# 2024年超市厨师心得体会 超市心得体会(大全9篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-12-22

*超市厨师心得体会一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...*

**超市厨师心得体会一**

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20xx年xx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。

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。

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20xx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20xx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。

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。

·一是监管乏力：

·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!

**超市厨师心得体会二**

超市厨师是指在超市里专门从事熟食制作和销售的厨师。他们通常在超市内的熟食部门工作，为顾客提供各种现成的食物。超市厨师的工作内容主要包括选择食材、烹饪和销售。他们需要具备一定的烹饪技巧和经验，以及良好的卫生意识。在这个岗位上工作，超市厨师积累了许多经验和感悟，对于他们来说，这是一种独特的职业体验。

第二段：提及超市厨师面临的挑战和应对策略

超市厨师在工作中面临各种挑战，首先是时间压力。由于超市的熟食部门通常需要供应大量顾客，超市厨师需要在有限的时间内完成大量的烹饪工作。要应对这一挑战，超市厨师需要具备高效的工作能力和组织能力，合理安排时间，确保产品的及时交付。此外，超市厨师还需要应对食材的质量问题。他们需要仔细选择新鲜的食材，并对食材进行储存和处理，以确保产品的卫生和安全。面对这些挑战，超市厨师通过不断学习和探索，积累了丰富的经验和解决问题的能力。

第三段：谈谈超市厨师的工作体验和成就感

超市厨师从事熟食制作和销售的工作，他们亲自动手烹饪出美味的食物，为顾客提供方便和美味的选择。看到顾客对他们的食物充满赞美和满意，超市厨师感到无比的成就感。通过他们的努力，他们能够为超市带来更多的销售额和利润，同时也为顾客提供了高品质的食物选择。这种工作体验让超市厨师感到自豪和充实，同时也增加了他们对烹饪和食物的热爱。

第四段：提及超市厨师的学习和成长之路

超市厨师并非一开始就拥有丰富的烹饪经验和技巧，他们需要通过学习和实践不断提升自己的烹饪水平。一方面，他们可以通过参加烹饪培训班或课程，学习更多的烹饪技巧和知识。另一方面，他们可以从其他有经验的厨师身上学习，观摩他们的烹饪过程，并取得他们的指导和建议。超市厨师需要有耐心和毅力去不断学习和实践，不断提升自己的烹饪技巧和创意，以应对市场的需求和顾客的口味变化。

第五段：总结超市厨师的心得体会

超市厨师的工作不仅需要热爱烹饪，还需要有承受压力的能力和责任感。他们需要具备良好的卫生习惯和团队合作精神，与同事协作完成工作任务。超市厨师的心得体会是，对于这项工作要有激情和耐心，并时刻保持学习和进步的状态，以应对各种挑战和困难。通过他们的努力，他们能够为顾客提供最好的食物选择，让顾客感受到超市厨师的用心和专业。

总结：超市厨师是从事熟食制作和销售的厨师，他们面临各种挑战，包括时间压力和食材质量问题。然而，他们通过高效工作和组织能力，以及对食材的严格要求应对这些挑战。超市厨师的工作体验和成就感来自于为顾客提供方便和美味的食物选择，并不断学习和成长的过程。最重要的是，超市厨师要有激情和耐心，并时刻保持学习和进步的状态，以应对各种挑战和困难。通过他们的努力，他们能够为顾客提供最好的食物选择，让顾客感受到超市厨师的用心和专业。

**超市厨师心得体会三**

首先很高兴有机会作为管理培训生进入xx培训，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、表格展示却我我莫大的震感。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、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。

我被分在了纺织部培训，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。通过几天的卖场培训，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成列达到易见、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。

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，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。

**超市厨师心得体会四**

做一个好的西餐厨师须具备下面的条件!!

一、 要成为一名优秀厨师追求的最高境界。优秀的厨师必须具备良好的厨德，培养好的厨德才能使厨师走向成功，在行业内有所建树。所以说：厨德是当好一名厨师的根本。如何在方寸灶台上培养好厨德呢?我在行业内得到大家的认同，与自己用良好厨德来要求自己是密不可分的。良好的厨德主要包括以下四方面的要素：一是要热爱行业，立足本职。只有热爱烹饪这一行，才可潜心做这一行，只有立足厨师本职，才会在工作中不断获得喜悦，获得成功。一名厨师从学徒起要经历从水杂、解功、配菜、站炉等不同岗位的漫长磨练，每一岗位的工作都是在为做好一名厨师打基础，每一岗位锻炼的过程都必须立足本职，不怕脏、不怕累、不能急于求成，这是培养厨德的根本。二是要踏实工作、精益求精。做厨师来不得半点虚假，每道菜品都须经过严格的工序，省一道工序，菜品就达不到质量的要求，同时，食客的口味在不断变化，厨师做菜也必须顺应变化，寻求创新，成以做一名厨师必须踏踏实实、精益求精。三 要谦虚谨慎，持之以恒。中国烹饪源远流长、博大精深，对每一们从厨者来讲都没有止境，不是在大赛上得了金奖，在行业内被授予了大师称号就可以高忱无忧，就可以说是登峰造极，必须持之以恒，做到胜不骄、败不馁。方保持进步。四是要亲和同行，尊重前辈。人民饮食质量的提高，在于烹饪水平的提高，烹饪水平的提高，在于烹饪同行的共同努力，厨师之间相互研讨、相互帮助、相互勉励，才可推动行业的共同进步。同时，我们要认识到大部分菜品的原形都是前辈们创造留下来的，我们的技艺是前辈们经验的积累，所以要尊重前辈，学习前辈，亲和同行。

二、 要成为一名优秀厨师必须拥有精湛的厨艺。

厨艺是厨师立足的关键。要成为一名优秀的厨师，必须拥有精湛的技艺。比如一名优秀的湘菜厨师，不但要精通湘菜，还必须旁通其它菜系。如何才能拥有精湛的厨艺?一是学艺要从零做起。学艺是一个艰苦的、长期的过程。学海无边，厨师学艺要持之以恒、坚持不懈，不要半途而废或停滞不前，从最基本、最基础的做起，一步一个脚印，要有一股永不知足的钻劲。特别是现在饮食消费日新月异，顾客消费的多样化，更加要求厨师立足传统，不断创新。厨师学艺要融会贯通，取长补短，博采众长，在理论和实践操作方面全面发展。二是要以博大胸怀传艺。我在四十年的烹饪生涯中，共培养学生近千人，其中100多人成为高级厨师，并成为酒店、宾馆、饭店、餐馆的中坚技术骨干。我认为厨师成名后，更要为烹饪事业发扬光大作贡献，不能将自身的烹饪技艺视为个人财富，要毫不保留的将自我所知，传授给热爱本职、热爱行业的学艺者，对一些勤奋好学，有发展前途的学生、徒弟要多培养。

三、 要成为一名优秀厨师必须对企业和顾客充满感情。

我所谈到的感情，就是在工作中要把促进发展和满足顾客需求摆在首位，将个人利益置后，带着感情工作。我认为这是一名合格的厨师不可缺少的素养。何谓充满感情的工作：一是对企业要有“家”的感情。多年来，我一直扎根企业求发展。我认为，一个好的餐饮企业离不开技艺超群的厨师队伍，同样一个大师也需要好的企业做后盾,把企业做大做强是广大厨师义不容辞的责任。当前，一些厨师受社会不良思想的影响，单纯以经济利益为追求目标，这于已于企业都不利。作为厨师，如能将企业当成家，多投入，多付出，为企业的发展多出点子、多想办法，定能在平凡的岗位上做出不平凡的事业。二是对顾客要有“亲戚朋友”般的情谊。我们常说顾客是上帝。要满足顾客需求，需要我们细心观察，认真研究顾客心理，掌握顾客的消费趋向，把顾客摆在第一位。工作中，对顾客充满“亲戚朋友”般的情谊，能把来企业就餐的长辈顾客，像对待自己的父母、老师、领导一样相待;对晚辈顾客，像对待自己的子女一样相待，我想厨师制作菜品就一定能发挥出最高水平。

四、 要成为一名优秀厨师必须要有良好的心情。

产品质量是企业的生命线。厨师作为菜品的直接制作者，在菜品的烹制过程中，如果没有良好的心情和健康的心态，菜品质量必然会受到影响，从而给顾客留下不好的印象，影响企业的声誉。工作中厨师如何做到拥有良好的心情?一是要有高度的责任感和强烈的敬业精神。要认识到自身工作在企业中的重要性，要认识到菜品质量对企业经济效益的影响，以极其负责的态度工作，工作中体现强烈的事业心和务实的敬业精神，保持一种健康的心态。二是不要把工作之外的不愉快心情带到工作中来，人处在社会环境中，心情受外界影响很大，家庭矛盾、朋友误会、疾病等因素都可能影响人的心情。目前，中式烹调不是标准化操作。试想，一个厨师在工作中，心情受到工作之外不愉快因素的干扰，菜品质量怎能得到保障?因此，厨师要克服这些不良情绪，增强心理承受能力，提高心理素质，保持良好的心境。

**超市厨师心得体会五**

一、 排面丰满度，整洁度都要比我们现在的水平高出很多，尤其是每个时间段去看排面都是丰满的，整洁的。特别是生鲜的排面能做到实时都丰满无烂货确实是要付出很多努力的。每个排面都有专人去整理。而且整个卖场我几乎找不到暂缺货的价格牌，如此的大卖场能做到这一点我真是佩服。

二、 卫生是门店的环境基础，胖东来在这方面做出了行业的标杆，不只是商品卫生做的出色，设备卫生，道具卫生都特别的出色，就连洗手间的卫生我们都找不到可以挑理的地方，但我观察到有垃圾调到地面时，总有人不到一分钟就把垃圾清理干净。说明整个企业已经把卫生标准看成了自己赖以生存的竞争优势了。把这个观念真真切切的落实到了触手可及的每一个角落，这是我们需要追赶和努力的地方。

三、 员工面貌主要体现在员工的精神面貌和工作态度上，据我观察胖东来的员工几乎没有在工作时间闲聊的，即使有聊天，也是一边整理各自排面，一边闲聊几句，不过这个时间不会超过一分钟。整个卖场的员工都在有条不紊的按照自己的工作内容和性质完成自己的本职工作。如何调动员工的工作积极性这是我们需要认真思考和学习的。

五、 区域管理这个管理手段胖东来做的比我们更出色，无论是管理的手段方法，工具还是管理的理念都比我们跟深入，比如每个人的卫生区分配，每个认得货架管理区分配等以及分配后如何操作，如何运行，如何追踪，如何检查，还有以什么方式去实施。这都是他们走在了我们的前面。我们只是意识到了要用这种管理手段，也有相关的大体政策，但是具体的更细致的可行性方法，方案我我们差的太多，急需补救。

通过对以上几点的思考，我认为作为门店应该采取的追赶策略有一下几点

二、卫生是门店一切的基础，这一点一定要灌输给门店的所有的人，这是我们得以生存的最后一道线和发展的基础。同时，我们现在正在推行门店的卫生区域责任制和日清洁制度，通过这些方法的实施从制度上和思想上重视起来。

三、员工的精神面貌的的改观，起点是让员工门店都满负荷的运转起来，按照员工的时段管理，通过细分员工每个时间段工作，让员工实时都有工作可做。然后就是利用奖罚政策督促和激励相结合的调动员工积极性，同时要宣传以店为家的思想，让员工以家人的角度去想店面该如何发展，个人该如何去做。

4、如何提高为顾客着想的觉悟，首先是做好各自岗位的本职顾客服务工作，不允许出现基础服务的错误，采取零容忍的态度。其次根据店内的情况适当开展服务延伸和服务外延工作。

5、认真总结工作内容，制定适合本店的区域管理办法，和时段管理方法的政策，流程，办法，表格等（本月内完成并实施）。把我们的区域管理从观念性，理念性等空泛的概念，落实到门店实实在在的管理中去。让我们能充分的用区域管理这个工具，提升殿堂的形象和管理水平。

**超市厨师心得体会六**

伴着圣诞节的喜庆和元旦的气息，20xx年的钟声即将敲响。首先，我预祝大家新年快乐、工作顺利！回首20xx年，在各位领导的指导下，在广大同事的支持下，作为一名厨师长，我始终坚持以身作则，高标准、严要求，团结和带领广大食堂员工，为顾客提供了精美的菜肴和优质的服务；为实现食堂经济利益和社会效益，勤勤恳恳、兢兢业业。现将一年来的具体工作总结如下：

一、经营方面：我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据顾客的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品；根据季节性原料供应特点，我们推出一些特价菜。等等。

二、管理方面：以人为本，我结合员工实际情况加强素质教育，每天都对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过努力，员工整体素质得以提高，如注重仪表、遵守厨房规章制度等；有些员工甚至还开始自己琢磨新菜谱。

现在，我们已经形成了一个\*\*\*、优质、高效、创新的团队。

三、质量方面：菜肴质量是食堂得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们还认真听取前厅员工意见及宾客反馈，总结每日出品问题，并在每日例会中及时改进不足；我们还经常更新菜谱，动脑筋、想办法、变花样，确保回头客每次都可以尝到新口味。

四、卫生方面：严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。按规定，每个员工都必须对各自的卫生区负责，同时，由我进行不定期检查；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置；另外，厨房、保鲜柜、 冷冻箱等原料存放地也进行定期的温度和湿度测量。我们利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止顾客食物中毒，造成不必要的后果。

五、成本方面：在保证菜肴质量的情况下，降低成本，让利顾客，始终是我们追求的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的新方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；研制无成本菜品，把主菜的剩余原料做成托式菜品，以降低成本；还让每位员工都知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值，这样就把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本，从而达到效益最大化。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房经营管理方面取得了显着成效；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的成绩。当然，我们也还存在不足，比如，受甲流和金融危机的影响，消费者就餐的品味与档次下降，这使我们的年收入受到一定程度的影响。但面对不可抗力，我们需研制更加物美价廉的佳肴来招揽顾客，最大程度的增加年收入，从而达到转危为机的良好效果。从这个事件上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定会带领我的团队不断接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

辞旧迎新之际，我们将在20xx年的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在20xx年创造更好的经济效益和社会效益。

**超市厨师心得体会七**

这个暑假，我在大型超市找了个做短工的机会。下面把我最近及以后关于这份工作的心得体会总结一下。

企业的目的是什么？专家云云，各执一词。但作为一个小企业，目的是有一个：获取利润，生存下去。

基于这一目的，企业要做得，在经营上就必须做到：节俭开支，增加收入，提高水果的周转速度。

节俭开支就是降低成本，可以在用人、产品质量控制等方面想办法。规划员工人数和需要设置的具体职位及倒班情况，然后进行招人。基于工作强度也不需要招收学历多么高的，只要能吃苦耐劳就行。岗位设置可根据产品供应流程设置，具体某个超市从订货到摆上摊位一般经过订货、入库、出库及摊位管理等环节，如果超市很大可设置管库员和次等水果处理员具体负责仓库和次水果的挑拣和处理。水果一般保质期很短，如何在保质期内完成销售就需要事前做合理规划，结合具体的销售组合策略确定进多少货，摆在什么样的摊位上，在什么情况下可以打折促销等。

光节俭开支还不行，更需要增加收入，实现利润。在这方面可以采取的措施有：建立客户忠诚，合理设置摊位，提供优质购物环境和服务等。超市客户一般较为固定，大部分都为较近的小区居民，从长期看，建立良的客户关系非常重要。摊位设置是一门艺术，对于有心的管理者可以把摊位布置的整洁、美观、实用。的购物环境和服务，可以提高客户的购物欲，增加销售。

上述两点结合一下，可称为：开源节流。而外，还需要提高产品的周转速度，利用有限的时间和空间赚取尽可能多的利润。

**超市厨师心得体会八**

实习时间：20xx年07月15日至20xx年08月15日共30天

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，我选择了在佳家玛超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形\*\*的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期实习的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了很多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会实习看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实习结束后，我也想了很多。首先，社会实习让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实习也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实习活动。

**超市厨师心得体会九**

20xx年9月30日入职后，我一直在x区x分店实习，主要在生鲜部和招聘岗。在x的生鲜部，虽然累一点，但我学到很多，尤其是如何与顾客有效沟通，以及如何提高我们的服务质量。在生鲜区，我体会到了“微笑服务“的意义，也感受到我们服务行业的一些乐趣—，那就是：在“微笑服务”中，获取顾客的尊重，以及实现自己的人生价值。

在生鲜部完成“入行大考验”之后，我就被长期分到了招聘岗上。坦率而言，在招聘岗上，我没有机会学习一些卖场的基本功，也一度缺乏在其他部门的锻炼，感觉当时不太踏实。不过在招聘岗上也有所收获，因为在招工的过程中，我对本公司的一些基本情况和员工待遇有了初步的认识，并且对超市各部门的分工有了进一步的了解。当然，最关键的是，我学到了不少与人交流、沟通、打交道的技巧。由此我知道，不论在哪个岗位，都是有很多东西需要学和可以学的。所以，对于自身而言，都应该把自己当作一个“空瓶子”，然后在今后的工作中，不断地去“装满”“填充”，让自己更加充实，这样才可以胜任所有的工作，特别是我们这些要走上管理岗位的储训学员，更应如此。

11月19日，我和其他七人，被分到于中山x店，进行开店支援。这段时间，是我进入x后，收获的阶段。开新店的工作，严谨而有序。此次开店，我对如何组装货架、如何分货、如何进行商品陈列、如何整理排面、如何进行人员调整以及如何增强团队凝聚力，有了新的体会。其中对我影响的，莫过于翻来覆去的商品陈列过程。因为之前在x店的卖场实习的缺失，所以让我对新店的商品陈列特别感兴趣。在我们食品部的商品陈列过程中，遇到了很多问题，由于是第一次接触，我所负责的区域问题更大。但经过几天的反复调整和各位前辈的“言传身教”之后，我们的陈列更专业、更美观、更整齐。通过这几天的陈列，再结合几家老店的陈列情况，我确确实实对“陈列标准”有了深刻体会：标准，始终坚持就还是标准，一旦有一天没有坚持了，就不再是标准！在此，我想向领导提出我的建议，希望总部领导可以督促所有的门店都有统一的标准和原则，这样才有利于卖场的整洁美观和企业的生命力。

进入x已经两月有余，我对我的工作有了重新的意向和方向。零售行业真的有其特殊的魅力在里边，而且结合企业的“核心价值观”，我还有以下认识：

我们做一份工作，应该当作是自己的事业来做，这样才能有无尽的激—情和毅力。投身于零售行业中，首先自己要对自己有一个客观的认知，知道自己要得到什么，了解自己要怎样做才能得到；这样才能有更好的心态去工作，这是“对自己负责”；然后，为我们企业付出，其实是在实现自己的人生价值，并且这个价值也会和付出和态度成正比，因此工作中一定要尽职尽责，这是“对公司负责”；而在这中间，我们要怎么实现付出和回报的转变呢，这就要我们“对顾客负责”，贴心为顾客服务，关爱顾客的生活。这是一个“良性循坏”的过程，我们要扮演的角色，就是当下你所处的岗位，好好做好它，这个“良性循坏”的系统才能有效的转动，并惠及所有为止努力奋斗的人。

以上就是我对自己两个月来的工作总结和自己对公司、对零售行业的认识。x连锁是我的“职业生涯”第一站，我很希望能够把它当一份事业来做，并以此作为我人生价值实现的舞台。再次表达我对本公司的敬意和信心，以及对零售行业的喜爱和坚持。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！