# 超市经理工作总结1500字左右(9篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-09-12

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**超市经理工作总结1500字左右篇一**

现将个人一年来的思想和工作情况，总结汇报如下，敬请各位领导和同志们予以评议。

坚持学习三个代表重要思想，科学发展观理论，刻苦钻研业务知识，以明白白做人，实实在在做事为人生信条，言行上始终与公司领导保持一致，心灵与大家融汇贯通，信奉诚实，崇尚先进，追求文明、踏实干事，友善待人，这使自己的组织能力、协调能力、判断能力都有了明显提高，

按照增收节支、控制成本和精打细算的原则，在公司财务工作管理上，自己非常重视开源节流、成本控制，做到理论联系实际，学以致用，我把书本上学到的知识应用于工作实践，用科学的财务理念指导财务工作，用市场经济理论指导零售部工作，使业务能力不断提高，工作经验日积月累的同时，进一步细化了会计核算工作，对每一项费用都分配到每一个经济活动上财务工作实现健康向前发展。

牢固树立以人为本的工作理念，严于律己，宽以待人，关爱员工，善于和同龄人沟通思想、交流情感、产生共鸣，善于向长者和年龄较大的同志学习，取得他们的支持与帮助，善于团结所有员工，调动每一个员工的工作积极性和创造性，发挥专长，发扬同舟共济的团队精神，攻克了一项又一项项工作目标。一是在超市招聘新员工方面，能够把握标准，惠眼识人，招到企业迫切需要的员工，胜任工作；二是组织员工岗位培训，提高业务操作技能，文明礼貌服务。按照国税局要求停止使用手写版发票，统一在各店安装机打发票系统，并在国税局的指导下完成了对开票人员培训，持证上岗；三是严格考核，要求员工遵守劳动纪律，引入竞争激励机制，奖优罚劣。四是做好员工薪酬工作，完成对职工薪酬调整的测算，维护员工个人权益，实现工资水平与公司同步稳定增长。五是按照国家劳动法律法规规定，组织合同到期的员工签订劳务派遣合同，并核算其补偿金额。

商品调拨及库存管理是超市一项基础性管理。为了保证商品不脱销、不滞销，科学、合理的控制商品库存及时满足各店需求，我们会同软件客服对速达销售软件进行相应调整，在保证数据传输安全的前提下，实现了对各店商品的销售、库存的实时监控，并以此为基础合理调拨，实现资源优化配置，保证各店正常运营。

企业文化建设上，始终把员工的思想教育和素质提高放在首位，通过开展小演讲、小型技术练兵、小型讨论会的活动，坚持正面教育、正确引导，职工的素质和精神面貌有了明显的转变，遵纪守法、敬业爱岗的意识也进一步增强了，企业上下充满了朝气和活力，员工的工作积极性、创造性都有了很大程度的提高，职工队伍的素质也得到了进一步优化，使企业长远发展有了最根本的原动力。

1、按照省局统一部署完成全省多元化经营管理评价工作的基础填报，并按照评价工作的要求，整理相关制度。

2、配合省局（公司）小金库专项治理工作领导小组的检查工作

今年以来自己虽然工作上取得了一定的成绩，但是离上级领导要求还存在一定的差距，需要的新的一年，百尺竿头更进一步。20xx年自己决心在尊重、服从上级领导的前提下，带领部里同仁以优质的服务，打造烟草形象；以优良的营销，推动品牌增值；以优质的管理，实现企业价值；发挥整体优势，创造良好的工作氛围，为公司整体目标的实现推波助澜。具体工作打算如下：

1、创新理念，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，为超市新一轮的快速发展理好财，服好务，办好事。

2、创新机制，进一步健全层层负责的责任制，严格内部控制制度，切实防范经营风险。

同时，建立一套切实可行的内部考核办法和运行有效的内部激励机制。

3、创新作风，不断提高员工素质有计划的组织员工培训，提高全员素质及营销水平，为超市的发展奠定良好的基础。

总之，思想要再解放，观念要再更新，力量要再凝聚，进一步开拓新思路，开创新局面，实现新突破，建一流队伍、树一流形象、创一流效益，为我公司烟草事业的改革与发展再立新功。

