后，就象是老总的身影在他们的身边，在检验他们的工作，让员工们自然形成一种自觉的紧迫感和威摄力，这样、才能起到一个防损员的真正作用。

要达到这个标准，我们要从那些地方做起呢？首先要从经济管理的角度来看问题，（上面我说了、防损管理只是经济管理工作中的一个组成部分）要分析经济来源，正确理解我们的工资报酬是来之不易的，这样，我们才能为公司看好门、守好家。（在这里我同样用一个数据说明，让大家明白这个道理：全公司现在的员工是150人左右、平均月工资按防损员的标准计算、包括生活补贴和夜班费、我只按1150元标准、每月是17.25万元、全年就是207万元。工资只是一个部分，还有好多方面的费用需要支付、例如：工商管理、税收、水电费、广告费、店面租金、周转资金的利息、社会捐赠、自然损耗及其他隐形费用等等。就我个人的估计全年在700万元以上，不过这个数字我没有依据、如果差距过大的话，请给予批评指正。）大家都很清楚，这笔一年百万元的现金开支、都是用纯利润支付的，是一分一厘积累起来的，它不是天上掉下来的，更不是地下长出来的，是集团领导人精心经营出来的。才能养活这一大摊子人员，我们防损员有什么理由不尽职尽责呢？所以、我们防损员就应该时刻严格要求自已、管好自已，尽职尽责的为公司服务。

二、防损管理工作的权利和义务

前面说了，防损员的责任十分重要，防损员的每一项工作任务，都是为了公司的利益而去执行的，防损员是代表上级从事检查和督促工作的，从某种意义上说，防损员就是集团最高领导人在实际管理操作过程中行使的一种权利，（用土话说：就是一种工具），也是防损员所必须应尽的义务。一个国家的重要机器，是一个政党赋予他的权利，（注：一个国家的重要机器，是由他的军队、公安、工商、税务、财政、交通、等等，多个职能队伍所组成的、这就是国家的机器工具），我们是梦意集团的防损队伍，我们的防损队伍就是梦意集团的一个重要机器，我们的权利是梦意集团所赋予的，我们的义务就是要全力为梦意超市服务，行使防损管理的职责（权利）和义务，要放心大胆的工作，不仅要观察每一个顾客的行为，而且、从各个员工到每一个经理，我们的防损员都有监督他们工作的权利，不管是谁，只要发现他有违反公司规章制度的行为，防损员就要及时地指出和纠正，有权直接解决和向上级汇报。这里我讲两个小的比方：例如在上班期间，某柜组的员工围在一起聊天扯闲话、不坚守自已的工作岗位，防损员就应该及时指出和纠正；再例如员工上班时不戴工号牌、发现货柜物品不整齐、填补货物不丰满、防损员都要及时指出并要求更正。又如某经理要对外借出一批商品，在手续不齐的情况下，防损员必须要严格把关，这样就能形成整体的良好习惯；对大的方向问题就更不用说了，如果发现有损伤公司利益、损坏物质物品、盗窃行为的，防损员就要一针见血的指出，并及时汇报和提出处理意见，必要时，可以当场作出处理。还有一种义务、就是说我们不仅在平常要认真负责，在遇到某些关键时刻，为了公司的重大利益，我们要挺身而出，奉献自已的一切力量。这就是防损员的权利和义务。

