# 超市实习工作总结5篇范文

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-01-27

*出于对“实习出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在家乡的佳和超市二楼商场部做了一个小小的销售员。虽是一次短短的寒假社会实习，却让我收获良多!!下面小编就和大家分享超市实习报告总结范文，来欣赏一下吧。超市实习报告总结范文1每个中专生必须拥...*

出于对“实习出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在家乡的佳和超市二楼商场部做了一个小小的销售员。虽是一次短短的寒假社会实习，却让我收获良多!!下面小编就和大家分享超市实习报告总结范文，来欣赏一下吧。

**超市实习报告总结范文1**

每个中专生必须拥有实习的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在社会上的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

在超市卖场的布局中，商品的陈列，超市的防损及突发时间的处理等课题，让我更加了解到做超市需要的细心及责任心。如果在工作中我失去了细心，那么在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲及顾客的购物动向，巨大磁石点也将达不到理想的效果，失去应有的价值;另外货架的陈列要求我了解：怎样的陈列才能利用好货架的每一层，从而创造出更大的价值及效益;然而色彩的对比也能很大程度点亮顾客的眼睛，吸引并留住顾客的脚步。

早上一去，自己就去冷藏室取货，然后上架，上货结束后，对已上的货进行挑选，挑出不合格的水果，最后进行整理摆放。忙碌了一阵，我就在货柜间巡视。坦白说，站久了真的好累啊!想找个休息的地方都没有。员工休息的问题问了组长，

组长说没有休息室，员工在工作时间内是不能随意休息的。超市是以自选商品为主的，超市工作内容又很琐碎，必须要认真的做好每一个细节。

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。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。在工作期间，我能严格遵守超市的规定，做好自己的本分。超市要为顾客负责任，我也承担着对自己的责任。

我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子短和我并非专业的关系，对营业有些工作的认识仅仅停留在表面，但时通过实习，加深了我对营业基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常管理工作有了一定的感性和理性认识。

在平凡的工作岗位上，做着平凡的工作，却领略到了那可贵而再平凡不过的真实。我只是一个平凡的人，每天都在演绎着平凡的生活，在平凡的生活里感知着那不平凡的真谛，追寻着那不平凡的梦想!

**超市实习报告总结范文2**

一、实习时间20x年x月x日至20x年x月x日

二、实习单位好又多都江堰店

三、实习目的

通过实习，来加强理论学习与实践的结合，验证和充实所学的理论专业知识，加深对相关知识的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解社会对本专业的需要。培养独立解决问题的能力，并开阔眼界及思路，积累社会经验，为将来步入社会奠定基础，增强我们适应社会的能力。

四、实习概述

根据公司的安排，我们进行了一系列入职的例行程序，就开始正式上岗。然后，我们逐渐的进入工作状态，熟悉超市上货程序。了解货物上架，每天早上，我们的初步工作就是理货和陈列商品。按货物类别上架之后，我们开始整理产品摆放、对缺货及时进行补货，更换破损商品和过期产品，滞销商品要适当调整排面或设法处理掉。不同的商品有不同的陈列方式，尽可能的引起顾客的注意力，而且把商品的正面标签展示给消费者，使其商品整齐有序陈列，很有视觉效果。同时在看到商品没有价格，我们会用手提终端对商品进行打价。

在销售方面，我们积极有效对产品进行推销，帮助顾客介绍和选购产品，为他们的购买提出合理建议，保持良好态度和优质的服务，提高自身形象。我们会及时记录商品的供需情况，据此通知供应商的业务员前来调换商品，这就保证了商品的流通。

五、实习感受

经过这段时间的实习，我们在超市学到了很多，也有了诸多的收获和体会。感受很深的是作为零售企业，营业人员接触消费者的机会非常多，各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才还会光顾，这样才能给超市带来效益，所以好的服务则是超市无形的资产。在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体

制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，也就没有顾客，则也没有了超市的发展。

在超市实习这几个星期，脑海中始终盘旋着“责任”两个字。超市要为顾客负责任，把产品在保质期内销售给顾客，绝不卖过期产品，我们也承担着对自己的责任。这次实习是一次难得的检验我理论基础知识的大好机会。实践是检验真理的标准。我这次的实习也是一次实践。所以我应该尽可能地抓住这样的实习机会,努力的完成超市工作,让自己更加的充实.

实习后我也了解了在工作中我们必须要进行总结分析，不仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，考虑怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。而且从实习中深刻的了解到，做为零售企业，经营者们要抓住每一个刺激消费和提高效益的机会，来做出果断的决策，如在一些节假日进行一系列的促销活动，顾客量会大幅增加。对于超市，其地段位置也是极其的重要，好又多位于都江堰市中心，交通便利，人流量大，这对做好超市的宣传就起到了很大的作用。超市宣传分为有形的，也分为无形的。有形的方面主要是指超市自身的宣传，比如张贴海报，有形的宣传是以资金人力为基础的;无形的方面主要是消费者“帮助”超市所进行的宣传，对商品价格，商品质量，服务态度都有好的评价，无形的宣传则是以超市的信誉为基石的，是超市长期诚信经营而形成的。这样超市的知名度自然就扩大了。

在超市内部，我发现好的商品陈列能有效的向消费者传递商品形象，吸引消费者，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和接受，只有这样才能达到生产的目的。超市主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当的处理好超市与顾客之间的纠纷和矛盾，要在顾客购物过程中下足文章，对顾客诚信，让顾客对服务态度满意。要有良好的服务态度和一些专业的营销知识。而且还要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询。营销人员推荐不当等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，提供消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理这一类的问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让消费者感到满意。

企业一旦给自己有了定位确定了自己的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应该积极“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。面对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。在这段时间的实习中，我也收获了很多，学到了很多书本上没有的知识，比如整理商品货架、给商品打价、接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手能力和自己在做事上的耐心和细心。同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流，深刻感受到服务态度在零售企业中的重要性。

实习结束了，我的思考并没有结束，在实习中，我时常有得过且过的念头，但是手头上一旦有事做的时候，就不自觉的投入整个身心去做，我想着就是工作的魅力吧，实习是一个苦中有乐的过程!这个过程带给我的不仅仅是五个学分，或者专业知识，更多的是教给了我面对无对奈，面对困境时的应对方法及心态，它们是我的人生中一笔重要的财富!

**超市实习报告总结范文3**

我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点

一.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。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，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，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二.不管是谁，随喊随到。在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶!很重的!我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，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!

三.如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，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。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!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!毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢?虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值呢?总比天天在家看电视、上网好吧?

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，五个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

对于我们这些急于找工作的大学生来说，谨记一下几条有助于我们成功的走上工作岗位。

查中介资格。

委托中介机构介绍前，应先查看是否有工商局颁发的营业执照和劳动部门颁发的职业介绍许可证原件，办公地址是否与证件一致;同时，还可从公司招牌是否醒目、办公设备是否齐全、办公人员工作状态等，来判断中介是否可信。

2.不要轻易掏钱。

不要轻易交钱给中介机构或用人单位，交钱前多咨询情况，一问三不知、急着收钱的单位，多半是“黑中介”、“黑企业”。此外，还可从中介广告来判断岗位的可信度，越是“常年招聘”、“高薪急聘”岗位，越要小心，应聘时不要轻易交钱。

3.签合同。

应聘成功，应与兼职单位签订劳动合同，以书面形式确定自己的权益。大学生假期兼职属短工行为，合同中最重要的就是约定具体工作时间，确定工资数额、工资支付时间及方式。具体条款可参照劳动合同。

4.不要轻信路边的招聘信息(广告)。

5.拒绝高薪诱惑。

天上不会掉馅饼，天下也没有免费的午餐，高薪虽然诱人，但要清楚自己的条件和特长，看自己是否能为用人单位创造良好的效益，是否能对得起“高薪”。若答案是否定的，则要在心里多打几个问号：为什么他们会录用我?多个心眼便少一个受骗的可能。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行。

**超市实习报告总结范文4**

时光匆匆，又是一年就这样过去了，太多的成长和太多的记忆，有美好也有痛苦，抓不住的是流年，留不住的是岁月。在大学专升本的第一个寒假我做了一份社会实践，感觉收获颇多。现将社会实践的情况总结如下：

一、实践目的

利用假期时间，体验社会，锻炼自己。

二、实践时间

x.01.16——x.02.26

三、实践内容

本人利用寒假假期在我家附近的汇源超市进行社会实践，做一名收银员。初次脱去学生的外衣，第一次接触工作，我还是有些胆怯。我一点社会经验都没有，对自己没有信心，也怀疑自己是否可以胜任这项工作，但一心想利用假期锻炼自己的我还是坚持留下来试一试。

刚开始一周是我的学习的阶段，跟着不同的师傅学习。当我小心翼翼接过来商品，对着机器扫过条码的时候。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示器上了。我当时挺激动的。在接下来的几天中，我又跟不同的师傅学习了基本礼貌用语，怎样识别真假钞，怎样操作收银的电脑和不同的收款方式，增长了好多应变的经验。比如有的时候条形码扫不上，可以用键盘敲编码，或者没有条形码时要根据分类给向同事询问。一星期后，我就真正的上机了。我开始自己找钱，自己装兜，自己负责所要面对的一切一切。最开始自己还是不适应，感觉很累，但是后来就慢慢适应了。

经过这一段时间的锻炼，使我感受颇深。同时我对收银员也有了更深的认识。

1、为顾客提供结账服务。我先前以为，收银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但不是收银工作的全部，因此不能简单地把收银工作等同于结账工作。结账时必须要高度的准确，杜绝任何错误的发生，以防止任何损害顾客或者企业利益的事情发生。

2、为顾客提供咨询服务。收银员不仅要熟练掌握收银工作技能，还要全面了解整个商场商品的布局。在顾客询问时，要能够准确回答顾客的问题，热情礼貌待客，做好导向服务。收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。

3、现金管理、推广促销以及防损等工作。超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市收银工作必须配合整个超市的经营工作，以达到超市利润最大化。所以，超市收银员的工作职责还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。

现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

1、上班时应注意的问题

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。

不可擅离，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

不可为自己的亲朋好友结算，以免引起不必要的误会和可能产生的利用职务之便，以低于原价的，以企业利益来图谋利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗\"现象。

不可放置任何私人物品。因为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银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。

不可任意打开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。

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。

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。

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。

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其他收银员;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来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。

2、与他人的相处

工作中我们交往的对象就是顾客，同事还有老板，事情结果的好坏，和人有直接的关系，处理好和人的关系，会让你减少不少麻烦，会让你更高效的做事。

顾客是上帝。当他们走到我那的时候，我提醒他们出示会员卡，结账之后提醒他们看下自己的找零是否正确，然后帮他们把东西装好，如果比较忙的话，我会给他们一个袋子，让他们自己装，这其中要用自己的微笑和热情和他们交流，当他们有什么要求的时候，要帮助他们，当发现他们有什么需要帮助的时候，主动去帮助他们，如果他们有什么问题，要和解，而不是用讨论和争吵来解决。你乐意去帮助他们，让他们满意，他们以后会更加支持你们的工作，他们高兴在你这消费，你们的营业额会增加，效益会提高。

还有就是处理好和同事的关系。和同事搞好关系，你会把工作做的更加的好。试想一下这种情况，今天一种商品的价格要改了，你的一个同事刚好知道，如果你和他还比较不错，他会及时的提醒你，你这边的工作会比较容易做，省去了一些不必要的麻烦。和他们的关系搞好了，你平时工作中有什么难题他们都很很乐意帮助你。怎么和同事处理好关系呢?你平时乐意帮助他们，和他们分享自己的快乐，把他们当朋友，他们也会对你好的，至少不会对你坏的!你做的好，老板对你满意，你的工作会比较顺利，得到的回报会更多的。

由此可见，做好一个收银员也不是简单的事。工作也像生活一样，是个五味瓶，有苦也有乐。不管有多难，如果你有信心去做好它，也就不觉得苦了，因为你看到了希望，希望在向你不停的招手，太阳在向你微笑，你会发现，生活真好。

通过这次假期实践，我明白了不管做什么都要清楚这件事的目的是什么，怎么做才能做到最好，把事情要考虑的很周到。在成长中承认自己的不足和缺陷，并通过实践悟出真知，一步步地成熟起来。

**超市实习报告总结范文5**

前言

上班也好还是什么万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

x-2-28—x年4月20日

三、实习地点

亿鑫超市

四、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要参加社会实践报告的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦!

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的印象可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

一。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。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，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，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二。不管是谁，随喊随到。在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶!很重的!我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，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印象!

三。如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，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。当然，不是每时每刻都有

货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲

逛?当然不是了!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!毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。虽然钱不算多，但是学到很多知识.总比天天在家看电视、上网好.

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！