

最新物料超市工作总结报告 超市工作总结 (优质6篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

物料超市工作总结报告 超市工作总结篇一

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗”现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收

银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自己仍在工作中，也许像我们这样的人真应该叫做工作狂才对，但我们却必须面对现实，不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的時候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，

尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。从而在百尺竿头，与日俱增进一步，达到新境界，创造新篇章！经过这样紧张有序的锻炼，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底。基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

我是一名大四的学生，我在易初莲花工作中让我懂得了很多，作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起，和它成为一个整体。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。

在我看来，大型超市是将来的社会发展趋势，因为超市有几大优点：一、购物方便；二、物品的种类繁多；三、环境优美；四、总体服务水平比较完整；五、卫生符合国家标准。我在易初莲花担任盘点小组长的工作中，明白了作为一个领导要想下属赞同你，你必须及时地发现下属的困难，及时地进行帮助，这是非常重要的。在检查他们工作质量的时候，发现工作中的错误时，我都会及时地纠正，并且教育他们，这是我的职责，也是我必须做的，而在实际工作中我更多的是去谅解他们，这可能与我的工作时间的长短有关。

在工作中，我也发现了更多好的建议可以用在易初莲花经营上，一、我个人觉得乐购与易初莲花的价格相比上还是乐购好，原因有很多，首先我觉得乐购的地理位置比较好，我计

算过晚上在乐购，每半小时单单进入的顾客平均为600人；其次他们门口时常有大型的活动，通常有舞蹈、音乐，这些极大的吸引了顾客源；其三、会员卡制度，他们实行的会员卡号中这样的，会员价与商品的实际价是一样的，只是看会员卡上的积分，根据积分的多少可以兑换礼品，在过年过节的时候赠送礼品，这对顾客来说是非常温暖的，虽然赠送的商品并不多。这个在商品管理中就是充满了人性化。

我记得余世维的演讲很精彩，在工作中要用我们，而不应该说谁，每个人多是集体的一员，所以我们要用我们，当顾客来投诉的时候，我们应该要说这是我们的错，而不应该推卸责任，因为你也是超市中的一员，你代表整个超市的形象。曾经余世维先生去一家豆腐店买了一盒豆腐，回来发现豆腐有点变味，他第2天无意中路过那里跟那边的服务员聊起这件事的时候，服务员马上叫来店长，店长马上道歉，并且一手拎着一个袋，里面有10盒豆腐，一手拿着一盒豆腐的钱，并且亲自道歉。从此以后只要余世维先生在那个城市，豆腐都在那里买，因为这个店会负责起自己的责任，让人放心。

物料超市工作总结报告 超市工作总结篇二

- 1、注重现场管理工作，对畅销品、滞销品重点分析，对有退路和无退路的残次品重点管理，及时调整商品结构，如针织区把毛毯、棉被集中陈列在进口处，拉动销售。
- 2、严格按照价签管理排面及缺货管理来要求员工。每天在闭店时做好巡场，确保排面没有空位，商品陈列整齐，花车端架陈列要丰满，价签要一至无误，特价商品要有爆炸签表示，方可离开。
- 3、认证落实三个二的实施，在晨会上多表扬多提倡要求员工积极参与，三个二的实施不仅体现了服务质量，也提升了客流，月提升客流在x人次。

4、新品的引进，当看到南阳百富园蛋糕有售后、有食品入市备案，就与业务联系，第一次不给货款，结果销售不错。

5、向供货商要特价，哪怕是降低一角钱都是我们的成功。

6、根据所学知识单品驱动，龙狮饼干花车陈列，效果很好，每月销售在x件左右，但是龙狮饼干没有售后，到店前都已经破损没有卖相的饼干，退回后又打到门店，与业务沟通，到我店里面的饼干必须要有卖相，如果有破损应该是退回，后业务与供货商联系，最后得以解决，每包卖x元，差价由供货商补给。

1、本年度对生鲜区进行了四次大的调整，利用夜间在门店住的人员加班调整，不影响第二天的正常上班，目的是延长客动线，看超市有没有死角，经过观察又继续调整，现在超市里基本上没有死角。

