

# 最新拣货员工作心得(优秀5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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 拣货员工作心得篇一

作为一名货架补货员，我有幸能够亲身体验到这个职位的点点滴滴。在这个行业中工作多年，我逐渐认识到货架补货员这个职位不仅仅是填补货架，更是一个通过与顾客交流与接触改善销售的机会。我在这段时间里不仅积累了许多宝贵的经验，也领悟到了一些深刻的道理。

### 第二段：体验与成长

作为一名货架补货员，每天的工作就是不断地扫描商品、重新摆放和整理货架。刚开始的时候，我有些犹豫和迷茫，觉得自己只是个“搬运工”，没有什么成就感。然而随着时间的推移，我逐渐发现货架补货员的工作并不简单，它要求我们具备快速反应的能力，同时还要时刻保持仔细和准确。我变得越来越注重细节，对产品的特点和需求有了更深入的了解，也掌握了一些销售技巧。

### 第三段：与顾客的交流

货架补货员的工作不仅是填补货架，更是与顾客交流的机会。在这个过程中，我学会了如何主动地接近顾客，与他们交谈，了解他们的需求，并提供帮助。我发现与顾客的一次简短的谈话，可以让他们对某种产品产生兴趣，进而促进销售。通过与顾客的交流，我不仅销售了更多的产品，也建立了与顾

客的信任关系，使得他们更愿意再次光顾。

#### 第四段：改善销售的机会

货架补货员不仅需要填补货架，还需要对销售情况进行观察和分析。通过观察顾客购买的商品种类和数量，我可以了解到哪些产品受欢迎，哪些产品销售较差。有时候，我会根据观察结果调整商品的陈列位置，或者推荐顾客购买其他类似的产品，从而改善销售。这种机会让我明白了销售并不只是靠产品本身，更需要与顾客建立联系，在他们的心目中树立信任和形象。

#### 第五段：对生活的启示

通过成为一名货架补货员，我深刻体会到了劳动的意义和价值。我的工作不仅是填补货架，更是为顾客提供便利和快乐的契机。每一次满足顾客需求的时刻，都让我感到无比的满足和快乐。同时，我也学会了如何保持积极的心态，勇敢面对工作中的挑战，不断提升自己的能力和技巧。这种积极的态度也影响着我的生活，让我更加乐观、坚定和勤奋。

#### 总结：

作为一名货架补货员，我通过自己的亲身经历，深刻体会到了这个职位的重要性和价值。这个工作不仅需要我们细心和耐心，更需要我们与顾客建立良好的沟通和信任关系，通过改善销售来实现共赢。通过这个职位，我对销售的本质有了更深入的了解，也收获了许多宝贵的经验。我相信，只要我们在工作中保持专注和热忱，肯定能够取得更好的成就。

## 拣货员工作心得篇二

光阴似箭、岁月如梭20xx年在我们的脚步声里慢慢的逝去。来浙金也三年半了，在各位领导和全体同事的关怀、帮助、

支持下，本人紧紧围绕中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同事、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，较好地完成了各项工作任务。

现将今年工作情况总结如下：当发货员已经两年了，特别是今年开了两班，在出库量大大提高人员并没有增加的情况下，要如何保证货物流通这还是有一定的压力，但为此我总结了一套工作方法，如下：

1、对于外加工的货物，提货一般都是整卷出库，在装车前严格按照提货单的要求核对货物的产号，张数，重量，确保准确无误，再进行装车。其特点是即开即出，整卷出库，很少留下库存，对场地的占用率较低。出库简单方便快捷。

2、终端产品的出库特点，我们厂主要做的就是终端产品配送，根据不同客户的要求，终端板材的规格也各不一样，终端板材的重量计算一般按理计出库，头尾不打进，按张数计算重量，对于张数的要求较严，为了满足终端客户的不时之需，减缓生产压力，时常会备一些板材库存。其分为成品库存与半成品库存。成品出库较为简单，半成品库存将在下次生产时并入同一规格的板材中凑成成品出库，当半成品出现一到二张板材损坏时，不好的板材当做头尾板处理，开平时弥补上去以此保证库存量的不变。

