

# 最新超市自我鉴定 超市实习自我鉴定(通用8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 超市自我鉴定篇一

八月初我得到了一份超市临时促销员的工作，具体的工作就是为该著名品牌所属的一个营养品品牌做免费市场品尝试吃活动，让消费者感觉到这个产品值得他们往买，进步销售量。万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

1、能够接触更多的人使自己的交际能力能更好一些！面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，由于在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。

先来先容一下工作环境，农工商超市它是一家大型超市。主要服务于周遍各区居民的日常生活需求，它的商场营销部分被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、衣饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：天天上午9：00上班——晚上8：30放工，每个星期的星期一到四休息，在岗时期要参与超市盘点和进库整顿，那就要整个超市都留到两三点钟了。有空时帮理货员看看货架的排列是否整洁和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超

市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水……在那工作的一个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，累——成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间往休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时由于业务的不熟悉我经常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候，就是我变成牛的时候。所谓盘点就是在那天放工后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始逐一对应的数目、金额和品目盘点——各单位例行小会——越日有班的先回往，没班的留下打扫卫生，一般不到三点决不结束。

当然在没有货要上的话一定要找点事情做。上货，说通俗点，就是补货。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了不仅影响了排面还会影响销售，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上往。假如超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。等到货架上的货物都补齐了，就站在排眼前吸引顾客对你的产品产生爱好，我拿着托盘拦住途经的客人让他们品尝，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。假如没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出往了。谁也不希看我们的东西卖不出往的。实在，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

要在超市这个鱼龙混杂的环境里顺利生存我还总结了一个经验：巴结上司拉拢同事，间歇施点小恩小惠。馋嘴的员工的谗言也特别多，所以当它们厚着脸皮向你讨食的时候，原则上你是不应该给它们偷吃的，假如偷吃的员工被抓负责该产品试吃的促销员将一起受罚。但是假如你要清高而坚持自己的原则而拒尽它们，接下来你的路程将很难走下往。当领导

来视察或者是暗访的时候，有些话是不能说的而有些话是要放宽标准往说，领导的脸皮三分薄，假如你把过底的销量告诉他，则他面子挂不住，但是你虚报的数目过多，等到月末审核的时候就有苦头吃了。

总的来说，在超市里打工是尽对有收获的。我进进了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了熟悉，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和上风，当我认真工作起来就会很投进但是当我碰到挫折的时候我就会手足无措，究竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么以为的，原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次次锻炼中学会客观的看自己不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，究竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是无法在社会上立足的而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。

因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁，为祖国，为社会贡献自己的一分力量。

## 超市自我鉴定篇二

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。

### 超市自我鉴定篇三

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要研究周全。

一、实习目的尝试经商的滋味，增加自我的阅历，因本人是理科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，

接触社会的机会很少，趁着暑假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间xx7-18—xx年8月20日

三、实习地点江苏省张家港市锦丰沙钢大超市

四、实习单位和部门沙钢集团私人承包

五、实习资料

映像可不是一件简单的事情啊！

于是，我个人制定了以下几大要点：

1. 我决不破坏超市的规矩。

能够坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

2. 不管是谁，随喊随到。

在超市做理货员，有时还是很忙的。异常是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的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。仅有几个人在收货处是忙可是来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都异常累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来

的呢所以，不管有多累的活，我都会很进取很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个进取的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

3. 如果没有货要上的话要找点事情做。

样样，关键是看此人做事是否勤快踏实，我明白你是大学生大常有志向，想做大事，可是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一向很虚心地请教领班。

六、实践收获：

1，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礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。2，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。根据不一样层次的消费者供给不一样的商品。去年商品比今年少多了，异常是推出了猪肉，水果、蔬菜等等。这些年货是去年所没有的。大概是为了向张家港的超市巨头大润发看齐吧。3，诚信是成功的根本。

沙钢大超市的宗旨是一副对联上联：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。诚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。

七、实践总结经过一个多月的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我的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自我，提高自我的素质，努力学好自我的专业技能。

后记：对于我们这些急于找工作的大学生来说，谨记一下几条有助于我们成功的走上工作岗位。

1. 查中介资格。委托中介机构介绍前，应先查看是否有工商局颁发的营业执照和劳动部门颁发的职业介绍许可证原件，办公地址是否与证件一致；同时，还可从公司招牌是否醒目、办公设备是否齐全、办公人员工作状态等，来确定中介是否可信。

2. 不要轻易掏钱。不要轻易交钱给中介机构或用人单位，交钱前多咨询情景，一问三不知、急着收钱的单位，多半是“黑中介”、“黑企业”。此外，还可从中介广告来确定岗位的可信度，越是“常年招聘”、“高薪急聘”岗位，越要细心，应聘时不要轻易交钱。

