

超市自我鉴定如何写 超市实习自我鉴定(实用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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

超市自我鉴定如何写篇一

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，超市实习自我鉴定。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。

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同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放工回家和难以面对大众的羞涩心情，喊话器尽不留情的将我 是个生手的秘密公之于众。还有四周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留意的重点，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。

超市自我鉴定如何写篇二

一、实习时间：

20xx年6月1日至7月2日

二、实习单位：

超市都江堰店

实习目的

经过实习，来加强理论学习与实践的结合，验证和充实所学的理论专业学问，加深对相关学问的理解，接触课堂以外的实践学问，加深了解社会对本专业的需要。培育独立解决问题的本领，并开阔眼界及思路，积累社会阅历，为将来步入社会奠定基础，增加我们适应社会的本领。

四、实习概述

依据公司的支配，我们进行了一系列入职的例行程序，就开头正式上岗。然后，我们渐渐的进入工作状态，熟识超市上货程序。了解货物上架，每一天早上，我们的初步工作就是理货和陈设商品。按货物类别上架之后，我们开头整理产品摆放、对缺货准时进行补货，更换破损商品和过期产品，滞

销商品要适当调整排面或设法处理掉。不一样的商品有不一样的陈设方式，尽可能的引起顾客的留意力，并且把商品的正面标签展现给消费者，使其商品整齐有序陈设，很有视觉效果。同时在看到商品没有价格，我们会用手提终端对商品进行打价。

在销售方面，我们进取有效对产品进行推销，帮忙顾客介绍和选购产品，为他们的购买提出合理提议，坚持良好态度和优质的服务，提高自身形象。我们会准时记录商品的供需情景，据此通知供应商的业务员前来调换商品，这就保证了商品的流通。

五、实习感受

经过这段时间的实习，我们在超市学到了许多，也有了诸多的收获和体会。感受很深的是作为零售企业，营业人员接触消费者的机会非常多，各个消费者的共性不尽相同，营业人员需要更多的急躁来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才还会光顾，这样才能给超市带来最大效益，所以好的服务则是超市无形的资产。在学到工作阅历的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情景下，经济的进展要亲密联系市场这个大的环境，没有它，也就没有顾客，则也没有了超市的进展。

在超市实习这几个星期，脑海中始终回旋着“职责”两个字。超市要为顾客负职责，把产品在保质期内销售给顾客，绝不卖过期产品，我们也担当着对自我的职责。这次实习是一次难得的检验我理论基础学问的大好机会。实践是检验真理的唯一标准。我这次的实习也是一次实践。所以我应当尽可能地抓住这样的实习机会，努力的完成超市工作，让自我更加的充实。

实习后我也了解了在工作中我们必需要进行总结分析，不仅

仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的阅历进行总结分析，讨论怎样节俭时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清晰。并且从实习中深刻的了解到，做为零售企业，经营者们要抓住每一个刺激消费和提高效益的机会，来做出坚决的决策，如在一些节假日进行一系列的促销活动，顾客量会大幅增加。对于超市，其地段位置也是极其的重要，超市位于都江堰市中心，交通便利，人流量大，这对做好超市的宣扬就起到了很大的作用。超市宣扬分为有形的，也分为无形的。有形的方面主要是指超市自身的宣扬，比如张贴海报，有形的宣扬是以资金人力为基础的；无形的方面主要是消费者“帮忙”超市所进行的宣扬，对商品价格，商品质量，服务态度都有好的评价，无形的宣扬则是以超市的信誉为基础的，是超市长期诚信经营而构成的。这样超市的知名度自然就扩大了。

在超市内部，我发觉好的商品陈设能有效的向消费者传递商品形象，吸引消费者，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和理解，仅有这样才能到达生产的目的。超市主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当的处理好超市与顾客之间的纠纷和冲突，要在顾客购物过程中下足文章，对顾客诚信，让顾客对服务态度满足。要有良好的服务态度和一些专业的营销学问。并且还要做好售后服务，准时精确的解决好顾客的询问。营销人员推举不当等引起的不开心要准时的向消费者由衷地赔礼，并负责换货，供应消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要急躁的讲解，引导其正确使用。在处理这一类的问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让消费者感到满足。

企业一旦给自我有了定位确定了自我的目标市场，就要尽可能地满意目标消费者的需求。尤其重要的是企业应当进取“跟踪”讨论目标顾客的消费特征及其变化。应对消费者共性的变化，企业应准时的更新产品，进一步满意更高的需

求。在这段时间的实习中，我也收获了许多，学到了许多书本上没有的学问，比如整理商品货架、给商品打价、接触了形形色色的人等等，使理论专业学问和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化学问。更为重要的是，熬炼了我的动手本领和自我在做事上的急躁和细心。同时也学到了怎样很好的与人沟通和沟通，深刻感受到服务态度在零售企业中的重要性。

实习结束了，我的思索并没有结束，在实习中，我时常有得过且过的念头，可是手头上一旦有事做的时候，就不自觉的投入整个身心去做，我想着就是工作的魅力吧，实习是一个苦中有乐的过程！这个过程带给我的不仅仅是五个学分，或者专业学问，更多的是教给了我应对无对奈，应对逆境时的应对方法及心态，它们是我的人生中一笔重要的财宝！

超市自我鉴定如何写篇三

__超市是由一个超市逐渐发展成九个门店的大型连锁性企业，其规模大、设备齐全、设施先进等许多优势都是其他小型超市不具备的，还有服务理念、企业文化等方面都是比较正规化的。__超市一向把对社会的贡献、对顾客的利益作为企业理念，创新、落实、敬业、团队作为口号，为员工也创造了就业、锻炼、提升的机会，在社会上赢得了群众的良好口碑。

