

# 最新超市自我评估报告(精选9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 超市自我评估报告篇一

我于20xx年3月参加xx一店工作，十个月的工作回眸：在生鲜上班不足三月，工作需要，调经营鲜肉至今，时间不长，感受很深。从不懂到精通，是xx培养了我有一技之长，我很感激xx领导和店长，所以我在工作上任劳任怨，工作勤勤恳恳，忠实xx事业多作贡献，想方设法把经营搞上去。从销售一头猪、两头猪肉到十头八头，直线上升，收到很好的效益，同时也赢来顾客满意，得到领导好评。老实做人，诚信为本，不怕吃亏，协作共赢。

我的为人忠厚已是远近闻名，只要接触过我的人都有很好评价，我对客人是这样，我对老板当自家人，所以我把xx店当自我的事业对待。经商离不开顾客，我把顾客当上帝，尽可能的为他们供给优质服务，让顾客欢喜而来，满意而归。我的顾客来自四面八方，有慕名而来的新客，有长年信得过的宾主，他们评价xx超市是信得过的。门店，说秤很准确，钱不数错，明码实价，店员说话客气、有礼、周到，服务客气，进店如到家，有一位庙咀顾客说：到xx一店买肉，我是“跳过云南吃豆腐”，意思是舍近求远。

xx工作人累瘦了，亲朋们看到眼里，疼在以上，有要我改行的，有要我跳龙门的，我都坚持在xx[]我想为人都有良心。只要开门见着顾客源源不断光临xx超市，就是我最大的安慰。

望xx超市xx年更比xx年强!

## 超市自我评估报告篇二

为期两个月的假期生活结束了，这个假期对于刚刚踏入学生生活的每个人来说都是特殊的，没有了高三备考压力，没有了繁重的课负担，所以我也做了人生的第一次尝试，做收银员，这是我人生第一次工作，让我收获了人生中的第一桶金，当然，我还学到了更多，体会了以前从未体会到的人生滋味!

当我去应聘时脑中想了以前曾学到的各种法则，可守键时刻都没用上，真的挺紧张的，可是结果也不错，跟着老收银员学习了一整天，这一天里要一直站着，收着钱，说着“您好”，“欢迎下次光临”的话，而且收银员在离门不远的地方站一整天把我从里到外都冻透了，回到家5点多我倒头就睡一直睡到第二天早上，家里人很心疼都劝我不要做了，可是我不知怎么就是想试试，于是第二天我就学成出徒了，成为了一名真正的收银员。

在这两个月的收银工作中我遇到了很多困难，刚上机时由于不熟练动作慢被人骂，与顾客发生争执时被上司指责，收银时由于马虎失误找错钱导致还没赚到就先赔进去，这些遭遇让我很受挫折，心里很不好受，但我知道，如果说学是半个社会那我现在所体会的就是真正的社会而且只是其中的冰山一角!所以当顾客指责我速度慢时我就努力争取快一点，当顾客有时因为一些问题骂我时为了不与他们发生我就低头听着从不还口，收银时也会更加仔细，有时会想这还是我么被人无端骂却不还口，现在想来这也是一种成长吧!

慢慢的我真的开始适应这种生活，收银速度都赶上了带我的师傅，原来的指责声都变成了夸赞声，顾客夸我“手把快，服务态度好”听到这些我真的很欣慰，从心底里往外的开心!我的付出有了回报，就像农民看到自己的土地丰硕的果实一样开心，幸福其中，最让我感慨的要属过年期间了，我们店

年三十还要工作到3点，过年就放两天假，还是在我们要在过年期间每天工作12个小时的基础上！当时我真的挺对，所以又有了人生的第一次员工起义，虽然这次起义由于员工的不团结以失败的. 结局告终了，但是这也是一次不错的经历，这也是我过的最忙碌的一次年没有走亲友，只有工作，但却很充实！和同事们的相处也很愉快！

拿到工资的那一刻我心里真的很复杂，有开心，有激动，有不不舍，也有欣慰，很多很多滋味涌上心头！真的很感激这次工作，他给了我很多在学校家里所学不到的东西！所以只要有机会我还会去工作！下个假期我又会做些什么呢，很期待，但是我知道无论做什么，我都会成长！

## 超市自我评估报告篇三

x年来，我分管的工作比较多、工作范围广、任务重、责任大，由于我正确理解领导的工作部署，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了领导管理和组织协调能力，充分调动员工的工作积极性，较好地完成了全年工作任务。