3. 签合同。应聘成功，应与兼职单位签订劳动合同，以书面形式确定自我的权益。大学生假期兼职属短工行为，合同中最重要就是约定具体工作时间，确定工资数额、工资支付时间及方式。具体条款可参照劳动合同。

4. 不要轻信路边的招聘信息(广告)。

5. 拒绝高薪诱惑。天上不会掉馅饼，天下也没有免费的午餐，高薪虽然诱人，但要清楚自我的条件和特长，看自我是否能为用人单位创造良好的效益，是否能对得起“高薪”。若答案是否定的，则要在心里多打几个问号：为什么他们会录用我多个心眼便少一个受骗的可能。总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起

很大的帮忙的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。仅有自我去适应这个社会才行！

## 超市自我鉴定篇四

第一次的暑期工作带给我一种莫名的新鲜感，想做好它，毕竟以前都没做过。这次的尝试也能让我明白自我到底有多少本事，有多少耐心。没再多想，我立刻答应了那份暑假工。

那是一份在超市里做营业员的工作。超市找我家附近。上班时间是每一天早上的7：30—11：30，晚上的18：00—22：00共8小时。别看我的职务是营业员，在那儿要做的事很多，一个人也是蛮辛苦的。因为这个超市不是大超市，而是小超市，所以有很大的区别。大超市的营业员比较简便，只需稍稍上上货，摆摆货等，没什么粗重的活，并不辛苦。而我在的那个超市就不一样了，任务异常多。

新来的职员要先实习3天，也就是免费做3天。这是惯例，别的地方也是这样。到那儿的第一件事便是熟悉货架上货物的摆放位置，以便日后每一天上货的需要。老板娘说，只要货架上一没货，就要去仓库搬。平时要检查架上物品干净与否，摆放整齐与否。若不干净，就得拿抹布擦拭，若不整齐，就得重摆。重要的是商品的日期检查，对于快逾期的商品必须拿出来放一堆，以便退货。每次进货都要出来一齐搬货。有的要上架，有的要放到仓库。有时候一个人真的是忙可是来。幸好，十天后她又请到一个。还有，迟到或请假或旷工都要扣钱，这是那里的制度。晚上，要先将超市打扫干净，并将外面的物品搬进超市才可下班。当然，重量级的货物都是老板搬的。

前几天刚做的时候，十分不适应，还有些后悔。因为那儿的工作很辛苦，工资也很低，当时有很强的欲望不想做，觉得在这种小地方做事很浪费，不值，又苦又累。每一天一回到



家就痛得摊在床上，动也不想动。但也正是这么的辛苦，让我尝到了点苦头，明白了赚钱不容易，也体会到长辈们的辛苦，他们对自我的付出真是很伟大，更明白自我此刻必须要努力，不然将会永远埋在这个小地方不能出头。

和家人商谈后，又明白了不管做人还是做事，都应当有始有终。既然已经做了，就做完一个月。最终我还是坚持了下来，没有半途而废。

虽然我做的时间不长，但也不算短。关于那个超市，我那么多天的观察下来看，觉得那里并没有什么发展前景，一向做下去也不会有什么前途。因为这超市较小，东西摆放后就显得里面很狭窄，每条通道只能经过一个人，人多的时候就很拥挤。像隔壁的仓库，记得刚到那儿的时候，他们的仓库特凌乱，可是之后找人清理了好很多。但我认为那里短期做做还是挺有好处的。这次到这边，也纯粹是想锻炼下自我，想找出自我的缺点和不足。那里的东西并不多，却便宜，比较适合附近的居民购买。像有时懒得去城里，或是急需用的常用物品便能够到这边购买。可这超市东西并不齐全，像我们家一般都是去城里买的。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践本事，丰富假期生活”为宗旨，利用假期接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为在实践中缺少的是如何在社会上与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地理解。

总之，在这一个月里，我做着超市的活，渐渐体会到长辈们为家计付出的辛酸，为我们所做的一切，也懵懂地学到一些

课外的知识。这步入新社会前的体验，使我对生活有了一种新的看法，我觉得我将要长大，成熟。

## 超市自我鉴定篇五

八月初我得到了一份超市临时促销员的工作，具体的.工作就是为该著名品牌所属的一个营养品品牌做免费市场品尝试吃活动，让消费者感觉到这个产品值得他们去买，提高销售量。万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

实习目的：之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：1、能够接触更多的人使自己的交际能力能更好一些!面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存。同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。

先来介绍一下工作环境，农工商超市它是一家大型超市。主要服务于周遍各区居民的日常生活需求，它的商场营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午9:00上班--晚上8:30下班，每个礼拜的礼拜一到四休息，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿，那就要整个超市都留到两三点钟了。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。