2、生鲜区必须具备干净、清洁、美观、舒适、产品新鲜、保证质量，对生鲜作业人员，严格要求仪表仪容，建立良好的卫生习惯，严格把关，建立严格的验收货制度。

3、重视生鲜商品陈列首重新鲜、丰富、清洁、干净、卫生，陈列面要朝向顾客来的动线陈列，来吸引顾客，蔬菜的叶菜、根茎来陈列。

4、在生鲜区的品项上下功夫，要求细加工，如油条增加了菜角、红薯丸子，油条较20xx年上升x%□蒸馍增加了油卷、包子等，引进了新品小菜，在本超市也是一个亮点，每月销售在x元左右；面条在超市销的不景气，我们就自己加工成了熟面条，来扩大品种，在蔬菜的品项上要求质量，产生天天低价，样样新鲜，树立本超市的卖场形象。

5、严格按照商品深层次管理内容做好排面管理，及时市调，及时做好商品结构调整，从生鲜到服装，从没有间断，对敏

感商品市调及调整，特别是米、面、油和蔬果要加强价格管理，米、面、油由原来的配货中心送，改变为直接与供货商谈，哪家质量好、价位低就进哪家，以低价新鲜来拉动别区域的销售；男装和女装通过和老板沟通也上了上千元的服装，而且有销售，同时也使我们店里向中高档上升一个台阶，女装较20xx年上升x%□

6、本年度除每周不停地电视跑边外，及时发放传单或小型pop张贴到各村，从而扩大商圈，吸引更多消费，全年任务x万，实际完成x万，超额完成了全年任务。

把各组任务明晰化，让员工知道自己的奋斗目标，多劳多得按任务超出提成，员工越干越有劲，现在员工没有事就不请假，自觉减少了自己的假期。我们从第四季度开始实行激励机制考核，我们xx店离县城比较近，而且万德隆大量搞活动，也没有影响到我们的销售，只十一月和十二月较去年同期上升x万，而且毛利没有下滑，其中针织区较去年同期上升x万，百货区较去年同期上升x万，而且员工说这样比较合理，干劲足了，销售也就提高了。

1、利用晨会多传达公司精神。让员工开到公司美好的前景。愿意为企业多出一份力。要想在企业站稳脚，就是要不断的学习业务知识，提高自身价值。

2、以自身带动，在现场管理中不断学习加强业务知识。在平时的验货返厂当中及上货架的同时让员工不断操练自己。在平时的报货当中，熟练掌握技巧。以老带新，让每个进来的人都能熟练业务知识。

1、卫生管理：个人卫生、店内卫生，环境卫生包括地面、墙面、桌面、货架和商品，要求地面光亮清洁无死角，天花板、顶棚不能有蜘蛛网，设备器具卫生：要每周一次对购物筐、购物车进行洗刷，生鲜区的电子秤、立柜天天打扫，卖场环

境卫生经常检查不堵塞通道。卖场气氛要到位□pop广告的检查，有没有残缺污损，书写是否规范美观，悬挂是非合理，堆头等和其他一些促销装饰物是否完好，是否需要补充等。摆放有序。主要是指各种物品如购物车、购物篮、平板车、剁堆板、陈列道具、清洁工具是非按照规定地点摆放，是否有使用后归为程序。员工准备，出勤情况，各岗位的到岗情况，尤其是保安的到岗，开灯。如有缺勤，查明原因做出处理。

2、人员管理是管理的命脉。作为管理层要有一个原则性，要以公司的利益为重，严格按照规定执行各项规章制度。自身做起，明确各岗位职责，同时人性化管理业是一门管理学问，再不违背原则的情况下对一些体弱多病，家庭负担大的员工加以照顾。