以上是我的述职报告，请各位领导和全体同仁验收。

**超市经理工作总结1500字左右篇二**

董事局各位董事：

盘点过去的20xx年，在董事局的正确领导和支持下，\_\_\_超市基本完成了董事局下达的考核指标。并在以步步高、佳惠等各大零售企业的竞争中，\_\_\_超市全执委与全体员工一道，群策群力，销售额比去年增长了（略去）。成绩是有，但是暴露出来的问题和不足也不少。现就20xx年如下，请各位董事予以审议：

内容和措施

(一)、\_\_\_店的改造和靖州店的停业

\_\_\_店自20xx年以来，一直备受灯光与鼠灾的困扰。鼠灾商品报损量日渐增大，卖场形象受到严重影响。20xx年4月，世纪店停业改造，改造后的卖场形象得到了提升，但由于对市场把握不准，在满足顾客需求方面做得不尽人意，造成改造总体效果不佳。

靖州店自20xx年开业以来，途中也进行了几次改造，但经营业绩受当地消费及市场的影响，长期处于亏损状态。20xx年11月，靖州店正式停业，该店员工及固定资产均做了妥善安置。目前全力进行2-4楼的招商，力争靖州项目能保本运营。

(二)、市场、外围的冲击

xx年，从辰溪面临亿源超市的冲击，到佳惠太平桥店、步步高的开业，再到税务新政策的实施，税费负担加重等，都是不平静的一年。

辰溪店年初就面临亿源超市强有力的竞争，在硬件设施、卖场都优于自己的状况下，\_\_\_超市总部与辰溪店员工一起，想办法，做促销，但是，销售额和利润较20xx年还是有所下滑；佳惠太平桥店的开业，使湖天一色店日均销售额下滑（略去）元左右；香洲购物广场、家家福便利店的开设，造成世纪店的营业额也较往年有大幅度下滑，这只能说明我们在抵御市场竞争方面的不足和稚嫩。

去年，税务方面也加大了规范力度，从供应商增值税的严格征收到销售收入的严格税控，仅此一项，较往年增加各种税费（略去）多万元，管理成本大幅度上升，商品进价上浮（略去）。

(三)、人员“瘦身”的实施

为落实xx年把赢利作为第一要务的目标，\_\_\_先后从上到下，各个部门实施了2次“瘦身”。在保证各部门正常运转的前提下，人力资源利用最大化，精简机构，一人多岗，累计共减员80余人，降低了人力成本。

(四)、数据分析的导入

数据分析的导入更好的指导采购和门店的营运。从新品的引进跟踪，到滞销商品的淘汰，到门店的陈列和库存等方面都有了提高，合理安排库存，减少资金压力。目前，该正在进一步完善中。

**超市经理工作总结1500字左右篇三**

如何提升销售额，完成全年销售指标，是部门主管的首要任务。我经常利用业余时间到xxx和竞争店调研现有商品的促销活动，对我店没有的畅销品牌及品种加以引进，有xx及公司xxx的全力支持，增加了xxx等品牌xx系列：对销售较差的商品和供应商坚决予以淘汰，改善商品结构，使之趋于合理化。丰富的商品为顾客提供更多选择的同时提升了销售。

因生鲜商品的特殊性，需要紧抓陈列和货源，如蔬菜水果颜色鲜艳、新鲜，加深顾客的印象，突出季节感;大量陈列可以给顾客商品丰富的良好感觉，增强顾客的购买欲望。保证货源供应充足的同时减少库存量，加速商品周转，新鲜的商品给卖场注入了活力，带动卖场销售氛围。

作为社区店，良好的售前、售中、售后服务才能赢得社区居民的信赖与认可。我们努力的最大目标就是让顾客满意，只要顾客需要送货，不论所购买商品的多少以及顾客所在的楼层，我带领员工们或安排员工送货上门，赢得顾客的好评;针对顾客的投诉，我在和顾客进行有效的沟通后，以最快的速度现场解决，让顾客满意而归。及时总结服务工作中存在的不足，以晨会的形式向员工们传达会议的，前一天的工作情况，分配下级阶段的任务。

管理即是对人员的管理，带好一个团队，必须依照公司的各项规章制度，合理安排好每位员工在自己的岗位上各尽其责，做好本职工作，包括商品质量、环境卫生等;工作中我注重对安全方面的管理及生鲜设备的维护，在安全的基础上减少设备的不必要的损耗和修理支出，以xx超市设备使用寿命。