### 一、车辆管理及维护

今年我们改革了用车制度，统一调度管理，做到出车有申请，归车有记录等工作流程；同时，车辆用油方面也制定出相关监督流程，排除了公车私用等情况的发生。

在车辆安全运行方面我们与司机签了出车安全责任书，保证出车安全，遵守交通规则。在保证工作正常运行的情况下，加强车辆管理，做好车辆的正常保养及维修，为我院工作的开展提供了较好的服务。

### 二、抓好后勤管理工作，大力提升服务水平

后勤管理工作涉及面广、杂。x年来我们以加强监督管理，提升服务水平为指导，从多方面着手，努力做好后勤工作。

我主要负责的是办公用品仓库管理和生活后勤保障工作，能做到有计划及时地申购办公所需用品，做到不浪费，无过多存货等情况的发生。为各科室做好服务，能及时、保质保量送去各科室所需办公物品。月月盘点，对库内物品熟悉、清楚。

办公仪器和日常生活方面出现故障和问题时能及时处理，处理不了时请专业人士来处理，做到不耽误正常工作的运行。在后勤工作中得到了同事的支持和配合，通过我们的努力配合，圆满地完成了的后勤和仓库管理工作。

### 三、做好卫生工作，创造优美环境，做好安全保卫工作

对x位保洁员进行深刻、人性化的思想培训和具体工作细节及责任的培训与指导。制定相关卫生责任制度，要求每天多转、常扫、勤擦，随时发现问题及时处理。每周一大扫，周周有检查。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

今天是实习的倒数第二天，过了明天，我们为期两个星期的实习就结束了。以下是我前两天在洛阳各大超市调查巧克力促销情况的报告权作我今天的实习报告。

## 超市自我评估报告篇四

岁月如梭，转眼一年的实习期即将结束。在领导的关心支持下，在同事的热心助下，通过自身的不断努力，我很快适应了环境，适应了新的工作岗位，回首翘望，有优点可待继承

发扬，还有不足需学习改进。

思想方面，立场坚定，热爱祖国，拥护党的各项方针政策。与时俱进，开拓创新，认真学习“三个代表”重要思想及“八荣八耻”的内容，领悟“十七”精神，还通过报纸，电脑关注国内外形势及有关动向。使自己的、思想水平有了很大的提高。

在学习方面，严格要求自己，凭着对个人目标和知识的强烈追求，牢固地掌握了一些专业知识。随着技术的更新，工艺流程的不断完善，要求我们不断加强自身能力建设。我抱着不断进取的求知信念，从没有放弃学习理论知识和业务知识。在提高专业知识的同时也努力提高自身的素质修养。我还利用工作之余时间，报考了全国高成，参加函授学习。在学习和掌握选矿专业理论知识和应用技能的同时，还注意各方面知识的拓展延伸，为成为一名优秀的'技术人员而不懈奋斗。

在工作中，我严格遵守厂纪厂规，认真履行自动化控制室一名操作人员的职责。尊敬领导，团结同事。不迟到，不早退，不旷工。踏实工作，努力做到操作规范化，技能熟练化、基础设施清洁维护经常化。将理论与实践相结合，并做到理论学习有、有重点，实践操作有措施，有记录。工作期间始终以“热心、细心”为准则，联系现场实际勤观察，勤思考，勤学习。工作实践让我的业务不断增长，工作能力和思想认识都有了很提高。

我的生活准则是：认认真真做人，踏踏实实工作。为人真诚热情，乐于助人。坚持着自我身且努力完善自己人格的意念，时刻以品德至上来要求自己，一贯奉行严于律己的信信条并切实遵行它。积极参加单位组织的各项活动，在“爱我百花”职工风采演讲赛中，取得了良好成绩。不但丰富了自己的阅历，还锻炼了自己能力！

当然，我还有很多不足之处，说话做事粗枝叶。与人交流沟通有待进一步完善。我喜欢自己的专业和工作，所以有信心

改进不良习惯。

一年实习工作的磨练，培养了我良好的工作作风和埋头苦干的求实精神，树立了强烈的责任心，高度的责任感和团队精神。生产实践让我学会脱离浮躁和不切实际，心理上更加成熟坚定。为走向工作岗位做好充分准备，在今后的工作中，我将继承和发扬自己的优势，学习改进不足。适应企业发展要求，努力把自己的工作做得更好。

