# 商超大班工作总结(汇总15篇)

来源：网友投稿 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-06-19

*商超大班工作总结120xx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，在某某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。我的成长来...*

**商超大班工作总结1**

20xx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，在某某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。我的成长来自某某超市这个大家庭，为某某超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

20xx年11月刚进入某某超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的，许多东西都要老员工来教，我感觉自己需要学习的太多了。他们做什么我都仔细的看，认真的学，从各种面团的配方，做法;从各种面包的炉温，装饰，一点一滴的学，一点一滴的记，一年多的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。由于我的工作认真负责，在20xx年的时候，某某给了我第一次机会，将我从一名普通员工提升为一名资深员工，这是一种激励，也是一种鞭策，他时刻提醒着我，要时刻的严格要求自己。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种面包的做法和特性，在遇到面包烤好后有瑕疵的情况发生时，能够第一时间了解是在工作流程中哪一个环节出了问题，从而改善。我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在某某超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。在日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情，积极完成领导安排的各项工作，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

在20xx年，某某超市给了我二次机会，将我从一名资深员工转变为一名基层管理人员，工作重点发生了转变，加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升变成了各项工作的中心，俗话说的好“机会是留给有准备的人得”，为了尽快进入角色，抓住机会，一方面加强了专业知识的学习，积极的了解商品的陈列和商品的促销以及新品的开发，虚心的向课长请教。一方面加强人员管理的学习，抓住工作重点，合理有效的安排人力。

在日常的工作中，潜下心来，从头干起，卫生，陈列，仓库，从每一个细节开始严格要求，在此基础之上，给课员更多的思想沟通与技能培训，能够改善员工的精神面貌，让其工作的积极主动性得到更大的发挥。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但通过冷静的自省，本身还是有诸多的不足，如：整体上的操作不够自如，商品损耗的控管力度不到位。

面对明年的机遇和挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的责任，加强学习，勇于实践，使自己的业务水平和管理水平全面提高，为某某的发展奉献自身全部的能量。

**商超大班工作总结2**

XXXX年就快结束，在一年中，有硕果累累的喜悦，有与同事协同奋战的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，不知不觉中，充满希望和挑战的XXXX年即将临近，回首即将过去的XXXX年，本人在公司零售经纪部、营业部各级领导的大力指引下，在同事的团结合作和关心帮助下，较好地完成了今年的各项工作任务，在业务素质和思想方面都有了更进一步的提高。现将一年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、思想表现、品德修养及职业道德方面

本人认真遵守公司制度，按时出勤，有效地利用工作时间；坚守岗位，需要加班完成工作的时候加班加点，确保工作能按时完成。认真学习公司制度；爱岗敬业，尊敬领导，关心同事。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

二、工作能力和具体业务方面

我的工作岗位是账户交易岗。主要负责为客户开立资产账户和证券账户以及每天将客户档案电子影像文件扫描并向公司总部和登记公司报送等一些与其相关的工作。

我本着“把工作做得更好”的目标，工作上发扬踏实肯干的精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了今年的各项任务：

1、开户：XXXX年（截止至11月30日）共开立资金账户XXXX户。今年公司发回的身份信息复查中，经核查，没有一条是因为柜员录入失误造成的。2、影像文件电子档案扫描及报送。在经过了一次次测试和调试之后，我们的系统愈加的完善合理，每开立一个资金账户就要扫描一份电子档案，其中包括代理证券开户协议，深圳、上海股东账户卡，身份证正反面，开户申请表等，合计近九千份。

3、向登记公司补充报送以前季度扫描文件。今年共向公司报送以前季度扫描文件14次，共计2501份。

4、今年年初，营业部收到上海登记公司文件，要求在今年年底前完成20xx年至今的证券账户资料扫描文件工作。由于几年来公司对于扫描文件制度的变化和开户扫描人员的更替等原因，导致重新整理这些文件变成了一项工作量很大的工程。在营业部IT部门的帮助下，在档案室和前台同事的配合下，截止到目前，我们营业部已完成了大部分的档案补充扫描工作，文件整体扫描率达到99%左右。扫描任务已基本完成。

5、在柜台的工作中，和不同的人打交道是最经常遇到的事情。我坚信“以诚感人者，人亦诚而应”。在面对每一位客户，每一位客户经理时，我都坚持以诚待人，只有真诚，坦诚的面对和沟通，才能让客户和同事们了解我们的工作，理解我们的要求、接受我们的建议。因为真诚是沟通的最高技巧。

三、存在的不足

总结一年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足：

一是工作的质量和标准与公司总部的要求还有一定差距。由于更换了新的系统，扫描文件的效率和方式较以前有了较大提高，但是我部的扫描文件仍存在一定的差错率，为营业部造成了不好的影响，在领导和同事的大力帮助下，我们积极分析原因，查找解决办法，相信在今后，不会再出现这样的问题。

二是是领导的参谋助手作用发挥不够明显。对全局工作情况掌握不细，看待问题的眼光不够开阔，还不能主动、提前的谋思路、想办法。在人员调配，与各部门沟通等问题上还不够成熟。

