# 超市生肉领班工作总结(汇总10篇)

来源：网友投稿 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-29

*超市生肉领班工作总结1我是大厅领班赵楠，转眼间入职百亨商务酒店工作已一年多了，七月份根据酒店领导的工作安排，任职大厅领班，主要负责餐厅大厅的日常工作和管理，辞旧迎新，回顾xxx年度工作状况作总结汇报，并就xxx年的工作展望作简要概述。1、大...*

**超市生肉领班工作总结1**

我是大厅领班赵楠，转眼间入职百亨商务酒店工作已一年多了，七月份根据酒店领导的工作安排，任职大厅领班，主要负责餐厅大厅的日常工作和管理，辞旧迎新，回顾xxx年度工作状况作总结汇报，并就xxx年的工作展望作简要概述。

1、大厅共计十五个台位，分为一、二、三、四区，平均每区的服务员盯四张台。共七名员工，每一天安排上早餐一的名，值班的一名，机动帮忙的一名，其余的持续正常的人员配置。

1、礼节礼貌培训，要求员工见到客人要礼貌用语，有问好声，把礼节礼貌应用到工作之中，员工之间相互监督，共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上班，上班期间发现仪容仪表问题立即指正，检查对客礼仪礼貌的运用，让员工养成一种良好的习惯。

3、严抓站姿站位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，机动人员随时支援较忙的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作资料，进行分工合作。

4、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

5、在服务质量方面加大了管理力度，要求服务人员每餐勤更换骨碟，多添茶添水，本人也严格要求自我在完成工作安排的同时查看服务员的服务状况，增加巡台的次数，及时补台，遇到比较重要的客人，我也会协助服务员做好餐中的服务工作，交待好重要事项，及时的送果盘。

6、我认为领班的工作是每一天都就应与员工生活在一齐，多沟通交流，不管在上班还是下班都要起到带头作用，学会观察员工的精神面貌、心理动态、及时的`关心员工。对犯错误的员工根据酒店制度做出相应的处罚，并对其做心理疏导工作。对于表现优秀的员工，给予精神和物质的表扬，让其不断进步。想办法让大家的工作热情都高涨起来。在做管理员期间，我学会了很多东西，懂得了承担职责，独立思考问题，掌握了正确的处理客诉的方协，学会协调和安排员工的工作，在带领员工进步的同时，自身也得到了极大的锻炼。

1、在酒店的卫生大检查中，我们大厅出现了很多问题，我也深刻的认识到了管理上的漏洞，首先是我对员工的卫生要求不高，检查力度不够，其次是带头引导不够，我重新对以前的卫生标准进行了学习，制定了详细的周计划卫生跟月计划卫生，各卫生区域职责人明确到位，对不合格的及时进行整改，保证酒店的复查合格，把严格的卫生标准贯彻到日常工作中。我们会定期进行彻底的清理，持续一个良好的卫生状况，给客人一个舒适的用餐环境。

2、节能减耗方面，我们一向强调低值易耗品的回收，并跟踪落实。客到开空调，客走第一时光关灯、关空调。

1、容易将个人情绪带到工作中，高兴时热情周到，不高兴时有所怠慢，以后在工作中尽可能克服这种状况，在思想中真正树起：顾客就是上帝的意识。

2、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的状况下，主次不是很分明。

3、各区域之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

4、班前例会互动环节不多，减少了生气和活力。

5、大厅公共区域的清洁卫生有待进一步的提高。

6、大厅员工的服务规范及技巧需要进一步加强。

7、交接班时由于思考不周，认为小问题不须特意交接清楚，致使这样那样的问题发生，小事易造成大错，今后必须严加防范，以免出错。

1、认真做好每一天的每一项工作。

2、细化服务措施，提高客人的满意度。

3、加强教育培训，强化员工的素质。

4、提高服务效率，做好日常卫生。

5、将酒店发生的案例整理好，仔细总结分析，然后跟员工一齐学习，分享服务经验，激发思想，减少客人投诉的几率。

6、听从主管、经理的工作安排，并认真做好各项工作，及时汇报。

7、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求持续良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，发现不足之处及时弥补，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作状况从中发现问题解决问题。

**超市生肉领班工作总结2**

教育的工作在后勤领导正确引导和支持下，在各部门积极配合下，在每位员工的辛勤努力下。超市工作在良性循环中度过了20xx年，在这一年中，现将超市工作总结如下：

>一、立足后勤，服务师生：

1、经营范围方面：经营品种的增加，从以前大约两千多个商品种类增加到目前接近四千多个种类，并且通过在销售中不断的淘劣留优，从而增加新品、精品类的销售量，这样不断的丰富货源品种以及更加热情积极的服务意识来扩大销售。

2、商品通过市场调研，货比三家，尽量要做到人有所求，物有所到，既要保证品牌效应又要体现商品及品种多样化。

3、加强宣传，送货到家。

>二、超市的销售额稳中略有上升：

基本每月的毛利额约在7万多元，在个别月份旺季的情况下突破毛利额x万元。

>三、超市管理方面：

1、陆续完善了超市每个工作岗位职能的细则建设。修订完善了《营业员岗位职责》《采购员岗位职责》等共x项制度。

2、为激励员工的工作积极主动性，研究制定了《教育超市奖罚条例》，并上报后勤处党政联系会审议通知，拟在20xx年元月起执行。

3、在商品出入库中严把索证制度，严格执行《食品安全法》并且与超市所有供应商签订了供货协议，保障超市的良好营运。

4、坚持每周例会制定，不断提升员工素质和经营管理水平。

>四、工作中存在的问题：

1、缺少工作的主动性。

2、工作中协作能力。

3、对工作要求做的不够细。

4、对每项工作要落实、要重工作的结果。

5、人员管理方面的不足：

①、在组织员工执行一项细小的任务中，有时只是做了些安排，但没有具体监管

整个实施过程。

②、处理员工违反规章制度问题时，没有严格按照条例规定惩罚，让违反规定的员工可能会出现放松麻痹思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

20xx年工作计划

一、通过不断的创新与学习，培养员工的服务理念和服务意识，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以超市为荣，让每个员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业，服务热情周到的高素质人才。

二、做好销售接待工作，做到一人接待，全面协调，让顾客感到方便快捷的服务。

**超市生肉领班工作总结3**

我于去年十月来到大歌星工作，至今已有八个月。

蓦然回首，感慨万千。在这快八个月的工作中要感谢各级领导以及各位同事的指导和关心。让我学到许多宝贵的东西，让自己在平时的工作中不断改进，不断提高自身的做事能力。思想地方日臻成熟，综合素质越升上了新台阶。使我得到了更好的全面的锻炼。服务生的工作看起来不起眼，但责任重于泰山，一切都在促使我不断努力学习掌握新的知识，努力将问题和投诉消灭在萌芽状态，坚决防止事态的扩大化。自觉拥戴和支持本公司的方针决策，贯彻落实领导的有关指示。恰逢现在有提升的机会。在此我向各位领导毛遂自荐，我有信心坐好这个位置。

领班扮演的是一个承上启下协调左右的角色，每天做的也是一些繁碎的琐事，尽快的理顺关系投入到工作中去是我最重要的任务，全力配合好主管的日常工作是我的职责，这就要求我工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要提高，力求周全。本着顾客是上帝的宗旨，我们不允许自己的工作中出现任何失误，这就要求我们各方面都做到最好，把任何能出现的问题想到去解决，严格要求自己，创新管理方法。第一注重员工心理。初次就任基层管理职务，如何管理好、发挥好、团结好这个队伍就成了我最迫切的问题，管理人员的管理办法事关整个团队的优秀与否，也凸显出管理人员本身驾驭全局的能力和人格魅力。我在平日的管理工作中注重以下几个面：

1、努力破除对不利于团队成长，不利于提升业务水平的体制机制。

2、注重发挥员工的爱好和特长，尽量的部署员工以合适的工作，以实现人尽其能的目的。

3、重视员工对工作地方的建议和意见，采纳合理建议。

4、利用休息时以谈心聊天的方法了解员工的心理动态，积极引导员工思想，激励员工努力上进。为员工解析面临的一系列问题和矛盾，促进身心健康成长。

1、通过注意客人的言谈举止，判断其需要，开展个性化服务，这里要注意的是客人说话的语气、表情、动作等。

2、悉心服务，每一个姿势、微笑都要力求完美，呈现给客人的是一种美的享受。

3、培养员工对细节的注意，无论是生活还是工作上都是如此。特别是员工直接对客细节服务过程中出现的毛病，要明确指出并为其更正，以使员工养成良好的习惯，于公于私都是有益的。

4、要严格树立“完美”概念，绝对不能有“尽量”的思想，这并非强逼员工实现完美的标准，这是不太现实的，这里指的是规定员工以追求完美为目标，不懈努力！

对特殊客人要有针对性服务，我们的服务要体现人性化服务，精益求精，为客人营造舒心的感觉，我现在拥有的经验还很少，前面有很多东西要等着我学习，也难免出现失误之处，现在存在的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍努力与付出，我始终坚信要运气不如靠实力说话。

我会逐步加大执行力度，以更加严格的\'标准约束自己，不断提高自身的文化知识和社会常识，平时工作的顺利开展与公司领导和同事们的支持是分不开的，公司是个大家庭成绩是靠大家努力得来的，在今后的工作中我一定会全力以赴，和同事们一起为大歌星的辉煌贡献自己最大的力量。最后衷心的感谢各位领导对我的信任，指导监督以及帮助。我将认真的总结经验，发扬成绩克服不足，再接再厉，勇攀高峰，不负众望，以百倍的的信心饱满的工作热情与同事们一起，勤奋工作，开拓创新，为大歌星的发展和壮大做出应有的贡献。

**超市生肉领班工作总结4**

回首20xx年，是不平凡的一年，也是收获的一年，在公司总经理的正确指导和领导下，在各部门的通力配合下，在全体同仁的共同努力下，二周年店庆给我们带来的收获与思考；随之而来的金融危机给我们零售业带来的严峻考验、国家相关政策给我们带来的机遇和挑战；在营运过程中遇到的新情况、新问题给我们带来的开拓零售业的新课题；一、二楼商家的不稳定性导致年年招商、年年变换卖场格局的忧患；对商家相关费用的力度加大和对正常毛利点的要求给我们带来的营业外收入的增多和综合毛利点的提升所见到的效益；制定了一些相关切实可行的促销方案和在经营策略上的改变使之20xx年销售业绩稳步递增等等。

>一、终上所述，做了以下几方面的工作

1、认真贯彻执行公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确地运用到工作中去，及时解决工作中存在的各种问题。

2、认真做好员工的思想素质工作和各阶段的培训工作，以及公司在员工的薪资方面给与的递增，塑造了一支强有力的员工队伍，充分调动和发挥员工的积极性，增强的凝聚力，使之成为一支团结、合作、积极向上的团队。

3、通过各种渠道了解行业信息，了解当前零售业的发展方向，及时制定切实可行的营销和整改方案。并抓好各节、假日的促销活动，为带动全店销售、提升整体销售业绩做好保障。

4、在面对一些突发事件和一些大环境改变的时候，管理人员能够以身作则，做员工的表率。坚守工作岗位，突现了在万源零售业的主导地位和发扬了优良的工作作风和工作态度；在事件上，严格按照国家三部委的要求，结合本地实际，使所有的问题奶制品得到圆满的解决，确保了无一投诉。做任何事情从公司整体利益出发，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

5、在年度合同的签定和相关费用的收取上，严格按照公司的要求，并同行业接轨，创造了可喜的业绩。使20xx年营业外收入达到了x万元左右。毛利率较20xx年转自增长x%左右，净利增加x万元左右。

6、在一、二楼卖场调整过程中，合理利用每个区域，使之创造效益，在租赁上，也严格按照公司的要求，圆满完成了20xx年度的租赁任务，租赁总额近xxx万元。

7、销售业绩因受三聚氰氨事件、金融危机等的影响，导致20xx年销售任务尚差近万元，只完成了全年任务的xx%。销售额达xx多万元，毛利近xx万元，较20xx年增长28%左右。

8、在人员管理和配备上存在一些薄弱环节，导致出现很多不应该发生的事和损耗，在处理相关事情上相互推逶，执行力度不够，遇事、做事缺乏主动性等。

>二、面对20xx年的工作，重点要在以下几个方面下功夫

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理，树立员工从小事做起，从我做起的工作作风和工作态度。并加大对员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

2、继续围绕商超的经营策略和公司的经营理念生鲜造人气、食品突销量、百货创利润来引导我们开展好20xx年度各部门工作。

3、继续加大一、二楼的招商、整改力度，使整体卖场的商家更加优化组合，使整体卖场的布局更加合理化，使之每个区域产生的效益化。对所有商家实行品项销售末尾淘汰制。

4、加强业务水平的提高和管理，实现品牌化经营的战略，打造新形象，淘汰三线以外和不产生销售和销售不达标的商品。使商品结构更加合理，陈列更加突出、丰满。

5、20xx年首要任务是把生鲜、食品、百货区域调整，使生鲜经营面积扩大，布局相对合理，真正起到造人气的作用和效果。把食品、百货区域调整成陈列有序、堆头有地的专业卖场。

6、加大对损耗和安全的监督力度，特别是对防损和收银的人员配备，素质要求，业务能力的综合考核。在安全工作上严格要求，勤日检查，遇事及时、果断处理，不留任何后患。

7、认真做好20xx年度各项工作及各个季节和节假日的宣传和促销活动，力争20xx年完成销售任务x万元，毛利x万元，租赁x万元，营业外收入达到x万元。力保20xx年无任何事故发生。

**超市生肉领班工作总结5**

>一、如何运用商品深层次管理知识提升销售的具体措施？达到什么效果？

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。

>二、面对市场竞争如何调整思路，做好销售工作？采取哪些措施？达到哪些效果？特别是怎样加强生鲜区商品经营？

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。

>三、如何运用绩效考核措施激励员工？有什么效果？

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。

>四、如何抓好员工业务思想素质及培训教育？具体措施及效果？

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。

>五、如何抓好管理，《重点是现场管理，财务管理》

**超市生肉领班工作总结6**

作为一名新任领班，从普通员工到酒店中层干部，跨越还不小。有时细一琢磨，还有些不自在。这其中我知道自身还需要学习，能力水平还欠缺，只有加强自身修养，向领导、向同事们学习，取长补短，在实际工作中能举一反三，把事情做圆满。积极进取，自已的水平就会得到提升。我相信，通过自身努力，我会在管理水平、组织协调能力、处理特发事件能力都有有一个质的飞跃，毕竟领班这个岗位也是一个锻炼人的岗位。

作为领班，虽然官不小，职权不大，就是琐碎事情多。在新的`环境里，我是一名小学生，各项工作都要从基础做起，事情虽小，小事虽碎，但是我们要尽力尽心做好。因为我们犯一个错误，相对于一个客户来讲，就是百分之百。我将在本职岗位上不放过一个细节，理顺各种关系，把自已融入新的环境。做好上情下达，下情上报工作。注意加快工作节奏，提高工作效率，力求周全，避免疏漏和差错，确保万无一失。

目前，由于金融危机，酒店生意也不是太景气。要把加强管理成为利润创收的第二利润源。因此，要坚持查房制度，做到人走灯灭。加强设备的维护和保养，减少能源消耗。

目前，我们新进了一些员工，我们要对他们进行必要的培训，对他们不规范的操作要及时给予修正，手把手进行训导，努力提高他们的业务水平。

在我领班聘任期内，我将勤奋工作，努力改正不足之处，发扬优点，力争取得更大的工作成绩，为酒店创造更高的价值。

**超市生肉领班工作总结7**

沉思回顾，在总站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，积累了更多的经验，当然也发现了自身的不足之处。这半年是充实的，为总站超市更好的发展尽自已的全力是义不容辞的职责。现将自我XX的工作总结如下：

>一、工作状况

超市的工作琐碎，作为一名总站超市员工，我能熟练掌握了餐车服务、卖场巡视、理货等工作流程。收银服务是超市的第一个形象窗口，收银服务不单单是为旅客购买商品，结账交款的功能，而是要提倡要延伸化服务，要从细节上提高细致化服务，在保证收银区财务安全的同时，还要热情的为旅客介绍淄博特产，旅客购买商品时犹豫时，我们要用服务技巧热情带给合理的推荐，透过这样细致的人性化服务，会使销售得到更加稳定的发展。

另外还要加强服务意识和创新，要不间断的巡视卖场，一是提高商品的防患意识，二是为顾客解答商品信息和特产，促进销售额的增长，在客流不多的时候，多与旅客沟通，征求他们的意见和推荐，了解旅客的需求动向，及时反馈信息，提升我们的服务水平。同时，多掌握车站班次信息，作为车站超市，尽可能多的为旅客带给便利和指导班次信息。

>二、自身不足

在程序化服务和工作中，情绪难免出现消极状态，会给旅客带来负面影响，要及时调整自我的情绪，把欢乐与旅客分享，要多与其他科室人员沟通，了解车站动态和发展形式，以第一职责人的思想融入到车站中。

三、工作思路

今后工作中，提升自身工作业务素质，加强业务学习，多阅读营销方面和顾客心里学的书籍，及时与班科长进行工作沟通，使自我的工作有所重点，有利于工作的顺利进行。

**超市生肉领班工作总结8**

岁月如梭，转眼间，来xxx宾馆已有一年多了，回顾在这一年里的工作中，我在领导和各位同事的支持与帮助下严格自己，按照酒店要求较好完成自己本职工作，通过这一年的学习和领导的指导有了较大的改变，工作质量有了新的提升，现将在这一年工作情况总结如下：

一日常工作管理：作为一名楼层领班要有协调的作用和配合经理做好楼层管理工作

二加强自身学习和提高业务提高：虽然我是一个领班也要做到优秀要向经理和书本学习提高自己的素质，要在下一年有一定的进步管理能力有进步保证楼层各项工作正常运行。

三存在问题：在这一年里也存在一些问题和不足主要是；1有些工作不够认真如查房，设施设备及卫生检查不是十分到位

2对员工不够关心也没及时沟通不太了解员工心声自己责任不到家，还队员工松懈。

3自己管理水平和理论水平有限。

四下一年计：

1划积极认真配合经理搞好楼层日常工作.

2加强设施设备认真检查和维护，给客人使用过程中以和谐舒适之感。

3对客房卫生质量要严格要求，合理安排好计划卫生。

4加强节能检查，多给员工讲节能知识努力第二次检查

5以后要对新员工和工作不规范的员工手把手教，提高员工业务水平。

在接下来日子里，我要认真勤奋工作，改进不足之处发扬优点，较好每一个员工把宾馆创造更高的价值。

今年，承蒙酒店领导与同事们的爱戴，推举我当选酒店客房领班，酒店客房领班作为经理的助手，我会认真、妥善地安排具体工作，严格要求自己做好本职工作，积极努力协调客房相关各部门之间的关系，为经理分忧，为酒店创造效益。

在这里，我就下半年的工作计划，制定如下：

作为酒店客房领班，我从普通员工晋升为中层干部，跨越不小。今年是我需要锻炼的重要磨合期。因此，我需要学习相关工作知识，清醒地认识自己，不仅要加强自身修养，加强实际工作能力，还应该学会举一反三，争取在工作当中取得成功。

我相信，通过自己的努力，我会不断增强自身的管理、协调能力，在处理事务方面获得一个质的飞跃。

作为领班，官不大不小，职权不大。如果平时工作还不做细做精，那么就会失去在基层员工中的威信。因此我平时工作当中，应该不厌其烦地根据工作中出现的种种问题加以处理，理顺各种工作关系。

以上就是我担任酒店客房领班下半年的工作计划，我会严格按照工作计划进行工作，努力奋斗为酒店创造业绩。

在农村有村民小组长，在城市有居民小组长；在工厂有车间生产小组长，而在酒店业中与上述相对应的就是领班了，假如我是酒店的一名领班。有人曾诙谐地把他们统称为“零号首长”。其实，在任何行业中，“零号首长”的作用都是非常重要的。

对于酒店业，领班负责着大量的.承上启下工作，包括组织实施，督导检查，日常管理等等。而随着环保化、信息化、智能化在酒店业所占比重的增加，传统酒店业以礼仪、服务为主的知识结构已经无法满足现代酒店业对领班的要求了。我想假如我做了一名我们酒店的领班，希望下面的“七问”能给大家一些帮助。

1、“泡沫”与“海绵”——人生观问题

想必大家都见过“泡沫”和“海绵”，“泡沫”与“海绵”都很轻，宛若刚步入社会的年轻人，没有丰富的阅历和内涵。但“泡沫”却非常自满，认为自己很了不起了，所以总是随波逐流，轻浮地飘在水面上；而“海绵”正好相反，它总是抱着虚怀若谷的心态，不停地吮吸着各种养分，使自己不断地膨胀，沉淀。

美丽的海底世界好似缤纷绚丽的人生，只有不断充实自己的“海绵”才能真正享受到那份别样的魅力。正如歌中唱的“不经历风雨怎能见彩虹”。这就是我想做的“海绵”。

2、“小女孩”和“大领班”——心态问题

曾经有文人说：女孩子发小脾气连上帝都会原谅的。我想这话只能送给那些在父母庇护下的乖宝宝们。如果你的员工因为一点小事和你发生矛盾，那你怎么办？三天不和她说话，五天不给她笑脸，这样就赢回了你的尊严？“小女孩”是做不好一个领班的。作为一个领班更需要的是关心和宽容，更需要把自己的下属当作自己的朋友和亲人。不能当乖宝宝，也不能当“邻家女孩儿”，应该是一个大哥哥、大姐姐或小老师。既关心又体贴，既严格又宽容。

一个领班在工作上应该是“服务员的服务员”，而不是“官儿大一级压死人”。一旦这样做，你就会发现你的威信和尊严不但没有下降，反而赢得了更多员工的心。

3、“利已主义”和“助人为乐”——服务意识问题

我们经常可以听到客人真麻烦，客人真罗嗦等抱怨。因为客人的种种原因，让我多付出了多少等等。那客人来花钱消费买的又是什么呢？我们为客人提供服务的目的又是什么呢？谁都喜欢有礼貌、好说话又慷慨的客人，因为可以少去很多麻烦。那反过来客人又会喜欢怕麻烦的服务员吗？

“助人为乐”是我们的传统美德，尤其是服务行业更应提倡。其实服务是相互的，用主动、周到、热情的服务换来客人的愉悦和灿烂的笑容，难道你没经历过吗？

4、“撒手掌柜”和“老妈子”——工作方法问题

很多领班工作中都会遇到安排的工作下属做不好，什么事都得自己。卫生不合格要返工，交接班记录丢三落四……怎么办，整天从早忙到晚，每一个下属的工作全部跟踪检查一遍，跑前跑后，加班加点。活像一个“老妈子”。可换来的结果呢，没准投诉最多的反而会出在你的班组。要学会制度管人，要学会调动下属的主观能动性。员工不行可以教，好的员工就应该给与充分的信任。我不反对做“老妈子”，但那要在生活中而不是工作中。

俗话说一个好汉三个帮，一己之力终归有限。要学会教育、鼓励、信任，培养下属同样也是对自己的培养。要学会抓大放小，把握关键。这样当你做到经理时就可以当“撒手掌柜”了。

5、“你中有我”和“如果我是你”——换位思考问题

服务行业有句话：我想怎样和客人想我会怎样。也就是客人是上帝的问题。随着酒店业的发展，客人的身份也从高高在上的神转变成了“我们的亲人”。上面那句话也就改成了“如果我是客人我会怎样想”。如果设身处地地想一想，当你在就餐时面对服务员一张冷冰冰的脸时，你会怎样想呢？在酒店你为客人提供服务，在其他地方同样有别人为你服务，而且其中很可能有你服务过的客人。

“己所不欲，勿施于人。”对客服务如此，对待下属难道就有什么不同吗？

6、“火”与“冰”——沟通问题

一个领班日常工作中难度最大的可能就是沟通问题了。尤其是和下属的沟通，位微言轻，没人买账，沟通简直成了一些领班跨不过去的障碍。而沟通和做思想工作恰恰是一个职业经理人日常工作中的重要部分。自古道水火相克，火与冰是对立的。这正好比管理和被管理的一对矛盾。但爱情小说中却也有“就算你是一块儿冰我也要把你融化掉”的说法。其中的关键是什么呢？心态。首先自己不能把自己当作一块儿冰，其次也不要把对方当作一块儿冰。工作中产生矛盾在所难免，关键是看如何对待。我是领班，我不能主动找她；他不主动和我打招呼。

**超市生肉领班工作总结9**

20xx年中，紧张繁忙的半年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在 xxx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市这个大家庭，为 xxxx市后半年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。现将本年度工作总结如下：

>一、 xx超市工作阶段

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 xx超市这个大家庭，对 xxx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 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仅仅二年时间，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 xx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。

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， xxx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。

>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 xx超市事业中去，做好超市工作计划，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

**超市生肉领班工作总结10**

这学年超市在大家的共同努力下，各方面终于逐步完善，逐步步入正轨，虽然有段时间因为楼栋出入情况管理加严，而让大家都在为超市送货方式的改革想得焦头烂额的，虽然在这一路来不断有人退出，当然也有人加入，这一切的摸索过程都是值得了。

废话就不多说了哈，现在我就我个人这学年工作中在超市管理方面出现的问题进行一个简要的总结：

>一、进货方面

应该多注意货品的生产日期和有效期限；因为得对这块的疏忽，让我偶在这一次去进酸奶的时候吃了大亏，最后导致在酸奶这块亏损了一部分钱。还有就是在贵娃子进货初期，在送货的时候有些货品在贵娃子是没有的，但他们还是用其他货品填补，导致我们的货品管理和售卖出现一些问题，经过一些交涉和处理后，这方面问题慢慢得到改善。

>二、招送货员方面

>三、上下级工作协调方面

酸奶促销的时候，由于自己对上下级的工作没协调到位，导致在工作中出现了一些工作脱节。经过一段时间的磨合以后，类似问题基本是杜绝了的。

>四、工作职责方面

有时可能会分不清超市副主管和超市主管的职责范围，可能会把自己的想法或意见强加到副主管头上，注意到这个问题了的，已经在改进当中了。当然也不会把职责划分得太清，因为一个团队的事，有时该做的.还是要做，该统筹考虑的还是会统筹考虑的。

>五、超市亏损方面

这学年开学初期，在力天那边由于门下漏缝太大的原因，使得附近的猫时不时来袭击超市，前后造成近x元的损失；x月初期因酸奶期限短，造成了近x元的亏损；搬到星星水坊后，下水道的老鼠也来作恶，x月x日，发现被老鼠偷走的x支xg的火腿肠，亏损x元；随后x月x号又被老鼠遭殃，主要是肠类，亏损x元。第一期特价促销（x月x日）亏损x元，第二期赠品活动（x月x日）亏损x元。另外，下学期面临过期的商品有两包白糖，共约亏损x元。

>六、电话回访方面

这学年总共做了两次电话回访，主要反映的问题还是超市货品种类太少。

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