

2023年超市主管述职报告(实用12篇)

通过撰写述职报告，我可以客观地评估自己的工作表现，并提出对公司的合理建议和意见。阅读下面的竞聘报告范文，可以给您提供一些写作思路和灵感，帮助您更好地展示自己的优势。

超市主管述职报告篇一

尊敬的各位领导：

大家好，我叫x□是大川店调味组的实习主管，于4月28日加入我们家园超市。在过去的三个多月，我经历了许多，学习了许多，以极大的热情投入到大川店建设中，终于，我欣喜的看到自己的汗水浇灌出了鲜艳的花朵：调味组销量蒸蒸日上，团队人员勤恳团结。以下是我这段时间的工作心得与体会，请多多指教。

在公司选聘大川店主管时，我积极报名参与，不仅因为这对于我是一次极好的自身提升机会，还因为我看到了我们家园超市广阔的市场前景。沐浴在公司团队的专业培训下，我迅速成长，顺利通过公司考核，成为了一名实习主管。

4月到5月的实习，每一天对于我来说都是一个新的阶梯，每一天我都能登上一个更高的平台。如果说金牛店与滨河店就是一片智慧经验的汪洋，那么我是一块海绵，每天不知疲倦的汲取知识的营养，“商品怎样陈列？接货有哪些要素？主管的岗位职责及工作流程有哪些？”这些专业知识渐渐深入我的脑海，我还不断向前辈们虚心请教人员与商店管理经验，自身有了突飞猛进的进步。

时不断给予我的组员鼓励，帮他们坚持了下来，我们也经过一段时间的相处，建立了良好的关系。

开业在陈列商品时，望着空空的货架，我的脑子一片空白，尽管我已经在理论和实体店里学习了陈列的基本原则，但因为没有亲手操作过，还是有些底虚。最后在不断地尝试下和组员的共同努力下，我们终于摆出了初步满意的雏形。直到现在，我还在不停修改摆放方式，坚信“没有最好，只有更好”，我希望自己的陈列方式能最大限度吸引顾客的眼球，获得更高的销售额。随着开业的一声炮响，我正式进入了主管的角色。看着自己的货物被蜂拥而至的顾客买走，我即欣喜又担心，欣喜着会有很好的营业额，担心着是否会断货，我不断地与采购沟通联系，在采购的帮助下，没有出现畅销品缺断货的情况。

以上是我的开业期间的回顾和感受，下面是我两个月来工作实践中的经验和体会。

最大的收货就是学会了如何订货，起初不知道何时补货，补多少数量，库存多少合适，现在已经不存在这些困惑了，我已经能把控好商品的最小库存及最大库存，季节性商品和促销品要有合理的囤货，做到不断货，不缺货。

快的气氛，使商品传达出一种无形的语言，激发了顾客的购买欲。接下来说说人员管理方面，我遵循“以身作则，一视同仁”的原则，我的宗旨是“和谐而有序”。微笑着开始每一天，微笑着面对每一个人。下面是细则：

- 1、知人善任，使员工能在自己的工作岗位上发挥最大的潜力。
- 3、尊重人是管人的基础，不要对员工颐指气使，礼貌用语多多益善，勇于面对员工的建议，对待员工要一视同仁。
- 4、让制度去说话衷心感谢各位领导对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，勤奋工作，顽强拼搏，为家园超市发展做出应有的贡献！

超市主管述职报告篇二

大家好，我叫弓巧兰，是大川店调味组的实习主管，于4月28日加入我们家园超市。在过去的三个多月，我经历了许多，学习了许多，以极大的热情投入到大川店建设中，终于，我欣喜的看到自己的汗水浇灌出了鲜艳的花朵：调味组销量蒸蒸日上，团队人员勤恳团结。以下是我这段时间的工作心得与体会，请多多指教。

在公司选聘大川店主管时，我积极报名参与，不仅因为这对于我是一次极好的自身提升机会，还因为我看到了我们家园超市广阔的市场前景。沐浴在公司团队的专业培训下，我迅速成长，顺利通过公司考核，成为了一名实习主管。

