

逛超市心得体会 超市理货心得体会(优质10篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

逛超市心得体会篇一

现在有很多的体验活动，目的就是为了让人们又不一样的工作经历，也可以看清最属于自己的工作岗位！下面小编整理了几篇关于超市理货心得的体会，希望对你有帮助！

心得一：超市理货员的工作心得体会

超市理货员的工作心得是对自己从事理货员一职在工作上的的一种反思，古语云：吾日三省吾身，适时的反思自己工作中的得失过错能让自己更好的成长。

鹏程万里汕头招聘网和大家分享一位超市理货员的工作心得体会，供大家参考。

我是**超市超市理货员，从开始到现在已有3年时间了，首先很感谢有机会能成为超市的一员，同时感谢超市领导与同事的关心与帮助，本人一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，热心待客，微笑服务，把超市当作社会主义大家庭，尤其是今年以来，我们超市经过改造。

不论是在工作环境还是在超市的经营范围方面都有了很大的改观，不仅对我们在服务质量上提出了更高的要求，而且对提高我们超市员工整体素质带来了新的挑战，有压力也有动

力，但我相信，有各级领导的支持和信任，有各位同事的关心帮助，在新的一年里一定有长足的进步！

为更好的做好下一步的工作，总结经验汲取教训，纵观一年来的工作心得体会如下：

一、工作方面：

工作中认认真真，兢兢业业，勤奋上进，刚到超市的前几天，对超市理货员工作内容有点不习惯，一切工作不知道从何开始做起，每天只是上货，补货，搬货等工作。

但是在领导与同事的帮助下，不断的对工作熟悉，加深。

每天不仅仅是上货，补货等工作，还有更多的什么标价签管理，商品陈列，顾客咨询等等。

每天的工作有辛苦也有收获。

工作不懂的地方我会主动向领导与同事请教。

不过在此还是要感谢工作中的同仁对与我的帮助与耐心讲解。

二、服务方面：

作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。

但他们是与客接触最直接的人。

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。

三、学习方面：

刚才提过理货员是与顾客接触最直接人。

我们的一举一动、一言一行都关系到超市的整体服务质量和水平，我们的素质好与差，将直接影响到门店的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此我个人认为员工的基础知识培训非常重要。

不仅要学习了解理货员的岗位职责等，更多地要学有关礼仪，心态调节方面的知识，超市零售业的发展潮流势不可挡，但零售业同时面临着更的危机与挑战，自己有幸能成为与时取进地发展行业中，一定要把握机遇努力拼搏。

学习，学习，再学习是工作与业余时间不变的任务。

只有不断的提高自身素质与业务能力，才能更好去工作，去服务。

最后再次感谢超市的各位领导与同事给予许多的帮助与关怀。

心得二：超市理货员体验心得

某个中午，在苏大东区吃过午饭后，骑车出来，经过教超门前的广场，无意间注意到了勤工办与苏大的后勤联合举办的这次活动，因为觉得很好玩、很有意义、想体验一下后勤每天为我们工作的样子，我就报名参加了。

当时有很多岗位可以体验，食堂助理已经体验过了，其它的

也不怎么感兴趣，当时立马就选定了超市理货员，还有一个花卉护养员(想去看看学校的花房在哪的，是什么样子的)。

几天过后，很幸运，我就接到通知，被选上了超市理货员，在东区教超工作，并排班在周四与周五的下午。

虽然没能去花房看看，但也还算可以，帮忙理货也不算什么脏活，况且可以直接为同学们服务，还是蛮有成就感的。

不过那个礼拜因为科协里的事、关于奖学金的事以及轮滑社的事，有些忙不过来，忙着忙着就一下子忘记了这件事，没有人提醒我，再加上周四下午又要到辅导员那里值班，这件事就被抛之脑后了，到勤工办的人当天晚上发短信确认的时候，我才想起来，可是这时已为时已晚，我心想：“这下完了，一共两次体验，第一次就翘掉了，这可怎么办？”，经过打电话协商后决定周五依旧，下周一上午再补做一次。

经过这次小插曲，我都不敢对这件事怠慢了，于是第二天下午一下课还没来得及回宿舍，就到东区的教超去报到了。

第一次做，不知道应该干什么，于是就找到王芳老师，听从她的指挥，先去签了下到，然后跟着一位大叔级别的人物干事。

貌似在超市里，理货是永远也干不完的活，一有什么货少了就要从存货里拿来补给上，大叔也是忙得不可开交，况且这还是个体力活。

因为刚开始不知道怎么做，于是我就先看着大叔做，大叔怎么吩咐，我就怎么做。

之后，渐渐熟悉了规律还有一些注意事项，于是就能自己一个人干起来：把箱子撕开或塑料膜，把里面的东西放在货架上的相应产品处，多余的放在一些没贴标签处(为了防止顾客

看错价格，引起不必要的纠纷)，或者放在地上，而纸板箱则撕开展平叠在一起，塑料膜另外叠在一起，最后一起扔到堆废品的小房间里；如果为冰箱里的水补货的话，只要对应牌子的水放在对应的冰箱中就行了。

与我一起的还有一位商学院的女生(勤工办的)，我们的工作就是不停的补货，完了一批，又是一批，补完货架就是冰箱，全部都是水这类很重的东西，为了方便搬运，还用上了推车。

因为那位拍照的沈同学委托和我一起工作的女生来拍照，我有幸顺便拍了几张照。

最后理了一下餐巾纸后，所有的事终于告一段落。

我们与大叔他们几个聊了会儿天，原来理货也是很辛苦的，有位大妈都搬东西搬到手不行了。

况且现在学校附近有了欧尚，东西又是全苏州最便宜，教超的价位根本没法与欧尚比，一部分学生就常去欧尚买东西，于是这儿的生意就大不如前了，要是在以前，那理货岂不是要理得昏天黑地、提不起手啊！

一个双休日过后的周一，我又来到教超，不同的是，这一次感觉到了家的感觉，一切都是那么熟悉，又是日复一日的理货工作，又有补给不完的水，只不过这次就只有我一个人。

但人少了还是得做那么多事啊，所以这次基本上都是一个人在补给一处货，难得事干完要走了，又来一批任务，继续干。

这工作真是多变啊！

经过这两天的体验，我算是真正体会到了后勤工作人员的艰辛，他们每天有理不完的货，从6:30到23:00一天到晚工作是很累的，而且他们自己又已经快要步入老年，这份辛苦我可