3、板材的摆放：将根据车间平面图放置，我分为外加工区，终端产品区，半成品区，架子放置和废板区。不同产品放置的区域不同，如此以来便于查找库存和发货。保持整个车间的整洁，整齐，规范。

4、确保库存与库存量的统一方法：外加工的特点是其库存量很少，库存帐清晰明了，便于清查，终端产品的特点是其库存量大规格多样，半成品较多难于查找。我主要分为大查和小查两种方式，当某一终端产品规格清空时我会拉一张库存

帐的清单出来核对该规格的库存，此种方法称为小查，小查适合小范围查找方便快捷。每两个月拉出所有板材的库存信息逐一核对库存此为大查，大查主要是弥补小查的漏洞使其成为整体，相互应用保证了库存帐的清晰明了。

5、作为一名行车工与司工的职责：小行车一直由发货员开，开行车已经两年了，对于协调生产与发货顺序有一定心得，当生产与发货同时需要行车时一般情况下发生生产为重，发货次之。不至于耽误生产影响产量，定期查找行车设备是否完好，吊装绳索大约45天更换一次，吊装铁链每一年更换一次，确保安全开车，板材的放置一般有铁架和木架两种方式。板材每包不超过5吨，这样便于不同客户的叉车作业，铁架不易断裂不用穿链条，木架视情况而定，当板材长度不超过2米2时无论板材厚度如何木架都不会断裂，当板材长度超过2米2时并且厚度低于1.5毫米时，要通过穿链条来保证板材的吊装，开车时要坚持《十不吊》原则，牢固树立“安全第一”的观念，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针。

6、冷板生产流程分收卷-折包-上卷开平-打包-发货。除了开平外，其他的都能独立操作，所以设备维护和开平是以后学习工作的重点。虽然这两年做了一些工作，取得了一些成绩，也得到了领导和同事们的认可，但距领导的要求还有不少的差距。在今后的的工作中，我将努力发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责。责地做好各项工作，不辜负领导和同事们对我的期望。

## 拣货员工作心得篇三

第一段：

作为一名货架补货员，我深知自己的工作不仅仅是给货架上的商品补充货物，更重要的是给顾客提供良好的购物体验。在这个职位上，我不断地从工作中学到了很多宝贵的经验和体会。

## 第二段：

首先，我发现货架补货员是一个需要敏锐观察力和细致耐心的职位。当顾客来到超市时，他们希望能够顺利找到自己所需的商品。因此，作为货架补货员，我必须时刻注意货架上的商品是否齐全，以及是否摆放整齐。我会紧密关注陈列区的情况，并根据需要补充或调整商品的位置。只有这样，顾客才能够便捷地购物，同时也能够提高超市的销售。

## 第三段：

其次，我认识到团队协作在货架补货员工作中的重要性。超市是一个庞大的机构，拥有众多不同岗位的工作人员。作为货架补货员，我需要与其他部门的员工保持紧密联系，尤其是与采购部门，了解近期商品的发货情况。只有良好的团队协作，才能够确保超市的商品能够及时地补充到货架上，从而满足顾客的需求。

## 第四段：

此外，我体会到在面对一些困难和挑战时，如何保持积极的心态和解决问题的能力。有时候，货物可能会出现延误或者供应不足的情况，这时候我需要及时与上级领导沟通，并与其他队员共同商讨解决方法。在这个过程中，我学会了如何冷静地分析问题，寻找解决方案。即使遇到困难，我也会保持乐观态度，因为我相信每一个挑战都是一个机会去学习和成长。

## 第五段：

最后，我深感货架补货员这个职位是一个注重细节和服务的职业。顾客对于购物环境和体验的要求越来越高，他们希望货架上的商品能够有序地陈列，价格清晰可见。作为货架补货员，我认为自己的责任不仅仅是给货架补货，还包括保持

