# 超市理货员年终总结范文大全(必备23篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-05-17

*超市理货员年终总结范文大全1作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。但他们是与客接触最直接的人。他们的一举一动，一言一行无不体现超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差将直接影响到门店的生意与声誉。所以我个人觉得作为超市的理货员，首先...*

**超市理货员年终总结范文大全1**

作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。但他们是与客接触最直接的人。他们的一举一动，一言一行无不体现超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差将直接影响到门店的生意与声誉。所以我个人觉得作为超市的理货员，首先要具备有服务意识。正所为“为民，便民，利民”的苏果服务宗旨，同时作为超市的一名员工还要担当起顾客导购咨询的工作，所以我们必须树立服务意识与服务思想，才能更好地在工作中不断成长。

**超市理货员年终总结范文大全2**

仓库内要保持清洁卫生、物品堆放合理，贵重原材料要特殊保管，严防失火、爆炸、失盗等事故发生，对保管的物品平时要做到勤检查、勤核对、保证做到帐、物相符，如有盘赢、盘亏要提出书面材料说明原因并进行相应处理，如属短缺及需要报废处理时，必须经领导核查批准后才可进行处理不得自行调整，发现物资失少或质量上的问题(如受潮、过期)要如实上报，做好仓库盘店工作及时结出库存数。

在新的一年里我将努力学习，增加电脑知识。总结经验、克服不足、再接再厉、一如既往的做好我的本职工作，努力使我在库管员的位置上有更大的起色，与同事劲往一出使、心往一出想，不计较得失，只希望把工作圆满完成，决不辜负领导对我的信任和期待。这份库管员的职业是我人生很大的财富，我真心地感谢那些曾指导和帮助过我的领导和同事们，谢谢您们。

今后我还要继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作。要自觉地做好每一项工作，就必须正视自己的工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，都要适应这里的环境，要用积极的态度去完成领导交给的每一份工作，使自己在普通的岗位上发挥自己的光和热!

我在xx物业公司快两年了，到公司任仓库管理员，截止今天!时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。使我在公司找到了自己新的定位方向和生活目标，同时也激发我以新的姿态，去迎接新生活!

**超市理货员年终总结范文大全3**

做为一个领班，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。

这一年，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！

某个中午，在苏大东区吃过午饭后，骑车出来，经过教超门前的广场，无意间注意到了勤工办与苏大的后勤联合举办的这次活动，因为觉得很好玩、很有意义、想体验一下后勤每天为我们工作的样子，我就报名参加了。当时有很多岗位可以体验，食堂助理已经体验过了，其它的也不怎么感兴趣，当时立马就选定了超市理货员，还有一个花卉护养员(想去看看学校的花房在哪的，是什么样子的。

几天过后，很幸运，我就接到通知，被选上了超市理货员，在东区教超工作，并排班在周四与周五的下午。虽然没能去花房看看，但也还算可以，帮忙理货也不算什么脏活，况且可以直接为同学们服务，还是蛮有成就感的\'。

不过那个礼拜因为科协里的事、关于奖学金的事以及轮滑社的事，有些忙不过来，忙着忙着就一下子忘记了这件事，有没有人提醒我，再加上周四下午又要到辅导员那里值班，这件事就被抛之脑后了，到勤工办的人当天晚上发短信确认的时候，我才想起来，可是这时已为时已晚，我心想：“这下完了，一共两次体验，第一次就翘掉了，这可怎么办?”，经过打电话协商后决定周五依旧，下周一上午再补做一次。

经过这次小插曲，我都不敢对这件事怠慢了，于是第二天下午一下课还没来得及回宿舍，就到东区的教超去报到了。第一次做，不知道应该干什么，于是就找到王芳老师，听从她的指挥，先去签了下到，然后跟着一位大叔级别的人物干事。貌似在超市里，理货是永远也干不完的活，一有什么货少了就要从存货里拿来补给上，大叔也是忙得不可开交，况且这还是个体力活。因为刚开始不知道怎么做，于是我就先看着大叔做，大叔怎么吩咐，我就怎么做。之后，渐渐熟悉了规律还有一些注意事项，于是就能自己一个人干起来：把箱子撕开或塑料膜，把里面的东西放在货架上的相应产品处，多余的放在一些没贴标签处(为了防止顾客看错价格，引起不必要的纠纷)，或者放在地上，而纸板箱则撕开展平叠在一起，塑料膜另外叠在一起，最后一起扔到堆废品的小房间里;如果为冰箱里的水补货的话，只要对应牌子的水放在对应的冰箱中就行了。与我一起的还有一位商学院的女生(勤工办的)，我们的工作就是不停的补货，完了一批，又是一批，补完货架就是冰箱，全部都是水这类很重的东西，为了方便搬运，还用上了推车。因为那位拍照的沈同学委托和我一起工作的女生来拍照，我有幸顺便拍了几张照。最后理了一下餐巾纸后，所有的事终于告一段落。我们与大叔他们几个聊了会儿天，原来理货也是很辛苦的，有位大妈都搬东西搬到手不行了。况且现在学校附近有了欧尚，东西又是全苏州最便宜，教超的价位根本没法与欧尚比，一部分学生就常去欧尚买东西，于是这儿的生意就大不如前了，要是在以前，那理货岂不是要理得昏天黑地、提不起手啊!

一个双休日过后的周一，我又来到教超，不同的是，这一次感觉到了家的感觉，一切都是那么熟悉，又是日复一日的理货工作，又有补给不完的水，只不过这次就只有我一个人。但人少了还是得做那么多事啊，所以这次基本上都是一个人在补给一处货，难得事干完要走了，又来一批任务，继续干。这工作真是多变啊!

经过这两天的体验，我算是真正体会到了后勤工作人员的艰辛，他们每天有理不完的货，从6:30到23:00一天到晚工作是很累的，而且他们自己又已经快要步入老年，这份辛苦我可以想象得到。现在的大学生都是娇生惯养的，不肯做脏活累活，于是社会中的这些活就只有交给中老人们来做，他们本应在家安享晚年，或者趁着空闲，去享受人生，出去周游世界，但是城市的一条隐形的生命线不能缺少他们，没有了他们，我们洁净的环境、稳定的秩序、教超里源源不断的货源从哪里而来?于是他们选择了放弃安闲，做这些年轻人不肯干的事，于是便有了“城市的美容师”之类的赞美。其实，社会中所有的职业都是平等的，没有高低贵贱之分，每个岗位都需要人去做，每个岗位又都可以有各自不同的成功，什么清华毕业生去卖猪肉之类的完全是社会的常态，到最终，人人都读得起大学时卖猪肉就能不去卖了吗?清华毕业生就一定要去搞研究吗?要知道，研究这种高层次的活动是要在基本生活无忧的环境下才可以干的!维持生活良好环境的工作最终是要有人做的，我希望将来有更多人体会到这些，有更多年轻的身影出现在那些城市隐形的生命线上，而不是年老体迈的老人。

请放过这些老人吧，即便他们也曾经与你同样的不肯做脏活累活。放过他们吧，也为了你年老之后的幸福。特别是在今天这个重阳佳节……

20\_年超市员工年终个人总结与20\_年超市收货部工

作总结及工作计划合集

20\_年超市员工年终个人总结

伴随着平安夜的降临，200\*年的各项工作渐渐进入尾声。我作为\*\*\*超市的一名员工很荣幸得到这次机会，把自己在\*\*\*超市工作的心得体会写出来同大家分享。