以想象得到。

于是他们选择了放弃安闲，做这些年轻人不肯干的事，于是便有了“城市的美容师”之类的赞美。

其实，社会中所有的职业都是平等的，没有高低贵贱之分，每个岗位都需要人去做，每个岗位又都可以有各自不同的成功，什么清华毕业生去卖猪肉之类的完全是社会的常态，到最终，人人都读得起大学时卖猪肉就能不去卖了吗？清华毕业生就一定要去搞研究吗？要知道，研究这种高层次的活动是要在基本生活无忧的环境下才可以干的！

维持生活良好环境的工作最终是要有人做的，我希望将来有更多人体会到这些，有更多年轻的身影出现在那些城市隐形的生命线上，而不是年老体迈的老人。

请放过这些老人吧，即便他们也曾经与你同样的不肯做脏活累活。

放过他们吧，也为了你年老之后的幸福。

特别是在今天这个重阳佳节……

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。

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。

心得四：超市理货员心得体会

范锋飞在乌市北京路一家超市当理货员，应该说是最早感受到过年气氛的。

他搬运的每一件货物，与平时并没有实质性区别，但被周遭

的年味儿一熏染，人在感官上的反应就不同了。

逛超市心得体会篇二

每当周末或者休息日，无论是家庭主妇，还是上班族，都会想到一个地方——超市。难道我们的生活已经离不开这个地方了吗？其实不然，人们去超市的原因是因为超市有许多好玩的东西，不仅可以方便购物，也可以让我们享受购物的过程。最近我去了一个趣味超市，感受到了不一样的购物体验，让我对超市新生了兴趣。

第二段：超市的布局设计

这个趣味超市的布局非常有特色。进入超市，首先映入我的眼帘，是一座用废旧塑料瓶制成的拱门，彩色的花瓣像阳光和雨滴，在门口形成一片欢腾的海洋。门里，展示着从世界各地带回来的各种怪异和新奇的手工艺品，让人们进入超市的门槛就感受到超市的独特魅力。而收银区则是超市的另一个亮点，收银区背景墙印有机会赢取奖品的二维码和店家的微信公众号。

第三段：商品的摆放与宣传

超市让我印象深刻的是商品的摆放。因为超市并没有使用传统的线性摆放，而是采用了类似迷宫的方式进行了布局，让消费者在寻找商品的过程中获得一些乐趣。每个区域都有不同的主题，例如季节性的商品、手工艺品、纪念品等等。在商品展示区里摆放着不少超市定制的纪念品，而且每一种商品都有它特有的标志和广告语，吸引顾客进去浏览，增加购买欲望。超市的促销也做得非常好，每个区都有专门为促销的商品留出来的展示区和价格标签。

第四段：交互互动的氛围

趣味超市还有一个独特的地方，就是推崇顾客与超市之间互动的氛围。超市的促销活动时不时地举办“谁说我不吃榴莲”或者“魔法晚会”等趣味互动，让顾客有机会和超市工作人员以及陌生的顾客互动交流，增加了消费者的亲和感和对超市的好感度。这是一个非常好的宣传方式，使得消费者充分参与其中，不仅仅是购物，也可以更好的体验超市的魅力。

第五段：总结

这次去趣味超市让我受益匪浅。超市的设计布局、商品宣传、交互互动的氛围，让我体验了一种不一样的购物方式，也对超市产生了新的认识。在这样的超市，不仅仅是买到自己需要的东西，还能体验到新奇有趣的购物过程，享受到购物的乐趣。这种风格的超市不仅有利于增加超市销售额，也能够为顾客带来不一样的华丽感受。我相信在未来，越来越多的超市会向这个方向发展，让消费者享受到更加感性化的购物体验。

逛超市心得体会篇三

超市作为现代人购物的主要场所之一，承载着顾客的需求和期望。而在超市背后默默努力的，是一支无比重要却常常被人忽视的队伍——人力资源[HR]部门。作为超市内组织与员工之间的纽带[HR]部门的工作涉及员工招聘、培训、福利待遇等多个方面，通过与员工的有效沟通和管理，才能保证超市的正常运转。在我工作多年的超市HR部门里，我积累了许多经验和体会，并认识到HR的重要性和挑战性。

第二段：员工招聘

员工招聘是HR工作的第一步，也是最重要的一步。超市作为一个以顾客为导向的行业，对服务态度和专业技能要求极高。

因此，面对众多应聘者，我们必须通过多轮面试、笔试等方式筛选出具备相关技能和经验的候选人。此外，我们还要考虑员工团队的多样性，确保不同背景和特长的员工相互配合，提高整体运营效率。

第三段：员工培训

招聘到合适的员工只是一小步，更重要的是为他们提供全面的培训。在超市中，员工需要掌握各种技能，包括销售、顾客关系管理、商品陈列等。HR部门需要与各个部门密切合作，开展专业培训课程，并通过定期培训和考核来提高员工的综合素质。同时，我们也鼓励员工主动学习和自我提升，提供相关学习资源和机会。只有通过不断提高员工的专业水平，才能更好地适应市场和顾客需求的变化。

第四段：员工激励

激励是激发员工积极性和创造力的关键环节。我们通过设立奖励机制，如员工优秀表彰、销售额奖励等，来激励员工的工作热情和干劲。此外，为了使员工能够更好地平衡工作和生活，我们也提供有竞争力的薪酬福利，如带薪年假、健康保险等。通过这些激励措施，我们希望员工能够在工作中感到满足和成长，并为超市的发展做出更大的贡献。

第五段：员工关怀

在HR部门的工作中，我们深知员工的幸福感和满意度对整体运营的重要性。因此，我们致力于构建一个温暖和谐的工作环境，加强与员工的沟通和关怀。通过员工满意度调查、定期面谈等方式，我们了解员工的需求和意见，并及时作出改进。此外，我们也举办各种员工活动，如团队建设、庆祝节日等，增加员工之间的交流和凝聚力。通过这些措施，我们希望每个员工都能感受到超市的温度和关怀，从而更加专注和有动力地为超市服务。

