

实习电工总结五千字(汇总5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

实习电工总结五千字篇一

通过本次毕业实习，了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

二、实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习时间□20xx年x月x日——20xx年x月x日

实习单位：深圳市崇尚百货创业购物广场

实习岗位与负责事务：收货部收货员主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

三、实习主要内容

(一)实习单位简介：

人人乐连锁商业集团股份有限公司，成立于19xx年x月。20xx年跨入广东省大型连锁商业企业前列□20xx年跃居中国连锁百强第18位，进入中国企业500强，截止20xx年x月，人人乐在全国20多个市级以上城市，已拥有经营用数据库原

理的系统)进行录入保存以及传财务单据等等。第二个阶段,04月x日---04月x日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧,提高工作效率,同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼,比如对制作退货单,报损单等有关单据进行审单,配合商品部进行重点商品盘点等等。

(一)实习工作的总结

在这段将近2个月的实习时间里,从对超市物流,营销等迷糊的情况下,通过在收货部,由最基础的接受供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实践上,使我对超市物流,营销,仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下:

(1)在现在零售业竞争如林的情况下,零售行业在品牌,服务,商品,素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏,使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称,他们的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中,使我认识到,收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本,进而影响到公司其他一系列问题。

比如,我在初次退货录单中,由于疏忽,把商品数量录错,在返配回配送中心后,又返配回了门店,在商品一来一去的运输过程中,这就增加了公司的运输成本。

(2)超市仓储是一门大学问,比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货,又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压,增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生,这会提高公司损耗率,增加公司运营成本和损失。比如在4月份底商品清场转场工作中,就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序,易于识别,方便拿取,保重商品安全不

能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

实习电工总结五千字篇二

社会实践可以让我们大学生更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，并且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。通过社会实践，我们可以找出自己的不足，所以，在暑假开始的同时，我也开始了我为期一个月的社会实践生活。

7月xx号，我去参加了宜客隆超市有限公司的面试，第二天，公司就通知我去参加为期两天的培训，培训结束后可以作为正式员工开始上班。7月xx号一早，我准时到达培训地点。培训内容首先是由超市领导为我们介绍超市的概况及现状，然后是介绍超市的规章制度和员工劳动纪律等，最后分配工作，由工作组组长带领熟悉自己的工作。

在培训过程中，我了解到，宜客隆超市有限公司是宜兴市第一家大规模自选商厦，现已拥有多家各具特色的卖场和标准超市，还有多家便利店，以及宜兴地区首家物流配送中心，营业面积近4万平方米。凭借“满足顾客需求，保证质量便宜卖”的经营宗旨及“严谨、务实、高效、廉洁”的企业文化，组成了一个追求卓越、重视员工发展的经营团队。宜客隆超市有限公司注重员工队伍建设，逐步实施基层管理者培养计划，广阔的发展空间和“公平、公正、公开”的用人环境为有志之士创造了施展个人才华的舞台。“永不言败，生生不息”的宗旨让员工充满了干劲，为人民群众提供更优质的服务。

培训结束后，我被分配到食品组。组长带着我们熟悉上货程序。从验货到货物上架，层层把关。验货时须认真核对其数量，检查生产日期和品牌名称。最后按货物类别上架。每种货物都有自己的销售货架，货物要摆放正确，摆放整齐。我所在食品区有三个部分，饮料、休闲食品和散装食品。其

中，对于听装饮料的摆放，我印象很深。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果。但在宜客隆超市却是相反，正面朝下，当时我没有想明白，后来组长告诉我，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不买。

7月xx号，我正式上岗了。在上班之前，叔叔就跟我说要多做事，少说话。到真正开始工作我才明白，要做到那一点是多么的不易。为了给众多领导、同事留下一个好印象，我决定跟自己约法三章：

一、谨记员工劳动纪律，遵守公司规章制度

俗话说：国有国法，家有家规。作为一个大规模的公司，自然也有严格的企业制度。比如，《员工劳动纪律》第六条规定：上班时间不得擅自离岗、串岗、购买私人用品、吃东西，不准看书报杂志、接打私人电话、收发手机短信，不准干私活、嬉笑打闹、聚众聊天等。因为超市时服务性质的行业，顾客就是上帝，作为一名营业员，要随时随地准备为顾客服务，解答顾客的疑问。如果擅自离岗、串岗，就会导致没有人为顾客服务，也会导致货物的丢失或损坏。《员工劳动纪律》共有十五条规定，每条规定都对员工提出了严格的要求，但都是最基本的，每个员工都能做到的。在这一个月中，我要做到自觉遵守这些制度，做一个合格的员工。

