# 最新超市年度工作总结及明年工作计划(三篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-06-24

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。超市年度工作总结及明年工作计划篇一我是一名大四的学生，我在易初莲花工作中让我懂得了很...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**超市年度工作总结及明年工作计划篇一**

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。

在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，一切也不用谈，因为没有市场也就没有顾客，那没有顾客我们去赚谁的钱呢?

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、环境优雅;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，这可能与我工作的时间长短有关。

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。

**超市年度工作总结及明年工作计划篇二**

时光飞逝，转眼间20\_\_年已过一半，在这短短的六个月里，在领导的支持下，在同事们的帮助下，使我逐渐从一名新员工时的不知所措，到现能为她人分担，基本掌握工作流程的年轻员工，这半年是充实的，也是快乐的。相信在“寻觅需求创新经营，与时俱进稳步发展”经营指导思想的引领下，我们情满站超市所有员工会在寻觅需求的道路上再创新，在公司发展的道路上留下自己最光彩的一笔，现将个人工作总结如下：

1、回顾工作内容，找不足

①工作方式：

大家都知道我们超市实行岗位轮值，“多说一句话\"的营销方式。岗位轮值是让我们每位员工，能够较好快速的熟练掌握业务技能，个个成为全能手。在实现业务技能提升的同时，以“多说一句话”的营销方式，积累销售经验，提升创收能力，并通过两者相结合，使我们在工作中，健康积极、向上发展。

我们超市岗位分为收银岗、理货岗、餐车岗，在这半年的工作中，通过领导的严格要求，同事们的帮助，相对于过去，在以下方面有所提升：①在收银岗位上不再慌乱，不在束手无策，能够相对轻松的收取货款，并在思想意识方面有所改变，在收取货款时，能及时“多说一句话”，尽可能多推销出一件商品。②在理货岗上，在老员工平时的指点下，在摆放货架商品时，及时的查看商品日期，及时的清扫、清洁货架上的商品，保持商品的整洁。③在餐车岗，经过观察老员工制作快餐食品的方式，使我逐渐了解，可根据客流情况，在快餐食品的制作上，掌控制作量，避免做好的食品存放时间长，影响到食品的美观与口感。也可在相应客流增长时段，提前做好快餐食品，以方便赶时间旅客的购买。

②工作方法：

要想成为一名合格的员工，掌握业务技能是前提，掌握好业务技能首先要有基础业务的储备，学习业务知识是关键，熟知商品的价格、生产日期、保质期、包装系数是我们超市各岗位最基础的业务知识，为此处长在班前班后组织我们学习业务知识，只有掌握这些业务知识，才能在收款时准确计算出商品的金额，在向旅客推销商品时，能及时解答旅客对商品提出的问题。掌握业务技能也是为了提升我们的业务水平，以熟练的业务水平更好的去服务旅客，以此提升我们公司的品质，也是增加旅客对我们信任的一种方法。再者这一切也是为了有较好的创收，创收就需要有好的营销技巧，可见“多说一句话”的营销尤为重要，通过结合实际情况，我们的燕处长身先士卒，在工作现场为我们演示“多说一句话”的营销技巧，以便我们在工作中得以运用，为什么推行这种营销方式，因为这样有可能多收入一元钱，多增加一次销售商品的机会，多一次积累销售经验和锻炼自我的机会。在日常的工作中如有了过硬业务技能、有了丰富营销技巧，这样才会赢得竞争激烈的市场，何惧“高铁”对我们的挑战。

2、查摆自身不足，再提升

工作中难免会出错，出错的根源就是自身还存在众多的不足之处，就像张总提出的八项工作要求中所说：“工作就会出错，出错不怕，怕的是不知错，不敢面对错、不去改正错、再犯同样的错”，在面对自身存在的不足时，要知耻而后勇，要懂得“宽是害，严是爱”的道理，因此，我应勇敢查摆自身存在的不足，修正自我。

自身存在的不足之处有：

①对业务知识的学习持续力差，总是在业务考试前，才去记背所考试的业务知识，并在解答旅客对商品提出的问题过程中，出现卡顿、模糊不清的现象。

②在工作中缺乏条理，像无头的苍蝇到处乱飞，没干完这项，又去忙于其他事情 ，有头没有尾。

③在对旅客推销商品时，缺乏能把商品销售给旅客的信心，当旅客对自己所推销的商品不满意时，就打退堂鼓，寄予其他同事能帮我把商品销售出去。这也是缺乏自己能独立完成任务的主要原因。

