

# 超市促销员个人年终工作总结报告 促销 员年终个人工作总结(大全10篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 超市促销员个人年终工作总结报告篇一

对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在\*\*年的8月让我担任柜长一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年来经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的. 几个方面；

- 1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

- 2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

## 超市促销员个人年终工作总结报告篇二

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和力助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的的好评，总结起来收获很多。

作为一名超市领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作比较久，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

领班虽然不算什么领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

## (1)、专业能力

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非两个方面：1是从书本中来，2是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

## (2)、管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

## (3)、沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的.沟通(包括你的下属你的同事和你的上级)。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点诗司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

#### (4)、培养下属的能力

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好做的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

#### (5)工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这胜作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

#### (6)、学习能力

当今的社会是学习型的社会，当今的企业也必须是学习型的企业，对于我们每个人也必须是学习型的主体。学习分两种，一是书本学习，一是实践学习，两者应交替进行。你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展。走上社会的我们，要完全主动的去学习，视学习为

一种习惯，为生活的一种常态。学习应该抒泛的，专业的，管理的，经营的，生活的，休闲的，各种各样，都是一种学习。未来人与人之间的竞争，不是你过去的的能力怎样，现在的能力怎样?而是你在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

## (7)、职业道德

但丁有一句话：智慧的缺陷可以用道德弥补，但道德的缺陷无法用智慧去弥补。对于工作中人，不管是员工，还是主管，职业道德是第一位的。这就好比对于一个人而言，健康、财富、地位、爱情等都很重要，但健康是“1”，其他的都是“”，只要“1”（健康）的存在，个人的意义才能无限。职业道德对于工作的人而言，就是那个“1”，只有良好的职业道德的存在，上述的六种能力才有存在的意义，对于公司而言，才是一个合格之人才。职业道德不等同于对企业的向心力，但作为一个员工，作为一个主管。不管公司的好与不好，不管职位的高低，不管薪水的多少，对自己职业的负责，是一种基本的素养，是个人发展的根基。“做一天和尚撞一天钟”，只要你在公司一天，就要好好的去撞一天钟。

以上，仅仅是个人的一些看法，要做好一个领班，要做的事还很多。我坚信一句话：师傅领进门，修行靠个人。一切的一切，个人以为，都要靠自己去感悟，将一切的一切变成自己的东西。因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了经理的肯定。

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

做为一个领班，能够在员工一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的事，又从不失时机的向领导请示汇报。

这一年，虽然工作取得了一定的成绩，但还有很多发展的空间，我相信，只要我和我的员工一起努力，一定会把工作做得更好。

## 超市促销员个人年终工作总结报告篇三

在表扬自己的过程中同时也存在很多不足的地方，这些无一不是随时敲响的警钟。因没有太多时间的，整理的有些七零八乱，做的不足的地方总结出以下几点：

具体表现在，看书不认真，一拖再拖，不看书或看书少，以至考试成绩不理想。考试，思考，考试，确实考试能考出自己不懂的东西来。自己思想懒惰，缺乏创新，专业方面的知识仍然欠缺，所以加强学习是关键。

原则是觉得能跟的客户全力以赴永往直前的跟。觉得拿不下来的单子却弃而远之，漠不关心。大单的“恐惧症”一如既往的逃之夭夭。主观意识强烈，结果顾了东边忽略了西边，丢单的现象屡见不鲜，俨然孤军奋战，损失惨重！

凭借父母给我的一双手，目的虽然谈不上拯救地球，也许能支撑整个家庭那也算幸运的了，我却大刀阔斧的干了些傻事。我是一个敏感的人，也是一个明白人，这性格要说改一时半会儿还真改不了，因为我尝试过n遍了，结果以失败而告终。凭感觉做事、牛气、自惭、尤为被动这些都可以说是缺点，都是对工作发展极为不利的因素，可这方面我总是知错改错但不认错。

