

超市工作不足之处 超市工作总结(汇总5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

超市工作不足之处 超市工作总结篇一

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。

3，七月十八日，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。

七月十七日，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“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。

七月十七日，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。

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。

七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。

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。

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。

六 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。

快乐而充实的结束了九月份的工作，现在提起笔来写这个月的总结，真不知从何说起。总的来说，九月份是我进入小班后新工作的开始，在九月份的工作中，我在以前托班的工作基础上，不断的提高和改进自己的思想及工作方式，收获了很多东西。

新学期的开始总是忙忙碌碌，而开学的第一个月也在我们忙忙碌碌的工作中过去了。在月初我们还紧张的收集资料、图片，在忙碌着订计划，可是就一转眼的时间，三月就已经离我们去了。

市委组织部、区委组织部、区人事局：光阴似箭，岁月如梭，一转眼又到了春暖花开的季节，我也即将到一个新的岗位面临新的挑战。想当初刚到社区上任几天便因人手紧缺而被临时调到街道帮忙，怎想一干便是半年。

时光流逝，四个月的实习时间就这样结束了，接下来将是我在大学的最后一年，新的一学期意味着新的起点新的机遇新的挑战、决心再接再厉，更上一层楼。一定努力打开一个工作新局面。在20xx年，更好地完成工作，扬长避短。

超市工作不足之处 超市工作总结篇二

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，

能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗”现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装

袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自己仍在工作中，也许像我们这样的人真应该叫做工作狂才对，但我们却必须面对现实，不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的時候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。从而在百尺竿头，与日俱增进一步，达到新境界，创造新篇章！经过这样紧张有序的锻炼，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底。基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

我是一名大四的学生，我在易初莲花工作中让我懂得了很多，作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起，和它成为一个整体。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任務。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，

积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。

在我看来，大型超市是将来的社会发展趋势，因为超市有几大优点：一、购物方便；二、物品的种类繁多；三、环境优雅；四、总体服务水平比较完整；五、卫生符合国家标准。我在易初莲花担任盘点小组长的工作中，明白了作为一个领导要想下属赞同你，你必须及时地发现下属的困难，及时地进行帮助，这是非常重要的。在检查他们工作质量的时候，发现工作中的错误时，我都会及时地纠正，并且教育他们，这是我的职责，也是我必须做的，而在实际工作中我更多的是去谅解他们，这可能与我工作的时间长短有关。

在工作中，我也发现了更多好的建议可以用在易初莲花经营上，一、我个人觉得乐购与易初莲花的价格相比上还是乐购好，原因有很多，首先我觉得乐购的地理位置比较好，我计算过晚上在乐购，每半小时单单进入的顾客平均为600人；其次他们门口时常有大型的活动，通常有舞蹈、音乐，这些极大的吸引了顾客源；其三、会员卡制度，他们实行的会员卡号中这样的，会员价与商品的实际价是一样的，只是看会员卡上的积分，根据积分的多少可以兑换礼品，在过年过节的时候赠送礼品，这对顾客来说是非常温暖的，虽然赠送的商品并不多。这个在商品管理中就是充满了人性化。

我记得余世维的演讲很精彩，在工作中要用我们，而不应该说谁，每个人多是集体的一员，所以我们要用我们，当顾客来投诉的时候，我们应该要说这是我们的错，而不应该推卸责任，因为你也是超市中的一员，你代表整个超市的形象。曾经余世维先生去一家豆腐店买了一盒豆腐，回来发现豆腐有点变味，他第2天无意中路过那里跟那边的服务员聊起这件

事的时候，服务员马上叫来店长，店长马上道歉，并且一手拎着一个袋，里面有10盒豆腐，一手拿着一盒豆腐的钱，并且亲自道歉。从此以后只要余世维先生在那个城市，豆腐都在那里买，因为这个店会负责起自己的责任，让人放心。