劳动纪律的检查，是否有不正常离岗、串岗，出勤不出力、扎堆聊天情况或其他违纪现象，按照超市过失行为处理的相关规定进行管理。

劳动力调配，掌握超市销售时段规律，对人员进行调配，保证超市工作正常运作，如：利用排班的方式、不同的班组调配，促销员调配等。

3、商品管理上午进行商品陈列和缺货检查及食品保质期管理。对货架上陈列的食品进行抽检，对过保质期、警戒期的商品进行处理。对巡视中通过外观能判别的不能出售的商品进行处理。如：破包、污损、量少等十种不能上架的商品。上架商品与标识价签必须相符（产地、等级、规格等）。

4、库存管理，按照所学的报货公式进行报货。

5、财务管理，每天收银员交当天所收的钱，财务收到签字，财务要把当天收到的钱有人陪同不定时间的存到银行。对前场实行小组记账，帐帐相符，每月一号对财务现金进行监盘。

1、严把验货质量关。严格按照验货程序：两人以上签字，对临其过半日期产品霉变腐烂包装破损产品杜绝进入卖场。对供货商上货须有如是备案和一票通。酒类要有随附单。

2、商品保质期排查。定于每月二十号叫排查日期表。对于供货商产品要及时沟通做返厂或促销处理。自采无售后商品要上报后做处理。

3、防霉变鼠咬。

1、商品安全：所有返厂商品一律由值班经理和保安签字，方可拿出卖场。如商品有需要拿出卖场必须由保安登记，本年年有奶粉外包装破损后，员工与保安说后拿到服务台粘贴，包装盒拿回卖场，奶粉却忘在前台，后被前台看到，直接对责任人200元罚款，保安50元罚款。

2、消防安全，加强防盗措施，在出口处安装护栏，人流高峰加强巡视，加强奶粉区及洗化区的商品安全管理。

3、火灾隐患，如未熄灭的烟头，消防栓前堆积物等都必须及时清除，查找原因及时处理。

4、用电安全。做好每天晚上的巡查工作，关闭一切电源设施，关门落锁，人走布防。

5、做好每月两次的安全宣传工作。灭火器消防栓演练工作。要人人都会用。

1、生鲜区品项的增加显得本区拥挤，干货散点伸展不开。

2、没有标准的退换货制度。

3、价格比市场上面的贵。如：老干爹辣三丁外面8元，我们10.5元。

4、人员不足，流动性大。

5、财务在县城办公，每月没有报表出现。

元月x万、二月x万、三月x万、四月x万、五月x万、六月x万、七月x万、八月x万、九月x万、十月x万、十一月x万、十二月x万。

物料超市工作总结报告 超市工作总结篇三

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。为了尽快进入主角负起职责，一方面加强了专业知识的学习，进取看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际情景，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。与分管经理一齐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努力，我们的销售有了明显的增长。之后我们又一齐努力，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，工作的进取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，超市的提高得到了公司的认可。

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。

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。经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进取性，再经过业务培训让员工明白如何去作，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，这需要自我坚持清醒的头脑，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。超市经过一次次对员工的培训与交流，自我从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步构成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训资料。得到了员工认可收到了必须的成效。

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，自我有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，必须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，自我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，经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，使自我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我的战略性的提议。

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。经过冷静的自省，自我还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体此刻：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不一样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。

应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，使自我的业务水平，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。

物料超市工作总结报告 超市工作总结篇四

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算自己20xx年工作总结范文吧。

收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的偷盗现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。

因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不

购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

离开收银台时，要将暂停收款牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。在接下来的工作中，我会做好09年下半年工作计划，争取将各项工作开展得更好。

物料超市工作总结报告 超市工作总结篇五

1, 生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理。针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“警告”“罚款”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。

2, 生鲜部蔬菜区总体情况较好，但在检查过程中发现个别菜品有积压现象，新鲜程度时好时坏，质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理，并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量，增加进货频率等可行方法减少损耗，从而确保蔬菜且有较高的新鲜度。

3, 五月十八日，食品部休闲组发现过期商品，根据《商品质量管理规定》相关条款，质检部对本次商品过期事件做出了相应处理，相关责任人受到经济处罚，罚款不是目的，处罚行为旨在提高员工的工作责任心，从而保证企业在广大顾客心目中的良好信誉。