把自己在\*\*\*超市所接触的所有事仔细归类，分为两种：一是“公”，二是“私”。

先从“公”谈起，它给我的感觉是一个字“严”。这么说是有原因的，干净利索，决不拖泥带水，但却不会把工作上的情绪带到私下。于私，她关心员工的每一件事，每次下班总不忘问一下家远的员工是否有人结着伴回家。我们有如此好的店长真是上天对我们的眷顾！

或许我的体会不够深，看问题也不太全面，但在新的一年中定要广增阅历，希望自己在\*\*\*超市做得越来越好。

最后祝公司全体同事新年快乐，也希望公司业绩蒸蒸日上，一年胜过一年。

我是\*\*\*超市站街店一名普通的员工，从踏入\*\*\*超市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

刚加入\*\*\*超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。两年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我们的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向店内汇报……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\*\*\*超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我希望\*\*\*超市是新的，我也是新的。\*\*\*超市给了我一个舞台，我会在这个舞台上越做越好。

不一样的经历总是给人不一样的体验和收获。在勇慧的实践活动对我来说是一次宝贵的经历，因为它可以说是我第一次真正意义上走出校园迈入社会去观察和感悟生活，带给了我不一样感受。

想对于此次带薪实习的其他工作岗位，如法院，检察院等国家机关来说，超市卖场具有自身的特殊性。超市的特殊性在于他的基层性和经济性。基层性意味着它给我提供了进一步了人民大众，感悟生活本质的机会。虽然在这里与大众直接地交流并不是很多，但是这并不影响我用眼睛去看，用心去体会他们的生活。在勇慧的实践是我对生活有了与之前不一样的认识:生活可能是精彩纷呈地，但更多的也许只是柴米油盐地平淡与朴实。在看了一些老人颤颤巍巍地一张一张地从布包里挑出那小额的纸币以支付那少少的商品时，我突然发现一掷千金并不是生活的地常态，生活他可能是一种斤斤计较地节俭甚至可以说是一种艰苦于苛刻。当然，我看到大多数人还是处于一种富足地生活状态----一种多数人的富足与幸福。

勇慧超市作为一个企业经济性是它的必有属性。我在勇慧的工作是在收银方面。据我观察，勇慧的业绩应该算是不错的。一个企业的经济效益好可能由于多方面的原因。早我看来勇慧有如此效益主要得自俩个方面。首先是规模效益。勇慧超市遍布我国东南，西南，西北，中部。尽在重庆就有几十家分店。都说规模出效益，勇慧超市恰好应证了这一点。再就是模式效应。勇慧与其他超市再大的不同点在于它的经营模式----勇慧形成了生鲜农产品为主，食品，日用品及服装为辅的经营模式，实现了农超对接。这与传统的超市经营模式大有不同。事实上，无论何时在勇慧都能买到新鲜的蔬菜与水果，大大方便了当地群众。毋庸置疑，这个模式是创新而有效的。以上的这些都是我更具自身的观察和主动了解得来的。这些企业经营理念看似对像我这样的一个在校法学生意义不大，但稍稍细想之下就会明白----勇慧的成功在于创新，而创新的重要性是不言而喻的。这是我实实在在看到创新的力量。它给我带来的意义也更是不言而喻的。它让我更加深刻的体会这种重要性与关键性。也是我的收获。

工作也是需要沉得住心的。这是我实践后对工作最深切的感悟。我之前一度认为工作应该是这样的:我们带着轻松愉悦的心情激情饱满地去做一件自己喜欢的事情，然后满怀成就感和充实感下班。然而这次实践活动让我明白那只是一种理想状态。真实的情况应该是:无论适应与否都得坚持下去;无论愉快与否工作日都得按时上班;无论条件好坏都的认真工作;无论有趣与否都得坚守岗位。就像收银工作，收银员拿着不高的薪水，却要每天长时间站在收银台前。还要一直笑脸迎人问着相同的问题，重复着那机械的动作。即使这样还可能不能使顾客满意，使领导认同----这才是工作的真相。想要做一份工作是需要极大的心力的，他并没有想象的那么简单。不过，这也许让身为大学生的我们知道需要在工作问题上打下预防针，更加努力地学历习，不犯眼高手低的错误，为将来就业做好准备。

我在勇慧的实践可以说是劳累与收获并存，但更多的是收获的喜悦。那些超市中的人生百态让我更加明白社会为何物，勇慧先进的运营模式使我明白创新的至关重要以及超市工作带给我的对工作的全新认识。所有的这一切都将是我以后人生中一笔宝贵的财富。

进入人人乐快五个月了，我从一名没有任何经验的学生一步步变为了一名合格的收银员，这期间感触良多。刚进收银部课长会安排给新员工一名师傅带五天，五天后考试合格就开始独立上机。这五天时间自己必须把上机的一切操作熟悉并铭记并对于放损部的考试内容要牢记。刚开始自己独立上机很紧张，怕自己出错，速度很慢，有些顾客会不耐烦在旁边不停的埋怨，这时候也只能微笑着向顾客说抱歉请他稍等。随着工作时间的推移，操作也越来越熟练，也相应学的很多。

在工作中，时刻都要认真仔细，在工作中绝不能因为自己的私事把情绪带到工作中，作为服务行业这是决不允许的，这样很容易造成恶性循环导致与顾客的关系恶化。进入收银部，我们主管在培训时告诉我们，不管在生活中的我们是多么的张扬个性，但当穿上红马甲，踏入人人乐，站在收银台旁边为顾客服务时就必须以一名服务人员的姿态面对顾客，全心全意为顾客服务。

正确定位自己，工作中不可手高眼低。在工作不管多么简单的工作都需要用心去完成，多寻找工作技巧，多向老同事学习可以让你少走很多弯路。在工作中遇到不懂得要虚心请教别的同事，决不能不懂装懂，这会直接影响到自己的工作正常进行。在工作中要与同事互帮互助，团结协作。

在对待不同的顾客时要用不同的方式，不可墨守成规一成不变，对待顾客要热情、大方，尽可能去帮助顾客，让顾客认同你的服务，把平凡的工作干出色!

学会调节心情。在工作中随时可能受到委屈，或许自己没做错，可对于服务行业来说，顾客就是上帝，上帝怎么会错?所以只能自己忍着，自己不可能和顾客一较高下，除非是不想干了或是想要处分了。从每次的事件中也要总结经验，以后再碰到类似的顾客就要学会对待，对于不同的人要学会不同的接待方法，不管用什么方法只要让他认同你的服务，愉快的度过那1-2分钟就OK!

学会充实的生活。离开学校那个大集体，独自一个人生活，每天上下班很容易觉得无聊。并且作息时间也不像学校那样有规律了，这就需要自己学会调节，在生活上会照顾自己，拥有一个健康的身体才谈得上工作。曾经的梦想要努力去实现，或许现实很不尽人意，可我们不能向平凡的生活妥协。要利用时间为自己充电，这样有机会来临时自己才有能力去把握。在工作中要严格要求自己，尽量做到最好，上班时要用心学习，不能做收银就只关心收银，别的一概不在意，这是不对的，要利用一切机会向别的同时学习，这样对自己更好的工作会有很大帮助。

珍惜劳动成果。以前花钱只知道伸手向父母要，可当自己独立生活，才知道要把那点少的可怜的工资合理安排是多么的困难。开始总是入不敷出，后来慢慢学会合理计划，才缓解了这种情况。也深切体会到爸妈把我和哥哥供到大学的不容易，以后要好好孝敬他们。

超市理货员工作职责

怎样做好一个超市理货员，超市中的理货员看似工作较简单、普通，但他们是与顾客接触最直接人。他们的一举一动、一言一行无不体现着超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差，将直接影响到公司的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此员工的基础知识培训非常重要。

1、理货员的工作职责和日常完成本职工作的要点

2、理货员有对商品进行验收和为顾客提供退货服务的工作职责

3、对商品按编码进行标价和价格标签管理的工作职责

4、有对商品进行分类，并按商品陈列方法和原则进行商品陈列（包括补货）的工作职责。

5、有对顾客的咨询导购提供服务的工作职责。

6、有对超市内卫生进行保洁及商品防损管理的工作职责。

①废弃纸箱及时处理，严禁放入过道

②保管好本部门的工作用具、清洁用具，放于指定位置，打码枪和条形码必须保管好，严禁放于顾客随手拿到的地方。

日常完成本职工作的要点：

1、熟练掌握本岗位所经营商品的性能、用途、使用方法

2、经常性记录所经营商品的缺货情况，制定补货计划

3、对商品和货架每间隔5-7天必须进行一次清洁，地面用具必须实行每天 清洁一次。

4、搞好市场调查，掌握消费者需求，及时上报主管，制定新产品购销计划。

商品陈列必须根据季节性商品、促销商品、畅销商品、毛利率高低特性，采用有效合理的陈列方法和根据多种商品陈列的原则进行陈列。

2、理货员与前厅各部门的关系及与部门主管的关系

理货员与前厅各部门的关系

理货员与总台的关系：顾客所购商品发生退换情况，理货员应主动积极配合，并办理好退货或换货有效手续，总台发放赠品或促销商品时，如短缺或其他问题时理货员应积极配合。

理货员与收银服务员关系：当收银员在给顾客结算时发现商品标价错误，理货员应积极协助查找原因，如自己发生标价错误应即时纠正并主动承担相关责任。在每天下班时，应到收银处收起当天顾客未结算的商品并办好有效手续。

理货员与防损员的关系：应主动地积极配合保安和防损员做好本部门商品的防损工作，主动地发现可疑人员即时报告并做好跟踪工作。发现偷窃人员应交保安处理，和保安搞好销售以外的商品出入手续。

理货员与部门主管的关系

下级服从上级，全面完成上级主管交给的各项工作任务指标，上级主管发出的指令如果有损公司的利益、形象或有违反法律法规的，在服从命令的同时，有权越级向上汇报

3、理货员工作中应主动发现哪些问题并及时上报？

1、商品质量方面的问题 （1）已损商品撤架、临近保质期或过期商品的撤架

（2）收货中有问题的商品拒收

（3）进口商品的质量标准认证情况

2、商品标价方面的问题

（1）错误地标高或标低的商品

（2）不良顾客撕毁或调动价格签的商品

（3）一商品多种标价等情况（指小型贵重商品或顾客容易调换商品）

3、新商品的扩销问题

（1）竞争店有、我无商品

（2）市场流行商品

（3）时令商品

4、安全防损和秩序卫生问题

（1）防盗

（2）贴防窃码等

5、超市设备、用具、货架等可能临时发生的问题

6、下面这些问题应上报主管：折扣折让销售量大商品、团购量大商品、需采购大批量商品

7、商品陈列需大面积调整变动，指促销、换季、改变磁石点。

4、商品陈列

超市的顾客是附近的居民,如何使固定顾客从基本购买→一般购买→流行购买;然后从就近购买→刺激购买→反复购买..就需做好商品陈列工作,使超市的商品陈列艺术,真正转化成为艺术销售.（1）落地整齐陈列法

整齐陈列法是将商品整齐堆积起来,必须是单商品,商品尺寸,大小一致,整齐陈列,突出商品量感,从而给顾客倚重刺激的影响,一般是特价商品,季节性商品,购买率较高商品,附近竞争店缺少的商品.商品离地高度掌握在20至30公分最好,商场的晴角是最佳位置,其缺点是顾客感到不易拿不易放.（2）落地托盘陈列法

托盘陈列是整齐陈列的变化陈列法,它表现的也是商品量感刺激顾客产生购买欲望.托盘式陈列不是将商品从纸箱中取出,而是将纸箱割除60%至70%左右,露出商品的品牌,注意袋装托盘陈列商品必须高于纸箱高度10至20公分.托盘式陈列只要上面一层做托盘式陈列,而下面则不用打开包装,整箱地陈列上去,高度掌握在离地70至80公分最佳.进出口处,黄金地段是最佳的陈列位置.（3）平台陈列

把一些商品用平台形式陈列商品，它适用于果蔬生鲜食品和季节性商品.（4）端头陈列法

从顾客视角上说,可以从三个方面看到陈列在这一位置的商品,因此端头是商品陈列极佳的黄金地段,是卖场中最能吸引顾客的位置.端头陈列可以单一商品大量陈列或多品种商品组合大量陈列,采用落地托盘陈列是最佳方法,但不能影响顾客行走挑选商品.（5）岛式陈列法

岛式陈列可以从四个方向巡视商品,可用木架,归,矿灯物品作为递交,搭台,在台上采取整齐陈列或托盘陈列来陈列商品,岛式陈列占用卖场空间大,但销售效果好.对季节性,节假日顾客需求的商品采用岛式陈列法有相当明显的促销效果,商品离地面高度70至80公分,如太高会影响整个超市卖场的视野,也会影响顾客从四个方向对岛式陈列的商品的透视度.（6）突出陈列法

在中央陈列架前面,不影响顾客购物通道前提下,将商品突出陈列,必须采用托盘陈列嘎,如中央货架间距太窄,不宜使用这种方法.另也可拆除货架上搁板,然后将商品堆放在下隔板上,必须采用整齐陈列法.（7）悬挂陈列法

悬挂陈列能使无立体感,不正规的商品产生很好的立体感效果,并且能增添商场内其他陈列方法所没有的变化.（8）量感陈列法

这种陈列法与其他量感陈列法不同,它是岛式陈列法,落地整齐陈列法,落地托盘陈列法三种的组合,能给顾客造成一种特大量陈列的感觉,当附近竞争店缺某一品种时用同一品种量感陈列法是促进销售的最好机会.（9）关连陈列法

把不同类但有互补作用的商品陈列在一起,称为关联陈列法,关连陈列的目的是当顾客购买商品A后,也顺便购买陈列在一起的关连商品B或C.关连陈列法可使超市商场的整体陈列活性化,同时也大大曾架了顾客购买商品的建树,关连陈列的原则是商品之间必须有很强的关连性和互补性,要充分体现商品在顾客消费使用,食用时的连带性.（10）比较陈列法

把相同商品按不同规格,不同数量予以分类,然后陈列在一起,比较陈列是促使顾客购买更多数量的商品.比较陈列法实现都必须计划好价格,包装量,商品投放量,这样才能保证既达到促销又保证商场的赢利率水平.（11）活面陈列法

在进出口处陈列富有色彩的商品,较畅销的商品,有吸引力的畅销商品,采用落地托盘陈列法.（12）死面陈列法

生活中的必需商品,陈列在商场各个死角,使顾客必需走遍全商场,采用落地托盘陈列法.另在商场内所有货架上也可采用活面与死面跳格陈列相结合的方法来提高全部商品的销售机遇均等。

5、商品陈列管理规范

一）商品陈列的定义

商品陈列是指将商品陈列出来直接或间接地让顾客一目了然，其目的是为了销售，是商店以积极的态度，作为促进辅助手段，目的是使自己店里拥有的商品表现出自我，更好的效果，刺激顾客购买，提高门店形象。

二）陈列的原则

1、显而易见的原则

l 让卖场内所有的商品都让顾客看清楚的同时，还必须让顾客对所看得清楚的商品作出购 买与否的判断。

l 要让顾客感到需要购买某些预定购买计划之外的商品，即激发其冲动性购买的心理。

l 贴有价格标签的商品正面要面向顾客。

l 每一种商品不能被其它商品挡住视线。

l 货架下层不易看清的陈列商品，可以倾斜陈列。

l 颜色相近的商品陈列时应注意色带色差区分。

2、让顾客伸手可取的原则

l 注意商品陈列的高度。

l 商品放回原处也方便的要求。

3、货架要满陈列的原则

l 满陈列可以给顾客商品丰富的好印象，吸引顾客注意力，又可以减少内仓库存，加速商品周转。

l 如货架不满陈列，对顾客来说是商品自己的表现力降低了。

4、商品所在位置很容易判断的原则 l 设置标识牌，分类合理。

l 设置商品配置分布图，并根据商品的变化及时修改。

5、商品陈列先进先出的原则（前进梯状原则）

指货架陈列的前层商品被买走，会使商品凹到货架的里层，这时商场理货员就必须把凹到里层的商品往外移，从后面开始补充陈列商品，这就是先进先出。

6、商品陈列的关连性原则

关连性商品应陈列在通道的两侧，或陈列在同一通道、同一方向、同一侧的不同组货架上，而不应陈列在同一组双面货架的两侧。

7、同类商品纵向（垂直）陈列的原则

l 同类商品纵向陈列，会使同类商品平均享受到货架上各个不同段位的销售。

l 同类商品横向陈列，会顾客挑选时感到不方便。

l 横向陈列用于陈列变化的补充。

8、陈列商品要与上隔板间应有3-5厘米的空隙，让顾客的手容易伸入

三）位置区分

货架区分为上段、黄金段、中段、下段，各段位陈列商品的原则如下：

上段：推荐品、有心培养的商品、轻小商品、利益商品

黄金段：高度大约为85-125厘米，即一般眼睛最容易看到手最容易拿取的陈列位置，一般陈列高利润商品，自有品牌、独家进口商品，差别化商品，高价位商品，育成商品

中段：低利润商品，补充商品，衰退期商品。

下段：体积较大，重量较重，易碎，毛利较低，高周转率商品。

四）商品陈列的配置

1、商品陈列第一考虑要素——整齐，丰满

2、商品分类要明确

3、欲增加销售之商品，陈列于主通道空间

4、欲增加销售之商品，陈列于端架

5、相关连商品连惯性陈列

6、新商品的陈列必须让顾客容易看到

7、保存期限较短的商品陈列在明显位置

8、季节性商品考虑配合季节改变其陈列位置

9、畅销商品与滞销商品，陈列的位置可替换

10、外包装较凌乱的商品，陈列于死角处

11、角落区陈列吸引商品，引导顾客避免死角

12、堆头陈列在注意高度及安全

五）商品陈列的方法及注意点

1、集中陈列

l 纵向陈列

l 明确商品的轮廓

l 商品排面要适当

l 周转快的商品安排好的位置

l 相关连商品陈列

2、特殊陈列

l 整齐陈列

我是XXXX超市超市理货员，从开始到现在已有3年时间了，首先很感谢有机会能成为超市的一员，同时感谢超市领导与同事的关心与帮助，本人一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，热心待客，微笑服务，把超市当作社会主义大家庭，尤其是今年以来，我们超市经过改造，不论是在工作环境还是在超市的经营范围方面都有了很大的改观，不仅对我们在服务质量上提出了更高的要求，而且对提高我们超市员工整体素质带来了新的挑战，有压力也有动力，但我相信，有各级领导的支持和信任，有各位同事的关心帮助，在新的一年里一定有长足的进步!为更好的做好下一步的工作，总结经验汲取教训，纵观一年来的工作心得体会如下：

**超市理货员年终总结范文大全4**

每日库存报表都由我一人负责!所以在公司一直都很忙碌。我决定从以下几个方面进行管理：从新设计制定xx物业公司管理规范，严把出库、入库和在库三个方面管理，参考《仓储管理人员工作级效考核表》进行量化管理，每天抽盘，每周小盘点，每月配合财务大盘点，作到账目清晰，账实相符。经手货款无一差错，体现了一名财务人员的严谨和细致，近段时间来，账实相符基本达到100%，实现无库损!与公司同事紧密配合，做到库存的结构合理。紧盯各物品流动，认认真真做好每月的月报表.每月准时向财务部发库存月报表。并结合自身岗位，先后做出《进销存明细帐》，固定资产表格，物品物资表格，物资申购汇总表格等，有力的`配合了财务!对在库物品进行分类管理，对工程类办公类清洁类固定资产类等主要品项实施重点管理，在做申购汇总表时减小在库物品的再申购，努力降低其库存量，对小品项等实行简单控制，改方案实施做到了重点与一般的结合，降低了库存，加速了库存周转率。

**超市理货员年终总结范文大全5**

作为员工，只要在工作岗位上，我就坚持规范着装，礼貌待客，热情服务，尽自己的努力让每一位顾客高兴而来，满意而归。作为一名理货员，我一方面不断加强专业知识的学习，积极阅读相关资料，虚心向经理请教。一方面主动和各相关部门的同志及时交流问题，争取有问题能尽快解决。卫生、陈列、库房、接货、上货，补货，搬货，每一个细节我都对自己都严格的要求，使所负责商品区域氛围有了明显改观。理货员的

工作看似简单，实际上琐碎而复杂。要熟练掌握我们经营商品的食品知识;要经常性记录商品的缺货情况，及时补货;要对商品和货架及时进行清洁;还要熟悉市场信息，掌握消费者需求，及时上报主管等等。每天的工作有辛苦也有收获

**超市理货员年终总结范文大全6**

  作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。但他们是与顾客接触最直接的人。他们的一举一动，一言一行无不体现超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差将直接影响到门店的生意与声誉。所以我个人觉得作为超市的理货员，首先要具备有服务意识。正所为“为民，便民，利民”的苏果服务宗旨，同时作为超市的一名员工还要担当起顾客导购咨询的工作，所以我们必须树立服务意识与服务思想，才能更好地在工作中不断成长。

**超市理货员年终总结范文大全7**

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

（1）、专业能力

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非是两个方面：

1是从书本中来，2是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

（2）、管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

（3）、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（包括你的下属你的同事和你的上级）。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。

（4）、培养下属的能力

作为一个领班，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。

（5）、工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非

常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

（6）、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。

（7）、职业道德

但丁有一句话：智慧的缺陷可以用道德弥补，但道德的缺陷无法用智慧去弥补。对于工作中人，不管是员工，还是主管，职业道德是第一位的。这就好比对于一个人而言，健康、财富、地位、爱情等都很重要，但健康是“1”，其他的都是“”，只要“1”（健康）的存在，个人的意义才能无限大。职业道德对于工作的人而言，就是那个“1”，只有良好的职业道德的存在，上述的六种能力才有存在的意义，对于公司而言，才是一个合格之人才。职业道德不等同于对企业的向心力，但作为一个员工，作为一个主管。不管公司的好与不好，不管职位的高低，不管薪水的多少，对自己职业的负责，是一种基本的素养，是个人发展的根基。“做一天和尚撞一天钟”，只要你在公司一天，就要好好的去撞一天钟。

以上，仅仅是个人的一些看法，要做好一个领班，要做的事还很多。我坚信一句话：师傅领进门，修行靠个人。一切的一切，个人以为，都要靠自己去感悟，将一切的一切变成自己的东西。

因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了经理的肯定。

**超市理货员年终总结范文大全8**

>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》

1、卫生管理：个人卫生、店内卫生，环境卫生包括地面、墙面、桌面、货架和商品，要求地面光亮清洁无死角，天花板、顶棚不能有蜘蛛网，设备器具卫生：要每周一次对购物筐、购物车进行洗刷，生鲜区的电子秤、立柜天天打扫，卖场环境卫生经常检查不堵塞通道。卖场气氛要到位。pOp广告的检查，有没有残缺污损，书写是否规范美观，悬挂是非合理，堆头等和其他一些促销装饰物是否完好，是否需要补充等。摆放有序。主要是指各种物品如购物车、购物篮、平板车、剁堆板、陈列道具、清洁工具是非按照规定地点摆放，是否有使用后归为程序。员工准备，出勤情况，各岗位的到岗情况，尤其是保安的到岗，开灯。如有缺勤，查明原因做出处理。

2、人员管理是管理的命脉。作为管理层要有一个原则性，要以公司的利益为重，严格按照规定执行各项规章制度。自身做起，明确各岗位职责，同时人性化管理业是一门管理学问，再不违背原则的情况下对一些体弱多病，家庭负担大的员工加以照顾。

劳动纪律的检查，是否有不正常离岗、串岗，出勤不出力、扎堆聊天情况或其他违纪现象，按照超市过失行为处理的有关规定进行管理。

劳动力调配，掌握超市销售时段规律，对人员进行调配，保证超市工作正常运作，如：利用排班的方式、不同的班组调配，促销员调配等。

关注员工的思想工作，调整员工精神面貌。

3、商品管理上午进行商品陈列和缺货检查及食品保质期管理。对货架上陈列的食品进行抽检，对过保质期、警戒期的商品进行处理。对巡视中通过外观能判别的不能出售的商品进行处理。如：破包、污损、量少等十种不能上架的商品。上架商品与标识价签必须相符（产地、等级、规格等）。

4、库存管理，按照所学的报货公式进行报货。

5、财务管理，每天收银员交当天所收的钱，财务收到签字，财务要把当天收到的钱有人陪同不定时间的存到银行。对前场实行小组记账，帐帐相符，每月一号对财务现金进行监盘。

>六、如何重视商品质量及食品质量安全管理的？具体措施及效果？

1、严把验货质量关。严格按照验货程序：两人以上签字，对临其过半日期产品霉变腐烂包装破损产品杜绝进入卖场。对供货商上货须有如是备案和一票通。酒类要有随附单。

2、商品保质期排查。定于每月二十号叫排查日期表。对于供货商产品要及时沟通做返厂或促销处理。自采无售后商品要上报后做处理。

3、防霉变鼠咬。

>七、如何重视安全工作？具体措施及效果？

1、商品安全：所有返厂商品一律由值班经理和保安签字，方可拿出卖场。如商品有需要拿出卖场必须由保安登记，本年有奶粉外包装破损后，员工与保安说后拿到服务台粘贴，包装盒拿回卖场，奶粉却忘在前台，后被前台看到，直接对责任人200元罚款，保安50元罚款。

2、消防安全，加强防盗措施，在出口处安装护栏，人流高峰加强巡视，加强奶粉区及洗化区的商品安全管理。

3、火灾隐患，如未熄灭的\'烟头，消防栓前堆积物等都必须及时清除，查找原因及时处理。

4、用电安全。做好每天晚上的巡查工作，关闭一切电源设施，关门落锁，人走布防。

5、做好每月两次的安全宣传工作。灭火器消防栓演练工作。要人人都会用。

>八、当前本单位存在哪些问题及不足？

1、生鲜区品项的增加显得本区拥挤，干货散点伸展不开。

2、没有标准的退换货制度。

3、价格比市场上面的贵。如：老干爹辣三丁外面8元，我们10。5元。

4、人员不足，流动性大。

5、财务在县城办公，每月没有报表出现。

>九、店每月销售分配：

元月x万、二月x万、三月x万、四月x万、五月x万、六月x万、七月x万、八月x万、九月x万、十月x万、十一月x万、十二月x万。

**超市理货员年终总结范文大全9**

我今年在工作方面的表现还是非常不错的，至少全年我都没有让我负责我区域出现过问题，身为超市的一位理货员，这是个人的岗位职责，但是能做到一点失误的都不犯，那就是很厉害的了。我每天都会去打扫我负责区域的卫生，保证没有一点的灰尘，并且保证每个商品的价格都是跟超市的价格是一致的，价格标错这是在我们超市常有发生的，当然是除了我这个区域，因为也有样子接近的商品被顾客拿起来没放回到原处，导致价格混淆。由于我的商品摆放问题。我的区域至今也还没出现快过期的商品，这些都是需要经验去累积的。每天我都会保证自己的微笑服务，自己的服务态度非常深受顾客的满意，所以我每天选择在我负责的区域来购买东西的顾客也是络绎不绝，但是我也从来么出现过手忙脚乱的情况，越是人多越是要镇静，从容不迫的应对，这样才能让自己不出错，一般错误是怎么犯的，就是忙中错!

**超市理货员年终总结范文大全10**

我一直坚信着一个道理那就是“人无完人”，我在工作中一直还有进步的空间，我将在来年仔细的寻找自己在工作中仍存在的不足，只有一心先把自己的工作干好，才有资格想升职加薪，那些都不是我现在的可以奢望的，我现在就是想着多汲取一下前辈们的工作经验，他们肯定还有着许多值得我学习的地方，我希望我能在明年做的更好，为超市奉献自己的所有的个人价值，为顾客提供更好的服务。

时间过的真快，转眼20xx年已经过去，迎来了20xx年新的开始。现在回想我由包装库调到原料库，这一年的工作，心中有许多感慨，由于我个人的原因出现过两次大的失误，心中对公司有一种负罪的感觉。

第一次由于我个人一些事情，没有把全部心思用在工作中，那段时间长期处于矛盾选择的思想状态甚至好几天失眠，才出现了工人推错料而自己不知道的情况，错把辛硫磷当成高录加入罐中，倒置生产出的成品失去了它原有的药效，给公司造成了一笔不小的损失。

第二次是我没有给工人交待清楚就去干别的工作，让工人自己配料多加了甲醇，又一次给我厂造成了成本损失，我恨我自己。

回想这一切我觉的很对不起公司的各级领导，也给自己留下了很多遗憾，辜负了厂领导对我的期望，所以在下半年的工作中，我下定决心做到善于发现问题、把握问题、并在第一时间解决问题，不断地学习提升库管的经验增加新人的知识来提高自己的能力，使自己时刻保持清醒的头脑，从头开始转变观念坚持踏踏实实做事、认认真真做人，不断积累工作经验，只有这样才会得心应手才能把损失降到最低甚至消减为零。并在做好本职工作的同时，也要反思自己工作上的不足和失误、也是今后应该时刻注意和逐步改进的。

**超市理货员年终总结范文大全11**

通过工作历练我已经成长为一名熟练的理货人员，已经可以独立完成现场理货作业。对集装箱的装箱，集装箱拆箱，倒箱工作以及库场货物的堆存，调整等工作可以良好的完成。

同时还熟悉了库场发货的开单工作和码头提货发货等工作，对于工作中的突发状况等也具备了一定的处理能力。同时掌握了一些在现实工作中实用的技巧和应变能力，已经能做到良好的完成公司安排的工作。公司领导对于我的工作给予了肯定，并且对了青岛港湾学院的教学管理素质培训给予了高度的评价。

通过工作感觉自身存在的不足是社会经验的不足，尤其表现在交际能力上：在工作中和同事，领导间的沟通还存在一些问题，表现在工作上就是在遇到一些突发的事件时，处理能力还存在欠缺。在今后的工作生活中我定会虚心多向老员工学习经验，加强自身的锻炼。争取克服自身的不足，提高工作效率。

认识世纪联华超市已经很久了，世纪联华伴随着我的成长，从初中开始，我就经常去富阳的家友超市购物，一直到现在，仍然是世纪联华的常客。所以，从情感上来说，我向往进入世纪联华工作。非常有幸进入世纪联华工作，无论能不能进入联华工作，这为期半年的工作，对我来说都是一次难得的工作经历。

工作内容在这半年工作中，做的最多的是理货员工作，理货员的工作非常辛苦，工作量非常大，但是，就像给我们面试的HR说的，理货员的工作，并不只是单纯的体力活，技术好的理货员，也是非常另人佩服的。我所看到的理货员的工作内容非常多，结合查阅的资料，概括如下：

**超市理货员年终总结范文大全12**

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，在好丽友这个大家庭里有太多的感慨和感动。领导的关怀和指导，同事的友爱和互助，顾客的理解和体谅，每一个让我心暖的瞬间都记忆犹新，未敢忘怀。也因为这些，我一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，服从领导安排，积极配合同事，热心待客，微笑服务，为我们这个大家庭做出了应有的贡献。为更好的做好下一步的工作，总结经验汲取教训，现对一年来的工作总结汇报如下：

>一、工作方面：

作为员工，只要在工作岗位上，我就坚持规范着装，礼貌待客，热情服务，尽自己最大的努力让每一位顾客高兴而来，满意而归。作为一名理货员，我一方面不断加强专业知识的学习，积极阅读相关资料，虚心向经理请教。一方面主动和各相关部门的同志及时交流问题，争取有问题能尽快解决。卫生、陈列、库房、接货、上货，补货，搬货，每一个细节我都对自己都严格的要求，使所负责商品区域氛围有了明显改观。理货员的

工作看似简单，实际上琐碎而复杂。要熟练掌握我们经营商品的食品知识；要经常性记录商品的缺货情况，及时补货；要对商品和货架及时进行清洁；还要熟悉市场信息，掌握消费者需求，及时上报主管等等。每天的工作有辛苦也有收获

>二、服务方面：

>三、不足方面：

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。在获得不少收获的同时，自己也没有忘记自己本身的不足，比如创造性的工作思路还不是很多，有时候容易墨守陈规，流于形式，个别工作做的还不够完善，在和别人的接触中有时表现得很不自信，抱着的心态也是得过且过。

>四、努力的方向

1、严格遵守公司的各项管理制度

不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守公司的管理制度，积极努力工作。

2、进一步端正工作态度，认真完成本职工作

工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时勾通。尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，扎实工作。

3、努力提高业务能力

进一步积极参加公司组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的信息，更加熟悉产品，提高服务质量。不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作。

4、团结同事，互帮互助

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，公司是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为公司的发展做出应有的贡献！

**超市理货员年终总结范文大全13**

作为一名理货员，要想完成好工作，首先必须具备公正、认真的素质，树立正确的世界观和人生观。在这三个月当中我认真地跟各位老前辈学习，仔细思考工作中的问题。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名新的理货员，我在工作当中，无意中会考虑不周，显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不说，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能做得更好一些。

**超市理货员年终总结范文大全14**

我于今年的年底，超市的领导基于我的优异表现给我颁发了优秀员工奖以及进步奖，双荣誉加身让我对自己今年的表现十分的满意，当然这些离不来领导的关照和同事们的配合，否则靠我一己之力是不可能会这么优异的表现的，这点我的心里还是有自知之明的，所以我不会骄傲自满，反而会更加的努力，这样才能对得起领导以及同事对我工作的肯定。今年一年过去了，我的觉得个人进步的地方，就是对工作的熟练度是越来越高的，以及能够用很短的时间就完成自己的工作任务了，果然还是熟能生巧，自己找到适合自己的工作方式，就能事半功倍。

**超市理货员年终总结范文大全15**

刚才提过理货员是与顾客接触最直接人。我们的一举一动、一言一行都关系到超市的整体服务质量和服务水平，我们的素质好与差，将直接影响到门店的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此我个人认为员工的基础知识培训非常重要。不仅要学习了解理货员的岗位职责等，更多地要学有关礼仪，心态调节方面的知识，超市零售业的发展潮流势不可挡，但零售业同时面临着更的危机与挑战，自己有幸能成为与时取进地发展行业中，一定要把握机遇努力拼搏。学习，学习，再学习是工作与业余时间不变的任务。只有不断的提高自身素质与业务能力，才能更好去工作，去服务。

最后再次感谢超市的各位领导与同事给予许多的帮助与关怀。

忘楼主采纳。 第一，服务态度至关重要。 做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。 第二，创新注入新活力。 创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。 第三，诚信是成功的根本。 今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。 第四，付出才有收获。 虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。 第五．我决不破坏超市的规矩。 俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。 第六.不管是谁，随喊随到。 在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是结帐的日子。，一连几家供货商送货来，这时候就忙了。仅有几个人在收货处是忙不过来的。于是我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物送到各个货架附近，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！ 第七。如果没有货要上的话要找点事情做。 货架上的货物被顾客买走了，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！所以，我应该找些事情做一下：抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。 通过实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

超市理货员工作总结原文地址：

超市理货员的年终总结怎么写,字数不少于800字!!! —— 工作总结很好写的，就是要让你的领导了解你，体现你的工作价值所在。所以写好几点:1、你都做了哪些事，简明扼要;2、这些事情中有哪些需要用你个人的技巧去解决，或需要你个人的脑子去解决，让领导看到你是用心...

20\_年超市理货员总结怎么写 —— 20\_年工作总结 一、一年的工作情况概述、工作目标的完成情况 二、思想认识、工作纪律等 三、存在的问题和努力方向

理货员的工作小结 ?怎么写? —— 一、 理货员的工作职责 1、 理货员有对商品进行验收和为顾客提供退货服务的工作职责 2、 对商品按编码进行标价和价格标签管理的工作职责 3、 有对商品进行分类，并按商品陈列方法和原则进行商品陈列 (...

谁能帮我?超市让我写理货员的工作总结 —— 工作总结，一般分为年总结、月总结。主要内容是写这段时间里，在理货员工作上遇到什么问题、有什么做事需要改进的、有什么值得提倡的，和一些工作现况。也就是让...

便利店理货员的工作小结400500字左右 —— 便利理货员工作小结400-500字左右

超市理货员工作心得 —— 通过这段时间的工作，我认识到了，这是一个平凡的岗位，同时又是一个能给顾客带来方便和单位盈利的岗位，虽然工作可能比较单调，但是在工作中时时的帮助了顾客，...

超市理货员年底总结 —— 就象小的时候 我们写作文一样 只有我们用心写 才会写出好的文章 回忆以下一年类你的 工作表现 业绩

苏果理货员小结500字 —— 苏果理货员工作小结 苏果自成立以来，以“团结、苦干、开拓、奉献”的企业精神蓬勃发展。企业像一艘巨大的航船，在变化莫测的商海风云中扬帆远航，搏击风浪，不但...

人人乐超市理货员实习报告（宋体、三号、居中、加粗）我们没有进入到物流企业去实习，但为了不抛弃本专业所学知识，所以我选择了去企业物流实习。人人乐超市理货员就是我所实习的岗位。这份宝贵的经历，使我提高了自己的专业综合素质能力，增强了对所学专业的认识和对事物的观察与分析能力。它也将会为我日后的学习和工作打下坚实的基础。

一、企业简介（宋体、小

四、空两格、加粗）

人人乐连锁商业集团股份有限公司是一家优秀的民营零售连锁企业。……

二、岗位要求

超市理货员看似工作较简单、普通，但他们是与顾客接触最直接的人。理货员的一举一动、一言一行都体现着超市的整体服务质量和服务水平；他们素质的好与差，直接影响着公司的生意和声誉。所以需要不断提高理货员的素质和业务能力，这样才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地。作为一名理货员，它的岗位要求有：……

三、工作流程

我在人人乐超市的工作岗位是休闲食品部理货员。按理货员工作地点的不同，可分为卖场作业和大库作业两种。企业为了把我们培养成全能型人才，所以这两种作业我都尝试过，它们的具体工作流程如下：

（一）卖场作业（宋体、小

四、空两格、加粗）

1、收货作业

收货是指由超市收货部人员和各部理货员一起将送货单位运送来的商品进行检验与收货。

2、整理排面与补货作业

（1）整理排面。这项作业既可以锻炼理货员的个人意志与责任感，又可以考验他们的工作态度。理货员在作业中应具体做到以下三点：

①当货架表面的商品出现空缺时，……

②检查商品与价签是否相符，……

（2）补货。补货作业是……

（二）大库作业

大库作业主要是指……

1、调货

（1）记货。它是配货前的必备环节……

（2）配货。大库是各部门理货员集中配货的场所，……

①找货。理货员按记货单在食品区内开始寻找所配货物。……

②下货。找到货物后，我们就要爬到货架上下货。……

2、分货

当货物被纷纷放入到通道后，……

四、工作建议

在工作中，根据自己所学、所见和对一些问题的反复思考，我提出以下建议。主要分为两方面：

（一）操作方面

（二）其他方面

五、工作体会

在超市实习的这段时间里，我有了很多收获。……

时光荏苒，岁月如梭，转眼之间我已经在码头担任理货员工作半年时间了。回首过去这半年时间，我很荣幸与大家一起工作，一起学习，一起发展，一起探索，一起为公司辉煌业绩而努力。半年工作给了我很多感悟，也让我深刻了解了担任一名码头理货员需要很多磨砺。在这本年工作总结之际，我仔细总结一番，如下：

**超市理货员年终总结范文大全16**

通过这次体验，我们知道了超市工作人员的辛苦，更何况他们一天要忙碌6-10个小时呢!更在体验中运用了数学知识：普查与抽查。同学们在检查超出保质期商品的时候，先是在一种商品中抽取6-10个进行检查，如果没有超出保质期或临近保质期(4个月以下)的商品，就不在检查其他的商品;如果出现，就依次检查，保证无误。这样，既保证了质量，又加快了速度。同时，通过理货的经历，发现细小、枯燥的一个商品一个商品检查的重要性，懂得了细节决定成败。一个与们生活密切相关但并不起眼的小角色，在我们享受快乐购物时，默默地付出着。尽管腰酸背痛，尽管口干舌燥，尽管薪水微薄，但他们仍然面带微笑，用礼貌的语言来招呼顾客，那一声声“欢迎光临”，“谢谢”，“麻烦您”，“谢谢光临”,让顾客们购物的劳累一扫而光。“麻烦您把衣服拿一下好吗?我看一下下面有没有物品。谢谢!”虽然只是简单的一句话，却体现出他们高度的认真负责。是他们让我们购物更方便，生活更方便。但愿在以后，在收银员为我们服务之后，能够真诚地说一声：“谢谢!”那是对他们最大的回报!这次体验活动，锻炼了我们的胆量与毅力，也让我们体会到收银员的不容易，所以，我们在购物时多一点耐心，多一点宽容，或许是对他们最后的理解与尊重!

超市人员理货流程

（一）营业前 力求自己做到：

——按规定的时间和《员工手册》和《考勤制度》的要求，更换工装，正确佩戴工牌，参加班会。

——检查商品质量，发现变质、破损、临期的商品应立即撤下货架，（尤其是鲜货、牛奶、面包等）。

——了解当日新增商品及其商品价格变化情况，及时调整价签。——营业用具的整理（小票机、发票机、笔、交接班记录本、入库单等）。

（二）营业期间

调整自己的工作状态，力求自己做到： 1.营业低峰期

——增强安全意识，保持环境卫生，唱收唱付，做好优质服务。——随时做好商品的“前进陈列”，保证排面整齐。

——做好商品的“丰满陈列”。做好低峰补货的计划，准确预估领货量，及时补货，保证商品的正常销售。

——检查核对商品的标价，确保商品价签完整，售价正确，杜绝乱价现象的发生。

——清洁商品，各班组保证自己所在班组的货架整齐、清洁。——进行现场整理工作，保证超市清洁整齐。——发现破损商品应及时整理或下架。

——及时了解货品情况，尤其是缺货情形，并做好缺货登记。

如何添补商品？

1、在营业过程中，营业员要及时检查并添补柜台上、货架上已售完或出现空缺的商品。

2、添补的商品从库存提出后，必须先检查生产日期、商品包装、商品质量后，整理外形，摆放在原来放这种商品的地方。

3、要注意保持柜台、货架上的商品陈列丰满，不能让柜台、货架出现空档，影响顾客购物。

商品陈列应遵从什么原则？

容易判别的原则 ；显而易见的原则；伸手可取的原则；先进先出原则；有关联性的商品应陈列在通道的两侧，或陈列在同一通道、同一方向、同一侧的不同组货架上；同类商品垂直陈列的原则；尺寸搭配原则；前置陈列原则。

万事开头难，什么事都得去尝试，都要经历开始、经过和失败。自从在金茂超市工作之后，我明白了很多事情其看起来远比做起来简单。就算是一个小小的超市，它的经营也不容易，不但要细心，还要有策略，谋划。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，通过亲身实践让自己进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，并检验一下自己所学能否运用到实际中去是我此次去超市工作的主要原因。在未工作之前，一个长辈曾告诫我：上班要多做事，少说话!话虽简单，但做起来就难了。此次工作，为了使它更完美，我坚持做到了以下几点：

一、决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，金茂超市也制定了一些相应的规矩，比如：不串岗、不闲谈、不把手机带身上等等。这些规定虽看似严格，但我认为这只是最基本的责任心的体现。

二、不管是谁，随喊随到。在超市实习有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货是忙不过来的。既要验货又要把货装走。所以，他们就需要人帮忙，通常在这种情况下我都是很主动地跑过去。

三、工作时间绝对不无所事事。在做采购时，我会努力记清各店对同种商品的报价及他们的售后服务并选择最适合的商品。在做文员时，我会仔细输入各内部数据，并牢记各商品价格，以便使以后的工作更有效率。在做理货时，我一贯坚持没货时补货，顾客多时不只顾补货，还会看着点，即使货架上的货物都补齐后我也不会发呆或闲逛，因为被店长看到会认为我是在混时间!所以我会在没事时抹货架。在做收银时，我会耐心解答顾客的各项疑问，做到手快心快。

在超市实习我还学到一点。现在这条街上的超市很多，大家为了吸引更多的顾客，自然打起了价格战。有时候，还能看到别的超市的员工到我们这里来看价格。有时候我们也会被店长安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!因为一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。

总结我的这次工作经历，我收获颇丰，因为我真正的实践了一句话：不要抱怨这个社会是如何的黑暗，现实是如何的不公平。因为这个社会并不会因为你的抱怨而改变，只有你自己去适应它。

**超市理货员年终总结范文大全17**

门店出邮报前，会下发促销产品清单，需要理货员将促销商品一一找出，送至六楼拍照后放回原处；从纸板箱中取出商品补货后，不需要的纸箱拆开折平后送至回收点；有时某种品项的商品需要手工叫货时，理货员应根据商品的销售情况和包装情况合理叫货。

理货员是超市的一线员工，他们的工作很辛苦，这是毫无疑问的，在这半年当中，我体会到了他们的辛苦，也体会到理货工作的重要。理货员工作的好坏直接关系到超市经营策略能否顺利执行，世纪联华的人力资源部门让我们这些对零售业基本没有了解的菜鸟先从理货员做起，是非常有道理的。其一，我们不了解零售企业是如何运作的，而要了解这一重点，最直接有效的办法就是让员工先从理货员这个超市特有的职业做起；其二，我们不了解自己到底是否适合并且乐于从事零售行业的工作，在这一点上，通过为期半年的工作，我大致了解了接下去的半年内我将从事的工作，我自认为自己的性格和能力取向是适于超市的工作的，并且乐于在零售业这样的工作环境中工作。

发现的问题在世纪联华庆春店工作的半年里，发现了庆春店几个可以改进的地方，总结一下，主要有以下几点：

1.货架和地板。如果规定让理货员清理各自分管的货架以及货架附近的地面，并设置考核标准，超市的购物环境会更清洁舒适。庆春店四楼的地砖上划痕太多，划痕中沉积了许多污垢，需要清理，最好是能更换成磨砂地砖，以改善购物环境。

2.标价签。LH的商品在打折的时候挂出的价格牌只有优惠后价格，没有标明商品的原价，事实证明客人在挑选打折商品的时候希望看到商品的原价以做比较，并且理货员和促销员也为此感到困扰，因为客人在总会询问打折商品的原价，并表示不信任。

3.对促销员的管理。促销员虽然不是LH的员工，但接受LH的管理。重点是他们的行为直接代表LH 的形象，如果不对他们进行约束，他们不会把LH的声誉放在眼里。

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的好评，总结起来收获很多。

**超市理货员年终总结范文大全18**

20xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一年以来的工作情况（我就XX月份前任公司采购部经理期间及\_月份后开始任XX以来的工作，管理情况）作以下总结：

>一、采购工作

1、较好完成采购部日常管理和采购计划。

2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。

3、经常在网上了解相关原材料的行情，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材料供应商，与去年同期相比\_\_价格下降\_%，每月为公司节约\_万多元。

4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、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管理体系认证，具体负责本部门的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

>二、管理情况

公司快速发展壮大的同时，现有生产场地极大的制约了公司的发展，在这个关键的转折期间，在市委、市政府的高度重视和支持下，公司领导果断的决定，在\_\_购买\_\_余亩土地，筹建新厂区。作为公司的一位老员工被抽调负责新厂区的建设，心理有一种责任感，也有一种无形的压力，因为深知基建的重要性。本人对基建工程是一窍不通，真是硬着头皮接受了任务，现将基建工作、管理情况汇报如下：

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与XX主任、XX工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对基建工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，XX集团。当时XX集团承建市重点工程，XX展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了XX集团，签订了土建承包合同。

3、在XX日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

**超市理货员年终总结范文大全19**

在仓库的这段期间我更加明白了公司领导给我讲的仓库管理的计划和控制，最让我难忘的是xx总、xx总亲自到仓库指导工作，提醒我保持学习，说公司在快速发展的同时，个人会有更大的舞台，与公司一起共成长!工作之余，我学习会计、营销、管理、电脑等知识，在工作中充实和完善自己!回首过去两年来的工作管理经历，我成熟许多，也成长许多，一直致力利于仓库管理的合理化，整合进销存.也深知一个团队的重要性，只有与工程，财务等紧密配合才能更好的发挥仓库管理员的职能!我在公司各位领导和同事的关心下，愉快的度过了两年难忘的时光!

**超市理货员年终总结范文大全20**

半年工作时间里，我总计完成了码头120艘集装箱的理货工作，其中运输船55艘，货运轮船25艘，其他各类型船舶40艘。其他各类型工作，包括：散货轮船、杂物轮船、集装箱货轮等理货工作也细致圆满完成了。

展望未来，我立志成为一名优秀的码头理货员。争取在工作岗位上再接再厉，努力争取更好的工作成绩。

货代员工工作总结 首先，很感谢领导能给我这样一个机会，让我能踏入 XX担任 货代员一职，并且感受到 XX 每一个成员的热诚和对工作一丝不苟的态度。这周是我入职的第三个星期。在这期间，在领导和同事的大力帮助下，自身在软、硬件方面都有所提升，为更好的工作打下了良好的基础。我在工作中不仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还学习到了如何做人、怎样为人处世，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。在此我对这三周我所进行的工作主要方面总结，若有不妥之处，请领导批正。在这三周中，首先对货代进口的流程有了大致的了解：接单，报检，换单，报关，缴税，放行、办申请、出具成本费用表，放射性，拆箱，取样最后发货。在接到货物信息后要及时向船公司查询船期，如果货物尚未到港，则问有无到港计划，且根据箱量决定是否打 1 层高申请。如果货物已到港，则要问清船名、航次，且及时向客户索要报检、报关所需单证。在收到单证后，就要整理单证，检查单证上一些重要的信息是否正确、一致。准备好报检的单证，一般报检所需的单证有：报检委托书、提单复印件、装箱单、发票、合同、产地证、检验项目确认函。要在货物到港的前 1 天报检，报检前必须和客户书面确认是否有木质包装。货物到港后，先与船公司确认换单所需费用，注意的是要是有额外的费用如 BAF、EBS 需先跟客户确认，待确认完以后放可去船公司办理换单手续。

作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。但他们是与顾客接触最直接的人。他们的一举一动，一言一行无不体现超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差将直接影响到门店的生意与声誉。所以我个人觉得作为超市的理货员，首先要具备有服务意识。正所为xxx为民，便民，利民xxx的苏果服务宗旨，同时作为超市的一名员工还要担当起顾客导购咨询的工作，所以我们必须树立服务意识与服务思想，才能更好地在工作中不断成长。

以下几点是我作为超市理货员的工作心得。

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

**超市理货员年终总结范文大全21**

  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，超市是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为超市的发展做出应有的贡献!

  总之，一年来，我本着把工作做的更好这样一个目标，积极完成了领导安排给我的各项工作，尽管有了一定的进步，但也存在诸多不足。俗话说：活到老，学到老。今后，我还会继续努力，努力发挥自己的优势，把自己的劣势转变成为优势。把和同事的合作当做是自己学习的机会，把别人的理念结合到自己的思想当中，更加注意工作中的细节问题，把自己所负责的各个工作做到更加完美。

**超市理货员年终总结范文大全22**

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，在好丽友这个大家庭里有太多的感慨和感动。领导的关怀和指导，同事的友爱和互助，顾客的理解和体谅，每一个让我心暖的瞬间都记忆犹新，未敢忘怀。也

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