超市工作不足之处 超市工作总结篇三

20__年是深入学习贯彻落实党的精神的开局之年，也是全面小康社会和中国特色社会主义社会建设的关键一年。学校进一步规范办学行为，以“创名校、出名师、育新人”为目标，以“树立名校意识(责任意识、竞争意识、创新意识)，建设名师团队”为工作主题，以抓好规范办学和校园文化建设为重点，教育教学管理工作取得了较好的成绩。

一、加强规范教学行为管理，推进学校可持续发展。

(一)以抓好“五评五改”为核心，多角度全方位对学校各项工作进行查找整顿，练好内功，提升办学质量。

一是由社区群众评学校，改进校风建设。学校在校内外广泛宣传行风评议的内容和意义，树立“评议结果群众说了算”的观点；二是由家长评教师，改进师德建设。请部分家长以座谈、咨询、问卷等方式征询对教师师德师风的意见，将家长监督作为改进学校师德师风建设的重要力量；三是由学生评课堂，改进教学模式。按照《课程标准》要求审定课堂教学的效率，一看学生是否喜欢，二看形式是否新颖，三看是否学有所得，教有所得；四是由教师评干部，改进管理方法。评价的主要标准是学校干部是否真正把服务意识放在首位，能否严格要求自己，做好教师的表率，在实际工作中以身作则，模范带头；五是由党员评领导，改进党风廉政建设。通过党员民主生活会、党小组学习等形式加强廉洁从教、廉政治校等工作，突出校领导以身作则作用，把构建廉洁校园、和谐校园作为最终目标。

(二)强化长效机制建设，认真做好四步强化工作，促进学校行风评议工作深入持续开展。

1、强化教育。通过双周行政例会、班主任工作例会、每周升旗仪式、党小组学习、全校教职工大会以及校内简报等多种形式进行广泛持续的校风、教风教育，加强教师的政治学习和业务学习。

2、强化沟通。通过教研组、年级组、党小组、班集体等学校基层工作组织进行干群间的相互沟通交流，拓展不同渠道向家长进行沟通，减少工作中的失误。

3、强化监管。继续把“五评五改”作为我校评议工作的核心和抓手，向家长制发“致家长的一封信”，请求家长进行支持配合，并告知举报电话以及处罚办法，表明学校坚决惩处违规行为的决心。

4、强化宣传。充分利用校内外各种媒介进行大力宣传，树立好的典型、学习好的榜样，对不良行为进行严厉惩戒，对教育教学行为不当的教师进行警告和处罚，对其他教师进行持续的警示，以做到警钟长鸣。

我校自开展行风评议工作以来，通过扎实、有效的工作方式，取得了显著的成效，20__年全年实行了零投诉、零上访的目标，并被评为全市“综合考评先进单位”。今年保持了去年的良好态势收到上级转交督办的问题，经核查均属不实。在今年行评中我校取得了较高评价，全年各级简报、媒体宣传我校行评方面的文章达10余篇。

二、加强队伍建设，有效推进名师培养工程。

为实现学校科学与和谐发展，成为名师辈出的名校，我们在队伍建设方面，主要抓了三点。

(一) 建设一个廉洁从教、无私奉献的教师群体。

学校认真开展师德教育活动，抓教师良好形象的塑造。学校倡导全体教师努力构建一种合作伙伴式的师生关系。要求教师每天做到“三个一”（每天送给学生一个微笑，每天说一句鼓励学生话，每天找一名学生谈话），树立“三心”（爱心、耐心、信心），做到“三不”（不埋怨、不嫌弃、不放弃），做到“三个一样”（对待工作像对待自己的家事一样、对待学生像对待自己的孩子一样、对待同事像对待自己的亲人一样），努力扮演好“四角色”（做学生思想的引导者、生活的激励者、学习的促进者、心理的疏导者），以平等、尊重、理解、宽容的心态去塑造学生心灵世界，用健康的心理打造心灵的和谐。

