# 最新超市年终总结范文汇总

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-14

*最新超市年终总结范文汇总一一、超市工作阶段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...*

**最新超市年终总结范文汇总一**

一、超市工作阶段

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。

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。

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。

面对后半年机遇与挑战，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。

**最新超市年终总结范文汇总二**

为扩大的市场占有份额，满足广大消费者，本着双赢双胜的原则，明确双方在经营中的权利和义务，特制定以下合同:

一、合同当事人：特许方：（以下简称甲方）法人代表：地址：联系电话： 传真：受许方： （以下简称乙方）地址：联系方式：

二、合同期限：

1、 本合同自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，期限\_\_\_\_\_\_\_\_年。

2、 如需续签合同，乙方在合同到期前一个月向甲方提出申请，双方协商续签，乙方享有续签优先权。

三、特许范围：制品有限责任公司生产的产品销售、商标品牌标志形象使用；旺铺营销法技巧；专柜的各类道具、包装物、各类报表。

四、加盟条件与要求；

1、加盟者必须是具有一定经济实力的合法公民；

2、具有独立承担民事能力的自然人；

3、有足够的加盟资金及前期经营资金；

4、有风险意识；

5、受许方的经营场所必须是大型超市、商场、卖场或专卖店。大型超市、商场、卖场要求日营业额在15万元以上，专柜面积10平方米以上；专卖店要求有5000人天的人流量，并且能留住顾客；

6、有一定的管理经验；

7、能维护特许方的名誉和形象；

8、有服从和接受特许经营体系管理的意愿和决心；

9、有良好的沟通协调能力；

10、提供5－8℃的低温储存仓库；1

1、首次不特许区域代理，只允许受许方经营一个专柜，如有区域代理的意向，经甲方考察三个月后，根据受许方的实际能力决定是否授权区域代理。

五、使用与管理：

1、 乙方在合同期内必须执行甲方规定的四个统一：

（1） 统一市场零售价格；不得私自涨价、降价，如有违反一个品种罚款人民币500元；

（2） 统一营销员培训，服装，调配；

（3） 统一柜台道具（灯箱、招贴画、等）；

（4） 统一货源生产调配。不得私自进货，如有违反每一个品种罚款人民币5000元。

2、 特许经营的营销员全国统一工作规范。

3、 特许店面必须每月向市场管理部提供正确各所需报表及资料。

4、 乙方不得在特许经营中搭售以外任何同类产品。

5、 受许方首次需向特许方预交加盟费人民币30000元，合同保证金人民币10000元，每年底按净利润的13收取应收加盟费用，多退少补。根据前\_\_\_\_\_\_\_\_年的销售情况确定第\_\_\_\_\_\_\_\_年应预交的加盟费；受许方需甲方派员考察，需交纳市场考察费人民币1000元。

6、 乙方应在合同规定的地点进行特许经营，不得异地经营。乙方如确需扩大特许经营店面，应征得甲方同意，另行签定合同。乙方不得将特许经营权私自转让。

六、双方责任：

1、 甲方向乙方提供所需产品，在保质期内产品变质、变味或有关部门抽检不符合质量标准由甲方包退包换。

2、 乙方保管不善（如爆晒、高温、接触生水、二次污染）而引起的产品质量问题责任自负。

七、利益分配及送货：

1、 甲乙双方按总营销额的50：50分配。体现形式：乙方从甲方进货时，按市场零售价的50%支付现金给甲方。

2、 乙方订货，以现金支付方式给甲方，或乙方有存款在甲方设定的乙方专柜帐号上。甲方在款到后发货，500公里以内\_\_\_\_日内到达，500公里以上\_\_\_\_日内到达。每延误一天，乙方在甲方分配额中扣除100元。（有不可抗拒的原因除外）甲方按乙方进货款的3%补给乙方，超出部分乙方自理。