我利用业余时间努力学习管理及营销方面的知识，通过学习我深刻体会到企业的一名员工必须做的一项工作就是学习，取长补短，为我所用。

工作中我也存在着管理不到位，细节方面的工作没做好等这样或那样的错误以及不完善的地方，在今后的工作中我将努力改正存在的不足之处，更好的为门店发展作出应有的贡献。

**超市经理工作总结1500字左右篇四**

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。

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，最早自市场的余名员工到市场超市的名员工再到月份超市六部门乙班余名员员工的培训，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。

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。

**超市经理工作总结1500字左右篇五**

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监狱的“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。

**超市经理工作总结1500字左右篇六**

我是去年xx月份到公司工作的，仅仅凭对工作的热情，而缺乏对汽车行业经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的xx年工作重点是二线兼，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们的每一个过程中，二线的所有环节都要一一留

盘，这样我们才能良好的完成全年的任务，为完成我们的任务奠定了基础。在xx年的二线的工作中，我经常会被领导责任到，那么我是如何来完成二线的工作的呢?那就是要当一名合格的人员。

在xx年的工作中，我经常在自己的岗位上对自己的工作进行检查，反省，及时发现自身的问题，解决自身存在的问题。作为一名，我在xx年里，一共了380台车，平均每月的都是320台左右。但我在这xx年里也有不足之处，那是因为我没有一个好的人员，我要在xx年的工作中，努力提升自己的水

平。

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户的。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题和客户是一直。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

**超市经理工作总结1500字左右篇七**

各位领导、各位同事：

大家好！

我是xxx超市电脑部流浪的xxx，新的一年如期而至，做为超市的主导部门，我更应练好自己的内功，细化自己的工作。下面我将一年的工作情况作个汇报。过去的一年，我们为实现公司的方针、目标，加强计算机信息系统管理，使之具体化、规范化和现代化，达到为商场经营管理活动全面服务的目的，我们对所管辖范围内的软硬件系统及设备进行严格的管理，确保信息系统设备的正常有效运转，以及数据的准确安全。

我的工作具体评述以下几点：

１、商品信息系统管理：从一份份合同到一个个商品可以通畅的进行销售，从每一天各柜组商品的监控、每周商品价格市调、商品负库存销售修正、商品损溢调整、每月商品盘点、每个档期商品促销活动的价格变更、到每月结算的销售汇总。后台系统及时做好商品的建档工作和维护工作，各类单据必须及时输入电脑，数据录入必须保证其准确性，以保证前台系统及时获得最新的商品信息并进行销售处理，所有单据的归档必须规范。及时做好销售和库存的调整工作并保证其准确性。这中间执行的每一步都严格规范，我要求在系统中操作的步骤一切依流程为准。认真做好每日例行的数据备份工作，确保信息的通畅流转。

２、软硬件设施

施的应用、维护与管理：安装、调试进销存系统、财务系统，确保二套系统正常运行。根据工作分工授予不同用户在系统中的使用权限，确保系统的安全性。做到每日不定时巡场，及时排除收银工作期间pos机故障，督促各部门员工正确使用各类设备，纠正其违章操作行为，并对其进行指导和培训，定期检修清洁维护管辖范围内的各种设备，对系统运行过程中出现的疑难、突发性软件故障及时予以排除，保证设备的正常安全运行。对外进行技术合作，确保公司的管理系统处于领先地位。

３、员工的培养与规范管理：我们部门人手少、事情多，工作的技术含量高，因此我对本部门的员工依据公司的各项规定进行严格的管理，定期的进行技术操作培训与系统操作运用知识的考核，为帮助大家提高解决工作的实际问题的能力，营造边学、边干、边提高的良好氛围，确保在工作中运用自如。本部门内部着重检查每位员工上月工作情况，布置当月工作，筹划下月工作，做到有部署、有检查、有落实、有回音。制定了规范管理办法，明确设置岗位与操作流程，对其进行跟踪管理和职责配置、设备的保管与维护、运行的规程与要求、信息的有效使用及网络安全等，统一作出了严格的规定。