结尾：总结

超市HR部门作为连接组织和员工的重要纽带，承担着员工招聘、培训、激励和关怀等多项任务。我从中认识到HR的重要性和挑战性，也积累了丰富的经验和体会。通过合理招聘、全面培训、有效激励和周到关怀，我们不仅可以提高员工的综合素质和工作效率，也能够为超市的持续发展做出贡献，为顾客提供更好的购物体验。我相信，在HR的不懈努力下，超市一定能够取得更大的成功。

逛超市心得体会篇四

超市实习工作不是简单地各部门把东西卖出去，还有系统的内部管理工作包括制定销售目标、制定工作计划、控制商品存货、定价、处理顾客投诉、消除内部损耗、员工工作时间合理调配等等。下面是本站带来的超市实习的心得体会，欢迎欣赏。

工作概况

由于我工作的一家超市位于居民区中心市场，根据当地消费需求，该超市每天的营业时间是早上7:00到晚上10:00。因此，我的工作日程是这样安排的：每天早上必须6:40上班，中午轮班午休，但如果碰上来货，就要马上进行卸货上货等工作，晚上九点钟准时下班。在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。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。但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，因为超市的主管会不定时不定点进行视察，看员工是否在偷懒。因此，在平时，聪明点勤快点的员工会自己找些事来干，比如：“上货”。“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，这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去。如果没有什么顾客，也

没有货要补，那就抹货架。

少说多做？

我们从小就知道少说话多做事的道理，然而却仅仅局限于知道，却很少做到。而这一次的打工经历就让我完完全全体会到这句话的含义。该超市的主管是一位很严厉的妇女。她本身就非常勤快，做事很麻利，所以她也是这样要求下属的。可能我本来就是一个不喜欢被批评的人，刚来到超市，不太熟悉工作，为了尽快上手我就虚心请教同事和主管。主管教我怎样扫地才不会弄得尘土飞扬，怎样摆货才显得美观大方。我有样学样，平时没事就耐心地摆摆货，擦擦货，把凌乱的货物摆得整整齐齐，有条不紊。最后连主管看了也不住地表扬我。

服务态度

以前我一直都是充当顾客这一角色，不知道原来当一名合格的服务员需要如此大的耐心。超市行业做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，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。由于这家超市是该居民区最大的超市，附近大部分居民都会经常光顾这里。在这里工作几天后，我便认识了一些经常来这里购物的顾客，每次他们来，我都会热情地跟他们打招呼，介绍产品给他们。看着他们脸上的笑容，我也感觉到倍加的亲切和放松。

实践收获

短短十几天的寒假社会实践活动已经结束了，但社会实践给我带来的影响却远没有结束。它使我走出校园，到社会的大课堂上去磨练意志。看着自己手中领到的工资，虽然不多，但却是自己亲手耕耘的结果。然而在这次的超市打工实践中，我最看重的不是物质上的收获，而是精神上的收获。通过本

次社会实践活动，第一，我锻炼了自己，磨练了自己，其次，我学会了做人做事的道理——少说多做，最后，我变得更有耐心，更加细心。

首先很高兴有机会作为管理培训生进入xxxxxx实习，在这个的家庭里我了解了超市运营基本常识，认识了很多的朋友。一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。

第一天很荣幸地听了店长主持的周会议，90分钟的会议全是数据、表格展示却给我莫大的震撼。超市工作不是简单地各部门把东西卖出去，还有系统的内部管理工作包括制定销售目标、制定工作计划、控制商品存货、定价、处理顾客投诉、消除内部损耗、员工工作时间合理调配等等。战略管理、商品管理、卖场管理、行政管理任何一个环节都有大量的工作。这次会议是超市工作的缩影，是全面认识超市工作难得的机会，让我深刻体会到自己零售知识贮存的空白，不消极怠工，学习、学习、再学习是在工作和业余时间不变的任务。

我被分在了纺织部实习，这一周除了在办公室学习就是在纺织部卖场帮助促销人员为顾客提供服务。虽然一周的时间不长，但是在王经理和部门同事的帮助下我掌握了纺织部的相关工作，包括收货、堆垛、促销、打价签、价格核对。也在卖场了解纺织部门的各种产品，熟识产品或产品包装上应有的标识，以及责任区域内商品的名称、规格、用途、等级、和保质期等商品知识。帮助促销人员回答顾客问题促进销售、打磁扣、站岗，特别是保暖内衣这种季节性促销产品。通过几天的卖场实习，我个人认为超市营运管理工作虽然简单但需要我们认真对待，注重细节。价格管理商品采购、订货、验收、销售各个过程都要监督和控制。百佳订货和销售是分开的，实际到我们的工作中就是收货时要核对货品编号、条码，每天定期进行价格检查，及时打印价签更改变价商品的价格，保证每项商品不可有两个不同价格标签。卖场商品也需要认真分析商品特点，再结合超市促销活动进行陈列达到易见、易找、易选的目标，一般抵挡次排在最外面，吸引顾

客，努力防止商品损坏和失窃。每天认真检查商品，快销售完且存货不足是商品要安排摆放其他商品；畅销商品收货后应尽快列出；允许退货的滞销商品应尽快退货；定期核查电脑里面数据与当前存货是否相同；价签与商品是否一致还原顾客错放商品；褪色、破损或遗失的价签要及时更换。

春节将至超市营业额也猛增，在王经理的正确领导及纺织部全体员工的团结合作下我们及时对商品排列进行调整、美化，对顾客进行贴心服务，促进销售，我们部门的营业额同比去年显著增长。但是我想如果能够适当的改善袜子、内裤、内衣整体位置布局，将会更方便顾客的购买。首先男士内裤、袜子夹在男士保暖内衣盒女士保暖内衣之间，女士保暖内衣的客流量明显减少；其次大多都是家庭妇女来购买内裤男士、女士内裤分开，不方便；最后女士内裤独占一个大牌面，商品没有丰实感且太高顾客不易拿取。最后就是有很多顾客询问收银台、出口等等，可以适当在通道设置一点路标。

回顾这一周的工作，自己整体上因为参加营运时间较短，经验少，操作不够自如。超市运营管理要学的东西多而细，只有自己积极主动才能真正有所收获胜任自己的工作。刚刚毕业的我们应该比别人更加努力，一方面在公司学习超市管理如商品的成列、盘点、价格检查等具体环节，把理论知识消化贯通在运用到实际工作中。另一方面通过了解最新市场信息，查阅超市营运的相关的专业资料，使自己的全局思路更加清晰，全面提高自己的业务水平和管理水平，为公司发展奉献自身全部的能量。是更好的为超市来带利益。