三、认真学习防损管理流程开创防损工作新局面

防损管理工作，它不是一项用口号就能解决的问题，而是一种有方向、有实事、有流程、有目的地管理模式，是一项扎扎实实的工作，要搞好防损管理工作，必须要认真学习和掌握防损管理工作流程，熟悉每一个岗位的业务知识，各个岗位分别有不同的任务和责任，每个岗位都有它的重要性和必要性，例如：入口岗、出口检票(员工通道)岗、收银巡视、便衣岗（这里面的具体内容我就不讲了，大家也清楚，一环扣一环，是一个比较细致的流程，也相当规范）都有它们各自不同的任务，所以就需要每个防损员具备各个岗位的工作能力，对每一个岗位的工作流程，都要牢记在心里，运用自如；同时、我们把各个岗位的任务不能单一化的看待，要把各个岗位联合成一个整体，才能确保防损管理流程的实施。（例如、就收捡购物车篮来说：看起来是一项最简单的劳动岗位，实际上这个岗位的任务也有很多，除收捡购物车篮外，还要替代其它岗位的临时活动、随时监督员工的纪律、观察卖场的各种现象等等。）其他岗位就更不用说了，要做的事情就更多更细致。要把防损管理工作开展得有声有色，创造出防损工作的新局面，我们所需要的不仅仅是抓几个小偷、捉几个内盗为目的，而是要以防御为主，先发质任为目的，不要让问题出现了再去处理，让那些心怀鬼意的人无机可乘。我们要如何做、才能达到预想的效果呢？就我个人的认为：在短期内对所有的防损队员进一步进行全面的深化培训，培训的方法按以下要求进行，一、认真搞好自查自纠、找出自已在工作中的缺点和错误、解决组织纪律换散状态；二、认真学习内部《管理工作条例》、提高品德思想素质、严格执行公司的规章制度；三、认真学习《防损工作流程》、一定要熟悉每一个工作环节、提高职业技术水平；四、防损队员要互相学习、老队员谈经验、新队员谈体会、互相取长补短、提高整体队伍的业务水平；五、巩固学习成果、要求每个队员经常写心得体会、总结经验和教训、明确自已的工作方向。为了真正提高防损工作效益，对防损员自身培训工作要扎扎实实做好，防损员的自身培训工作要公开进行，造出一定的声势，让整个集团的员工都知道防损员在搞自身培训建设，是为了更好的监督各种无形损耗的发生，尽量减少无形损耗，使每个员工产生新的紧迫感，自然提高遵守规章制度的自觉性，同时，又要以达到提高防损员的威信为目的，以便防损管理工作的顺利进行，让防损管理工作再上一个新台阶。答案补充防损工作是超市管理当中的一个系统工程，是一个需要全体员工共同参与的工程，是一个贯穿超市管理各环节的工程。所以，在现代企业管理中，防损工作被提升到越来越重要的位置。首先，从顾客的需要来审视防损工作。

随着超市的发展，顾客的需求也在不断提高，我们的经营宗旨\"100%的顾客满意是我们最大的心愿\"需要全体员工付出更多的努力，从商品的进货到最终的售后服务、从顾客的人身安全到购物心情舒畅等都需要我们用心去做，留住每一位顾客、吸引更多新顾客，使超市的经营良性发展。

防损工作从监督、检查、服务的角度来实现我们的经营宗旨，最大限度地满足顾客的要求。

其次，从供应商的利益来开展防损工作。答案补充俗话说：\"顾客是上帝，供应商是伙伴，\"此话充分体现了供应商与超市是通过合作，共同发展实现双赢的关系。促销活动、商品的推陈出新是吸引顾客的亮点，而供应商的支持力与超市的信誉度、超市人员的工作风气有直接的关系。竞争越来越激烈的今天，建立良好的工作氛围、组成一支廉洁自律、高素质的管理队伍，是和供应商顺利合作的有利保障。防损部门在加大内部监控的同时也为供应商铺设了一条反映、建议、投诉的渠道。再次，通过卓有成效的防损工作来提高超市的经济效益。

业内人士都了解，超市的纯利润仅仅只有销售收入的百分之一、二，甚至于更低，增加利润除了增加销售收入、降低成本费用以外，更应注重降低损耗。每一笔损耗的发生都是纯利润的流失，所以防损工作意义重大。从另一个角度讲，防损部门也是资源、效益创造部门。

总之，防损工作任重道远，它既没有固定的模式又缺乏量化考核指标，但是防损工作又必不可少。正如有识之士所说\"防止损耗已成为现代零售行业的核心竞争力\"。

每一位防损人士都在不断地探索、思考，寻找一个个新突破，使防损工作逐渐走向更高更深的新境界。

2年终超市主管助理工作汇报总结

我首先介绍一下我自己本人罗恒，现年27岁，06年进入珞狮路卖场在烟酒区任职理货员一职，经过努力20XX年成为本区见习主管助理，20XX年下半年转正，我第一选择的岗位是本职，烟酒区主管，以下是我的述职报告，请大家评议。

超市卖场走过的20XX年是极不平凡的一年，市场风云变幻，周边超市扩建新张，为配合集团公司卖场压缩调整等事件对我卖场造成了很大的销售压力，但在经理室和各职能部门的扶持和指导下，我们积极创新营销，营造消费热点，努力优化环境和服务，我们不但没有被困难和压力击垮，而且很大程度上避免了竞争对手带来的冲击和分流，稳定了卖场客源和形象，取得了不错的业绩。