总而言之，过去一年的信息管理工作，我做了新的探索，也取得了新的成效，这里面包含着公司领导的关怀和支持，也凝聚着本部门全体员工的心血和汗水，同时也得益于其它各公司和各部门的理解与配合，我作为主管，自认为我和我的员工尽心努力地工作了，我们仅仅做了一些力所能及的工作，回想起来，我走上电脑部主管的岗位之日，正值超市运营高潮到来之时，这是难得的工作机遇，也是巨大的工作压力，即使加班加点、即使东奔西走、即使有得有失，我也无怨无悔，有四个值得欣慰的地方：

第一个欣慰是公司领导坚强有力的支持。信息系统管理是一项基础工作，它能及时有效准确地统计出数据，为上级决策提供有力依据，被摆在了优先发展的位置；

第二个欣慰是各部门始终不渝的配合。信息系统管理是一项服务工作，没有各部门的充分理解和配合，我们的系统工程就不可能这样的通畅；

第三个欣慰是本部门员工精诚有效的合作。信息系统管理是一项技术工作，我和我的员工使用好、发挥好所掌握的技术，让它起到充分理想的作用，我的重要职责就是努力营造一个既有分工、又有协作，既有纪律、又有情趣的生动活泼的工作局面；

第四个欣慰的是自己一直保持着强烈的敬业精神。对我来讲，信息系统管理是一项十分深奥的工作，我老老实实地学习，不懂就问，不会就学，既勤奋干事，又努力协调好上下、左右、内外，还有\"人\"\"机\"之间的关系。

面对当前的信息管理工作，我要用平常之心对待不平常之事。从事信息管理工作以来，我从一般员工到\"兵头将尾\"，无论在什么岗位上，我都要求自己先做人，再做事，从来不敢有一丝一毫的懈怠。我要从信息技术管理、业务知识上加倍努力学习，进取不怠，发扬成绩，纠正错误，为我们蒸蒸日上的东星xxx事业尽心尽力，添砖加瓦。

谢谢大家！

**超市经理工作总结1500字左右篇八**

各位领导、老师、同学们：

大家好！一年前的今天，我们正处在物流实训超市前期工作的筹备阶段，一年后的今天，我们相聚在这里，看到一个近乎完整的超市，心里不禁有万分的感慨。我是06级物流管理专业的学生，我很荣幸筹备实训超市并成为第一批员工中的采购经理，在物流实训基地成立一周年的今天，我很高兴的能和各位领导、老师们共同回顾过去，展望未来。下面我就自己这一年的工作和体会做报告，具体如下：

刚刚踏上工作岗位的时候，对于很多业务上的东西都不是很熟练，作为采购部门的负责人，看着空空的货架，我无从下手。理理思路，我决定走向市场，寻找供应商，从第一家供应商到现在建立比较完整的供应商档案，这个过程只有真正的参与到这个工作中来才能体会到其中蕴含的方法和技巧。比如，和供应商谈判，包括谈价格、付款方式、运输条件等，要注意很多的语言技巧。工作中也能很好的运用书本上知识，比如收货时应注意的问题，商品分类问题，库存以及残品的处理等方面。我的具体职责如下：

1、配合总经理管理监督采购部门的所有人员。

2、制定采购计划及执行计划，开发特定商品。

5、选择及开发新的供应商，与供货商建立良好的伙伴关系。

6、新产品的订价，收集价格情报，做好市场调研工作。

8、了解市场的发展和趋势，以确保商品的样式、品质、价位和内容能针费群体上市。

9、尽可能在各个节日活动时，争取到供货商与厂商的赞助及优惠政策。

各种事实表明，一切理论的基础源于实践，实践是检验真理的唯一标准。只有通过实践才能够验证理论的准确性，也正是实践，让同学们了解到自己工作中的不足，以及很多工作中应该注意的问题，这些都充分显示出校企合作的优越性。校企合作也是让学生强化、运用书本知识的最佳途径。学校的这种教学模式，能够让学生亲自参与到每一个工作环节中，真正的体现理论联系实际，理论与实践相结合的特色。

（二）、校企合作，实现“三赢”

“双赢”这个词想必大家都耳熟能详了，但是今天，我要强调的不仅仅是“双赢”，而是“三赢”的理念。

在走向市场的过程中，我接触到很多的企业，也交了很多的朋友。从企业那里，我感受到他们对人才的渴望。随着我国对职业教育的日益重视，支持职业教育发展的各项政策陆续出台。在办学模式上，国家十分倡导走校企合作之路，我校也积极响应国家号召，做好校企合作教学模式。