最后特别感谢部门王经理、孙主管的悉心指导以及纺织部其他同事、促销人员的帮助。

经历了一个半月在超市的实训，让我感受颇深。最初的那几天，我们只是进行了简单的培训，超市的领队李队长是个很风趣的人，在培训的时候是严肃的，很认真，培训结束了，就跟我们将一些关于超市的事情，让我们对超市有更进一步

的认识，为的是我们能更快的上手。

我们第一步培训的就是操作机器。其实对机器的不是很难，但不知道是紧张还是不用心，总是会犯这样或者那样的错误，就算是简单的输入数字，因为不是很熟练，也容易出错，这让我很头疼。我相信，我是个对工作很负责的人，若是出错了，我会记住并且努力改正。要成功就一定要有使命感和责任感。低级的员工谋工作，高级的员工谋事业，有事业心的人才能成大事。一个有使命感的人就一定是个目标明确、有坚定信念和执着信仰的人，他的做事动机是正面的，他的主观能动性是很强大的。不用领导费心，他会自动自发得去努力。不用别人去引导，他会朝着自己正确的目标前进。这种人的进步速度往往是惊人的，他的成功也一定是很快的。在他看来，方法一定比困难多。所以困难就是还没有找到方法解决的问题，一个有责任感、使命感的人，会想尽一切办法去达到他的目标。所以要成功就要有自己坚定的信念和执着的信仰，使自己具备成功者的潜质。

在校的两天培训结束后，我们来到了亚东新城区的超市超市进行实际的操作。按科目，我们被分成不同的小组，每科都有自己的主管，我很幸运的被分到了酒水科，我们的工作就是盘点仓库跟楼面的商品。在这个阶段，可能是没有真正进入状态，感觉还是很轻松地。但一次的被领导骂，让我永远记住了，领导就是领导，在领导底下工作，绝对不能存在侥幸心理，而且要虚心接受训话。工作是要真真对待的，半点都马虎不得。在企业里都是老板领导说了算，所以一定要和领导处好关系，就算所有的同事都不喜欢你，但只要领导喜欢你，你就没有事。反之，就算所有人都喜欢你，偏偏老板看不惯你，那你也肯定没有好下场。和领导处关系不一定非要拍马屁、送红包。现在都是讲效益讲功劳的，所以你的业绩和能力是取得领导赏识的关键，然后你再学会把握领导的兴趣爱好，能够适时得和领导一起近距离相处，你的地位基本就保住了。但是伴君如伴虎，一定要把握好度，不能放纵自大，否则你就会重蹈“杨修之死”的覆辙。记住，上级主

管都是对的，老板都是对的，做错了就是自己做错了，跟领导没关系，要学会反思，不要推卸责任或者抱怨领导。

第一次正式出去工作，心情很放松。坐着车去了湖北，因为是晚班，又是第一次通宵，那种感觉不是说得出来的。回来的时候在车上很是难过，身心俱疲，一点都不带夸张的。记得那天休息之后，我跟姐姐说，真的好累啊！姐姐去告诉我，年轻人，吃点苦，没什么！那时的我觉得自己还太嫩，原来还沉醉在安逸的生活里。是啊！都二十好几的人了，应该成熟点了。人不能太宠自己！该吃苦就要学会吃点苦。吃得苦中苦，方成人上人！现在很多人缺乏吃苦精神，工作总爱挑三拣四，就像吃饭一样，挑食的人总是长不壮实，只有在做好本职工作基础上可以承担更多其他工作的人，才会更快得成长，才会更被老板器重。不要怕苦怕累，否则一生也无出头之日。做不好小事的人就一定做不成大事，所以不要小看每一件事。能做的就尽力做到最好。记住，对自己仁慈的人，就是同样对敌人仁慈的人，总有一天会被敌人干掉。

而后的16家店里，工作都是一样的，我们去了不同的地方，上的都是晚班的工作。当自己的部门做完了，就会到其他没做完的部门去帮忙。这也让我学到了不少的知识，学校里学不到的。就像百货部分四个课——洗化，家电，针纺，日杂。

洗化主要包括联合利华、宝洁和立白这三个品牌的产品，它的排面不大，占整个百货的库存却很大，所以是重中之重。由于洗化的商品很容易被偷窃要就近付款，很多顾客对此颇有怨言。很多买断商品和大库配来的货也不能及时周转，就会影响到销量和库存货物的滞销。

日杂包括整理箱、厨房用品、陶瓷器皿、锅具、杯子、一次性用品、家居用品、塑料盆、拖把、体育用品、箱包、汽车用品、儿童玩具、文体用品、自行车和运动器材。由于日杂包含的商品很多很杂，在管理上难度很大，比如说货架的商品摆放不整齐，商品没有及时补货造成货品短缺，标价签没

有及时打印、季节性的商品上架下架的繁琐等等，都是我在学习过程中发现的问题。

针纺包括鞋子、服饰、内衣、袜子和床上用品，由于商品的特殊性，它需要促销员的极力配合才能顺利完成任务。家电包括大家电和小家电。大家电即冰箱洗衣机电视等体型较大的，小家电即微波炉电吹风电话机等。大家电一般有配送服务，在这个过程中也会出现很多诸如商品损坏谁来赔偿的问题。家电的竞争很大，毛利不高，商品的特性使得周转天数很长，季节性很明显，而且一般会设置杂门店最显眼的位置。

和不同地方的人接触，可以感受到他们对工作的认真程度，也可以看出那个地方的风俗习惯。他们和我们是否配合，让我们感受颇深。工作之余，会和他们交流，这样的感觉还是挺好的。他们都是当地的或者外地打工的，每个人都有自己的故事。这些都是他们的人生经历，也会是我生活的一小部分。从他们的古斯利，我学到了很多，并且女里思考着，思考着自己的以后的路要怎么走。

