# 超市工作心得体会(实用10篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-04-06

*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。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。超市工作心得体会篇一第一段：介绍...*

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。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**超市工作心得体会篇一**

第一段：介绍合力超市工作的背景和重要性（150字）

合力超市是一个大型连锁超市集团，拥有数百家分店，每天都有大量的顾客光临。作为合力超市的员工，我非常有幸参与了这个快节奏的工作环境，并且从中学到了许多宝贵的经验。合力超市的成功离不开全体员工的共同努力，只有合力的团队协作和高效的工作才能满足顾客需求并推动公司的发展。

第二段：讲述合力超市团队合作的重要性和我个人在其中的经历（250字）

团队合作是合力超市成功的关键因素之一，每天我们都要与其他员工紧密合作，共同完成任务。在工作中，我深刻体会到团队合作的力量。合理分工、相互之间的信任和支持，以及及时的沟通是团队合作的关键。我记得有一次，我和同事们合作制定了一项促销计划，我们听取了每个人的意见，充分利用了每个人的专长，并且在大家的共同努力下，这项促销活动取得了巨大的成功。

第三段：强调在合力超市工作中重要的技能和能力（300字）

在合力超市工作，不仅需要基本的职业技能，如销售和顾客服务，还需要一些特别的能力。例如，沟通能力对于与顾客和同事的有效交流至关重要。此外，组织能力和时间管理技巧也是必不可少的，因为工作中常常面临许多不同的任务和项目。我个人的体会是，只有具备这些技能和能力，并能够将它们应用到实践中，才能高效地完成工作并取得成果。

第四段：谈论合力超市工作对我个人的成长和收获（300字）

在合力超市工作，我个人的成长和收获是显而易见的。首先，我的沟通能力得到了很大的提高。通过与顾客和同事的交流，我学会了不仅仅是倾听，还要通过恰当的表达来解决问题。其次，工作中的压力使我学会了管理时间和处理紧急情况的能力。通过合理规划和灵活应对，我能够在高压下保持冷静和高效。最重要的是，我发现团队合作是个人成长的关键所在。通过跟其他员工的合作，我学会了倾听和尊重他人的意见，并意识到只有通过共同努力，我们才能取得优秀的成绩和最终成功。

第五段：总结（200字）

合力超市工作给我带来了许多宝贵的经验和机会。从团队合作到技能培养，我在这里获得了很多成长和收获。在合力超市工作，每天都有新的挑战和机会等着我们去把握。只有通过团队合作、良好的沟通和高效的工作，我们才能为顾客提供优质的服务，并为公司的发展贡献力量。在将来的工作中，我会继续努力学习和成长，以便更好地适应这个快节奏的工作环境，并为合力超市的发展做出更大的贡献。

（共计1200字）

**超市工作心得体会篇二**

今天我们小组调查了位于我们学校附近的永辉超市。永辉超市是中国大陆首批将生鲜农产品引进现代超市的流通企业之一，被国家七部委誉为中国“农改超”推广的典范，被百姓誉为“民生超市、百姓永辉”。

我们小组发现永辉超市的生鲜经营的很广，经营面积差不多占了总面积30%以上。蔬菜很便宜，在蔬菜区，看到了就像在菜场一样，人很多，这样的场景在其他超市或者卖场很难看到。洗护用品区的产品类型感觉有点少。总体来说超市里面的商品还是比较丰富的。就是逛的\'时间长了有的产品区气味刺鼻，进去时间长了，会头晕!降价产品贴上了黄色标签很醒目可以让人一目了然。除了蔬菜，生鲜价格比较便宜之外。别的产品在价格方面没什么优势可以吸引人。

最让人气愤的是使用购物车还要交费，我们觉得这一点做的太差劲了。希望以后超市能在管理上，购物环境上，商品价格，产品类型上能多多改进，相信会是很一个不错的超市!

**超市工作心得体会篇三**

当心中积累了不少感想和见解时，好好地写一份心得体会~如此可以一直更新迭代自己的想法。以下小编在这给大家整理了一些超市工作心得体会，希望对大家有帮助！

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得，也算是对自己工作的一个总结吧。

（1）作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。

收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗现象。

在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。

收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。

收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

（2）认真做好商品装袋工作。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。

装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。

装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

（3）注意离开收银台时的工作程序。

离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等侯的顾客结账后方可离开。

第一，服务态度至关重要，超市销售工作的心得。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。现在生活水平提高了，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。成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。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

第五.我决不破坏超市的规矩。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。毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。

第六.不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是结帐的日子。一连几家供货商送货来，这时候就忙了。仅有几个人在收货处是忙不过来的。于是我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物送到各个货架附近，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像!

