# 超市马上开新店工作总结(热门30篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-04-22

*超市马上开新店工作总结1在即将过去的20xx，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：一是对...*

**超市马上开新店工作总结1**

在即将过去的20xx，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。

作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者； 二是要有的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

一。认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二。做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三。通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四。以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

五。以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩！新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们枞阳店！力争在20xx年再创佳绩！！！

**超市马上开新店工作总结2**

一、开业前的准备：

1、市调。

开业前，组织了多次市调、研讨，研究该商圈消费特点、竞争对手的情况，并确定了良好的商品结构，对本组的形象商品、走量商品、利润商品均做了比较认真的分类。

2、谈判。

针对该商圈确定了良好的商品结构和价格体系，选择优秀的供应商，经过多轮谈判，确定合同条款。洽谈新店合作条款时，基本上是以店为参照，在合同条款基础上条件有所上升，再以厂商竞标的形式，并权衡其品牌\*，最终订出的各项合同条款。

3、供应商资料和商品录入工作。

4、促销商品的洽谈和货源组织工作。本次开业期间促销品项，供应商都能给予配合支持，保\*了开业的惊爆效果。

二、销售总结：

20xx年1月18日—20xx年2月20日份共计销售155万，毛利额33万元，毛利率20%。与预期目标仍有一定距离。其主要原因：

1、市调还不完全到位，市调主要是大卖场，但便利店和小型超市还不充分，竞争店跟价跟的比较及时，拉去了部分客源，门店没有及时了解，采取措施，进行反击，导致销售下降。

2、\*对粮油等商品限制促销，门店粮油无地堆在一定程度上制约了本组粮油的销售。

3、促销货源的不足也制约了一定的销售。

下面的工作中，会针对开业的情况做相应的调整：

1、敏感商品、民生类商品例如油盐酱醋，一定要把价格拉到底线，确定华联的低价形象，培养固定的消费人群。粮油组促销固然重要，一元钱的小菜、五毛钱的方便面诚然能拉升销售，但是粮油组最重要的还是要培养固定的消费人群，让老百姓养成到华联购买日常生活品的习惯。

2、利用节假日人流大的特点，对品牌商品组织大规模的广场促销活动，并且加大对高毛利商品的促销活动，提升销售业绩，增加利润空间

3、对节假日的团购引起重视，特别是油的团购，今年端午销售不是特别理想，以后节假日要与供应商多沟通，早做准备。

**超市马上开新店工作总结3**

当然，超市工作的乐趣也不少，现在身上穿的一件红\*t恤，还是那个时候在超市货架上购买的，小韦是我最好的一个促销员，更多的是我向他学习，当然他早就出来了，现在自己办了个打野战俱乐部，还腾出精力从事建筑材料的销售。负责任，脑子灵活，勤奋，这是他给我的最大印象。小张姐从前台文员转行市场部，第一步是在我一个卖场做促销员，一个月时间，可谓是快乐无比，经常是很晚下班一起回家。商场的老张等人也帮助了我许多，特别是如何做好宣传上，教会了我许多。

其实，对于超市的总结，在2年前我已经写了个具体文本。全篇分两个超市系统进行了详细总结，内容包括了概述、回款和备货流程、商场重要人员、促销员管理、产品线管理等5个部分，前两项属于基础工作，商场重要人员的概述，主要是讲重要人物的\*格特点、背景关系和生日，促销员管理也重点总结他们的\*格特点，这些是指导工作的基础，产品线管理就是列举柜台的上样分布。

如果系统比较小，有足够的精力做细，那么不妨从多角度去管理。除了刚才涉及的人物总结，还有一点是我日常工作的核心，那就是销售数据的分析，销售起量的重点在日常关注度，每天晚上的一个电话虽然让促销员有点烦乱，但不厌其烦的跟进和平日的一点人文关怀会让他们主动去做好销售。十分不喜欢开会，我通常把销售数据等一些会议内容在商场附近的小吃店，边享受边解决完毕，到了周四开会我发言的时候，一般都会表现的很沉默。这种形式主义的会议，到现在也让我感到厌倦。

至此，超市总结告一段落！

**超市马上开新店工作总结4**

在即将过去的20\_\_，有很多美好的\'回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。

作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者;

二是要有的专业知识做后盾;

三是要有一套良好的管理制度。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

一、认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二、做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三、通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四、以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。

五、以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩!新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们枞阳店!力争在20\_\_年再创佳绩!

**超市马上开新店工作总结5**

光阴似箭日如梭，转眼间一年已经过去。回顾我们保安队在x一年来的工作，可以说是成绩多多，受益多多，体会多多，在这一年中上级部门领导的大力支持与关怀指导下，经过全体队员的努力，任劳任怨，比较圆满地完成了公司各项安全保卫工作，达到了无消防安全事故，坚决执行公司制度和上级指示消除内外安全隐患和不良因素，确保商场正常装修。总体来说，保安队已逐步迈向正规化，发展趋势良好，但在工作中还存在一些不足之处，现将我一年来的工作做以总结，把我的一些想法加以总结，恳请领导批评指正。

一年来我在xx保安部的工作、学习和生活，我们保安部取得了很多的成绩，我也得到了锻炼和提高，可以说受益匪浅。主要得益于以下几个方面：

（一）是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。

（二）是得益于工作上的创新。

（三）是得益于全体队员的共同努力。

我认为公司应严格督察，落实各项规章制度保安工作的实际情况，应强化以人为本的管理，在严格管理的前提下，不断落实各项规章制度，对各项规章制度进行跟踪督察。公司应实行三级查岗制度，不定期不分昼夜抽查商场的保安工作情况。让各驻点保安人员都能够自觉遵守各项规章制度，认真做好各项保安工作，确保了商场安全。

我认为维护商场治安安全，保护公司和商户的财产安全是第一位的，保安队应在日常工作中始终坚持按照保安区域值班制度和巡查巡逻制度抓好巡逻检查工作，每天应雷打不动对商场重要设施和重点区域进行检查，从每一个环节入手，周密细致地检查，及时发现并消除安全隐患，将安全隐患消灭在萌芽状态，以确保安全无事故。本着无论商场内部发生什么情况，以公司安全为最高准则，确保公司正常运行。

回顾这一年来的工作，在取得成绩的同时，我也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：

一是由于队员比较年轻都刚x出头，血气方刚，综合素质参差不齐；

二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；

三是工作上还存在一些不如人意的`地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

过一段时间商场开业工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，让顾客放心。

当然我还有很多不足之处，在以后的工作中我会加倍努力认真工作补齐不足。以上是我在保安部一年的工作总结，不到、不妥、不对之外，恳请领导批评指正。

**超市马上开新店工作总结6**

紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在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。这一年是充实的一年，我的成长来自超市这个大家庭，为超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