四、下半年的工作打算

在下一年度，我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹。根据公司领导的工作要求，对明年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

不知不觉的跨进了XXXX年这一新的开端。今后我将更加努力工作，加强学习，实事求是，完成工作所需任务，强化意识，为人生竖立坚实的目标，用苦干回报公司，用知识丰富自己，让自己能在工作和专业知识的领域更上一层楼，从而可以为公司做出更大的贡献。

相信在XXXX年我们会做的更好！

商超行业工作总结3篇（扩展6）

——工程行业工作总结

**商超大班工作总结3**

20xx年已经结束，新的一年又在展开。本人自7月份加入到xx做一名导购以来，本着对工作的热爱，抱着积极，认真学习的态度，用心做好每件事，干好这个导购工作，充分利用这一平台提升自身的各方面能力。在这几个月的工作中，在商场领导认真耐心的带领下，xx专柜连续4个月达到了一万八千元的销售额，成绩迅速提升，同事们很是欣慰。我个人在专柜的销售为一万三千元占总销售额的百分之七十。专柜有两名导购员，我占比稍高一点。每个月我都会努力完成商场下达的任务，以主动，积极乐观的心态不断前进。回顾历程，收获和感触颇多，现总结如下：

在日常工作中，我会提前熟悉销售的货品。对于应季货品，新品上市着重向顾客推荐，吸引顾客的注意力，提高试穿率，进厅人数及成交率。

最近一段时间里有很多节假日，十一，中秋长假，圣诞节，元旦，这么多的节日给我们创造了很好的销售平台。在销售过程中，我为了尽量满足广大的顾客朋友的需求，在细节方面做了很多工作。尤其是十一节假日长假中，客流明显较大，新老顾客较多。优惠项目，提高顾客的购买欲望。另外我认为想成为一名优秀的导购对专业知识的学习必不可少。我本着“多学习，积极主动的态度”深入到销售中，主动学习大量的专业知识，服务技巧，从而更好的服务顾客。在鞋类销售过程中，我总结出来了一些鞋类销售的技巧：

1、从穿着时间，穿着场合，穿着对象，穿着目的等方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短，对顾客说鞋子特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。鞋类商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，不可只说“这双鞋子好”“这双鞋子你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。 以推销对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、导购员把握流行的动态，了解时尚的先锋，要想顾客说明鞋子符合流行的趋势。

我个人很专注结果，一个人对结果不重视，她可能始终没有结果。所以在销售中 我会扑捉每个成交时机，以自己细微的观察能力，丰富的阅历和专业的技巧尽量保证每次销售的成功。掌握这些技巧需要有“两颗心”和“四个能力”。即在日常工作中要有一颗快乐心，平常心，每个销售人员同时要具备四个能力：抗逆能力，洞察力，沟通能力，学习能力。只有这样，在任何情况下，导购员才能保持激情，不受外界影响，持续的，百折不挠的面对困难坚持完成每个销售任务。

以上是我在工作中的一些总结和心得，在以后的工作中，我将再接再厉，及时总结出工作中的不足，尽职尽责的服务每位顾客朋友，创造更高的销售业绩。

**商超大班工作总结4**

紧张繁忙的半年过去了，虽然在新世纪购物广场这个大家庭里工作的时间不是很长，但我得到了锻炼，学到了许多的知识，交了许多的朋友，积累了一些经验，但也发现了自身的一些缺点。

因工作的需要，我被调到休闲区任责任人。由于没有接触过零售行业，我在刚接手时根本摸不着边际。在各同事们的指导和帮助下，经过自己的摸索终于了解了自己要做的工作有哪些内容。通过这几个月的工作，我深刻的认识到自己在管理能力及沟通等方面的不足。我作为主管在以后的工作中将继续努力，严格要求自己，不断提高自己的业务水平。

>一、管理能力

作为一名超市区域的负责人，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。由于我的工作经验不足及年轻的缘故，一些方面考虑的不够周到，致使工作中员工们只想着自己，而不能够做到互帮互助。在以后的工作中，我要公平公正的对待每一位同事，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，让他们认识到团结的力量才是最能够产生效益的。

>二、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（包括下属、同事及上级）。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。

>三、培养下属的能力

作为一名主管，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。

体现是其工作判断能力的体现。

>四、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，不是你过去的能力怎样，现在的能力怎样？而是你现在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

做为一名主管，能够在员工一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

这半年来，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，只要我和我们的员工一起努力，一定会把工作做得更好。

**商超大班工作总结5**

子在川上曰：逝者如斯夫，不舍昼夜。不知不觉，20xx即将结束，新的年度就要开始。虽然一切都显得蠢蠢欲动，还是要回顾这一年来的点点滴滴。

更重要的是：这一年的收获可以让我以后的工作在健康的道路上稳扎稳打，继续在公司领导的带领下奋进；这一年的压力与挫折，也更让我感受到自身的不足，感受到学习与努力的重要性。

