

# 2023年超市员工工作感悟及心得体会范例 超市员工作心得感悟(优质8篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。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。

## 超市员工工作感悟及心得体会范例篇一

紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在鑫国发华联超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也透过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这半年是充实的，我的成长来自鑫国发华联超市这个大家庭，为鑫国发华联超市后半年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的职责。现将20\_\_年的工作总结如下：

### 一、鑫国发华联超市工作阶段

去年九月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。虽然自开业就加入了鑫国发华联超市这个大家庭，对鑫国发华联超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入主角负起职责，一方面加强了专业知识的学习，用心看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际状况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市主管的职责。

### 二、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。透过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与用心性，再透过业务培训让员工明白如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自我持续清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

### 三、专业知识的学习与市场把控潜力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自我有幸能够参与进时代的快速发展的行业之中，必须要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选取、营运各个环节的衔接，自我从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，透过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自我在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自我的战略性的推荐。

### 四、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市

零售的知识是如此的深广。透过冷静的自省，自我还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在此刻：首先，对商品的选取与把控有待加强，由其由于分工不一样对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

应对20\_\_年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自我的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的鑫国发华联超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

## 超市员工工作感悟及心得体会范例篇二

老员工是一支企业不可或缺的队伍。在职场上打拼多年的他们，不仅拥有丰富的经验和技能，更重要的是可以为企业提供稳定、可靠的支持。在这些老员工的身上，我们可以看到职场上的耐力、勤奋、团队精神等等一系列优秀品质。故本文将从老员工角度，探讨他们在工作中的心得体会及感悟。

### 第二段：经验总结

老员工大多数已经在企业工作多年，有着丰富的经验和技能。他们在工作中注重细节、精益求精，具备非常高的工作责任心，能够为企业节省不少成本。在协调团队工作中，他们懂得把自己的思路和经验分享给身边的同事，不仅发扬传统，也能激发新人的工作热情。同时，老员工也会及时调整自己的思考和工作方式，不断提高自己。

### 第三段：工作热情

虽然老员工的工龄比较长，但他们对工作的态度丝毫未减。他们始终坚持自己的标准和目标，努力提高工作效率，且善

于在自身工作负荷不会给他人带来影响的情况下，承担更多的工作。这种精神不仅能够带动更多的人，而且还能不断地激励自己。这也是老员工能够不断在职业道路上前行的重要原因。

#### 第四段：团队合作

一个优秀的职场团队不仅需要年轻员工的活跃和创新，也需要老员工的稳定和经验的。老员工在工作中总是带着一颗赤子之心，艰苦奋斗、团队合作是他们自觉的行动标准。何以证明？当新员工遇到困难时，老员工挺身而出；团队中有任何矛盾甚至是微小的冲突时，老员工会率先踏出诚恳的一步寻找解决方案；在不断的工作中，也是由老员工带领着全体员工一起完成的。因为这份责任感和竭尽心力，老员工们不仅活的更有意义，也塑造了更优秀的团队。

#### 第五段：结语

在职场上，仅凭年龄不足以说明一切。许多老员工前辈们不仅年龄较大，更主要的是把握了工作中的精髓，深入研究了职场中的本质，同时更好地把握了自己的人生价值。因此，我们应当尊重他们，借鉴他们的方法、思路以及think outside the box的企业文化，从老员工的身上吸取营养，及早进入状态，走向成功之路。

### 超市员工工作感悟及心得体会范例篇三

作为企业最稳定的员工群体之一，老员工在企业中起着举足轻重的作用。他们有丰富的经验，熟练的技能，健康的身体以及忠诚的态度。并且，他们愿意在公司内部持续学习和发展自己，做出更大的贡献。他们是公司最有价值的资源之一。在这篇文章中，我们将探讨老员工的工作心得体会及感悟，以帮助其他员工更好地工作和发展。