货架的整洁和有序，并时刻关注顾客的需求。只有思考如何提供更好的购物体验，我们才能够不断提高自己的专业水平，并得到顾客的认可和信赖。

总结：

作为一名货架补货员，我意识到这个职位的重要性和挑战性。通过观察和实践，我不断学习如何提高工作效率，与团队良好合作，保持积极心态，注重细节和服务，以及解决问题的能力。这些经验和体会不仅仅适用于货架补货员，也可以应用在其他各行各业中。通过持续学习和努力工作，我相信我能够在未来的职业生涯中取得更大的成就。

## 拣货员工作心得篇四

作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。但他们是与顾客接触最直接的人。他们的一举一动，一言一行无不体现超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差将直接影响到门店的生意与声誉。所以我个人觉得作为超市的理货员，首先要具备有服务意识。正所为“为民，便民，利民”的苏果服务宗旨，同时作为超市的一名员工还要担当起顾客导购咨询的工作，所以我们必须树立服务意识与服务思想，才能更好地在工作中不断成长。

以下几点是我作为超市理货员的工作心得。

第一，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文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

## 第二，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。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

## 第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，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。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

认识世纪联华超市已经很久了，世纪联华伴随着我的成长，从初中开始，我就经常去富阳的家友超市购物，一直到现在，仍然是世纪联华的常客。所以，从情感上来说，我向往进入世纪联华工作。非常有幸进入世纪联华工作，无论能不能进入联华工作，这为期半年的工作，对我来说都是一次难得的工作经历。

1. 工作内容在这半年工作中，做的最多的是理货员工作，理货员的工作非常辛苦，工作量非常大，但是，就像给我们面试的hr说的，理货员的工作，并不只是单纯的体力活，技术好的理货员，也是非常另人佩服的。我所看到的理货员的工作内容非常多，结合查阅的资料，概括如下：

### 一、岗前准备：

按时上班打卡，按规定穿着工作服，佩戴工作证，保证仪容整洁。

## 二、商品检查：

检查商品、标价签是否相符，摆放位置是否正确；检查货架上商品有无缺货状况，有无破损商品，对上述检查做记录；对需要补货的品项及数量做到大致了解。

## 三、商品作业：

出入库时按照仓库管理规定进行安全码放；合理设置排面，保持排面整齐、丰富、美观，为方便顾客，应依次向前递补；缺货时应及时从仓库补货；合理设置最低库存和最高库存，一方面满足顾客对某品项商品的需求，一方面避免积压过多库存。

## 四、顾客服务：

工作中尽量不妨碍顾客购物；按顾客要求为顾客提供服务，简单介绍商品，协助顾客购物；熟悉本部门商品的陈列位置及单价；对本人所辖区域内的商品位置及单价都应；对顾客热情，做到百问不烦，百拿不厌；注意顾客的不正当行为。

## 五、中餐：

## 六、保洁工作：

保证所辖区域内的商品、货架、通道地面的清洁。

## 七、其他：

门店出邮报前，会下发促销产品清单，需要理货员将促销商品一一找出，送至六楼拍照后放回原处；从纸板箱中取出商品补货后，不需要的纸箱拆开折平后送至回收点；有时某种品项的商品需要手工叫货时，理货员应根据商品的销售情况和包



装情况合理叫货。

2. 心得体会 理货员是超市的一线员工，他们的工作很辛苦，这是毫无疑问的，在这半年当中，我体会到了他们的辛苦，也体会到理货工作的重要。理货员工作的好坏直接关系到超市经营策略能否顺利执行，世纪联华的人力资源部门让我们这些对零售业基本没有了解的菜鸟先从理货员做起，是非常有道理的。其一，我们不了解零售企业是如何运作的，而要了解这一重点，最直接有效的办法就是让员工先从理货员这个超市特有的职业做起；其二，我们不了解自己到底是否适合并且乐于从事零售行业的工作，在这一点上，通过为期半年的工作，我大致了解了接下去的半年内我将从事的工作，我自认为自己的性格和能力取向是适于超市的工作的，并且乐于在零售业这样的工作环境中工作。