自本年度x月x日任xx公司主管以来，经理对我恩重如山，大爱无疆，或许因为有了安逸的上班环境，工作中非但没做出成绩，团队合作的力量丝毫没有体现出来，对同事的关心也不够，这是我的失职。我不太喜欢故做表面的工作，实事求是，勤奋塌实的走好每一步，摔跤的几率自然减少。任经理曾对我说：“工作只要善始善终的去`去做，必有回报。”我

一直很懊悔今天的我，这也许才是工作的刚刚开始，我一定加倍努力向前进，我也想说：只要用心，必能大胜。

“沟通从心开始”是中国移动公司的广告宣传词，我非常喜欢这句话，因此，我也时刻记住并把这句话带到我的工作中去。希望我能用心做好每一件不平常的事。

在今后的工作中，我希望更多的得到经理的指导与点拨，并且谨遵教诲。

## 超市促销员个人年终工作总结报告篇四

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20xx年的工作，在六安分公司领导的正确指导和全体队员的大力配合下，保安队的各项工作都能够按部就班的正常开展，特别是人员管理、车辆管理、治安管理、消防管理、车辆管理工作及保安员的岗位纪律形象，礼节礼貌等都有一定程度的提高，现就20xx年的工作情况总结如下：首先作为保安队长的我，在日常的工作中严格要求自己，自觉遵守公司的各项规章制度，处之身先士卒，事事以身作则，作为保安队长始终坚持“打铁先得自身硬”的要求，在工作中以自己的实际行动潜移默化的影响和带动全体队员，同时不断加强自我学习，提高自身业务知识和专业技能，通过不懈努力，我们捷成木业保安队可以说是成绩多多，受益多多。由于捷成木业是重点防火单位，进入的运输车辆多，业务多，进出人员复杂，所以责任重大，为了保质保量完成，履行好我们肩负的使命，上一年我们重点抓了以下三项工作：

一支过硬的队伍是做好工作的保证，所以我认为要做好队伍建设就要首先加强队长队自身的业务和综合素质的提高，队长作为带兵人在工作中有着至关重要的作用，通过我多次自学业务知识，专研业务技能，培养了我领班的模范带头作用，提高了我管理水准和处理各类突发事件的能力，并每月对全体队员(特别是新入职队员)进行不定期培训，和他们全面了

解公司企业文化理念，紧紧围绕张总提倡的“客户是上帝，服务是灵魂，用心服务”等诸多细节文化，由于培训和教育到位，不仅减少了保安队的投诉率，还取得了良好的效果，圆满地完成各项工作任务，为客户创建了一个文明，和谐，安全的生产，生活的工作环境，树立了我公司良好的形象。

善始善终地严抓车辆和人员的进出工作，制定完善的管理制度，每天对外出的车辆和人员进行检查，确保公司的财物不受到损失。

在7月17号的晚上12点25分，从外来了两个可疑人员，原来是白天运木材没有能够及时结帐的`人员，捷成木业的承诺是24小时都可以结帐，由于当天是星期天晚上，财务没有及时在银行取现金，所以引起客户的不满意，而且这两个人是在喝了大量的酒之后来公司，语言和行为都不理智，当时我们采取了耐心劝说和严重声明了法律法规，由于我们坚持原则，不吭不卑的态度震慑了两人的无理取闹，避免了他们夜间进入公司，稳定了公司的夜间生产，把业务纠纷消灭在萌芽之中，同时我们保安队也对突发事件有了更多的经验！！处理问题的能力日渐成熟！

始终坚持“预防为主，防消结合”的原则，每日定期对生活区和生产车间的消防设施设施进行检查，确保其良性运作，同进培养队员“养兵千日，用兵一时”的指导思想，成功扑灭生产车间12.25火灾。

