

# 2023年木偶兵进行曲教学反思 狮王进行曲教学反思(汇总7篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。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。

## 超市工作总结及工作计划篇一

随着春节的临近，20xx年已经进入尾声，一年的工作也将告一段落。从被到决策者，从不适应到适应，从陌生到熟悉，无论从那个方面讲，收获都很多很多。独立管理部门以来，突然感觉身上压力倍增，但在上级领导的关心和指导下，在下级员工的全力配合下，生鲜部圆满的完成了公司下达的销售任务。一年来，不论从日常管理，促销活动各项费用收取，商品展示及商品安全，员工培训与活动，卖场环境整改，员工队伍的建设等均有了提高与突破。

刚刚过去的20xx年，美好家园\_\_店生鲜区运转良好，在同事们的团结和努力下，一起向客人，向市场，也向自己交出了一份较为满意的答卷。现就20xx年超市工作做如下总结。

### 一、20xx年至20xx年销售情况对比与分析

通过上表对比，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。水果组出现负增长的主要原因是，芒市离昆明较远，运输成本高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售对比与毛利率和毛利额略低于20xx年。熟食组出现销售上同比20xx年负增长-34.28%的原因是，在20xx年联营供应商面

包撤场,至今未找到供应商进场。南北干货组在20xx年的销售提升快,在7月份就完成保底任务,毛利率与毛利额有所下降。其它干货组在销售与毛利额上增长较快,相反的在毛利上有所下降,原因是在提升销售的同时,对毛利控制的不够所造成。当然,整个部门20xx年在销售毛利率与毛利额上提升较快,这其中离不开全体同仁共同努力工作,与公司执行精益化管理的方针。

7.21%。日均客单价55.4元,较去年同期增长31.6%□20xx年生鲜部销售任务是729万(原来计划800万减12月份任务)现完成775,78万完成率为106.42%。但在同时公司对于毛利率的要求为6.9%。生鲜部只达到了5.18%完成率是75.1%,营业外收入部分公司要求为34.4万元,而本部门完成了26.52万元,完成率为77.09%。根据以上数据分析,生鲜部的销售提升较快,而在控制毛利上与收取营业外收入的部分,还有所欠缺□20xx年应在提高业务谈判能力(收费能力)方面加强学习,严格控制商品损耗,提升销售的同时提高毛利率。

## 二、20xx年超市主要工作内容

1□20xx年公司组织了大量的惊暴促销活动,其中成功的举行感恩节、购物节、周年庆活动,取得了不俗的成绩。新开辟的主题促销会员日,生鲜部销售突破16万,对销售和人气拉动起到了很重要的作用。

2、通过完善商品品项,及时了解顾客的需求,熟悉各类生鲜商品的季节性及时上市时机,根据季节因素、对季节商品销售气氛布路进行了合理的安排,保持规范清晰的价格标识,制定了合理的生鲜促销计划。

3、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位路调整,使卖场面积更紧凑,达到陈列格局合理科学化。完成对岛柜的安装,及维护使用,使门店卖场形象得到了极大的提升。

同时，生鲜部形象的提升和销售的增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

4、员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，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，保证各项工作的按时完成。狠抓精细化管理工作，保持与员工的良好沟通，激励生鲜部管理人员和员工，建立了积极上进高效的团队。

### 三、存在不足和需改进的地方

1、对生鲜区域的设备正常运营、日常维护、保养工作的实施及设备的用具、物料使用效率管理不够细。供应商方面对已撤场的商品与缺失的商品品项没有及时引进，对不能引进的商品没有应对措施，及处理办法。

2、对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，不能很深的了解其中的营运状况。对联营商品关注度不够，造成联营商在活动时备货不足。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。针对以上不足的地方，在新的一年里，我们要不断加强店面的细节管理，主要是在商品安全，库存管理，开发供应商资源，丰富商品品项等方面的管理。对生鲜区域的设备进行巡查制度，并作记录，发现异常及时跟进。对于联营商加强管理，特别是大节的备货，及时跟踪，及时应对。加强学习西联系统各模块的作用，增强对数据的分析能力。加强学习熟食，鲜肉分割的专业技能，争取能熟练操作，以能更深的了解营运状况，对盈利做出正确的决策。

### 四、20xx年的工作计划

1、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气；另一方面要强化管理，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，