八、促销：乙方如遇促销活动，应提前向甲方申请，乙方完全执行甲方的所有促销方案，经甲方同意后方可实施。（促销方案另行协商，费用自理）每年促销时间不低于120天。

九、营销员：

1、 特许经营店面营销员必须取得甲方认可的岗前专业培训结业证后分配上岗。培训费自理。

2、 乙方为营销员提供良好的住宿环境（住宿费100元月、超出部分由乙方支付），费用营销员自理。（甲方派营销员时才执行）

3、 营销员工资统一执行甲方营销员工资标准（甲方考核、乙方协助），款项在乙方帐款中扣除，甲方负责发放。（甲方派营销员时才执行）乙方自行招聘的营销员工资由乙方自定。商场、超市收取专柜上发生的一切相关费用，均由乙方承担。

4、 为确保乙方的正常营业，乙方不得无故更换、辞退甲方派出的工作人员，如甲方工作人员违反规章制度，乙方可书面可其它形式反应给甲方，并签名，以示负责。甲方经查实后，由甲方给予调换或处理。（对甲方所派营销员，乙方有监督权、协助权，无直接管理权，甲方派营销员时才执行。）

十、财务制度：乙方应按照甲方规定，统一方式记帐，填写报表，定期报告经营状况和财务状况。定期盘点，并将盘点表在盘点后立即寄往甲方。甲方向乙方提供所供货款的增值税发票。十

一、合同终止违约：

1、 双方中任何一方遇不可抗拒的原因需终止合同时可终止合同。

2、 乙方开业经营两个月内严重亏损，难以继续经营，经甲方考察后，为考虑乙方利益，可将加盟费及合同保证金全额退回。

3、 乙方出现下列情况之一者，甲方有权终止合同：（甲方不须赔偿，并根据情节处于罚金，罚金在保证金中扣除。）

（1） 乙方违反合同约定的条款。

（2） 乙方未经甲方书面同意关闭店面或在同一场地经营同类产品（无论何种品牌）。

（3） 乙方人员阻止甲方管理人员介入加盟店经营管理的。

（4） 乙方未经甲方书面同意利用甲方的品牌生产，分销货品的。

（5） 乙方严重破坏了甲方的商业信誉及形象的。

（6） 乙方从事超出甲方特许合同限定范围的。

（7） 乙方超越甲方的准许范围私自进行批发业务的。

（8） 乙方违反中华人民共和国法律或地方法规的。

4、 如甲方因乙方的经营活动造成第三者索赔时，乙方应承但相应责任，此项延伸至合同终止后六个月。十

二、合同违约处理：如有违约，双方按民法典处理，对情节严重的由我方所在地的国家相关部门仲裁。十

三、本合同未尽事宜，双方协商解决。该协议一式三份，甲方持两份，乙方持一份。双方签字后生效。甲方： 乙方；开户行：开户行：帐号： 帐号：税号： 税号：签约人： 签约人：邮编：邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

返

**最新超市年终总结范文汇总三**

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。

**最新超市年终总结范文汇总四**

1、语言到位，微笑到位，卫生到位，设备到位。

2、宜购足迹，鉴证品质生活。

3、温柔的小芳，你我的家。

4、下班回家，购物我选宜购。

5、小芳，为你打造实惠生活！

6、宜人宜物宜景，尽在宜购超市。

7、购物上宜家，方便你我他。

8、我面带笑容，因为我热爱工作。

9、宜购，您生活的专家典范。

10、我服装整洁，因为是专业服务。

11、小芳的用心，只是为了让您开心！

12、微笑多一点，说话轻一点。

13、小芳超市：天天都省钱，人人都称赞。

14、宜购诚为本，省钱又省心。

15、小芳超市，便宜没道理。

16、脾气小一点，度量大一点。

17、每天都省钱，为家为明天。

18、我在你身边，你在我心中。

19、方便社区邻里，满意街坊大众。

20、别因便宜买太多，做您家的储藏室。

21、您的满意，就是我们的心愿。

22、爱心芳超市，等你在回眸。

23、小芳超市，淘货好去处，就差你哦。

24、小芳超市，为您提供生活的物美价廉。

25、万里芬芳尽在小芳超市。

26、以最少付出保证你的生活质量！

27、省钱选宜购，品质还是选宜购。

**最新超市年终总结范文汇总五**

发包方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

承包方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

企业经营者：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，经协商签订本合同，个人承包超市合同范本。

一、承包形式

上缴利润定额包干，超额全留。

二、承包期限

自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，共\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

