

超市安保部门工作总结报告 超市部门工作总结(大全5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

超市安保部门工作总结报告 超市部门工作总结篇一

你们好！

从我到北京华联工作以来，北京华联培养了我。我和北京华联在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入北京华联这个重要的工作岗位，在收货部工作的这段时间，我感受很多；收获也很多。逐渐成长起来，使我深刻的体会到收货部是我超市的第一关，把好第一关是我的责任。提高服务质量善带供应商，建立起与供应商之间良好合作关系，实现双赢才能得以生存。

20xx年已经过去，我们收货部较好的完成了公司下达的各项任务，09年经历了元旦、国庆，中秋，十一年店庆的旺季销售和四次大盘点收货部在领导的帮助和各部门的配合下工作进展顺利，团结一致，上下齐心，较为圆满地完成了工作，下面就是09年度工作如下。

09年期间营运数据生鲜收货金额（元）食品收货金额（元）百货收货金额（元）合计12581666018（元）：生鲜退货金额（元）食品退货金额（元）百货退货金额211712（元）合计1538865935（元）：我部门现有人员16人，人力较为紧张，通过每天部门例会和日常要求对员工进行流程及制度方面的培训让新老员工熟悉自己的本职工作，员工状态工作作风明显提高。

1、 收货部在09年进入六月份，市政开始对桃园路进行大修，严重影响供应商的送货，对此，门店积极与相关单位沟通，送货车辆夜间由水科所进入超市，白天送货车辆不能进入超市的，组织员工到水西关路口将商品拉到收货码头收取，合理安排班次进行夜间收货，每日安排一名员工到水西关路口对进入超市的顾客及送货车辆进行引导，将修路的影响争取降到最低。进入十月份、对国庆、中秋和十一年店庆期间员工自觉加班加点完成了本职工作，保证了，国庆、中秋和十年店庆的正常销售，并且配合楼面各部门做好支援工作。

2、 工作中要求员工严格按流程执行，加强其责任心，一定要保证所收商品的质量与数量，不符收货标准的一律拒收。由于一开始对扫码不够重视，导致部分商品在结款时扫不出码，影响销售，现在有了手持终端后，收货品项整体速度平均提高了40%。减免投单的商品扫码环节，待收货时间大幅缩短。商品扫码与录入合一，减免了二次录入收货环节。收货的准确度提高，改变了以往持单对照收货方式，实现真正意义的盲收。条码扫描判断商品，避免串号，超订单送货，规范了收货行为。杜绝商品无法通过收银pos现象。收货自动记录，避免人为确认与录入失误造成的.数据错误。人力成本相对节省，现在要求员工商品要按类码放和商品必须左右码放的原则。坚持做好商品的整理工作合理的利用库存区域提高了商品周转速度，与楼面共同维护好库存商品。对收货过程随时监督，检查有无违反流程现象，对现场中出现的问题及时解决。在交接班例会中对工作中出现的问题多次讲解避免再犯，不使不合格商品流入卖场。

现在收货部库房面积是1420平方米。大库面积约800平方米、外库面积约340平方米、小库面积约289平方米。大库外，和小库的地面不平。在经理的带领下，库房大为改观，对商品按区域存放、标识张贴齐全、每个区域划分了责任人，由其负责该区域的维护库房工作是持久性的，维护是以后的工作重点要求员工坚持按照高标准去工作。09年后期较好的完成收货及囤货工作。在国庆、中秋和十一年店庆期间员工自觉

加班加点完成了本职工作，保证了国庆、中秋和十年店庆的正常销售，并且配合楼面各部门做好支援工作。

提高了卫生要求和库存管理，做到通道畅通干净卫生。对库区进行分区管理，提高使用效率，符合了消防要求。

制定培训教案，在09年对全体员工进行了培训。加强其责任心，一定要确保商品质量的验收，无标识及三无产品一律拒收，认真执行先退货，后收货的原则。

在每档快讯结束后，各部门的快讯商品库存量较大和状态“5”的商品进行集中清退，降低了周转仓的库存压力和提高了楼面的新品引进几率。同时积极清理退货区，对部分破损，过期无帐目的商品进行了报废。对退货区的卫生经常的扫除，整理。