在3月开展了“学雷锋月”和“规范师德教育月”活动，全校教职工面向国旗庄严承诺，严守师德，爱岗爱生。并评选出学雷锋标兵赵长明，号召全校老师向他学习，在三月份还开展“十佳魅力女性”评选表彰活动；4月份又开展了以“拒绝有偿家教、有偿带生、有偿办班”为主题的“师德教育月”活动，签订了师德责任书，同时评选出“十佳优秀班主任”并在社区宣传其事迹；5月份开展了“党风廉政教育宣传月”系列活动，加强对全体教职工的党纪国法教育和廉洁自律教育。在8月份校本培训中邀请了深圳道宏专家来校演讲，对全校教职工进行了师德师风教育和业务学习。学校结合《中小学教师职业道德规范》的要求，加强对教师的“名校意识”（即责任意识、竞争意识、创新意识）教育和“三爱”（即爱校、爱岗、爱生）教育。一种爱校、爱生、敬业、奉献的良好风气在我校蔚然形成。学校坚持每月一个活动主题，如六月份组织评选了校“十大师德标兵”和“十大学生最满意的教师”活动，在“七一”开展了评选“优秀党务工作者”和“优秀党员”活动，在九月份开展了评选“首席教师”和“教学技能先进个人”活动，使广大教师学有榜样，赶有方向，充分调动了广大教师教书育人工作的积极性。通过开展以上活动，“志存高远、敬业爱生、教书育人、德为人先、学为人师、行为世范”的理念已深入到每一位教师的心中，并落实

到每一个教师行为之中。

(二)培养一支业务精湛精、锐意进取的青年教师队伍。

9月份学校实施“青蓝培养工程”。有10对新老教师签订了“帮带协议书”，结成师徒关系。并举行隆重的师徒结对子仪式：会上给每位青年教师分别配两方面指导教师：一是业务师傅，二是班主任师傅，业务上要求师徒每周互听一节课，互看一次教案，互评一节课，期末交一篇教育教学论文，年终根据工作开展情况和徒弟考试成绩实施奖惩。班主任指导老师和徒弟之间要每周交流一次班会教案，每月开一次碰头会，由有经验班主任介绍班主任管理经验，学生学法指导方法，与家长交流方法，年终根据政教处班主任考评得分情况给予奖惩。

三月份，成立青年教师成长学院。将青年教师培训与“课内比教学、课外访万家”工作紧密结合起来，将青年教师群体列为“比访”工作的重点参与对象；将青年教师成长与“双课”评比结合起来，想方给青年教师压担子，使青年教师每周有任务、每月有目标；每日有进步、每天有成长。逐步在人生事业上走向成熟，走向成功。为此，学校特地给所有青年教师定下了个人成长“十个一”工程：每学期讲一节优质课、每周听一节优秀教师示范课、每月在集体备课中做一次精彩的发言、每学期读一本教育理论书籍、每两月提交一篇优秀教学案例、每学期写一篇教育教学论文、每月写一篇新闻报道、每周走访一次学生家庭、练一笔好字、每学期发展一项业余特长。通过以上培训，我校青年教师迅速成长起来：董锐、陈丹、陈晓丽、在省级优质课竞赛活动中获一等奖，陈艳、吴迪、王玮获市级优质课一等奖，郭玲、宋辉、陈艳、朱颖颖成为市教育战线较年轻的讲师团成员。在今年教育局组织的课内比教学大比武活动中，我校派十二名青年教师参赛，获市直学校团体第二名，为学校争得了荣誉，也充分展示了学校教师培训成果。

三、加强教学管理，有效提升教育教学质量。

(一)立足课堂，“课改”促高效。

全面落实教学课程规划，努力构建符合创新教学要求的“高效课堂”模式。按照“尊重主题，面向全体，讲究实效，充满活力”的十六字高效课堂特征，探索并推行“目标导学——启发引导——归纳小结——当堂训练”的课堂教学模式。认真落实“543”课堂教学要求。“四为主”即：教师为主导，学生为主体，启发为主轴，训练为主线；“四带入”即：把激情带入课堂，把微笑带入课堂，把趣味带入课堂，把欢乐带入课堂；“三还给”即：把课堂还给学生，把思维还给学生，把创造还给学生。让学生做课堂的主人，真正把课堂变成师生的精神乐园，变成“互动式”的高效课堂。我校也因此被评为“新课改先进单位”。