第七。如果没有货要上的话要找点事情做。货架上的货物被顾客买走了，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!所以，我应该找些事情做一下：抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。通过实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

随着终端拦截的越来越激烈，终端拦截的最高操作手法：住店促销员拦截竞争厂家的消费者群体，销售自己的产品的做法，在医药保健品营销中迅猛发展，尽管在医药保健品行业出现住店促销要晚于酒水饮料与化妆品，但是最近两年越来越泛滥，据笔者20\_\_年\_\_月初在广州市和深圳的调查，目前住店促销非常普遍：a类药店(各厂家标准不一，但大同小学校防汛应急预案,规则方案异)的60%，平价药品超市100%都有个厂家的住店促销，超市工作心得体会。一般来说，在广深两地每月营业额10万元及10万元以上的店，都可能有住店促销员进驻。

1、 谁在派住店促销进入药品零售卖常

在二级以上城市的a类零售终端，所有的平价药品超市已经普遍有住店促销员存在。派驻住店促销员的一般是药品生产企业和药品销售代理公司。

生产厂家派驻。一般会是品牌知名度低的厂家，具备以下条件就可排住店促销：一是品种较多的厂家，二是价差大的品种，三是一些人员营业推广可以上量的品种，四是一些老药新做的品种，或者五是新推出的不以广告作为促销手段的品种，大都采取以终端拦截营销模式运作，其最高境界就是有自己的住店促销员队伍。

医药公司派驻：独家代理一些品种，或者把某类品种组合成为一个系列，或者治疗各种疾病的药品都有，覆盖面广泛，消费者拦截面广泛。

在很多药品超市和大型药店里，住店促销员的数量远远多于正式的药店营业员的数量。有些药店只有柜台里的营业员是店方的，其他都是爱情心理测试-爱情测试:你错爱了花药品生产厂家或者医药代理公司的住店促销员。有些已经到了一个柜长是店里的员工，其余营业员全是厂家的住店促销。因此住店促销的终端拦截方式不管合法合理性如何，无论成本高低，在短期内这肯定是一些实力不强的厂家绕不过的一道坎。

2、 住店促销的发展趋势

场所上：

住店促销终端拦截，将从超级终端(平价药品超市、当地传统最佳几家药店)向连锁药店发展，最后还会进入较大的社会单体药店，心得体会《超市工作心得体会》。从对台外到柜台内，穿着和店员相同的服装，让消费者难辨真假，管理上等同店方的一名营业员。

人员上：

住店促销员的人选上开始是利用住店医师(坐堂医)后来大都厂家自己招聘培训人员，然后直接派驻药店。笔者认为，住店促销发展到以后可能会又浅论图书馆知识管理技术分析回到坐堂医生，因为20\_\_年7月后，抗生素凭处方购买后，就有不少药店有了住店医师，而到20\_\_年年底，sfda规定所有的处方药都要凭处方购买时，一些otc渠道为主的处方药可能自己聘请坐堂医生，放在药店为自己的产品销售服务了。

3、住店促销的发展趋势

总得来说，药品是特殊商品，长期靠住店促销强力推销肯定不符合药品营销发展趋势，也损害了消费者的利益，到最终会被消费者唾弃从而也会仓库搬迁计划书\_关注大学生就业创业损害厂家利益。笔者认为驻店促销不是药品营销创新的方向，以后药品营销的趋势必然是otc靠品牌广告和消费者服务拉动，处方向靠医生处方推动。

此外，目前住店促销人员普遍素质偏低，不具备医药知识，只是一味推荐自己企业的产品，而不是下药对症下药或者按照患者实际病情需工作总结要推荐合适的药品，这显然会导致药物滥用和药物不良反应的增加。更有甚者，住店促销的做事原则是：“只想把产品卖出去”，其他什么都可以不管。

但药品流通渠道和零售模式是中国近年来流通行业变局最大的事业渠道了。笔者预测住店促销必将在一段时间内存在，且会发展壮大。就象平价药品超市一样。

4、住店促销出现的原因：

·一是监管乏力：

对于越来越泛滥的住店促销和进店费：药品监督管理部门和卫生部门应该对药店的零售实施严格管理和监督，而不应该对住店促销这一现象任其放任自流，但国家职能部门目前忙于管理gsp认证，还没有时间对医药保健品零售终端进行整顿管理，工商城20\_\_云南抗旱救灾集体事迹材料管也就管管门外有无乱贴pop。此外，这一现象近两年才火起来，也还没有乱到必须借助政府力量强行介入规范的时候，一般的管理制度和条例法规的出现，都是实践在先，对于不规范的实践，对社会和公众不利的实践，不正当的竞争，社会确实反应强烈后，才会出台相应的管理制度来规范。