二、牢记责任，积极工作

不管从事什么工作，每个人都有自己的责任，有自己的工作任务。在工作时间，我们就要对自己的工作负责。作为一名营业员，我们不仅要对自己管辖范围内的货物负责，更要对顾客负责。比如，当货架上出现空位，我们要及时补货，如果缺货，也要挂上缺的标识，不能给顾客带来不便。空闲时间，我们不能看着货架发呆或者到处闲逛，可以找一些事情做，像抹货架之类的，因为货架上总会有灰尘，时间长了也

会影响货物的销售。总之，天道酬勤，工作积极些，既方便了他人也对自己有利，给他人留下美好的印象。

三、谦虚做事，谦虚做人

对于初次涉猎社会工作的我来说，凡事都要自己学着去做。在超市工作，要学的东西很多，要记住东西摆放的位置，散装食品还要记住价格，最重要的是要学着怎么跟别人交流。营业员接触顾客的机会非常多，各个顾客的个性不尽相同，营业员就需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，尽量不说“不知道”、“不清楚”等词。遇到自己不清楚的事情时，要虚心请教，增长自己的见识。

在这一个月中，我始终记着这三条约定，每天也都会回顾自己的工作，检验自己是否完成约定。通过这一个月实习，我确实收获了很多，总结为两点：

一、认识来源于实践，实践出真知

在整个实习过程中，我发现我们学的知识远远不够用，或者说不会把理论应用于实际中，有很多东西都要自己实践了才会明白，做任何安排都要考虑到许多人、许多事。通过实践我们才能积累经验，有了经验才能更好地工作，同时获得新的经验。

二、生活就是责任，而且乐趣无穷

实习一个礼拜后，我就对这份工作乏味了，因为我每天重复做着同样的事。我很好奇同事们怎么能够坚持做下去，后来一个同事告诉我：责任。他们都有家庭，都要生活，为了生活，他们无法逃避，必须面对。生活就是责任。而且工作是否乏味是要看自己对工作的态度，只要把工作当成一种享受，就会乐趣无穷。

这次的社会实践，我受益匪浅，我知道我提前进入了社会，提前了解了社会，我也积累了很多经验，以后就不会一无所知地步入工作岗位。更重要的是，我学会了享受工作，享受生活。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

实习电工总结五千字篇三

指尖上的生活大卖场 天天有低价

发现天猫超市的别样精彩

找个人陪你逛天猫超市

天猫超市没有雾霾

天猫超市压岁钱

天猫超市祝愿你

天猫超市当日达

天猫超市货最全

天猫超市不打烊

天猫超市幸福看得见

天猫超市介绍：

天猫超市是淘宝天猫商城全新打造的`本地网上零售超市，仅限开通城市购买实现购买次日送达（目前已经开通江浙沪皖全境、广东省全省，京津冀全境，山东福建全境，江浙部分城市需延日送达），其他地方不能保证次日送达在线销售近万种名优商品专业的仓库物流配送，所有天猫超市商品采用统一的商品包装。天猫超市承诺实现次日送达，并将陆续推出实现每日三配、指定时间送达、指定日期送达等非常不错的配送服务。

实习电工总结五千字篇四

入职半个月以来，在领导和同事的帮助下，本人对淘宝客服工作职责及内容有了较好了解和基本掌握，并已开始正式上岗。

现就工作学习心得，工作的内容要点及工作中出现的问题作一个阶段性的总结，以为日子不断对自己工作进行完善做参考和准备。

淘宝客服作为网店的一个重要组成部分。

其重要性不可忽视。

首先它是店铺和顾客之间的纽带和桥梁，一名合格的客服首先要做到认真、负责、诚信、热情的去接待每一位顾客。

其次是要有良好的语言沟通技巧，这样可以让客户接受你的产品，最终达成交易。

再次，作为客服同时要对自己店内的商品有足够的了解和认识，这样才可以给客户提供更多的购物建议，更完善的解答客户的疑问。

本人在这半个月的工作已经清楚的认识到自己工作的职责及其重要性，工作中也在不断学习如何提升自己工作的技能，虽然此前没有相关工作经验但希望能从零学起，争取早日成为一名合格的淘宝客服。

