

超市主管工作报告

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

超市主管工作报告篇一

大家好！首先在这里我要感谢咱们先天下超市给我提供了这么一次挑战自我的机会！其次，我要感谢各位领导及同事为本次竞聘活动所付出的辛勤劳动，请允许我代表所有参加竞聘的选手说声：辛苦了，谢谢你们！今天天气有些冷，但我感觉很温暖——因为自我走上讲台的这一刻，我就真实地感觉到你们信任和关爱的目光，是——这种目光给了我温暖，勇气和力量！很长时间以来，我就是在这种目光下，逐步走向壮大和成熟，也是这种目光，支持和鼓励我——今天，能够走上演讲台，竞聘“客服部主管”，我愿意接受超市领导最神圣的挑选。

记的：元代有个大学者叫许衡的，这个人特别有修养，有境界，讲原则。有一次，他外出办事口渴的很，正在寻找水源时，发现路边有棵大李树，树上结满了大李子。行人们如获至宝，一窝蜂冲上去抢——只有许衡呆呆地站着，别人问他：“你为什么不去摘李子解渴？”许衡告诉那人：“我不知道这是谁家的树，我找不到这些李子的主人，所以不能乱摘！”别人笑着说：“天下都这么乱，还管他是谁家的李子？”许衡认真地告诉那人：“李树是没有主，但我心有主啊。”这个小故事给了我很多启发，所以我今天演讲的题目就是——《我心有主》！各位领导！各位评委！从咱们先天下开业至今，有一年半的时间了，集团发展的是很快——但路程是崎岖的，我仿佛看到了领导们企盼的目光，看到了员工们辛勤的汗水。从第

一次开业，我就想一个愿望：就是用自己的所学，所知，所长为超市奉献点什么？如今，先天下更加兴旺了！发达了！而我也在超市温暖的怀抱中成长起来了——我熟悉这里的一个个货架，一排排商品，以及一个个细微的变化，也熟悉这里的人和事，和发展中的点点滴滴——所以我要用一颗《感恩的心》回报这里——我所深爱的超市！这种爱，始终都会成为一种鼓励我工作的动力！我深爱我的组织和领导，就是这种爱——让我在20xx年度“感恩的心”征文活动中一气呵成《斯人逝去，海棠依旧》一文，并荣获二等奖！我深爱我的工作，我深爱我的事业，一种岗位就是一种事业——“客服中心”是一种特殊的岗位，是一个形象的窗口，更是联系左右，沟通上下，协调内外的桥梁和纽带，肩负着服务，综合协调的重任，“客服主管”——是组织意图的综合者，是组织行为的实施者，这个岗位的特殊性我会时刻牢记在心，在我心中！有这样一种责任——那就是把这份工作作为一种事业来做！而且要做好！

我知道，做一个合格的客服主管并不容易——他要有对领导说真话的勇气，和为顾客办实事的精神！要有敢于登高望远，善于协调服务，勤于督察落实，乐于无私奉献，贵于“身先士卒”的素质。更要有“统筹兼顾，谋划全局，综合创新，当好大参谋，出好大主意，搞好大服务”的能力。这个岗位——今天所以成为我的选择，不为别的，只为一种责任，一种人生价值。

我想：凡事只要你用心，用功，把工作作为一种事业来做，那么肯定能做好！另外我也完全相信：组织上会给我灯塔，领导们会给我航标，全体员工会给我中流击水的双桨！真是：到中流击水，浪遏飞舟。——数风流人物，还看今朝！我也深爱我的同事和朋友，我始终记着这么一句格言：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。我深深知道，自己走过的每一步，都是我的同事，领导和朋友为我提供了前行的拐杖，而将来！我的同事！我的朋友！全体超市员工们更永远都是我——最可依靠的力量与支撑。