·二是厂商(厂家和代理商)的营销模式需要：

gmp过关后，很多企业把资金沉淀在gmp厂房和设备上，没有财力在投入大众媒体，进行品牌运作，因此采取终端拦截，住店促销的厂家、商家都将越来越多。 谁不做，药的销量就上不去，就会影响自身的经济利益。“进店费”的普及以及越收越护士专业大学生的自我鉴定高也是药品行业市场竞争导致的结果。有些药品生产企业生产的药品，由于企业知名度低，不在药店内促销就很难打开销路，而治疗同一种疾病的药品可能有很多个人简历范文种，这些药厂之间本身就存在激烈竞争，药店就是他们最为直接的竞争阵地，而且零售终端的空间资源有限，因此竞争更加激烈，甚至不少地方即使你愿意出钱，也不给你上住店促销，因为一个柜台就那么小，进去太多的人拥挤不堪，给顾客的印象也不好!

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!

第一周

来到自家人嘉大店的第一天，首先被经理分到了仓库配送中心，主要负责供应商的收验货工作。作为应届毕业生，面对这和我大学所学专业毫无关系的工作，我不知道自己是否可以胜任这工作。但是我明确的知道对于这一未知的领域，我有太多的需要学习。带我的容姐人很好，在她耐心的指导下我很快了解了工作的流程。

自我感觉收验货的流程虽然比较简单，但是有很多细节性的东西需要非常的细心，例如：1.看供应商的货是否是送到该门店的；2.验货时要对清楚条码、数量；3.有减单和划单的要让送货人签名。此外，我需要尽量的去熟悉什么供应商提供什么商品，至少大的供应商要熟记。

此外，在闲暇时间我还会到卖场去看看，在这过程中我认识了更多的同事和了解了他们的工作，同时还学到了一些关于商品陈列的知识并根据陈列标准发现了门店陈列常出现的一些小问题。

通过一个星期的学习，我已经可以独立完成收验货工作了，接下来的其他工作中，我会同样的虚心向前辈们认真学习，不断的提升自己。

在完成收验货的学习后，我被调到了收银台，学习收银的相关事宜。很巧，这次带我的姐姐是和我同村的，哈哈。收银的工作和收验货一样，同样需要非常的细心。在收银的过程中我总是害怕收错钱，所以把速度放的极慢，害顾客等的好着急。为了不让顾客等太久，所以最后我就在顾客少的时候收。

通过两天的练习，我的速度基本上跟上来，可以当半个收银员了，那个开心啊。现在想想收银主要注意的事项是：1.要认真 2.要有礼貌3.面带微笑 4.要学会认假钞。在收银过程中叫人比较抓狂的是系统有时反应太慢还有这几天系统还老是出错，不是存储卡不能用就是顾客积分卡加不了积分。不但顾客着急，我也很着急啊。这里建议公司要定期检修和维护系统，必要时给系统升级。买单时出现故障让顾客等可不好，他们可是上帝哦。

这一周叫人颇有概况的还是发传单啊，由于店里搞活动要派海报，于是这任务就落我身上了。发了两早上的传单，什么眼神都见到了，有鄙视的有怒视的，可是我还是依然微笑面对。其实蛮佩服自己的`，毕竟这是我长这么大第一次发传单。不管以后的工作有多么困难，我都会坚持，既来之则安之。

在嘉大自家人工作的第三周，我没有被安排到具体的固定岗位，而是处于一种游离状态，哪里需要帮忙就往哪里顶，先后辗转于服务台、防损员、主称等多个职位。

主称那里的工作没多少技巧性，主要是记住商品的称码，这个我认为只要打多了，习惯成自然，打多了自然可以熟练快速的完成操作。在主称那里发现自家人超市的称和广州那些超市的不太一样，竟然没有胶布在称子上，而是要用打出来的价格条码来黏住袋子，这样的操作速度自然比较慢，而且容易把价格条码的纸弄烂，不易于收银员扫描条码，这样自然也会降低收银员的速度。

对于防损员岗位和服务台是一个除了收银岗位以外接触客户最多的地方。在这两个岗位需要比较多的和客户沟通的技巧在里面。在这里，也暴露除了我在这方面的不足。在面对客户对车辆不能停放在正门口的不理解和服务台接到的客户要求退换货时的不耐烦，我不能够很好的做好解释，说话不够圆滑等。所以在接下来的时间里，我要进一步熟悉退换货的工作流程，做到快速的处理，尽量减少顾客的不耐烦，学会礼貌解释，圆滑沟通。