进入__超市的那一天，我就鼓励自我：没有做不好的事情，仅有做不好事情的人。我虽然不是最棒的，但只要我努力了就问心无愧。当然，这么长的时间，也经历了许多坎坷磨练。比如：要干些自我不愿意干的事或比较难做的事，心里多少有些不愉快，但咬咬牙关都挺过来了。有些人会觉得__超市的工作最累、最脏、最忙，都想找份简便、干净的工作，以至于从开业到此刻中间有好多员工走走留留。走了许多人才，都是为__超市出力不少的人才，这是__超市的损失，也是我们的遗憾。我们有过叹息，但留下的也都是精英和骨干，将继续为__超市贡献着自我的青春和心血！我们不由得为他

们骄傲，他们永远是我们心中的模范和榜样。

说起来，__超市的规矩也确实比其他超市严，可是“严师出高徒”嘛。这样也未尝不是一件好事，既能够锻炼我们，使我们走向成熟、走向社会、走向人生，也能够教我们学许多社会上、学校里学不到的东西，这是最难能可贵的。这点我们都深有体会，在此也发自内心地感激__超市对我们的培养。

作为__超市一名普通的员工，我为__超市的辉煌而骄傲，我为自我是一个__超市人而自豪。我真心祝福__超市走向期望的明天！走向完美的未来！

超市自我鉴定如何写篇四

我于20xx年3月参加__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__培养了我有一技之长，我很感激__领导和店长，所以我在工作上任劳任怨，工作勤勤恳恳，忠实__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。

__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__，我想为人都有良心……只要开门见着顾客源源不断光临__超市，就是我最大的安慰。

望__超市09年更比08年强！

超市自我鉴定如何写篇五

二、实习单位：超市都江堰店

三、实习目的

经过实习，来加强理论学习与实践的结合，验证和充实所学的理论专业知识，加深对相关知识的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解社会对本专业的需要。培养独立解决问题的本事，并开阔眼界及思路，积累社会经验，为将来步入社会奠定基础，增强我们适应社会的本事。

四、实习概述

根据公司的安排，我们进行了一系列入职的例行程序，就开始正式上岗。然后，我们逐渐的进入工作状态，熟悉超市上货程序。了解货物上架，每一天早上，我们的初步工作就是理货和陈列商品。按货物类别上架之后，我们开始整理产品摆放、对缺货及时进行补货，更换破损商品和过期产品，滞销商品要适当调整排面或设法处理掉。不一样的商品有不一样的陈列方式，尽可能的引起顾客的注意力，并且把商品的正面标签展示给消费者，使其商品整齐有序陈列，很有视觉效果。同时在看到商品没有价格，我们会用手提终端对商品进行打价。

在销售方面，我们进取有效对产品进行推销，帮忙顾客介绍和选购产品，为他们的购买提出合理提议，坚持良好态度和优质的服务，提高自身形象。我们会及时记录商品的供需情景，据此通知供应商的业务员前来调换商品，这就保证了商品的流通。

五、实习感受

经过这段时间的实习，我们在超市学到了很多，也有了诸多的收获和体会。感受很深的是作为零售企业，营业人员接触消费者的机会十分多，各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才还会光顾，这样才能给超市带来最大效益，所以好的

服务则是超市无形的资产。在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情景下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，也就没有顾客，则也没有了超市的发展。

在超市实习这几个星期，脑海中始终盘旋着“职责”两个字。超市要为顾客负职责，把产品在保质期内销售给顾客，绝不卖过期产品，我们也承担着对自我的职责。这次实习是一次难得的检验我理论知识的大好机会。实践是检验真理的唯一标准。我这次的实习也是一次实践。所以我应当尽可能地抓住这样的实习机会，努力的完成超市工作，让自我更加的充实。

实习后我也了解了在工作中我们必须要进行总结分析，不仅仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，研究怎样节俭时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。并且从实习中深刻的了解到，做为零售企业，经营者们要抓住每一个刺激消费和提高效益的机会，来做出果断的决策，如在一些节假日进行一系列的促销活动，顾客量会大幅增加。对于超市，其地段位置也是极其的重要，超市位于都江堰市中心，交通便利，人流量大，这对做好超市的宣传就起到了很大的作用。超市宣传分为有形的，也分为无形的。有形的方面主要是指超市自身的宣传，比如张贴海报，有形的宣传是以资金人力为基础的；无形的方面主要是消费者“帮忙”超市所进行的宣传，对商品价格，商品质量，服务态度都有好的评价，无形的宣传则是以超市的信誉为基础的，是超市长期诚信经营而构成的。这样超市的知名度自然就扩大了。

在超市内部，我发现好的商品陈列能有效的向消费者传递商品形象，吸引消费者，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营

销活动都是为了得到消费者的承认和理解，仅有这样才能到达生产的目的。超市主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当的处理好超市与顾客之间的纠纷和矛盾，要在顾客购物过程中下足文章，对顾客诚信，让顾客对服务态度满意。要有良好的服务态度和一些专业的营销知识。并且还要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询。营销人员推荐不当等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，供给消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理这一类的问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让消费者感到满意。

企业一旦给自我有了定位确定了自我的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应当进取“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。应对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。在这段时间的实习中，我也收获了很多，学到了很多书本上没有的知识，比如整理商品货架、给商品打价、接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手本事和自我在做事上的耐心和细心。同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流，深刻感受到服务态度在零售企业中的重要性。

实习结束了，我的思考并没有结束，在实习中，我时常有得过且过的念头，可是手头上一旦有事做的时候，就不自觉的投入整个身心去做，我想着就是工作的魅力吧，实习是一个苦中有乐的过程！这个过程带给我的不仅仅是五个学分，或者专业知识，更多的是教给了我应对无对奈，应对困境时的应对方法及心态，它们是我的人生中一笔重要的财富！