(二)潜心教研，科研兴学校。

今年，我校各学科教研组、备课组“天天奏响主旋律，周周交流一心得”，根据“问题课题化，课题常规化”的原则，每天结合平时教学工作中出现的课堂教学问题随时随地进行研讨总结，共同探讨最优教学方法，并结合教学实际，向中央教科所申报了“唤醒教育”国家级课题。通过研究，广大教师更新了理念，转变了观点，提升了素质，同时减轻了学生负担，使学生乐学、善学，学有余力，学有所长，又提高了教学质量，提升了学校形象，收到良好的办学效益：一是我校中考成绩连年名列市直学校前茅，其中政治学科中考成绩名列市直学校第一；二是毕业生成为省、市重点高中的“抢手货”，被四中、五中视为最有发展潜力的重点生源学校；三是学习研究、总结提高也取得丰硕的教研成果：一年来参加各级各类教学技能竞赛和教研论文比赛，共有60余人次获奖，市级以上报刊杂志发表文章15篇。

四、加强德育工作，全面提升学生思想素质。

(一) 狠抓学生行为习惯的养成教育。

贯彻落实“小事育大德”的德育观念，对学生行为习惯的养成从细处入手，从起点抓起，让良好习惯的养成成为学生终身受益的良药。本学期，我校将培养学生“十个”好习惯作为德育工作的重点，即：把衣穿好、把饭吃好、把路走好、把地扫好、把操做好、把书读好、把歌唱好、把课上好、把人待好、把人做好。为培养学生这十个好习惯，学校坚持“抓早、抓细、抓薄弱、抓反复”的原则，在“内化”上下功夫，在“养成”上做文章。将九月份定为行为习惯养成月，将开学的第一周定为入学教育周。在开学第一周各班开展了“三个一”活动：即：召开一次“好习惯成就未来”的主题班会，把十个好习惯养成教育的内容具体化，分解成细目，也让学生明白具体该做什么，该怎么做，做到有章可循。办一期“习惯决定命运”的主题黑板报，营造氛围让学生明白习惯养成对其终身发展的重要性。开展一次礼仪知识竞赛，让学生学会说文明话、干文明事、做文明人。在习惯培养过程中，学校注重抓反复、反复抓，注重强化训练。三月份，我校在全市关工委会上做了《防止青少年犯罪》经验介绍，几家简报全文刊登了这篇文章。

(二) 寓德育教育于丰富多彩的活动中。

在学校有计划不间断的系列活动中，我校坚持“解放学生，发展学生，利用学生，成就学生”的思想，让学生自主策划，主动参与。我校每年开展的活动主题和打造的品牌活动有：二月：净化自我活动月——开展“十好”主题活动；三月：奉献自我活动月——开展“感恩”主题活动；四月：展现自我活动月——开展“体育竞赛”主题活动；五月：激励自我活动月——开展“红五月”主题活动；六月：感化自我活动月——开展“给家长写一封信”活动；九月：美化自我活动月——开展“书画比赛”活动；十月：唱响自我活动月——开展“歌唱祖国”歌咏比赛活动；十一月：欣赏自我活动月——开展“小制作展”活动；十二月：净化自我活动月——开展评选“感动

校园十大人物”活动。在学校科学规范的管理下，学生逐步养成了良好的行为习惯，学校形成了“文明礼貌、积极进取、勤学务实、和谐团结”的优良校风。

超市工作不足之处 超市工作总结篇四

盘点整个中秋节日期间，有得有失，有关于以顾客服务为导向方面的问题；关于企业品牌价值认可的问题；关于顾客忠诚度管理方面的问题；还有居安思危、进军零售速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力基础管理方面的问题。

a□加强卖场的人力资源□a类销售科别□a类商品的管理。

b□对本卖场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对超市滞销商品进行清退，节日性商品的管理，尽一切可能做到不打无准备之仗。

c□积极组织管理岗员工的学习，加大对a类科别的帮扶力度，一切为销售服务。努力提高员工以及促销人员的工作积极性，并针对节日期间员工以及促销人员可能出现或之前经常出现的问题进行了分析。

a: 大环境 受国内整体经济环境，竞争店酒饮强势等影响，客单价、来客数相对减少，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，购买力严重不足，因高新区店的主要消费层次为周边居住的中老年人群，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

