# 2024年超市主管个人的述职报告 超市主管竞岗述职(3篇)

作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-06-19

*超市主管个人的述职报告 超市主管竞岗述职一“以铜为镜，可以正衣冠；以人为鉴，可以明得失；以史为鉴，可以知兴替。”一年来，我在公司的正确领导和全体同志的支持下，按照总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真贯彻落实公司防损工作，确保...*

**超市主管个人的述职报告 超市主管竞岗述职一**

“以铜为镜，可以正衣冠；以人为鉴，可以明得失；以史为鉴，可以知兴替。”一年来，我在公司的正确领导和全体同志的支持下，按照总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真贯彻落实公司防损工作，确保公司损失降到最低，下面，根据上级领导的安排和要求，就我这一年来的工作情况向各位简要汇报如下：

超市防损工作就是接触人、管理人，随着人们的思想不断提升，人们的自主意识也随之增高，如今对人做的工作难度也日益渐增，这就对防损工作的要求越来越高，只有坚持不断的学习才能跟上时代的步伐。而超市防损工作最需要观察力、敏锐力、管理能力，涉及的范围比较广。为此，我不断加强对各方面知识的涉足，重点针对管理知识、心理学知识、库房储存等各方面知识，以确保防损工作能够顺利进行。

我通过学习关键业绩指标（kpi）及目标管理原则（smart）的学习，我了解到要管理一个团队，要创建一个好的团队，需要各方面着手，不仅仅需要业绩，个人素质的提升同样重要，为此，我组织开展了多次思想培训会议，提升整体成员的素质，强化全体成员的忠诚度，从大局出发，将团队打造成一个忠诚、团结、公平、公正的防损工作小组，为超市的发展打下坚实的基础。

实际工作中，我始终坚持“落实工作，狠抓重点”，带头遵守超市的各项规章制度，不断加强业务知识的锻炼，同时将工作贯彻落实，用不怕苦、不拍累的精神要求自己，确保各项工作任务的完成。今年为将防损团队打造成精英队伍，我结合关键绩效指标法与目标管理原则，创造一套合理有效的业绩管理方案，我结合公司政策方针，确定了防损率同比去年下降5%的标准，并将责任划分到人头，并联络人力资源管理部对他们的完成目标进行统计，寻访他们平时的工作表现，防止完成了业绩但是却同样无法给公司带来利益的行为。

为做好超市防损工作，我经常深入基层了解民意，通过对营业员、收银员的沟通交流中得知，很多人她们一眼就能够看出是小偷或者来干什么的，这给了我启发，运用这些人员的力量，结合防损团队共同完成任务，我组织她们和防损人员同时参加到工作中，让他们之间建立起感情，自动自发的建立起一个防损网络。

超市防损工作最需要的风气就是廉洁正气，我经常学习廉洁事迹之外，着重对员工进行了“明察暗访”廉洁活动，防止懒散、责任缺失等工作人员出现在团队中，带坏团队风气。为了能够更加公正的进行工作，我组织成立了廉洁公正寻访小组，对内线缺失、蓄意诽谤等问题进行深入的调查，确保每个人能够得到公平公正的回答。对不合格人员进行内部教育，并进行后期跟踪追访，如再范则开除并公开批评；对优秀事迹、优秀员工公开表扬，让大家学习其先进精神，创造一个和谐正气、廉洁自律的工作环境。

20xx年，我们取得了一定的成绩，这一切都依靠的是大家的共同努力，团结协作，保质保量的完成了12月到9月的超市防损工作计划，并对其他方面进行了改进。

（一）运用链条式管理，确保管理畅通。结合kpi和smart原则，联合人力资源部，创建了一条链条式管理方案，有效的提高了员工的积极性，减少了公司的损失。

（二）强化规章制度，确保工作质量。“没有规矩，不成方圆”。防损部门的账务问题对门店的日常经营和形象都有较大影响，考虑到这一点，完善了防损考核机制，保持公开公平的考核办法，将防损管理模式公开化、透明化。建立完善的监督管理机制，对易出现的财务漏洞建立了严格的核查制度，防止防损漏洞，保证了防损工作的长久性和健康性