我们余队长经常跟我们讲，大家是一个团队！平时做事情干工作，一定要把公司的整体利益考虑进来，不能只顾个人利益和部门小集团利益，而去伤害公司的利益和形象。这样做的唯一后果就是让领导生气，轻则处分，重则“拉出午门外斩首”！我这几年就看到很多人就是太为自己和小集体利益考虑了，所以被老板“斩首”了！现代企业讲究“团队合作”，讲全局、讲整体，不谋全局者不足谋一隅。想成大事者，一定要有全局意识。做人不能太自私，要有利他心，多为别人着想。在这个团队里，我感受到了大家的一点一滴的努力。大家一起上下班，一起吃饭工作，梯子丢了，大家一起出动去找，虽然有时候会觉得累，但感动还在。

偶尔的一次，那个挺严厉的女队长来了，在视察工作的时候，和我们一个同学发生了口角，我就经过的时候看了一眼，她就开始发脾气了，那时就感觉怎么可以这样，我又没做什么，

好委屈啊!经过老大的教导，我也放宽心了。要知道，好人缘是做出来的。你不可能让公司里所有人都喜欢你，但你可以让公司里大部分人喜欢你。所以你平时要勤加努力，能帮助别人的，在做好本职工作的同时就去尽量多得帮助别人，人心都是肉长的，你的付出大家都会看在眼里，你的成长大家都是见证人。群众的眼神是雪亮的。不要说别人坏话，言多必失，如果没有必要尽量少开口，多听，多应和别人。不要参与党派纷争，如果你还没有实力就不要加入任何一方，在公司内部党派纷争中，牺牲的往往是时最卑微的人。用真心诚意去面对每一个人。而且和主管领导以及老板处好关系是非常重要的。

很多时候，我都在想，以后我离开校园，自己应该怎么适应这个社会?社会就是现实，现实是残酷的，要我们自己去闯。我的座右铭就是：专心做事、用心做人。人是万物之灵，一个人的诚心可以感天动地。所以做工作一定要用心，你没有改变环境(工作环境和人际交往环境)，是因为你做得还不够。切忌，如果自己真的改变不了环境，就改变自己去适应现有的环境;如果使自己适应目前的环境会使自己遭受更大的损失的话，就去寻找更适合自己的环境。“愚公移山”精神可佳，但最好的方法就是搬家。

总之，在超市盘点的这段期间，说累也不累，年轻人嘛，吃点苦，还是撑得住的。通过这次学习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的许多目标变的清晰。很感谢有领导、主管和同学们的陪伴与帮助，让我成长了不少，也开心了许多。最后，感激老师们给我们提供学习、实践和交流的平台。

逛超市心得体会篇五

作为一位原本并不喜欢逛超市的人，我最近经历了一次独特的购物体验——趣味超市。在这里，我感受到了前所未有的欢乐与刺激，不禁对超市这个平凡的地方产生了新的认识和体会。

第一段：首先，趣味超市的环境给人一种非常舒适的感觉。我走进超市时，就能感受到超市的营造出一个有趣、轻松、舒适的购物环境。趣味超市的装饰风格非常别致，充满趣味性，其中不乏各种趣味小道具、互动设施等。在这个独特的环境下，我不仅仅是在购物，更有一种“游玩”的感觉，无形中减轻了我购物过程中的烦躁和沉闷感。

第二段：其次，趣味超市的商品品种丰富多样，让人流连忘返。在趣味超市里，我发现了各类新奇、独特、有趣的商品，销售的物品不仅包括日用品、食品，还有各式各样的创意商品、文创产品等。堪称是现代百货集市的一个缩影。每次走到一个新的货架前，我都会充满好奇地看看里面的商品，有时还会停下来仔细地观察，感受那些创意十足的小物件所带来的快乐。

第三段：除了商品，趣味超市还提供了各种趣味互动，让购物不再单调。购物不再是一个重复、单调的过程，而是充满乐趣与趣味。趣味超市以风格独特的超市氛围吸引顾客，在互动专区中，不仅提供多种趣味互动的游戏和活动，而且还会定期举办各种主题活动，如文化节、明星见面会、乐园嘉年华等，为客户带来更多精彩和无限可能。

第四段：除了互动外，趣味超市还注重服务品质。趣味超市倡导“亲情感恩”文化，强调“服务至上”，因此，在趣味超市里购物，你可以享受到热情优质的服务。不管你是需要帮忙推销某个商品，还是需要产品咨询、技术支持等，趣味超市的工作人员总是会本着亲切的态度，为顾客提供周到、

体贴的服务。

第五段：总之，趣味超市是一次非常特别而有趣的购物体验。它不仅提供了全方位的商品和服务，同时也通过独特的互动游戏离相关主题活动，让购买者在购物过程中充分体验到了快乐、刺激、体验和乐趣。它所传递出来的“快乐、新鲜、无穷想象空间”的理念，也让我对购物这件事情有了更多的新认识。走出趣味超市，我深深地感觉到，即使在日常的购物中，我们也应该寻找更多的快乐，寻找更多的趣味，那样，买东西也可以是一件让人快乐的事情。

逛超市心得体会篇六

第一段：引言（150字）

在当代社会中，KTV已成为人们常用的娱乐方式之一。而随着KTV行业竞争的激烈，越来越多的KTV店铺开始提供超市服务，以吸引更多的顾客。最近，我有幸去了一家结合了超市元素的KTV，让我对这种新型的娱乐方式有了全新的见解。

第二段：设备和服务兼备（250字）

这家KTV超市引人注目的地方是其宽敞的空间，设备和服务兼具。一进入内部，令人眼前一亮的是超市区域的布局，各类商品琳琅满目。而KTV包房则十分宽敞，舒适，座椅、音响、灯光等设备一应俱全。顾客可以在超市选购心仪的食品、饮料等，再带着自己喜欢的美食进入包房欣赏音乐、唱歌。这种将购物和娱乐进行有机融合的方式，让人感觉非常新奇、方便。

第三段：超市元素带来的便捷体验（300字）

不得不说，这种KTV超市的模式为顾客带来了极大的便利。无论是朋友聚会还是家庭聚会，我们可以提前购买食品或饮

料，再带入包房。这样一来，我们不必为忘记带点心或者喜欢的饮料而烦恼。而且，如果我们在唱歌的过程中觉得口渴，也可以随时在超市区域选购各种饮品。这种方式不仅提高了消费者的购物乐趣，还为顾客创造了更好的用餐环境。