## 第二段：老员工的工作心得

老员工在公司中工作多年，积累了许多宝贵的经验，这些经验对其他员工很有帮助。首先，老员工非常重视保持和提高技能。通过丰富的经验，他们明白了技能的重要性。其次，老员工懂得如何与同事和领导沟通。他们被视为公司的领导者之一，在工作中散发出稳定优秀的气质，能够带领其他员工一起完成任务。最后，老员工会为公司发展提出宝贵的建议，因为他们有深厚的经验和对公司的了解度。

## 第三段：老员工的体会

虽然老员工在公司中已经工作了很多年，但他们始终保持着初心，对工作充满热爱和激情。这激情来自于他们对公司的责任感，对客户的关爱以及自己对工作的执着追求。他们能够始终保持积极主动的态度，为公司献身付出。

## 第四段：老员工对其他员工的影响

老员工在公司中拥有非常高的知名度和声誉。他们懂得如何培养他们的下属，指导他们成长和发展。通过耐心指导，共同解决问题，老员工帮助新员工更快地适应公司和工作，并且展现出自己的专业素质。老员工对新员工有着至关重要的影响。

## 第五段：结论

在公司工作的老员工们，在工作中成长和发展，同时也在传承和保护公司的文化。他们致力于把最好的自己奉献给企业，培养新人和传承公司文化，为公司的未来展望做出了巨大的贡献。我们需要向老员工们汲取经验和教训，以建立良好的个人行为习惯，塑造出新一代员工的优良素质。企业需要利用老员工这些丰富的资源，通过老员工的知识 and 经验指导新员工。老员工和新员工相互合作，共同推动公司进步和发展。

# 超市员工工作感悟及心得体会范例篇四

## 超市员工培训心得体会范文

首先，我非常感谢公司给我们新进员工的集体培训，我也很荣幸参加了这次培训，作为公司的第一批员工，我深感荣幸与骄傲??这说明公司对我们员工岗前培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于刚介入服务行业的我，也非常珍惜这次机会。经过半个月的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的的行业，而且与生活紧密联系。半个月的培训内容主要是：军训、相关的企业文化以及公司的基本运作情况介绍，特别是听了汪总的讲解，让我们大家都受益匪浅，课程内容生动有趣，讲解企业文化的同时，还掺杂了许多广泛性知识，都与我们的工作和生活息息相关，使我们在短时间里了解到公司的基本运作流程以及公司的企业文化，企业现状等等、让我们对公司有了更深刻的认识与了解，从而能更快地适应自己的工作岗位，更了解自己的职责，让我们对未来的工作充满信心，充分发挥自己的主动性，利用好公司的优势资源最大效果为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人发展。

对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作开展以及个人的发展都是非常有好处的。

超市是个大众化服务行业，之前的我只认为只要能把商品销售出去，那么就好ok[]经过培训强化了我们的服务意识，因为现在的超市竞争不再是商品价格之间的竞争，而是看你的服务态度，服务现在也是一门学问，其中也有许多技巧与方法，怎样服务好顾客呢？尤其是汪总所讲到微笑服务，我们一定要落实下去，我们公司员工要有团队精神，我们处事的一举

一动都是代表着公司的文化与形象而不是个人。在职业态度方面，让我们明确：我们不是在公司工作，更不是在为老板工作，我们每个人都是在为自己工作。

这是公司的第一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常着重的，汪总及培训人员都做了很多准备，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责作的态度和良苦用心，让我们融为一体，我们在未来的工作中端正心态，更加努力！更加自信！

### 超市员工心得体会

是所有企业都在做的一项工作，一个企业要生存搞好销售是前提。如何提高销售呢？我们都知道顾客是我们的上帝，顾客是我们的衣食父母，更是我们薪水的最终支持者，只有顾客愿意上门购买，公司才会有收入和利润，如果失去顾客，公司将无法在市场竞争中立足生根。因此我们工作的目标是尽量让顾客满意，如何才能让顾客满意？那就是——“服务”，这也是我在此次培训中感悟最深的。

常言道：“面带三分笑，顾客跑。”