对我来说，这一年是不寻常的一年。入职山西证券，相见恨晚。我渴望飞翔的心，期待怒放的生命，终于找到了一块栖息地和一群志同道合的朋友。随着日子的一天天逝去，对证券行业的日渐了解，我就越觉得这一切自己是如此的幸运。幸运之余，便是迷茫。我所在的岗位————营销支持岗，20xx年新年伊始，营业部全体员工热情高涨，在营业部领导的带领下，展开一年的工作。营销部开始策划一年的营销计划与营销方案。

在各个小区的营销活动中，营销部带领所辖营销人员深入市区各个小区，首先在宣传上让大家知道山西证券，提升营业部在本地区的

知名度，以达到行情爆发的时候引导自然客户前来办理业务。其次对有兴趣的客户做重点回访。

一年中，营销部把营销人员的储备放在了第一位，由于地理位置造成的人才匮乏，营销部把招聘工作上升为日常工作的一项，还与临汾营业部营销部联合招聘一次，并在侯马，曲沃，新绛分别进行招聘。其中侯马地区为持续招聘。营业部现有签订合同营销经理3名，在岗培训生4名。我坚信，在我们的不懈努力下，一定会打造一支骁勇善战的营销团队。

今年营业部新增资产任务4000万，营销部承担任务1000万。从年初到现在，营销部共开户户，实现新增资产万，营销人员销售基金，我们肩负着营业部实现发展，做大做强的重任，没有完成任务，在此深深的向各位领导致歉。侯马地处晋国古都，昔晋文公作三军六卿，勤王事于洛邑、败楚师于城濮，盟诸侯于践土，开创晋国百年之霸业，今山西证券设营业部于侯马，我辈虽不才，岂畏惧工作之艰难，愿诚惶诚恐，但见侯业部之辉煌。

对于攀登者来说，失掉往昔的足迹并不可惜，迷失了继续前进的方向却很危险。经济危机总会过去，好的行情，随时会来。明年，我依然充满希望，银行渠道我们还会进一步进行维护，在与银河证券的竞争中不丢一寸土地。银行渠道固然重要，但依然要走出去，公司营销管理总部10月份的营销专题会议给了我很多启示，我们已经开始酝酿与侯马本地大型超市，肯德基，等消费场所进行下一年的营销活动，拓宽我们的营销渠道，突破地域与经济的限制。营销经理的培养与招聘上，

依然是明年工作的重中之重，根据公司的营销政策，选拔优秀的营销经理，组建有质量的营销团队。

对于明年的计划，我不敢豪言阔语的向领导请示，我要做多少资产，要完成多少基金，团队要如何发展的如何强大，营销工作做得如何出色，但古语云：天道酬勤，多一份耕耘，就多一份收获。我愿在工作岗位上勤勤恳恳，不怕吃苦。努力做好自己的本职工作，争取在完成公司分配的任务的基础上，取得更好的成绩。

人生为棋，我愿为卒，行动虽缓，可谁曾见我后退一步！

xx部

xxx

xxx—xx—xx

**商超大班工作总结6**

充满机遇与挑战的xx年已经过去，回首往事，xx年通过上级领导的帮助和指导，加上全年员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水平的提高。盘点xx，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题；关于以顾客服务为导向方面的问题；关于企业品牌价值认可的问题；关于顾客忠诚度管理方面的问题；还有居安思危、进军零售速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对于xx年的工作进行反思和总结如下：

>一、盘点xx年的工作

A、加强XXX超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

B、完成对XXX超市的全面整改工作，配合总部做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。

C、对超市竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对超市滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

D、积极组织公司干部和员工进行学习和考核。

>二、存在的问题

超市在公司领导下，全年01—12月合计销售：\*\*\*\*\*\*\*RMB，全年平均每天客单价：\*\*\*RMB，平均每天来客数：\*\*\*位，超市业绩的影响主要来自于以下几个方面：

A、大环境

受三鹿、金融风暴、竞争店生鲜超市开业等影响，客单价、来客数相对减少，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，购买力严重不足，因XXX店的主要消费层次为中老年人群，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

B、促销

场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一昧地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

C、畅销商品缺货与新品引进速度慢

11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价促销商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响超市业绩。新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“XXX超市商品都是新的”这一经营理念。

D、商品质量问题和顾客投诉高

一旦商品发生质量问题，维修期内又不能按时到达商场，导致顾客怨声载道，一方面只能更换新品给顾客，另一方面商场还要承担商品死货的责任，严重影响XXX超市业绩及对外信誉度。顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品因质量问题维修时间过长引起的投诉较为严重，大大影响了顾客购买的回头率。

E、人员流失率过高

员工入职时间一到两月或者半年时间对其负责的业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基。由于公司改革和薪酬体系的原因，员工流失比较严重。同时主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级。

F、超市在防损、防盗上把关不严格

员工对公司的理念认识较为模糊，防盗意识较弱，专管员干部工作没有一定的计划性和工作目标，对商品的季节性管理不强，对商品及促销商品的库存观念全无，量感陈列不能实现，怕库存引起的退货难。

