

# 2023年超市理货员实践活动心得体会(模板5篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

## 超市理货员实践活动心得体会篇一

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，在这个世界上有千千万万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早八点到晚十点，由于这个行业的特殊性，我在一天的工作中，休息时间是非常有限的，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。

## 超市理货员实践活动心得体会篇二

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。老头老太太淘特价商品，年轻人忙采购，连放假的孩子也来凑热闹，超市里年的气息聚集得太快。

可是，不知从何时起，范锋飞开始对年味儿过敏。过年要买票回老家，要带礼品送亲友，要多少对父母表示一下孝敬，要接打不少长途电话，要……这些最起码的消费，对月薪只有几百元的他来说，本身就很吃力，更何况还有家人催问对

象、同学追问收入的巨大压力。

干脆，不回家过年了，范锋飞就在乌市友好路附近石家园子的一间出租屋里度过了除夕夜。他花1.5元买了个大大的“福”字往门上一贴，心头便平添了几分喜庆。也有境遇与他相似的朋友，上门给他拜年，他拿出啤酒、小菜自然要热情招待一番。他大学毕业后在乌市闯荡了8年，身边有几个朋友。

我是通过范锋飞的一名甘肃老乡认识他的，大年初五，超市给他发的价值200元的年货基本上被消耗光了，他不得不从700元工资里抽出一部分招待客人。他原先有份挺不错的工作，由于和上司合不来就辞职了，后来换了好几份推销工作，去年过完年应聘到这家超市。每月工资除了交房租外，其余的得算着花，但为了眼前生计，他还是坚持干下来了。

超市里与他一起干活的有十几个人，有不少是没找到理想工作的大学生，年轻人在一起畅所欲言，谈论最多的当然是事业、收入、房子、对象、日常消费等，谈着谈着免不了一起发牢骚。牢骚发完有的人就辞职了，到社会上寻找更好的岗位，而超市也在始终补充人手。范锋飞说，员工像顾客一样人来人往，在用人较多的超市属正常现象。

但是，不正常的事情在范锋飞身边发生了，发生在热闹的春节前夕。一天，超市经理在保卫人员的陪同下，打开了员工的更衣柜，一名女员工的柜子里藏着一套超市刚进的床上用品。女员工供出了曾经偷东西的两名男员工，两名男员工又供出了另外几名员工。

就个人感情而言，范锋飞认为这8名同事很可怜，他们的收入都不高，疲于应付房租、生活费、电话费、交通费等日常各项开支，谁都希望让自己生活得更富足些。同时，他们感到可悲，这样的行为有辱尊严，同时也违背了与单位之间的契约，视眼前的工作为儿戏，对自己也是不负责任。

超市经理曾对每名新进员工说过：“商品聚集场所最忌讳的是内部人监守自盗，如果你们想吃哪样食品，哪怕是进口的高档食品，只要说出来我愿意埋单。如果私自偷拿商品，心中肯定不会踏实。”然而，在监控仪的死角处，还是有人掏空了包装袋里的食品，将皮带系在自己腰上，或者将枕巾揣入怀中。

这几位同事，不但受到了经济惩罚，也进入了大型连锁超市内部的“黑名单”，他们怀着怎样的一种心情度过这个春节，只有他们自己感受最深刻。范锋飞以他们为前车之鉴，春节期间给朋友们发送了一条简短的信息——“有钱没钱，踏实过年”。

### 超市理货员实践活动心得体会篇三

我们在中区超市一周的实践生活一转眼就结束了，虽然时间不长，但是自己感觉学习到了不少课本上没有的知识，更好的将理论与实践结合起来。

最开始的时候，我们听说去超市实践还在想，实践到底需要我们做什么，我们又能做什么，毕竟以前都没有过这样的实践经验。实践时，店长给我讲解很多关于超市方面的知识，然后安排我们协助超市员工做了一些简单的工作。从店长到理货员，我们从他们身上都学到了很多。我总结了以下几个方面的经验与收获：

一、不管是做什么工作，交际能力都十分重要。孔子曾说过：“独学而无友，则孤陋而寡闻”。在人际交往的过程中，良好的交际能力有助于我们彼此从对方的言谈举止中更好的认识了对方。更好的得到别人的理解、关怀和帮助。

二、工作要认真负责，要养成吃苦耐劳的优良作风。我们的工作占据了生命的一大部分，以消极的思想面对工作就等于萎靡的挥洒人生，生活就会变得毫无意义。认真对待工

作中的每一个环节、每一个步骤，工作才能更加出色、才能趋于完美。

三、要摆正自己的位置，主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。采用平和的心态。不要把自己看得过高，也不要把自己看得过低，只记住要把自己的工作踏踏实实干好。就算你有鸿鹄之志，有通天之能，那也要在现在这个位置上踏踏实实地做起来。

四、努力提升自己素质修养与能力水平。时刻反省自己，不能有骄傲自满情绪。经常制定短中长期目标，并不断的努力为之奋斗。多看书，阅读，努力提升自己的理论知识水平。

这次超市实践让我得到了充分的锻炼，也认识到了自己身上的诸多不足。也让我在今后的学习生活中找到了提高的方向，希望还有这样的机会可以让我提高自己。

## 超市理货员实践活动心得体会篇四

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。

## 超市理货员实践活动心得体会篇五

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。诚信对于经商家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，待人真诚，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。