“形象”，如何提高\_\_超市在顾客心中的形象，光靠服务是不够的，在商品陈列，卖场环境、卫生等方面都必须做到让顾客满意。在这次培训中我们学到了商品的陈列，卖场的布局等等，这使得我们在以后的工作中能更好的搞好卖场的陈列，让顾客能更方便的买到自己需要的商品，并且物美价廉，使其在休闲购物时首先能想到我们\_\_超市。

### 超市新员工入职心得体会

记得刚来超市卖场时，场地一片狼藉，伸手不见五指，当时，室内的温度也是零下二十度左右，但是，我们依然准时到场，接受了主管安排的军训，员工知识培训。这是我在任何企业

工作中都没有经历的，她标志着企业的形象和未来的希望。

随着超市卖场的逐渐完工，我们在各主管的带领下，搬运杂物，清洁地面卫生，提水的，扫灰的，拖地的，个个都争先恐后的干着，虽然，我们大家个个忙的都是灰头土脸的，但脸上总是洋溢着高兴，快乐的风采接着超市的货架，商品也逐步的进入了卖场，首先，是主管们带着我们组装货架，这对我们来说是有点赶鸭子上架，因为我们大家从来都没接触过此类工作，主管们就手把手的教，不厌其烦的讲解，至到大家能熟练的安装完毕。商品的陈列摆放更是叫我们一窍不通，无从下手，还是我们的主管们，耐心的讲解，引导，如何将商品的陈列摆放的更有条理化，美观化，反复调换商品的位置，排面。使我深深地感到，做什么事都要有一种执着，坚定的精神，才能把工作做的更好。

曾经看过一个企业对员工的倡导书，是这样写的；如果你有智慧，请把你的智慧拿出来，如果你没有智慧，那就请你流汗吧、如果你既没有智慧又不想流汗，那就请你离开吧、我感悟很深。

我来超市上班，就是以这种心态做好超市分配的各项工  
作，既然，选择

了。就要认认真真，勤勤恳恳的去做，争取做到更好。

现在，我们穿着整齐的工装，站在宽敞，明亮，干净，整洁的环境里工作，我感到十分的自豪，真是，一分耕耘，一分收获，一份付出，一份回报，这与我们的齐心协力，辛勤劳动是分不开的。也是我更加懂得；众人拾柴火焰高。只有想不到的没有做不到的。在以后的工作中，我会一如既往地，恪尽职守，严以律己，尽职尽责做好自己的本职工作，为超市的明天更加欣欣向荣，奉献自己的一份力量。我相信，我们的超市将是最优秀，最有企业形象，最有素质，最有团队精神的一枝独秀，我作为一名员工，能在这样的企业工作，



是骄傲，自豪的。

首先，我非常感谢公司给我们新进员工的集体培训，我也很荣幸参加了这次培训，作为公司的第一批员工，我深感荣幸与骄傲这说明公司对我们员工岗前培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于刚介入服务行业的我，也非常珍惜这次机会。经过半个月的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，而且与生活紧密联系。

半个月的培训内容主要是：军训、相关的企业文化以及公司的基本运作情况介绍，特别是听了汪总的讲解，让我们大家都受益匪浅，课程内容生动有趣，讲解企业文化的同时，还掺杂了许多广泛性知识，都与我们的工作和生活息息相关，使我们在短时间里了解到公司的基本运作流程以及公司的企业文化，企业现状等等、让我们对公司有了更深刻的认识与了解，从而能更快地适应自己的工作岗位，更了解自己的职责，让我们对未来的工作充满信心，充分发挥自己的主动性，利用好公司的优势资源最大效果为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人发展。

对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作开展以及个人的发展都是非常有好处的。

超市是个大众化服务行业，之前的我只认为只要能把商品销售出去，那么就好ok[]经过培训强化了我们的服务意识，因为现在的超市竞争不再是商品价格之间的竞争，而是看你的服务态度，服务现在也是一门学问，其中也有许多技巧与方法，怎样服务好顾客呢？尤其是汪总所讲到微笑服务，我们一定要落实下去，我们公司员工要有团队精神，我们处事的一举一动都是代表着公司的文化与形象而不是个人。在职业态度