G、超市目标不够明确

目标不明确，导致员工工作的积极性不高，员工在经营理念上未树立起一定的目的，商场的各项培训工作未贯彻到实际工作中去，认知率较低，特别是一些服务理念上只落实在口头上，与实际操作行动程度上还有较大的差距，惰性化的工作态度较为严重，特别是收银员的岗位技能不能完全按标准完成，三唱服务时有时无不能体现在长期工作的行动中去。

个人问题：

A：沟通不够

本人对于超市管理理论钻研不够，不能将公司所有理念传达给全体员工，对下面管理干部和员工的培养不够，零售竞争形式变化莫测，再也不是单兵做战的年代。

B、创新力能力较差

超市的发展需要创新，特别是营销方式需要创新，但由于顾虑到调整带来对商场业绩的影响，求稳怕乱的心里不能克服，以致于创新的路子迈的不大。

C、细节管理不够

超市需要细节管理，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的自我约束，工作不全面、不细致。计划性不强、监督不力导致很多细节执行不到位。在新的一年中，希望公司能够相信我做到公司的管理靠的是制度而不是人情。

针对以上问题，明年主要完善以下工作：

A、提升专业技能

不断学习和总结，严格要求自己，做到正人先正己，提高自己的工作效率，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

B、商品管理

坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。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。同时做好竞争分析，与竞争对手形成差异优势，对商品提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的竞争原则，使商品在完善消费市场的同时，进一步形成了XXX超市连锁优势。

C、防损

大力规范防损员运作流程及制度，加强全员防损理念。

D、员工管理

努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采购部对商品的各项管理及断缺货的追踪。认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日促销活动，提升商场业绩。

E、服务管理

加强员工服务意识培训，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

总之，我会系统地学习了超市专业知识、加强沟通、做好顾客消费分析、做好人员的培训，达成全年销售目标的同时，带出一支具有竞争力的超市管理团队。

衷心感谢各位领导一年来对我工作的支持、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，与公司和全体干部员工一起，勤奋工作，顽强拼搏，为XXX超市发展和振兴做出应有的贡献！

**商超大班工作总结7**

商超部业务人员是公司商超经营的直接管理人员：为保证商超业务人员勤于职守，最大限度提高公司商超经营效益，商超部要求业务人员必须严格执行下列职责规定：

一，商超业务人员严格遵守国家的政策法规和公司各项规章制度，不得从事公司以外的经营业务和有损公司利益的行为，努力做好商超经营一线的管理工作。

二，业务员的职责范围为管理好超市促销人员，协调好超市店内的客情关系，保证商品不缺货，不断档，搞好商超的市场调研和新品种的入市开发，确保超市完成和超额完成预计的收入计划，提出合理化建议，结合市场搞好促销活动。

三，业务人员严格遵守下列规定。

（一）业务人员严格遵守公司的`考勤制度，保证每天早8：30到公司签到连续迟到三次扣发一天工资，需要请病，事假提前一天向部门经理请假，假期超过三天由销售总经理审批。公司人员不定时到店里进行查岗，未到岗者视为旷工，连续三次旷工予以辞退。

（二）巡店工作业务人员每天坚持巡店，ka店每日不少于5个店，便利店不少于10个，巡店后填写日志：

工作内容：

1，货品摆放有无变动。

2，店内货品有无短缺断档。

3，促销员是否按规定到岗。

4，店内日销售收入和单品销售收入

5，需要解决的问题。

（1）促销员管理：业务员可到店或电话查询促销员是否按规定时间到岗，是否执行公司要求的服务标准礼貌待客，是否积极推销公司店内经营的产品，促销员与店内的公关关系，销售收入完成情况，积极配合公司的促销活动，业务员巡店后对促销员提出评价意见。

（2）店内客情和促销：业务人员坚持与店长和店内其他工作人员沟通搞好公共关系，根据销售情况，解决好货品摆放位置以利销售，节假日可根据销售需要组织堆头活动和礼盒销售及其他促销活动都要得到店内支持，取得最佳位置，以利提高销售收入。

四，业务人员考核标准

1，业务人员实行工资与业务收入挂钩的原则。完成公司计划的业务收入的发放基本工资1200元，完不成公司业务收入按实际完成的百分比发放基本工资，不足800元补到800元连续两个月完不成收入的视为自动离职。

2，费用补贴标准为餐补，交通补贴，电话费，每月300元，发现离岗旷工一次扣发15元。

3，业务人员要管理好促销人员确保店内不缺货，发生缺货一日，扣发业务人员半日工资，缺货两日扣发一日工资，缺货三日扣发一周工资。

4，业务人员按工作内容填写工作日志，发生漏填和虚假填写，扣发业务员工资30元

5，业务人员录用后，试工期间工资发放1000元，转正后执行第四款第1条标准。

6，便利店业务员兼顾部门内的流通户任务，包括结帐和送货事宜。

7，ka店业务员保证店内产品不放置边角处，同时力争一个月内各店有一单的反货。

五，奖励

1，业务人员超额完成收入计划的超出部分按1%奖励业务员。

2，业务人员提出合理化建议，公司采纳后，奖励业务员100元。

3，业务员年度销售有重大贡献，销售收入超出10万元以上的，超出部分奖励2%，超出20万元以上的，超出部分奖励3%

六，此责任书经业务员和商超部签字公司盖章生效。

**商超大班工作总结8**

时间飞逝，转眼间在肇庆高新区开盛燃气投资有限公司工作已经有两个多月了。回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不\*凡的考验和磨砺。非常感谢公司给予了我这个成长的\*台，使我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，从中感触良多，收获颇丰。