下面就本人售前导购，售中客服，还有售后服务工作进行初步解析。

首先是售前导购。

售前导购的重要必不仅在于它可以为顾客答疑解惑，更在于它可以引导顾客购买，促成交易，提高客单价。

在售前沟通中一般包括打招呼、询问、推荐、议价、道别等这几个方面。

在打招呼方面，无论旺旺是在线或都其它状态，自动回复这项必不可少。

自动回复可以让我们做到及时快速回复，让顾客第一时间感受到我们的热情，同时自动回复里附加有我们店名可以强化顾客的印象。

除了自动回复，自己也要在第一时间回复询问顾客有什么需要帮助的。

在询问答疑方面，无论是什么情况都铭记第一时间关注旺旺

显示顾客在关注店里的哪款包包，打开相应的页面，时刻准备着回答亲们提出的任何咨询。

在议价环节则非常考验一个人的沟通水平和谈判能力，何如才能做到巧妙的跟客人周旋，既降，这个需要自己在工作中不断去学习提高自己沟通能力。

道别能保住价格堡垒又能让客人感觉到我们的价格是最低实在不能再步骤也必不可少，无论是成交或没有成交都要保持统一的热情态度去对待每一位客人。

其次本人理解的售中是指客户下单成交到发货这一整个环节。

售中包括检查货物，发货，物流跟进等。

检查货物时本人一直坚持认真细心对待，否则顾客收到瑕疵货物时造成纠纷，给双方带来不必要的损失和麻烦。

其次到发货，本人在半个月的工作中，在这一环节中犯了不少错误，具体在错发快递公司，错发颜，还有少发数上。

这些都是个人的疏忽造成的。

由于是第一次接触这样的问题，本人没有做到采取适当的措施去补救，给公司还有领导造成了不必要的麻烦和经济上的损失，本人深表歉意。

通过经历这些问题，本人学会了在错误犯下后，在保证公司利益的前提下，必须去积极想办法尽量补救，把损失降到最低，而不是束手无策坐以待毙。

同时本人也总结到可以通过以下方法去避免此类错误的再次发生：

a. 在工作中必须保持高度认真专心的态度，做事不分心。

- b. 发货时首先查看有无备注内容。
- c. 查看顾客拍下的宝贝图片及颜色是否对应文字属性描述的内容
- d. 在发货与物流页面确认买家有没有留言等
- e. 在发货页面第一步信息栏内再次确认客人拍下的宝贝数量颜色，及有无留言等信息，最后确认打包发货。

通过以上几种途径综合起来可以有效避免相关错误的发生。

在退货中，如何与客户做好沟通，充分照顾亲们的感受，让亲们心平气和的和我们谈，把问题解决，并且杜绝有损我们公司形象的事情的发生，又要做到如何维护公司的利益把损失降到最低是我们必须努力做到。

在售后环节中，主要是对客户的维护，处理相关纠纷和退换货等问题。

实习电工总结五千字篇五

入职一个月以来，在领导和同事的帮助下，本人对客服工作有个较好的了解。

现在就工作学习心得，及工作中出现的问题作一个阶段性的总结，以便更好的对自己的工作进行完善。

客服作为网店的一个重要组成部分。

其重要性不可忽视。

首先它是店铺和顾客之间的纽带和桥梁，一名合格的客服首先要做到认真、负责、诚信、热情的去接待每一位顾客。

其次是要有良好的语言沟通技巧，这样可以让客户接受你的产品，最终达成交易。

再次，作为客服同时要对自己店内的商品有足够的了解和认识，这样才可以给客户提供更多的购物建议，更完善的解答客户的疑问。

本人在这一个月的工作已经清楚的认识到自己工作的职责及其重要性，工作中也在不断学习如何提升自己工作的技能，下面就是本人本人的一些见解。

售前流程一般分为八个步骤：

热情及时的打招呼：有活动的话，可做自动回复语，告知客户，如亲，您好好呢，欢迎光临美的微波旗舰店~我是客服kity~有什么为您效劳的嘛(可加表情)。

引导询问：热心的询问客户，尽量挖掘客户对产品的需求，如什么容积，什么颜色，什么效果，什么价位能接受等等。

推荐：推荐最适合客户的，发一些表情适当的赞美客户，如亲，根据您的需求，我推荐给您这款，链接，这款适合您的产品性价比是最高的哦，顾客反映很不错的哦~，有时间的话，可列出这款所对比的产品。

议价：可从产品质量和服务上面着手说服顾客，也可已退为进，适当送些小礼物，可适当幽默点，增加聊天的乐趣。

如亲，相同的产品~图片产品~不一定相同的哦，不管我们从产品质量和售后服务我们都可以给您保证哦!亲，真的不能再低了，再低了话，少的钱就会从我的工资里扣的哦，请您谅

解哦~这样吧，我额外送您个小礼物。

核实：核实收获地址。

道别：如亲，很高兴为您服务，并且很感谢您的配合和支持哦，以后有什么问题可以随时来咨询我们哦~您来就是对我们的最大肯定哦，祝您生活愉快~表情。

亲，您慢走哦，欢迎下次再来哦~~

我相信没有一成不变的事情，在工作中须灵活处理，随机应变，顾客爽了，我们就会爽！