方面，让我们明确：我们不是在为公司工作，更不是在为老板工作，我们每个人都是在为自己工作。

这是公司的第一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常着重的，汪总及培训人员都做了很多准备，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责作的态度和良苦用心，让我们融为一体，我们在未来的工作中端正心态，更加努力！更加自信！

接下来的培训，我想会更有趣、更专业，所以我会更认真听，理论与实践更加强化我们的工作，因为我也很热爱且珍惜这份工作！

记得刚来超市卖场时，场地一片狼藉，伸手不见五指，当时，室内的温度也是零下二十度左右，但是，我们依然准时到场，接受了主管安排的军训，员工知识培训。这是我在任何企业工作中都没有经历的，她标志着企业的形象和未来的希望。

随着超市卖场的逐渐完工，我们在各主管的带领下，搬运杂物，清洁地面卫生，提水的，扫灰的，拖地的，个个都争先恐后的干着，虽然，我们大家个个忙的都是灰头土脸的，但脸上总是洋溢着高兴，快乐的风采接着超市的货架，商品也逐步的进入了卖场，首先，是主管们带着我们组装货架，这对我们来说是有点赶鸭子上架，因为我们大家从来都没接触过此类工作，主管们就手把手的教，不厌其烦的讲解，至到大家能熟练的安装完毕。商品的陈列摆放更是叫我们一窍不通，无从下手，还是我们的主管们，耐心的讲解，引导，如何将商品的陈列摆放的更有条理化，美观化，反复调换商品的位置，排面。使我深深地感到，做什么事都要有一种执着，坚定的精神，才能把工作做的更好。

曾经看过一个企业对员工的倡导书，是这样写的；如果你有智慧，请把你的智慧拿出来，如果你没有智慧，那就请你流汗吧、如果你既没有智慧又不想流汗，那就请你离开吧、我

感悟很深。

我来超市上班，就是以这种心态做好超市分配的各项工  
作，既然，选择一

参考

了。就要认认真真，勤勤恳恳的去做，争取做到更好。

现在，我们穿着整齐的工装，站在宽敞，明亮，干净，整  
洁的环境里工作，我感到十分的自豪，真是，一分耕耘，一  
分收获，一份付出，一份回报，这与我们的齐心协力，辛勤  
劳动是分不开的。也是我更加懂得；众人拾柴火焰高。只有  
想不到的 没有做不到的。

在以后的工作中，我会一如既往地，恪尽职守，严以律己，  
尽职尽责做好自己的本职工作，为超市的明天更加欣欣向荣，  
奉献自己的一份力量。 我相信，我们的超市将是最优秀，最  
有企业形象，最有素质 ，最有团队精神的一枝独秀，我作为  
一名员工，能在这样的企业工作，是骄傲，自豪的。

--

## 超市员工工作感悟及心得体会范例篇五

作为一个老员工，我已经在公司里工作了十年。回首这十年  
来，我虽然没有年轻员工那么有活力和创造力，但是我在这  
十年间不断学习、努力工作，获得了很多经验和技能，这些  
经验和技能成为了我在公司里的价值。在这篇文章中，我将  
会分享我的工作心得、体会和感悟。

二、持之以恒的努力

我一直相信：持之以恒的努力一定会取得成功。而且，我认为“成功”并不是每个人所定义的都一样，对我而言，成功是指一直保持工作不断进步，学习新技能和适应变化。我不仅不会担心那些变化和新东西，反而会认真学习和探索。这种精神的表现就是在工作中没事不准备、有事不慌张，认真、踏实地工作，并且持续地学习和提高，这就是我的工作心得。

### 三、积极的态度

我认为在工作中一定要保持积极的态度，作为老员工，我也曾经多次遇到工作上的挫折和困难，但是我相信有时候人要想成功就必须要走道狭窄的路，我也并没有因此放弃，而是坚定信念，跨越了一个又一个难关。现在回首，那些经验让我在生活中更加坚韧，更加自信，同时也积累了丰富的工作经验。