还有一点，在服务台和门口那个温度实在是太高了啊，那么大块地方就三架风扇在那，走进大门就好像进了蒸笼里。在还有就是服务台那台电脑配置实在是太差了，是我见过最差配置的了，现在家用电脑内存都2g了，可是它还是200多m。在处理顾客退换货时那反应速度连我都等的不耐烦了，更何况是拿到有质量问题要求退换货的顾客，顾客的反应可想而知。

昨天经理和主管们都到总公司开了会，回来说到自家人服务质量的问题。刚好在前两天我也刚在网上看到了超多的关于对自家人服务质量而发的帖子，这些其中的一部分在会上都有提到。个人认为自家人超市服务质量不高直接原因在员工身上，而根本原因在公司管理上。

在嘉大店工作的这三周时间里，我感觉员工对公司的满意度和幸福度好像并不高，这样必然导致员工的工作热情不高和不积极。个人认为最大的原因还是薪酬福利待遇问题和工作环境问题。中国的薪酬实行多劳多得制度，反过来在很多员工心里就变成了“少得少劳”。在这些时间里我也对超市行业的普通员工的薪酬做了简单的调查，发现自家人的薪酬福利待遇是同类行业了属于较低的地位。就拿梅州现在三大超市做比较，乐万家和喜多多超市的员工基本工资大概在1500左右，而自家人超市加上社保补贴也就1300左右。这里说到一个高温补贴，虽然这两家超市也没有发高温补贴，但是他们给员工发了凉茶，这也算是间接发了吧。再说到工作坏境，主要体现在设备比较老旧。举个嘉大店的例子，在嘉大店喝的是自来水，而且饮水机只能发开水，想喝冷的只能提前那么长时间倒好，然后等放凉了再喝。实话说这样的待遇和我实习的时候实在是天壤之别啊。

还有一点我实在是不明白，为什么普通员工在上班的时候不能接电话，而经理、主管却可以。还有就是我的员工卡的夹子坏了，然后自己换了个绳子挂了起来，结果被告知那是经理和主管才可以挂，像我这样的要用夹子。我就搞不明白了，这样还有等级身份之分，不是提倡公平么。上班不能接电话也太不人性化了吧，说不好听点，万一家人出了什么意外想打个电话都没人接，后果就……。

综上所述，总结起来就四个字“以人为本”或者三个字“人性化”。

作为一名新的超市店长，我深深的感受到团队力量的伟大，店务工作的有序有效进行不是靠一个人的独揽，而是通过大家各施各其职才能实现的。对此感谢领导还有各位同事的共同努力，我们超市才能取得可喜可贺的成绩。

我深知超市店长的责任重大，店长不但要对上级负责完成营业任务，还要对员工负责，更要对顾客负责。

对于1年的店长工作，我有如下几点体会：

1.坚持贯彻超市的策略，今年就策划的促销活动共18次，并有效的提高了业绩。另外，不断向员工输入超市的策略，使他们了解要怎么去做，怎么做才会更好。

2.不断提高自身的管理经营知识，通过网络书籍给自己充电，毕竟这个时代百货超市发展日新月异。

3.处理好各部门各员工的关系。员工都需要关怀。在谈完工作后，我都会问问员工们生活上的问题。

4.时不时的对员工进行培训，如进行销售礼仪，服务技能等的培训。

对下一阶段的工作，还面临挑战，我会更严格要求自己，让我们一起为了店面共同努力，共同进步!!

我是家乐店一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司工作也将近三个月时间了。转眼间快到年底了，来到本公司的这几个月里，我不仅学会了很多专业知识，而且也学会了人与人之间的交往，特别是怎样与顾客沟通。这对我来说是莫大的财富，因为曾经我是个不善于交流不爱与人沟通的孩子。

或许对大家来说，收银是件很容易的事，收银员只负责收银，其他方面不用多考虑。刚开始我也是这么认为的，不过后来等我成为一名超市员工的时候我才发现并不是想象中的那么简单。我们不只是收银，每天早上我们来到店里首先打扫卫生，然后再开会，然后才开始一天的工作。

工作时，我们也不仅仅只是简单的收银，在面对顾客时要真心的为顾客服务，特别是在顾客到收银台的那一刻我们自始至终都要把最美的微笑最好的心情带给顾客，在与顾客交流的过程中礼貌用语更不可少。如：“您好，欢迎光临““请稍等，请拿好”“请慢走，欢迎下次光临”。

