

最新德育实践活动总结(实用6篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

超市员工工作总结及工作计划篇一

20xx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，在某某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。我的成长来自某某超市这个大家庭，为某某超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

20xx年11月刚进入某某超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的，许多东西都要老员工来教，我感觉自己需要学习的太多了。他们做什么我都仔细的看，认真的学，从各种面团的配方，做法;从各种面包的炉温，装饰，一点一滴的学，一点一滴的记，一年多的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。由于我的工作认真负责，在20xx年的时候，某某给了我第一次机会，将我从一名普通员工提升为一名资深员工，这是一种激励，也是一种鞭策，他时刻提醒着我，要时刻的严格要求自己。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种面包的做法和特性，在遇到面包烤好后有瑕疵的情况发生时，能够第一时间了解是在工作流程中哪一个环节出了问题，从而改善。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某某超市感受

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，积极完成领导安排的各项工作，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。

在20xx年，某某超市给了我二次机会，将我从一名资深员工转变为一名基层管理人员，工作重点发生了转变，加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升变成了各项工作的中心，俗话说的好“机会是留给有准备的人得”，为了尽快进入角色，抓住机会，一方面加强了专业知识的学习，积极的了解商品的陈列和商品的促销以及新品的开发，虚心的向课长请教。一方面加强人员管理的学习，抓住工作重点，合理有效的安排人力。

在日常的工作中，潜下心来，从头干起，卫生，陈列，仓库，从每一个细节开始严格要求，在此基础之上，给课员更多的思想沟通与技能培训，能够改善员工的精神面貌，让其工作的积极主动性得到更大的发挥。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但通过冷静的自省，本身还是有诸多的不足，如：整体上的操作不够自如，商品损耗的控管力度不到位。

面对明年的机遇和挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的责任，加强学习，勇于实践，使自己的业务水平和管理水平全面提高，为某某的发展奉献自身全部的能量。

超市员工工作总结及工作计划篇二

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, 五月十八日，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

五月十七日，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“华商物价”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

_月_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

五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。

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。

五按照钻井一公司“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。

超市员工工作总结及工作计划篇三

xx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xx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xx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xx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xx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。

xx年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xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于xx年年年底开业，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xx年3月或者4月开业。

虽然xx年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xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

xx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。

xx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(xx年销售xxxx万，较xx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xx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。

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

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：

xx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。

超市员工工作总结及工作计划篇四

转眼间20xx年在紧张和忙碌中过去了，回顾这短短的几个月中，我做为超市的一名质监员，学到了很多这方面的知识，但是也存在一些不足之处。

在没做质量监督员以前，自己对商品质量及国家的法律法规还是漠不关心，在事业部组织的培训中使我充分的认识到商品质量的重要性，根据上级的要求我依据国家的相关法律来对照工作，这样一来我从实践中获得经验在不断培训中获得知识。首先从手工台帐开始着手，给员工进行基础培训对台帐上所要求的内容如实认真的填写，每一项都做到有票可依有据可查。每天我会在营业前对生鲜区重点商品进行检查，从主厨、熟食、现制糕点的食品签日期以及更换，再到商品的新鲜度都要做到看、尝、闻，发现不合格商品及时下架，并以整改通知单时刻督促部门对不符合要求的部位进行整改；现场制作因为涉及到加工用的原料和配料所以索证索票及进货的手续也成了一项琐碎而烦杂的工作，但是原料严格要求加盖加膜绝不允许裸露。

我们都按要求执行，对外包装到生产日期到保质期、合格证我们都在不断的摸索经验，对外包装不符合要求的一律不许进卖场在上货口就进行了严格把关。对于包装类商品的保质期的检查，每次在检查中发现即将临期的商品时，自己记录在本子上，以便在日后的检查中进行复查，每周定期安排各

部门主管进行质量的检查，指定排面逐一排查，防止出现问题商品。在日常的检查中，发现日期模糊的、双日期的等问题商品，都进行了下架处理，并对厂家进行了处罚。

重新规范了蔬菜农药残留的自检工作，自检结果通过卖场质量公示牌向顾客及时公示。同是我认真学习各项管理制度和相关的法律法规充实自己的头脑不断提高自己的业务水平丰富自己的知识面，从网上查阅有关商品质量、抽检不合格等商品的信息，及时转发给大家。我每天都会把日志上记录的事件特别是涉及商品质量问题的信息在晚例会中传达给各部门。

生鲜部门基本都是民生的商品，关系到老百姓的口碑，所以新鲜度至关重要。每天对果蔬的每个排面都要仔细的检查，根据事业部的要求，每天分三个时间段对重点商品进行出清检查，以保证商品的新鲜度。对库房商品进行日期的标注，做到先进先出。每天以表格的形式把检查情况汇总，进行上报。

1、资质的管理，把档案按部门分开做到统一管理并不断的整理，过期的资质及时通知商品部向厂家索要最新的资料，以备职能部门的检查和对卖场商品的监控。从紧张到理性，从遇事束手无措到处事不惊，都是在质量监督员岗位上锻炼的结果。为以后做一个合格的管理者打下基础。

2、在处理顾客投诉以及与职能部门交往的过程中我不断提升自己的沟通协调能力和综合素质水平。现在专业的职业打假、恶意投诉以及消费者的维权意识很强，我知道只有自己不断的丰富和掌握商品知识和相关的法律法规才能更胜一筹，接待职能部门才能运筹帷幄处事不惊。

3、对主厨的管理。由于前期对主厨的要求比较松，所以在卫生等一些细节方面存在着问题，在今后的工作中要严格要求，提高自己的标准，从而使得主厨的管理上一个新的台阶。

4、对新鲜度的检查。提到新鲜度，大多都在果蔬，而忽略了水产、生肉，果蔬除了对上货严要求外，日常的维护特别重要，及时挑拣不新鲜的，进行处理。水产的新鲜度，要多查阅关于这方面的知识，来丰富自己，从而检查的更细致。

在以后的工作中，我要继续提高认识水平主动性，要更加严于律己对工作要高标准、严要求，在一些具体问题上要求新、求细、求精。工作中的成绩给予了我今后开展工作可以借鉴的丰富的经验，工作中的不足更给予了我继续开拓创新、迎难而上的信心和动力。今后的工作将会给我一个更大的挑战，面对自身发展需求以及竞争环境的需要，我将以百倍的信心和努力去面对！

超市员工工作总结及工作计划篇五

时光如箭，转眼又到了年底，回顾这一年来的工作，在公司领导的正确领导下，紧紧围绕“优质服务是超市发展的永恒主题”的目标，大力加强业务知识的学习，不断提高自身业务素质，工作中坚持从零做起，强化服务创新意识，收到了较好的效果，圆满地完成了各项工作任务。

一、强化业务技能，坚持从零做起。工作中，我始终坚持从零做起、从现在做起、从自身做起，以“锅里有、碗里才会有”作为自己的工作动力，努力做到在平凡的岗位上兢兢业业、创新思维、激情工作。每天上岗前，都习惯性地到货区转一圈，看看有无新产品，及时了解掌握其价格、口味和有关的基本常识，待顾客询问时，对整个超市的货品做到“一口清”。上岗时，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，始终为顾客提供一个舒适的购物环境。同时，强化服务意识，提高销售技巧，积极主动地为顾客推销商品，最大限度的满足顾客的需求，让顾客来的宽心，买的舒心，走的安心。

二、从严要求，严格遵守公司的各项规章制度。平时，始终

做到从严从难要求自己，严格遵守公司的各项规章制度，从不迟到和早退，工作能早计划、早准备，做到有的放矢。

三、团结同事，充分发挥团队精神。合站以后，来自不同单位的同事们，组合到了一起，来到情满站超市。我们互相学习交流，取长补短，在很短的时间内，便组合成了一支战斗力很强的团队，我们以同心、同德、同利、同乐为原则，以共和、共荣、共建、共赢为目标，以道相同、利相共、心相融为背景，在这个充满激情的团队里，做到人尽其能，才尽其用，各展风流，把我们顺合客运公司情满站超市顺顺利利、和和睦睦地发展壮大。

今年的工作，虽然取得了一定的进步和成绩，但在其它方面还存在着一些不足。一是工作创新能力有待进一步加强。特别是是熟食加工方面，还没有形成自己的特色，没有创出品牌。二是工作有时做的还不够细，还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

下一步的工作打算：

一是强化服务意识。顾客的光临不一定是需求的，有可能只是随意逛逛。这时候不能因为顾客不购物就对其不理不睬，应该将每一位来到情满站超市的人视为购物顾客，然后热心服务。一部分可能不购物的顾客也会因为热情周到的服务而变为潜在的顾客。一线岗位，与顾客面对面打交道，代表着情满站超市的形象，所以时刻保持服务意识，主动吸引顾客。

二是强化创新意识。积极探索熟食的制作方法，力争在半年的时间内，研制出二、三种熟食花样，形成自己的特色，创出情满站自己的品牌。

三是强化职业意识。不把生活中的情绪带到工作中来，试想，顾客到来之后看到营业员无精打采，或是面带愠色，即使这根本就不是针对顾客的，顾客也会觉得是针对自己的，从而

有可能会离去。

四是强化仪表意识。车站是一个城市的窗口，车站超市更是一个窗口中的窗口。每天都会有成千上万的旅客光顾，如果自身的形象都不注意，怎么能更好地为顾客服务呢？所以斜靠柜台，扎堆聊天，吃东西等等是要坚决杜绝的。

在今后的工作中，我会立足自我，完善自我。我相信我选择的不仅仅是一份工作，更是一份事业。希望在不久的将来自己能在公司的舞台上展示我的精彩。

超市员工工作总结及工作计划篇六

本人自xxxx年xx月xx日起进入xx公司从事xx工作，在不知不觉中已经经过了2个月的试用期。在这段时间里，我感悟颇多，虽然这并不是我的第一份工作，但是在此期间，我对于工作一贯谦虚谨慎、认真负责的工作态度，从来没有改变过。在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中的不足；对于集团及公司的制度和规定都是认真学习并严格贯彻执行；另外，本人具有很强的团队合作精神，能很好的协调及沟通，配合各部门负责人落实及完成公司各项工作，并热心帮助其他同事，与人相处和谐融洽。

在过去的2个月中，通过不断的学习和自我提高，已经适应了自己的本职工作，但是对于一个初入公司的新人，要全面融入企业的方方面面，可能在一些问题的考虑上还不够全面，但是我相信，通过公司领导及同事的悉心指导和帮助，我一定能在今后的工作中更好的提高自己的业务水平和综合素质，更好的完成本职工作，不断谋求与企业共同发展！

自工作以来，在单位引导的精心培养和引导下，通过本身的一直尽力，不管是思维上、学习上仍是工作上，都获得了长足的发展和宏大的播种。

工作上，自己自工作以来，严厉请求本人，耐劳研究业务。凭着这样一种动摇的信心，我于20xx年9月走上了xx的治理岗位，重要负责xx业务建设工作。在这一年的工作期间，我可能踊跃看待工作，踊跃自动针对xx其余工作可能提出个人倡议，增进xx建设和培训工作。

学习上，自从加入工作以来，我从不废弃学习实践常识和业务常识，将实践和工作相联合，这就是我应当尽力冲破的处所。同时，也不能废弃对新常识和新观点的学习。中公民航正处在大发展时代，空管为了适应其发展，也势必有多路要摸索。这就请求咱们新一代xx员和治理职员要一直进步本身素质，以适应各种需要。

思维上，对本人的请求也不敢放松过。假如思维上不能坚持进步性，就很难从点滴上做到为单位，为xx服务。而且，保险须要的就是仔细再仔细，当真又当真的工作风格。所以，我将更加鼓励本人，由于我酷爱这项工作。同时，踊跃请求本人可能尽早的参加中国共产党组织，时时刻刻向身旁优良的党员学习，向组织聚拢，用党员的尺度请求本人。自工作以来，在单位领导的精心培育和领导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。

工作上，本人自工作以来，严格要求自己，刻苦钻研业务。凭着这样一种坚定的信念，我于20xx年9月走上了xx的管理岗位，主要负责xx业务建设工作。在这一年的工作期间，我能够积极对待工作，积极主动针对xx其他工作能够提出个人建议，促进xx建设和培训工作。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识，将理论和工作相结合，这就是我应该努力突破的地方。同时，也不能放弃对新知识和新观念的学习。中国民航正处在大发展时期，空管为了适应其发展，也必将有很多

路要探索。这就要求我们新一代xx员和管理人员要不断提高自身素质，以适应各种需求。

思想上，对于自己的要求也不敢放松过。如果思想上不能保持先进性，就很难从点滴上做到为单位，为xx服务。而且，安全需要的就是细心再细心，认真又认真的工作作风。所以，我将更加激励自己，因为我热爱这项工作。同时，积极要求自己能够尽早的加入中国共产党组织，时时刻刻向身边优秀的党员学习，向组织靠拢，用党员的标准要求自己。

超市员工工作总结及工作计划篇七

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。

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00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。

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。

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、严格遵守新乐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，严格遵守新乐的管理制度，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，为超市的发展做出应有的贡献！