### 四、情商感悟

我深知，在工作中良好的情商也是一个不可缺少的要件。员工要有好的情商，应该理解公司的文化，了解自己的职责和使命，与同事、领导之间有良好的沟通和协作关系，才能够更加取得好的职业发展。我所体悟到的情商就是在不断地学习和实践当中提升自己的沟通和应对能力，与他人保持和谐的关系，塑造出一个温馨的工作环境。

### 五、回顾与展望

回顾过去的岁月，我发现在工作中，我们每个人总有一些值得自豪的地方，有一些值得反思和改进的地方。而对于我而言，我也不是一路顺风顺水地走过来的。但是，有所不同的是，我从这些经历中吸取了许多经验和教训，让我变得更加坚强和自信。未来还有路要走，我相信只要坚持“持之以恒的努力”，保持“积极的态度”和良好的情商，我会扛起公司的旗帜更加成功的昂首前行。

结束语：

在这十年里，我从公司各个方面得到了很多的支持，并且在工作中碰到售前、售后、营销等许多工作上的问题时，公司都给予了我很好的帮助与支持。在此，我想特别感谢公司的领导和同事们，感谢在公司共同成长和努力的日日夜夜，让我体会到了团队的伟大奉献精神。长路漫漫，让我们一起勤奋努力、不断前进，共同创造我们的未来。

## 超市员工工作感悟及心得体会范例篇六

发货员是一项重要的职业，他们负责将商品从仓库运送到指定的地点。在过去的一年里，我作为一名发货员在这个岗位上积累了一些经验和体会，我意识到这项工作不仅需要技巧和耐心，更需要沟通和团队合作。通过这篇文章，我想与读者分享我在这个工作中的心得体会和感悟。

首先，作为一名发货员，我学会了如何高效地组织和安排货物。在仓库中，有各种各样的商品需要发送给客户。为了确保货物的安全和准确交付，我学会了制定发货计划，根据客户的需求和地址，合理安排货物的配送顺序。除了时间上的考虑，我还要对货物进行细致的包装和标记，以避免损坏和混淆。通过这种有条不紊的工作方式，我提高了工作的效率，减少了错误和纠纷。

其次，沟通和协作是我在这个工作中的重要技能。作为发货员，我不仅需要与仓库内部的同事沟通，还需要与负责收货的客户进行交流。在处理不同的订单和配送需求时，我注意到每个客户都有不同的要求和偏好。有时候，他们可能需要更快速的配送，有时候他们可能需要更加细致的包裹。因此，我要灵活地调整自己的工作方式，尽力满足客户的需求。此外，与仓库内部的同事的良好沟通和协作也是保证工作顺利进行的关键。通过相互支持和帮助，我们能够更好地完成任务，提高效率。

第三，注意安全是作为发货员的必要要求。在运送货物的过程中，我始终保持高度警惕，确保行车和搬运的安全。我会检查车辆的状况，确保其正常运行，避免在途中发生意外。同时，我会注意货物的固定和包装，以免在运输过程中出现损坏。我还会遵守交通规则，保持良好的驾驶习惯，确保自己和他人的安全。在仓库内部，我会使用合适的工具和设备，以减少工作中的摔倒或受伤的风险。通过注意安全，我成功地避免了许多潜在的危险和问题。

第四，耐心是我在发货员工作中很重要的心得体会之一。有时候，客户可能因为各种原因对货物不满意，需要更换或退货。在这样的情况下，我会向他们倾听并尽力解决问题。无论是处理客户的疑虑还是纠正错误，我都需要耐心地与客户进行沟通和协商。有时候，这可能会花费更多的时间和精力，但我相信耐心和细心的态度能够带来更好的结果。而且，通过与客户保持耐心和友好的接触，我能够建立起长久的信任和合作关系。

最后，作为一名发货员，我深刻地意识到这项工作需要我持续学习和提升自己的技能。随着物流行业的不断发展和变化，我要紧跟时代的步伐，了解和掌握最新的发货技术和流程。通过参加培训课程和学习相关的知识，我不断提高自己的专业素养和能力。我相信只有不断学习和进步，我才能在这个工作岗位上发展得更好，为客户提供更好的服务。

