

超市主管工作总结 (合集4篇)

篇1：超市主管工作总结

20**年，在商场经理的正确领导下在同事们的支持援助下我较好地履行了一名主管的职责在工作中加强商品管理与人员现场管理，带领大家一起去实现地下超市百货部销售收入2421564.4元，为商场的进展作出了应有的贡献。

一、详细工作

1、加强对员工的管理。做好员工思想工作，合理安排好人员值班、换班、加班工作，加强对新员工的培育，积极组织员工学习和考核。在工作管理上，既严格管理又人性化操作，真正的关怀、尊敬员工，常常进行思想沟通与业务培训，使员工从思想认识、商品知识、销售心理与技能、工作纪律、服务理念等方面得以充盈提高，激发其工作的主动性与积极性。

2、加强对商品的管理。完成对超市百货部的定期商品盘点、财物清查工作，商品退货内拨工作及缺断货的追踪等各项管理。仔细做好卖场环境、卫生，做好商品陈设、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的连接，积极协作商场开展各项节日促销活动，提升超市业绩。

3、做好市场调研工作。商场销售依靠的不仅有信誉、质量、区位还有服务和价格。由于商业竞争越来越激烈，我们定期进行对宿州市场和周边地域超市竞争店的调研及四周消费状况的评估，通过各种信息媒介了解最新的市场信息和行业动态，在尽量做到差异化经营的状况下，避开商品同质化价格竞争，对滞销商品进行清退，实时做好新型商品品种的引进等。

4、做好沟通服务。一方面提升员工的服务理念，实时处理顾客因商品质量引起的投诉，维护商超的业绩及对外信誉度，让顾客购买的放心又舒心，有效提升顾客购买的回头率。真正表达“购物比三家，放心在*”的理念。另一方面，我仔细做好与客户的沟通，让客户协作我的订货、陈设、价格调整、促销策略的执行。同时做好向超市和商场领导的请示汇报工作，做好上传下达。

5、抓好安全防损：规范防损运作流程及制度，加强全员防损理念。仔细执行超市安保工作制度，在收银、客服、接货、防损、防盗、消防等各个环节深入了解，发觉问题，消减漏洞，加强对商品的季节性管理，提高员工的安全意识。

二、存在的问题与下半年工作思路：

存在的问题

1、销售业绩有所下滑。1-6月百货部合计销售5421564.4RMB，同比下滑约14%，超市业绩的影响主要来自于同业竞争加剧、市场购买力下降、促销力度减小等缘由。

2、促销活动未达到预定效果。春节、元宵节、情人节、端午节、五一节等重大节日促销没有达到预定的效果。既有促销力度缘由，也有促销活动太经常缘由。

下半年工作打算：

1、进一步提升个人管理技能。不断学习和总结，严格要求自己，身先士卒，提高自身的工作效率，带动部门工作人员，以强化服务质量、提升总体业绩。

2、进一步加强卖场管理。努力做好负责所辖部门的环境卫生、柜台布置、商品陈设、设施维护等硬件的规范管理掌握，做好所属员工的考勤、导购、服务等软件的规范管理掌握；负责处理百货部的一般突发性状况，如：顾客争议、商户纠纷等；监督和掌握经营销售状况，防止议价、走单、未经许可物品出闸等不良经营状况的发生，积极分析经营状况和各相关因素并实时、全面地向上级主管反应和请示。

3、进一步加强与商户和顾客的关系。定期与专柜商户进行全面沟通，掌控专柜的经营动态；不断提高服务顾客的水平。

篇2：超市主管工作总结

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。

以上是我个人在工作中的体会与总结，我会保持这种积极正面的状态，争取在20xx年更加优秀。

一、在收银工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

二、做好了员工的管理、指导工作

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己，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。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，或者说是有决断。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。

篇3：超市主管工作总结

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。这一个月是全年里盈利的一个月。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。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。是他们使凉鞋成了送给工人们的礼物，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。

篇4：超市主管工作总结

年中，紧急繁忙的半年即将过去，新的挑战又在眼前。深思回忆，在超市这个大家庭里使我得到了更多的熬炼，学习了更多的学问，交了更多的伴侣，积累了更多的阅历，当然也通过不少深入的教训觉察了自身的种种缺乏。这半年是充实的，我的成长来自超市这个大家庭，为超市后半年更好的进展尽自己的全力是义不容辞的责任。

现将自己20xx年1月-7月初的工作总结如下：

一、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。

虽然自开业就参加了超市这个大家庭，对超市的人员也很熟识，但到了详细工作上必竟还是有差异的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业学问的学习，乐观看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通理解实际状况，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展了整顿培训，对商品的规划与陈设作四、缺乏方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟参加到零售行业的时间仅仅二年时间，详细开头超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的学问是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的缺乏，整体上因参加营运时间较短，操作不够自如外，详细还表达在：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理解相对更弱。其次，对市场的分析猜想不够透辙准确????，底气缺乏，这是由于阅历少。

面对下半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原那么，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于理论，使自己的业务程度，管理程度全面进步，为公司进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超市事业中去，用进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、陈设、库房、接货从每一个细节开头严格的要求，使非食品的卖场气氛有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的根底之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神相貌有了改观，工作的乐观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，应对突发大事的处理，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程度，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深化理解，觉察问题，消减破绽，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，每个人的经受、性格各不一样，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洁的事情。通过相关专业理论学问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、敬重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所进步。在这个根底上，有针对性的对员工进展思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的进展目的，确实激发员工工作的主动性与乐观性，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，只要犯了原那么性的错误，决不纵容。

但人是不断变化与进展的，人员的管理也会随之变化与进展，这需要自己保持糊涂的头脑，不断学习与进步，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，超市通过一次次对员工的培训与沟通，自己从最初的根本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品学问、销售心理与技能、纪律守那么等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了肯定的成效。

三、专业学问的学习与市场把控力量的进步

超市零售业进展的潮流势不行挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸可以参加进时代最具进展的行业之中，肯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。一方面超市管理的根本功，商品陈设、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的连接，自己从书上的理论到日常工作中的理论，真正把所需的学问消化贯穿再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介理解最新的市场信息，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，以更高的角度来打量市场的变化，可以对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

四、缺乏方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟参加到零售行业的时间很短，详细开头超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的学问是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的缺乏，整体上因参加营运时间较短，操作不够自如外，详细还表达在：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理解相对更弱。其次，对市场的分析猜想不够透辙准确????，底气缺乏，这是由于阅历少。

面对后半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原那么，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于理论，使自己的业务程度，管理程度全面进步，为公司进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超市事业中去，用进展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。