（三）加强库存管理，确保损失最小。超市的生鲜食物损失，一直是一个老大难问题，也是我们无法估量的损失。针对这项问题，我们通过多方的查找信息，制定了合理的生鲜食品进货、储存条件，保证了完整的保鲜链，减少了生鲜食物报损数量。

孔子曰：吾日三省吾身。回顾这一年来的工作，我感到十分充实。通过学习和实践锻炼，自己的工作能力得到了一定的提高，取得了一定的成绩，但我深知距上级的要求还有很大差距，通过对工作的总结，我深入挖掘在思想观念、工作定位、工作方式方法、工作作风等方面存在着“五个不够”，一是钻研理论缺乏恒心，在政治理论上的学用结合不够，在思想观念上因循守旧，开拓精神和创新意识不够；二是在工作定位上有局限性，工作的前瞻性不够，站在全局发展的高度研究谋划工作的意识不够；三是有时在工作方法上不注意细节，工作方式上不讲究策略，易产生急躁情绪，缺乏冷静慎重思虑；四是工作经验有待丰富，同同事的沟通协调不够，灵活运用政策解决实际问题的经验不够。

路漫漫其修远，吾将上下而求索。在今后的工作中我将以“近期工作力求时效，长远规划做到持久”为工作原则。不断加强学习，掌握做好本职工作必备的知识与技能，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为超市的发展，做出我应有的贡献。

“工作就意味着责任，一个人不论从事何种职业，都应该心中常存责任感，敬重自己的工作，在工作中表现出忠于职守、尽心尽责的精神，这才是真正的敬业”。我深知这句话的含义，我常告戒自己：“要嘛不干，要干就干出样子来”自己在工作中，主要把握十二个字“心系岗位，履行职责，突出重点，落实责任”。因此，在今后的工作和学习中，自己要更进一步严格要求自己，虚心向老同志们学习，注意克服自己的缺点和不足，争取在思想、工作、学习上有更大的进步。

一是加强人员培训。围绕“规范服务、强化执行”主题，力争规范各项服务程序和规章制度、创新培训方式、完善工作体系、提升内部管理水平。二是完善各项管理机制。实施亲情化管理，了解员工生活及思想动态。实行灵活多变的激励方式，每季度对员工开展涉及超市基本情况、业务技能等方面的考核，提高员工的工作热情，以人性化的制度和管理留住人才。三是完善监督体系。实施追踪式监督，不定时流动监督，促进员工加强自律能力，以全身心投入到工作中，用自己的力量为公司的利益做贡献。

各位领导，同志们，借今天述职的机会，感谢一年来各位领导及同仁对本人生活上的关心及工作上的支持与帮助，在今后的工作中请大家放心，也肯请大家在给予我一如暨往的关心与支持的同时，对我今后的工作提出忠恳保贵的意见和建议，我会发扬成绩、克服不足、立足本岗，勤勉尽责，来回报大家的信任，我将同大家携手并肩，为公司的发展做出应有的贡献！

谢谢大家！

**超市主管个人的述职报告 超市主管竞岗述职二**

尊敬的公司领导、同志们：

你们好！

本人现将20xx年度工作历程做个简单的汇报，并对20xx年工作作以简单规划，希望通过这次总结对全年工作作以回顾，并总结汲取经验，为今后更好的履行好自身职责奠基铺路。

时光匆匆而过，蓦然回首，超市在稳步发展，个人也在逐步成长。曾有过恍惚，也有过迷失，甚至堕落，可是每次都能从其中挣脱出来，只因为心中那不灭的信念：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。为此，我不断从自身的知识储备和处事方法出发，以超市给予我的任务和职位职责为实践点，虚心学习，努力实践，力争自己能通过实际行动为超市的发展壮大增砖添瓦。

通过一年的实践，自身综合素质和能力都得到了很大提升，具体如下： 首先，对超市行业有了更全面的认识。刚从学校大门走出的我，零售知识，业态分布方面的知识几乎为零。机遇让我走进忠恒，给了我人生的起步的基石。在这里，我学习了零售业态的分布（大型超市，百货店，会员店，购物广场等）；学会了超市的基本知识，比如商品陈列的一些基本原则，商品的基本单品分类，盘点的流程及过程控制。并从超市商品力、团队执行力、营销技巧三个方面展开了全面的学习。