在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水……在那工作的一个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，累——成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛”的时候。所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始——对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——次日有班的先回去，没班的留下打扫卫生，一般不到三点决不结束。

记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。要在众多同事、干部甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印像可不是一件简单的事情，而且我要在同类品牌的平等竞争下让销售量来说明我工作的努力，击败对手，这的确有难度。我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待下班回家和难以面对大众的羞涩心情，喊话器毫不留情的将我是个生手的秘密公之于众。还有周围和我一样在做促销的那些老手们的好奇与嘲笑，好在超市的厂方专职促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。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。不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。

特别是周末，很多的供货商都在周五送货以便应付周末的客流量，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。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要

人来帮忙了。我是刚来的，对仓库的布局不了解，好多次帮倒忙被领导骂。并且去了普通员工不该进去的机房重地被给予了严重警告。我要把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。超市进货都是几千箱饮料、几百箱酒的，每卸一次都特别累，但是谁叫我是新来的，虽然是女的也还是难逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安无事，大姐她当初也是这样过来的。

要在超市这个鱼龙混杂的环境里顺利生存我还总结了一个经验：巴结上司拉拢同事，间歇施点小恩小惠。馋嘴的员工的谗言也特别多，所以当它们厚着脸皮向你讨食的时候，原则上你是不应该给他们偷吃的，如果偷吃的员工被抓负责该产品试吃的促销员将一起受罚。但是如果你要清高而坚持自己的原则而拒绝他们，接下来你的路程将很难走下去。当领导来视察或者是暗访的时候，有些话是不能说的而有些话是要放宽尺度去说，领导的脸皮三分薄，如果你把过底的销量告诉他，则他面子挂不住，但是你虚报的数量过多，等到月终审核的时候就有苦头吃了。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，先前了解了社会，对这个社会先前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的缺点和优势，当我认真工作起来就会很投入但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来社会实践的作用就是让我先前知道自己的缺点，让我们在一次次锻炼中学会客观的看自己不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：不管什么事都不能靠别人，只有靠自己！但首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我

要更加努力，争取成为社会的栋梁。

## 超市自我鉴定篇六

从中外超市企业的竞争的现状来看，在资金实力、业态范围、经营管理经验等方面来\*\*\*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，这类饮食文化除反映体现地区差异特点的八大菜系外，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堕入单一的价格竞争的圈套当中，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情势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，从根本上依托超市概念改造旧传统。并立足本地上风，寻觅更为公道有效的市场切进点，下降风险。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)眼前，生鲜超市只有掌控好方向，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，公道定位。

- (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，如何判定褶皱和断层，很多东西都是书本上找不到，也解决

不了的实际题目。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应用到实践中去了。

## 超市自我鉴定篇七

各位领导、各位同事:大家好

自xx年xx月进入xx单位以来已近一年，在这近一年的工作和学习中，我深深体会到了实践经验与理论知识的巨大差异，所谓“从实践中来，到实践中去”。而我却从“空中楼阁”直接跳到“地面”上成为一个超市工作者，面对的挑战可想而知。我深深明白自己的斤两，知道自己只有付出更多的汗水与辛劳，才能做好本职工作，不辜负领导的期望。所幸的是，单位领导们尤其是我的经理给了我足够的宽容和耐心，加上同事们毫无保留的“授业解惑”，无论是思想上还是工作上我都得到了很大的锻炼和提高，取得了长足的发展和巨大的收获。

工作近一年，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。需要改正的就是尚显浮躁的心态，有时候做事只求速度而忽略了质量，出现了一些数据上或文字上的错误;有时在做一件事的时候忽略了其他事情与此事的关系，造成前后矛盾或者数据不符，尤其是财务这种逻辑性极强的工种，更需要时刻警醒自己。如果不是同事们及时为我指正，恐怕到现在我也不自知而无法提高自己，因此我经常是带着一种感恩的心态在工作。希望以后能够做到顺手拈来，不出差错。当然还有其他一些不足需要我以后加以注意并改正。

超市工作本身就是一项团队工作，作为其中的一分子，我惟有踏踏实实做事，谦虚低调做人，努力学习行业新知识，向同事们学习经验技巧，在领导和同事们的帮助下，尽力与其一起努力保证日常工作的运行，保证各项工作的顺利进行;同

时做到自己负责的工作按要求及时完成，不出差错。这是我职责之所在，价值之所在。

八月初我得到了一份超市临时促销员的工作，具体的工作就是为该著名品牌所属的一个营养品品牌做免费市场品尝试吃活动，让消费者感觉到这个产品值得他们往买，进步销售量。万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

实习目的：之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：

1、能够接触更多的人使自己的交际能力能更好一些！面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，由于在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。