主要有六方面内容，这六方面内容都围绕着“调整、提升、发展”和服务营销展开的工作。

1：不断调整品牌结构和价格构成，形成卖场新的增长点。畅销商品的引进，部分商品的淘汰完善了烟酒区各类品牌结构；杞浓、关公坊等的引进优化了酒水品类，南浦旗下娃哈哈C柚C柠檬农夫的C100柠檬饮料等强势广告商品的引进优化了卖场品牌形象。

2：季节性商品及时调整陈列布局。啤酒和饮料；冲调滋补礼盒等季节性产品的陈列布局及时调整变化满足了消费者的需求变化。

3：做好营销文章，积极扩销创利。在营销部的大力支持下，卖场着手实施了各种类型的大型活动和各双休日及常规节日的自主性营销活动及针对各竞争势力的对抗性营销活动自主性营销活动确保了卖场在激烈的价格战中销售照常同比增长，减少了压缩调整的影响，确保了全年销售计划的完成。

4：通过严格食品质价管理，不满意就退换的售后和频繁的员工技能培训确保了服务优质；通过完善商品陈列，优化卖场布局，烘托节日气氛确保了购物环境好；通过安全隐患的自查自改，通过严格培训加大消防防损知识的培训。

5：狠抓精细化管理工作。卖场经历了连续几年的高增长，大刀阔斧的蛮劲和精耕细作相比，后者成效更为突出。我们通过晨会组织全员学习《细节决定成败》，从思想上给员工灌输精细化管理意识。要销售更要管好库存周转，20XX年全年未出现一起恶性库存事件。要优质营销企化案，更要不折不扣的执行队伍，每次营销活动，我们将工作内容明确细分到人，保证了营销活动效果。要建章立制，做到邮报发到千家万户，市调做到精、细、准，保证了各项工作的准时完成。通过供应商主要单品、品牌的计划考核等精细措施，为压缩调整提供了淘汰依据。

6：建立了一支团结的、能打硬仗的、高绩效的团队。盘点压缩调整的两天时间里卖场全体工作人员充分展现了超市青年昂扬向上，不怕困难，能打硬仗的精神风貌。

当然，我也存在一些不足，主要表现在：

1：现场管理需进一步加强做到人性化岗位职责分工细化自上而下管理层层抓，使工作事事有人管，件件能落实做到规范有序，有章可循。

2：建立和完善竞争机制。尺有所长，寸有错所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。

3：认真贯彻执行领导的各项决定加强学习积极进取求真务实开拓创新不段提高自己的综合素质创新能力敢于提建议出点子。

4：充分体现“资产见本色”细抓员工，促销员的形象和卖场内部卫生，做到从自身做起，做好带头作用，让每个人都能让顾客感觉到朝气，和卖场大局的良好形象回顾过去，我们信心十足，面对未来，我们永不满足，11年度卖场将经受更加激烈的市场环境和更加繁重的调整任务，市场价格战打的轰轰烈烈，按照集团和本店领导班子的精细化管理与发展，要求我们将着手开展以下工作：

1：11年本区总体工作目标就是要做到实现销售、毛利超同比。继续优化卖场布局，多与供应商沟通加大促销力度加强商品进、销、存的管理，提高商品库存周转率，不积压商品、不断货，负库存、零库存，零销售进行分析，并及时对其解决，使本区域对商品管理趋于科学化，合理化，尽可能的节约开支降低成本，努力让本卖场继续占领市场领头羊的地位。

3超市行政区经理助理个人实习工作总结

时光飞逝，转眼间，在经管超市实训已经一个多星期了，这段时间让我学到很多也懂得了很多。

我的职位是行政区经理助理，我的工作就是负责每天的开会和收发作业，相对而言我的工作还是比较轻松的，每天空余的时间比较多，所以在空闲时间，我一般会到处转转，当遇到比较忙的同学时我一般会帮助一下他们。还记得工作第一天的时候，那是我对所有的流程都还不懂，开会的时候很紧张，但是有了第一次，以后的开会就逐渐成为习惯，适应了这里的工作环境。每天的工作我感觉有点无聊，不过我在这学会了打印复印，学到很多与人交往的方式方法，同时也懂得了很多。

这次的实训过程中我的感受有很多，很多事情的发生让我甚至一时间都难以接受，一直以来在我的人生中，凡事我在做之前都会站在别人的角度上考虑一下，会不会对别人造成伤害，但是单从这次的实训过程中就让我改变了从小就形成的习惯，让我懂得了什么叫做“人不为己，天诛地灭”的道理，之前的我也许太幼稚，我认为这句话不对，做人不能那么自私，不能只为了自己而不顾别人的感受；这次，我逐渐改变了我的想法，原来现实的社会生活中，“人不为己”，注定“天诛地灭”，这才是现实，这才是人类本身。这一点让我不敢再随便为别人想什么，因为我怕这会这为别人伤害我的工具。也许是我多想了，但是这一段时间发生的事让我真的害怕了。