## 超市自我评估报告篇五

伴随着平安夜的降临，20\_\_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，把自我在\_\_超市工作的心得体会写出来同大家分享。

把自我在\_\_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，第一，\_\_超市公司对下属门店的日常工作都有严格的书面流程。不但收银员、保安员有严格的工作流程，理货、验货中的细节也有明确的规定；第二，处理问题的态度很严肃，大到公司总部的老总经理违纪，小到顾客调换一件商品。针对此类问题，我们的态度都以严肃谨慎为准则。起初员工们认为没有这种必要，但在店长的带领下经过学习实施后，才发现这样做的重要性。它使我们\_\_超市在顾客眼中不仅仅是一个好的购物场所，还是一个经营规范的企业，同时也让供货商觉得\_\_超市是一个值得信赖的合作伙伴。

再说一下“私”。在店里那么多人同在一个屋檐下，相互间的言语冲撞肯定是不可避免的。令人欣慰的是，同事之间不管当时有多大的误会，总在下班的一声“路上细心”中消失得无影无踪。大家出来工作挣钱都不容易，在忙时互相帮忙自然成了一种默契。在这种默契中一团活气，团队精神自

然体现的淋漓尽致。

店里处于公私分界线上的便是我们的店长，她是我们的骄傲，因为店长从来都是公私分明。于公，她对属下员工要求严格，处理问题干净利索，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，期望自我在\_\_超市做得越来越好。

最终祝公司全体同事新年欢乐，也期望公司业绩蒸蒸日上，一年胜过一年。

## 超市自我评估报告篇六

超市店长工作自我鉴定，下面小编为大家带来的超市店长工作自我鉴定相关范文，欢迎阅读！

商场问题：

1. 商场在防损、防盗意识上还需严格把关，员工对公司的理念认识较为模糊，防盗意识较弱，专管员干部工作没有一定的计划性和工作目标，对商品的季节性管理不强，对商品及促销商品的库存观念全无，量感陈列不能实现，怕库存引起的退货难。

2. 商场环境及现场管理强度还需加强，主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级，对商品的缺断货追踪不能坚持，只存在三分钟热度，时有时无，不能做到商品的断缺货要常抓不懈的观念进行追踪。

3. 商场对公司目标的宣传和理解程度不够，鼓动员工工作的积极性方面灵活程度还要进一步提高，员工在经营理念上未树立起一定的目的，商场的各项培训工作未贯彻到实际工作中去，认知率较低，特别是一些服务理念上只落实在口头上，与实际操作行动程度上还有较大的差距，惰性的工作态度较为严重，特别是收银员的岗位技能不能完全按标准完成，三唱服务时有时无不能体现在长期工作的行动中去。

3. 对商场团队的建设上一般号召性多，过细的思想工作较少，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的自我约束，工作不全面、不细致。

4. 工作纪律不严，经常将上级安排的工作忘记，袒护纵容自己及员工，由于本人性格原因，惰性化较为严重，时常工作效率不高，对员工及干部纵容性大，通过对企业制度及结合其它企业的管理，得知纵容是企业管理的禁忌，人最不可缺的气度气容，但企业不是，将人情关系赋予企业管理之中是一底蕴，也是最大的伤害，纵容别人的同时，也是纵容自己，使得管理在纵容中失去威严，公司在纵容中失去生机，拿人性化管理作为纵容的托辞是要不得的，没有责任与权力的管理是荒唐的，在新的一年里，希望公司能够相信我做到公司的管理靠的是制度而不是人情。

总之，我会系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融合到角色中去，面对一点成绩，我并不满足。

我会认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。

因pt店属于乡村店，供货商多时为一两件商品上货较慢，在一定程度上影响销售。

为了使pt店稳步发展,使其同竞争对手形成差异优势,对商品提出了“重宽度、轻深度,重连锁、轻汰换”的竞争原则,使商品在完善pt消费市场的同时,进一步形成了hl商场连锁优势。

汰换不适合pt市场的商品,并发展部分本地特色商品,衷心感谢各位领导一年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。

我将认真地总结经验,发扬成绩,克服不足,以百倍的信心,饱满的工作热情,与班子成员一道,团结全体干部职工,勤奋工作,顽强拼搏,为hl超市发展和振兴做出应有的贡献,管理对于本人而言,永远如履薄冰!