三、上交利润定额

1.乙方在\_\_\_\_\_\_\_年内，上交利润总额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。其中，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

2.超出定额部分的利润，全部留给乙方。

3.乙方应根据留利数额，建立生产发展基金，奖励基金和福利基金。三项基金的比例为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

四、经济技术指标

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

3.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

4.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

五、技术改造任务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

六、承包前债权债务的处理办法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

七、贷款归还办法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

八、承包期间，甲方有权根据法律和合同的规定监督检查乙方的生产经营情况;承包期间，甲方不得在法律和合同的规定之外随意干涉乙方的生产经营活动。

九、承包期间，乙方享有国家法律、法规、政策规定的经营管理自主权。

企业经营者\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为乙方法定代表人，对企业经营管理中的下列事项，有依法自主决定的权利：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

十、违约责任：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

十一、对企业经营者的奖惩：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

十二、争议的解决办法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

十三、其他有关事项：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

十四、本合同自双方签字或者盖章之日时起生效。合同正本双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_份，副本\_\_\_\_\_\_\_\_份。

附件：1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(公章) 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(公章或个人签章)

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签章) 企业经营者：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签章)

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

说明：

承包方即乙方如果是个人时，应在合同最后署个人姓名并盖章，(企业经营者签章)一栏不必填写。

**最新超市年终总结范文汇总六**

岁月荏苒，转眼间我在超市作已近两年。两年内，我学到了很多专业方面的知识，也结交了许多好朋友。犹记得刚来的时候，生活的单调与工作的枯燥却是我始料未及的。工作中，每天基本上是十多个小时的站立姿势，面对的是数不清顾客，其中的艰辛是不言而喻的。曾经，我也迷茫过、困惑过，难道我的青春就是这样黯淡无光、平平淡淡？态度决定高度，付出才能杰出！，到最后，我慢慢转变了观念，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活也可以亮丽多彩，我们面前的顾客虽然多数都不认识，但与人接触中流露出的真挚情感却是真实存在的。

在不同的岗位，都能创造价值。超市工作让我渐渐地认识到我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑。当顾客对着我们微笑时，当领导肯定我们的工作时，当同事之间真诚互助时，我就会感到欣喜和自豪。这些将激励我用自己的方式向社会奉献爱心！

回想以往的工作情况，还有很多地方需要改进和突破。自从提升为组长后，怎么安排人员出色的完成工作，这是一个困扰我的难题。有时候工作安排到位了，却是无人干活。归根到底，怎样处理好同事之间的关系才是处理问题的关键。

有时候细想要生存，就离不开交往，交往无定法，贵在得法。渐渐地我明白与人相处首先是真诚，张良因为真诚为老人拾鞋，故而得到原书《太公兵法》。真诚待人是人际交往得以延续和发展。其次是宽容，雨果曾经说过：“世界上最宽阔的是海洋，比海洋更宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的胸怀。”在与人交往中，如果能心宽似海，那还会有什么令自己不快呢！再者就是乐观，世界上有两种人，一种是乐观的人，一种是悲观的人。乐观的人总能把自己的微笑带给别人。一旦养成达观性情，将会宠辱不惊，不以物喜，不以己悲。践行后，我开始调整自己，改变自己，本着静坐常思己过的原则，我的境况也慢慢得到改善。

在以后的工作中，我将从以下几个方面，力所能及的把自己的本质工作做的更好。

第一，提高服务态度。作为一个服务行业，顾客就是上帝。要想获得更多的利润就必须提高销售量。我们要想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，夯实管理基础，积极应对突发情况。做好管理工作，增加团队凝聚力，提高团队整体效率，并提高应对突发问题的能力。