现将自己的工作汇报如下：

1、值班期间，代表超市经理全权处理超市内发生的各类问题，并做好值班纪录，有重大异常及时报备超市经理，并将值班记录表放在办公室，便于第二天值班经理查看追踪;

2、值班经理须5：50分到店，检查各部门(如：生鲜早班人员、

保安人员、清洁人员等)出勤状况，清理存包柜，确保早上开店工作顺利进行;

3、值班期间负责卖场的劳动纪律、安全及卫生状况、服务质量、节能降耗、顾客投诉及突发事件的处理;

4、员工上下班打卡必须协助保安做好进退场工作，员工

就餐时值班经理必须做好人员岗位安排工作，不得因为就餐而卖场岗位无人服务状态;

5、值班期间不得无故离开超市，期间定时巡查卖场，不得长时间呆在办公室内，若特殊情况离开超市必须报备超市经理。

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，在人员管理下了很大我功夫。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。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

在过去的一年里，本超市又创造了一个佳绩，因此我对全年中的销售旺季作以下总结：

二月。这一个月是全年里盈利最高的一个月。由于月前已作好了以“提高商品价格，降低进货价格，欺骗消费者”为总的方针，所以这个月才有这么好的销售成果。这些也主要靠销售部门的努力工作才得来的。是他们每天在办公室里冥思苦想出一套套可行的销售方案，是他们使打了三折的商品都有利可赚，是他们把一件件积压商品包装成国外名牌。请各位都看看他们头上的白发，是他们为了超市献出了青春，再请各位想想那位因欺骗消费者而被送进了\_的“烈士”，是他们为超市献出了生命，他们每一位都甘愿为超市“抛头颅，洒热血”，这是多么伟大的精神呀！让我们为他们热烈鼓掌吧！

五月。在这个月我们应感谢宣传部门。是他们使凉鞋成了送给工人们最好的礼物，从而使很难买出的老旧商品销售一空，这为超市创造了很大的利益。是他们引导了潮流，是他们创造了时尚，没有他们的工作，库中积压商品是无法销售出去的。没有他们的工作，那些三无商品是无法来。

在过去的一年里不只是抓住了成年人的心，也在儿童的身上作足了文章。在四月五日清明节左右，由于学校会组织同学们去春游、扫墓，而且在学生当中浪费攀比之风渐长，这对销售是很有好处的，同时母亲节、父亲节、教师节等，也是我们大赚一笔的好机会，我们把握的相当好。

同事们，我们的前途是光明的，好好干，不用考虑是否会被工商部门查到，我们的上级已打通了每一条道。同事们，各显身手的机会来了，我们的创业空间是十分巨大的。

**超市马上开新店工作总结7**

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是x年12月份。在这辞旧迎新的日子里，我与许多永辉同事一样，一边努力工作，一边回望过去、畅想未来。

20xx年，我工作在超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

超市的特点是购物环境整洁、服务热情。在融侨超市，广大齐心协力将永辉的营运制度和服务理念贯彻落实在日常的工作中。那里的个个和蔼可亲，那里的顾客都能做到礼貌购物。在这样一个礼貌的环境下工作，实在令人感到快乐。

我想，在永辉的工作时光必将成为我人生之中快乐的里程。当然，人生的旅途是不可能一帆风顺，实际工作中也不可能事事顺心，偶尔有为工作争吵，偶尔有在超市里发生口角，但经过多方沟通，很快就消除了纷争，超市也恢复了往日的。我深刻地体会到：沟通让同事之间拉近了心灵的距离，沟通让与顾客之间更加融洽，沟通使我在工作中找到了快乐。

xx集团的开拓者用勤劳和智慧开创了“农改超”的典范，并坚持着“天天实惠始终如一”的服务理念，将“民生”与“百姓”的服务宗旨落到实处。在侨超市，通道设有宣传栏、总经理信箱、店助信箱、前台设有“扶贫助困”捐献箱、服务台设有“红十字“捐献箱、融侨店还设立了资助金，这些都令我感动。

常言道：“不依规矩不成方圆”。在超市里，我经常亲身经历或亲眼目睹的是：《管理制度》的考核、安防培训、服务礼仪培训、生鲜部技能培训等，融侨店各部门领导耐心地训练出具有时代气息的永辉新。尤其令我感动的是：那里的领导对待是批评教育多，以罚代管少，这种“以德服人”的管理方式深入人心。在那里工作，所（以）有的都有一种“家”的归属感。

超市的广大秉承了“勤劳”的创业精神，在各自岗位上兢兢业业地工作着。我经常看到超市部为顾客送货上门，甘愿做贴心的搬运工；我又亲眼看到过生鲜部为住在附近小区的年迈的顾客送水果；我还看到经常有顾客手握感谢信，说要感谢前台某某……同仁用实际行动赢得了顾客的赞赏和好评。原先，感动并不需要去寻找，感动就在每一天发生，感动就在同仁的工作中产生。

入职以来，我一向都是在防损部工作。有一次下班后，我去办公室翻看以前的《同道》，其中x年第四期，由董事会推荐的《你就是一道风景》带给了我许多启示和鼓舞。文章中写道：“你没有必要去仰视别人……你就站在属于自我的位置上，不断地展示你内心世界的丰富！”可见，永辉集团领导一向都在鼓励广大坚定自我的信念，展示自我的才华、个性及风采。

在这股强大的精神力量地带动下，每当防损部开会时，我便会大胆地对上级领导提出一些问题供大家参议。为此，我受到同事的尊重和领导的赞赏。xx店防损部一向坚持着“集思广益群策群力”的思想，默契地配合着其他部门的工作并维护着整个超市的安防设施和购物秩序。在这个引以为荣的团队里，我一边展示着自我的个性，一边认真吸取同事的工作经验，互相学习充实自我。

20xx年即将来临，全体同仁将继续用勤劳和智慧谱写永辉的新篇章。我想每一位有志于在xx企业工作的又将迎来新的机遇与挑战。众所周知，xx集团的综合实力正在不断地壮大。20xx年，新的超市将相继开业，这无疑给在职的带给了广阔的发展空间。我作为xx企业的一份子，有什么理由不激流勇进呢？

20xx年，在进一步摆正工作心态的同时，改善工作方法、提高服务意识，多与人沟通，已经列入了我的工作计划。诚然，决心和实验都抵但是实际行动那么有分量。

我喜欢《众人划桨开大船》这首歌，“一根筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成捆……”歌词中体现了团队力量的伟大。我愿意将我的工作热情投入到群众力量之中，实现自我的人生价值，与共同成长。

**超市马上开新店工作总结8**

xx年的工作即将告一段落。回首这一年来的工作，我在公司领导及列位同事的关切、指导和赞助下，严格要求本身，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上照样在治理上，都取得较大的提高。现将一年以来的工作环境作以下总结：