综上所述，作为一名发货员工作已经给了我很多值得珍惜的经验和体会。通过高效组织货物、良好的沟通和协作、注意安全、耐心待客户以及不断学习，我有信心在这个职业中取得更大的成就。发货员这个职位虽然不起眼，但是对于整个物流行业的发展起着至关重要的作用。我将持续努力，提升自己的能力，成为一名出色的发货员，为客户提供更好的服务。

## 超市员工工作感悟及心得体会范例篇七

\_\_月\_\_日，超市长钢店\_\_月份服务品牌、星级员工座谈会在三楼会议室举行。来自各部门的60余名员工代表参加了座谈会，副总经理秦纪平、郭建华到会做了工作指导和要求。

服务品牌、星级座谈会是长钢店今年旨在提升全员服务水平的一项重要工作举措，通过交流学习达到取长补短、互相促进、经验共享的目的。继有了第一次座谈会的经验积累，本次座谈会各部门的服务品牌、星级员工代表对发言都做了充分的准备，会场上表现得积极主动，大家畅所欲言，现场气氛活跃。

“微笑使者”张婷结合近段时间许多顾客在柜台讨价还价的情况，提出了要利用扎实的商品知识体现商品物有所值，通过婉转的语言技巧耐心的与顾客沟通来形成共识，最终促成销售的方法；“小家电专家”赵丽把自己“一句话成就一笔销售”的故事与大家进行了分享和讨论，让每一个人都明白了随时做好销售工作的准备，关注细节，了解顾客的需求对促成销售的重要性；非食品部李晨旭把自己从优秀员工成长为三星级员工的经历概括为“不懈的努力和坚持”，工作中保持紧迫感的理由是“因为这使我充实”，朴实的话语让大家明白了没有人能随随便便成功和付出总有回报的道理；男装部崔丽燕用“兵马未动、粮草先行”生动的比喻，阐述了及时同厂家沟通，保证货源充足的重要性。星级员工代表通过一个个活生生的案例和实际工作感受一同交流服务工作中的得失，鲜明的观点、真实的案例解析让在场的每一位员工都感到深受启发、受益匪浅。

员工交流结束后，郭副总对本次座谈会进行了总结：一、以案例讲解的形式，生动又有说服力；二、以商品知识为基础是推销商品的关键；三、以沟通交流保货源，保证销售需要；四、以陈列商品求创新，吸引顾客关注；五、以主动服务迎接顾客，给顾客温馨的感觉。接下来，秦副总对服务品牌和星级员工

下一步的工作提出了三点要求：一、超市向百货员工学服务，百货向超市员工学奉献，两业态员工要取长补短、增进了解、相互学习；二、广大员工要不断丰富商品知识，为销售工作的扎实开展奠定基础；三、每一位服务品牌和星级员工要加强自我管理能力和自我管理能力，进一步提升主动服务意识，处处做好表率作用。

会议最后，张主任就近期长钢店连续召开的“销售状元”评比表彰会和星级座谈会要求大家认真领会会议精神，做部门销售、服务工作的带头人，并和大家共同学习了韩总在销售状元表彰会上对全员“比学赶帮超”工作的要求：比技能、比服务、比销售；学本领、学经验、学状元；赶时间、赶机会、赶进度；帮差组、帮后进、帮同事；超先进、超同期、超计划。勉励大家扎实做好本职工作，同心协力、共度难关。

服务品牌、星级员工座谈会上，大家畅所欲言，谈出了服务心得和销售感想，领导点评进一步指明了方向。全体员工要坚定“信心比黄金更重要”的信念，在争当销售状元，争创一流服务的大潮中激流勇进，为长钢店二季度销售指标及各项工作的圆满完成再建新功。

## 超市员工工作感悟及心得体会范例篇八

这是我第一次实践。之前都没有工作经验，也不知道会发生什么事，开始也很害怕自己会搞砸第一次的实践。说是一次实践，其实更像是一次假期工。再加上这是亲戚推荐的，所以之间就有不少的优先权利在里面。不过最后我还是靠自己的实力顺利完成了这次实践。

