

2023年超市新员工述职报告总结 超市员工述职报告(大全9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

超市新员工述职报告总结篇一

尊敬的公司领导、同志们：

你们好！

迄今在奥奇丽已工作五月有余，奥奇丽让我从一个青涩学生成长为敢作为、负责任的社会人，首先我要感谢奥奇丽的各位领导和同事对我的引导和支持。

从三月到目前为止，我的工作内容主要以各类超市的维护为主，具体有：陈列调整、物料放置(爆炸贴、眉贴等)、补货下单、促销活动等等细微但很基本的工作；还跟随经销商的业务签订了一些活动协议；近期在跟进卖场的中秋博饼活动。

我认为厦门市场的潜力是很大的，截止到20xx年，厦门的总人口数为308万，人均gdp过1万美元。据我所了解，诸如高露洁、黑人品牌，一家b□c类店月销售额可达1万至2万多，而ka类店普遍高于2万，并且是在没有请长促的情况下。如果我们b□c类店月销售达到5千而ka类到1万，那总体成绩也是相当骄人的。那这样的目标怎么达成？从我目前的认知来讲，除了公司的作为，最重要的是经销商，一个态度积极实力雄厚的经销商让事情事半功倍，相反不仅达不到目标还降低了在本地区的品牌效应。但以我们公司目前在厦门地区的情况来讲，与这样一个经销商合作还是有困难的，这就需要我们去培育

一个好的合作伙伴。我认为第一条就是，必须保障经销商的利益。只有经销商的利益能够被保障，他才会全心全意投入去做我们的产品。这需要公司和经销商慢慢建立信任感，形成良性循环(互利互信)。

厦门这边，我感觉主要存在的问题，还有很多超市的品相不全，集中在低端，而且低端产品的包装不够“时尚”，已经不能满足现代人的要求。品相不全的话，最直接的问题就是陈列面不够大，给顾客以一种小气的感觉而不愿购买；再有就是品相不全的话，一些顾客的购买需求无法满足，比如顾客要买美白的牙膏，而你没有，很容易就会流失顾客。现代人们生活水平不断提高，物质需求自然上涨，产品集中在低端区的话，给顾客我们产品就是低端产品的印象，又不利于新品的推广。云南白药给我们很好的典范，就是国产牙膏做高端的话，可以做得很好。那云南白药可以借鉴的地方是什么呢？除了“云南白药”这块招牌，就是长时间持续不断的投入人力物力，让我们的品牌效应出来，品牌效应是制胜一切的法宝。

还有要讲的是新本草系列在这边的推广情况。新本草，不论从口感、包装、效用来说都是不错的，关键是填补了我们产品价位在10元到20元之间的这个空白。那就我目前看到的销售额来看，情况还是一般的，优于传统中药、特效一百二、叶绿素之类的老品，虽然不要求达到特效一百八那种量，但如果比得上怕口臭，也是极不错了。这个系列，在价位来讲，是属于中等偏上，大部分消费者都能接受，那如何让消费者在没有广告的情况下去购买呢？我所知的办法，在上市半年后，无非是透过公司政策，来做特价、买赠，多做促销活动，让当地消费者知道。但促销活动，我个人认为，特价一定不能过低，与原价相去甚远，砸了自己品牌给顾客不信任感。

做买赠的话，个人认为刚好把要上市的牙刷导入。包装一定要好，不能裸露在外，可以当做是原生尚品的赠品，特意要让导购讲明是快上市的产品。另外牙刷上市时，能不能做广

告?能不能作为诸如一些小型活动的奖品，超市活动的赠品?再有我想牙刷上市时，是否能买堆头促销呢?具体在做活动时，促销人员突出牙刷的具体功用和对比优点。

以上是我的述职报告。我知道这些都是理想中的做法，有些片面，要实现必然困难重重，但就像解绳结一样，只要找对方向，慢慢地解，我们就能一点一点地解决，让奥奇丽逐渐壮大，让田七让奥奇丽成为民族品牌脊梁!

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

超市新员工述职报告总结篇二

现将自己20xx年1月-7月初的工作总结如下：

一、xxxx超市工作阶段

去年九月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了xxxx超市这个大家庭，对xxxx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市主管的职责。与分管经理一起对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过超市员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。后来我们又一起努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，

给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，超市的进步得到了公司的认可。

升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的超市主管。

二、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作□xxxx超市通过一次次对员工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

三、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

四、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对下半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的xxxx超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

超市新员工述职报告总结篇三

尊敬的各位领导：

迄今在奥奇丽已工作五月有余，奥奇丽让我从一个青涩学生成长为敢作为、负责任的社会人，首先我要感谢奥奇丽的各位领导和同事对我的引导和支持。

从三月到目前为止，我的工作内容主要以各类超市的维护为主，具体有：陈列调整、物料放置(爆炸贴、眉贴等)、补货下单、促销活动等等细微但很基本的工作；还跟随经销商的业务签订了一些活动协议；近期在跟进卖场的中秋博饼活动。

我认为厦门市场的潜力是很大的，截止到20xx年，厦门的总人口数为308万，人均gdp过1万美元。据我所了解，诸如高露洁、黑人品牌，一家b□c类店月销售额可达1万至2万多，而ka类店普遍高于2万，并且是在没有请长促的情况下。如果我们b□c类店月销售达到5千而ka类到1万，那总体成绩也是相当骄人的。那这样的目标怎么达成?从我目前的认知来讲，除了公司的作为，最重要的是经销商，一个态度积极实力雄厚的经销商让事情事半功倍，相反不仅达不到目标还降低了在本地区的品牌效应。但以我们公司目前在厦门地区的情况来讲，与这样一个经销商合作还是有困难的，这就需要我们去培育一个好的合作伙伴。我认为第一条就是，必须保障经销商的利益。只有经销商的利益能够被保障，他才会全心全意投入去做我们的产品。这需要公司和经销商慢慢建立信任感，形成良性循环(互利互信)。

厦门这边，我感觉主要存在的问题，还有很多超市的品相不全，集中在低端，而且低端产品的包装不够“时尚”，已经不能满足现代人的要求。品相不全的话，最直接的问题就是陈列面不够大，给顾客以一种小气的感觉而不愿购买；再有就是品相不全的话，一些顾客的购买需求无法满足，比如顾客要买美白的牙膏，而你没有，很容易就会流失顾客。现代人们生活水平不断提高，物质需求自然上涨，产品集中在低端区的话，给顾客我们产品就是低端产品的印象，又不利于新品的推广。云南白药给我们很好的典范，就是国产牙膏做

高端的话，可以做得很好。那云南白药可以借鉴的地方是什么呢？除了“云南白药”这块招牌，就是长时间持续不断的投入人力物力，让我们的品牌效应出来，品牌效应是制胜一切的法宝。

还有要讲的是新本草系列在这边的推广情况。新本草，不论从口感、包装、效用来说都是不错的，关键是填补了我们产品价位在10元到20元之间的这个空白。那就我目前看到的销售额来看，情况还是一般的，优于传统中药、特效一百二、叶绿素之类的老品，虽然不要求达到特效一百八那种量，但如果比得上怕口臭，也是极不错了。这个系列，在价位来讲，是属于中等偏上，大部分消费者都能接受，那如何让消费者在没有广告的情况下去购买呢？我所知的办法，在上市半年后，无非是透过公司政策，来做特价、买赠，多做促销活动，让当地消费者知道。但促销活动，我个人认为，特价一定不能过低，与原价相去甚远，砸了自己品牌给顾客不信任感。

做买赠的话，个人认为刚好把要上市的牙刷导入。包装一定要好，不能裸露在外，可以当做是原生尚品的赠品，特意要让导购讲明是快上市的产品。另外牙刷上市时，能不能做广告？能不能作为诸如一些小型活动的奖品，超市活动的赠品？再有我想牙刷上市时，是否能买堆头促销呢？具体在做活动时，促销人员突出牙刷的具体功用和对比优点。

以上是我的述职报告。我知道这些都是理想中的做法，有些片面，要实现必然困难重重，但就像解绳结一样，只要找对方向，慢慢地解，我们就能一点一点地解决，让奥奇丽逐渐壮大，让田七让奥奇丽成为民族品牌脊梁！

超市新员工述职报告总结篇四

尊敬的各位领导：

在商场的两个月的培训及实习，我作为储备管理学员对零售业

工作有了基本的熟悉和操作，现将这段时间所获汇报如下，请评议：

我一刚开始，培养专业技能和工作质量。这是最基本也最重要的环节，我认为我已掌握基本的业务知识，能够熟练操作办公ERP预算系统，熟练使用部门设施和工具。在最初两个星期的理论知识培训中，我们系统而全面的学习了有关零售业及佳惠集团的营运理念，更多的是如何作好超市工作，之后我们进入了下门店实习的阶段。根据分配，我到清洁用品部实习。

每天主要针对商品展开陈列、订货、补货、收货、以及退货等工作，跟踪查看商品的销售情况，在促销期做好商品调价和陈列工作。清洁用品部的订货主要分配送，直供和自采，一般由理货员对商品报缺货。在收货时需本部门理货员与供应商共同核对商品数量，同时我们要检查商品的条码，包装，生产日期，原则上超过三分之一保质期的商品不予接受，之后在防损员的审核下，由三方确认无误签字后方可报信息部入库。商品在销售过程中要每天跟踪查看，如有畅销品出现缺货时要及时用标签提醒顾客，并作好补货；如发现包装破损的要马上撤下排面，保管好，以做退货；如有商品临近保质期或已经过期，要马上进行整理退货。一般情况下，退货可由理货员和课长决定，填写退货单，形式分为直退和配退：直退即部门通知供应商直接来提取，单据必须有财务室的签字；配退即部门主管发邮件给总部，得到审核同意后方可退货。

当供应商来提取退货时，与防损员和部门理货员共同核对单据，无误签字，方可退出卖场。每个超市在每个月都会开展促销活动，主要由企划部策划，根据季节和节日等差异选择敏感商品或按供应商要求指定出促销海报。各部门主管首先对海报样本进行校对核实商品形象，价格与实际是否相符。在促销期前两天组织促销员按不同路线发放d彩报，确保宣传有力度；促销前一天，将商品陈列到位，一般是做堆头或陈

列端架，堆头要成正方体，端架品项不超过两种；重要的是设置0。还有就是对促销商品及时调价，当原进价与现进价不一致时，要注明库存调整，特殊商品注明实销补差，通过课长，处长签字交信息部调价。以上工作是围绕商品展开的各项流程，这些决定着销售业绩，虽然有些程序是比较简单而又经常操作的，但不能忽视每个细节，佳惠的理念之一就是细节决定成败。

其次，主动性和跟进能力。应该说实践过程是艰辛又充满乐趣的。开始的几天到门店上班真的不习惯，总是因为惰性来不及吃早餐就已经开早会了，但我总是劲头十足得接第一批顾客的到来，忙着帮理货员整理商品，扫特价，打扫卫生等。这样几天下来，我逐渐适应了超市工作。我始终告诫自己不管做什么样的事情，我都应保持满分的热情，对工作负责，对员工负责，对顾客负责。作为部门主管，要清楚当月的销售预算，并落实销售，提高商品的毛利率；要熟悉本部门销售额和销量前30名的商品；熟悉主要供应商。同时应充分利用促销员资源，带动他们分工合作。

第三，判断和决策能力。在销售过程中，商品价格是一个重要因素，怎么定价和调价对我来说还不是很熟练，对商品价格不够敏感，我会在今后的工作中不断改进，积累经验。

陈列，并保持干净整齐；认真为顾客介绍商品，激起其购买欲；在看到顾客手拿商品时要主动递上购物篮等。当顾客与我们发生纠纷时，我们要分清责任，尽快解决，尽量满足顾客的合理要求，使其满意。

第五，团队合作精神。一个企业的成就是团体共同努力的结果，不可能一个人完成。在实践期间，我团结部门员工，互帮互助，配合课长处理工作中的题，使商品运营通畅。当察觉员工不良情绪及对工作抱怨时我会细心引导，增强他们的工作热情度。当员工之间出现小摩擦时，我会主动调解，站在企业整体利益的制高点让员工齐心为工作，努力为顾客。

第六，学习能力和创新能力。实习期间，我不断挑战自己，接触到许多新的专业知识，虽然理解能力有限，但我从不畏惧，坚持向上级学习，并善于总结和创新。通过观察反思，我认为做好零售业的重点包括：

1，完善的企业管理体系。首先建立一个系统的服务台，包含开发票，广播中心，顾客投诉中心，商品退换这样一个多功能的枢纽之地。

2，规卖场价格标签与海报。标准的标签除要表明商品价格，商品名称，规格，产地外，还要注重标签的颜色，或用字母代替，以区别不同销售状态。这一点我们还需改进。

3，办公室管理。各门店办公室要统一布置，室内要整洁；比如在墙上挂钉，件资料要分类明确，方便查找，使用。

4，低价格策略。这似乎是零售商的竞争核心，也是未来零售业的主线，应该形成效率和成本意识，所以要把它贯彻到经营活动的每个细节中去。例如沃尔玛，他们的成本意识几乎每个员工都具备。

5，降低缺货率。有调查显示中国零售业的缺货率为10%，每年畅销品未能及时补充上架销售的损失高达830亿人民币。分析商品缺货的瓶颈有5个方面：一是商品品种过多，货架排位太少，造成陈列不足；二是门店后仓太小，影响周转；三是缺货缺乏补货支持信息系统，导致漏订，晚订和非最优批量订货；四是零售商与供应商缺乏诚信与沟通；五是供售双方的物流配送质量不能保障。

以上是本人在实践期结束后的总结和对自身能力全面的认识与分析。由于时间有限，经验欠缺，有不到之处望指正。

超市新员工述职报告总结篇五

杰出领导和同事：

大家好！我来自xx超市，很荣幸我们被选为年轻的文明职位这个光荣称号在选举内阁组织后，这是我们内阁工作支持和信任的领导，在这里表示我衷心的感谢。

自从公司开展青年文明选举活动以来，我们内阁集团一直选择青年文明活动作为青年员工，团结和年轻员工的功勋行之有效的形式。我们内阁集团现有员工6人，其中包括5名员工建筑，工厂推广员1人，平均年龄26岁，是一个年轻人，愿意牺牲团队。在工作充满活力，激情和一定程度的亲和力。集团员工坚持以优质服务为核心，以客户满意为宗旨，立足于自己，奉献爱心，使柜内集团完成公司的销售任务[]20xx年1-9月销售额达到65.5万元，占年度计划的83%。成就离不开领导的支持和员工的共同努力，我们有信心在未来的时间里完成年度工作，完成工作计划。

在这里，我们将报告我们内阁的基本工作如下：

一、重点关注30种商品和季节性商品，使用电脑，查找其他商店30种商品，及时介绍。畅销产品和季节性货物预先货架，成为突出亮点。到90天为周期做销售分析，看到及时消除缓慢移动的货物。优化库存库存，按照商品展示的要求，对产品行进行调整，使货物丰满，美观，整洁。

二、抓住店铺销售工作，因为在9月中旬，是中秋节，9月12日，13日，所有的头，结束帧都是为节日礼品和饮料堆头。我们在清洗区域的桩，端框也包括在内，所以我们必须抓住庆祝活动赶上，抓住销售。我们将于9月17日开展庆祝活动，在8月30日之前，促销时间延长。在庆祝的同志们都出了展位，加班，工作人员介绍到位，注意服务的细节。促销努力抓住销售机会，其中建筑品牌卫生纸日均销售额超过30%，固体

肥皂销量为每天54件以上，路桥370克卫生纸和蜀氏皮肤护理纯白皂等特价商品销售也更好。并确保畅销库存，同时提高销售业绩，在中秋节前 晚上，在超市北开开一个小小的100家超市，竞争力增加，但我们并不气馁，还是做了工作。中秋节后，我们洗厕所的所有工作人员使用早上的时间来洗所有的面团头，结束帧转换完成，已经准备好的特殊货物清洁和美丽的显示，以确保最好的在国庆期间商品不缺货，特价商品继续商品。

四、如果我们的内阁集团被命名为青年文明，我们必须保持荣耀的称号，我们将继续在高标准，严格要求的基础上，以岗位，青年的声音，坚定的行动为公司做出更多的贡献。如果你不能评论对我们职称的描述有一定的差距，我们将以双重信心，积极的态度，继续努力找到足够的进展，以尽早实现这个职位目标。请带领我们相信和关注我们，我们将更加努力做这项工作。

超市新员工述职报告总结篇六

我叫xxx□现年32岁，大专学历，经济员职称，我1993年参加信用社工作，2005年调任xx信用社副主任至今，2006年，在县联社的正确领导下，在信用社同志们的帮助下，我积极与主任配合，团结和带领全社员工，认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本年度的工作任务，在思想觉悟、业务素质、操作技能、优质服务等方面都有了一定的提高。现将本年度的工作向个位领导述职如下：

一年来，我始终坚持学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论和党的各种路线、方针、政策，坚持学习胡锦涛关于“八荣八耻”重要讲话思想，学习各种金融法律、法规，积极参加单位组织的各种政治学习活动。通过不断学习，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，思想上牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。在思想上，我时

刻紧跟时代步伐，了解时事动态，用先进的理论武装自己的头脑，通过认真学习胡锦涛关于“八荣八耻”重要讲话思想，领会“八荣八耻”的精髓，并将其灵活运用到工作和学习中。一年以来，我在行动上自觉实践农村信用社为“三农”服务的宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项金融法律、法规以及单位的各项规章制度，认真履行“三防一保”职责，自觉按规章操作；平时生活中团结同志、作风正派、不谋私利，自觉抵制各种不良风气的侵蚀。同时，利用工余时间认真学习金融业务知识，不断充实自己的工作经验，对于联社下发的各种文件、学习资料能够融会贯通，学以致用，业务工作能力、综合分析能力、协调办事能力、文字语言表达能力等方面，都有了很大的提高。

在工作上，通过思想认识上的提高使我更加认真的对待本职工作，勤于实践，业务技能不断增长，工作能力不断加强，兢兢业业完成领导交给的任务。今年以来，我主动协助主任抓好信用社各项工作，摆正自己的位置，当好主任的参谋，较好的完成了全年各项工作目标。

参加信用社多年来的工作实践，使我和社班子深刻认识到，要做好信用社工作，干出成效来，就必须树立创新意识，只有创新才能在同行业竞争中立于不败之地，才能激发和调动职工工作的积极性。为改变我社存款徘徊不前的局面，广泛吸收资金，壮大信用社资金实力，我协助社领导在考核制度、服务方式和服务功能上推陈出新，采取了一系列措施：

1、创新分配制度，激励员工组织存款工作的积极性

年初，我们社班子经过反复研究，制订了新的《存款工作考核方案》，即实行存款余额和积数双项考核，并将职工的工资分解为基本生活费、效益工资两部分，其中效益工资按既定比例与存款考核同步进行，利用“绩效挂钩”来调动职工工作积极性，真正实现多劳多得，经过对分配制度的这一创

新，极大地提高了职工的组织存款的工作热情。

2、走出柜台创新服务，开拓更广阔的存款空间

xx地区所辖18个行政村，25674口人，但是储蓄机构却星罗棋布（农行营业所、邮政储蓄等在农村设有办事机构），竞争相当激烈，正所谓“僧多粥少”，面对这样局面，如果像过去靠坐家等客、靠自然增长显然已不合时宜，为此，我在抓好岗位服务的同时，更注重引导职工走出柜台，登门吸储，培植储源，扩大储源，形成了信用社-家庭-社会的储蓄信用网络。常言道：“火车跑得快，全靠车头带”。我深知，作为信用社班子的一员，是一个喊“跟我上”而不是喊“给我冲”的角色，在要求职工做到的同时，自己要首先做到。榜样的力量是无穷的，在我们班子成员的带动下，职工们纷纷行动起来，利用各种关系大力吸储。据统计，仅2006年一季度就利用走出柜台揽存方式共吸储约150余万元。

3、开展代办业务，方便客户，扩大储源

人都说，老百姓是最承受不住别人的好的，若有人对他好或为他办实事，他会“投之以李，报之以桃”。由于南社地区自被县政府规划为煤化工业园区后，目前已有48家煤化企业入住，企业工人达到了13000余人，我们了解到企业为职工领发工资极为不便，因此经班子研究后计划拓展代办业务，为企业代发工人工资，这样即可以增加信用社收入，又可以吸收部分存款资金，为解决这一问题，我和社主任多次与高义焦化有限公司、晋源焦化有限公司、重庆焦化有限公司等企业协商，终于达成协议，在我社开办代发工人工资业务，这样即方便了群众又为我社增加了储源，同时我们尝试了中间业务，增加了手续费收入，起到了一举三得的作用。至现在，已累计办理代发工资业务10650笔，金额568万元。尽管我们还没有获得大的收益，但我想在不久的将来，代办业务在我社会有广泛的发展前景，也会给我社带来更大的效益。

创新的工作和辛勤的付出终于得到了丰厚回报，到2006年末，各项存款达8745万元，较年初净增1666万元，不仅超额完成年度吸储指标，还为满足农民的信贷需求提供了资金保障。

作为一个单位的副职，我深知自己的言行举止，从小处说对广大职工都会有或大或小的影响，从大处说还直接关系到整个单位的兴衰成败。因此，在工作中，我处处以高标准严格要求自己，摆正自己的位置，真正做到了清清白白工作、堂堂正正做人、勤勤恳恳做事，率先垂范。在工作中遇到不懂之处，能主动向领导和同事请教，虚心接受意见。团结同事，互相帮助，相互勉励，共同促进。

俗话讲：“打铁还需自身硬，鞋厚才能不扎脚”。我时刻奉行：在遵守规章制度上凡要求职工做到或不该做的，自己应率先坚持做到或不做。为此，在日常工作中，我始终严格要求自己，坚持“四个”带头，即带头勤奋学习，熟练掌握业务知识；带头遵章守纪，与职工一视同仁；带头廉洁奉公，严于律己，洁身自好；带头勇挑重担，完成各项工作任务。工作中从不计较个人得失，真正起到榜样作用，与班子成员精诚团结，互相配合，绝不搞一言堂，以务实的态度主动去解决问题，去承担责任和风险，始终战斗在队伍的前列。

同时，在平时组织的学习中，以先进为榜样，教育职工树立正确人生观、价值观，增强事业心和责任感。一是经常开展职业道德教育，在客户中树立良好的形象，使职工从自身做起，从岗位做起，形成爱岗敬业，助人为乐的良好风气。二是经常开展法制观念教育，让职工们学懂弄通《中国人民银行法》、《商业银行法》、《担保法》、《贷款通则》等相关法律，严格依法办事，依法保护信用社合法权益。三是加强集体形象和团结互助的教育，使职工树立“社兴我荣，社衰我耻”的荣辱感，不仅在工作中，还在日常生活中保持良好的农金人的形象。

一年来，虽然我在工作中取得了点滴成绩，但我自知与上级

领导的要求相差还远，与本职岗位工作还有不少差距。成绩只属于过去，不代表将来，在新的一年里，我决心借助农村信用社改革的契机，在县联社的领导下，继续脚踏实地，苦干实干，协助社主任一道，把南社信用社的各项业务推向一个新的台阶，决不辜负领导对我的期望。

超市新员工述职报告总结篇七

10月28日，我有幸来到公司经营管理部从事报批报建工作，在公司领导的关心和指导下，在同事们的'热情帮助下，较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将的工作情况简要述职报告如下：

上班伊始，我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。

迅速熟悉环境，了解报批报建工作内容。主动、虚心向领导、同事请教、学习，基本掌握了相关的工作内容，工作流程、工作方法。

通过不断学习、请教，总结积累，较好地完成了领导安排的各项工作任务。

1、在领导的安排下，与上海设计部积极沟通和联系，就梅墟项目与政府各相关部门积极沟通和征询，为方案的顺利进行提供了有效帮助。

2、凭工作经验和进度，结合公司实际，努力把工作计划与工作进度密切结合，使计划和进度有效、有序进行。

超市新员工述职报告总结篇八

尊敬的各位领导，亲爱的同事们：

大家好!

我是来自即发阳光城的秘书xx[]非常兴奋今天能和大家欢聚一堂共同参加200年的年终述职大会，也非常感谢公司能提供这样一次机会和这样一个平台，让大家来一起分享我在鹏翔成长的滋味。200年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。办完学校所有的改派手续，我打点行装走出了我曾经最熟悉的校园，成为了一名真正的行者。那一刻我是兴奋的，更多是迷茫和彷徨。200对我来说是非常有纪念意义的一年，因为我有幸加入了鹏翔这个大家庭中，在同事们九个月的爱与关怀中，我体会着成长的快乐和感动，专心收获着这份宝贵的财富。回首凝望来时路上深深浅浅的脚印，我感慨万千。

20xx年3月29-----5月5日即发阳光城见习秘书，5月6日-----6月29日即发阳光城实习秘书，6月30日至今即发阳光城正式秘书!从3月29日加入公司分到阳光城项目部，或许就注定我一路走来是与感动同行的!

(一)感动的一年当初是怀揣着一颗好奇的新进入了房地产行业，端详着那本吸引眼球的小画册走进了鹏翔!踏进阳光城的时候我还是被身边忙碌的身影和一张张热情洋溢的脸深深地吸引住了。接下来是专业技能的培训，正是他们对我无私的付出让我第一次知道了我身上有那么多需要改正的缺点，也是第一次因为自己学习不专心而哭泣。假如说当初进入鹏翔的时候还给自己留了很多选择放弃的余地的话，那么短短的十天已经彻底改变了我这个念头!当我不得不面临抉择的时候我的心是痛的!当时正是我山东大学自学考试最后两门专业科的攻坚阶段，关系着我今年能否顺利毕业!当时所有的人都鼓励我要坚持住，一定会有办法的!最后马经理为我这个入司仅仅十天的见习人员请了十七天假回去复习考试，并且推迟了我的考核时间，而我清楚地知道公司答应的最长假期是七天!除了感动或许没有更好的词来形容我的心情。其实这只是我生活的一个片段，但正是这些被爱包围的片段让我决定留下来!让我快乐的工作和生活着!

(二)震撼的一年别人都说工作的第一年是对这个行业的了解时期，我在鹏翔在阳光城开始了对房地产的了解开始了对销售的了解，可以用震撼两个字来形容。在这之前对销售的了解只能用压力来做最好的诠释语，加入公司才明白销售的诠释词有很多：专业，激情，梦想，快乐，压力与动力的并存，他们让工作和生活变得如此生动和有意义。4月25日我返岗的路上还在想象售楼处经过半个月的整改肯定乱做了一团，业绩和谈客肯定也得受不少影响，到了售楼处面对整洁的环境和大家脸上的笑脸我真的震动了，当看到目标牌上的目标由3000万变成了5000万的时候我简直不敢相信自己的眼睛，仅仅半个月他们送给了我一个传奇，那是来自心灵深处的震撼!从那时起我开始暗暗下决心一定要好好学习，一定要留下来，一定要和大家在一起!6月份，大家共同制定了一个新的目标在九月之前完成今年两个亿的目标，对我这个刚刚进入房地产的人来说这简直就是一个天文数字，凭着对大家的信任，我成了参加承诺的一分子，每个人都知道这是一个绝对的挑战，大家天天都在竭尽全力去接受这个未知的挑战，天天都信心百倍地做自己的工作，天天看着业绩的变化，我的心是兴奋的也被这样的团队深深地震撼着!

(三)成长的一年秘书的岗位要求责任心极强，稳重并且非常细心，还要具有一双发现问题的眼睛!当初我开始做秘书的时候，只有责任心能有点，其他的特质基本都不具备，当初听到这些要求的时候面对这些优秀的同事，自卑感是很强烈的，还清楚地记得第一天站在沙盘边给马经理讲沙盘腿不停地哆嗦，思路不断卡壳的情景，但当我下定决心和大家在一起的时候也就不再给自己留退路了，直到现在我还清楚地记得我的同事们对我工作的悉心指导，九个月始终能保持这样的心态，他们的专心良苦我是不会忘记的!正是他们的爱和包容让我不断地反思，在反思与关爱中变得平静，一点一点积累着自己的自信，慢慢稳重起来，不再毛躁。也是这九个月的时间慢慢地养成了细心和谨慎这些必备的习惯!通过与大家的交流和对大家工作的观察和分析，我开始学会了立足于秘书的本职工作更多地去思考，去总结!对秘书的工作不断地完善!

今年为公司培训了四个新人，留下一位，其余三位都因各种原因在通关之前离开，师不出徒是一件很严厉的事情也是一件很让人心烦的事情，第一次代训新人没有成功的失落至今仍谨记心间，当初就觉得自己很笨，等心情平静下来就学会了总结，不管他们是留下了还是选择离开都给了我很多学习的机会，让我从他们的成功与失败中慢慢地成长着！假如工作生活和自己的学习是息息相关的，那么我今年关于学习的私人计划已经顺利完成，在这九个月期间，顺利通过了山东大学法学自学的最后两门专业课的学习，参加并通过了山大的学位论文答辩，参加并通过了学士学位英语的考试，学士学位已经在办理中！

翻过200的一页写上记忆的字迹，我依然是路上路上的一个行者！所以做好200的计划是很重要的！

1、实现角色的转变，二月转岗做实习主任，三月转正，年红线业绩目标定为2000万！

2、全面提升自己的专业，今年接触的专业知识很少，明年这将是我的一个重点计划，销售的专业学习和建筑专业知识的学习齐头并进，每个方面读两本专业的书，能让两者灵活地结合并互为补充。让自己早日成为一个真正的房地产人！

3、全面提升自己的沟通能力，这是我以前从来没有意识到的一个问题，包括学习和客户和开发商和同事之间的沟通！读一本关于沟通技巧的书！而且把学习专心地贯穿到实际的生活和工作中！

4、为公司培训两个新人！

5、出去旅行一次，除了增加自己的阅历之外，就是作为一次考察之旅，去更多感受一下建筑带给我们心灵的震撼！加深对房地产的熟悉和学习！

6、工作之外的学习，把英语和法律的学习做为天天的必修科，主要是处于温习巩固类型的学习！

1、服务创品牌年是需要全体对这一理念熟知并认同的同事们共同努力，人，就成了一个核心，人才流失一直都是房地产行业的趋势，建议公司人力资源部，及时总结对人力资源的经验，建立一整套健全的用人机制，比如前期的招聘适当地借助一些职业测验，让应聘者从感性方面来展现自己的性格，也为基层培训提供一些根据，既可以节省一些培训的成本，又为项目部培训提供一些参考意见，变于培训期能有重点地培训！另外，人力资源不要和项目部脱节，要做好和基层员工的沟通工作，平时多了解一些项目部人员的真实想法，尤其做好有离职想法的员工的思想工作！不要等到员工已经做好理智的充分预备之后才发现问题所在！建议公司每年给员工一定的假期，既是给员工一些总结自己的机会也是给员工一些和家里人共处的空间！

2、建议公司重视操盘的正规化和程序化，对开发商的服务一直都是我们的一个核心工作，开发商之所以会请专业的营销机构来做销售无非是因为专业和正规！现在的专业的营销机构也越来越多，要想创出品牌就必须是能走在行业前面的精英中的精英！五年中咱们公司做的项目也已经不少，项目种类也很多，建议每个项目做完后，项目全员参与针对平时存在和发现的问题做出总结，形成一套完整的操盘程序，并细化到每一个细节，公司分类存档作为经理学习和沟通的一个桥梁，资源共享，同时也可以成为基层员工汲取经验和学习的一个很好的资源。

3、对客户的服务意识要加强，真正做到一个职业顾问的角色，建议各项目部可以根据自己项目部所在区域的不同，全员参加一些银行贷款政策的学习，为客户提供最准确和最前言的信息，而不是客户比我们关注的更多！建议公司组织关于合同签订培训，签订合同正规化，真正站在客户的角度为其服务，把合同的条款利弊阐述清楚，而避免现在客户被动签定

合同的局面，给客户形成一种“不管怎么签，没有一项是对我有利的”心理，现在很多客户房子都交了还不知道合同的内容究竟是什么，只是凭情理来理解，理由只有一个，销售人员没告诉我，是欺骗行为，单方行为，这样对于后期的工作我们就显的很被动!现在的客户法律意识越来越强，签定合同的正规化就有利于避免客户后期一些问题的解决!

九个月我从知道第一个名词沙盘开始，在大脑这张空白的纸上点燃了对房地产热爱的火苗!我的秘书的本职工作也在不断是实践中得到了一个很好的提升，让我渐渐地由一个房地产的门外汉逐步地向一个真正的房地产人转变!九个月的时间也算是一段很长的时间了，然而他在特定的环境中又变得如此短暂!在此与大家共同分享一句话：认真做事只能把事情做对，专心做事才能把事情做好!伴着200年的钟声，给大家送上我最真挚的祝福，祝大家200作顺利，万事如意!

超市新员工述职报告总结篇九

不知不觉，我在便利店已经工作了四年时间，作为中石化易捷便利店的老员工，我深切感到便利店蓬勃发展的态势，并为这种态势的发展而感到高兴!

四年来我认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在易捷，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，懂得了如何与顾客沟通，推销商品要与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。我知道易捷是中石化自己的品牌，员工的一举一动代表的是中石化的形象，所以为了树立企业良好形象，我每天笑迎顾客，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。

随着上级公司对我们的要求越来越严格，我越来越感觉到业务知识的缺乏：一是专业知识的贫乏，二是仍然存在其他一

些困难，如社会经验缺乏等。除了参加上级公司组织的培训外，我还自学了相关的营销知识以及服务行业知识，并且利店主管人员所有需向有经验的员工学习实践知识。慢慢地，我掌握了作为便要具备的营销知识，这些知识为便利店工作的顺利开展打下了坚实的基础。

足够的营销知识以及优质的服务为我增加了自信，在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结加油站的员工，努力学习商品销售技巧。我深知优秀的便利店销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多，需要对顾客的问题对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。因此我认真了解产品的特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。同时，我用热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

我的日常工作主要有以下几个方面：

1、要货收货。要货是保证便利店商品丰富、吸引顾客眼球的第一步；每周要货时我都将要货公式与顾客实际需求相结合，以理论联系实际的方式进行系统要货。收货是保证商品数量质量最关键的一步，它涉及到商品的摆放、存储、销售等一系列问题，因此，每次收货时我都认真核对实物、到货单以及系统单据的一致性，保证进入便利店商品的准确性。

2、销售商品。销售商品除了需要热情的服务、主动的推荐等一些营销手段之外，我还需注意了一些容易疏漏的工作程序，如做到每销售一件商品必须及时扫入系统，禁止线外销售；扫码时必须认真仔细，以防串码现象发生等。

3、整理商品。每日均按照“垂直陈列”、“先进先出”的原则，对货架上的商品进行整理，做到了整齐、有序、容易清点；在整理商品的同时，对临期商品进行登记，对过期商品进行封存，并及时向上级领导汇报，保证了商品销售的方便性及安全性。

4、清洁卫生。清洁卫生是每日必做项目之一，包括店内卫生、货架卫生、商品卫生等。清洁的环境不仅仅是个死要求，它还可以营造良好的消费氛围，可以提升顾客的购买欲望，所以，我坚持每日打扫便利店卫生。

5、核对销售数据与交款金额。每日定点、足额将款项上交银行，同时，核对当天系统内的销售金额与上交金额，保证了系统内的销售金额与上交金额的一致性，防止了财务漏洞的出现。

6、报送手续。以准确、清楚为原则填写报表，每日报送手续，为财务对账奠定基础。

7、月底盘点。每个月底系统结帐后，对便利店实物库存进行盘点，与系统核对无误后，将盘点数据录入系统内，进行系统盘点。每月均能在规定时间内完成盘点工作。

四年来，我本着易捷为家的信念，牢固树立奉献在易捷，满意在易捷的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。对不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在商品、档次、价位上的需要，热心为他们推荐所需商品，创造了易捷便利店营销的佳绩。

xx年我将以集团公司提出的“精细严谨、务实创新”作为今后工作的准则，将“顾客的高度满意”作为我的目标，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在

易捷的理念进一步得到拓展，让易捷这个品牌更加牢固！