第四段□KTV超市潜在的市场前景（250字）

随着人们生活节奏的不断加快□KTV超市的兴起为现代生活提供了新的选择。首先，购物和娱乐的合并满足了人们快捷的需求。很多人在忙碌工作之余希望能以较快的方式购买到所需物品，并享受音乐与唱歌带来的愉悦。其次，这种模式也顺应了消费升级的趋势。顾客在KTV超市中可以找到各类高品质的饮食，满足了消费者对品质和选择性的需求。因此□KTV超市有着广阔的市场前景。

第五段：个人体会（250字）

我个人非常喜欢KTV超市这种新型娱乐方式。在这里，我可以一边购物一边欣赏好听的音乐，享受唱歌带来的乐趣。和朋友一起来KTV超市，不仅能唱歌跳舞，还能品味美食，增加彼此间的互动与交流。这种多元化的体验让我觉得非常新鲜和快乐。同时□KTV超市也提醒了我在遴选KTV场所时应该关注的一些因素，例如设备和服务的质量以及环境的舒适程度。

总结（100字）

KTV超市作为一种新的娱乐方式，将购物和娱乐巧妙结合，为顾客带来了全新的体验。宽敞的包房，琳琅满目的超市，以及购物和娱乐的便捷性，都令人印象深刻。这种模式的兴起也预示着市场的变革，为现代消费者提供了更为便利和丰富的选择。我相信，在不久的将来□KTV超市将在娱乐行业中占据重要地位，成为消费者的首选。

逛超市心得体会篇七

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是x年12月份。在这辞旧迎新的日子里，我与许多永辉同事一样，一边努力工作，一边回望过去、畅想未来。

x年，我工作在永辉融侨超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

一、我快乐着

永辉融侨超市最大的特点是购物环境整洁、员工服务热情。在融侨超市，广大员工齐心协力将永辉的营运制度和服务理念贯彻落实在日常的工作中。这里的员工个个和蔼可亲，这里的顾客都能做到文明购物。在这样一个文明的环境下工作，实在令人感到快乐。

我想，在永辉的工作时光必将成为我人生之中快乐的里程。当然，人生的旅途是不可能一帆风顺，实际工作中也不可能事事顺心，偶尔有员工为工作争吵，偶尔有员工在超市里发生口角，但经过多方沟通，很快就消除了纷争，超市也恢复了往日的。我深刻地体会到：沟通让同事之间拉近了心灵的距离，沟通让员工与顾客之间更加融洽，沟通使我在工作中找到了快乐。

二、我感动着

永辉集团的开拓者用勤劳和智慧开创了“农改超”的典范，并坚持着“天天实惠 始终如一”的服务理念，将“民生”与“百姓”的服务宗旨落到实处。在永辉融侨超市，员工通道设有宣传栏、总经理信箱、店助信箱、前台设有“扶贫助困”捐献箱、服务台设有“红十字”捐献箱、融侨店还设立了员工资助金，这些都令我感动。

常言道：“不依规矩不成方圆”。在永辉融侨超市里，我经常亲身经历或亲眼目睹的是：《员工管理制度》的考核、安防培训、服务礼仪培训、生鲜部技能培训等，融侨店各部门领导耐心地训练出具有时代气息的永辉新员工。尤其令我感动的是：这里的领导对待员工是批评教育多，以罚代管少，这种“以德服人”的管理方式深入人心。在这里工作，所(以)有的员工都有一种“家”的归属感。

永辉融侨超市的广大员工秉承了“勤劳”的创业精神，在各自岗位上兢兢业业地工作着。我经常看到超市部员工为顾客送货上门，甘愿做贴心的搬运工；我又亲眼看到过生鲜部员工为住在附近小区的年迈的顾客送水果；我还看到经常有顾客手握感谢信，说要感谢前台某某员工……永辉同仁用实际行动赢得了顾客的赞赏和好评。原来，感动并不需要去寻找，感动就在每天发生，感动就在同仁的工作中产生。

三、我张扬着我的个性

入职永辉以来，我一直都是在防损部工作。有一次下班后，我去办公室翻看以前的《同道》，其中x年第四期，由董事会推荐的《你就是一道风景》带给了我许多启示和鼓舞。文章中写道：“你没有必要去仰视别人……你就站在属于自己的位置上，不断地展示你内心世界的丰富内涵！”可见，永辉集团领导一直都在鼓励广大员工坚定自己的信念，展示自己的才华、个性及风采。

在这股强大的精神力量地带动下，每当防损部开会时，我便会大胆地对上级领导提出一些问题供大家参议。为此，我受到同事的尊重和领导的赞赏。融侨店防损部一直坚持着“集思广益 群策群力”的思想，默契地配合着其他部门的工作并维护着整个超市的安防设施和购物秩序。在这个引以为荣的团队里，我一边展示着自己的个性，一边认真吸取同事的工作经验，互相学习充实自己。

四、继续努力……

x年，在进一步摆正工作心态的同时，改进工作方法、提高服务意识，多与人沟通，已经列入了我的工作计划。诚然，决心和实验都抵不过实际行动那么有分量。

我喜欢《众人划桨开大船》这首歌，“一根筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成捆……”歌词中体现了团队力量的伟大。我愿意将我的工作热情投入到集体力量之中，实现自己的人生价值，与永辉共同成长。

逛超市心得体会篇八

第一段：介绍KTV超市并表达心得

KTV超市是一家以提供休闲娱乐和购物服务为主的商场。在经历了一次充实而愉快的购物体验后，我深感KTV超市的独特魅力。通过此次购物，我不仅满足了购物的欲望，还意外地获得了更多的乐趣和心灵的满足。这场购物虽然简单，却给了我很多启示和体会。

第二段：引述KTV超市的购物环境以及服务质量

KTV超市的购物环境干净整洁，商品摆放有序，给人以舒适和亲近的感觉。此外，我还注意到该超市为顾客提供了贴心的服务。无论是从收银员的微笑服务，还是导购员的热情指导，都让我感受到了超市的温暖氛围。此外，导购员们也积极主动地解答我的问题，并为我提供购物建议。这种周到细致的服务让人倍感亲切，也大大提升了购物体验的品质。