初到超市时，处处感到陌生，毕竟自己以前都没经历过什么真正意义上的工作。跟那些陌生人接触起来还是有点困难的。不过我爱和陌生人聊天的优点体现出来了，经过两三天的时间我就勉强的适应下来了。快速的适应任何工作环境，我觉得这是以后工作都必须的吧！尽管如此，之中还是还有困难的，



因为在超市里工作的员工中大多数是女员工，她们有的也是和我一样是假期工，还有是已经提前毕业的自由工人，而更多的是一些已经结婚了的工人。共同的兴趣和话题很少，所以交流起来有点困难。地方语言是没问题的，以前我在高中就接触了他们的语言，会听不会说。

刚开始没来之前以为这次自己可以大显身手，来到超市了解情况后让自己有些少的失望，并不是有什么能派得上用场的时候。我的主要工作是监督下一层的员工，监视顾客，提供咨询，接听电话，早上开门，晚上关门，守护超市财物，维护超市日常设备等等。相对来说是很轻松的，但是就是因为轻松让我感觉到了空前的无聊，工作起来很是懒散，似乎自己在学校学来的东西都不管用，第一次就接手这么轻松的工作让我多少感觉有点不适应。我也不知道在如此无聊的环境里工作了几年的老员工们是怎么度过的。也许是老板是我亲戚的原因，我才得到如此轻松的工作。轻松的工作并不代表有收获的工作，轻松了我觉得锻炼的机会就少了，这是我担心的，毕竟我这次是打着要锻炼自己的目的来工作的，轻松的工作会让我感觉到什么都没有收获。年轻心狂的我让我这次犯了不少错，总是心太急！其实真正做好每份工作是没那么容易的，轻松的工作更是需要耐心，这些在工作的最后让我感受到了！

轻松的工作我都不怎么把它看得多重，直到我不能很好的完成它之后，我才知原来轻松的工作原来也不是那么容易摆平的。轻松不代表容易，当店里的电脑出现故障后我当让挺身而出，开始几次小问题都是没问题的，因为我在学校做网管，对电脑一般问题了如指掌。到后面出现了一些比较难搞的问题出来，连我都无能为力了，我只是抱怨自己水平低，而不是赶紧另想办法，还差点用自己的错误方法来解决，差点造成无法挽回的结局。还好自己联系老师，响老师咨询了这个问题，才得以解决。从那次以后我感到自己的技术是多么的欠缺，后悔做网管的时候不捉住机会多学有用的技术。不过现在后悔还来得及！除了这些还有一些要学习的地方，像如何

对待客人，对待客人的时候要热情，要和超市员工之间多沟通等等要学的有很多。大家团结起来一起工作这样才能保持超市的正常运营，否则哪一环节出错就会导致相应的损失，这都是不值得的。

轻松的工作不到一个月就结束了，那是因为过了年后客户的数量恢复到往常，生意的数也相对的降温，人手要求不多，再加上我耐不住无聊空虚的感觉，于是提前五天结束了，不算长但却有纪念意义的二十四天的工作。工作最后两天我还去游玩了美丽的三娘湾，而且幸运的看到，黄圣依在那里拍戏。美丽的海滩，凉爽的海风，迷人的海景，给人予舒爽开朗的心情，这次工作就像一次旅行一样，从开始的困难期，到后面的逐渐适应，给了我一次真正的工作经历。这次工作经历注定在这美丽的三娘湾上划上不算完美而完整的句号。离别总是让人悲伤的，但是这次我们选择了开心，他们办了一个欢送会欢送我离开，欢送会上我表达了我对他们的感谢！虽然开心，但是在第二天上车的瞬间我还是泪流了，人生第一次社会实践，带给我太多的回忆，带给我太多的好处，使我在接下来即将到来的工作道路上铺垫了有力的基础。