4月到5月的实习，每一天对于我来说都是一个新的阶梯，每一天我都能登上一个更高的平台。如果说金牛店与滨河店就是一片智慧经验的汪洋，那么我是一块海绵，每天不知疲倦的汲取知识的营养，“商品怎样陈列？接货有哪些要素？主管的岗位职责及工作流程有哪些？.....”这些专业知识渐渐深入我的脑海，我还不断向前辈们虚心请教人员与商店管理经验，自身有了突飞猛进的进步。

时不断给予我的组员鼓励，帮他们坚持了下来，我们也经过一段时间的相处，建立了良好的关系。

开业在陈列商品时，望着空空的货架，我的脑子一片空白，尽管我已经在理论和实体店里学习了陈列的基本原则，但因为没有亲手操作过，还是有些底虚。最后在不断地尝试下和组员的共同努力下，我们终于摆出了初步满意的雏形。直到现在，我还在不停修改摆放方式，坚信“没有最好，只有更好”，我希望自己的陈列方式能最大限度吸引顾客的眼球，获得更高的销售额。随着开业的一声炮响，我正式进入了主管的角色。看着自己的货物被蜂拥而至的顾客买走，我即欣喜又担心，欣喜着会有很好的营业额，担心着是否会断货，

我不断地与采购沟通联系，在采购的帮助下，没有出现畅销品缺断货的情况。

以上是我的开业期间的回顾和感受，下面是我两个月来工作实践中的经验和体会。

最大的收货就是学会了如何订货，起初不知道何时补货，补多少数量，库存多少合适，现在已经不存在这些困惑了，我已经能把控好商品的最小库存及最大库存，季节性商品和促销品要有合理的囤货，做到不断货，不缺货。

1、掌握商品如何正确陈列也是至关重要的。根据商品最基本的陈列原则：显而易见，易拿易放，整齐丰满，先进先出，商品关联纵向陈列，我和组员在摆放商品时体现出了形象商品，销量商品，及效益商品优先化，并且颇具用心地陈列，以营造出一种温馨明快的气氛，使商品传达出一种无形的语言，激发了顾客的购买欲。接下来说说人员管理方面，我遵循“以身作则，一视同仁”的原则，我的宗旨是“和谐而有序”。微笑着开始每一天，微笑着面对每一个人。下面是细则：超市店长述职报告1. 知人善任，使员工能在自己的工作岗位上发挥最大的潜力。

2、先管自己，再管别人，不断的反省自己，高标准的要求自己，才能树立起被别人尊重的自我形象，并以其征服手下的所有员工，使他们产生尊敬，信赖，服从的信念，从而推动工作的开展。

3. 尊重人是管人的基础, 不要对员工颐指气使, 礼貌用语多多益善, 勇于面对员工的建议, 对待员工要一视同仁.

4. 让制度去说话衷心感谢各位领导对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，勤奋工作，顽强拼搏，为家园超市发展做出应有的贡献！

文档为doc格式

超市主管述职报告篇三

各位同事：

你们好！

我被任命xx公司销售主管以有一段时间了，现在我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和建议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块可以说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是面对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情况下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情况下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我

们要特别注意的。现在的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原来的不懂到现在的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。

而我也经过这段时间的锻炼，对自己也有了一定的认知。从当时的无所适从到现在的做事有条理都是一个改变。记的刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不知道说些什么内容，每天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可现在的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

超市主管述职报告篇四

各位领导：

我是xx超市的经理，到xx超市来已经x年的.时间了，几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识,学习新型的零售业的知识,力图尽快融到家乐的发展中去。在x店开业前夕，我任劳任怨，始终工作在第一线，经常和员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创xx市场的征程。年初xx路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在xx的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“xxx先进员工”。

由于是刚来x市工作，没有人缘关系，一年来，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解xx市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关*****部门建立了良好地合作关系。为了开拓xx市场,我每天与员工一起工作，并听取各项