3. 发现的问题在世纪联华庆春店工作的半年里，发现了庆春店几个可以改进的地方，总结一下，主要有以下几点：

1. 货架和地板。如果规定让理货员清理各自分管的货架以及货架附近的地面，并设置考核标准，超市的购物环境会更清洁舒适。庆春店四楼的地砖上划痕太多，划痕中沉积了许多污垢，需要清理，最好是能更换成磨砂地砖，以改善购物环境。

2. 标价签。lh的商品在打折的时候挂出的价格牌只有优惠后价格，没有标明商品的原价，事实证明客人在挑选打折商品的时候希望看到商品的原价以做比较，并且理货员和促销员也为此感到困扰，因为客人在总会询问打折商品的原价，并表示不信任。

3. 对促销员的管理。促销员虽然不是lh的员工，但接受lh的管理。重点是他们的行为直接代表lh的形象，如果不对他们进行约束，他们不会把lh的声誉放在眼里。

在零售店铺中有这样一类人，他们掌握所属商品的品名、属性、规格、价格水平以及保质期，哪里缺货哪里就能看到他们的身影。这就是理货员，在卖场中，他们与收银员一样都是最基层的工作人员。但在一定意义上，他们代表着超市的形象，是影响超市商品销售额的重要因素。

在这个暑假中，我在社会实践中的实践项目为超市理货员。刚回到家的时候对于自己做什么暑期实践是相当迷茫的，姑且不说找一份临时工作的难度很大，我连自己可以做什么工作心里是同一点谱都没有，再说人家根本就不要你这种做一个月就走人的临时工。记得有一次进入一家招聘单位，人家一看你是戴眼镜的就一口回绝了，那时候真是觉得自己小时候不爱护眼睛竟会有如此的下场，想当初为了能让妈妈为我配一双眼镜可是没少下功夫。后来听与我一样在为暑期实践找工作的同学说起，她也有与我同样的遭遇，她和我去的是同一家单位，虽然人家不戴眼镜了，可那单位说他们培训一个新的员工就要一个月了，可我们一个月后就要开学了。由此可见，找一份临时工的难处了。

看着街上各种各样的招聘启事可真能适合我并能顺利上岗的工作事实上几乎没有，也想过办个什么教小朋友的班，可想自己放假太迟了，现在办已经来不及了，再加上自己学艺不精，耽误人家小朋友的前途呀。就这样过了好些天。