1、较好完成采购部日常治理和采购计划。

2、督匆匆本部门人员常常与供应商保持联结实时了解所采购原资料的市场行情。

3、常常在网上了解相关原资料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原资料供应商，与客岁同期相比玻璃价格降低8%，每月为公司勤俭6万多元。

4、实时与生产部门人员沟通，了解原资料的需求环境，合理节制库存，使资金最有效的应用。

5、督匆匆本部门人员时刻保持清醒头脑，耿介奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里建立优越的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，此中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、四月至五月公司进行质量治理体系认证，具体负责本部门的审核治理工作，通过尽力学习，取得了内审员资格证书，并按治理体系要求进行治理，使得质量治理体系在本部门有效运行。

在这个症结的转折期间，在市委、市当局的高度看重和支持下，公司领导武断的抉择，在徐州经济开拓区购买90余亩地皮，筹建新厂区。作为公司的一位老员工被抽 调负责新厂区的扶植，心理有一种责任感，也有一种无形的压力，因为深知基建的紧张性。本人对基建工程是一窍欠亨，真是硬着头皮接收了任务，现将基建工作、治理环境陈诉请示如下：

1、开工之前的筹备，基础上天天和办公室高主任奔波于开拓区管委会的各部门和市扶植局各部门解决各类手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的检察以及开工前的各项筹备工作。

2、待各类手续基础筹备的同时，又依据领导的指示，与高主任、谢工和开拓区建管处袁处等人考察施工步队，在选拔施工步队的时候，因本人对基建工程照样不太了解，对这一行照样对照陌生，是摸着石头过河，一步一步当心的过，多方面听取袁处和谢工的看法，但本人的原则是公开、公道、透明的去处置惩罚招标，防止暗箱操作，实时向领导陈诉请示环境，报名的施工步队有十家，其时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，斟酌南方的步队，麦收工人不回家，选择三家南方步队，汉中团体、南通六建、中淮团体。其时中淮团体承建市重点工程，九里区龟山汉墓展览厅，实力其时对照而言，照样对照强。考察之后，颠末研究肯定此步队，然后向董事长陈诉请示，肯定了中淮团体，签订了土建承包合同。

3、在五月二十八日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人死守岗位，因为本身对施工方面专业知识欠缺，本人在完本钱职工作的同时，尽力学习施工知识，在现场察观、查观，客气向专业人员学习。

4、在开工以后，坚持原则，抓平安质量，常常与施工单位和监理部门沟通，预防各类弗成遇见的事情发生。警钟时刻在脑海中敲响。

5、在扶植期间，本身也在赓续的充足本身，在工地里也学到了不少专业的知识，固然不算太精，也充足了不少建筑知识，学到了不少在其余地方所学不到的器械。

6、工地没有打仗，不知道他的繁杂。颠末在这半年来的工地生活，本身才知道工地的事对照繁杂，对照繁琐。也是一个熬炼人的地方。观到工厂顺利搬家过来，本身也很欣慰。观到漂亮的新厂区，本身也很自豪，有我一份辛勤的汗水。

**超市马上开新店工作总结9**

在过去的一年里，这家超市又取得了一次成功，所以我对全年的销售旺季做如下总结：

2月，超市年度工作总结报告。这个月是全年盈利的月份。因为几个月前就制定了“提高商品价格，降低进货价格，欺骗消费者”的总方针，所以这个月的销售成绩这么好。这些主要得益于销售部门的辛勤工作。是他们每天在办公室苦思冥想，想出一套可行的销售方案，是他们让所有打7折的商品都有利可图，是他们把积压的商品打包运往国外。请看他们头上的白发。他们为超市献出了青春，再请想想那个因为欺骗消费者而被送进\_的“烈士”。他们为超市献出了生命，他们每个人都愿意为超市“抛头颅，洒热血”。这是多么伟大的精神啊！让我们为他们热烈鼓掌！

五月。这一个月，要感谢宣传部和总经理。他们把凉鞋做成了送给工人的礼物，让原本难买的旧货可以空卖出去，为超市创造了巨大的效益。是他们引导了潮流，创造了时尚。没有他们的工作，图书馆积压的商品卖不出去。没有他们的工作，没有商品的人就来不了。

在过去的一年里，我不仅俘获了大人的心，也写了关于孩子的文章。清明节4月5日前后，学校会组织学生去春游、扫墓，学生之间的浪费攀比之风会有所增长，对销售非常有利。同时，母亲节、父亲节、教师节也是我们发财的好机会，我们把握得相当好。

同志们，我们的前途是光明的。好好工作也不用研究会不会被工商部门发现。我们的上级已经通过了各种途径。同志们，展示才华的机会来了。我们的创业空间是巨大的。

**超市马上开新店工作总结10**

20xx年全年连锁超市财务工作在围绕公司春节集训所提出的“连锁超市软件全面升级、管理升级、超市全年实现销售1个亿”的目标开展工作；结合刘总在财务工作会议上部署全年重点工作精神，实现了销售、利润双丰收。现将全年工作汇报如下：

连锁超市经过xx年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，为门店组织商品价格定位提供了比较有效的参考数据。（城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发现6—10元销售比重占到全月销售的，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为元的卷提纸（中天街销售已趋于疲软），两天即抢购一空。

通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满成功。

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化；针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范；并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

1、单据流程更加规范、正规化。

针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：

1）商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增；

2）规定所有团购商品出库必须填写团购出库单（注明本次团购的毛利、经办人及收款时间）后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失；

3）所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节管理。

要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚；坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。

每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自已无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。

严格加强平时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚；凡是团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。

原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，造成帐目不清、库存积压过大等现象；针对此状况今年上半年对所有从外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理。

超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节约了公司的费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制，门店领用必须有领用人签字后报财务审核，供应商领用直接记入供应商费用扣收。

7、严格按合同办事。

所有超市商品经营都必须凭合同，无合同严禁上柜销售，每月付款扣收费用都严格按合同执行，严格做到不漏扣、少扣每一分钱，确保企业利润化。

8、加强一线员工财务知识培训。

今年上半年按公司年初制定的计划，在6月30日之前对超市全体员工进行了财务知识培训和考试工作，使全体员工的财务知识水平有大幅提高。对新合作招聘的新员工进行上岗前财务知识培训，让新员工对超市财务有一定了解，使员工能更好的工作。

今年公司推出“阳光服务”工程，掀起了全员学习服务意识，做到了一条龙服务“即科室为一线服务，一线为顾客服务，全员为厂商服务”。就我们而言要服务好一线和为厂商提供好服务。