第三，为创新注入新活力。唯有创新，才能实现价值最大化。今后，我将根据超市所处的市场环境和企业自身情况，在业态创新、商品创新，还是制度、管理创新，营销方式等各方面积极与组员探讨创新。

第四，积极遵守超市规矩。正所谓：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个单位也有相应的规定了。超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以在上班时间打电话等等。不破坏规矩，也是增强自身修养。

第五，勤付出，少抱怨。牢骚太盛防肠断，风物长宜放眼量。对待工作，积极热情，如果没有货要上的话要找点事情做。比如：补充货物、整理货物，抹货架等。树立超市整洁有序的良好形象。

人生路不可能永远都是平坦大道，伴随着我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。不经历风雨，怎能见彩虹。

今后，我将用快乐带动心情，用真诚对待朋友，用平淡对待磨难，用努力追求幸福，用感恩对待生活！

**最新超市年终总结范文汇总七**

甲方： 乙方：

经甲、乙双方共同协商同意，本着互惠、互利的原则，现将有关供货事宜达成如下协议：

一、 供货内容：

乙方同意向甲方提供 产品，共计单品 个(详见核定产品报价清单)。

二、 供货价格：

1、按供货价扣点(供货价不能高于高桥市场价);

2、按零售价扣点(零售价不能高于其它周边超市价)。

注：(1)如有价差，甲方有权调整或自行购进。(2)乙方提供新产品，应与甲方协商另签合同。

六、交货地点：甲方仓库

七、有效期限： 年 月 日至 年 月 日

八、商品质量：

乙方向甲方所提供的商品都必须符合国家有关质量标准，如有不符合国家有关质量部门要求的商品，所造成的损失由乙方负责。

九、其它事项：

1、乙方必须按合同所规定的商品内容和甲方计划按时送货。对包装损坏的商品、临近保质期的商品、滞销的商品和存在质量问题的商品，甲方有权下柜、退货或拒收。

2、对不遵守公司制度和公司程序，对报价不实，谋取暴利的供货商，甲方可单方解除合同或自行购进。

3、凡进入公司销售的产品，如连续三个月月销售在同类产品中最末尾的一位，甲方单方有权终止合同。

4、如需上促销员的供应商，促销员月底薪为3天事假。对促销员的底薪或提成按月付清。否则公司有权在货款中代扣。

5、如细小商品乙方要求进入自选柜的，流失由乙方自负。

十、补充事项

以上协议一式三份，甲方两份，乙方一份，须共同遵守，受法律保护。

甲方： 乙方：

甲方代表签字： 乙方代表签字：

开户行： 开户行：

账号：税号： 电话：

代码证：地址：电话：传真：

签订日期： 年 月 日

**最新超市年终总结范文汇总八**

甲方：

乙方：

甲乙双方在平等自愿、互惠互利的原则下，经友好协商共同签订本合同。

一、 供货商资料

1、 甲方同意乙方所供商品在甲方超市进行销售、推广，所供商品的质量、价格、售后服务、形象宣传、客户投诉等问题，由乙方负全责和费用。

2、乙方供货品牌为，进店单品数 双方确定的《商品信息表》为准。

3、 乙方须向甲方提供合法有效的经营资质(包括但不限于营业执照、税务登记证、食品流通许可证、商品合格证、商品检测报告等复印件、商品报价单、许可经营授权书)，所有证件须加盖乙方公章。

二、 商品质量

1、 乙方确保所供商品符合国家相关部门和行业的质量及其他标准要求，乙方须及时主动将最新的合法有效的相关证件证明移交甲方存档。

2、 乙方所供商品因质量问题引起的售后服务、纠纷和客户投诉等均由乙方全权负责，给甲方造成不良影响的，甲方有权解除合同并追究经济损失和补偿。

3、 甲方根据国家相关部门的公告及通知，给予乙方所供商品做下架或退货处理，由此给甲方带来的一切损失，均由乙方承担。

三、 商品价格

1、 乙方保证提供给甲方的商品进价，不高于同渠道其他零售企业的最低进价。如甲方发现乙方违约，甲方有权调低乙方商品进价，并按此进价给予乙方对账结算。同时乙方还应支付每个单品不低于贰仟元的违约金。在此期间甲方有权暂停给乙方对账结算货款。