作为一位应届毕业生，初来公司也曾经有过一些忧虑。担心不知该怎样与公司的领导和同事共处，怎样更好的适应与胜任工作。但是由于公司有着团结向上的企业文化、拼搏奉献的精神和追求不断进步的工作状态，让我很快的完成了从学生到职员的转变。

来到公司工作的第一天，也就是2月x日。至今仍记忆犹新，还记得准备来公司的前一个晚上，我在家里辗转反侧，彻夜未眠。想着去到公司的第一天该做些什么、能做些什么；该如何跟领导同事共处、怎样让他们对我留下好的印象；到了工作的那天早上我早早就来到了公司，不用一天的时间我就记住了公司所有领导和同事的名字与电话，并且对大家都有了初步的认识。

为了深化对天然气基础知识的了解，更快的适应公司的工作环境。在公司的要求下，我有幸去到了亚洲铝业的燃气站学习基础知识。在20多天的学习过程中，我虚怀若谷的向气站的前辈们学习请教。在学习的过程中，遇到不懂的问题都能做到不耻下问，不断的深入体会理解。在气站的领导和同事们的悉心关怀和热心指导下，并通过我自身不懈的努力学习和钻研，很快积累了一些现场工作中的经验，并

掌握了一些天然气的基本知识、现场的卸车操作流程以及槽车的基本结构等。

通过这段时间在亚洲铝业燃气站的学习，我对天然气有了进一步的认识，更有信心与底气回到公司的工作当中。但由于我是实习生，所以仍未能确定自己在公司中的定位。在公司领导的安排下我进入了物流部，在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导排忧解难；在专业和非专业上不懂的问题虚心向领导与同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。虽然我现在很努力的做了一些力所能及工作，但由于初入职场，难免出现一些小差小错需要领导指正。如理论水\*、工作能力上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在今后处理各种问题时会考虑得更全面，从而杜绝类似失误的再次发生。我决心在今后的工作中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职，服务公司。

针对以上存在的不足和问题，在新工作与挑战中我打算做好以下几点来弥补工作中的不足：

一、做好实习期工作计划，继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己考勤工作的理论依据，结合实际更好的开展考勤工作。

二、以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识，用知识指导实践全方位的提高

自己的工作能力和工作水\*。

三、踏实做好本职工作。在面对新的工作与挑战，我将以更加积极的工作态度和更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好只有更好”。

四、在继续做好本职工作的同时，坚持求真务实的开展各项工作。尽心尽力履行职责为公司做一些力所能及的事情，并尽自己的所能为公司做出应有的贡献。

这是我人生的第一份工作，在这两个多月来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的一步一步的发展，我深深地感到无比的骄傲与自豪，也更加迫切的希望自己能找准自己在公司中的位置，以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，与公司一起成长。在此我恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。今后，我将进一步加强技术学习，扎实工作，充分发挥个人所长，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司再创佳绩作出贡献，与公司一起展望美好的\'未来！

商超行业工作总结3篇（扩展4）

——银行业工作总结3篇

**商超大班工作总结9**

号角相闻，告别业界风云；战鼓催发，迎来更富挑战的。站在新一年的起点，证券继往开来，正确把握券业发展大势，振奋精神、周密运筹，以必胜的信心和有效的准备积极应对挑战，拉开了抢占券业新的战略制高点、以资源深度整合为突破口、以发展缔造新希望的序幕。回首XX年，证券面对券业严峻的市场形势，面对重大政策变化和券商大规模分化、重组、兼并等因素带来的历史性发展机遇，审时度势，认定“非固实之基无以铸广厦千尺，非坚韧之躯无以搏沧海巨澜”的道理，按照“规范发展，做精做强”工作指导思想和年初股东会、董事会提出的工作任务目标积极推进各项工作，以增收节支、业务转型、强化风险控制等管理工作、加强人力资源建设为侧重点，公司全体干部员工同舟共济、坚定信心、迎难而上、一些业务和工作取得了较大进展。

过去的一年，证券投行在严峻的证券市场环境下克服重重困难，勇于探索与创新，摸索出一条“以重点行业形成特色经营、做优质项目打造公司品牌”的经营思路。经过不懈的努力，证券投行实现了股票承销、债券承销、收购兼并三大业务的协同发展，并逐步培育了在基础行业特色与品牌。XX年投行业务又上一新台阶，1-12月主承销家数排名第三,ipo主承销家数排名第二，总承销金额在行业排名第十二，取得了历史成绩。其中，我们承销的开滦精煤项目筹资金额达到亿元，这标志着我司在承揽大型投行项目上实现历史性跨越。

经纪业务扭亏为盈，市场份额逐步上升，从交易所公布的XX年1至11月股票基金交易量同业排名统计数据看，我公司股票基金总交易量的排名为21位，比XX年提高了3位。同时，业务转型取得一定进展，仅今年前11各月，基金销售就比去年同期增长近倍，8月份基金代销资格的取得，使我司基金业务的竞争力得到进一步提升；作为拓展市场、抢占客户资源、实现经纪业务转型的另一项工作，经纪业务今年大力推广了以银证通为主的非现场业务，并初见成效，XX年在银证通客户开户量、交易量上都有大幅增长，银证通交易在营业部交易中的比例比XX年提高了一倍。

告别XX年，回首载浮载沉、激荡变换的业界风云，我们可以毫无愧色地说，证券广大干部员工风雨与共、顷尽全力奋斗过，众志成城、满怀喜悦收获过。尽管有些工作还不尽如人意，尽管前程还颇多艰险，但路是一步步走出来的，过去留下的缺憾正是我们今后攻坚的着力点。

展望，证券必定会开创更具希望、更富前景的明天。为什么如此断言？这是由外围环境和内在因素综合决定的——券业市场、资本市场乃至宏观经济形势给我们以挑战的同时，也为我们提供了大好的机遇；而证券初步具备了抓住机遇的素质，充分具备抓住机会的智慧和魄力。

从券业发展外部环境看，XX年，随着宏观调控政策效应进一步释放，经济运行中不稳定、不健康因素得到遏制，宏观经济发展的国内外环境总体继续趋好，面临一些长期结构性矛盾和一些短期问题已引起高层足够重视，并开始着手解决，这为资本市场持续发展提供了良好的条件。我国资本市场是一个新型市场，一方面市场证券化比率和世界\*均水\*相比明显偏低，有进一步提升的要求和潜力；另一方面，经济增长需要资本市场支持并与之相适应，加之我国企业直接融资比例一直比较低，不仅加大了银行风险，也限制了企业的融资渠道，扩大直接融资已成为当前经济和金融改革的一项重要任务。综合各种外部因素，未来几年，我国证券市场必然呈快速发展态势，新型＋转轨的市场，必然会造就一批业界英雄。

从券业发展走势看，经过十多年发展，\*证券市场集聚起来的问题集中爆发，倒逼机制已经在促使制约券业发展的深层次问题逐步得到解决。尽管这一过程对某些券商来说是相当痛苦乃至是灭顶之灾，但从券业发展的整体角度看，经过分化、兼并、重组等券业资源整合，一个健康、富有生命力的市场将脱胎而出，低水\*、白热化、死不了也活不痛快的竞争将成为过眼烟云。

面对券业资源整合，自然“有人笑来，有人哭”，濒临外忧内患，证券完全有笑到最后的潜质。

我们有股东单位给公司的有力支持及其为公司提供的巨大的发展空间，这是一般券商难以企及的先天优势；我们有“笑到最后”的基本基础，多年来，公司始终坚持的稳健经营、规范发展的理念，在券商违规事件频发、以身犯险者纷纷落马、监管政策很可能马上成为判定券商生死大限的背景下，又为我们增添了一份优胜劣汰后分享券业盛宴的把握；我们具有良好的企业品牌和社会形象，在舆论界普遍认为券商信誉与公信力已降到了历史最低点的时候，债的顺利

申报和成功发行，就是监管部门和广大客户对我们的`最有力的认可；我们具有逐鹿券业市场的经营基础和良好业绩，在经营管理能力不断提高的前提下，公司各项经营和财务指标基本良好，而且，经过XX年的努力，我们的投行业务、经纪业务实力又有较大提高，在某些方面，证券已经成为业内的一支劲旅。

在券业资源整合的关键时刻，公司又显示出抢抓机遇的智慧和魄力。XX年末，公司组织力量编制了证券未来十年发展战略的实施意见；在不同部门、不同层次召开座谈会，针对券业发展趋势深入探讨解决公司资源整合、业务转型等事关未来生存发展的深层次问题，为XX年的发展绘就了攻坚图。可以预见，新的一年，公司将实施一系列在证券发展具有深远影响的变革和创新，新一年的新希望，在年初便已现出曙光。

新起点、新希望。站在XX年的起点，让我们满怀信心，以更清醒的头脑、更旺盛的斗志、更奋发的姿态、更勤奋敬业的精神和更充沛的干劲，向我们的既定目标进发！

**商超大班工作总结10**

为切实加强消费者权益保护工作,增强消费者知法、学法、用法、\*意识,根据\*银行业协会《关于开展20xx年度“普及金融知识万里行”活动的通知》统一安排,上海银行牵头组织开展“消费者权益保护宣传服务月”活动。现将有关情况报告如下:

>一、组织安排

为确保本次“消费者权益保护宣传服务月”宣传活动顺利开展,上海银行由法律合规部负责牵头全行,对宣传活动进行统一部署、组织和协调,下发《关于开展消费者权益保护宣传服务月专项宣传活动的通知》,要求各相关单位法律合规人员实施具体活动方案,负责对集中宣传日及整体活动情况进行推进、跟踪及总结工作。