后来终于在隔壁阿姨的无意聊天中听说附近一家超市缺理货员，那超市本来是不要临时工的，可后来在隔壁阿姨的好说歹说下，超市同意我做一个月的临时工。

我的工作范围是膨化食品区与卤类食品区两大货架，兼顾对面的小零食。工作时间则为一个半天加每天晚上，上午和下午隔天轮休。

第一天去的时候，在超市的管理员的指导下，我基本指导了我所要做的事情。我所要做的事情列举如下：

首先，我需要按时补货，每天都要及时的记录产品的销售情况，汇报给超市管理员，以至于不会让货架出现缺货情况。

其次，就是摆放货物，每天一上班就要及时去仓库补货，看看有什么你所需要的货物到了，还缺什么货等等。

然后，就是再把货物摆好之后，看看有什么货没有条码的，带着样品去打条码，对商品按编码进行标价和价格标签管理。

再者，就是要定时打扫卫生，保持货架的整洁与卫生，我所在的超市没有

对什么时候进行打扫卫生有硬性的规定，只要求没有保证灰尘就可以了。

就这样我开始了我在超市的第一天工作，第一天去工作的时候还是比较有激情的，我首先把已有的货物都摆了一下位置，然后开始去仓库补货，由于我是新来的，那些有些工龄了的同事还是比较照顾我的，特别是管理生活用平区的一个阿姨，当然有时别的区的同事有空闲了，也会来来看看我又没有需要帮助的地方。由于我那个货架区先前没有专门的理货员管理，所以在的一天的时候有较多的工作，需要我去做，比如要把货架清理干净就花了我不少时间。之后就是补货了，货物摆放的位置很乱，我根本找不到，每一件货物所应该摆放的位置，最后实在是没有办法了，我就把找不到摆放位置的货物找有空闲的地方摆了，才一会儿，我就累得不行了，那些食品看样子都长得查不多，最后还是硬着头皮把货物摆好了，不过这就是人们的生活呀，在这个世界上有千千万亿的人都是在如此繁琐的日常工作中，拼命赚钱养家，最终在动不了的时候才终于摆脱，所以我要是想不让自己有限的生命在这种无聊的事情中度过，也就只能是好好学习了，有那么一点出类拔萃的本领，不至于让自己的生活得只是像机器人一般。

终于上好了货，理好了货，把那些由于装货而空出来的纸箱拆开整理好重新放回仓库之后。松了一口气的我，随口就和邻近的热情的阿姨聊起来了，没想到自己的这个无意之举竟招了一顿批评，还好不是我一个人挨批，不然我肯定受不了，只是阿姨无故因为我挨了批心里还是挺愧疚的，原来在超市的营业期间，理货员是不可以私自聊天的，不然影响不好。看来不止是学校上课时，有那么严的纪律，在社会上还是无处没有纪律的身影的。于是乎我就只能乖乖的守在货架前了，不是有顾客光临我的辖区，我所在的区由于是食品区，再加上所有的膨化食品在我所管辖的货架上，顾客流动量就比较大，不一会儿我所摆好的货物就被弄得七零八落了，心里真是有点不舒服，真希望没有人来才好，不过这要是让管理员知道了，一准开除我，我就这样理了又理地过了一天。就这样我第一天工作就这样过去了。

由于超市的营业时间是从小八点到晚上十点，由于这个行业的特殊性，我在一天的工作中，休息时间是有限的，早上八点打卡一次，中午十二点下班，一点半打卡，下午五点下班，六点打卡上班，一直到晚上十点下班。工作大多是靠体力的，所以每天都会很累，有时早上没班的时候，我一般都可以睡到十点才起床。

在超市工作期间经常会看到进货单之类的原始价格记录，这可真让我开了眼界了原来超市里，每一件货物的盈利是按比例来算的，但是在我所在的超市有些东西难免有暴利的嫌疑，比如说开心豆巴，进价只要2毛5，可是卖却卖到了五毛，呵呵，以至于我都觉得我以前真是没少让超市赚钱呀。在超市中有时进过来的货总是和销售出去的营业额不相符合，听旁边阿姨说，很多的理货员都会有将超市的货物私起来，有一次，我就看到管理方便面的理货员偷偷地在吃我所管理的货架上的卤鸡腿，由于自己也只是新来的，我也就没说什么，只是冲那人尴尬的笑了笑。如此这般超市想要赚钱其实也还是不很容易的。

随着工作时间的一天天过去，原有的激情一点点的流逝了，只剩下机械地工作，有时候就不想做了，可碍于当初好说歹说才由的这份工作也就不好意思提出辞职。就这样熬呀熬得过，其实如果说这份工作真的不好做，那也是没有的，工作其实相对来说是比较简单的，还有空调，在这个骄阳似火的八月能够免费吹吹空调也是相当惬意的。当然我也结交了很多朋友，虽然我和她们可能不会再有一起工作的机会了，不过还是相当刚写她们的，在我摆不过来货的时候，在我由于各自原因而不能把装有货物的纸箱放在货架上时，都是她们帮助我的。