合理化建议,以应对激烈竞争的市场环境。目前□xx有超市xx多家左右,竞争对手们把店开在了家乐店的周边,面对这种环境,使xxxx年任务的完成与提高是一种考验,员工们都存在担心的思想。为此,我对员工们提出xx年的工作中心是“以服务促销售,以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训,大家都不会忘记这个工作中心,这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好,就会吸引顾客,就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标,销售额超计划完成。比xx年增长了85%,连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩,我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求,及时调整商品结构并合理控制库存,避免积压资金。因xx路北店为外埠店,供货商又多为外地供货商,在一定程度上影响销售。年初,公司在xx成立商品组,由我担任组长,为了使店在xx稳步发展,使其同竞争对手形成差异优势,我对商品组提出了“重宽度、轻深度,重连锁、轻汰换”的谈判原则,使商品组在完善xx市场的同时,进一步形成了×××连锁的优势。汰换了不适合xx市场的商品,并发展了部分本地特色商品,从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中,在我的带领下□xx××在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种,真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比99年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流,管理的加强降低了成本,服务水平的提高赢得了顾客。××年度市消协、工商、报社在民意测验中,xx路北店被评为“xx市民最满意超市”。

在担任xx路北店店长及xx地区主管期间,面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法,大胆放权,竞聘上岗,充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业最大的资本,只有为他们提供机遇,才能充分发挥他们的才智,才能增强员工的凝聚力,企业才能长存”。在我的领导下,xx路北店逐步形成了各司其职,各负其责,严谨高效的

工作格局。

当然，在工作中还有一些不足之处。

今后，我将从以下三个方面下功夫，认真做好本职工作。

超市主管述职报告篇五

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名主管的职责，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。

作为一名收银员主管，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已经三年，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。

领班虽然不算什么大领导，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，大胆管理，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。

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。

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。反之，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，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

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，解决问题的出发点是公司利益，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。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

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大，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。

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，这是工作判断的基础。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，不管是大事，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。

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。学习应该是广泛的，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？而是你学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

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“0”，只要“1”（健康）的存在，个人的意义才能无限大。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，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，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，只要我和我们收银员一起努力，一定会把工作做得更好。

超市主管述职报告篇六

尊敬的xxx□

您好!

我叫史卫东，于20xx年11月20日进入本公司并成为其中一位普通的员工，工作11个多月的时间里，现积累了一些实践经验;本人工作认真负责，且具有较强的进取心，极富工作热情。性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作有力;责任感

强，确保完成领导交付的工作，和同事之间能够能力全作，关系相处融洽；积极学习新知识、新技能，注重自身的发展和进步。同时，利用工作之余学习关于管理方面的书籍，并同时不断的自我学相关课程及大量有关公司战略发展、经营管理、营销策略、人才激励等录像和文字资料，对公司经营有了一个初步了解。通过学习和实践，懂得了：正确的目标+详实的计划+顽强的意志=成功；也正是因为学习，让我获得了知识，增长了自信，不但使我喜欢上了这个行业，而且逐步明确了人生职业理想，争取成为公司管理方面的能手。

在公司近一年的时间，现对自己的工作总结如下：

一、个人工作情况□20xx年11月至今，共学习了前厅和后厨的各个岗位目标，熟练于巧，于20xx年2月左右成为餐厅的训练员成员之一，总外调支援四次，分别是汉口3月和5月支援两次，上海虹桥6月到7月一次，经开8月一次，从中累积了大量的工作经验和知识。

二、工作目标：把餐厅的各项系统熟记于心，做好与餐厅人员的沟通协调问题，充分了解餐厅的营运流程，加强自身不足的修复，即时处理餐厅面临的突发问题，努力成为餐厅工作的带头人。大胜靠德。因此，我在把诚信作为自己核心价值观的同时，也重视培养自己积极主动的心态以及维持良好人际关系的'圆熟技巧。