④缺少积极向上的态度，当自己看到其他同事在工作有出色的表现，自己内心没有燃起赶、帮、超的劲头，没有因此标新立异，更多的是墨守成规。

⑤在服务旅客时，不注重自己说话的语气，在为旅客需要自己的帮助时，没有做到耐心、热心，有抵触情绪，面部的表情可想而知。

以上是我在工作中存在的不足。

3、科室中找不足，共提升

我们科室虽在创收方面，有了一些成果，像在新项目的开发，都积极献计献策，但在日常的工作还存在以下不足：

①缺少彼此之间的沟通，尤其在工作中的方式方法上，缺少上下衔接。

②缺少对新生事物学习和掌握能力。

这是我们科室现存在的不足。

4、找方法改不足，利提升

俗话说：“不经历风雨，怎见得彩虹”，有错就得改，过能改，归于无，倘

掩饰，增一辜。只有及时的修正自我，才会走向成功。整改措施如下：

①与同事们加强沟通，结合自身实际情况寻找出利于学习业务知识的方式方法，如徐姨坚持每天制定学习计划，做到勤学勤问勤记勤整理。

②通过效仿同事们行之有效的方式方法，改变工作中无条理现象，像房姨上岗后先补齐已卖的商品，再开始做余下没有做完工作，如商品日期的整理整顿，货区商品的清扫清洁，并及时对数量较少的商品进行盘点，做到一步一个脚印。

③坚持“多数一句话”的营销方式，通过观察旅客的衣着、言谈举止总结销售经验，并通过老员工平时的传、帮、带中吸取精华、以学促优。

④树立榜样，因榜样能带动自己的积极性，通过榜样也可学人之长，补己之短，像兰姨的主动服务意识，灵活搭配销售方法，是很值得我去学习的。

⑤摆正心态，正如八大服务理念所说：“旅客是我们的衣食父母，服务无小事，从一点一滴做起。”只有全心全意服务旅客，才能拉住回头客，只有摆正好心态，才会拉近你我的距离。

以上是我的整改措施。

5、提合理化建议，促发展

①建议我们科室能制作详细岗位操作流程学习视频，以便新员工加入时，能正确及时了解岗位工作事项，以及早进入工作状态。

②随着工作战线的拉长，现场通讯尤为重要，建议配发对讲机或座机，以便信息能及时的传达。

6、制定工作计划，勇提升

①加强业务知识的学习，认真执行岗位职责。

②开阔自己创新视野，提升创新意识。

③在主动意识方面，再提升。

④坚持对榜样的学习，树立目标与信心。

⑤注重工作细节，追求完美

以上是我20\_\_年上半年工作总结，面对充满机遇的下半年，我将勇往直前，努力拼搏，灵活运用营销技巧，实现工作目标，争做 “五自”员工，谢谢。

**超市年度工作总结及明年工作计划篇三**

一转眼的功夫就到了年底了，固然大专我学的是机电一体化专业，对付单位给我支配的市场营销工作，刚开始我对付这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有打仗过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与利诱的同时，单位的领导对我的发展倍感厚望，曾许多次找我交心，提供我在工作精神上壮实的信心和动力，给我极大的动力去发展。现就我的工作做一下简单的总结如下：

1、一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，尽力做到专业知识水平向市场这方面成长;

2、积极完成领导支配的有关工作，做到工作上有问题实时向领导寻求办理问题的，不懂就问，尽力把工作做好;

3、工作于实际相相符，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

4、阐发市场需求，寻求招生市场症结在于哪，对市场的认识也有一个对照透明的控制，并做好市场月报表;

5、在赓续的学习知识和积累经验的同时，本身的才能，业务程度都比以前有了一个较大幅度的进步;

6、在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作;

7、对付市场运动，如讲座、校外设点鼓吹，能很好的做好市场运动的谋划，并执行;

8、“知彼知己，百战不殆”调研当地其他培训同行的有关动态，阐发后果，可行性时加以仿照;

简单的总结，倒是我的切身体会，再往后的工作中，我必然会更加尽力，为公司做出本身应有的供献!

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