

最新超市单证员是做的 超市工作总结(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

超市单证员是做的篇一

秋风未尽，寒冬已至，忙碌的工作总是衬出时间的飞跃，转瞬间20xx这充满划时代意义的一年已经敲响了告别的钟声。仓储部作为xxxx公司的主要部门，在公司领导的正确指导下，积极开展工作，圆满完成了xxxx的各项工作。回顾这一年来的工作，无论在思想上，还是工作上都有了较大的进步，但还是存在着许多不足。为了更好的开展下一年的工作，对自己本年的工作总结如下：

一、敢打敢拼，顺利完成来粮的入仓、倒仓、出仓任务。

20xx年做为公司不平凡的一年，沿着把企业做好做大做强的宏伟蓝图，公司加大了生产原料的采购，这对于xxxx来说是个重大的考验，我们在xxx的领导下克服困难，迎难而上。大多数员工无设备操作经验，就在工作中边培训边操作；无大规模入/出粮经验，就在工作中摸索作业技巧，总结工作经验。实现全年累计接收火车xx节次，装卸汽车xx辆，原粮累计吞吐数量达xx万吨，倒仓作业数量达xx万吨，最高存储量达xx万吨。有效地缓解了集团在原粮存储方面的压力。

二、细致认真，做好粮情检查。

储粮安全既是公司的工作重点，又是仓储部的工作要务。由于入粮工作时间紧，任务重，且部分是在夏季雨后空气湿度

大等不利条件下入粮，加上储粮以存储性较差的进口巴西豆为主，入仓温度高达33℃，给储粮管理工作带来了很大的难度，为了确保储粮安全，我严格遵守《粮油储藏技术规范》的各项规章制度，积极应用现代化、科学化的保粮方法、设备，每日利用粮情电子检测系统检测粮温，实行边入仓边倒仓，有针对性的对储粮进行通风；并坚持风、雨、雪三查制度，有效地保证了大豆的安全存储。

三、工作中的不足及明年的努力方向。

通过一年的作业发现工作中还存在诸多问题，如专业技能不足，没有过硬的专业知识储备；每次检查粮情后，有时没能及时的记录，所以在补记时便漏记或错记，导致当日检查的粮情与记录不符；以及生产过程中存在双向流程情况，这样就导致了保管员在帐、卡、记录数字不准确的情况发生。针对工作中存在的不足，明年将粮食仓储管理及粮食安全作为工作重点。具体措施如下：

- 1、从思想认识到具体工作层层落实，深刻检查，找出差距和不足，将储粮安全及“一符四无”粮仓工作做为今后工作的目标。
- 2、完善、强化相关文件、报表管理，在仓储作业过程中，做到事前有依据，事后有回执。
- 3、有计划、有目的的组组织相关专业的培训，引导职工转变工作作风，提高员工的专业技能和专业知识水平。

回顾一年的工作，虽然没有丰实的薪水，干净整洁的工作环境，但是自己仍是抱着感激的心情迎接工作的考验，但随着企业不断发展壮大，就要求我们必须不断地提高自身的业务水平，探索储粮安全及技术的新思路、新方法，携手并进，共创xx美好的明天！

超市单证员是做的篇二

20xx年过得无声无息。在这一年里，我们经历了风风雨雨。核心客户、营业额、营业利润大起大落，得而复失、失而复得；人力资源、运作模式、业务开发经过了很多并不成功的尝试。在这许多尝试中，我们付出了很大代价。但值得安慰的是，虽然xx公司略有亏损，但我们还存在，我们每一个团队的核心成员还在一起。相比20xx年，我们都显得更加成熟和稳健。在成败更迭和不断的探索中我们能更清楚地看清自己的能力、所处的定位。

总结20xx年，主要总结这一年各个业务及营运口子的失误和经验，以规避前进道路中的差误。

由于xx的生鲜运输业务量不大，总部一直未将其作为重点事务处理。从车辆组织、营运管理、甚至报价均由营运部负责。该部门在车辆运力组织上失当，对驾驶员的人品，服务意识缺乏考核、培训。出现了偷盗、驾驶员直接与客户接洽、操作主管与客户对应主管不和等完全失控局面。此情况直接影响了我们在新一佳的良好商业口碑。

由于我们在付出运价上居高不下，导致总体成本上升，给客户的报价水涨船高。加上xx管理人员本身也不太熟悉物流业务，以简单的社会闲散车辆单价来对比我司车价，以我司的x吨容积xxm的车价对比x吨容积xm的车价。出于我们自身报价偏高、客户不当比对两因素，我们运价超高。

由于xx的连带影响，我们先后丢掉了深圳配送、全国联采。而xx的招投标也变得无比艰难。我们虽然以超低价得到了该业务，但事实上已完全没有利润。至此，我们由于一个小小的xx业务连带损失了一个年营业额xx万的项目。一句话概括“一着不慎、满盘皆输”。

由于历史的原因，公司团队人员的文化程度普遍不高。加之部分员工以前没有从业经验，特别是缺乏大公司工作经验。这让我们管理和运营困难重重。一方面我们没有主动制作管理制度的意识、就是制定了也可操作性不强。而就算这些现有的简陋的管理制度，我们在运作中也很难看到制度的影子。

忽视培训和宣教。我们的操作团队对驾驶员、对基层员工、对供应商缺乏足够的培训和宣教。不能够以制度和流程来规范日常运作，减少管理者自身劳动量，一边腾出精力来处理与收发货人协调、整合资源、协调内部、开发客户、营运方案创新等更重要事务上来。我们的经理们更喜欢直接跳到矛盾的一线，与客户、与驾驶员、与供应商关系紧张。这一现象在身配、长配、联采中普遍存在。

懒惰和懒散。公司自xx年成立以来，市场部苑成文开发了xx项目，除我之外没有任何人能够给公司开发到新的可持续性项目。大家都习惯于懒惰，没有去打江山的勇气和豪情。当我们缺失了打江山的豪情时，那我所能要求大家的，你起码要有守住家业的勤劳。

物流业务不同于其他高科技行业，谁的整合资源能力强、管理成本和财务成本低谁就能在招投标中笑到最后□20xx年我们通过各种渠道摸索，对各种车型的成本测算、运力资源渠道应该是积累了经验。我们通过x项目□x项目作了尝试。明了与其他企业的差距有多大，知道了x项目为什么会亏本。

超市单证员是做的篇三

通过实习，使学生能将在校所学的理论知识与实践业务相结合，做到既能加深对理论知识的理解又能增强解决实际问题的能力，而我这次的实践则是去到超市做一名收银员。因为掌握收银员岗位的作业管理，可以进一步提高实际动手操作

能力，并能在今后参加工作后尽快适应工作岗位的要求。收银实习是连锁企业管理专业实践性教学环节的重要组成部分，它既具有很强的实践性和实用性，是现代连锁企业经营管理人员必须掌握的一项职业技能，涉及到连锁经营管理原理、连锁企业门店营运管理等课程的知识运用。我在南京一家苏果超市实习，苏果超市迄今已连续七年位居中国连锁企业前十名，苏果超市又被国家商务部确定为全国重点扶持的15个大型流通企业集团。在南京，苏果超市占据着超市业态50%以上的市场份额，是江苏省超市零售业最大的商贸流通企业。可见进去不是十分容易的一件事。 收银员岗位要求：

- 1、熟悉本岗位的工作流程，做到规范运作。
- 2、熟练掌握操作技能，确保结帐、收款的及时、准确、无误；
- 3、做好开业前的各项准备工作，确保收银工作的顺利进行；
- 4、结账收款时，对所收现金要坚持唱收唱付，及时验钞，对支票要核实相关内容，减少企业风险。
- 5、管好备用金，确保备用金的金额准确、存放安全。
- 6、管好自己的上机密码，不得与他人共用，不得对外人泄露。

二、实践内容

为了能够顺利进去实习，在此之前得做些培训。因为收银要接触到钱，有时可能会不小心收到假币，所以培训老师也特意从校外请来专业人士，给我们讲解如何识别真假币，如何进行点钞。专业人员教给了我们好几种识别方法，有的是我们平常听过的，也有的是平常我们很少注意的。看到以前我们没注意到的，我们就特兴奋，感觉像是发现了新大陆似的。7.20开始正式进入近郊近郊浦口区浦珠南路30号南京工业大

学内的苏果超市实习。第一次走进苏果超市，对于一切都很新奇。因为每次逛超市都是从正门入口进去，而这次是以员工身份，从旁边的员工通道进去。进去后是个通向地下的楼道，微弱的阳光飘浮在半空，让人产生许多奇妙的幻觉……第一次走还真不习惯，我像个没头的苍蝇到处乱撞。后来才知道所有员工吃饭、休息或者办公都是在地下，这才使得超市卖场显得井井有条。

间告知临近收银员；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态度请后来顾客到其收银台结账。在一个月收银实践中，我明白到事事的不容易，都不是像想象中那么简单，工作时一定要注意力集中，做事要严格遵守规则。做了一个月的收银，我已经对各个程序很熟悉，再没有像刚开始接手那样紧张了。在超市结帐的时候对着屏幕扫过去一对就行了，在百货就不一样了，在百货结帐时都是开的手工小票，结帐的时候首先看小票开的是否规范，不规范告知顾客让营业员重新开小票，按照营业员开的小票输入营业员号`编码以及价格。按小票上写的进行变价。在这一个月里我最大的体会就是做事到要谨小慎微，不要因为事情简单而掉以轻心。真是看似简单，做起来真的是需要仔细在仔细！刚到百货做收银的时候，真的很不适应，每天的工作真的感觉好累。可随着时间慢慢的过去，我觉的如果要适应着个环境必须要克服许许多多的困难，而且要试着改变自己。每当想到这里我就不段的鼓励自己要好好的在这里工作好好学习相关的知识，`时发现要学习的知识太多了，怕自己学不过来，可慢慢的，我觉的只要把一些重要的知识记住，并时常的 温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识与实际的工作相互结合起来其实也不算太难的！虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但师傅的细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。在师傅的细心教导下我学会了很多的东西，比如键盘的功能、会员卡的功能、和作用退换货的一些相关知识，返卷期间应如何操作、遇到问题之后该如何处理等等.....东西很多很多。

三、实践结果

时间如流水，将近20天的实习一晃即逝，在这过去的20天的实习中，在他们的耐心指导下，通过自己的不断实践，深刻的体会到了理论指导实践，而实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的巩固和提高。

四、实践体会

实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。从一开始的笨拙无措一步步到可以很从容的讲出自己的想法，这次实习不但丰富了我建筑专业的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助，俗语说：纸上得来终觉浅，没有把理论用于实践是学得不深刻的，当今大学教育是以理论为主，能有机会去实习，对我来说是受益非浅的，还有一年我就要走向社会了，相信这次实习对我今后参加工作一定会有帮助。

超市单证员是做的篇四

年终岁末，紧张繁忙的一年过去了，新的一年已经来临，在服务区超市这个大家庭中我得到了更多锻炼，学到不少知识，同时也积累了不少的经验，使我业务上成熟了不少。这一年是充实的一年，我的工作来自服务区这个大家庭。能为服务区超市明天更好的发展尽自己的全力是我义不容辞的责任。现将20xx年工作总结如下：

在公司各位领导和同志们的支持下，解决了实际性的问题，使自己对超市的管理工作有了很大提高，协调能力进一步得

到了锻炼，使超市逐步走向正规化经营。

超市试营业以来，每个员工都积极努力地做好自己的本职工作，但是在一些工作细节上还难免存在不足。为了自己能够尽快进入角色，一方面加强专业知识学习，虚心向别人请教，同时还要理论联系实际，多于保管员、核算员进行沟通交流，在短时间内建立起了融洽的工作关系，负起自己应付的责任。并对商品规范陈列进行了整顿调整。在分管经理的严格要求和员工的共同努力下，销售业绩有了明显提高，同时对员工进行思想教育，使员工的精神面貌有了很大改观，工作积极性得到了很大提高。在维护超市正常运行，尤其在应对突发事件上，自己已能够立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台提高自身的组织协调与业务水平，对收银员、验货、防损等各个环节深入了解，及时发现问题消减漏洞，做一名合格的负责人。

负责超市工作的期间，尽力维护各项经营管理正常运转，严格对经营商品质量把关，对适时商品进行分类并提出采购意见，适当增加地方特色商品。及时组织配送验收商品，把好商品入库质量关，根据信息系统操作规程，组织指导录入各类进货单据。并且能够按照相关商品发放管理，处理好顾客投诉，完善售后服务；指导监督保管员、收银员，严格按照相关制不安全隐患，并积极完成领导交办的其他工作。通过解决超市的各种困难，使自己的心理素质有了很大的提高，面对再大的困难，我都不回退缩逃避，能够从容冷静去面对解决，这是我一年中最大的收获。

作为一名负责人，对员工的管理是一门较难得的必修课，每个人的经历、性格不同，如何使员工齐心协力，干好工作不是一件简单的事，通过相关业务理论学习实际工作中实用，在人员管理上我下了很大功夫，遵循严格与关爱并用的方法。首先从心理上关心员工，尊重员工，真正为员工着想，真正让员工的思想有所提高，在这个基础上，加强员工进行思想沟通，业务培训，解决员工思路。树立明确发展目标，激发

员工的主动性、积极性，通过学习使他们知道哪些能做哪些不能做，如何更好地发挥，在工作管理上始终严格要求，只要犯了原则性错误，决不纵容，使员工队伍从内在有了动力，更好地发挥员工的潜能。通过交流培训，调动员工积极性，稳步提高公司的经济效益，树立以人为本，构建和谐的服务宗旨。

发展零售业务势不可当，机遇、挑战并存，自己有能力参与发展行业中，把握机遇，拼搏学习业务水平，主要管理进、销、存商品调整，各个环节衔接，了解市场信息行业动态，相关业务培训，使自己全面开拓思路。

在以后的工作中尚需要进一步学习专业知识，学习关于服务区管理方面的书籍，拓展知识方面，提高业务工作水平，面对机遇与挑战，我们要开阔视野，拓展市场。学习一些先进的管理经验，结合公司实际情况，创新管理、创新服务，及时了解商品信息，全面掌握商品销售情况，发现问题及时解决，确保商品质量与配送的及时。最终与总公司商品配送部搞好商品配送工作。

总之在新的一年里，制度管理要更完善，精细化察漏补缺，保证超市工作的规范操作。另外还要加强学习，营造学习氛围，多向兄弟单位学习好的经营理念，取人之长，补己之短，把好的经验用在部门的实际管理上，务实发展基础，做好流程规范。针对07年超市出现的问题，继续完善采购监督体系，加强财务的监控和不定期核查，保证超市经营工作健康、有序、规范的开展，并积极配合公司领导开展工作。让我们每个人都为超市进一步做大、做强、做优积极献计献策。

超市单证员是做的篇五

都是运用了集中采购模式，统一管理。所有分店统一供应商，只在总部签订一份供销合同，这种模式是连锁超市实现规模化经营的前提和关键，有利的降低了采购成本和规范超市的

采购行为统一管理各项物品，物料用量，降低库存量，减少资金积压。节省相关的人力物力。

二、 超市采购原则

都是以最恰当的时机、最优惠的价格，采购到最优质、最畅销的商品作为商品采购的指导思想。开发新商品，新供应商，淘汰滞销商品，不良的供货商。

三、 市场需求

为了更好的适应消费需求的变化，也为了更有效利用有限的卖场空间，提高销售业绩。商品购进应根据市场需求、季节变化，在市场调研预测分析的基础上，分级制定商品 购进计划，也要根据超市所处地段的消费群体的消费水平确定采购商品的档次与品质。

四、 促销销售

五、 供应商

所谓只有“只有错买没有错卖”。采购最怕的就是选错供应商。因此，采购管理的工作原则之一，就是如何慎重选择合格的供应商，以建立平等优惠的买卖机会，维持长期合作的交易关系。

六、 存货管理

并且选择适当的时间，适当的价格，适当的数量，保证在“零库存”的观念下，适时采购，即时交货是最理想的采购模式。避免进销脱节、货不对路、供不及时之类情况发生。达到“勤进快销”的效果。

七、 品质管理

要始终坚持同价商品，质优者 优先；同质商品，价低者优先。定期与不定期检查配送中心及门店商品的质量，向有关人员介绍商品知识，协同做好商品管理工作。

八、 新产品开发

消费需求呈多样化趋势，在买方市场条件下，超市应主动承担起引导消费、引导生产的重任，积极开发新的供应商，开发新的产品。

九、 采购部职责

采购部的职责购部的职责都是结合市场与各门店的地域差异性以及季节变化等，制订采购计划并负责洽谈商品进场、维系供应关系，争取厂商的最大化支持；开发商品货源渠道，建立商品基地，组织商品的购进工作。编制所负责品类的商品购进计划，经审批后具体负责计划的实施。持续关注市场上的新产品动态，及时引进畅销新产品，对商品的质量进行把关。监测采购商品和其他商品的销售情况，对于销售不佳且供货商支持不够的给以 供货商降级处理。 定期的访问各分店，协助各分店完成销售额。

十、 制定标准及考核

制定及补充采购手册；协助有关部门对采购业绩及购人员进行考评。

十一、 汇报

向高层决策部门汇报等。