确保门店业绩的正常增长。

2、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。商品结构的优化要从三个方面进行：一是品项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构；二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位路不断地进行调整，以期让商品发挥出的销售潜力；三是促销优化，我们要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3、确保商品质量，全面提升服务水平。通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。加强对员工服务意识的灌输和服务技能的培训，不断提升员工的服务水平。

4、加强费用的控制，开源节流，降低营运成本。一方面要厉行节约，做好耗材、水电费用的控制；另一方面要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

5、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，确保门店经营安全。

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。

## **超市工作总结及工作计划篇二**

通过贯彻服务社全心全意为人民服务的宗旨和坚持顾客至上、信誉第一的经营宗旨，我们休闲食品小组始终以不断推高食品安全卫生为第一要务，在领导的正确领导以及其他部门的通力配合下，休闲食品小组在上半年的工作中取得了喜人的

成绩，圆满完成的销售业绩得到了刘主管等领导的肯定，但接下来的下半年是销售淡季，所以我们还要再接再厉，争取能够很漂亮的超额完成下半年的销售业务。

1. 不断加强对休闲食品的质量安全监督能力，我们严把货品的商品质量关，注重商品质量安全检查工作，同时定期检查商品的防伪标识，坚持逐一排查商品的标签保质期生产日期及生产地，并派专人整理索要商品各大证件，对证件不全的商品进行及时下架。
2. 做好商品排面维护工作，不断提高休闲食品区域的干净整洁程度。为了最有效率的维护4万多货品的排面整洁，我们将各区域划分为不同员工负责，同时定期组织成员每周一进行各自区域的全方面的彻底打扫，并且每天进行不定期的卫生清洁工作。
3. 不断提高员工的服务意识和劳动技能，坚持组织各班组利用晨会时间认真学习《员工手册》和服务社经营理念和宗旨，并结合超市已经发生的具体事例进行学习，强化休闲食品小组成员的专业业务能力，并能使小组成员以积极热情的工作态度去为顾客提供服务。
4. 全体休闲食品小组员工严格遵守服务社卖场纪律，并热情的参与服务社组织的活动。小组员工严格遵守服务社定位站岗制度，不在工作时间乱窜岗离岗，并按时上下班做到不迟到早退，同时严格履行就餐40分钟要求。全体休闲食品小组员工也热情的参与服务社组织的活动，在今年3月份小组成员积极相应服务社举行的消防演练活动，通过真实有效的模仿火灾发生后的情景，真实有效的提高了员工的火情控制能力。而在今年服务社举行的运动会，休闲食品小组所有成员积极配合运动会参赛，最终王梅和李娜分别在女子跳绳和跑步中取得第一名的好成绩。
5. 不断提高销售业绩，我们充分进行畅销商品的货源准备，

合理的调整堆头位置，同时做好货品的返厂退货订货等工作，不断整理库房，确保各通道的畅通，进而最有效率的进行卖场的商品补货。全组人员积极进行推销临期产品，尤其在货品返方方面做得非常好，小组成员在超外经行积极促销，取得较好的销售业绩，4月份金香汇烤馍促销活动一周销售2万多元，“不二家”糖果系列在三天的促销活动中取得2700元多的销售业绩，同时我们通过利用两个晚上加班对饼干货区经行装扮美化，饼干的销售业绩也得到了一定的提高。

1. 在4月份因为三辉无日期我们被顾客的投诉事件，警示我们要加强挨个排查商品日期质量，上货时要逐袋进行检查货品。

2. 在检差每个区域的商品质量本中发现个别人员质量本日期没有及时更改，检查不认真，以及在5月份因为打造的执行标准不合格从而引发顾客投诉事件这要求我们的员工在以后的质量检查中要强化对商品质量的认真盘查，对部分临期商品应及时下架，我们要强化商品质量检查力度。

1. 继续加强对休闲食品的质量安全监督能力，严把货品的商品质量关，

2. 继续提高商品陈列的干净整洁程度，保证充分的畅销商品货源。

3. 做好工作责任分配到个人，工作分工明确，分工不分家，人人负责，相互配合做好休闲食品小组工作。

4. 不断组织货品销售活动并进行美化销售区域，进而提高销售业绩。

总之我们休闲食品小组的每一个成员都应充分认识到自己作为这个大家庭的一个成员，都应以主人公的意识严格要求自己遵守服务社纪律，不断推进货品的质量安全水平。

# 超市工作总结及工作计划篇三

## 一、连锁超市商品管理软件全面升级

连锁超市经过xx年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

的参考数据。（城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发现6-10元销售比重占到全月销售的27、40%，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为9、80元的卷提纸（中天街销售已趋于疲软），两天即抢购一空。

通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满成功。

## 二、连锁超市财务管理全面升级

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化；针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范；并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

毛利、经办人及收款时间）后，收货组方可发货，否则一律

不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失；3) 所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚；坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限时限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自己无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强平时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚；凡是团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。



5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，造成帐目不清、库存积压过大等现象；针对此状况今年上半年对所有从外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理；超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节约了公司的费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制，门店领用必须有领用人签字后报财务审核，供应商领用直接记入供应商费用扣收。

7、加强一线员工财务知识培训。今年上半年按公司年初制定的计划，在6月30日之前对超市全体员工进行了财务知识培训和考试工作，使全体员工的财务知识水平有大幅提高。对新合作招聘的新员工进行上岗前财务知识培训，让新员工对超市财务有一定了解，使员工能更好的工作。

### 三、加强自身服务意识

今年公司推出“阳光服务”工程，掀起了全员学习服务意识，做到了一条龙服务“即科室为一线服务，一线为顾客服务，全员为厂商服务”。就我们而言要服务好一线和为厂商提供好服务。

1、服务好一线员工。在平时工作中，注重细节为一线员工搞好服务。

2、服务好厂商。每月对帐付款时为厂商提供便利、快捷、准确的服务，对于在付款过程中厂商对扣收费用明细有疑问都作详细解释，确确实实为厂商做好服务工作。

为业务部门服好务、把家。主要从以下几个方面开展工作：

1、深层次的挖掘软件功能；虽说用新系统后，我们能够让业务运行基本正常，但还是有些方面存大不足；如进货渠道的理顺、生鲜商品及加工商品管理等等。

2、强化预警机制；强化对业务部门经营过程中进行监控，对经营过程中的不良状况（销售毛利过低，进货加价率达不到要求等）及时反映业务部门并检查落实情况。

3、加强全员效益观念，增加门店节约意识□xx年年争取将门店直观费用比同期下降15%-20%。

4、理顺新合作财务管理。新合作超市都是在乡镇遍布广，距离市内有一定的路程，如何进行远程对门店进行管理将是我们工作的重点。

5、大力加强对员工财务知识培训，定期不定期组织柜长及员工进行财务知识培训，全面提高连锁超市员工的财务水平。

6、加强对便民店优扣管理。优扣的产生就是企业利润的.流失，管理好优扣就是保证了企业的利润。

挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

## 超市工作总结及工作计划篇四

今年在财务方面变化的莫过于4月份金蝶软件。由财务单机版转换为先进的erp系统。“工欲善其事，必先利其器”，作为财管人员，我始终十分感激公司能高度重视财务类软件的配制，对此大力投资，它所带来的工作上的高效性、准确性等恐怕没有谁能比我的感受最深。

对erp系统的掌握是我今年的收获□erp系统毕竟跟单机版的软

件在操作上有很大的差别（操作人员多，关联性强），在其运用的最初三、四个月中不断磨合，为此我付出了超多时间和精力去熟悉、了解系统，分析问题产生的原因，并做了不少的笔记。

我乐此不疲，在用中学，在学中用，知识一点一滴地积累起来，之后最后能熟练操作并能带新人了！不可预见将来在操作中还会出现什么问题（主要是物流方面），学习是持续的。全面掌握金蝶的每个部分，是我对自己的要求，它有助于日常的运行和财务管理工作。

随着财务管理的加强和金蝶服务人员对我们公司经营运行的逐渐深入的了解，金蝶将被调整得越来越适合我们公司内部管理的要求，例如还会将各直营店科目明细由原先的挂3级明细项目改为挂核算项目。金蝶是我们理财的好帮手，它使我们的工作如虎添翼！

年的××公司处于高速成长期连开了三家直营店，同时下半年在内部管理上渐渐更正规更细致了，财务管理紧跟着公司发展的步伐：建立和完善了直营店的账套和合并报表，编制各种分析表格；欠款的回收加快，总欠款下降……年有待加强的方面主要有：按付款给总公司总金额的4%计算的辅料的详细核算和千店报销的适时统计（均为总公司和客户两方面）、公司和直营店的费用控制、总公司应付账款的月度报表等等。财务将更加充分地发挥它的反映、监督、决策、预测、控制、分析等职能，为公司的发展作出它应有的贡献。