“我心有主”，“主”是什么？在我心中，“主”——不是客服主管的头衔，光环，不是权力指手划脚的荣耀和快乐！而是一种良心，意识，责任与追求集于一体的人格，是超市品牌形象和全体员工的利益系于一身的使命！我心中的“主”就是——先天下超市，就是各为评委，就是全超市员工！尽管，客服中心今后的工作更忙！更多！更苦！，更累——但我始终会信守这样的诺言”：我思考！我进取！我奉献！我快乐！”最后我预祝先天下超市蒸蒸日上，全北国集团蒸蒸日上！谢谢大家！完毕！

超市主管工作报告篇二

你们好！

我被任命xx公司销售主管以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会

做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。

而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记的刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

超市主管工作报告篇三

今年暑假，也一次偶然机会，经由家里人介绍，我当上福临门新款dha谷物调和油一名临时推销员。这也许对我英语水平帮助，毕竟跟别人推销解说时，说中文，但我想这可以练练我胆子，让我能敢开口说，对我交际能力提高应该有好处。而且通过这次兼职我对于生活也有所感悟。

上班前一天，我还蛮兴奋，想到自己要开始独立自主生活，并且还将有一比收入，就觉得不可思意，但现实往往不。第一周我被安排在荆州武商，第一天上班就被泼了一盆冷水，本来去卖油，结果却当起了搬运工。我被告知首先要将赠品油以及促销展台运进卖场，在这之前，要找经理保安柜长出纳之类一些人签调拨单以及财物管理单，除开到处跑和电话

费不说，还要受到别人冷嘲热讽，甚至还有人不大搭理你，搞得我很郁闷。好不容易，将赠品油和促销展台弄了进去，却已经过去一上午。到了下午和晚上，不知太累还心情不好，竟一桶油也没卖出去。站了一整天脚痛死了，还加上生意没开张，那时候心里真难受极了。好在第二天顺顺利利，早上一去就有四位阿姨在我详细讲解和推销下买了四桶油，还有一位阿姨连连夸奖我感谢我，我当时就高兴极了，感觉脚没那么痛了，心情也轻松了许多。这也让我了解到付出有回报，只要努力过。

当今社会就业压力越来越大，大学生在今后想要找到一份与自己专业对口好工作，就要不断扩展自己认知领域，提高自身能力。

作为英语专业大学生，专业本身要求不仅要有牢固英语基础，而且还要有较强交际能力。这就需要大学生不断增强社会实践能力，提高交际能力。但就目前来说，大多数英语专业学生都能具备良好英语学习能力和比较扎实英语基础。就班而言，有大约70%同学能在考试中获得良好成绩，班上挂科同学也只要一两个，甚至有时候还，这就我看来班英语学习底子还不错。但在学习过程中我也同学们一旦碰到英语角或英语交流之类活动，就会变非常不自信，支支吾吾，说起英语来自然平时说那么流利，这同样我问题——交际能力差。

就我个人而言，我比较内向女生，因此不喜欢说，在英语角上一概不做声，总站在旁边听，我也明白不行。其实我觉得自己英语成绩还算不错，但开不了口，有时候我也很郁闷纠结。我想这也应该我不自信，甚至自卑结果吧。但我自己却很清楚英语学习主要还在于说，而不在于写，它毕竟一门语言，用来与人交流，因此我暗下决心要开口说。

第二个星期，我被调到沙市沃尔玛门店，这里工作要比武商轻松些，这里被指定为旗舰店，有一名营养师来协助我，并且还有量子弱磁场共振分析仪这种可以检测人体健康仪器，

来帮助我更好对福临门这款新油进行宣传。在俩无懈可击配合下，两天竟卖出了30桶油，并且在这期间我还向顾客介绍详细准确，一直面带微笑，富有耐心而受到督导和长期促销员表扬，这也让我增加了信心。同时我也随着促销天数增加，我能更容易抓准顾客心里所想，根据这些找到突破口，对油进行合理推销。依照策略，第三周销量也不错，卖出20多桶。