2、 商品进价经甲乙双方确认的报价单为准，如乙方预调整进价，须至少提前七天以书面形式向甲方提出调价申请，经甲方同意后方可执行新进价。未经甲方同意乙方私自调价的，甲方有权以原进价结算货款。

3、 乙方须全力支持对所供商品推广的促销活动，促销具体进价双方另行商定，

乙方须在促销开始前五天将甲方库存商品按现行促销进价调整，否则，原进价与促销进价的差额在乙方货款中扣除。

四、 订货送货

1、 甲方以电子邮件、传真订单、qq发送、电话通知等方式告知订货明细，均默认为有效订单，乙方保证按订单要求送货到甲方指定地点，不以任何理由延时送货、消减送货量、拒绝发货，否则甲方有权收取乙方不低于壹仟元的违约金，作为销售损失的补偿。

2、 乙方所供有保质期的商品，乙方须送达甲方指定地点，距该商品保质期到期日的时限不得少于该保质期总期限的三分之二，特殊情况必须经甲方采购人员同意，方可收货。

3、 乙方自接到甲方订单之时起2日内，按订单要求配送至甲方指定地点，每逾期一天(8小时以内为半天，每满8小时为一天)甲方按订单总金额的三倍额度收取乙方违约金。

4、 乙方保证单张订单到货率(到货单品数、数量、金额各项占比)均高于百分之九十五，否则，甲方按订单未到货金额的十倍额度收取乙方违约金。

5、 乙方任何理由的延时送货、消减送货量、退换货不及时、保质期超期等情况，甲方有权拒绝收货。

6、 乙方预增加新品至甲方超市销售，须提前向甲方采购部提交增加新品申请及相关合法有效证件，未经甲方许可配送至甲方的商品，甲方有直接处置权，并甲方按每个单品贰仟元收取乙方违约金。

五、 退换货

1、 如甲方和乙方为第一次合作，合同生效之日起两个月为产品试销期。试销期满，甲方可自主决定是否继续销售乙方商品。甲方决定不继续销售则合同自然终止，乙方承诺无条件回收未销售之商品。

2、 乙方所供商品的滞销积压商品、残次品、临期品、过期品等乙方同意无条件进行退货处理。

3、 乙方所供商品自进店每满六十天销量排名为同类商品的后三十名范围内，

甲方有权将该商品下架，乙方须在接到甲方下架商品退货通知日起五天内自行清退该商品。

4、 乙方接到甲方退换货通知日起，保质期三十天及以内的商品须两天内，保质期三十至九十天的商品须三天内，保质期九十至三百六十天的商品须五天内，保质期三百六十天以上的商品须七天内到甲方指定场所办理退换货，退换货所有费用由乙方承担。乙方接到通知后不能按要求时限办理退换货，视为乙方授权甲方将退换货商品作报废处理，并在当月货款中直接扣除报废金额。