对新进的员工做好传，帮，带的工作。注意把员工的培训与日常的工作结合起来，使新员工的工作能力得到提高。09年给12家供应商发放磁扣共计25452个，普通扣自用5063。店内码09年发放256000个。对生鲜f1之f5严把生鲜商品质量卫生的控制，和生鲜商品质量卫生的控制表的添写，对生鲜、食品的供应商的索要索证。目前供应商以基本提供了较为完整的证件但是有一部分检验报告以过半年或一年以上还有一些商户证件不全我们在收货时加大力度向供应商索证尽快补齐新的。定期整理库存区，将所有整理出来的库位让给畅销商品，确保各组的快讯商品及畅销商品的库位，为楼面销售打下了良好的基础。控制耗材、节约耗材。在我们使用耗材时严格控制员工的使用量杜绝浪费，手套以旧换新、严格控制胶带的使用量制定了耗材的领用本。木制栈板有xx块由收货部来管理，在这两年的使用中累计有300块损坏，我们利用空闲时间进行维修，尽量节约成本。叉车现有25辆定期进行维护小问题我们自己处理，把坏了的叉车拉到水电班让水电班的人修理。保证设备的寿命和延长其使用。

1、 收货部现在存在的的问题一，有一些商品没有做到集中码放和商品左右码放，还是存在上下码放的问题，在以后加强自我认识，要求员工商品要按类码放做到左右码放提货方便。问题二库房偏小，库存结构不合理库房原则上存放快讯和畅销品，但由于卖场局限，造成库房存货品项较杂，存货量较大，尤其是到了销售旺季，有堵塞通道现象，造成楼面提货困难。

1 楼面加大对卖场小库及架顶的利用，将一件半件商品尽量全提至卖场，不能将压力全压至库房。

1 楼面补货时要将排面补满，补实，不要只补前边几层，后边一推全是空的。

1 合理订货，增加定货次数，减少定货量，勤进快销。

1 合理囤货，大批量进货时预先通知收货部，以便有一定的时间准备。

1 库房在保证安全及卖场提货方便的情况下，加大整库力度

1 对做完快讯还有大量库存，与采购沟通可否退货，对销量不好的商品保持最低库存即可。

1 对滞销品加大清退力度，且要及时清退。

1 楼面提货时，配合库房作好维护，不要提完货后现场一片狼籍，虽然提货时有库管监督，但收货忙时，也有监督不到位现象，希望楼面自觉配合，相互理解。

检查人员出勤，合理排班作好工作分配。检查收货设备是否齐全。督促完成前日未完成的工作。检查库区商品出入库的情况。追踪员工退换货，合理安排员工就餐。

1. 加强人员的培训工作，要求所有收货人员严格按照收货流程进行收货，不得违反相关规定。通过培训提高员工工作技能，形成比学赶超的氛围。
2. 做好栈板及叉车等商用设备的维护工作，在本部门人员的使用中要做好维护的同时，提醒楼面人员爱护栈板及叉车等设备。
3. 坚持做好商品的整理工作，合理的利用库存区，提高商品的周转速度及周转率，与楼面共同维护好商品，及全店的库存天数。加大退货力度，与供应商进行沟通协调，努力减少退货区的库存压力及库位。
4. 严格控制好商品质量及做好商品的索证存档工作。现在有很过的供应商还没有换新的检验报告在以后2个月的时间里把证件收齐。杜绝不合格的商品进入卖场。规范档案、报表管理。
5. 加大库房的管理力度，减少出入库房的人员，避免因此产生商品丢失及损耗的情况的发生。需要加大库区的卫生清洁工作，坚持每日上下班两次的清理，使库区有一个好的环境。