作为学生，我在教学改革中得到了很多的益处，从整个工作的过程中，我发现了自己的不足，并及时完善，这为我走向工作岗位奠定了坚实的基础；对于学校，学生是主体，学生各方面的素质提高了，学校也真正实现了育人报国的目的。对于我们即将迈入的企业，通过校企合作使培养的人才适应企业、行业、社会的需要，缩短员工和企业的磨合期，降低企业的培训成本和劳动成本，能有力地提升企业的竞争力。所以，我个人认为，校企合作于学生、于学校、于企业是一种“三赢”的策略，具有重要的意义。

**超市经理工作总结1500字左右篇九**

领导和同事：

大家好！

我很荣幸能在这里和大家讨论我的工作，总结我的经验。20xx年7月1日，x豪家园与x盛超市合并。20xx年9月20日，因工作需要，由非食区调到生鲜区担任部门主管。不同的管理方法让我压力很大。但是，在超市领导的正确领导下，在同事的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，很好地履行了一个负责人的职责，圆满完成了各项任务，得到了领导的肯定和同事的表扬。负责x城店的生鲜部，效果不错，在同事的团结和努力下，生鲜区的销量明显提升。

4月18日店铺停业装修期间，我学会了协助部门经理和供应商签订合同的准备工作。在投资谈判的过程中，我的沟通能力和谈判技巧都有了一定的提高。让我在面对供应商谈判时有一定的把握，对公司的流程有全面的了解。20xx年6月1日，我被我公司正式提升为生鲜部见习主管。从无食区不知所措的领班，到生鲜区的见习主管，在领导的关心和培养下，在同事的帮助下，一步步成长起来。在准备开业的前期，我和我的部门经理为我部门员工的晋升开展了企业文化和商品知识。商品展示和商品分类系列培训。加强市场调整，深入市场了解消费者需求，了解市场动态，分析本地业务结构，做出合理决策

推广计划。它为企业的成功开业奠定了坚实的基础。另外，开业第一天，我们x店生鲜部销售额达到145,378.60元，毛利11,864.91元，销售比例31.26%。经过近两个月的主管工作试用期，我看到了一个充满激情和挑战的团队在一个美丽的家，以及诚实、聪明、努力工作和追求美好企业文化的精神。作为一名见习主管，我经常不知所措，但在困难时期总能得到领导和同事的支持和帮助，这让我收获很多，感触很深。

生鲜实现销售额xxxx元，增长xxx%，实现毛利xxxx元，同比增长xxxx元，增长xx%。这一成就是在非常困难的情况下取得的，美丽的家园得到了集团的认真实施

“清洁、高效、优质、低成本”的工作原理是分不开的。如何保证生鲜区的持续良好发展，如何在市场竞争更加激烈和新的竞争形势下巩固基础，保持可持续发展，我们围绕工作方针主要做了以下几件事：

1、调整品牌结构和管理模式，引进南北新干货（蜜饯、密藏、干水产品、干花、炖菜），在店内形成新的增长点。挖掘成长期的商品，保证低温乳制品的持续高增长；欧亚、莱赛尔、海子（云南本土知名品牌）、双汇、四年、三泉、龙凤等强势商品的引入，优化了店铺的品牌形象。

2、及时调整季节性商品的陈列布局。季节性商品堆放在店铺装修的主通道，顾客被厚厚的季节性商品包围，让顾客感受到季节的变化。散米、鸡蛋、速冻水饺、水饺陈列布局及时调整，满足消费者需求。

1、加强商品监管，减少商场的一些额外损失。加强员工培训，让员工了解收货和退货的注意事项，定期检查保质期，对无法退货的临时商品及时反馈，并采取一些补救措施。

目前，我们的主要工作是学习标准店的商品经营管理，主要学习内容包括：

（1）加强零售理论知识的学习，不断提高服务顾客的意识；努力学习零售专业知识，提高服务技能。

（2）学习商品采购和陈列管理，维护和管理超市责任区，做到商品新鲜、品种齐全、质量可靠、价格合理。

（3）学会制定采购计划，检查商品的退换货情况。

培训最重要要学的是商品管理，包括商品陈列管理、促销管理、价格管理等等。所以一定要保持零回报的态度，从自己做起，从零开始，从各方面强化自己。作为一名见习主管，我觉得应该从几个方面提升自己：一是不断加强自己的学习，努力提高自己的管理能力。其次，发挥带头作用，带头。最后，坚持原则，按要求办事。