5、 乙方所供商品在甲方门店发生滞销，乙方应在商品保质期到期前三十天向甲方相关门店提出退换货，否则，一切过期损失均由乙方承担。

6、 乙方商品发生质量问题而导致退货的，乙方须两天内主动到甲方将问题商品清理完毕。

7、 以上所有退换货乙方自接到甲方退换货通知日起，须按要求将所有退换货清退完毕，每逾期一天甲方按退换货总金额的三倍额度收取乙方违约金。

8、 乙方未按要求清理的所有退换货，乙方有权在货款中扣除所有退换货金额。

六、 货款对账结算

1、 甲乙双方对账以乙方系统打印的《销售单》(须经甲方门店收货人员和乙方送货人员签字并加盖甲方货物收讫章有效)为准，乙方原始送货票不做双方对账结算使用。

2、 双方商定：乙方提交对账票据的时间为每月12日至16日。

3、 双方商定：乙方与甲方对账时间为：每月25日至26日，逢节假日顺延一天或另行通知。

4、 双方商定：甲方财务给乙方安排付款时间为：每月15日至16日，逢节假日顺延一天或另行通知。

5、 乙方须在甲方付款前至少提前七天将结算相应金额的增值税发票移交到甲方财务指定人员。

七、 保证与承诺

1、 考虑乙方所供商品的食品安全问题和售后服务等因素，乙方向甲方交纳商品保证金 贰万元，作为对所供商品引起突发事件的处理及相关政府部门行政经济处罚等情况使用;商品保证金一经使用，乙方须在七天内补齐，否则，一切不良后果及损失由乙方全部承担。甲乙双方确认终止合同办理相关手续后，甲方退换乙方剩余金额的商品保证金，此保证金不计利息。

乙方交纳商品保证金方式：现金

2、乙方保证所供商品合理损耗率(含丢失、自然消耗)为千分之三由乙方全部承担，超出部分由甲方承担。

3、 为保障销售额持续上升，甲乙双方达成双赢，乙方保证每个月给甲方提供不低于两次促销活动，促销商品的进价不高于市场其他客户的促销进价。

4、 乙方保证任何情况下，不得将本合同的任何内容泄露至合同以外的任何第三方，否则，甲方有权随时终止合同并将乙方所有设备、商品等清理出卖场。甲方对该设备、商品有直接处置权。甲方不承担任何损失。乙方已交纳的商品保证金、所有费用等一概不退。并收取乙方不低于壹万元违约金。

八、 违约责任

1、乙方保证提供给甲方的各种证件、公函、增值税票、发票等合法有效，违者乙方将承担由此带来的一切不良后果及行政处罚和经济处罚。并向甲方支付不低于伍万元的违约金，同时甲方有权随时解除本合同。

2、 合同一经签订具有法律效力，乙方任何原因不能履约，则乙方赔偿甲方不低于壹万元的经济或名誉损失。

3、 如乙方合同约定联系人与本司失去联系达六个月或甲方发送公函乙方无人回应时，甲方有权对乙方所有设备、商品等进行处置和销毁，由此带来的一切损失和费用，由乙方全部承担。

4、 乙方有以下情形之一者，甲方有权暂停支付乙方货款：

1) 乙方未按合同约定及订单送货，或所送商品不符合本合同及订单约定;

2) 乙方所送商品在甲方店内连续四周销售额为零;

3) 乙方未按本合同或双方的其他约定向甲方交纳全部费用;

4) 乙方未按本合同的约定清理退货、换货、质量问题商品;

5) 乙方连续一个月不送货或连续三次送货缺货率(订单金额数量或单品数量)在15%及以上;

6) 乙方在促销期内不送货或未按约定安排促销活动;

7) 乙方向甲方人员行贿或在甲方场所有偷盗行为;

8) 乙方提供虚假经营证件证明、对账结算票据;

9) 乙方未完成合同约定销售任务额或数量;

10) 乙方合同到期未及时续签或未按时送票、对账。

5、 未经甲方书面授权情况下，乙方不得全部或部分转让本合同至任何第三方，否则，甲方有权随时终止合同并将乙方所有设备、商品等清理出卖场，甲方对该设备、商品有直接处置权。

6、 乙方所有违约金、费用无法正常按时支付或兑现的，甲方有权在乙方货款中扣除，并加收违约金和费用总额百分之二十的滞纳金。

九、 合同期限、终止、解除

1、 本合同有效期限从20xx年5月6日起 至20xx年5月5日止。

2、 如乙方有意续签合同，须在合同到期前三十天主动与甲方采购人员洽谈新合同。

3、 双方均应遵守合同约定，任何一方非因对方违约提出解除本合同，均应当提前两个月以书面形式通知对方，合同自双方协商确定的日期解除。合同解除及清户程序按甲方统一程序办理。

4、 双方同意不再续签合同或单方解除合同，乙方清户时，应与甲方采购人员联系确认清户事宜，由采购人员出具清户证明，并由采购部负责人、总经理签字确认后，开始计算清户账期。