1、服务好一线员工。在平时工作中，注重细节为一线员工搞好服务。

2、服务好厂商。每月对帐付款时为厂商提供便利、快捷、准确的服务，对于在付款过程中厂商对扣收费用明细有疑问都作详细解释，确确实实为厂商做好服务工作。

20xx年将是连锁超市和新合作超市发展迅\*\*一年，在新一年里我们全体财务人员将为业务部门服好务、把好家。主要从以下几个方面开展工作：

1、深层次的挖掘软件功能；虽说用新系统后，我们能够让业务运行基本正常，但还是有些方面存大不足；如进货渠道的理顺、生鲜商品及加工商品管理等等。

2、强化预警机制；强化对业务部门经营过程中进行监控，对经营过程中的不良状况（销售毛利过低，进货加价率达不到要求等）及时反映业务部门并检查落实结果。

3、加强全员效益观念，增加门店节约意识。xx年年争取将门店直观费用比同期下降15%—20%。

4、理顺新合作财务管理。新合作超市都是在乡镇遍布广，距离市内有一定的路程，如何进行远程对门店进行管理将是我们工作的重点。

5、大力加强对员工财务知识培训，定期不定期组织柜长及员工进行财务知识培训，全面提高连锁超市员工的财务水平。

6、加强对便民店优扣管理。优扣的产生就是企业利润的流失，管理好优扣就是保证了企业的利润。

挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

**超市马上开新店工作总结11**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。其中，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)H0710052单的工字扣,客户投诉我公司产品存在严重的质量问题,一个工字扣同时出现几种质量问题:掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。服装销售月工作总结对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

**超市马上开新店工作总结12**

实训目的：培养学生的实践能力，学习零售行业的作业流程，熟练的掌握基本的推销技巧，培养学生独立思考的能力和团队精神。

实训开始的前两天，我们主要是熟悉超市的环境，了解超市的布局和结构布置，熟知各种商品的种类、价格、摆放的位置，整理货物，在导购员的指导下，上货、理货、下货，检查一些食品之类的商品的保质期和生产日期，记录一下商品是否过期，在临近过期的商品下面作上记号，提醒理货员尽快做好促销计划，在熟悉环境的同时，观察每种商品摆放在货架上的位置，和它上货的频率，购买某种商品的消费的男女比例，观察一天中哪些时刻的人流量最大。

2、随时关注工作人员的形象，顾客是上帝，应该表现出亲切热情，微笑示人，有的工作人员工作时态度恶劣，影响消费者之间的购物心情。

3、随时关注身为工作人员的形象，顾客是上帝，应该表现出亲切热情，微笑示人，如果工作人员工作时态度恶劣，影响消费者之间的购物心情。

4、重视团队中“非正式组织”的想法，广纳贤言，虚心的听取意见，有利于更好的管理，当“正式组织”和“非正式组织”的目标一致时，有利于工作效率的提高。

5、及时的检查商品的生产时期和保质期，有些商品已经过保持期不要还在货架上，适当调整某些商品摆放的位置。

6、保证超市的卫生，包括商品的卫生，防止有些商品变质，或沾满灰尘，保证工作人员的身体健康及消费者的生命安全。

7、实施完整有效的奖惩制度，激励员工的工作积极性和热情度。

8、关注学生的切实需要，适当的增加商品的种类，满足消费者多样化的需要。

9、增设信息栏，让消费者了解最新上架的商品信息，增设宣传板，可以为消费者向超市反应问题或者提出建议提供平台

10、增加所有工作人员的团队精神和责任感，使大家觉得工作是一种快乐，对工作形成一种认同感和使命感。

经过了8天的实习，我明白了，一个领导者和下属有什么不同，领导者所具备的特质、人格魅力是多么的重要，一个好的领导者不仅要有威信，更要赢得下属的尊重。在一个团队中，团队精神是多么的重要，每个人都有不同的能力，一盘散沙绝对不能高效的完成任务，在这个实训的过程中，我还认识到沟通能力是多么的重要，我们必须有效的去与人沟通，才能正确的去表达我们的意见，沟通技巧也必不可少，我们必须学会“量体裁衣”的去与人相处，在社会上生存。

我们得学会怎样正确的与别人沟通，还必须学会吃苦耐劳，在上早班的时候，我们要习惯早起，我应具有坚强的意志，每天不停的站五个小时，我们要弘扬艰苦奋斗的优良传统，独立思考也是我们具备的素质之一。

有时一个人我会想一下这种商品应该摆在货架的哪一层更合适，它的消费群体是男生多还是女生多。总之，这次实训受益匪浅，它是我踏入社会之前的重要一课，我想踏入社会之前，我会有了一些经验和必备的素质，这也算是为我们踏入社会做准备吧！

**超市马上开新店工作总结13**

回顾，我防损部在公司董事会及店长的正确领导下，时刻牢记本公司的工作宗旨，为超市的正常营运保驾护航，认真贯彻执行公司的各项规章制度和店长的指示精神，切实加强卖场的安全工作力度、改善优化购物环境、提高服务质量、端正工作态度、改进工作作风、严控损耗，防损部全体员工发扬团结、敬业、求实的企业精神；为超市的正常营运中各项工作目标做出了积极的努力。

现由以下几个方面概括的整体工作：

现代的商业竞争中，服务是非常重要的，超市也不例外。防损部在店长的指导下、部门防损员工的配合下，在做好本质工作的同时，实行了讲服务用语，文明执勤；做到及时、热心、快捷、主动的为顾客解决问题，及时准确的将顾客的投诉上报给当班的领导，以十分的服务换取顾客的满意。一年里来，防损部全体防损员坚持不懈；为提高服务质量不断地学习、总结经验、增强服务意识、力争顾客满意度百分百，同时也给公司的品牌形象增添光彩，扩大公司的知名度。

防损部全年总计抓获内、外盗144例，完成公司下达的任务指标120%，同比增长1%，商品过失金额3438。5元，同比降2%，赔偿金额10620元，同比下降12%，贵重商品丢失赔偿买单金额全年共12709元，（食品、用品）同比增长50。3%。防损部人员17人，同比下降22。7%，消防防盗、监控设备维修、保养总计金额6800元，同比下降10%，防损部全年未因任何突发事件给公司带来经济损失，同比下降100%。

（一）以防促改，确保安全

1、为确保顾客有一个安全的购物环境，员工放心工作的地方，杜绝一切安全隐患，降低各种事故的发生；防损部在广场物管部的支持下，其他部门密切的配合下，以及街道消防办公室的监督中，全年门店未发生一起重大责任事件。

2、防损部制订了严格的消防管理制度和各种突发事件的安全防范预案，对卖场加强消防安全工作，落实消防检查制度和责任制，发现问题：及时上报、及时处理，把安全隐患消灭于萌芽状态。

3、设备设施的检查，防火防患，全年未发生任何设备异常所引起的重大事件，对卖场的消防设备设施及时检查，发现问题，及时整改，其他设备的检查维护、维修、保养、确保卖场的所有设备设施正常运行。