对于这里的实训，我的工作相对而言比较轻松，所以我就有空余的时间，者同时让我发现了一些问题，首先，我们真心的感谢学校给我们这个实训的机会，我们也很珍惜这个机会，对我们电子商务专业的学生来说，能够在真正出去实习之前先有个小小的实训是很幸运的，这样可以让我们提前适应以后的工作和生活。通过实训能够让我更多的学习，在实训过程中我们可以更好的运用所学过的东西，能够直到我们学会了什么还有什么东西是不会的，有利于我们在以后的学习中更好的掌握学习方法和技巧。

每一个企业都有他的规章和制度，同样的这个超市也制定的严格的规章制度，这让我们可以更好的实训。不过我个人认为有些地方不是很妥当，本来上班的时间就比较紧密。虽然是休息一天上一天班，但是上班时间毕竟很累啊，第一天下午从2点开始到晚上10点是八个小时，第二天又直接早上6点半到下午2点的八小时，这样一直进行下去，休息时间并不能得到很好的休息，这样是很累的。可是上班期间还要为一些琐事而烦恼，怎么能够保证我们更好的达到实训的目的？例如那天去商业街给话费机充话费的问题，公事出去报销路费很正常吧，只是两块钱而已，由于拿着钱，一个人不安全，所以应该两个人去，来回路费一共4块钱，本来大家都以为会报销的，虽然只是4块钱，一顿饭就搞定的事而已，可是偏偏连这个都不报销，我们是来实训，这不同于实习，我们应该感谢学校给我们提高这个好的一个实训的机会，我们是免费的实训，没有工资的，这也就罢了，可是我们是来实训的不是来向超市交钱的啊，去商业街的路那么远，为什么就不能体谅一下我们学生呢？？这样的做法是在是难以服众啊，好在这只是关系到一两个同学而已，如果关系到每个同学呢？如果大家集体罢工呢？？那我们的超市该如何运行下去？？还有一个更重要的问题，关于营业区的收银，本来我是行政区的助理，我的工作就是那些，做完我分内的事，其他的事与我无关，但是空闲的时间，我会下去转转，看看他们的营业情况。营业区的收银机是不是该考虑换代了呢？收银处如果短款了那么就得是收银员赔，是的，如果这是收银的问题，是他们的失误导致短款，他们该为他们的错误付出代价，这是理所应当的；可是如果不是他们的失误呢？？希望不要凡事都以毕业证说话，不是别人的责任也不要推到别人身上去，没有人愿意忍受那么大的代写委屈。当我们的自尊受到了很大的伤害时这是毕业证论文或者其他什么就可以解决的吗？？哪里有压迫哪里就有反抗，人的忍耐也是有一定限度的！！收银员整天为钱的事提心吊胆的，谁看了舒服？？学院里的超市想要运营下去，归根结底还得靠广大师生的支持，所以我希望关于这样的问题能够不再成为实训过程中同学们纠结的问题。

对于行政区的人员，我认为不应该局限于行政区，当他们做完自己的本职工作后可以到营业区去帮助营业区的人员，例如配送，配送其时是很累的工作，有时同学需要配送的多了，往往忙不过来，而在行政区的同学有时会很无聊，这个时候他们就可以去营业区帮助一下他们，而不是只能在行政区这个狭小的空间里，当无聊的时候还一直坐在电脑前很没有意思的，更何况一直坐在电脑面前对身体健康有所影响。

也许这篇工作总结与其说是工作总结到不如说是我在实训中心的所感所想，我知道这些话说的含有很强的个人情感在里面，而且并不符合作业工作总结的要求，但是这些都是我的心里话，我认为实训中心应该是我们学生在学校所希望所向往的地方，实训，单从这两个字看就像我们说出了这个超市真正存在的意义，我希望我们的实训能够真正达到我们实训的意义。当老师看到这的时候，也许很生气吧。只是要说的是这都是我的心里话，希望能够得到老师的谅解，希望老师能够体谅我们。

非常感谢学校给我们提供一个这么好的实训机会，这次实训我学到很多，也懂得了很多，这次实训所得到的将会是我在校生活中一笔宝贵的财富，最后希望老师在以后的生活工作中身体健康万事如意！

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