由于经验不足和精力有限，我前期对仓库的监管力度不够，货品的账实不符现象较严重。透过公司对仓库人事的调整、重新制定流程和立账，今后将从货品的单据到账实数严格去监控，防止公司流动资产的流失。另外，在熟悉货品方面，我不可能在很短的时间内就到达十分熟练的程度，只能在今后逐渐加强，毕竟对财务的钻研才是我最本职最基本的潜力要求。

我始终将办公室的管理工作看作是为大家服务的性质。今年建立了劳动合同制和完善了各项福利制度，这对加强员工的稳定性、鼓舞士气有着重要好处（05年全年因各种原因离职的员工共计11人）；熟悉公司和国家有关政策，为员工们解答、做领导的参谋；尽力节约办公成本，采纳了推荐，变更电话费交纳方式；创造良好的办公环境，绿色植物给我们带来了生机，报刊杂志充实着我们的精神世界；办公设备的维护使同事们的工作能顺利进行……但还有很多工作有待完善，如企业文化尚未建设起来，作为公司和员工桥梁的我任重道远！

在金蝶新旧软件的交替、磨合期间，公司同时在高速地发展，使身兼财管和办公室工作的我工作量大增，倍感时间紧张，加班加点是常事。领导们体谅我的难处，于8月下旬增加了名助手，减轻了我的工作量。我的财务工作重心由原先操作基础的制证工作转移为财务账表的审核、日常工作的指导和问题的处理、金蝶的维护、费用的控制、整套外账的管理等，以公司的发展远景作为航标，导引着自己的团队前进！

10月中旬，我倍感压力：我担心对货品的监管成问题，我害怕陷入复杂的人际关系之中而无法安心工作……几经犹豫后提出了辞职。是领导们排除了我的顾虑给了我信心，使我坚持了下来。我反省了自己的过错，对有些方式进行了调整，最后挺过来了！朝夕相处的战友们和付出了努力已逐渐发展起来的财务、办公室工作我怎样舍得轻易放弃。

回顾历史展望未来，明天总是充满着期望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的××公司一齐成长，共同奋斗，必须能实现公司的目标和个人的理想，必须能！

## **超市工作总结及工作计划篇五**

超市的工作琐碎，作为一名总站超市员工，我能熟练掌握了餐车服务、卖场巡视、理货等工作流程。收银服务是超市的

第一个形象窗口，收银服务不单单是为旅客购买商品，结账交款的功能，而是要提倡要延伸化服务，要从细节上提高细致化服务，在保证收银区财务安全的同时，还要热情的为旅客介绍淄博特产，旅客购买商品时犹豫时，我们要用服务技巧热情提供合理的建议，通过这样细致的人性化服务，会使销售得到更加稳定的发展。

另外还要加强服务意识和创新，要不间断的巡视卖场：

一是提高商品的防患意识。

二是为顾客解答商品信息和特产，促进销售额的增长，在客流不多的时候，多与旅客沟通，征求他们的意见和建议，了解旅客的需求动向，及时反馈信息，提升我们的服务水平。

同时，多掌握车站班次信息，作为车站超市，尽可能多的为旅客提供便利和指导班次信息。

在程序化服务和工作中，情绪难免出现消极状态，会给旅客带来负面影响，要及时调整自己的情绪，把快乐与旅客分享，要多与其他科室人员沟通，了解车站动态和发展形式，以第一责任人的思想融入到车站中。

今后工作中，提升自身工作业务素质，加强业务学习，多阅读营销方面和顾客心里学的书籍，及时与班科长进行工作沟通，使自己的工作有所重点，有利于工作的顺利进行。

## **超市工作总结及工作计划篇六**

各位同仁：下午好，现在由我就恩施分公司营运部20xx年工作  
及20xx年计划向大家做汇报。

一、 稳步促进门店管理提升，我从以下五点作出说明

1. 狠抓基础管理、强化执行与落实：分公司营运部在20xx年通过下发指导性强的管理通知，与门店共同从卖场环境、食品安全、销售环节等方面提升管理水平，并强化检查跟进力度，采取分公司营运部巡查、门店互查、质检员自查以及下发通报等多种形式，及时改进门店管理薄弱点。

针对阶段管理重点进行工作布置要求，从管理流程执行、员工服务标准、现场购物环境、薄弱时段经营等重点管理环节入手，梳理存在的问题，确保门店规范经营。

2. 严把收货关，确保进入商场的商品无假冒伪劣产品：为了加强食品的安全监管，分公司营运部要求门店在收货环节的操作严格按规范执行，严格检查商品三期及质量，在源头中控制假冒伪劣及过期商品进入卖场。同时对各门店质检员进行了针对性的培训，并要求质检员加强商品三期的检查力度，保证无过期商品。特别是要求质检员加强蔬菜农药残留检测管理及生鲜熟食设施设备消毒管理，保障食品安全，为消费者提供最优质、最安全的商品。

3. 做好库存管理工作,合理控制商品周转：根据总部要求，按流程进行日常重点商品合理要货、突出陈列，对于淘汰、破损、滞销商品及时上报，并采取dm促销、超值换购等方式消化库存，压缩库存，不断加快库存周转，提升门店库存管理效率。

4. 调整商品品类：通过详尽市调拟定类别品种、品牌需求，根据市场需求对门店的品种数及类别的丰富性进行跟进，确保了经营品类齐全。

5. 强化培训机制，提升专业技能：分公司营运部一方面为提升员工专业技能，提升门店经营形象，通过开展陈列比赛，充分调动员工的创新意识，使门店陈列明显改善；另一方面强化对质检员技能指导。不定期对质检员进行培训，结合门店的质量管理问题对质检员明确工作要求，促进门店质量管

理规范化、标准化。

## 二、稳步促进门店经营提升，规范价格体系提升商品毛利水平

敏感商品的价格优势。

2. 严格按照商品价格管理的规范流程对商品的进价、售价及促销价进行操作，并根据供应商及采购部的需求，对促销信息进行维护、对联营商品进行短期降抽调整。确保恩施分公司所属门店所有商品的进价，售价及促销价一致。

3. 提升公司形象，建立价格监控体系：我们加强了价格诚信建设，在分公司内部建立价格定调价制度，对价格制定、价格标识、价格履行、促销变价等日常工作进行全面监控、检查和跟踪。确保商品明码标价，无价格欺诈行为。

4. 每周上报市物价局《城市居民食品价格监测表》、《城市居民日用工业消费品零售价格检测表》等信息，接受物价局关于对我司物价的检查。

5. 保障基础信息维护：11年录入口共处理订单7753份，同比10年2830份，增幅173.96%。去年1-12月份完成售价变价4089笔、促销变价9342余笔、降抽1036笔、进价变价280笔。根据门店经营需要，完成分公司52档单店惊爆单品促销工作。

## 三、稳步提升顾客满意度，提升服务质量，

1. 规范服务流程，加强服务技巧培训：分公司营运部以服务规范复训，强化公司顾客投诉接待流程，培训较敏感的价格投诉、质量投诉处理技巧，提升投诉处理效率，提升顾客满意度。与此同时营运部加大了监控一线操作力度：加强礼仪员对便民服务项目的操作能力，要求员工主动帮助、指导顾客完成便民代收工作，使顾客在购物之余，能够便利的完成

代收项目的费用缴纳，强化聚客能力。

2. 开展“微笑服务月活动”，提升门店服务质量。分公司大力推广“微笑服务月”活动，使全体员工深刻领悟微笑服务的文明宗旨，在服务过程中时刻遵守微笑服务的规范要求，积极展现微笑服务的精神风貌，全面营造了讲文明、重礼仪、善微笑的良好服务氛围，员工也在工作中注重服务细节，力求通过规范、周到的服务，赢得顾客的信赖，从而稳定客群。

3. 扩充服务范围：我们新增了联通、电信话费代收项目。去年，各项便民服务功能共实现交易金额3.98万元（其中电信业务实现交易额1.23万，联通业务实现交易额2.78万元），公司盈利0.19万元。

## 超市工作总结及工作计划篇七

### 一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、做好个人工作计划，加强业务学习，提高工作能力，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本



职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

## 二、 存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

## 三、 今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，做好办公室工作计划，力求把工作做得更好，树立办公室的良好形象。

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结

与归纳，并对新一年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

## 一、2015年工作总结

### 1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

### 2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

### 3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽

然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

## 二、2015年工作展望

### 1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

### 2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

### 3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，

努力做一个幸福的“九泽”人。

主要工作：

且相对学的课程还不一样陆陆续续加一块有5门课程在每次来实践相应给我出了不少难题，你要考虑到每班有多少学生需要多少个实践老师，这个班实践完之后下个班要实践什么课程准备什么车型仪器和工具，上个班结束实践和下个班开始实践之间时间要衔接好。2016上半年虽然累点忙碌点脑细胞要多费点但这半年我很充实我快乐！“不经历风雨，怎能见彩虹”因为我知道这正是锻炼我的好机会。这些充实的工作让我获得了十足的成长，也让我在面对工作中出现的问题时更乐于去努力完成，并提升自己的职业素养。

认清自己：

当然，在这大半年的工作里，我也表现出了许多不足的地方，比如：对实践老师的专业课课程安排和管理方面问题没有得到积极的解决导致一部分实践老师懒散成性、认不清自我，从而看来我自己的沟通协调能力还需要进一步提高、专业课学习的能力也需要更进一步加强等等。认识到自己的不足并改正，也会让我在2016年的下半年工作中，更加重视这些方面，从而调整好自己的状态，更好的完成领导交代工作，让自己和北方一起成长、壮大。

工作展望：

正如开篇提到的那样，2016上半年已悄悄过去，工作中的足与不足都留在了过去，成为了自己以后工作的动力；获得的成长以及所看到的自己的不足都是进步的一方面。对于即将开始的2016下半年的工作及部门领导对下半年实践管理的要求，以下我会对自己进行思想、学生实践管理、实践老师管理方面等全方位的适应和调整，提前做好实践工作（课程安排）

计划。同时、在下学期的实际工作中，我要不断自我学习新技能本领，强化自己的理论和实践知识，做好学生实践管理这一块，这将是2016下半年工作的主线。最后，在2016年的工作中，我会更加坚定的完成部门领导交付的任务，与同事们一起进步。最后，我希望把自个缺点和不足留在2016上半年，把优点和不断的成长带到2016下半年乃至以后的工作中去。加油！我是最棒的。

2016.7.13 位 魁

## 超市工作总结及工作计划篇八

以互联网为主要手段的现代远程教育已成为当今教育发展的趋势之一。在国内外，远程教育不断蓬勃发展。而题库系统更是远程教育的一大重要组成部分，因此，基于web的题库系统的研究对于发展远程教育尤为重要。

通过这段时间的设计与开发，总体上完成了以下几项工作：

1. 研究了题库理论，参考了一些相关的文献资料，并且使用了一些题库系统，对题库管理系统有了一定的认识和了解。
2. 技术[]sql server数据库技术，从而为系统原型的实现提供解决方案。
3. 在研究设计的基础之上对系统进行实现，该系统大体上实现了总体设计方案中所提到的题库管理，系统管理，功能扩展等3个模块的功能。
4. 对系统进行测试，尽管在测试过程中还有一些尚未解决的问题，但是这些都是预期可以解决的。

基于web的题库管理系统的设计与实现涉及多方面的理论、

方法和技术，本系统还有许多新的问题需要解决，需要在实际应用中不断积累和完善，在以下几个方面，还需要做进一步的研究和开发。

1. 论文只考虑了试题信息的几项基本组成，并未在试题统计等方面进行深入发掘。

使得系统只考虑了一些简单情况，如何应付复杂的试题信息还值得加强。可以进一步完善试题信息表的相关字段，增加试题信息的完整性。

2. 该系统只考虑了试题应用的一些基本情况，未对考卷生成等扩展功能进行更为深入的研究，使得试题库的一些接口还不够完善。

3. 系统在测试上还存在一些问题，不过都是预期可以解决的。

4. 等相关web技术在该系统的开发过程中应用范围还不够，还有提高的余地。

首先，我要诚挚的感谢我的导师xx老师，在近一年的企业实习和毕业设计期间，都得到了xx老师的悉心指导，在论文的写作过程中，多次得到他的督促，并且他为我的论文提出了许多宝贵的修改意见。

xx老师的严谨治学的态度与求实的工作作风及丰富的学识留给我深刻的印象，使我受益匪浅。

其次，要感谢同组的xx□xx同学，他们与我共同承担了系统的分析设计与开发任务，在大家的共同努力下，终于圆满地完成了系统的设计开发工作，在此我向他们表示深深的感谢。

最后要感谢几年来给我们上课的老师与学院的各位工作人员，正是有他们的辛勤劳动，才使我今天有足够的的能力完成整个

项目，在此向他们表示真诚的谢意。