共2页，当前第2页12

## 拣货员工作心得篇五

3月14日，在排水集团组织召开学习《拿3000工资与30000工资的区别》一文后，收获良多，特别是在听了韩书记、高总和石总监结合自身工作经历传授给我们的工作经验后感受颇深。

首先，执行力是我们常挂嘴边的一个词，不仅要把领导交代的问题积极解决，遇到问题积极与领导沟通请示，更需要培养自己的自觉习惯，摒弃惰性。观念决定行为，行为形成习惯，而习惯左右着我们的成败。在工作中常有体现执行力差的状况是：面对某项工作，反正也不着急要，我先拖着再说，等到了非做不可甚至是领导追要的地步才去做。但一旦习惯成了自然就变成了一种拖拉办事的工作风格。

执行力的提升需要我们改变心态，形成习惯，把被动的心态转变为主动的心态，面对任何工作，把执行变为自发自觉的行动。听话要听音，不只是肤浅的去了解表面意思。常回头总结，是推动工作前进的重要环节，总结是提高工作能力的重要途径，总结是积累经验的极好过程。同时，同事之间应该互相尊重信任，互相支持配合，多看别人的优点，接纳或

提醒别人的不足。各部门之间应各司其职，补位不越位，补台不拆台，分工合作，扬长补短，形成合力。自己的工作自己做，同事的工作帮助做，集体的工作大家做。只有这样，自己的执行力才会提高。

其次，工作责任心也是老生常谈的问题，古人有“当官不为民做主，不如回家卖红薯”的说法。现在的人也爱说“在其位、谋其政、做其事、尽其责”，忠于职守、勤勉尽责是一名工作人员起码的职业操守和道德品质。每个人的岗位不尽相同，所负责任有大小之别，但要把工作做得尽善尽美、精益求精，却离不开具备强烈的事业心和责任感。有责任心自觉把岗位职责、分内之事铭记于心，该做什么、怎么去做及早谋划、未雨绸缪；不因事大而难为、不因事小而不为、不因事多而忘为、不因事杂而错为。

身为团队中一员，我深刻认识到工作态度及责任心所发挥的强大作用，明白自己对团队的责任和义务，理解工作态度对工作甚至人生的影响力，从而把自己的一切工作与团队荣誉联系起来，把自己的一己之力融合于团队之中，做每一件事情都应该有高度的责任心，服从领导的组织安排，按要求严格执行并做好各项工作。团队共同发展，需要每个人齐心协力共同去拼搏，全身心去付出。全力以赴做好每一件事情，做人做事能勇于承担责任，紧记那份责任。

最后，要始终坚持学习提升自己全面素质。在当今时代，学习不仅是职工个人发展的需要，也是提高职业技能，推动事业发展的需要，多方面、多渠道、多形式的学习，吸取先进经验，转变思想观念，适应新时期的新要求，积极主动的学习新的管理知识、业务知识，提高工作效率。知识不能改变起点，但一定能改变终点，机会总是留给有准备的人，坚持用学习这种形式打破自己的困顿状态，争取形成用知识来指导工作、再从工作中学习知识的良性循环。美国沃尔玛公司总裁萨姆·沃尔顿曾说过：“如果你必须将沃尔玛管理体制浓缩成一种思想，那可能就是沟通。因为他是我们成功的真

正关键之一。”沟通就是为了达成共识，而实现沟通的前提就是让所有员工一起面对现实，让大家都知道事实的真相。这样才能统一思想认识，从而解决问题。让自己成为一块永不饱和的海绵，一直在不知疲倦地吸收知识、增添本领，为前进中的自己储备足够的动力与能量。

在今后的工作中，我会认真的做好每一天工作，更加严格要求自我，遇到工作方面不懂的问题虚心请教，加强自身学习，不断充实自我，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所学运用到工作中，在工作中检验所学知识，查找不足，提高自我，防止和克服浅尝辄止，一知半解。争取及时弥补自我工作上的不足，为水务集团做出更大贡献。