在工作的这短短的几个月中，虽然有时会有些失落，不过，也有过很多的欢喜，特别是每次听到顾客说这小女孩的态度真好，我心里就特开心。还有，每次有不懂得问题时，老员工都会积极的告诉我应该怎么做这都使我特别感动。其实做什么工作都会遇到困难，难免有些失落，不过只要我们能积极的去问努力的去学习，我相信没有什么做不好的。

自己虽然做收银的工作并不长，自己的技术水平跟专业素质还有待提高，但我觉得只要我们用心去学习，就一定能克服困难。更重要的是我们要树立良好的企业形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作中遇到不懂问题更要积极的向老员工请教学习。

在工作的这段期间中，我觉得对顾客的服务态度是极为重要的。作为服务行业中的一员，让顾客满意而归是我们对自身的要求。这就需要我们时刻保持好良好的情绪，做到热情耐心的对待每一位顾客，在工作中不要将自己的小情绪带进来，特别是当顾客对你发火时，我们一定要面带微笑真诚的向顾客解释。

结账过程中，当商品标价与电脑不符时，我们要及时通知课组人员并进行核实，然后要积极向顾客解释并请顾客耐心等待。还有，就是一定要运用微笑服务，微笑是最为迷人的表情，一个微笑不费分文却给予甚多，懂得对生活微笑的人，将会拥有美丽的人生。

我们每天都会遇到不同的客人，不同的客人有不同的脾气，针对不同的顾客我们应提供不同的服务，因为这一行业不变的宗旨是：“顾客至上”。面对顾客，脸上始终要面带微笑，提供礼貌的服务，要让顾客体会到亲切感，即使在服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍然以笑脸相迎，那么再无理的客人也没有理由发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”，这样一来顾客开心自己也舒心。

在工作之余，自己还应该多学习关于商品和财会方面的专业知识，虽然自己的业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，不过我相信态度决定一切只要自己用心去做努力去学习，就一定能克服困难，成为一名优秀的收银员。

虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，可是从中却教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。“只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。哪怕是普通的一个收银员，只要不断的向前走，才能走我们自己想要的一片天！

**超市工作心得体会篇四**

第一段：引言（介绍超市背景）

天猫超市是阿里巴巴旗下的电商平台，为消费者提供方便快捷的在线购物服务。作为天猫超市的一名员工，近期我的工作经历让我收获颇多。在这里，我不仅学到了许多与销售和客户服务相关的知识和技巧，也体验到了团队合作的重要性。在这篇文章中，我将分享我在天猫超市工作的心得体会。

第二段：了解产品（对产品进行熟悉）

天猫超市有丰富多样的产品，从食品到家居用品应有尽有。作为一名员工，我们首先需要对这些产品有一个全面的了解。我花费了大量时间研究不同品牌的产品特点，了解其优点和缺点，以便能更好地向客户介绍和推荐。通过这个过程，我不仅丰富了自己的产品知识，也增加了销售的自信心。

第三段：客户服务（重视客户需求）

在天猫超市，客户服务是至关重要的一环。我们需要保证每位顾客都能得到满意的购物体验。通过与顾客的沟通，我了解到不同人群有不同的需求。有些顾客注重价格，有些则更看重品质。因此，我们需要根据顾客的需求提供个性化的推荐和建议。同时，我们也要注重细节，从恰当的态度和礼貌的用语，到准确的物流信息，都能影响顾客的满意度。

第四段：团队合作（共同努力实现目标）

天猫超市是一个充满活力的团队。尽管每个人有自己的分工，但成功的关键在于团队合作。我们需要通过紧密的合作来提高工作效率和客户满意度。在我们的团队中，每个人都相互支持和帮助。在繁忙的工作日，我们互相协调安排，确保顾客的订单能按时送达。通过与团队成员合作，我学会了如何更好地处理工作中的问题，也提升了我的团队合作意识。

第五段：经验总结（在工作中获得的经验）

在天猫超市的工作中，我深刻体会到了团队合作的价值和重要性。与此同时，我也学到了如何更好地与顾客沟通和服务，提高销售技巧和专业知识。通过不断的学习和实践，我发现自己的能力得到了提升。在这个过程中，我也结识了很多优秀的同事，他们的经验和建议让我受益匪浅。我相信，在未来的工作中，这些知识和经验将继续对我产生积极的影响。

结尾：回顾成果，展望未来

通过在天猫超市的工作体验，我真正体会到了“服务至上”的理念。我在与顾客的沟通中学到了如何更好地解决问题和提供帮助，我也明白了团队合作对于工作的重要性。我将继续努力提升自己的专业能力，为天猫超市的发展做出更大的贡献。不仅如此，我还希望能够与更多的顾客进行互动，为他们提供更加优质的服务，让他们有一个愉快的购物体验。