这次社会实践里我学到了很多，不管什么性质的工作，我们都应该用最短的时间去适应它，毕竟在很多情况下都是你服从工作。而且要团结互助，团队精神很重要。要跟工作人员多交流，互相学习。不要轻视你身边的任何工作，轻松的工作不代表容易的工作，有时也会有难的。凡事不要自做主张，除非你有一定把握。要懂得相信别人，别人才会更信任你。

时间过得真快，到了新的岗位已经有三个多月了，在这三个月当中，我基本上熟悉了超市的大体情况，和 workflows。曾听过这样一句话：“越是艰苦的地方，越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”到超市后，才真的体会到这句话的含义。

二月初，在超市门前卖熟食饭，有鸡蛋、土家烧饼、烤肠、

粘玉米、还有五谷豆浆。因为是车站超市，又赶上过年，旅客的流动量特别的大。需要吃饭的人群数不胜数，而我们的工作也因如此的客流量变得更加的繁忙，有时甚至有些忙不过来。而每到这个时候，我们的杨站长也会在超市帮忙卖东西，磨五谷豆浆，燕科长也是整个上午忙前忙后的收钱找钱磨豆浆没有闲着。我也抽空推水、烧水、洗鸡蛋、煮鸡蛋、煮玉米。重复循环不间断的忙活着。整个上午下来以后衣服都被汗水浸透。虽然又累又忙，但我感觉非常充实。

现在班长为了让我尽快掌握超市的各岗位流程，再做理货员的工作，同时熟悉收银员的工作。超市的工作并不像想象中的那么简单，在工作当中首先要熟悉超市商品的品项、数量、实际情况，掌握商品信息情况。商品陈列在货架上但没有与之相符的价签，商品与价签也会存在不对应的现象，要及时检查。同时商品的保质期也要经常查看，因为商品的日期是衡量商品质量的标准之一，也是一个超市的信誉所在。

作为一个合格的超市理货员不能串岗闲谈，车站超市货品繁多，客流量又大。旅客的素质参差不齐，理货员要负责超市商品的安全工作。要经常巡视卖场，减少超市的损失。在这个岗位上就要担起这个工作的责任。理货员是很忙的，从仓库出货到摆上货架，并且要随时补货，这也是一个艰辛且繁杂的过程。一般货物没什么，有的是饮料，灌装酒，果奶，奶茶，绿茶，矿泉水之类的，再随时补货。及时清理卫生，每月盘存，点货，对单，对账。都很累的。上了一天班，手，肩膀，腿，脚，都很酸痛，全身没劲儿。但是再上班时，看到同志们争先恐后的干工作，我干劲倍增继续工作。

收银员的工作也不简单，需要专心到位，来不得半点马虎，背商品条码，商品过机扫描，击盘结账，动作要麻利迅速，同时注意商品类型和价格，随时注意收银台前和视线内所见的卖场内情况，以防止和避免不利于超市的异常现象发生。稍不留神，就可给超市造成经济损失，给团队带来不良影响。

班长刘同菊和同事们对我来讲都是那么的和蔼可亲，细心讲解工作流程，每步该怎样做和细节上的技巧在科长的带领下同事们都很团结，工作上不分彼此互相帮忙，是我在学习的过程中没有压力也没有受到排斥，使我感受到浓浓的亲情。团队的力量使我对工作更有信心。

顾客是上帝，在平凡的岗位上，担子不轻，每天重复相同过的工作，对旅客说出的刻薄的话必须学会忍耐，委屈压在心底。一定要用微笑服务，当你对旅客微笑时，不管旅客对我们多么不满此时他们的心情一定是随之晴朗，微笑是迷人的表情，一个微笑不费分文，却能化解矛盾甚多，懂的微笑的人将会拥有美好的人生，当你微笑的时候，世界也在对你微笑。

我在超市的工作时间还不太长，自身的素质和业务水平离工作实际要求还有差距，但我能克服困难，努力学习，端正态度，积极向其他同志努力学习请教，活到老学到老。在临秋末晚将要退休的这段时间中，能踏实认真的做好本职，为超市经营效益的发展竭尽全力，做出自己应有的贡献！

共2页，当前第2页12