第三段：强调价格与品质的平衡性

在KTV超市，我发现商家注重价格和品质的平衡性。商品种类丰富多样，并且售价相对较低。例如，一些生活用品和食

品的价格明显低于其他超市。再加上商品的质量良好，这让我感到非常满意。这种平衡性的经营策略既能满足消费者实际需求，又能赢得消费者的信任和忠诚度。

第四段：强调购物的快乐与慎重

在这次购物中，我不仅感受到购物的快乐，更体会到了慎重选择的重要性。在选择商品时，我会对比不同品牌和质量，并选择最适合我的产品。此外，购物还是一种自我约束和理财意识的体现。我会根据自己的需求和经济实力，科学合理地进行购物，避免过度消费。只有在节制的前提下，购物的快乐才能得到最大化的体现。

第五段：总结KTV超市的购物体验和个人成长

KTV超市以其独特的魅力吸引了我，也使我获得了一次难忘的购物体验。通过这次购物，我不仅满足了购物的欲望，还学到了一些购物的心得。我明白了价格与品质的平衡性的重要性，也明白了购物需要理性和慎重。我相信，这样的购物体验不仅让我成长，也会伴随着我的生活。今后，我将会更加理性地对待购物，更加珍惜每次购物的机会，同时也会将这些感悟融入到我的生活中。

逛超市心得体会篇九

20_年x月份，我进入了自己大学生活另一个重要阶段——实习。在这里，我是抱着老师和父母的期望而投入实习的。这次我所参加的实习不是做表面功夫，实习的结果也并不是那么重要，重要的是过程，还有乐在其中的那份痛并快乐着的感受和收获。通过实习不仅仅让我了解到专业知识应用到实践中的复杂性和难度性。了解到，书本和现实之间的差别抑或有许多出入的地方，而且让我进一步提高工作能力。

一、实习的基本概况

(一) 实习时间

20_年x月x日-x月x日

(二) 实习地点

(三) 实习岗位

超市采购物流方面的实习

(四) 实习内容和过程

首先，是学习阶段。通过这一阶段，主要是学超市的基本情况，重点学习了解超市采购、物流方面的情况。其次，实践阶段。通过这一阶段，主要是在超市师傅的帮助指导下，开展销售方面工作的具体实践，参与实际工作，并对超市物流方面的情况进行粗浅研究，查找问题并分析问题。第三，总结阶段。通过这一阶段，一方面，对超市物流方面工作存在的问题，进行改进，完善和提高。另一方面，总结为期一个月的实践情况。

前提了，筛选价格相对较低的产品，从而做到了采购的物资质优价廉，为超市节约成本。同时，按照超市生产经营实际情况，突出节约的原则开展招(议)标采购工作，尽限度降低采购价格。

另外，关于物流方面，我的主要工作是进行内部来料检验和外部供应商沟通，以及与超市其他部门的沟通工作。当我们收到进货单时，我们就要对货物进行检查，然后对单检货。第一步要核对好信息，确定来料外包装上的标签信息与我们手上的样品标签信息以及进货单上的信息是否一致，即物料名称、编号是否一致。第二步根据送货单上的明细说明对来料进行最基本的外观检查。第三，根据货物情况，该核对货物信息的的要核对资料，该将货物与其他货物进行组装检查

的，应注意该注意的地方。第四，确定后，便要开出收货报告，由部门经理签字。第五，货物存入仓库。第六，仓库按照超市发货要求，组织发货。

二、实习感受

(一)成绩与收获

作为一名采购和仓库管理的实习人员，不仅仅要会做事，而且工作本身的工作特性决定了作为仓库管理人员应有的能力：观察能力、逻辑推理能力、沟通能力、处事能力以及灵活应变能力，另外也必须拥有吃苦耐劳、乐观开朗、心胸开阔的心态，否则工作的压力复杂程度会让你喘不过。作为一名采购和仓库管理人员，首先得对整个工作流程熟悉，然后按流程工作。熟悉产品，按标准检验，处理品质异常问题，要跟踪到位，与供应商建立友好的合作关系，与其他部门沟通要有章有序有条可依。这次实习，给了我不少精神上的冲击。在这里，我不仅收获了工作上的成就也收获了许多为人处事的人生哲学。让我得到了很好的成长。

委屈的无人理解。而这时正是考验我们的时候，这个时候，我既要尽快熟悉本岗位，学会如何采购、如何检货，熟悉并善于与其他部门及供应商沟通。在实习中，这些我都做到了。我想我代表的不仅仅是个人，而是当代大学生，我用实际行动证明了，刚刚出校门的我们也许经验不足，也许思想还不成熟，但我们的综合素质并不差，只要我们坚持下来用心去做，我们一定能行。很高兴，不到一个月的时间，我就完全接手工作了，能独当一面了，并能出色的完成工作任务，期间解决了几个重大历史品质问题。同时得到了上级、同事们的一致认同。

这段实习经历，不仅仅是我人生的一个转折点，也是我重新认识自己的一大转折点。我学会了面对工作，如何去看待它做它做好它做好实质性的工作，学会了如何更好的去与他人

沟通建立友好关系，学会了如何更好的随机应变。在这里，实习给了我成长的平台，在这里，我收获的不仅仅是工作上的成就，更是让我的内心世界以及精神追求、心胸态度，人生价值观有了一个全新的定位。

(二) 问题与不足

通过实习，我认为作为一家超市，他的物流方面还存在许多的问题和不足，制约了超市的发展。比如：

1、超市供应商不稳定，导致采购周期过长

通过实习得知，超市在采购方面，由于价格等方面原因，超市经常频繁更换供应商，而供应商的更换，必然造成原料不能及时到位，从而致使生产周期过长，不利于市场快速反应。超市在实际生产过程中，需要不断地采购和消耗大量的物料，这些物料品种多，数量大，而超市又不进行科学管理，不仅造成大量浪费和损失，还导致生产效率降低，成本抬高。同时，供应商关系管理方面比较薄弱，没有与供应商建立长期合作伙伴关系。

2、超市缺乏专门的物流管理机构 and 人力资源

超市没有专门负责物流的部门，无法落实责任，降低了物流效率。比如没有人为低效率的配送负责任，也没有人为高额的库存负责任。由于没有专门的机构来协调和处理相关事宜，使问题出了也没有关心和研究，导致不断重复同样的错误。当然，改善和提高就更没有人会问津了。

3、库存管理不到位拉升了物流成本

超市去年成品库存1000万元。其中，滞销品占20%即200万元，滞销品的直接成本约为140万元。滞销品的平均销售价格一般低于成本的30-40%，这样直接带来的成本损失为60万元；销售

利润损失为60万元;银行费用12万元。超市每年的滞销品损失所增加的物流成本合计约为15万元。另外,重复建设的库房以及由此带来的维持和管理成本,使超市的销售物流成本一定高于17万元。不合理规划库存也是导致库存成本上升的重要原因之一。同时,制造过程中需要品种多,仓库面积大,范围广,每天需要处理成百上千的库存单位,不合理规划库存导致每天处理的收发单据量的加大。

三、对策与建议

(一)与供应商建立长期合作关系

在新的竞争环境下,超市应该打造与供应商之间的伙伴关系。因为,供应商不是超市的外部资源,而是超市的重要组成部分,是超市的一员。必须建立加强渠道成员之间的共同和交流,为渠道成员不但提供利润化的产品和服务,更要提供持久的盈利能力和竞争优势。在建立与渠道承运的交流方面,超市应从而加强与供应商的交流和沟通,增进了解和供应商间的关系,增强信任度和忠诚度。定期召开供应商联谊会,相互了解,促进友谊,进而形成共同联盟。

(二)成立专门物流机构,配备专业物流人员

工作真空和工作重复。仓储中心存在销售物流与采购物流功能交叉,既负责原材料的入库、保管和出库以及相关的信息管理传递,又负责物流事业部的成品的入库、保管、包装、出库及与各个分超市的周转库房的协调、信息的交流与合作。

(三)实行科学的库存管理,降低存货水平

首先,要建立物流信息体系。这是超市及物流事业部有效控制存货的技术手段,而且有利于各个分超市之间调剂存货。其次,建立存货abc分类模型,将存货中的分类情况同步传递给相关部门、超市,使得产品投放决策的专家和领导重点关心

“20%”的重点产品在不同区域的市场反应。第三，通过科学的物流管理使超市的库存水平达到较为理想的状态，可以大幅度降低存货，滞销品损失也将大幅度下降。

四、结束语

当然，实习不仅给了我认识社会的机会，让我深入超市，了解超市发展，观察反思现实中存在问题，而且让我更加认清自己，了解自己，重新定位自己，在理论付诸于实践的同时，也将自己跟社会接轨，经理想跟现实接轨。在工作中提升自己能力的同时，也无形地成长了自己的人生观、价值观，在为人处事的灵活娴熟中成就我多姿多彩的青春与快乐。在这里[teamworkspirit]责任、专心、专注、专业、宽容、乐观等等，这些对我而言将对我一生受益匪浅。

逛超市心得体会篇十

居安思危，思则后备，有备无患。

泾溪虽然水流湍急，石头嶙峋，但是人们经过的时候格外小心谨慎，一年到头也没有听说过有人出事。倒是水流平缓没有石头的地方，时常听说有淹死人的事情发生。这就告诉我们居安思危，思则有备，有备无患的哲理。

二十一世纪，最大的危机是没有危机感，最大的陷阱是满足。人要学会用望远镜看世界，而不是用近视眼看世界。顺境时要想着为自己找个退路，逆境时要懂为自己找出路。

生于忧患，死于安乐”，“安危相易，祸福相生”，这是自然界和历史发展的辩证法。有一种说法，叫作“青蛙效应”，是指先将青蛙置于常温水里，而后一点一点注入热水，青蛙就会在浑然不觉中，舒舒服服地被烫死。这个事例表明生物在安逸舒适的环境下都容易麻痹大意。这也警示人们，居安思危则存，贪图安逸则亡。自然发展规律如此，人类历史发

展规律同样如此。

在欧尚超市实习工作有一个月了，这段日子里，我的收获很大。是欧尚超市使我从一个没有什么工作经验的中专生，慢慢成长为一名了解一些收银员知识和银行卡知识，并较好的掌握收银实操工作的实习生。

这一个月里我最大的体会就是做事都要谨小慎微，不要因为事情简单而掉以轻心。也明白了我们现在的处境并不是很理想，应该有危机感。常听别人说社会跟校园是两个截然不同的世界，当时不理解之间到底有什么不同，经过这次亲身经历，的确明白了其中的差异。

刚刚到这个新的环境中的时候，真的很不适应，每天的工作，真的觉得很累而且很无趣。可随着时间慢慢的过去，我觉得如果要适应这个社会，必须要克服许许多多的困难，而且要试着改变自己，使自己能够融入这个残酷的社会中去。而且我慢慢的发现其实收银工作也不是那么无聊的。每当想到这里，我就不断的鼓励自己，要好好在这里工作，好好学习相关的知识。来到这里的前几天，每次都会有一个师傅带我，也正因为这样我很快进入收银员这个角色中，同时发现要学习的知识太多了，怕自己学不过来，可慢慢的，我觉得只要把一些重要的知识记住，并时常的温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识与实际的工作相互结合起来，其实也不算太难的。虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但师傅的细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。在师傅的细心教导下，我学会了很多知识，比如信用卡的识别与防伪，顾客使用不同的信用卡应如何操作，人民币的识别与防伪，会员卡的作用，退换货的一些相关知识，返券期间应如何操作，遇到问题之后该如何处理等等。其实我觉得我要学的东西远不指这些，我要学习的知识实在太多了，心里也有点儿着急了。感觉自己差的很远。

在局外人看来，收银员的工作很简单，就是把顾客所选物品

的价款结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但这不是收银工作的全部，不能简单地把收银工作等同于结账工作。这是因为，顾客踏进超市，接触的第一个员工也许就是收银员，选好商品结账时，直接接触的还是收银员，收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象，所以收银员的素质和对顾客的服务很重要，超市也很注重这一点，从来到这里的第一天，企业精神和超市员工行为规范等一系列的制度就深深的印在我的脑海中，师傅告诉我，要做一名称职的收银员，收银技巧的掌握固然重要，但对顾客的服务态度和自身的素质也也很重要。“您好”，欢迎下次再来“这些最基本的礼貌用语是必不可少的，虽然我不太爱说话，但我慢慢的克服这些毛病。

也懂了，我们过去花的每一分钱都来之不易，都是父母辛辛苦苦用血汗钱赚来的。未来我们要走的路很长，学校给我们安排这个机会能让我们及早的发现自身的缺陷。

认识到了不足就要尽早的去改正，如果安于现状那么等待我们的就是被社会所淘汰。我以后要丰富自己的人生经验，使自己的工作和个人能力在以后的道路上更上一个新的台阶。