**超市工作心得体会篇五**

算一算在超市工作也差不多有两年的`时间了吧，让人不由得感叹一句时间的无情，一下子就过去了好长一段时间。在超市里面我的的工作岗位是超市的进货管理，不过我主要负责的超市各类产品的销售情况收集，协助进货人员做好货物的采购工作。在超市工作的这两年里面，因为自己工作情况的特殊，所以对于超市的各类工作都可以说是十分的了解了，也有了不少的个人感悟。下面就我的这两年的工作，谈一谈自己的感悟。

因为我在超市里面的工作就是做各类产品的情况统计，最后做出自己的判断，协助超市的采购员进行产品采购，所以我每天都工作岗位差不多都是在超市内部各个地方走动调查。在超市销售产品进货这一块我是有自己的见解的，就是关注货架上的产品销售情况，某种上架的产品在较短时间内销售完了的话就说明这类产品是热线产品，所以即使超市里面暂时还有存货，我们还是要提前做好采购。当然采购的工作是不能仅仅这样看的，不然近多了销售不完就是一种损失，我的方法就是对此类产品进行观察，一定的时间内销售的数量进行预估，虽然这样的方法肯定是不准确的，但是能够给我一定的参考。

在超市商品采购上我个人认为还要考虑当地的习惯，比如我所在的省市因为地区降雨等因素的影响，大家都喜欢通过吃辣来排湿，所以长时间下来养成了吃辣的习惯，所以我们在采购上面就要记住这一点，辣椒的采购是一个重点，并且根据各类辣椒产品的销售情况做出应该多买辣的还是不辣的辣椒预估分析。这就要求我在超市产品采购上面要过关注本地的人文习惯。还有一点考虑就是时效性，根据各个季节的产出来做分析，比如冬笋的季节多采购冬笋，橘子成熟的季节多采购橘子，香椿能够吃的时候就不能落下香椿。

当然，在超市工作了两年，对于超市工作的体会不仅仅是我工作岗位上面的，对于其他工作也是有一些自己的认识的，比如在产品货架陈列上面，碗、被子这些是必需品但不是消耗品，所以人们在不是缺的情况下是想不起来的，所以我们才将这类产品的货架放在进超市口的地方，让人一进超市就能够看见，激发他们的购买欲望。再比如在同一产品的陈列上面，我们要将销售情况好的摆在人们随手就能拿到和看见的地方，并且要将生产日期早的放前面，生产时间短的放后面、下面，这是保证产品的销售也是防止过期冗余的一些小手段。

给自己在超市里面工作的感受写一个心得，主要是对自己这两年工作的一个总结和回顾，加深自己的记忆。

**超市工作心得体会篇六**

合力超市是一家知名的连锁超市，我在这里工作已经有一段时间了。作为一名员工，我有幸参与了各个部门的工作，积累了一些经验，并对合力超市的组织架构和运营方式有了更深入的了解。

第二段：忠诚与敬业

在合力超市的工作过程中，我体会到了忠诚是一种无可替代的品质。无论是对公司、上司还是同事，都需要以忠诚的态度和行动来对待。只有真正投入，才能发挥自己的价值，为公司创造更多的价值。此外，敬业也是必不可少的素质。在工作中，我们要不断的学习和提升，保持良好的工作态度和专业精神。只有忠诚和敬业，才能真正做到尽职尽责，为公司做出更多的贡献。

第三段：团队合作与沟通

在合力超市这个大家庭里，团队合作是至关重要的。每个部门和岗位都相互依赖，只有协力合力，才能共同完成工作。而团队合作离不开良好的沟通。有效的沟通可以消除误解和矛盾，提高工作效率。在工作中，我学会了倾听他人的意见和建议，并且能够与同事们有效地交流。只有通过充分的沟通和合作，我们才能更好地完成各项工作任务。

第四段：细心与责任心

在合力超市工作的过程中，我深刻体会到细心和责任心的重要性。细心不仅仅是对待工作中的细节，还包括对顾客的关注和服务。只有用心去关注顾客的需求和意见，才能提供更好的服务和商品。责任心也是不可或缺的品质。作为一名员工，我们要对自己的工作负责，时刻保持警觉和积极主动。只有每个人都具备了细心和责任心，才能为公司创造更大的价值。

第五段：个人成长与感悟

在合力超市工作的这段时间里，我不仅获得了一份稳定的收入，更重要的是得到了一次宝贵的成长机会。通过工作，我提高了自己的工作能力和职业素养，锻炼了自己的管理技能和团队协作能力。同时，我也感悟到了工作的重要性和意义。工作不仅仅是为了赚钱，更是为了实现自己的价值和梦想。在合力超市的工作中，我不仅收获了物质上的满足，更收获了精神上的成长。