其次，是为人处世能力的提高。在工作中我学会了很多为人处事的方式方法，处理上下级搭档之间关系的能力等。毕竟刚从学校出来的我什么也不懂，而社会和学校又有很多地方不一样，所接触的群体各异，说话、做事都不能像在学校一样。起初和供应商交谈，和员工交流都大大咧咧，不注意表达方式方法，造成了一些不必要的麻烦。而现在通过一年的磨练，为人处世方面我特别重视方式方法，而且得到了较好的效果。

第三，管理能力的提高。在超市努力工作一年之间，主要担任了生鲜部主管职务，也短期担任百货部主管，管理能力得到很大的提升。主要包括商品管理及员工管理两个方面。刚做主管的时候，专业技能不够，管理能力不行，遇到过很多的问题，不知道怎么去管部内员工，和他们过于亲近，结果对管理带来不便，使整个区域松散。后来及时调整，上班时严肃认真，下班时朋友对待，不仅使部内纪律严正，而且跟员工们关系亲密，使整个部门关系融洽。所谓吃一堑长一智，在工作的平台上不断的磨练下，自身的管理能力也不断的提升。

第四，服务意识有了更全面的认识。零售业就是服务业，我们的主旨就是服务顾客，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标就是创造一连串的顾客，形成稳定有力的市场。所以当我们站在卖场的一角，我们的一言一行将直接影响公司集团的形象。也许是地方原因，直接致使我们卖场员工极度缺少服务意识。所谓一方水土养育一方人。因此，在接下来的工作中我将更加重视服务，把忠恒超市的脸面赢回来，为公司增光添彩。值得一提的是卖场的音乐不仅带动了卖场的气氛而且引导顾客心情刺激冲动性消费，为消费者购物提供愉悦的环境同时增加销量，是卖场不可缺少的元素。再者客服台不仅是超市的门面而且是做好售后服务的主要硬件设施，是不可缺少的，希望领导能予以重视，提供卖场音乐，重建客服台，增强服务意识，加大非价格竞争优势。

除力以上几点之外，同时也发现了自身的一些不足。主要表现在专业知识不够，员工管理方面过于柔和，卖场布局控制不够精细不够及时，领导决策的执行不够及时，区域内各类商品分类不够明确。因此针对以上，对20xx年工作作以简单规划。

首先，鉴于生鲜部在超市中的特殊地位，顾客对部内商品价格敏感，计划3月份和供应商协调沟通，以市场为导向，全面降低区域内商品价格，增大区域价格优势，使区域做到真正的物美价廉，为稳定超市客源提供保障。

其次，我深刻认识到商品明确分类的重要性。不仅方便顾客寻找所需商品，为顾客提供不同层次的消费需求，而且方便管理，品类缺失一目了然，方便工作人员根据销售情况及时做出调整，为顾客购买提供丰富的货源。因此计划签订合同之际和各供应商沟通，按类供货，不得串货，同时计划4月份进行商品细分，针对不同目标客户群体打造各类专区，如散称休闲区建立老北京特产区、儿童休闲区、无糖休闲区等。

最后，在价格控制和品类细分的基础之下，购物环境的打造将成为提高商品附加值的首要因素。计划6月份同供应商沟通将区域内专区进行简单装饰跟特陈，打造优美的购物环境，力争达到让周边居民不买都来转一转的效果。

同时，对于日常管理工作，包括纪律，卫生，食品安全等基础工作继续加大管理力度，同时完善部内奖惩制度，同所有员工一起努力，打造优秀团队，力争将我们超市打造成为周边小区的生鲜基地，为超市做大做强做出应有的贡献！ 我的述职完毕，谢谢大家。

**超市主管个人的述职报告 超市主管竞岗述职三**

尊敬的公司领导，同志：

你们！我现在将对20xx年工作流程的简单报告，以及20xx年工作的一个简单计划，希望通过这份总结年度工作的审查和总结的经验教训为未来更好地履行自己的职责基础。

时间仓促，突然回头，超市在个人的稳定发展中逐渐成长。已经有恍惚，已经失去了，甚至跌倒，但每次从中脱离，只是因为那不朽的信念的心：宝剑峰锐化，梅花从苦寒。为此，我继续从自己的知识储备和方法出发到超市给我的任务和工作职责的实践点，谦卑学习，努力实践，并努力通过发展自己的行动超市为增加砖。