>二、活动总体情况

(一)参与情况

活动当天共接待客户6000余人,发放各类资料5000多份,涉及的宣传内容包括消费者权益保护、宣传我行各类投诉渠道和处理流程、介绍银行服务收费价格标准等,得到客户的肯定。

(二)核心地段设摊宣传

20xx年6月6日,黄埔支行辖属建中支行于大境路菜市场开展了关于消费者权益保护宣传月专项活动,支行员工于菜市场门口摆放摊位,向来往的顾客发放消费者保护宣传资料。在宣传过程中,有顾客询问关于短信收费服务的内容,经过了解,才发现这位顾客曾收到关于娱乐短信预定服务的短消息,因没有当场及时取消服务导致事后每月需要扣收一定费用。支行员工向客户解释消费者权益保护法第八条和第九条规定,消费者享有知悉其购买、使用的商品或者接受服务的真实情况的权利及自主选择商品或者服务的权利。该顾客享有对娱乐短信预订服务如何征订的知悉权,同时还有权选择是否接受和拒绝该项服务,由此可见该公司侵犯了顾客的知情权和自主选择权。顾客对支行员工的专业素养表示称赞。

成都分行清江路支行根据总分行活动要求,于6月1日集中宣传日活动当天组织人员(8人)到石人南路广场 ,开展“消费者权益保护”集中宣传活动,通过设置宣传咨询台,向客户宣传我行投诉渠道和处理流程,规范公示银行服务收费价格标准,同时结合“金融知识万里行”活动要求,向社区群众非法集资等相关金融知识,切实提升金融消费者自我保护意识。杭州本级在市中心下城区武林街道及有关单位的大力支持下,根据重点宣传人群择定宣传时间和宣传地点,按照预约时间在下城区孩儿巷98号陆游纪念馆门口设立了宣传点。余杭支行在人流密集的临\*中山菜市场门口设立宣传台,同时进行设摊宣传活动。市中管理总部辖属淮海支行6月1日8时30分起在爱美高大厦一楼大堂人流密集区域设立宣传台,由两名员工进行设摊宣传“普及金融知识万里行之消费者权益保护宣传服务月”活动。

**商超大班工作总结11**

即将过去的20xx年，我的感触感染颇多。回顾这一年的工作历程作为xx迪的一名员工我深深感应xx之蓬焕发展的热气和xx人之拼搏的精力。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的本质，高标准的要求自己。在高本质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在较高等级领导的带领和各部门的大力配合下，20xx年的销售额与上年相比取患了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与较高等级领导的支持!

销售员如何做一个有深度、有价值的销售月工作总结报告?一般情况下，一个完善的销售月工作总结报告应当包括如下内容：

1、销售情况总结：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。

2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

(1)市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少;

(2)产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期;

(3)经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样;

(4)竞争对手评价：主要竞争对手当月的销售业绩、价格走势、产品结构变化、重要的宣传促销活动、发展趋势等情况分析;

(5)市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

(6)市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。

4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的工作。

5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错。

作为销售员的导师、顾问与教练，销售经理要指导、管理好销售人员的工作总结与汇报工作。

1、重视。销售经理对销售人员工作总结与汇报的重视，就会促使销售人员认真看待工作总结与汇报。

2、要求销售人员汇报工作之前，认真做好准备。

3、到讲台上去讲。现在许多企业销售人员在汇报工作时就是在座位上站起来，说两句就坐下。在一家公司，我们提议销售人员到主席台上讲，结果一个销售人员头一天晚上准备到两点钟。在日本松下公司，每一季度销售经理汇报工作时，

4、奖励与惩罚。奖励与惩罚永远是一对好的领导手段。销售经理要发挥奖励与惩罚的作用。业务员月工作总结

今天是20xx年四月三十号了，我已经做了整整一个月的业务，但还没有签过一次单。心里急啊急啊……但有什么办法呢?

不要说我没有努力，我几乎天天在报价。我现在都不敢报价了，送样也送麻木了。尊敬的客户大人，您到底是怎么想的?

阿里虽好，但为何不能带给我财富?看到里面的求购信息，为什么要有诚信通的人才能报价并联系对方呢?

我没有诚信通，做我这行的又不能天天到外面去跑市场，难道我只能坐在电脑前等客户上门吗?

我手上现在有四、五家潜在客户，但我对此没点希望，其中两家和我一样都是新手上路，自己都没拿到单，肯定是不会有单给我的。

确良其中还有一个朋友，经常弄些东东让我报价，我都一一照做，可是也是每报一次都无后文。我知道他是好心想帮我，我非常感谢他。

感谢阿里，因为它我们而相识，并成为好朋友。因为它我也经历了许多……

我也反省过，我也思考过……是我的价格高吗?还是我没找准客户呢?我问我的客户，如果我报的价您觉得高的\'话，请一定要跟我说，但哪有人不嫌价格高的啊?

各方业务高手们，请不啬赐教吧，怎么样做才能找到准客户并让我在下个月开次锅啊?

我专业做徽章，标牌，铭牌，颁章，各种小饰品等

20xx年工作计划及个人要求：

1.对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户瓜葛，以取得更好的销售成绩;

2.在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

3.发掘东南亚区域目前还没有合作瓜葛往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

4.加强多方面知识进修，拓宽视野，丰富知识，采取多样化情势，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合;

5.熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;

6.试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

1.建公司售货员议公司生产的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对灯具的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水安然平静实力;

2.适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每一个月开发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间;业务员月工作总结

跟着公司和市场不断快速发展，可以预料我们此后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力进修，提高文化本质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**商超大班工作总结12**

不知不觉在公司工作将近有一年的时间，转瞬之间已经到年底。也许对大家来说，做一名收银员是一件很简单的事情，收银员只负责收钱，其他员工各司其职，不会有什么难。我以前也是这么认为，可是现在，等自己成为一名收银的时候，才知道并不是想象中那么简单。其实，无论做什么工作，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！现将在这一年的工作总结如下：

>一、时刻遵守商场纪律

作为与现金直接打交道的收银员，必须遵守商场的作业纪律。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。收银员在进行收款时，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。

>二、有序离岗，认真做事

收银员临时离岗，要将“暂停收款”牌放在收银台上。如有其他收银员接岗，清点出备用零钞给接岗人，将其余现金另外分开锁好。回岗时，核对接岗人收到的现金与小票金额是否符合。

>三、按公司规定办事

严格按照公司规定的收款程序进行收款，必须做到：收款前，对小票上的每一笔金额用计算器核实一遍，核算无误后再录入到电脑。电脑上录入的专柜号与价格，要与专柜开的小票相符。在收款过程中坚持要做到：唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。在收款过程中做到：不漏收、不少收、不多收。收款后，检查打印的小票的专柜、金额与专柜开出的小票的专柜、金额是否一致。

>四、礼貌待客，热情耐心

对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话。作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

**商超大班工作总结13**

一、年度工作总结

在这将近一年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，新的一年开始了，我觉得要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今年的工作做的更好。下面我对一年多的工作进行简要的总结。

我是xx年9月份到公司工作的，在没有接触电梯行业前，我仅对销售工作的热情，而缺乏对销售、技术和行业的了解。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各个经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对行业市场有了一个大概的认识和了解。

存在的缺点：

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个不成熟的阶段。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。

2)沟通不够深入。在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯。

二、20xx年工作计划

1：对于老客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，经常去与客户沟通交流，便于稳定与客户关系。

2： 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体和渠道获得更多客户信息。

3： 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识。

4：每月要增加10个以上的新客户，同时还要对老客户的跟进，避免丢单。

5：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正。

6：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

**商超大班工作总结14**

20xx年的工作即将结束，转眼又迎来新一年的开始。总结过去一年的工作，对于我来说感触很多。

20xx年9月公司调任我为人民商场惠农分店超市店长。这个职位是我工作上的一个转折点。同时也知道将面临许多困难和挑战。更深刻感受到自己的责任。

在公司各部门领导和员工的帮助及大力支持下，分店于20xx年10月1日正式开业。至今已顺利营业两个月。两个月期间超市完成销售额万元。其中食品区万元，洗化区万元，百货区万元

在这期间，我依照公司的各项制度及服务理念管理卖场和要求员工。严格遵循公司的各项商品准入制度，保证所售商品的质量，定期组织员工进行市场调查，及时调整敏感商品价格。组织员工学习商品知识和服务技巧，使员工素质和服务水\*得到提高。

坚持品牌商品，扩大品牌商品的影响力。努力做到以高质量的商品、实惠的价格和优质的服务来抢占市场。

在开业高峰期过后，销售一度出现不稳定和下滑现象，及时与总店超市部门沟通后，相应对商品结构进行了调整。在总店超市领导的协助下，通过引进新供应商和总店调配的方式，新增了散称食品、蛋糕面包、休闲食品等商品。百货和洗化区还增添了部分适季商品，增加了商品种类和品牌数量，扩大了顾客的选购范围，提高了销售量。使销售额得到回升并趋于\*稳。

在十月至十一月期间超市和家电联合推出了两期促销活动，组织了一批特价商品和买赠活动，以集市定点和入村入户的方式，发放宣传海报，从而扩大了宣传的力度和广度，达到增加客流量的目的。

明年的工作计划

一、收集顾客反馈信息，根据当地市场和顾客需求，及时调整商品结构。

二、按月推出促销宣传活动，及时配合总店同步宣传“人民商场”的品牌形象。

三、加大员工培训力度，组织员工参加多种商品的销售技巧培训，丰富员工商品知识，提高员工的整体素质和服务水\*。

四、根据当地顾客消费规律，组织定期参加当地及周边集市活动。

商超行业工作总结3篇扩展阅读

商超行业工作总结3篇（扩展1）

——商超业务员工作总结 (菁选3篇)

**商超大班工作总结15**

>一、xx市场大厦工作阶段

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。

>二、xx超市工作阶段

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溶洽的工作关系，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。与员工有了的接触，在严格要求的基础之上，给员工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，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。

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