超市主管工作报告篇四

度过了美好春节，就开始了紧张而又投入忙碌工作，让我们充分感受到了紧张与压力，新的起步，开始新的人生历程，新的思维，新的理想，新的梦想和向往，脚踏实地务实创新开展各项工作，依实事求是诚信服务理念去面对各项工作任务，目标，要求的实现，我们所面对的是市场竞争与挑战，只有改革发展才有出路，推进改革发展才是硬道理，我们所面临是机遇也是挑战，只有把握好，落实好，实施好，掌握好市场的变化与信息化快速反应能力，加速快节奏经济动脉，提升自身业务能力及水平，提高自身思想素质，业务素质，知识增强性，广泛吸收各项业务上的经验积累，丰富积累成功经验，为新的起步，新的开始走好每一步，走稳每一步，为实现企业更好的发展而而奋斗！

刚刚步入新的开始，公司面临整顿改革，为了起好步，开好头，给新的环境，新的空间，留下美好足迹，购物有个新心情，新状态，虽然空间不是太大，而给了我们这样一个舞台，展示给我们生存发展机会，让我们感到珍惜，来者不易发现机会，让大家一起携手并肩，同舟共济，开创新的辉煌，新的业绩！我们是企业一员，我们肩负对发展企业责任！在改革发展中，拥护改革，推进改革创新，装修期间，让我怀着一个负责心员工主管，等待的是目标与计划，首先要怎样开展哪项工作，具体要求，具体标准，怎么才能做好，管理好！怎样才能推进效益进步！怎么采取有效，果断方式与方法开展各项工作！格局与模式有了方向和要求才能去做好每项工作！

第一自觉准守各项原则，各项规章制度，自克自律，把自己本质工作做好！关心同志，互帮互爱，严格要求自己的同时再去要求别人，提高自己业务素质能力，控制好头到工序，进货渠道，验收采取三人为标准，卡好日期，预防假冒伪劣产品侵害自己和他人，保持有具体验收标准合格证，绿色卫生要求指数，所产地是否真实等具体要求。

第二在摆放位置是否合理性，顾客容易看到，容易找到，看的又舒服，拿起来又很简便，那些东西摆放比较合理性，比如，罐头容易摔碎，容易碰下来摔坏，具体分类，划分等级，合理分化，采取顾客咨询，同事探讨办法。

第三了解市场行情，掌握有关信息，啥东西畅销，销售的比较快，啥产品新上市，产品的规格，具体内容是啥，有利于健康，确保质量，数量，做的尽善尽美，让顾客满意，就是你的满意，让顾客放心你才能放心，做到诚信理念，服务理念工作作风范。

第四我们坚持；诚信服务理念，顾客至上，尊重自选购物的原则，做到：我们所做的一切就是为你服务的，你的选择就是我们所需要的：坚持依微笑迎宾，用热情、礼貌语言去对待每位顾客，做好：产品宣传注意事项，介绍产品品质真假，以及保质期重要性，用温馨咨询姿态去面对我们是上帝，让顾客感到安心，放心，开心，顺兴，舒心，满意而归走出我们超市。

超市主管工作报告篇五

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柜子是没的，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。

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，给超市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，是否会适应我们发展的需求。

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。

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。

这一年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。

由于各方面原因，比如资金不足，下订单的顾客普遍反映超市货品太少，以致一些顾客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。等到资金已经到位了，我会把同类的货品牌子尽量增加以满足下单顾客的需求。很多顾客也在反映增加烟，还不是一个成熟的时机，下一年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。

超市主管工作报告篇六

我是xx超市的经理，到xx超市来已经xx年的时间了，几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，学习新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。在x店开业前夕，我任劳任怨，始终工作在第一线，经常和员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创x市场的征程。年初x路北店的销

售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在x的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“xx先进员工”。

由于是刚来x市工作，没有人缘关系，一年来，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解x市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓x市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。

目前□x有超市x多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使xx年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出x年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。

一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比x年增长、了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。

我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因x路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在x成立商品组，由我担任组长，为了使店在x稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的谈判原则，使商品组在完善x市场的同时，进一步形成了xx连锁的优势。汰换了不适合x市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。

x年中，在我的带领下□xx在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比11年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客□x年度市消协、工商、报社在民意测验中□x路北店被评为“x市民最满意超市”。

在担任x路北店店长及x地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存”。在我的领导下□x路北店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

当然在工作中我也存在着不足之处，在以后的工作中我会不断改进，力求使工作能在上一个新台阶。

超市主管工作报告篇七

大家好，我叫弓巧兰，是大川店调味组的实习主管，于4月28日加入我们家园超市。在过去的三个多月，我经历了许多，学习了许多，以极大的热情投入到大川店建设中，终于，我欣喜的看到自己的汗水浇灌出了鲜艳的花朵：调味组销量蒸蒸日上，团队人员勤恳团结。以下是我这段时间的工作心得与体会，请多多指教。

在公司招聘大川店主管时，我积极报名参与，不仅因为这对于我是一次极好的自身提升机会，还因为我看到了我们家园超市广阔的市场前景。沐浴在公司团队的专业培训下，我迅速成长，顺利通过公司考核，成为了一名实习主管。

4月到5月的实习，每一天对于我来说都是一个新的阶梯，每

一天我都能登上一个更高的平台。如果说金牛店与滨河店就是一片智慧经验的汪洋，那么我是一块海绵，每天不知疲倦的汲取知识的营养，“商品怎样陈列？接货有哪些要素？主管的岗位职责及工作流程有哪些？。。。 ” 这些专业知识渐渐深入我的脑海，我还不断向前辈们虚心请教人员与商店管理经验，自身有了突飞猛进的进步。

时不断给予我的组员鼓励，帮他们坚持了下来，我们也经过一段时间的相处，建立了良好的关系。

开业在陈列商品时，望着空空的货架，我的脑子一片空白，尽管我已经在理论和实体店里学习了陈列的基本原则，但因为没有亲手操作过，还是有些底虚。最后在不断地尝试下和组员的共同努力下，我们终于摆出了初步满意的雏形。直到现在，我还在不停修改摆放方式，坚信”没有最好，只有更好”，我希望自己的陈列方式能最大限度吸引顾客的眼球，获得更高的销售额。随着开业的一声炮响，我正式进入了主管的角色。看着自己的货物被蜂拥而至的顾客买走，我即欣喜又担心，欣喜着会有很好的营业额，担心着是否会断货，我不断地与采购沟通联系，在采购的帮助下，没有出现畅销品缺断货的情况。

以上是我的开业期间的回顾和感受，下面是我两个月来工作实践中的经验和体会。

最大的收货就是学会了如何订货，起初不知道何时补货，补多少数量，库存多少合适，现在已经不存在这些困惑了，我已经能把控好商品的最小库存及最大库存，季节性商品和促销品要有合理的囤货，做到不断货，不缺货。

1。 知人善任，使员工能在自己的工作岗位上发挥最大的潜力。

3。 尊重人是管人的基础，不要对员工颐指气使，礼貌用语多

多益善，勇于面对员工的建议，对待员工要一视同仁。

4. 让制度去说话 衷心感谢各位领导对我工作的支持、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，勤奋工作，顽强拼搏，为家园超市发展做出应有的贡献！

超市主管工作报告篇八

紧张繁忙的xxxx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。这半年是充实的，我的成长来自超市这个大家庭，为超市下半年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

现将自己20xx年1月-7月初的工作总结如下：

去年九月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。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。

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二年时间，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。

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。

超市主管负责协调各项工作，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，作一名称职的超市主管。

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，在人员管理方面下了很大功夫。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。

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，超市通过一次次对员工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积累与学习，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。

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最具发展的行业之中，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。

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。

超市主管工作报告篇九

实践单位：佳家玛超市

实践时间□xx年07月15日至xx年08月15日 共30天

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从20xx年07月15日至20xx年08月15日，我在佳家玛超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而

且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形色**的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了许多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。