4, 食品部粮油组挂面、调料相继出现无生产日期现象，员工在日常工作中并未对所负责区域的上架商品进行认真检查，针对此类情况，质检部已对相关区域负责人进行了罚款处理，商品日期是衡量商品质量的标准之一，也是企业在顾客心目中树立良好形象的重要标准，无生产日期类商品的出现，从侧面说明了我超市商品质量的检查工作还应加大力度，只有这样才能确保企业的生存发展命脉。

五月十七日，质检部对卖场商品价签及合格证进行了检查，各别柜组商品与价签仍存在不对应现象，有的商品陈列在货架上但没有与之相符的价签，有的商品对应多个单品的价签，还有的价签没有加盖“华商物价”印章，已经不使用的价签也多出现反插于价签条上等现象。质检部已针对发现的价签使用不规范现象与各区域负责人沟通，希望各柜组规范商品价签的使用，对商品价签进行规范管理，避免给顾客购物增添障碍。

散货区域曾发现商品合格证使用不规范情况，如：合格证上有生产日期但没有商品保质期；商品合格证与商品实物不符，质检部已同厂家促销人员进行沟通，通知厂家对不符合标准的商品合格证进行调换。

x月x日，质检部对卖场员工健康证佩戴情况进行了检查，员工皆能按照规定佩戴有效健康证，个别员工健康证临期，质检部已提醒其注意更换新证。

为确保我超市商品在售价上的竞争优势，质检部按照工作计划对卖场商品进行不定期调研并取得一定成效，同品项商品价格均低(或等)于竞争店价格，切实达到了我超市经营服务理念中“价格最低”的标准，各部门也对质检部的市场调研工作给予了充分配合，对需要变价处理的商品皆能够及时调整。

根据我超市商品品项数量的实际情况，营运各部门的市调工作已经由2次/周调整为1次/周，质检部的市调工作仍按照“日常工作”标准进行，在关注竞争店促销信息的同时对营运各部上交的市调表进行抽查审核，确保市调信息的准确性，及时掌握竞争店商品信息变化，为我超市经营销售提供一定参考依据。

五月十八日我超市盘点工作如期进行，质检部积极配合管理部进行盘点表发放以及盘点后的查找差异工作，各部门盘点

表提前三天上交管理部且无法更改，因此卖场部分商品缺断货情况较严重，新到商品无法上架陈列，致使检查过程中屡屡发现台面商品不丰满，促销地笼、端头商品数量十分有限等情况，盘点后各柜组商品逐渐上架，商品陈列逐渐恢复正常。

本月服务台退换货情况较上月有所好转，希望各部门各柜组加强对商品质量的自检自查工作，减少我超市因商品质量问题而引起的退换货次数，树立企业的良好形象。

盘点前质检部曾协助个别柜组处理组内需要报损的商品，发现个别柜组报损商品有严重过期现象，由于柜组人员调动时未能认真细致的对组内工作进行交接，导致部分价值较高的临期商品长久积压，严重过期最后无法返厂调换又无法折价处理，针对此类情况，质检部将建立商品报损登记表，详细记录各柜组商品报损情况，希望各部门各柜组提高对商品的保护。

一、加大对卖场商品质量的检查力度，尤其是对生鲜部蔬菜、水果区域的检查工作。

二、规范卖场商品价签、合格证的使用，同时对员工健康证的佩戴情况进行不定期抽查。

三、继续开展市调工作，搜集各竞争店最具参考价值的商品信息，为提高我超市销售提出合理建议。

四、对卖场临期商品进行统计。

五、建立各部门各柜组报损商品登记表。

五按照钻井一公司“开展质量基础年活动”的有关要求，制定企业质量方针及目标，逐步完善企业质量管理体系，制定有关质量管理内容的培训计划，组织员工进行质量管理相关

知识的培训，提高员工质量服务意识，为满足顾客需要，实现企业可持续发展做出应有贡献。

物料超市工作总结报告 超市工作总结篇六

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。