4、重培训，增强安全防范意识，任何安全事故的发生都与人的因素分不开；因此，防损部加大了对员工的安全培训工作，重在日常培训，并开展了对卖场员工（包括专柜）进行消防、防盗、防抢、交通安全，突发事件处理等方面培训，并取得了明显的效果。

（二）开源节流，严控损耗

1、防损部在店长的指导下，合理调配人力，重新核实了岗位编制，主管领班上岗，克服困难，实施了减员不减质，达到降低成本目的。

2、实施打包，收银小票稽核制度，加强对出入口的控管，严格把关商品的质量、出入制度，严把收货关，以确保商品安全，让顾客买得放心

3、防损部为节省成本，对本部门的器材，设备设施的使用，实行责任制，杜绝浪费；防盗、监控消防设备设施的维护、维修，都由本部门自行完成（除技术外的）；全年为公司节约费用共万多元。

4、提高员工的防损意识，门店实行了贵重商品丢失买单的方案，并有效的实施，员工的防损意识有了明显的提高，全年贯偷案例同比有下降趋势。

（三）现金安全

1、防损部为了保证黄埔店的现金安全，结合本店的实际情况，充分利用有利条件，并加强员工的三防教育，制订了相应的实发事件的预案，以确保营业中的现金安全。

2、除在硬件设施上的加强防范措施外，还对收银员进行培训，制订了相应的制度，和内部稽核制度。

（四）监督作业流程，强化内部管理

1、制订了仓库、收货、夜保等岗位的作业流程和操作规范，确保人、商品、物品的安全，合理安排作业时间，节约人力。

2、强化内部管理，防损部参与到实际营运工作中，严格按照公司的要求执行，使防损工作细化到每一个环节，做到全过程防损，及时发现漏洞，减少公司损失。

3、注重培训与实践相结合，提高业务技能，防损部加强对部门员工的培训工作，主要的岗位操作防盗技能，消防知识和实操能力，并对卖场员工进行系统的培训，全年共培训员工百余名，把培训纳入实际岗位操作，做到学到、用到，不断提高员工、干部的专业知识和管理能力。

（五）推进防损建设，树立公司形象

1、开展有益活动，增强部门的凝聚力，激励员工。全年公司组织员工去漂流，野炊等集体活动，并鼓励员工参加了广场举行的歌咏比赛，陶冶情操，受到公司董事会及门店领导的认可，同时取得了良好效应。

2、部门坚持岗位服务用语，对防损员的转型、大量使用女员工，获得顾客的好评。

3、着手干部储备，加强梯队建设，为了适应公司快速发展需要，防损部把培养人才纳入日常工作范畴，为新店的防损部储备人才，时刻确保有才可用，有将可派。

过去的虽然取得了上述五个方面的工作提高，但也存在十分紧迫和严重的问题与不足，值得我们认真反思、总结、改进。

1、防损部员工整体业务能力有待提升，突发事件处理能力不强。全年虽然未发生重大事件，但在日常工作中对顾客投诉、员工违规等方面体现沟通技巧、方式方法、表达能力、自信心不足，处理起问题不圆滑，在突发事件上，存在知识面窄，经验少，导致解决问题缓慢。

2、防损员流动性较大，纵观全年，防损部人员新老替换较频繁，也因新资待遇方面，同时也存在一定管理问题，导致部分工作处于被动局面。

3、团伙盗窃时有发生，全年全店贵重商品丢失12607元。

4、防损部、队伍专业知识欠缺，防损员的防盗技能、防损意识、服务意识、岗位技能都需提高、增强。

5、通过上级消防检查，卖场员工的消防安全意识、防范意识不够，导致部分专柜员工丢失商品、自己私人物品。

6、防损部整体安全防范能力需要加强，主要体现在日常员工行为监督不到位，执行力欠佳，自身作风不过硬。

7、防损部需要加强企业文化的建设，防损员的责任感、归属感，主人翁意识淡薄，对防损工作缺乏激情。

**超市马上开新店工作总结14**

尊敬的各位领导、同事：

大家好！时光如梭，转眼大半年的时光已悄然过去，在这半年里，由于新任的工作流程生疏，所以在工作中有烦恼、有泪水，但也有完成工作后的欢乐，更多的是领导和同事们对我的热情帮助和耐心指导，让我在短暂的时间里熟悉工作内容，使我逐渐成熟，让我受益匪浅。

在公司，我的工作是最繁杂的，同时也是最不能粗心大意的，所以我没有轰轰烈烈的成果，但也算经历过一段时间的磨练，现就这半年来的工作情况向领导及同事作简要的汇报。

一、目前我的主要工作包括每月月底核算各店面盘点情况。每月盘存前通知各厂家送商品自采单，核算出各店面自采商品的进货数据，然后把店面上交台账与厂家账目相核对，对有问题的地方及时改进，最后根据核算无误的盘点账目统计出各店面的销售、库存、及长短款。

二、每月初核算各店面员工工资表。店面工资表是根据当月盘点结果及当月员工考勤进行核算的，在进行核算时，严格按照工资制度执行，确保在每月6号前做好工资表，8号左右时工资发到超市店员手中。

三、负责公司员工的考勤及月底交通费用报销工作。在执行的过程中，严格按照公司的规定执行，做到实事求是地统计考勤，次月初统计数据将员工交通费用予以报销，报交总部并制作工资表。

四、为了便于全面掌握设备资产的分布情况，最大限度地发挥设备资产的使用效益，于今年6月份对每个部门、超市、宿舍进行资产登记，对每一项设备资产进行编号，分别制作成纸板和电子档的档案，并附有超市店长及分管主管的签名认可。

五、行政人事方面的统计和上报工作。在完成日常工作后，建立行政档案信息库，根据区域进行分类存档，包括各部门及店面的会议记录、月考勤记录等，每年6月30号前办理好各超市的证照年检、变更、注销工作等，根据总部要求，每天19：00上报公司主要领导次日工作流程及具体工作情况，每月月底将本月工作总结及下月计划上报总公司领导。

六、每天根据上班打考勤的情况统计当日中餐的订餐人数，尽可能的避免浪费，细节决定成败，也体现了公司“精细化”管理的原则。在这半年工作中取得一些成绩，但也存在一些不足之处，在今后的工作中还需要进一步做好以下几个方面的工作：

1、每月核算店面盘存情况发现问题时如实记录下来，并及时与主管沟通，了解问题发生的原因所在，在合适的情况下协助主管做好协调工作；

2、每月核算店面工资表时，必须仔细的检查核实，尽量把错误减少到最小，让主管下店发工资时，不会为我的一时疏忽而备受店员的责备；

3、学会公司文件档案的管理，每份文件材料分别做纸板和电子档备份，有效地把公司各类文件归类和保管，为公司积累资料；

4、做好办公室内务工作，保持办公室内的清洁卫生，维护公司的各项办公设备，确保它们的正常运行，让领导和同事们在一个舒适的环境下工作。

成功的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于完善的制度，随着公司不断的发展，我相信公司推行的“精细化”管理，必将让我们公司今后越做越大，越做越强。今后我决心以主人翁的姿态发挥所长，为公司分担更多力所能及的事情。

