

最新超市员工个人年终工作总结(汇总6篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

超市员工个人年终工作总结篇一

我叫李xx是家乐店收银员一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司工作也将近一年时间了。转眼间快到年底了，来到本公司的这几个月里，我不仅仅学会了很多专业知识，而且也学会了人与人之间的交往，异常是怎样与顾客沟通。这对我来说是莫大的财富，因为以往我是个不善于交流不爱与人沟通的孩子。

或许对大家来说，收银是件很容易的事，收银员只负责收银，其他方面不用多研究。刚开始我也是这么认为的，可是之后等我成为一名超市员工的时候我才发现并不是想象中的那么简单。我们不只是收银，每一天早上我们来到店里首先打扫卫生，然后再开会，然后才开始一天的工作。工作时我们也不仅仅只是简单的收银，在应对顾客时要真心的为顾客服务，异常是在顾客到收银台的那一刻我们自始至终都要把最美的微笑的心境带给顾客，在与顾客交流的过程中礼貌用语更不可少。如：“您好，欢迎光临”“请稍等，请拿好”“请慢走，欢迎下次光临”。

在工作的这短短的几个月中，虽然有时会有些失落，可是，也有过很多的欢喜，异常是每次听到顾客说这小女孩的态度真好，我心xx里就特开心.....还有，每次有不懂得问题时，老员工都会进取的告诉我应当怎样做这都使我异常感动。其实做什么工作都会遇到困难，难免有些失落，可是只要我们能进取的去问努力的去学习，我相信没有什么做不好的。

自我虽然做收银的工作并不长，自我的技术水平跟专业素质还有待提高，但我觉得只要我们用心去学习，就必须能克服困难。更重要的是我们要树立良好的企业形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作中遇到不懂问题更要进取的向老员工请教学习。

在工作的这段期间中，我觉得对顾客的服务态度是极为重要的。作为服务行业中的一员，让顾客满意而归是我们对自身的要求。这就需要我们时刻坚持好良好的情绪，做到热情耐心的对待每一位顾客，在工作中不要将自我的小情绪带进来，异常是当顾客对你发火时，我们必须面带微笑真诚的向顾客解释。结账过程中，当商品标价与电脑不符时，我们要及时通知课组人员并进行核实，然后要进取向顾客解释并请顾客耐心等待。还有，就是必须要运用微笑服务，微笑是最为迷人的表情，一个微笑不费分文却给予甚多，懂得对生活微笑的人，将会拥有美丽的人生。

我们每一天都会遇到不一样的客人，不一样的客人有不一样的脾气，针对不一样的顾客我们应供给不一样的服务，因为这一行业不变的宗旨是：“顾客至上”。应对顾客，脸上始终要面带微笑，供给礼貌的服务，要让顾客体会到亲切感，即使在服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍然以笑脸相迎，那么再无理的客人也没有理由发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”，这样一来顾客开心自我也舒心。

在工作之余，自我还应当多学习关于商品和财会方面的专业知识，虽然自我的业务水平离工作的实际要求还有必须的差距，可是我相信态度决定一切只要自我用心去做努力去学习，就必须能克服困难，成为一名优秀的收银员。

虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，可是从中却教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自我的道德修养，不断提高自我的服务技巧。“仅有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道

德修养，提高服务技巧。哪怕是普通的一个收银员，只要不断的向前走，才能走我们自我想要的一片天！

超市员工个人年终工作总结篇二

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是20xx年12月份。在这辞旧迎新的日子里，我与许多永辉同事一样，一边努力工作，一边回望过去、畅想未来。20xx年，我工作在永辉融侨超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

热情。在融侨超市，广阔员工齐心协力将永辉的营运制度和效劳理念贯彻落实在日常的工作中。那里的员工个个和蔼可亲，那里的顾客都能做到礼貌购物。在这样一个礼貌的环境下工作，实在令人感。永辉融侨超市的特点是购物环境整洁、员工效劳到快乐。我想，在永辉的工作时光必将成为我人生之中快乐的里程。当然，人生的旅途是不可能一帆风顺，实际工作中也不可能事事顺心，偶尔有员工为工作争吵，偶尔有员工在超市里发生口角，但经过多方沟通，很快就消除了纷争，超市也恢复了往日的辉煌。我深刻地体会到：沟通让同事之间拉近了心灵的距离，沟通让员工与顾客之间更加融洽，沟通使我在工作中找到了快乐。

永辉集团的开拓者用勤劳和智慧开创了“农改超”的典范，并坚持着“天天实惠始终如一”的效劳理念，将“民生”与“百姓”的效劳宗旨落到实处。在永辉融侨超市，员工通道设有宣传栏、总经理信箱、店助信箱、前台设有“扶贫助困”捐献箱、效劳台设有“红十字”捐献箱、融侨店还设立了员工资助金，这些都令我感动。

常言道：“不依规矩不成方圆”。在永辉融侨超市里，我经常亲身经历或亲眼目睹的是《员工管理制度》的考核、安防培训、效劳礼仪培训、生鲜部技能培训等，融侨店各部门领导耐心地训练出具有时代气息的永辉新员工。尤其令我感动的是：那里的领导对待员工是批评教育多，以罚代管少，这种

“以德服人”的管理方式深入人心。在那里工作，所以有的员工都有一种“家”的归属感。

永辉融侨超市的广阔员工秉承了“勤劳”的创业精神，在各自岗位上兢兢业业地工作着。我经常看到超市部员工为顾客送货上门，甘愿做贴心的搬运工；我又亲眼看到过生鲜部员工为住在附近小区的年迈的顾客送水果；我还看到经常有顾客手握感谢信，说要感谢前台xx员工，永辉同仁用实际行动赢得了顾客的赞赏和好评。原先，感动并不需要去寻找，感动就在每一天发生，感动就在同仁的工作中产生。

入职永辉以来，我一向都是在防损部工作。有一次下班后，我去办公室翻看以前的《同道》，其中20xx年第四期，由董事会推荐的《你就是一道风景》带给了我许多启示和鼓舞。文章中写道：“你没有必要去仰视别人。你就站在属于自我的位置上，不断地展示你内心世界的丰富内涵！”可见，永辉集团领导一向都在鼓励广阔员工坚决自我的信念，展示自我的才华、个性及风采。在这股强大的精神力量地带动下，每当防损部开会时，我便会大胆地对上级领导提出一些问题供大家参议。为此，我受到同事的尊重和领导的赞赏。融侨店防损部一向坚持着“集思广益群策群力”的思想，默契地配合着其他部门的工作并维护着整个超市的安防设施和购物秩序。在这个引以为荣的团队里，我一边展示着自我的个性，一边认真吸取同事的工作经验，互相学习充实自我。

20xx年，在进一步摆正工作心态的同时，改善工作方法、提高效率意识，多与人沟通，已经列入了我的工作方案。我愿意将我的工作热情投入到群众力量之中，实现自我的人生价值，与永辉共同成长。

超市员工个人年终工作总结篇三

xx年全年连锁超市财务工作在围绕公司春节集训所提出

的“连锁超市软件全面升级、管理升级、超市全年实现销售1个亿”的目标开展工作；结合刘总在财务工作会议上部署全年重点工作精神，实现了销售、利润双丰收。现将全年工作汇报如下：

连锁超市经过二0xx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：不一样门店不能制定不一样的售价、同一商品不能实现不一样供应商不一样进价等等。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很多准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到此刻基本到达了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不一样门店能够制定不一样的售价、同一商品能够实现不一样供应商不一样进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析本事和加大了管理手段。如：经过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，为门店组织商品价格定位供给了比较有效的参考数据。（城南新区店在今年5月份时经过价格带分析后，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。

经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。

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本事较弱等现象，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，

异常对以下几方面加强了控管。

1、单据流程更加规范、正规化;针对连锁超市业态特殊性,为使企业利润不得流失,我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》,经过用单据流程对各个环节的监管,业务部门操作不再存在随意性,如:1)商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入,不存在一个电话即将条码新增;2)规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(注明本次团购的毛利、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职责人而造成给公司造成损失;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景,经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供给的要求来制定限量促销活动,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。每周六午时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。经过对商品进货出货管理，此刻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必须相符，经过加强管理，此刻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，就是如何节俭了公司的费用，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、严格按合同办事。所有超市商品经营都必须凭合同，无合同严禁上柜销售，每月付款扣收费用都严格按合同执行，严格做到不漏扣、少扣每一分钱，确保企业利润化。

8、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必须了解，使员工能更好的工作。

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xx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供给好服务。

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供给便利、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。

超市员工个人年终工作总结篇四

去年因工作的需要，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超市这个大家庭，对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。

超市主管负责协调各项工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提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。

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，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，经过积累与学习，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。

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的发展行业之中，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。

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。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。

文档为doc格式

超市员工个人年终工作总结篇五

去年9月，由于工作需要，我被调到超市担任店长。在我的工作中，加强商品管理和人员现场管理，提高绩效是所有工作的中心。

虽然我从xx超市开业以来就加入了这个大家庭，并且对xx超市的工作人员也很熟悉，但具体的工作肯定有差异。为了尽快进入领导岗位，负起责任，我们一方面加强专业知识的学习，取得进步，阅读报纸文章，虚心征求专业人士的意见。

一方面，加强沟通，了解实际情况，与食品、收货、出纳等相关部门负责人进行沟通。在很短的时间内，我承担了超市主管的责任。与主管经理一起，我们对超市人员进行了整改培训，并进行了商品规划和展示。

超市主管负责协调所有工作，维护整个店铺的正常运营，并处理紧急情况。在这个岗位上，他立足自身，全面掌控大局，同时充分利用这个平台，全面提升组织协调和业务水平，深入了解出纳、客服、收货、防损、消防等各个环节，发现问题，消除漏洞，成为一名称职的超市主管。

作为一名主管，员工管理是一门高难度的必修课。每个人的经历和个性都不同。如何让部门员工在一个地方思考并努力工作，并不像说话那么简单。通过对相关专业理论知识的学习和在实际工作中的应用，我们在人事管理方面下了很大的功夫。采取了严格和关心的方法。

首先，我在心理上真正关心和尊重员工，真正为员工着想，真诚地希望提高员工。在此基础上，对员工进行有针对性的思想沟通和业务培训，解决员工的想法，确立明确的发展目标，真正激发员工的积极性和主动性，通过业务培训让员工了解如何做，如何做得更好。在工作管理上，我们要始终严格，决不能纵容原则上的错误。

然而，人在不断变化和发展，人事管理也会随之变化和发展。这需要自我坚持、头脑清醒、不断学习和提高，以便更好地发挥团队的全部潜力。

员工培训也是主管的一项重要工作。xx超市通过对员工的反复培训和沟通，从最初的基本业务知识、积累和学习到自我培训，初步形成了系统的员工思想、商品知识、销售心理和技能、纪律规则等方面的培训教材。得到了员工的认可，并取得了必要的效果。

超市零售业的发展趋势势不可挡，但零售业面临着机遇和挑战。我很幸运能够参与到这个时代的产业发展中来。我必须抓住机会，努力工作。学习、学习和再学习在工作和业余时间都是相同的任务。一方面，掌握超市管理、商品展示、合理库存、季节性商品调整、快递商品选择、运营各环节衔接等基本技能，从书中理论到日常工作实践，真正地消化并将所需的知识应用到工作中。另一方面，通过各种信息媒体，我们可以了解最新的市场信息和行业趋势，倾听相关专业的培训，让自己的思路更加清晰，从更高的角度审视市场的变化，并向公司决策层提出战略建议。

俗话说：罗马不是一天建成的。他加入零售业的时间很短。他刚开始在超市工作近一年，对市场和超市零售的了解是如此深刻和广泛。经过冷静的反省，我仍然有很多缺点。总的来说，由于操作时间短，操作不够自由。此外，具体机构目前仍处于初级阶段：第一，需要加强对商品的选择和控制。由于分工不同，对食品商品的认识相对薄弱。其次，由于经验不足，市场分析和预测不够准确，缺乏信心。

面对下半年的机遇和挑战，我本着务实的原则，更好地负起责任，加强理论和业务学习，勇于实践，全面提高业务水平和管理水平，并将我的全部精力投入到公司的发展中。

总之，在未来的日子里，我将更加努力地做xx超市的生意，用发展和利益回报公司，实现我的人生价值。调整后，通过超市员工的共同努力，我们的销售额大幅增长。在那之后，我们一起努力工作，从零开始。对卫生、展示、仓储和收货的严格要求从每一个细节开始，这改变了非食品店的氛围。与员工有更多的接触，给员工更多的思想交流和沟通。

超市员工个人年终工作总结篇六

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在x这个大家庭里使我得到了的锻炼，学习了的知

识，交了的朋友，积累了的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自x这个大家庭，为x明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

x月的需要，我被调到x超市任店面经理兼非食品经理。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x超市这个大家庭，对x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，虚心向刘总李店请教。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，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，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。与员工有了的接触，在严格要求的基础之上，给员工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，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提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，作一名称职的店面经理。

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，在人员管理下了很大我功夫。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。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

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，最早自x市场的x员工到x市场超市的x工再到x份x六部门乙班x员工的培训，通过一次次的培训与交流，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。

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。

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，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。

面对明年机遇与挑战，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，在新的一年里我更加努力的投入到为之奋斗的x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。