先来先容一下工作环境，农工商超市它是一家大型超市。主要服务于周遍各区居民的日常生活需求，它的商场营销部分被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、衣饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：天天上午9:00上班--晚上8:30放工，每个星期的星期一到四休息，在岗时期要参与超市盘点和进库整顿，那就要整个超市都留到两三点钟了。有空时帮理货员看看货架的排列是否整洁和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水……在那工作的一个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，累--成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间往休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时由于业务的不熟悉我经常受到区域负责人和主管的奚落。每

到要进行盘点的时候，就是我变成牛的时候。所谓盘点就是在那天放工后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始逐一对应的数目、金额和品目盘点——各单位例行小会——越日有班的先回往，没班的留下打扫卫生，一般不到三点决不结束。

## 超市自我鉴定篇八

### 本文目录

1. 超市自我鉴定
2. 超市员工自我鉴定
3. 超市实习自我鉴定
4. 超市员工工作自我鉴定范文

一年来，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，一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，做到不担误正常工作的运行。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管工作。

### 三、 做好卫生工作 创造优美环境 做好安全保卫工作

对两位保洁员进行深刻、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。

### 超市自我鉴定（2） | 返回目录

各位领导、各位同事:大家好

自xx年xx月进入xx单位以来已近一年，在这近一年的工作和学习中，我深深体会到了实践经验与理论知识的巨大差异，所谓“从实践中来，到实践中去”。而我却从“空中楼阁”直接跳到“地面”上成为一个超市工作者，面对的挑战可想而知。我深深明白自己的斤两，知道自己只有付出更多的汗

水与辛劳，才能做好本职工作，不辜负领导的期望。所幸的是，单位领导们尤其是我的经理给了我足够的宽容和耐心，加上同事们毫无保留的“授业解惑”，无论是思想上还是工作上我都得到了很大的锻炼和提高，取得了长足的发展和巨大的收获。

工作近一年，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。需要改正的就是尚显浮躁的心态，有时候做事只求速度而忽略了质量，出现了一些数据上或文上的错误；有时在做一件事的时候忽略了其他事情与此事的关系，造成前后矛盾或者数据不符，尤其是财务这种逻辑性极强的工种，更需要时刻警醒自己。如果不是同事们及时为我指正，恐怕到现在我也不自知而无法提高自己，因此我经常是带着一种感恩的心态在工作。希望以后能够做到顺手拈来，不出差错。当然还有其他一些不足需要我以后加以注意并改正。

超市工作本身就是一项团队工作，作为其中的一分子，我惟有踏踏实实做事，谦虚低调做人，努力学习行业新知识，向同事们学习经验技巧，在领导和同事们的帮助下，尽力与其一起努力保证日常工作的运行，保证各项工作的顺利进行；同时做到自己负责的工作按要求及时完成，不出差错。这是我职责之所在，价值之所在。

八月初我得到了一份超市临时促销员的工作，具体的工作就是为该著名品牌所属的一个营养品品牌做免费市场品尝试吃活动，让消费者感觉到这个产品值得他们往买，进步销售量。万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

1、能够接触更多的人使自己的交际能力能更好一些！面对更

多的各种各样的人，增加自己的阅历，由于在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。

先来先容一下工作环境，农工商超市它是一家大型超市。主要服务于周遍各区居民的日常生活需求，它的商场营销部分被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、衣饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：天天上午9:00上班--晚上8:30放工，每个星期的星期一到四休息，在岗时期要参与超市盘点和进库整顿，那就要整个超市都留到两三点钟了。有空时帮理货员看看货架的排列是否整洁和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反!每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水……在那工作的一个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，累--成了每个人的写照!但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间往休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时由于业务的不熟悉我经常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候，就是我变成牛的时候。所谓盘点就是在那天放工后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门--交代各自所要盘点的货架--开始逐一对应的数目、金额和品目盘点--各单位例行小会--越日有班的先回往，没班的留下打扫卫生，一般不到三点决不结束。

### 超市自我鉴定（3） | 返回目录

xx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各项工作，并且亲身体会了其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。

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处在弱势地位，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，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，接下来就是如何将理论更好地运用到实践中去了。

光阴似箭，日月如梭，三个月的试用期已过去了，在超市工作中，紧张而又忙碌，我还没来得及去细细体会和感悟工作的得与失，新的工作任务和下一个工作目标随之而来。过去的工作成绩与否已成定格，今后的工作还需自己去努力、去发挥，去超越。面对明天我充满信心，因为有领导的鼓励、鞭策，有伙伴们支持与谅解。在通程万惠这个大家庭里，我们一起拼搏、战斗、成长，携手共进。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要，在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”；二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向，要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自己的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。