最后感谢公司领导及同事在这半年内对我的工作给予的热情支持，虽然我还有很多的不足和能力上的欠缺，但我相信，把工作做得更加细致一点、与领导及同事的沟通多一点、对待工作的责任心强一点，借助杜经理7月19日例会上面讲的，各人努力、尽心把手上的工作做好，随着公司的发展与不断壮大，我们的明天也会更好。谢谢大家！

**超市马上开新店工作总结15**

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了一定的成绩，详细内容请看下文超市客服年终总结 。

客服水平有了一些根本的提高，公司通过开展集中、统一的客户服务活动,进一步整合服务资源,促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型,不断提升服务水平,创造客户价值,积极承担社会责任,为公司永续经营打下坚实的基础 。

客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面 。

一、在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度 主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度,树立公司良好的对外形象 。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质 。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚 。

通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用 。

xx年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试，我部全体人员13人参加，合格9人，持证率达70% 。

此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量 。

二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展 为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得;根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告 。

从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性 。

**超市马上开新店工作总结16**

经熟人介绍，我到了一家超市里面工作，主要做的是促销，平时也帮忙做其他的。上班期间采取三班倒的形式，这样比较轻松。如果今天上的是早晚班，那么第二天就是上中班。早班从7：30到12：00，中班从12：00到18：00，晚班从18：00到22：30。

说起来还是很轻松的，由于我是新人，起初三天，有一个工作经验丰富的同事和我一起上班，教授我各种推销技巧以及各种注意事项，我在学习的同时，积极主动的熟悉各类化妆品的说明，牢记各项特性。我深信，过硬的专业知识是从事服务业的坚实基础。再者，我便开始模仿同事的表情、语气以及面对问题敏锐的反应和解决问题的有序与从容，这是事故可信赖我们的前提，饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚定的勇敢都是成功的诸多法宝。

有时候觉得，服务行业真的很累，因为有些客人是很不讲理的，还会莫名其妙的把你臭骂一顿。好几次都想走人了，但是想到自己出来实践的目的，我还是忍住了。因为自己本身读的就是导游专业，受气的可能性会更大，我是该慢慢锻炼自己。后来也就到了所谓的最高境界···都能心平气和的面对每一个客人···

还记得做贝奇野菜汁试饮时的经历，因为是第一次做活动，感觉老紧张了。主要是站在入口处给进来的人试饮，然后介绍贝奇野菜汁的功效，目的是让大家多了解贝奇野菜的口味。其实了解的人都知道，贝奇是胡萝卜汁，而现在的人对胡萝卜也是比较排斥的，所以做促销也会比较困难。因为贝奇野菜在南平市的销量不是很好，所以公司才会做这种活动。然而试饮的大多是小孩子·所以，一天下来也没卖出去几瓶，说实话，当时好受打击啊···不过后来同事告诉我这是正常的，就是因为不好卖，所以才让搞活动···再说促销这种事也不是说一天两天就能达到效果的，···最后心态也就随之调整了。

我的工作一直都比较轻松啦，没事的时候，我也会帮忙做些其它的事情，无聊的时候和同事们开开玩笑，所以一个多月下来，和大家也是处的非常好，她们还给我起了个外号叫贝奇，挺好听的一个名字。

工作的时间不长，才41天，但是学到的东西却很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。说实话，我觉得要作为一个合格的大学生，就该都出去锻炼锻炼。增强自己的综合能力。在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

①在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

②在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

③知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

**超市马上开新店工作总结17**

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，

为超市的发展作出了自己应有的贡献。

现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

（一）作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。

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。

收银员在进行收银作业时，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。

收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗\"现象。

在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。

因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。

收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。

随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。

不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。

收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。

收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解。

（2）认真做好商品装袋工作。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。

装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、

菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页

或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

（3）注意离开收银台时的工作程序。

离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，

如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等侯的顾客结账后方可离开。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

**超市马上开新店工作总结18**

20\_\_马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人总要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为店铺播好种，做好规划，期待明年做年终总结时能更好的表现。

公司在发展进程中，我认为要成为一名优秀的销售店长，首先要调整自己的理念，和公司统一思想，统一目标，明确公司的发展方向，才能充分融入到店铺的发展中，才能更加有条有序的开展工作。

在每次会议当中学到的东西都要带回店铺，以店铺会议的方式强化到店铺每一位员工的脑海里去，有根基有思想的去为店铺某进取，某发展。

做好连带销售的培训课程，开展好店铺细节的跟进工作，用多看，多学，多动手来打造淡雅程列和精美橱窗工作，以制吸引客流，为进店律打下基础。我相信在我与员工的.不懈努力下，\_\_店会一年比一年更好，因为我们愿为服务品牌，发展品牌做更多的贡献。

以上就是我20\_\_年的总结和20\_\_年的展望及规划

**超市马上开新店工作总结19**

去年9月，由于工作需要，我被调到超市担任店长。在我的工作中，加强商品管理和人员现场管理，提高绩效是所有工作的中心。

虽然我从XX超市开业以来就加入了这个大家庭，并且对XX超市的工作人员也很熟悉，但具体的工作肯定有差异。为了尽快进入领导岗位，负起责任，我们一方面加强专业知识的学习，取得进步，阅读报纸文章，虚心征求专业人士的意见。一方面，加强沟通，了解实际情况，与食品、收货、出纳等相关部门负责人进行沟通。在很短的时间内，我承担了超市主管的责任。与主管经理一起，我们对超市人员进行了整改培训，并进行了商品规划和展示。

超市主管负责协调所有工作，维护整个店铺的正常运营，并处理紧急情况。在这个岗位上，他立足自身，全面掌控大局，同时充分利用这个平台，全面提升组织协调和业务水平，深入了解出纳、客服、收货、防损、消防等各个环节，发现问题，消除漏洞，成为一名称职的超市主管。

作为一名主管，员工管理是一门高难度的必修课。每个人的经历和个性都不同。如何让部门员工在一个地方思考并努力工作，并不像说话那么简单。通过对相关专业理论知识的学习和在实际工作中的应用，我们在人事管理方面下了很大的功夫。采取了严格和关心的方法。

首先，我在心理上真正关心和尊重员工，真正为员工着想，真诚地希望提高员工。在此基础上，对员工进行有针对性的思想沟通和业务培训，解决员工的想法，确立明确的发展目标，真正激发员工的积极性和主动性，通过业务培训让员工了解如何做，如何做得更好。在工作管理上，我们要始终严格，决不能纵容原则上的错误。