通过一年的实践，他们的整体素质和能力得到了很大的提高，如下：

首先，超市行业有了更全面的了解。刚从学校门口出来的我的零售知识，知识的分布几乎为零。机会让我进入忠诚，给了我生命的开始的基石。这里我学习 学习零售格式的分销（大型超市，百货公司，分支机构，商场等）；学会了超市的基本知识，如商品展示了一些商品基本原理的基本原则，产品分类，库存过程和过程控制。并从超市商品部队，团队执行，营销技巧三个方面进行了全面的研究。

第二，它是提高人的能力的能力。在工作中，我学到了很多做事的方式，处理上下伙伴之间的关系的能力。毕竟，刚离开学校我什么都不明白，社区和学校有很多地方不一样，联系组别不同，说，做同样的事情在学校。最初与供应商谈话，员工交流是taidalielie，不注意的方式表达，导致一些不必要的麻烦。而现在通过一年的脾气，人们特别注意做事的方式，并获得更好的效果。

三，管理能力提高。在超市工作一年，主要担任负责职务的清洁负责人，也短期作为百货公司的主管，管理能力大大提高。主要包括商品管理和人员管理两个方面。只有当主管，专业技能还不够，管理才可以 强制不，遇到很多问题，不知道如何管理员工，他们太接近管理的结果不便，使整个区域松动。后来，及时调整，认真工作上班，朋友下班，不仅在内部纪律，而且与员工的密切关系，使整个部门和谐。所谓吃了一个长的智慧，在平台的.工作中继续磨练，管理自己的能力不断提高。

第四，服务意识有了更全面的理解。零售业是服务业，我们的主要目的是为客户服务，努力让每一个客户购物愉快。我们的目标是创造一系列的客户，形成一个稳定的市场。所以当我们站在商店的角落，我们的言行将直接影响企业集团的形象。可能是一个地方的原因，我们的工作人员的直接结果是极其缺乏服务意识。所谓的一面的土壤和水。因此，在接下来的工作中我会更加注重服务，忠诚的超市面对赢回，给公司增添光彩。值得一提的是，商店的音乐不仅带动了商店的氛围，引导顾客刺激刺激消费的冲动，为消费者提供一个舒适的环境，同时增加销售，商店是不可或缺的 元素。此外，客户服务台不仅是超市的外观，也是售后服务的主要硬件设施。它是不可或缺的，希望领导能够注意，提供商店音乐，重建客户服务站，提高服务意识，增加非价格竞争优势。

除了以上几点，还发现了一些自己的缺陷。主要在专业知识不够，员工管理太软，店铺布局控制不够足够精细的时间，执行领导决策不及时，各类商品的地区不够清晰。所以对于上面的，20\_年工作一个简单的计划。

首先，鉴于新鲜在超市的特殊地位，客户对部门货物的价格敏感，计划在3月与供应商沟通，以市场为导向，全面降低区域商品价格，提高区域价格优势，以真正廉价，为超市客户的稳定提供保证。

第二，我深深知道清楚分类货物的重要性。不仅方便客户找到必要的货物，为客户提供不同水平的消费需求，而且易于管理，缺乏类别一目了然，方便员工根据销售情况及时调整客户提供丰富的供应 因此计划签订合同和供应商与每个供应商沟通，根据供应类型，不是川办，同时计划在4月份进行货物分类，为不同的目标群体建立各种类型区域，如分散休闲区，建立老北京特色区，儿童休闲区，无糖休闲区。

最后，在价格控制和类别细分的基础上，购物环境将是提高商品附加值的主要因素。计划xx个月与供应商沟通的地区将是一个简单的装饰与陈特，创造一个美丽的购物环境，并努力实现周边居民不必买一个轮流的效果。

同时，对于日常管理，包括纪律，健康，食品安全等基础工作，继续加大管理力度，同时完善内部奖惩制度，与全体员工携手打造良好团队，努力建立我们的超市进入周边地区的新鲜基地为超市做大做强做贡献！

我已经完成了我的.工作，谢谢大家。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找