事情经过是这样的，12月25日，我们巡逻到生产车间，发现设备冒烟起火，在及时拨打救火电话的同时，迅速进行扑火，组织人员撤退，由于扑救及时，没有造成人员伤亡和财产损失，避免了住户的经济损失，杜绝了一起重大安全事故的发生，得到客户单位的表扬，事后作为保安队长的我还对单位的消防隐患提出了合理的整改建议！最大限度地保护了客户的合法利益！

## 超市促销员个人年终工作总结报告篇五

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xx超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，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xx超市这个大家庭，为xx超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。现将自己200x的工作总结如下：

xx年春节后，我依旧负责xx市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx市场进行了一定的布局调整。3月份xx市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下□xx市场超市得以平稳的'发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责xx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然xx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在xx市场工作得到的最深刻认识。同时□xx市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xx市

场工作得到最大的收获。

6月份因工作的需要，我被调到xx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xx超市这个大家庭，对xx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，全组员工齐心协力努力，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xx市场的50余名员工到xx市场超市的30名员工再到8月份xx超市六部门乙班40余名员工的培训，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。

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，具体开始超市的工作才近半年，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。

## 超市促销员个人年终工作总结报告篇六

20xx年已经结束了，在这一年的工作当中，我要感谢同事们的相互配合，使我较好的完成了本职工作，下面是我个人的一个工作总结。

- 1、每天带着最饱满的.工作热情和自信的态度上班去，并带着微笑去迎接一天中碰到的每一位顾客和每一件事务，并以积极高效的态度去处理好每一件事！
- 2、每天早上第一时间带领员工和促销员仔细检查好商品价格标价签，并及时更换好变价标签和保证每物一价，方便顾客选购和避免客诉。
- 3、安排好员工与促销员的每天工作任务，并执行任何事情都必须按轻重缓急这一原则进行处理并在下班前进行任务交接和对碰到当前困难进行商榷和沟通。
- 4、每天查看和分析营业报表和昨天销售明细清单，并对某一季节性商品和敏感性商品进行一系列的调价让利活动，从而更好地吸引到新一批潜在性客流，并跟踪好每一档商品的订货和到货情况，发现问题及时向经理反应情况，生效当天安排好人员和时间的陈列效果和的商品陈列在每位顾客眼前，并及时清退过档商品数量和滞销冻结商品库存。

5、每天带领员工和促销员查看卖场和仓库卫生工作，并合理安排卫生区域，轮流安排员工进行检查和跟进。

6、每个星期固定有一天要分批对员工和促销员进行营运和服务知识的培训，并分享店内最新八卦信息开展大家在日常生活中有什么不顺畅的系列问题开展一些必要心理辅导工作从而激发起大家的工作热情和自信。

总而言之，言而总之！做的是细节，要想管理好，必须多动脑，要想轻松滴，合理安排好！

在工作当中，通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的人员、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假，这是分析、得出教训的基础。

## 超市促销员个人年终工作总结报告篇七

一、时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚园”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

3. 工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划；

7. 对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

2. 部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5. 部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高；

6. 整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

7. 以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

三、xx年工作计划 “运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。

1. 新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总结的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

2. 目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为140万/年，广告费用目标为1.2万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。

建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，

建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3. 培养市场人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

总结问题的目的在于提高市场人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

团队支持。为了保障来年市场招生工作顺利高效地实施，我们还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力标准，以更好的发展客户服务需求，并使客户向其他课程上转化。

## 超市促销员个人年终工作总结报告篇八

转眼间，我在超市做理货员已经一年了！真感人！今年，我终于在我最喜欢的超市工作了。就像图书馆员喜欢在图书馆给书编码一样，我也喜欢在超市给商品编码。我每天只需要一个商品代码。当我遇到生活中经常需要的可以吃的东西时，我感觉很好。虽然我这份工作的薪水不是很高，但我觉得生活中很快乐，很快乐。没有钱，很快乐，这是我第一次做我真正想做的事。