诚然，在日新月异的当今社会，在日趋激烈的人才竞争中，我还欠缺很多，但我相信，若有幸得到公司全体同仁的信任和指导，具有谦虚好学、务实上进、追求卓越以及坚韧性格和奋斗精神的我，定能在您的指导下，在丰富的实际工作中不断提高，日趋完善。看到公司的迅速发展，我深深感到骄傲与自豪，也更加迫切的希望能成为阿香领导团队的一份子，除了实现自己的奋斗目标，体现自己人生的价值，也希望能为公司出谋划策，出一份力，和公司一起成长。

中国有句俗语：“人往高处走，水往低处流”。就像大部分人一样，我希望我所付出的努力可以被领导看到，我的能力可以得到领导的赏识。

今天，我郑重的向领导提出晋升销售主管一职申请。我明白我在新的岗位上会有更大的压力和更多的困难，但我已经做好了准备，随时准备迎接新的挑战。不管遇到什么麻烦，我都将和我的团队并肩战斗。我相信自己的能力，因为这一切都来源于我对这个工作的热爱，以及全部阿香同事们不懈支持。

恳请公司领导给我这个锻炼的机会，我会更加严格要求自己，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的每一项工作，为公司创造价值，不辜负领导对我的期望，同公司一起展望美好的未来！

XXX

日期□xx

超市主管述职报告篇七

尊敬的各位领导，各位家人：

大家好！

时光如梭，忙忙碌碌中送走了丰硕的20xx年，迎来了崭新的20xx年，全店在各位主管以及全体员工的共同努力下超额完成了全年的各项指标□20xx年在绛县经济整体不好的大环境下，如何圆满完成公司下达的各项任务指标是我们的首要重任。在过去的两个月中，我们共实现销售万元，完成总指标的%，在以后的十个月内，我会抓住清明节、五一劳动节、端午节、国庆节、中秋节几个大型节假日以及五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标。同时我还

会着重以下几项工作：

超市竞争的核心在于商品的构成策略，商品结构的优化应以经营商品的品类、品牌为基础，根据自身的特点、消费群体的不同，进行合理的整改，首先进行市场调研，发现新的、顾客需要的商品，同供货商、采购及时联系，多采新品，网红商品，同时，还应和信息部沟通，每季度进行一次不动品的淘汰工作，保证商品的更新换代。其次，合理布局，对于目标性商品应重点突出陈列，对于方便性商品应放于顾客易于拿取的地方，对于季节性、节日类商品应突出其特点并结合相应的促销手段。

利用门店周会或交接班的时间对全体员工包括促销员的服务意识进行不定期的培训，不要总是将“用心服务，用爱经营”的话挂在嘴边而不付出行动，要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，让他有回到家的感受和体验，因为我们不知道怎样服务上帝，却懂得如何服务我们的亲朋好友！对于退换货我们一定按照公司要求，做好无理由、无条件退换货，限度的满足顾客的各种需求。

在街道上大大小小的超市、批发部、共有好几十家，人力成本较低，所以导致商品价格比我们便宜，再加上政府全县创建国家卫生县城的，导致门前无停车位，怎样让顾客愿意多花几毛钱、多走几步路到我们超市来购物？我想，干净整洁的购物环境、亲切友好的服务态度、良好的售后服务、齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更强，就是要将细节做的更细更精。坚持将每周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查；坚持每周二定位会员优惠日，将赠送的商品多样多元化；价签陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷，变价商品各负责人逐一核实，确保准确无误，重复的事情标准化，标准的事情重复化。

随着绛县经济去年的整体不景气，到目前为止还没有复苏的

迹象，我们应意识到目前的危机，正视眼前的困难，严峻的经济形式下，企业最重要的是要解决如何开源和如何节流的问题，我认为，开源主要涉及一些公司的制度调整，所以，我主张节流，以公司为核心，推行各种精益化的管理方式，提高工作效率，降低各种浪费，随时随地，上至店长，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事做起，重在执行，小到一张纸的利用，一度电、一滴水的节约。

将每月的销售计划分解到每个组，严格实行绩效考核，让员工收入与销售挂钩，销售好，工资高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。走进员工当中，每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积极性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合店内实际情况，对于充满挑战的20xx年，我们可以哭，可以笑，可以累，但坚决不能怂！只要干不死，就往死里干，我有信心带领全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。

超市主管述职报告篇八

紧张繁忙的半年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xxxx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。这半年是充实的，我的成长来自xxxx超市这个大家庭，为xxxx超市后半年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

现将自己20xx年1月-7月初的工作总结如下：

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。

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。

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。

超市主管述职报告篇九

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****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。

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。

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，****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。

超市主管述职报告篇十

我的xx超市的经理，到xx超市来已经x年的时间了，几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，学习新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。在x店开业前夕，我任劳任怨，始终工作在第一线，经常和员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创xx市场的征程。年初xx路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在xx的知名度提升，销售额提升了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这个年我被评为“xxx先进员工”。

因为是刚来x市工作，没有人缘关系，一年来，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解xx市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓xx市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。

当前□xx有超市xx多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使xxxx年任务的完成与提升是一种考验，员工们都存有担心的思想。为此，我对员工们提出xx年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。

一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这个条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比xx年增长、了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。

我认真分析商品结构及市场需求, 即时调整商品结构并合理控制库存, 避免积压资金。因xx路北店为外埠店, 供货商又多为外地供货商, 在一定水准上影响销售。年初, 公司在xx成立商品组, 由我担任组长, 为了使店在xx稳步发展, 使其同竞争对手形成差异优势, 我对商品组提出了“重宽度、轻深度, 重连锁、轻汰换”的谈判原则, 使商品组在完善xx市场的同时, 进一步形成了xx×连锁的优势。汰换了不适合xx市场的商品, 并发展了部分本地特色商品, 从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。

年中, 在我的带领下□xxxx在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种, 真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比11年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流, 管理的增强降低了成本, 服务水平的提升赢得了顾客□xx年度市消协、工商、报社在民意测验中,xx路北店被评为“xx市民最满意超市”。

在担任xx路北店店长及xx地区主管期间, 面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法, 大胆放权, 竞聘上岗, 充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业的资本, 只有为他们提供机遇, 才能充分发挥他们的才智, 才能增强员工的凝聚力, 企业才能长存”。在我的领导下, xx路北店逐步形成了各司其职, 各负其责, 严谨高效的工作格局。

当然在工作中我也存有着不足之处, 在以后的工作中我会持续改进, 力求使工作能在上一个新台阶。

超市主管述职报告篇十一

尊敬的各位领导, 亲爱的家人们:

大家好。首先我想说的是非常感谢公司给我施展个人才能的

舞台。让我从一名普通的员工步入到管理者的队伍。

时间流逝，来宝庆以近两年了，任职七波辉课长以十天有余，刚开始的时候自己心里很是没底气，一直问自己能不能把工作做好，因为开始来宝庆的时候我是再乔丹工作，那时候才开始认识品牌，了解品牌，学习销售技巧，学习商品陈列，虽然都是运动品牌但对童装不是太了解，陈姨曾说过无论干什么事都要有自信，我牢记在心。商城人的热情氛围影响着我，领导的关心鼓励着我，我暗下决心一定要把工作做好，不能辜负领导对我的希望。

来到七波辉首先要做的就是熟悉七波辉，了解七波辉服鞋的种类，大类，系列，把我曾所学到的取长补短，刚进七波辉工作的时候，压力挺大的，因为凡是都要从0开始。从我做起，要把团队带好。给大家说一个前几天发生在我们店的事情，当时有三个顾客来给孩子买衣服，顾客十分的刁难，边看边把我们的叠装散开，一会拿这件一会拿那件，衣服找了一大堆，然后又到处挑毛病，俗话说顾客就是上帝，来我们店买衣服，就会增加我们的营业额，大家都知道销量对我们来说是很重要的。我们岂能让顾客空手而归。我们利用所学的商品知识，细条方法，还有我们的售后服务，大家一起一言一语的给顾客解答，给小朋友试穿新衣服，新鞋子。直到顾客满意买单，有一句话说的好同心山成玉，协力土成金，团结就是力量。只有团结的队伍才是一个好团队。让我深有体会。

超市主管述职报告篇十二

尊敬的各位领导，各位家人：

时光如梭，忙忙碌碌中送走了丰硕的，迎来了崭新的，全店在各位主管以及全体员工的共同努力下超额完成了全年的各项指标，在绛县经济整体不好的大环境下，如何圆满完成公司下达的各项任务指标是我们的首要重任。在过去的两个月中，我们共实现销售万元，完成总指标的%，在以后的十个月

内，我会抓住清明节、五一劳动节、端午节、国庆节、中秋节几个大型节假日以及五周年店庆，拟定相适宜的促销计划，力争销售达到预期目标。同时我还会着重以下几项工作：

超市竞争的核心在于商品的构成策略，商品结构的优化应以经营商品的品类、品牌为基础，根据自身的特点、消费群体的不同，进行合理的整改，首先进行市场调研，发现新的、顾客需要的商品，同供货商、采购及时联系，多采新品，网红商品，同时，还应和信息部沟通，每季度进行一次不动品的淘汰工作，保证商品的更新换代。其次，合理布局，对于目标性商品应重点突出陈列，对于方便性商品应放于顾客易于拿取的地方，对于季节性、节日类商品应突出其特点并结合相应的促销手段。

利用门店周会或交接班的时间对全体员工包括促销员的服务意识进行不定期的培训，不要总是将“用心服务，用爱经营”的话挂在嘴边而不付出行动，要将顾客当作我们的亲朋好友来服务，让他有回到家的感受和体验，因为我们不知道怎样服务上帝，却懂得如何服务我们的亲朋好友！对于退换货我们一定按照公司要求，做好无理由、无条件退换货，限度的满足顾客的各种需求。

在街道上大大小小的超市、批发部、共有好几十家，人力成本较低，所以导致商品价格比我们便宜，再加上政府全县创建国家卫生县城的，导致门前无停车位，怎样让顾客愿意多花几毛钱、多走几步路到我们超市来购物？我想，干净整洁的购物环境、亲切友好的服务态度、良好的售后服务、齐全的品种以及我们超市过硬的品牌等都是非常重要的因素，怎样将我们的品牌做的更好更强，就是要将细节做的更细更精。坚持将每周一定为卫生清洁日，办公室不定期进行全面检查；坚持每周二定位会员优惠日，将赠送的商品多样多元化；价签陈列方面，要求员工一律按陈列的五大原则，力求美观、便捷，变价商品各负责人逐一核实，确保准确无误，重复的事情标准化，标准的事情重复化。

随着绛县经济去年的整体不景气，到目前为止还没有复苏的迹象，我们应意识到目前的危机，正视眼前的困难，严峻的经济形式下，企业最重要的是要解决如何开源和如何节流的问题，我认为，开源主要涉及一些公司的制度调整，所以，我主张节流，以公司为核心，推行各种精益化的管理方式，提高工作效率，降低各种浪费，随时随地，上至店长，下至一名普通员工，都可以从身边的细节小事做起，重在执行，小到一张纸的利用，一度电、一滴水的节约。

将每月的销售计划分解到每个组，严格实行绩效考核，让员工收入与销售挂钩，销售好，工资高，反之工资就会低，真正体现多劳多得。走进员工当中，每个月向全体员工征求促销的好点子，发挥全员积极性，力争完成各项指标。

综合以上几点，结合店内实际情况，对于充满挑战的，我们可以哭，可以笑，可以累，但坚决不能怂！只要干不死，就往死里干，我有信心带领全体员工将销售做的更好，圆满完成各项指标。