一个多月来，虽然我的工作取得了一些成绩，但仍有许多不足。我不希望这些方面限制我个人在工作中的发展和创新，所以需要进一步学习和实践。首先，零售理论知识的学习不够。因为整天在店里工作，忽略了个人的理论学习，学习中缺少了更多的问题，导致我们在掌握零售专业水平上进展缓慢。其次，有时候工作中没有足够克服急躁情绪。偶尔时间任务重，要求高。有的时候，人急于完成任务，抱怨又急躁，说明心态调整不够彻底，希望逐步改变这些情况。

接下来希望能坚持“共同努力，共创辉煌”的核心价值观，在食品主管和班组长的带领下，积极学习相关方面的管理工作，逐步使自己取得成功：

（1）商品陈列管理，包括生鲜商品和非生鲜商品的陈列，主要是加强货架商品、端货架商品和堆货的陈列标准和方法。

（2）商品订购和退货流程管理，包括订购流程管理和退货流程管理。特别是希望了解电脑自动点餐流程和人工点餐退换货流程的知识。

（3）超市运营基础管理，包括如何在合力超市建立每天低价的形象，如何建立合力超市丰富清新的环境形象，如何建立“从需求出发，以需求结束”的社区形象，如何熟悉超市的相关运营管理指标。

做好营销文章，积极扩大销售，创造利润。在营销部门的大力支持下，超市开始实施8月15日中秋节、11月11日黄金周的大型活动，以及周末和定期节日的独立营销活动和针对各种竞争力量的对抗性营销活动。

3、通过对食品质量和价格的严格管理，售后如不满意可退货，并经常对员工进行技能培训以保证服务质量；通过改善商品陈列，优化店铺布局，烘托节日气氛，保证良好的购物环境；通过对安全隐患的自查自纠，完善防失体系，确保门店安全运营；通过严格的绩效考核和三职考核，分配合理，员工收入良好。

4、狠抓精细化管理。超市经历了几年的高速增长。后者比精耕细作更有效。通过晨会，我们组织全体员工学习《细节决定成败》，向员工灌输精细化管理意识。为了销售，需要做好库存周转管理。今年没有发生恶性库存事件。我们需要一个高质量的营销企业案例，也需要一个全力以赴的执行团队。在每一次营销活动中，我们都明确将工作内容细分为人员，从而保证营销效果。为了建立一套规章制度，必须有严格的检查和监督制度。内阁领导和文员提交的月度工作计划由商场人事助理监督，确保所有工作及时完成。生鲜和柏文课程销售增长的主要原因是做生鲜商品和关联商品等单一产品管理和单一产品推广。通过对供应商主要项目和品牌的计划考核等详细措施，为压缩调整提供淘汰依据。

5、建立了一个团结、坚韧、高绩效的团队。在两天的库存压缩调整中，店内全体员工充分展现了意气风发、不怕困难、能拼搏的超市青年精神。增强了销售团队的凝聚力。它为未来想在超市取得进步的超市活动家提供了一个舞台。

当然，我们也有一些缺点，主要表现在：

1、防损管理有待进一步加强，消除出院等事件，进一步总结防损经验。

2、超市生鲜硬件设施、照明需要进一步完善，增加生鲜服务功能。

3、部分班的表现有待进一步提高，文体班的管理有待加强。

4、超市团购需要进一步加强。

回顾过去，我们充满信心，面对未来，我们永远不会满足。在未来的工作中，超市将经历更加激烈的市场环境和更加艰巨的调整任务，期待我们生鲜领域的员工以更大的工作热情面对挑战。按照“做人做事要勤快”的行为准则开展各项工作。

最后，我谨代表我们生鲜区的集体和个人，向每一位为超市做出努力的领导、职能部门和生鲜区全体员工表示感谢。谢谢大家的支持和努力。没有你对超市的努力，我们就不会取得如此好的结果。你为超市的良好发展打下了基础。我们期待在今后的工作中，共同为x的美好家园做出更大的贡献。

500字 | 600字 | 700字 | 800字 | 900字 | 1000字 | 1500字 | 2024字

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