能起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效

果。

员工以及促销人员积极性不高，商品只是不够全面充实，缺乏培训、促销卖点不清晰□ c□畅销商品缺货、堆头管理混乱与新品引进速度慢 中秋节月份多为公历纪年中的9-10月份是食品、酒饮销售旺季时期，顾客需求量大。而畅销商品、特价促销商品经常出现备货不足，堆头陈列不丰满，有的堆头甚至只有外围一层商品，在顾客购物时缺乏商品可比性，造成业绩的流失。

卖场商品选择性不够，同类商品额过多，造成卖场陈列过程中不能几种按照类别陈列，卖场陈列尤显凌乱。

堆头陈列位置多未能按照其所属类别分区分类，例如：酒水区出现奶制品堆头，礼盒区出现饮料类堆头。致使顾客购物时不能快速找到所需商品，且无法对同类商品有直观选择性的购买。另，同一堆头上虽同时陈列同一供应商的商品，但这些商品并不属同一类别。

新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“卖场商品都是新的”这一经营理念。另，酒水堆头多为本地较为常见的品类，泸州、扳倒井等。我店已有商品竞争者均有在售，而竞争者已有商品我店并未进场。我店至少缺乏此一项上的竞争力度。

d□商品质量问题和顾客投诉高 一旦商品发生质量问题，一方面承担卖场的品牌形象损失，另一方面商场还可能要承担商品死货的责任，严重影响卖场业绩及对外信誉度。顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品质量问题，和中秋大闸蟹事件等。

e□人员流失率过高 员工入职时间一到两月或者半年时间对其负责的业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基。

由于公司改革和薪酬体系的原因，员工流失比较严重。同时主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级。

管理人员工作不到位，未能及时并详尽的了解员工的心理活动状态以及变化。因员工更换频繁，收银、理货对商品了解的不足，业务机能不够熟练所导致的顾客普遍在卖场滞留时间过长而引起的消费欲望降低，以及埋单时间过长造成的顾客抱怨。投诉。

□硬件设施急需改善 在中秋节日高峰期间，硬件设备突显不足。以收银口为例，断网现象时有发生，很大程度上，延误了顾客探亲访友的预定时间，顾客在等待3-5分钟左右时会有近1/4者选择别家购买，而其中绝大多数这选择了竞争者的卖场。断网修复后收银台前散落满地的购物车购物篮中的商品可见一斑，也叫人触目惊心。

另，购物车的严重不足，大型购物车本店现有18辆，这远远无法满足中秋节日高峰期时的顾客需要，因此出现的顾客在卖场寻找购物车的现象屡有发生，对中秋这样的节日而言，这无疑会损失许多客单价较高的顾客到店选购。

g□超市目标不够明确 目标不明确，导致员工工作的积极性不高，员工在经营理念上未树立起一定的目的，商场的各项培训工作未贯彻到实际工作中去，认知率较低，特别是一些服务理念上只落实在口头上，与实际操作行动程度上还有较大的差距，惰性的工作态度较为严重。

贯彻目标不仅仅止于制度，应旨在培养并营造员工的工作心态和工作状态，环境影响人，而人又都是环境的产物，营造一个良好的工作状态和工作氛围应尽早纳入卖场经营理念中来。

a□沟通不够 本人对于本卖场管理理论钻研不够深入透彻，不

能有效的将公司所有理念传达至全体员工，对管理干部和员工的培养不够，零售竞争形式变化莫测，单兵应战以不是制胜之道。

b□**创新力能力较差** 超市的发展需要创新，特别是营销方式需要创新，但由于顾虑到调整带来对商场业绩的影响，求稳怕乱想赢怕输的心理未能及时克服，以致于求新求变求胜之路，未能如我心愿。有负领导栽培。

c□**细节管理不够** 超市需要细节管理，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的具体掌控，工作不全面、不细致。计划性不强、监督不力导致很多细节的执行不到位。

a□**提升专业技能**不断学习和总结提高工作效率，以强化基础管理、狠抓服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好品牌形象、创建杨宁薛城根据地为目标，在坚持行为影响、示范引导的前提下，尽我所能激发带动全体员工工作热情，加强对值班长、管理岗同仁的共同学习，贯彻制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

b□**商品管理** 坚持对**a**类商品和**c**□**z**类商品的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。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。做好竞争分析，与竞争者形成差异优势, 使商品在完善消费市场的同时，进一步展示卖场连锁优势。

d□**员工管理** 努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，认真贯彻师徒帮带体系，以及对专管员干部的考核力度，配合采购部对商品的各项管理及各类商品的追踪。认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日促销活动，改善卖场氛围，提升卖场业绩。

e□服务管理 加强员工服务意识培训，贯彻便民、利民、为民、亲民的宗旨，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。我和我的管理团队定将自上而下不懈努力，向着这个目标步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

我志努力做好一名超市店长，坚持系统地学习了专业知识、加强沟通、做好顾客消费分析、做好人员的培训，带出一支具有竞争力的超市管理团队。

衷心感谢各位领导一直以来对我工作的支持、指导、监督及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍之信心，饱满之工作热情，与公司和我的团队一起，勤奋工作，顽强拼搏，为杨宁的发展做出应有的贡献。

门店编码：011

门店名称：杨宁超市高新区店

签字盖章：

超市工作不足之处 超市工作总结篇五

伴随着平安夜的降临□20xx年的各项工作渐渐进入尾声。我作为xxx超市的一名员工很荣幸得到这次机会，把自己在xxx超市工作的心得体会写出来同大家分享。

第二，处理问题的态度很严肃，大到公司总部的老总经理违纪，小到顾客调换一件商品。针对此类问题，我们的态度都以严肃谨慎为准则。起初员工们认为没有这种必要，但在店长的带领下经过学习实施后，才发现这样做的重要性。它使我们xxx超市在顾客眼中不仅是一个好的购物场所，还是一个经营规范的企业，同时也让供货商觉得xxx超市是一个值得信赖的合作伙伴。 再说一下“私”。

在店里那么多人同在一个屋檐下，相互间的言语冲撞肯定是不可避免的。令人欣慰的是，同事之间不管当时有多大的误会，总在下班的一声“路上小心”中消失得无影无踪。大家出来工作挣钱都不容易，在忙时互相帮忙自然就成了啦一种默契。在这种默契中一团活气，团队精神自然体现的淋漓尽致。店里处于公私分界线上的便是我们的店长，她是我们的骄傲，因为店长从来都是公私分明。于公，她对属下员工要求严格，处理问题干净利索，决不拖泥带水，但却不会把工作上的情绪带到私下。于私，她关心员工的每一件事，每次下班总不忘问一下家远的员工是否有人结着伴回家。我们有如此好的店长真是上天对我们的眷顾！

或许我的体会不够深，看问题也不太全面，但在新的一年中定要广增阅历，希望自己在xxx超市做得越来越好。最后祝公司全体同事新年快乐，也希望公司业绩蒸蒸日上，一年胜过一年。我是xxx超市站街店一名普通的员工，从踏入xxx超市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

刚加入xxx超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多啦。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。两年的工作，使我得到啦锻炼，日常工作逐渐得心应手。我们的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。

因此，我认真啦解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时啦解同类商品的市场信息，并向店内汇报我始终坚持：做什么事情，做啦就一定把它作好。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xxx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我希望xxx超市是新的，我也是新的□xxx超市给啦我一个舞台，我会在这个舞台上越做越好。