第一次，我想在班上工作。一方面，我要承受别人强加给我的经济压力，另一方面，我要承受生活在衣、食、住、行方面的压力。事实上，别人对我的看法对我来说是好的，但是当我有这些生活压力时，我收获了我喜欢的工作，把时间花在了我想浪费的地方。这真的是在得到东西之前放弃的体现！在今年的工作中，我不是来超市做理货员挣钱的。我做理货员是为了过上幸福的生活。有了这种意识，我真的做了一份快乐的工作，给自己、同事和客户带来了快乐。这就是我在今年的静修中所做的。

说到实际工作，我度过了美好的一年。在超市的理货工作中，我按时按量完成了日常工作、月度工作和季度工作。在这样一个循序渐进的工作中，我完整地完成了全年的工作。很多时候，当其他同事请假时，我会帮助整理所有物品。其他人认为我在帮助别人。事实上，我真的在做我喜欢做的事。甚至可以说，其他人给了我一个机会，让我更接近那些让人快乐的食物，所以我在工作中感到满意。也许我有这样的偏好，我的工作总是更好，更快，符合领导的心意。我经常在会议上受到领导的表扬，每个季度都会收到超市颁发的奖状。

无论我多么喜欢这份工作，我在工作过程中仍有不足之处。例如，当我管理一些我非常好奇的家庭用品时，我有时会忘记我在清点东西。我想我是来超市买东西的顾客。直到我的同事们提醒我，我才做出反应。虽然我已经很久没有心不在焉了，但这仍然是一个工作上的错误！在来年的工作中，我会注意这一点，不要因为太多的“投资”而让自己失业，转眼间20年过去了。回顾过去的一年，似乎没有太多值得回忆和怀旧的事情。就在我以为自己会花一年时间无所事事的时候，我很幸运地来到了一个朋友的购物中心，再次找到了归属感。回顾公司三个多月的工作经历，我的工作感受主要包括以下几个方面：

## 1、商品项目优化

我们的大多数产品都是二线和三线品牌，缺乏一线产品。这在休闲食品中尤为突出。我们也在尽力改变它。但考虑到与厂家的合作，我们优化了项目，不在售后订购和采购，从而减少了货架上的商品数量，供客户选择和购买，目前只有初步结果；同时，我们还推出了流行的产品，如宋世成、大白兔以及后期推出的各种调味盐，以满足客户的需求。本店为大型商场，应走中高档商品之路。目前，我们缺少很多东西，比如瓶装蜜饯、干果系列、流行的康师傅方便面系列和高档调味品系列，这也是我在新的年里应该做的，以尽可能丰富我们产品的多样性。商品分类和数据的调整。

我到岗后发现我们的商品分类比较混乱。许多商品被置于不应被分类的类别中，因此无法正确评估分类商品的性能分析、货架供应和合理性。许多商品数据并不是针对实际商品支付的，经过多次调整后得到了显著改善，让员工更好地熟悉商品，但这种情况并没有完全改变，这也是下一步要做的工作。

## 2、商品显示调整

前期商品显示未按分类显示，给客户购买商品和员工管理商品带来困难。有些商品放在仓库里，但没有在商店里陈列。经过调整和管理措施，该问题已得到解决；我还尽量降低中间的货架，靠墙的货架通过放置货物或设置存储区来拉长空间距离，这样商店就不会感到非常沮丧，并为顾客提供更舒适的购物环境。仓库还进行了大规模调整，分类堆放，粘贴库存卡，让员工轻松找到货物，及时补充货架上的货物。但是目前，整洁度还没有达到我想要的标准，这也是需要改进的方面。日常商品管理。

我开发了几种表格，以方便员工更清晰地管理商店中的商品。缺货控制表：要求组长以上人员每天在店内登记不能满足基本陈列数量的货物，然后在电脑上核对货物库存。如有库存，及时通知员工补货。如无库存，通知相关人员下单催交，避免出现货物已售完未下单的现象。《临时商品控制表》：对本店保质期超过一半的商品进行登记，以便您定期查看该表，了解商品何时过期，并提前做好准备。例如，您可以提前与制造商协商，消化店内的活动，或根据下架时间表提前下架退货，以避免货物过期。这还可以更好地加强与制造商的合作关系。

## 3□dm商品谈判

每个时间表中的海报制作不同的产品，给客户一种全新的感觉。就我个人而言，我认为任何产品都有很长的使用寿命。如果它是连续生产的，它将不再对顾客有吸引力，最畅销的

产品将消失；在团队中表现最好的几个类别必须有海报商品，如休闲糕点、肉类、时令糖果等；干杂日用调味品、米、面、油等；每一个日程表都应该有吸引顾客的精彩商品，特别是干杂米、面条、油等日用品；定价也应合理，基本上以市场调查价格为基础。如果之前的竞争对手制定了特殊价格，则将根据此价格协商特殊价格。

#### 4、城市调度

在早期阶段，为了吸引客户，我们基本商品的价格非常低，但我认为这是一个错误的判断。如果普通商品只需要低于竞争对手（除非是非常适销对路的商品），就不需要太低，这样只会徒劳地损失毛利润，我们现在还有一个很大的优势，那就是我们的产品比红旗的产品更丰富。他们没有的是我们可以赚取毛利润。因此，此类产品应确保其应有的毛利点。当然，这一点只代表个人的想法，具体实施要根据需要。

### 超市促销员个人年终工作总结报告篇九

进入超市一年了，作为超市一员，对本年的工作，我觉得还是比较满意的，毕竟自己顺利完成了自己的工作。现在新年降到，我也要对自己要结束的工作总结如下：

我是超市一名简单的收银员，每天的工作就是站着给顾客进行结账，在下班之后，把一天里的账进行核对，把钱进行保管。虽然这份工作，确实有些辛苦，毕竟工作期间是要一直站着的，不能离开岗位，不然就会耽误顾客的结账，这样的服务是很差的。为此本年度我在自己的岗位上不曾擅自离开，每天都是负责任的收银，为来超市的顾客进行良好的收银服务。由于以前就有收银的经验，所以这一年我在收银的速度上是很快的，效率也比较高，帮助顾客准确的结算出多少钱，准确的找零，虽然中间也有出现失误，但是我都努力且及时的进行了解决，也得到了顾客的谅解。

虽然只是一个收银员，但是超市很大，我的收银工作也是不轻松的，对用来收银的. 机器，我也是必须要很好的掌握操作方法，并且为了能够更好的去服务大家，我还特意学习了怎么修理收银的机器，毕竟收银收着，总会出现一些故障的，维修人员又不能很快的来修理，那么只要不大的问题，我都学会自己修理，这样就可以不让顾客等很久，毕竟收银的人也就两三个，有些顾客一买就是一车，真的是很琐碎。所以这一年，我对收银的机器真的是特别的熟悉，学习了很多维修方法，自己也处理了很多的故障，顺利的让顾客结账了。

我只要站在岗位上，我就是面带微笑的，对着所有顾客都是微笑服务的，不管面对的客户多么难缠，我也是保持着良好的修养，真诚的与顾客交涉，有问题，会向顾客进行及时的回复。顾客问我问题，我都会一一作答，不会做一个“哑巴”，而是积极的向顾客的问题进行回复，这样的服务获得顾客很大的认可，顾客对我的服务也是特别的满意，也是因为这样的服务态度，所以顾客一般都不会找麻烦。

即将迎接新一年，我在感慨过去的工作的同时，对新年的工作更是抱更大的期望。明年在超市的工作，我想我会有更好的成绩的，会不断的努力的。

文档为doc格式

## 超市促销员个人年终工作总结报告篇十

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xx市场的50余名员工到xx市场超市的30名员工再到8月份xx超市六部门乙班40余名员工的培训，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。

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，具体开始超市的工作才近半年，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xx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。