然而，人在不断变化和发展，人事管理也会随之变化和发展。这需要自我坚持、头脑清醒、不断学习和提高，以便更好地发挥团队的全部潜力。

员工培训也是主管的一项重要工作。XX超市通过对员工的反复培训和沟通，从最初的基本业务知识、积累和学习到自我培训，初步形成了系统的员工思想、商品知识、销售心理和技能、纪律规则等方面的培训教材。得到了员工的认可，并取得了必要的效果。

超市零售业的发展趋势势不可挡，但零售业面临着机遇和挑战。我很幸运能够参与到这个时代的产业发展中来。我必须抓住机会，努力工作。学习、学习和再学习在工作和业余时间都是相同的任务。一方面，掌握超市管理、商品展示、合理库存、季节性商品调整、快递商品选择、运营各环节衔接等基本技能，从书中理论到日常工作实践，真正地消化并将所需的知识应用到工作中。另一方面，通过各种信息媒体，我们可以了解最新的市场信息和行业趋势，倾听相关专业的培训，让自己的思路更加清晰，从更高的角度审视市场的变化，并向公司决策层提出战略建议。

俗话说：罗马不是一天建成的。他加入零售业的时间很短。他刚开始在超市工作近一年，对市场和超市零售的了解是如此深刻和广泛。经过冷静的反省，我仍然有很多缺点。总的来说，由于操作时间短，操作不够自由。此外，具体机构目前仍处于初级阶段：第一，需要加强对商品的选择和控制。由于分工不同，对食品商品的认识相对薄弱。其次，由于经验不足，市场分析和预测不够准确，缺乏信心。

面对下半年的机遇和挑战，我本着务实的原则，更好地负起责任，加强理论和业务学习，勇于实践，全面提高业务水平和管理水平，并将我的全部精力投入到公司的发展中。

总之，在未来的日子里，我将更加努力地做XX超市的生意，用发展和利益回报公司，实现我的人生价值。调整后，通过超市员工的共同努力，我们的销售额大幅增长。在那之后，我们一起努力工作，从零开始。对卫生、展示、仓储和收货的严格要求从每一个细节开始，这改变了非食品店的氛围。与员工有更多的接触，给员工更多的思想交流和沟通

**超市马上开新店工作总结20**

尊敬的各位领导、同事们：

大家下午好！

近一年来，超市一部在业务上作了如下几方面工作。

主动探求市场信息，积极考察异地同业态商超市并参加全国各种商品交易会十余次。

为我部的产品结构调整提供了直接的依据。截止目前，我部共引新4599个，增新商户20家，增加新品类2类。淘汰单品3154个。

在原来固定不变的节日营销方式上增加新的营销元素。通过改变赠品品种的适用性缩短超市与顾客之间的距离；通过耐心地帮助顾客挑选商品，来解决顾客对产品功能的疑虑；通过一对一对顾客意见反复的讨论，拿出最佳的令宾客满意的方案；通过增加各局部区域的沟通时间，及时控制不良事态的发生或延续，来提高劳动效率。

积极组织各班组对市场信息的收集和分析。通过间接渠道和生产商摸清变价环节，并积极配合市场部对本市同业态的价格，进行密切关注。在关键时期，响应政府控价政策号召，率先主动和经销商沟通，在兼顾多方利益平衡的基础上，务实的做好xx价格形象工作。

我部现经营的品种比同等营业面积的超市要多许多。今年改变以往学其他超市品项管理的方法，转而发挥出我部包装产品经营多的优势，满足顾客挑选需求。

学习诸如沃尔玛等外资超市的优点，改变端架堆头陈列的模式，把新品、促销品直接陈列在顾客最容易发现的地方；改变西区古板式陈列，取而代之的是更加通透、舒适、便捷的细节服务；改变第一磁石的陈列，将糖酒会的效果展示引入我部，更彰显xx个性和气度。

我部自编短信，主动回访，敲开了团购这扇大门。从元月份至今，共接下大小团购30余笔，金额总计129万余元。

近一年来，我部运营工作汇报如下。

1、今年我部经历了第二十次新班子的组建。我们发挥一部原有的工作作风，既讲究分工又要求合作，在短短的时间里理顺了日常工作。使得部门工作顺畅进行。

2、针对细节服务，为提升员工的工作的积极性，我部利用员工“千分制考核表”作基础，绘制出“超市一部形象大使笑脸累计统计表”、“一部优秀员工之星累计统计表”、“一部各营销柜组逐月完成比例综合分析表”等等，起到了很好的激励效果。

3、设备设施在今年表现出了问题多发期。5月至8月，我部冷链设备共保修18次，耽误销售21日，造成部门直接经济损失约5万元，物品损失6300元。借此，我们希望有关部门切实将设备的年检工作落到实处，尽量延长设备的使用寿命。

4、常抓安全工作。我部坚持从卫生死角清理开始，注重“防四害”工作的重要性，组织员工培训消防知识，组织员工应对突发事件的演练，为营造一个宽松、安全的购物环境而出谋划策共同。

5、xx“勇于开拓”精神的基础是做扎实团队建设。

我部坚持每年两次的团队活动，如积极参加电脑培训、主动加入知识宣传活动、自编自演文艺晚会、发放免费读书卡等团队活动。

近一年来，我部共评出形象大使是xx、xx、xx等；优秀员工是xx、xx、xx等。优秀班组，休闲食品组。我部针对员工入店、离店均进行沟通。班组推荐的，由部门牵头举行简单的欢送仪式。超市对他们为xx所作出的贡献将载入史册。

从20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日，我部共完成xx万元，已经与今年10月6日提前86天完成了全年任务指标。当然，我们离公司的要求还有一定的距离。我将会带领一部员工为来年的目标而持之以恒的工作。

借新年即将来临之机会，我谨代表一部全体员工祝愿超市生意红红火火，每位xx人身心健康。

**超市马上开新店工作总结21**

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与某某超市共同度过了我20\_\_。通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。

盘点20\_\_，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、进军零售开店速度、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20\_\_年的工作总结如下：

一、销售业绩

20\_\_下半年，我店共计实现651万元的销售业绩，日均客流量1647人，日均客单价39。88元，全年中，12月份销售表现突出，占下半年销售份额的29。94%；生鲜鲜肉组从联营转为自营后销售达成最好，生鲜区销售业绩占门店业绩的40%。

下半年、销售业绩亮点主要体现在以下几个方面

1、10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整完成后；同时百货区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。

2、遵循公司的服务理念惠民、便民、利民制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、茶选择商品。在11月2次超低限时促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。

3、12月生鲜鲜肉组从联营转为自营后，在12月地方土货“灌香肠”的季节中对全年影响深远。无论是从销售业绩、客流量都起到了带动和增长。但人流量的实际增长幅度很小，主要是买肉使得客单价有了很的提高；超市外路边小贩的清理使得蔬果组都有了很大的业绩提升。因此本店在区域内的市场占有率并不高，还需经一步加强管理提高服务质量。本年度，销售缺失的原因主要来源于以下几个方面：

1、开业后，对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，9月社区便利店家益在附近开张竞争对手的频频出击，客流量有所下降，以致至10月份销售有大幅度的下降。

2、9月19中秋节特价力度不大，“中秋节”月饼团购客户不多，近年来月饼市场整体下滑企事业单位的团购行为越来越与经销商厂家靠近。在中秋节月饼销售方面，除集团公司外团购，团购笔数屈指可数。更多的是国家对过礼品节的控制，大企业、大单位则向月饼生产企业直接购买，以降低采购成本。

3、DM活动效果总体较差。前期由于我司DM促销活动方案、促销商品选择上没有突出量，准备工作不到位；供货商支持力度不大；进货渠道狭窄，部分供货商结款账期太长；故而大部分DM商品价格吸引力不够。价格高导致了商品销售效果不明显，供应商不愿超低特价上DM，从而导致DM促销品项、价格受到牵制。有的商品长期连续多档做DM促销，从而使DM失去了人气提升和业绩提升的作用。

4、周三双倍积分。下半年公司开展的周三双倍积分活动对销售的提升不大。周三双倍积分活动中存在活动的宣传力度不够，积分兑换没有让顾客感觉到，没有举行过换购活动，不知道到积分的作用。

附：销售数据分析表1、2、3

附表1·月份销售分析表：

附表2·柜组销售分析表：

附表3·客流量、客单价分析表：

**超市马上开新店工作总结22**

时光飞逝，转眼间我在\*\*\*\*超市工作已有\*年之久，在\*\*和公司领导的关心和培养下，从一名理货员成长为\*\*\*超市的部门主管，我深感到责任的沉重与压力。作为\*\*\*的一名员工，我始终以公司的各项制度严格要求自己，踏踏实实做好每一天的工作；作为一名主管，我以身作则，带领部门员工以激昂的热情奋发向上，较好的完成门店分解的各项任务指标，得到领导的认可。现将近\*年来的工作总结如下：

如何提升销售额，完成全年销售指标，是部门主管的首要任务。我经常利用业余时间到\*\*\*和竞争店调研现有商品的促销活动，对我店没有的畅销品牌及品种加以引进，有\*\*及公司\*\*\*的全力支持，增加了\*\*\*等品牌\*\*系列：对销售较差的商品和供应商坚决予以淘汰，改善商品结构，使之趋于合理化。丰富的商品为顾客提供更多选择的同时提升了销售。

因生鲜商品的特殊性，需要紧抓陈列和货源，如蔬菜水果颜色鲜艳、新鲜，加深顾客的印象，突出季节感；大量陈列可以给顾客商品丰富的良好感觉，增强顾客的购买欲望。保证货源供应充足的同时减少库存量，加速商品周转，新鲜的商品给卖场注入了活力，带动卖场销售氛围。

作为社区店，良好的售前、售中、售后服务才能赢得社区居民的信赖与认可。我们努力的最大目标就是让顾客满意，只要顾客需要送货，不论所购买商品的多少以及顾客所在的楼层，我带领员工们或安排员工送货上门，赢得顾客的好评；针对顾客的投诉，我在和顾客进行有效的沟通后，以最快的速度现场解决，让顾客满意而归。及时总结服务工作中存在的不足，以晨会的形式向员工们传达会议的，前一天的工作情况，分配下级阶段的任务。

管理即是对人员的管理，带好一个团队，必须依照公司的各项规章制度，合理安排好每位员工在自己的岗位上各尽其责，做好本职工作，包括商品质量、环境卫生等；工作中我注重对安全方面的管理及生鲜设备的维护，在安全的基础上减少设备的不必要的损耗和修理支出，以\*\*超市设备使用寿命。

我利用业余时间努力学习管理及营销方面的知识，通过学习我深刻体会到企业的一名员工必须做的一项工作就是学习，取长补短，为我所用。

工作中我也存在着管理不到位，细节方面的工作没做好等这样或那样的错误以及不完善的地方，在今后的工作中我将努力改正存在的不足之处，更好的为门店发展作出应有的贡献。

**超市马上开新店工作总结23**

身为一名店长，通过工作的经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，要有一个专业的管理者；要有好的专业知识做后盾；要有一定的管理制度。细心去观察，用心去与顾客交流。在这同时，我认真贯彻公司的经营方案，将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工。

我给员工做好思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，每一位员工的优点所在都要了解，并发挥其特长，做到量才适用。增强店里的凝聚力，使之成为一个团结的集体。真心实意地关心自己的员工，可以让员工安心地跟着我一起工作。

通过很多渠道，我了解到同业信息，做到知己知彼，使我们的工作更具有针对性，从而避免带来的不必要的损失。其实以身作则这个词不是说出来，也不是喊出来的，而是做出来的。只要自己让自己的员工看到自己比他们更积极、更努力，那他们就知道自己应该怎么样做了。我不断的向员工灌输有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。用周到而细微的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和积极性，为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在每个方面做好本职工作。

首先，每天的清洁工作都做好，为顾客提供一个舒适的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。如今，门店的管理正在逐步走向科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去，我将以更精湛熟练的业务治理好们本店。

面对明年的工作，我将随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，踏踏实实干好每一件事情，做好每一个工作，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

**超市马上开新店工作总结24**

我是今年六月份正式到营业岗位工作的，在穿上这身蓝色标志服的一刹那，我深感自豪的同时，也感到了肩上责任的重大：因为，我虽是一名普通的营业员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着企业的形象。营业是公司对外服务的窗口，是企业形象的代表。从走上岗位的那一刻起，我就下定决心：一定要做一名合格的、优秀的营业员。

说起来，做一名营业员轻易，但要做一名优秀的营业员就难了。虽然我有做营业的基础，但究竟原来的工作量小、所办的业务种类单一，跟营业岗位繁重的工作量比起来，真是相差太多了。我知道，熟练的业务知识、业务技能是衡量一个营业员是否合格的基础。为了尽快的熟悉业务，我虚心的向老营业员请教，也从不放过任何可以利用的休息时间去学习。功夫不负有心人，在很短的时间内，我熟知了业务，看着客户满足的目光，我也欣慰的笑了。 有人说，营业员的工作是枯燥的，但我说，营业员的工作是神圣的，我热爱它。创造无限通信世界，提供崭新的生活方式，让所有人享受到快乐，是中国移动永远的追求，而营业窗口服务是联系客户的桥梁和纽带。一声亲切的问候，一个甜甜的微笑，拉近了客户与我们之间的距离。在工作中，我本着企业沟通从心开始的服务理念，热情的、真诚的接待每一位客户，让客户兴奋而来，满足而归，让他们真正的、实实在在的享受我们优质、高效的服务。 随着通信业突飞猛进

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn