

超市销售工作总结 (合集4篇)

篇1：超市销售工作总结

XXXX年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了***广阔消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

XXXX年上半年，我们共完成商品销售。亿元，较去年同期增长，回忆上半年，我们主要做了以下工作

上半年XXXX除根据XXXX总部策划的营销方案开展促销活动以外，另外结合***当地的特点积极开展了有特色的营销活动都取得了较高的人气和理想的销售；

在充分开展销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近种销售达不到既定目标的商品，引进了多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供给量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点开展了多次检查，并开展了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，XXXX一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

经过充分研究在加大日常巡视力度的根底上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面开展监视监管，起到了较好的效果。

完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准开展了详细地理顺。

月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工开展了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面开展了专项检查整改。

在XXXX年下半年当中，XXXXXXX将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力开展深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使***店的经营业绩在上一个台阶。

在区域内继续开展市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

通过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。

篇2：超市销售工作总结

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，超市年终工作总结报告。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监狱的“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，工作总。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。

同志们，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。同志们，各显身手的机会来了，我们的创业空间是十分巨大的。

篇3：超市销售工作总结

我是一名超市售货员，从我刚参加这份工作至今只有两个月，但是对此我已有深刻的认识和了解，超市售货员指的是通过理货活动、商品展示以及标价等工作的员工，超市售货员主要从事的是超市百货的底层工作但对超市百货有重要的作用。既然售货员这么重要，那么我们的具体岗位职责有哪些呢?

1.要严格执行卖场的服务规范，一定要做到仪容端庄、礼貌待客、仪表整洁、诚实服务，严格遵守各项服务纪律.

2.要掌握商品标价知识

3.要熟悉产品或者产品包装上应该有的标志，要弄清楚自己所负责区内的商品的基本知识。

4.要经常查看商品的有效期限，防止过期商品上架。

5.要了解卖场的布局以及商品陈列的基本方法，要清楚卖场内商品摆放位置，并对陈列的商品进行整理。

6.要具有强烈的责任心，要把摆放的商品放在安全的位置，把好超市防损第一关。

7.要出色的完成柜组长交代的工作。

8.要随时注意商品的销售状态，要及时补货。

以上几点是我通过工作和培训了解到的。现在我柜上蒙牛低温酸奶半年销售额是40多万，以基本达成一半销售业绩的目标，但是，我认为我们还有更大的进步空间，还可以进一步把销量提上去，对此，我想提几点自己的建议，希望能帮助咱们低温柜完成销售任务：

1、分区布局

保持购物道路的通畅，特价促销的产品要放在显眼的位置。各个商品的地区的规划要利用各个展区的优势和劣势互补。

2、超市商品

陈列超市中好的陈列是最好的导购，要将商品生动化，靠的就是商品陈列技巧。超市商品陈列方法要根据超市商品的不同来变化，但是有些共同点：饱满度、清洁度，价格签的摆放，超市内宣传品的摆放，商品的美观度、可视度、可取度等。好的陈列方式可以从内心引起消费者的购买欲望。通常受欢迎的产品陈列都是把商品生动化，赋予一种特性。在此要注意商品的清洁度，美观度。

3、超市库存

合理的库存是供货正常的保障。要每天分析商品以下状态：畅销品，滞销品，即将缺货商品，高库存商品，过期商品，并根据分析制订相应的库存处理或补单建议，要制订安全库存标准。库存管理做不好，销售业绩是没有基础保障的，能不能使自己的超市盈利，很大因素在于库存管理。很多人做到最后，钱没赚到，则只有一堆库存，就是没有做好库存管理的原因。

以上拙计是我个人意见，希望同行们能提出宝贵意见。另外我认为销售是一

门与人打交道的艺术，所以除了认真对待每一个客户以外，我们也要注意和其他品牌的促销员保持良好的关系，从她们的身上汲取更多的经验和知识，运用到自己的工作中，使自己的专业知识更硬，导购技巧更娴熟。

超市的销量有时好一些，有时就有些不尽如人意，究其原因，除了客观因素外，我们的专业知识、导购技巧就是最主要的原因了。现在我们要定时和同事，柜组长沟通，及时找出销量下滑的原因，一起探讨、改进，不因为进步而骄傲，也不为短时间销量下滑而沮丧，保持一个好的心态。让我们一起加油吧!!!

篇4：超市销售工作总结

新年的脚步越来越近，新的一年又将充满希望和挑战在等待着我们。回顾沉思，忆旧思今，过去的一年，站领导的英明指导，同事们紧密配合，我们公司经过变革重新组合了两大车站，新的顺和客运公司应运而生，我们超市也随之得到了良性的发展壮大。一年里，我们超市的领导独具眼光，不断开拓新的产品，新上市的手抓饼、麻辣烫等都给超市增加了可观的效益。但我们也应该敏锐的看到，虽然取得一些成绩，不足之处也亟待更正。为了超市未来能有更大的发展空间，我本人现将工作总结如下：

一、积极主动学习各方面知识。

能熟练掌握各种商品的属性、功能、价格，以便更好的引导旅客消费。例如，在收银工作中，我能熟练运用微机操作，用准确、快速的收银速度，以及保持主动和热情的服务态度，为旅客节省时间的同时也能给超市带来更多的收益。

二、遵守车站的各项规章制度，端正工作态度。

在理货工作中，我坚持把货架排列的井然有序，一目了然，做到随时查看商品的缺货和补货状况。我还会随时查看商品日期，保证食品的安全性，认真清洁货区和餐车，制造良好的视觉效果和温馨感受，给旅客提供一个舒心的环境购物。

三、服从管理听从指挥，一切工作都按照决策认真执行。

今年和站后，新出台的6s管理方法使我的行为更加规范，和新成员融洽相处、互相协作，帮助他们更快的掌握了工作流程，从心理上和工作上双重融入到我们的大家庭中来。

以上是我的上一年简略的工作总结，金无足赤，人无完人，只有保持不断的自省精神才能更好地成长、工作，所以我也不忌讳自己的不足之处，并在此提出解决方法，希望得到领导和同事们的不吝指正。