## 人力资源及管理

1. 员工的培训工作时冷时热,且培训富于形式化,大部分的培训内容都是书面的东西,让部分员工难以理解,难以激发起员工对各种业务知识全面、深入的了解,近而对公司的制度了解程度也就可想而知,加之hl超市□yb进货年进入了用工难的问题,员工的离职太大,一来影响了公司的整体人力费用,二来对商品的缺断货、对公司企业文化的认可度一然不知,有的岗位职责全然无知,也许是如今员工的素质问题也是阻碍了培训的需要吧!缺少举行员工对公司制度知识的抢答赛,对业务知识的辩论赛等。

2. 商品管理员及中层干部的素质急待提升,年以来,主要针对中层干部的培训课屈指可数,每次的培训工作都是采用“大锅饭”的形式,员工干部一起来,无针对性,加之有的商管员是从员工提升不久,除了会写要货单之外,能有多少业务外知识很值得研究,或者是出现只管商品不管人和现象,这样长持以往,公司中层干部的势力会呈急速下降的趋势,并且会出现一定的惰性和依赖性,在大的建议方面也大较有力的意见且缺乏主观能动性,为此建议公司能够对长期

以来的培训工作的质量提升到一个新的台阶，请一些在零售方面资深人士对公司干部员工进行培训，另外，对收银员的培训工作也是急不可待，一般卖场的最重要一道把关是在收银台，有了电脑收银的先进基础外，收银工作仍不能重重把关，例如：给顾客多输几个单品、少输几个单品那简直是常事，为此带来的投诉问题也不断增多。

3. 一些原有的制度随着公司规模增加及外部管理因素，原有的一些制度出现老化，缺乏新流程的再造工作，例如：每次盘点前后商品库存的准确性，商品特价的中间差价有没有扣取货商货款，买赠特价商品有没有确保全公司各分店的原有商品也配有赠品，公司的赠品管理能否印刷带有yb(hl)专门标志的赠品专用标志、标签，如此种种，我认为都应该建立相应的流程制度来加以约束。

4. 人员流失率过高，员工入职时间一到两月或者半年时间对柜台业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基，而今年，公司员工的离职率触目惊心，损失难以估算，公司应建立健全具有公开化的具有市场竞争力的薪酬体系，规划因人制宜的职业发展生涯以及营造相互尊重、有较强企业归属感的文化氛围。

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。

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。

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，为自己的全面发展打下基矗。

## 超市自我评估报告篇七

我在平阳店的生鲜处带过很长一段时间，特别对生鲜处的营销组合提出自己的一些看法：

从中外超市企业的竞争的现状来看，在资金实力、业态规模、经营管理经验等方面来看中国的超市企业明显地出在弱势地位，但是，中国市场发展的区域化特点、中国消费者消费需求习惯的差异在很大程度上体现在饮食文化方面，这种饮食文化除了反映体现地区差异特色的“八大菜系”外，其后面的底蕴是深不可测的。

超市的生鲜食品经营是能够体现差异化和个性化的经营特点，从而使众多的超市避免在竞争中陷入单一的价格竞争的陷阱之中，使竞争良性起来，也使得差异化和个性化的经营能够满足消费者多样化的需求。

所以我认为，美特好超市关键要在于其对生鲜的流通渠道这个载体形式进行了本质上的改造，摒弃了传统运作了几十年的旧有农贸市场模式，从根本上依靠超市概念改造旧传统。

并立足本地优势，寻找更为合理有效的市场切入点，三下乡社会实践报告，降低风险。在仍具有顽强生命力的农贸市场和外资超市(主要指沃尔玛)面前，生鲜超市只有把握好方向，才能作为竞争者的替代品，与其共生存、共发展。为此，生鲜超市必须做好以下四方面工作，合理定位。

(1)。实行产品多样化和创新经营；

(2)。经营方式更要贴近消费需求；

(3)。在环境、卫生、价格、服务等方面进行高水平的专业化改造

在这一次的实习中，我学到了很多，怎样使用罗盘测产状，如何判断褶皱和断层，很多东西都是书本上找不到，也解决不了的实际问题。在这次的考察中，也基本上完成了实习任务，接下来就是如何把理论更好地运用到实践中去了。