做好10年国庆中秋的囤货的准备工作和支援工作。做好人力的调配。

10年来到了，在新的一年里要发扬吃苦耐劳的精神，改正自己的不足，积极做好自己的本职工作。为桃园店作贡献。以上是我个人的述职报告，有不足之处还希望各位领导批评和指出。

超市安保部门工作总结报告 超市部门工作总结篇二

一是抓队伍建设。一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手

抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从年轻有活力的队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力，我们团队的基本上以20多岁的年轻人为主。在队伍建设上，我高度重视队员综合素质的提高。

凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质培训。同时我们还专门邀请**市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周半天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。半年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

三是抓思想建设。由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。

因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据队员不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员成功阻止上访闹事群众、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人

的价值在哪里?”、“怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员?”、“我认为一位合格的保安应是……”的大讨论。

每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

二、半年工作的体会

超市安保部门工作总结报告 超市部门工作总结篇三

20xx年是人保财险股份制改革上市后的第一个年度。这一年，是我司面临压力攻艰克难的一年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的第一年。我司在市分公司党委、总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。

20xx年，我司实收毛保费*万元，同比增长*%，已赚净保费*万元，净利润*万元，赔付率为%。较好地完成了上级公司下达的任务指标。

一、围绕目标，落实计划，紧抓业务工作

1、计划落实早、措施实

20xx年初，我司经理室就针对**地区保险市场变化及20xx年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。三是已失业务不放弃。我们不仅对20xx年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把20xx年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在x元以上的实行分管经理介入，共同公关。

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

地区现有1(中国财保、中国人寿、太平洋产险、太平洋寿险、中华产险、平安产险、平安寿险、天安产险、华邦代理、汇丰代理)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司、营销部、代理公司，另已发现x公司(大地产险)在我县争夺业务，而地区人口少，企业规模小，我司面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战：一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到人保财险公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。四是要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

根据当前阶段的保源情况，年初，经理室经过仔细的分析研究，确定今年把摩托车保险、家庭财产保险、学生以及人身意外险作为今年零散性险种突击，首先与交警、城市执法部门联系，请他们帮我们代理摩托车保险业务；同时与县教委取得联系，班子成员多次与分管教育的副县长、教委主任协调，最终取得他们的信任，才使我们的学平险业务有所突破。

5、开展劳动竞赛，促进“两险”业务健康成长

我们根据上级公司有关竞赛要求，积极配合开展了首季度“岁岁如意”贺岁保险、“幸福家庭”、“合家欢乐”等劳动竞赛活动，并自行组织了摩托车、责任险、意外险等突击活动，从而营造了一种健康活泼、你追我赶、团结奋进的业务发展氛围。特别是在年末开展的“幸福家庭”突击中，我公司顶住家财险滑坡和年末保源少的劣势情况，合理分解目标，层层落实，自加压力，跑企事业单位，跑个人家庭，一笔笔、一份份，最终以14好成绩超额完成市公司下达的任务。

6、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

公司从狠抓第一现场的查勘率入手，坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。在分管领导的负责下，防理部门主动与各业务部门联系，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，积极会同相关业务部门对预案执行情况进行检查落实，对可能出现的问题及时采取措施，以减少损失，增强防范风险的能力。我们先后到有安

全隐患的纸业、药业、**公司等重点客户单位帮助整改隐患，制订防灾预案，深受客户的好评，收到良好的社会效果。

二、调整经营思路，强化创新意识，提高公司效益水平

今年我司在抓好效益型险种业务的同时，认真梳理“垃圾”业务，对往年赔付率高于10劣势险种坚决予以放弃，对赔付率较高但仍存在一点利润空间的险种选择性承保。去年我司农险、养殖业保险赔付率高达10，我司从大局出发，坚决的暂停该险种的发展。企业一揽子保险存在保险费低，保障范围大、保险金额高的经营风险，特别是遇到洪涝灾害、被盗的事件，往往造成较高的赔付率，我公司从效益出发，对该险种的承保范围、承保条件进行了严格的限制。在注重各险种效益发展的同时，我们改变以往的经营套路，*厂车险业务属于我司续保业务，续保时间为9月份，但今年多家保险公司对此业务虎视眈眈，介入竞争，企图分羹，为保证万无一失，我司果断提前续保，使其他保险公司措手不及，稳固了业务的发展。纸业有限公司保险业务一直以来是我司囊中之物，续保是在11月份，公司经理室知道一旦提前续保，当年不仅会损失几万元保险费，也加大了下半年的业务压力，但为了弥补上半年因丢弃“垃圾”险种而带来的业务缺口，更好的调整序时业务结构，的实现已赚净保费，决定提前续保了该企业保险业务。我司这些工作是适应股份制改革后经营工作新形势的发展需要做出的大胆尝试，也是转变思想的实验性思路。

正是由于我司员工勇于承担重任，善于开动脑筋，充分调动积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任，因而，在强大的外部竞争中，我司上半年不仅没有丢失任何阵地，巩固了我司财险市场龙头老大的地位，还实现了新增业务的突破。

三、以新的考核办法指导工作，规范经营，提升管理水平，突出业务重点

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。上半年我们按照上级公司有关规定引进和采用了科学的管理体系，出台了一系列管理规章制度、考核办法。在日常管理中能够认真严格的按照上级公司采用，《支公司抓住车辆年审时机宣传车险新费率》等新闻在省公司内部网上交流。

五、存在的问题

1、公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

2、面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，少部分员工有思想惰性，缺乏市场发展前瞻性，主动出击少，被动挨打的多。造成了少部分业务的流失。

六、20xx年的基本工作思路

随着市场变化和竞争的激烈，就而言，要牢牢地把握市场的主动权，必须加强争夺市场的力度和加快抢占市场的速度。

一是转变思想观念，积极适应股份制改革后新的管理模式和展业模式，继续加强竞争意识和危机意识的教育，加强并运用数据管理，引入激励机制，全面调动员工的积极性和主动性。

二是正确处理规模与效益、当前与长远、做大和做强的关系，加强整体公关力度，注重业务承保质量，以最快速度和的质量挑选并占领市场。

三是继续加强与公安、交警、教育、卫生等部门的沟通，争取他们的协助，努力提高五小车辆、学平险、校园方责任险、医疗责任险的承保率。

四是强化理赔服务工作。努力提高现场查勘率，采取人性化服务，区别对待，加快理赔速度，提高服务质量，改善外部展业环境。

五是针对竞争，密切注意同行业发展举措，加大公关力度，采取积极有效的方法，参与竞争，巩固原有险种的市场份额，积极拓展新业务、新保源。

超市安保部门工作总结报告 超市部门工作总结篇四

总结，一起来看看吧！

安保部门工作总结【1】

一、加强领导、落实责任

抓好安全保卫工作，强化责任是关键，领导重视是保障，年初我市就把“四防一保”工作提高到维护金融秩序，确保农村信用社改革顺利进行的高度来抓，树立了用安全“保业务、增效益、促发展”的思想，坚持把“四防一保”工作同业务工作同布置、同检查、同考核，主要领导亲自抓，分管领导协同抓，职能科室具体抓，其他科室配合抓，齐抓共管，把工作重点放在抓内部管理和案件防范工作上，狠抓薄弱环节，重点整治安全隐患，切实防止各类案件和治安突发事件的发生。

一是市联社成立了以理事长为组长，主任为副组长、监事长、副主任和各科室科长为成员的安全保卫工作领导小组，明确了相应的职责。首先制定了全市信用社安全责任目标，再者是督促全市信用社安全责任制的落实，处置突发事件，定期

召开安全保卫工作专题会议，了解和掌握要害岗位人员的思想状态和行为表现，及时研究和解决安全保卫工作中出现的突发问题。

二是各信用社成立了以信用社主任为组长，稽核员为副组长、座班主任、副主任及各分社主任为成员的安全保卫工作领导小组。

三是层层签订了安全保卫工作目标责任书。市联社与各信用社，信用社与各分社，分社与员工层层签订了《xx年防范案件事故工作目标责任书》，实行分级管理，逐级负责，层层落实，强化了全员案防责任意识，使全体干部、员工增强了安全防范意识，时刻绷紧安全之弦。

四是搞好联防，构建网络，各营业网点与联防单位或友邻住户签订治安联防协议，使当地派出所（警务室）和信用社、分社构筑成强大的联防网络，从而增强了内外防范的力量。

二、强化教育、提升素质、增强防范意识

案件防范，人防是前提，为保证我市全面提升“人防”力量，全面增强“技防”水平。

（一）强化思想警示教育。今年10月以来，我市先后在全市开展典型案例专项警示教育活动，利用典型案例教育启发，规范员工的思想道德和行为规范，教育员工牢固树立忧患意识，风险防范意识，增强案防观念，掌握犯罪特点，增强案防工作的有效性和针对性。

今年，我市安全保卫工作从抓建章立制，落实规章制度等基础工作入手，使全市农村信用社安全保卫工作出现了良好的局面，扭转了过去有章不循的陋习。

一是认真落实联社制定的“五级”连环监督管理办法，定人、

定岗、定责、实行相互衔接，一级管一级，一级监督一级，规定了各科室下乡“五必查”，规定了各级监督岗位必须缴纳履职目标保证金，并按不同岗位进行奖惩，使各级都明确了监督别人就是保护自己的道理。

二是市联社保卫科制定了防盗、防抢应急处置预案，并利用联社举办的各类业务培训班（会）进行了讲解，在下乡检查时，每到一社就对该社人员进行现场操作问答，对各类防范预案进行现场演练，今年共组织全辖营业网点现场演练86社次，培训人员达344人，培训面达100%和61%。这样，通过实地演练操作，临柜人员即便于理解，又易于掌握，一看就会，收效颇佳，对安全防范知识和预案处置做到应知应会。

三是整合制度、做到有章可循。建立健全了安全保卫制度，在原有的基础上，我市根据全辖信用社的实际情况，不断完善、改进，使制度更趋可行性和合理性。进一步完善了《xxx农村信用社远程视频监控系统管理办法》《xxx农村信用社现金押运操作规定》《xxx农村信用社营业、值班、守库、查岗管理办法》，做到了事事有章可循、有制可依。

四、夯实基础、增加投入、提高物防水平

（一）加快普查，落实物防规划。年初根据省联社南充办事处的安排，对全市营业机构进行了全面排查，对全市86个营业网点按省公安厅、银监局《银行业金融机构安全评估办法》的规定进行评估打分，并实施规划三年全面整改达标，乡镇信用社达到三级防护标准，城区机构达到二级防护标准。《xx年规划整改达标32个信用社》《xx年规划达标30个》《xx年全面达标》。今年已实施整改6个信用社，2个机构正在实施，13个机构已报预算、图纸待进一步实施。

（二）加大投入、构建“物防”体系。为更好地加强物防设施的防范能力，促进我市农村信用社安全保卫工作迈向新台阶。我市今年共投入资金422万元，其中210多万元用于安

装56个营业网点的远程视频监控系统，目前，我市86个营业机构已安装了77个营业机构的远程视频监控系统，占总数的89%，2个信用社进行了改建，对6个信用社的营业室、库房进行了整改装修。更换了报警器30台，全市营业机构和大社押运现金配备了多功能电警棍。构建了先进的现代物防防范体系，切实保障辖内信用社安全经营。

（三）加强管理、发挥物防作用。为管好、用好现有的防范器具，我市制定了《xxx农村信用社远程视频监控管理办法》、《电警棍使用管理规定》，电警棍配发了《持械证》，严禁电警棍外借和非押运时间使用，以免造成伤害。

五、真抓实干、防漏堵缺

（一）一年来，我们采取了“七个结合”（定期查与不定期查相结合、普通查与重点查相结合、白天查与夜间查相结合、领导查与科室查相结合、工作时间查与非工作时间查相结合、平时查与节假日查相结合、现场查与电话查相结合）的方式，先后对全辖86个营业机构进行了安全检查9305社次，社均108次，其中夜间现场检查153社次，社均2.2次，夜间电话抽查8895次，社均127次。我们对所掌握的个人、个别社除了日常检查外，还针对性的采取回头看的方式进行复查。

（二）今年，在硬件设施上联社大力投入资金，保卫科积极参与指导，整改、维修、新建了营业场所8处，全部按照《安全防范设施规范标准ga38-xx》标准执行，大大提高了我市农村信用社的形象和地位，有效地提高了全市营业网点的安全率。

（三）确保全市现金运送安全无事故。全年我科除每天担负着城区xx个营业机构的钞箱押运外，还担负了日常的现金存取业务，同时负责全市xx个大社的现金调运任务，全年共押运现金xxx社次，金额xxx万元，其中城区押运现金xxx社次，金额xxxx万元，区乡押运现金xxx社次，金额xxx万元，做到

及时、准确、安全，确保我市各项业务的正常开展。

（四）以务实的工作态度更好地服务于基层。从增强业务功能出发，我科人员利用业余时间，学习掌握了一些安全器械、设施的装配与维修技术，对部分社出现问题的安全设施进行了及时的维修。除按联社安排做好检查外，每到一社，都要对金库门、保险柜、营业室门窗、护栏、报警器以及防卫器具进行实地“看、听、摇”，绝不只听员工说，走马观花。通过摸排了解，先后发出整改通知书7份，对存在的不安全隐患及时提出了整改意见和措施，最大限度地杜绝了案件事故的发生。

为使安全保卫工作落到实处。今年，我们按制度，比规章，加大查处力度，对违反制度的人和事出重拳、下猛药，决不手软，起到了杀一儆百的作用。全年共处罚款xxx元，处罚xx人次。

六、加强自身建设，提高队伍素质

安全就是生命，安全就是效益。狠抓监督、检查基层工作的同时，我们还着力大抓了科室自身建设。首先是培养自身的战斗力。今年，我们先后在夏季和冬季两次联系当地驻军武警xxx部队，对经警人员进行了武器实弹射击训练，对武器的性能、枪械的使用、保养等知识进行了培训，从而对专业知识有了进一步提高。同时还积极参与了南充市、阆中市公安局的相关业务培训。

其次是经警人员在执行押运任务时，做到了持械着装，对武器的保管严格执行了有关规定，杜绝了涉枪案件的发生。

再者是科室人员团结协作，只要有任务，不论是份内份外，都会积极主动完成，如夜间检查时，专职驾驶员与非专职驾驶员，内勤与外勤都会不分彼此，一声令下，全员上阵。

四是率先垂范，以身作则，要求基层信用社做到的，首先自己做到。如我市结算金库与营业部金库，原来一直是城区职工轮流守护，但联社领导考虑其库存现金量大，应是我们重点保卫的目标，所以改为由保卫科人员守护，并参照了人民银行金库守护办法，实行全天24小时不间断值守，做到了不脱岗，不断档，保证了市联社金库的绝对安全，也为全市农村信用社值班守库做出了表率，起到了示范作用。

一年来，我们在安全保卫工作方面下了大力气，也收到了可喜的成效，但与上级要求，与规章制度相比，仍有差距，我们还应不断改进和完善，把安全保卫工作更加扎实地做好，杜绝案件事故的发生，使我市安全保卫工作更上一层楼。

安保部门工作总结【2】

xx年3月28日保安员xxx□xxx因与来大厦送快递的人员发生冲突被治安拘留，后按部门规定两人被开除，当时队长xxx在现场而未制止事件的发生，从侧面纵容保安员的气焰，事后队长xxx也被劝退。这是我部上半年比较严重的一次治安事件，给我部造成了非常被动的局面，产生了很坏的影响。为教育员工扭转部门被动的工作局面，我部多次开会、培训并请老员工在此事后发言总结教训，深入剖析检讨产生此次事件前因及后果，以老员工带动新员工避免以后再次发生类似事件。

在此期间我部还处理了我公司及xx公司印章被冒用一事并多次到网通调查，此事后公司加强了印章、营业执照复印件的管理完善了签字不确认制度。

消防工作作为日常保卫工作的重点，我部对大厦敏感单位每月进行多次检查，下达隐患整改通知单10余份并督促相关单位进行了整改，其中工作重点为xxx酒家及b1施工现场。多次组织本部门员工进行消防常识培训、灭火实战技能演习，在培训中员工掌握了基本的消防常识。与工程部配合每月对消防设备进行测试、保养、维护，达到了消防设备完好率100%，

保障了在紧急情况下消防设备的灵敏度。

烟感探测器由于长时间未做清洗，部分已经开始出现误报、错报、不报警现象。经公司同意我部正在考察厂家调研价格、质量及保修时间，调研结束后计划在近期对大厦所有烟感探测器进行清洗，工期约30天左右。同步还在进行中控室维保事宜的洽谈，与维保单位已基本达成一致意见，计划近期内签署维保合同并对中控室设备开始维修保养工作，确保设备的正常运转。

3、日常管理工作

保安管理设大堂岗、巡逻岗、监控岗、车场岗、许可证局大堂岗，岗与岗之间密切联系，对大厦实行全方位365天24小时的安全保卫，严格的管理制度确保了上半年本大厦无治安、刑事案件、火灾事故的发生。对新招聘的保安员进行上岗前岗位的基本知识和操作技能培训，加大对在职保安员的培训力度，注重岗位形象、礼节礼貌、应急处理能力等多项培训，从而增强保安员的工作责任心和整体素质；强化服务意识，树立“友善与威严共存、服务与警卫并在”的服务职责，保安人员在做好治安管理职能外，还为业主提供各种服务，形成了一道亮丽的风景线。

4、警队管理：一是抓队伍建设。一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我部在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在队伍建设上，我部把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我部都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。队员上岗后，我部还坚持每周2天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。半年来，保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。二是抓制度建设。工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保

证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。三是抓思想建设。由于队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据队员不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住警队先进人员xxx□xxx同志拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里？”、“怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员？”每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

超市安保部门工作总结报告 超市部门工作总结篇五

- 1、及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及其最佳上市时机，根据季节因素、确定销售的生鲜种类，制定采购计划，为领导提供决策依据，并积极联系各养殖场和屠宰厂，保证所销售的生鲜产品充足供应。
- 2、对生鲜产品的采购、屠宰工作进度进行及时跟进，确保各类产品能按时完成加工，保证各类产品能够及时上市。

3、对库存商品的质量和数量进行每天例行检查，做好防火、防盗工作，按时打扫仓库卫生，为生鲜产品的. 储存提供清洁的卫生环境。

4、对所辖员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训和检查，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的准时完成。

5、认真学习公司管理制度、业务流程和生鲜类产品的加工、储运及保鲜知识，使自己通过学习进一步增强做好本职工作的能力，从而更好的完成本职工作。

20xx年虽然我们做了大量的工作，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：一是对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，专业技术不够纯熟。二是对直营店产品库存关注度不够，在一些时候备货不足。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。三是对产品销售及公司营销方面的知识学习还有所欠缺；四是与外协企业及公司同事的沟通方式有待进一步改进。针对以上不足的地方，在新的一年里，我要进一步加强学习改进工作方式，为公司的发展做出更大的贡献。

1 、从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保公司业绩的正常增长。

2 、及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构。

3 、确保商品质量，加强对生鲜食品的日常检查和试吃， 确保商品质量。

4、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年里，我们将按照计划认真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。