5、 合同终止及单方解除合同，经双方同意后办理清户手续满九十天后，按甲方财务时间对账清算货款。

十、 一般性条款

1、 本合同一式两份，甲方一份，乙方一份，双方签字盖章后生效，附件订单、补充协议经乙方确认签字的甲方通知、函件均具有同等法律效力。

2、 如有未尽事宜经双方友好协商至解决，经协商无效，可向甲方所在地的法院提起诉讼。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**最新超市年终总结范文汇总九**

刚刚过去的20xx年，美好家园xx店生鲜区运转良好，在同事们的团结和努力下，一起向客人，向市场，也向自己交出了一份较为满意的答卷。

现就20xx年超市工作做如下总结。

通过上表对比，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。

水果组出现负增长的主要原因是，芒市离昆明较远，运输成本高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售对比与毛利率和毛利额略低于20xx年。

熟食组出现销售上同比20xx年负增长-34.28%的原因是，在20xx年联营供应商面包撤场，至今未找到供应商进场。

南北干货组在20xx年的销售提升快，在7月份就完成保底任务，毛利率与毛利额有所下降。

其它干货组在销售与毛利额上增长较快，相反的在毛利上有所下降，原因是在提升销售的同时，对毛利控制的不够所造成。

当然，整个部门20xx年在销售毛利率与毛利额上提升较快，这其中离不开全体同仁共同努力工作，与公司执行精益化管理的方针。

1、20xx年公司组织了大量的惊暴促销活动，其中成功的举行感恩节、购物节、周年庆活动，取得了不俗的成绩。

新开辟的主题促销会员日，生鲜部销售突破16万，对销售和人气拉动起到了很重要的作用。

2、通过完善商品品项，及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及最佳上市时机，根据季节因素、对季节商品销售气氛布臵进行了合理的安排，保持规范清晰的价格标识，制定了合理的生鲜促销计划。

3、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位臵调整，使卖场面积更紧凑，达到陈列格局合理科学化。

完成对岛柜的安装，及维护使用，使门店卖场形象得到了极大的提升。

同时，生鲜部形象的提升和销售的增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

4、员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的准时完成。

狠抓精细化管理工作，保持与员工的良好沟通，激励生鲜部管理人员和员工，建立了积极上进高效的团队。

20xx年虽然我们做了大量的工作，对各项工作作了不断的调整与创新，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：

1、对生鲜区域的设备正常运营、日常维护、保养工作的实施及设备的用具、物料使用效率管理不够细。

供应商方面对已撤场的商品与缺失的商品品项没有及时引进，对不能引进的商品没有应对措施，及处理办法。

2、对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，不能很深的了解其中的营运状况。

对联营商品关注度不够，造成联营商在活动时备货不足。

对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。

针对以上不足的地方，在新的一年中，我们要不断加强店面的细节管理，主要是在商品安全，库存管理，开发供应商资源，丰富商品品项等方面的管理。

对生鲜区域的设备进行巡查制度，并作记录，发现异常及时跟进。

对于联营商加强管理，特别是大节的备货，及时跟踪，及时应对。

加强学习西联系统各模块的作用，增强对数据的分析能力。

加强学习熟食，鲜肉分割的专业技能，争取能熟练操作，以能更深的了解营运状况，对盈利做出正确的决策。

一个好的工作计划，便是一个好的开端，新的一年就要到来了，我们要做好以下几方面的工作计划：

1、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。

生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气;另一方面要强化管理，从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保门店业绩的正常增长。

2、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。

商品结构的优化要从三个方面进行：一是品项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构.

二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位臵不断地进行调整，以期让商品发挥出最大的销售潜力.

三是促销优化，我们要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3、确保商品质量，全面提升服务水平。

通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。

加强对员工服务意识的灌疏和服务技能的培训，不断提升员工的服务水平。

4、加强费用的控制，开源节流，降低营运成本。

一方面要励行节约，做好耗材、水电费用的控制;另一方面要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

5、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患，确保门店经营安全。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年中，我们将按照计划计真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找