## 超市自我评估报告篇八

自我鉴定是对自己过去某一阶段的学习或工作进行分析，并作出相应的总结，自我鉴定可以让我们对自己有个正确的认知，因此我们是时候回头做好总结。自我鉴定怎么写才不会千篇一律呢？以下是小编为大家收集的超市实习个人自我鉴定，希望能够帮助到大家。

xxxx年初，我的实习生活开始了。在历时半个月的工作中我渐渐认识到了xx的各项工作，并且亲身体验了xx及其xxx工作者应该把自己定位为社会中的哪一个角色，通过我的学习不仅认识到xxx在人们日常生活中的重要性，并且也看到了他们在运营中的不足，这些不仅影响了他们的经济效益，还对他们以后的发展产生了阻碍作用。

我在xx店的呆过很长一段时间，特别对此处的营销组合提出自己的一些看法：

从xx超市企业的竞争的现状来看，在资金实力、业态规模、经营管理经验等方面来看中国的超市企业明显地出在弱势地位，但是，中国市场发展的区域化特点、中国消费者消费需求习惯的差异在很大程度上体现在饮食文化方面，这种饮食文化除了反映体现地区差异特色的“八大菜系”外，其后面的底蕴是深不可测的。

超市的生鲜食品经营是能够体现差异化和个性化的经营特点，从而使众多的超市避免在竞争中陷入单一的价格竞争的陷阱之中，使竞争良性起来，也使得差异化和个性化的经营能够满足消费者多样化的需求。

所以我认为□xxx超市关键要在于其对生鲜的流通渠道这个载体形式进行了本质上的改造，摒弃了传统运作了几十年的旧有农贸市场模式，从根本上依靠超市概念改造旧传统。并立足本地优势，寻找更为合理有效的市场切入点，降低风险。在仍具有顽强生命力的农贸市场和外资超市面前，生鲜超市只有把握好方向，才能作为竞争者的替代品，与其共生存、共发展。为此，生鲜超市必须做好以下四方面工作，合理定位。实行产品多样化和创新经营；经营方式更要贴近消费需求；在环境、卫生、价格、服务等方面进行高水平的专业化改造。

在这一次的实习中，我学到了很多，怎样使用xx测产状，如何判断褶皱和断层，很多东西都是书本上找不到，也解决不了的实际问题。在这次的考察中，也基本上完成了实习任务，接下来就是如何将理论更好地运用到实践中去了。

## 超市自我评估报告篇九

以下是本站编辑为您整理的超市实习总结自我鉴定范文，供您参考，更多详细内容请点击[本站查看](#)。

公元20xx年初，我的实习生活开始了。在历时半个月的工作中我渐渐认识到了xx的各项工作，并且亲身体验了xxx及其xx工作者应该把自己定位为社会中的哪一个角色，通过我的学习不仅认识到xxx在人们日常生活中的重要性，并且也看到了他们在运营中的不足，这些不仅影响了他们的经济效益，还对他们以后的发展产生了阻碍作用。

.我在平阳店的生鲜处带过很长一段时间，特别对生鲜处的营销组合提出自己的一些看法：

从中外超市企业的竞争的现状来看，在资金实力、业态规模、经营管理经验等方面来看中国的超市企业明显地出在弱势地位，但是，中国市场发展的区域化特点、中国消费者消费需求习惯的差异在很大程度上体现在饮食文化方面，这种饮食文化除了反映体现地区差异特色的“八大菜系”外，其后面的底蕴是深不可测的`。

超市的生鲜食品经营是能够体现差异化和个性化的经营特点，从而使众多的超市避免在竞争中陷入单一的价格竞争的陷阱之中，使竞争良性起来，也使得差异化和个性化的经营能够满足消费者多样化的需求。

所以我认为，美特好超市关键要在于其对生鲜的流通渠道这个载体形式进行了本质上的改造，摒弃了传统运作了几十年的旧有农贸市场模式，从根本上依靠超市概念改造旧传统。并立足本地优势，寻找更为合理有效的市场切入点，三下乡社会实践报告，降低风险。在仍具有顽强生命力的农贸市场和外资超市(主要指沃尔玛)面前，生鲜超市只有把握好方向，

才能作为竞争者的替代品，与其共生存、共发展。为此，生鲜超市必须做好以下四方面工作，合理定位。

(1)。实行产品多样化和创新经营；

(2)。经营方式更要贴近消费需求；

(3)。在环境、卫生、价格、服务等方面进行高水平的专业化改造

在这一次的实习中，我学到了很多，怎样使用罗盘测产状，如何判断褶皱和断层，很多东西都是书本上找不到，也解决不了的实际问题。在这次的考察中，也基本上完成了实习任务，接下来就是如何把理论更好地运用到实践中去了。