总结：

合力超市工作经历给我的人生增添了许多色彩。忠诚、敬业、团队合作、沟通、细心和责任心是我从这里获得的宝贵财富。我将继续努力，发扬这些优秀的品质，并将其运用到以后的工作和生活中。我相信只要不断努力，不断学习和成长，将来的我一定能够在职场和生活中实现更大的成功！

**超市工作心得体会篇七**

我是一名超市理货员，在超市中，我工作的非常开心。今天在超市里我看见了一个不太文明的现象，在卖鱼的那一块有一家大人竟然让她的孩子在地面上大便。这简直就是让人无法直视，无法去想象。孩子小，自制力差可以原谅，随地大便也就算了，可是作为家长不去制止，反而去纵容，这就有些说不过去了。我认为造成这种现象主要是由于我们现在对于这些精神素精神文明的建设做的太不够了。我们应该加大精神文明的建设，这样才能使这个社会变得更加文明起来。其实我们这个社会现在已经不是那么的文明了，随的大小便，随地吐痰，乱扔垃圾，在公共场合吸烟，各种不文明的现象屡禁不止。

其实有时候我们真的应该深思。当我们看到这些不文明的现象，我们自己心里恐怕都不是很舒服，可是这些不文明的现象，一到了自己的身上，为什么我们自己就做不到了呢？为什么我们自己就要做出这些不文明的现象呢？假如我们每一个人都不去做这些不文明的现象，那么不文明的现象将会大大减少。一旦不文明的现象大大减少之后，那么。那些不文明的那些剩余的不文明现象。那些做出剩余不文明现象的人们在看到。我饿，我们大多数人都在。保护环境，那么她们也会在自己的`心中生出一颗保护环境的小树苗当这颗树苗在不断壮大的同时，那么苍天大树，便长成了。这样环境将会不断的变好。不文明现象，最终将会逐渐消失。

自我升华世界将会更加美好，让我们一起来完成自我的升华吧！

**超市工作心得体会篇八**

进入新乐超市时，我被这个热闹而充满活力的工作环境所吸引。整洁明亮的陈列架上摆满了各种商品，流动的顾客让整个超市充满了喧闹声。作为新人，我参与了超市各项日常工作，从搬运货物到收银，不同的岗位使我初步了解了超市的运营模式。同事们友好地接纳和指导我，让我感受到了团队的温暖。

第二段：接受挑战

工作的第一天，我被安排在收银台。刚开始时，面对繁忙的收银任务和不熟悉的软件操作，我感到有些手忙脚乱。但通过同事的帮助和我的努力，渐渐地我掌握了收银技巧和操作要领，完成了各项任务。在接受挑战的过程中，我意识到自己的成长和进步，这种成就感充实了我的内心。

第三段：团队合作的重要性

超市工作需要团队合作，这是我从工作中最深刻的体会。在忙碌的时段，我和同事们协作默契，相互支持，高效地进行商品上架和整理。彼此之间的默契和配合让工作变得更加轻松愉快，也提高了工作效率。团队合作的重要性不仅体现在日常工作中，也体现在处理与顾客的交流与合作中。时刻保持微笑和耐心，关注顾客需求，了解并满足他们的需求，是我们工作的目标。

第四段：学会自我调节与管理

工作中的压力和疲惫是难以避免的。但是，学会自我调节和管理是我在超市工作中得到的另一重要经验。每当我感到疲惫或者压力时，我会找一个安静的地方，闭上眼睛深呼吸，或者与同事聊聊天缓解压力。合理安排时间，做好时间管理，充分休息和保持良好的生活习惯，是我保持工作情绪稳定和高效工作的关键。

第五段：善于总结和反思

工作中的每一个经历都是一次宝贵的学习机会，为了不断成长和提高我的能力，我会养成总结和反思的好习惯。从工作中发现问题和不足，及时进行改进和提升。与同事进行交流和讨论，学习他们的经验和技巧，不断提高自己的工作效率和服务质量。通过反思，我发现了自己的优点和不足，也认识到不断学习和改进的重要性。

通过新乐超市的工作经历，我不仅学到了很多专业知识和技能，更重要的是培养了自信和团队合作精神。超市工作丰富多彩，也充满了挑战和机会。我会继续努力学习和提升自己，为超市的发展和顾客的满意而努力。

**超市工作心得体会篇九**

第一段：工作背景和概述（200字）

作为一名天猫超市的员工，我参与了该平台的运营和管理。天猫超市是一个线上购物平台，提供各种食品、日用品和家居用品等商品，为用户提供便捷的购物体验。通过这段时间的工作，我对天猫超市有了深入的了解，并从中获得了一些宝贵经验和体会。

第二段：团队协作的重要性（200字）

在天猫超市的工作中，我深刻体会到了团队协作的重要性。作为一个大型的购物平台，天猫超市的运营需要多个部门的合作。我所在的部门需要与供应商沟通，确保商品的供应和库存管理等工作。而与此同时，我们还需要与其他部门协同努力，包括营销团队、客服团队等。只有各个部门密切合作，共同努力，才能保证用户满意度和平台的良好运营。

第三段：耐心和细心的重要性（200字）

在天猫超市的工作中，耐心和细心是非常重要的品质。作为购物平台的工作人员，我们需要处理大量的订单和用户的咨询。有时候用户会遇到一些问题，需要我们耐心解答和协助解决。而在订单处理方面，我们需要仔细核对商品和地址等信息，确保订单的准确和无误。小心翼翼的工作态度是保证我们工作准确度和用户满意度的关键。

第四段：学习和成长的机会（200字）

在天猫超市工作的过程中，我发现每天都有很多学习和成长的机会。天猫超市提供了各种培训和学习的机会，包括新员工培训、技能培训等。通过这些培训，我学到了很多关于电商运营和销售技巧方面的知识，也提升了自己的个人能力。同时，与同事的交流和合作也帮助我不断学习和成长。

第五段：工作心得和展望（200字）

通过在天猫超市的工作，我学到了很多关于团队合作、耐心和细心的重要性，也锻炼了自己的学习能力和工作技能。在未来，我希望能够继续在这个行业发展，为用户提供更好的购物体验，也为自己的职业发展提供更多的机会。我相信，在不断学习和努力的过程中，我能够不断提升自己，取得更好的成绩。

总结一下，通过这段时间的工作，我深刻体会到了团队协作的重要性，以及耐心和细心的重要品质。天猫超市为我提供了很多学习和成长的机会，也为我未来的职业发展铺平了道路。我对未来充满了信心，期待在这个行业中取得更好的成就。

**超市工作心得体会篇十**

昨天我在 市的超市当了一天的促销人员，销售娃哈哈 -c的新口味\"凤梨椰香\"。星期六超市人流量是很大的，所以我还是蛮满意自己的销售业绩的。

具体说说我兼职的感受吧，

第二，小孩姑且不论，他们还小，能够理解他们本能的贪欲。但是某些大人的行为就让人很无语。这些大人也以女人居多，并且总是一大群女人，因为她们才好为自己\"开脱\"。印象最深的是进来5个女人，我看他们穿着时髦，就把她们定位潜在的消费群体，向她们介绍我们的产品，但是她们似乎是直奔赠饮来的，很傲慢的叫我给她们倒上，并且还一喝就是几大杯，一瓶赠品就被她们喝完了，她们中有些人先是不好意思要来品尝，因为她们明确自己不会买，但是其中的两个女人就怂恿她们\"不要钱的为什么不喝啊?她们就是要让我们喝的，有啥不好意思的嘛。\"然后又转向我\"倒满，倒满，别人喊我喝我还不喝勒，我今天是给你面子你都不给我倒满点\"当时已经是第三杯了。喝完后，她们扔下杯子，转身就走，还一边说\"不好喝\"。她们总是一边喝一边为自己的不道德行为找藉口，不停的叨念，把不好意思通过一嘴的\"想挨打的话\"到处放肆!

这就是我昨天的感受，虽然都是不好的一面，这仅仅只是我的个人感受，也行作为消费者的我说不定也不会购买，因为太贵了，但是我会当一个文明的消费者，不会做的像她们一样的过!

勇于自信。大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞;相貌不好，不敢尝试;担心能力，患得患失;自尊心过强，害怕失败......。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信(尤其是内向的同学)，我想找工作过程中也是差不多的吧!

2学会忍受。作为 5后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是\"小皇帝\"\"小公主\"，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误;在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里跳骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

在不知不觉中，忙忙碌碌地度过了2 年。但是我依然清晰的记得，当时思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，则需要一个艰辛的过程。我感觉压力很大，要克服很多困难，需要付出更多的努力。公司安排我在海口最大的海秀超市，面对激烈的竞争，我有些怀疑，自已是否有能力挑起这幅重担。看到思娇产品包装新颖，品种齐全，心想既来之则安之。轻装上阵，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我将信心百倍地与思娇同仁一起并肩奋战。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在6 ~9 元之间。

要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

超市导购工作心得【篇3】

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn