# 202\_超市的试用期的工作总结范文

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-03-08

*市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的价格尤其各类商品的价格的，以及畅销品,对于一个超市来说是最为关键的，为帮助大家学习方便，小编收集整理了超市的试用期的工作总结5篇，希望可以帮助您，欢迎借鉴学习!超市的试用期的工作总结1在这段将近2个月...*

市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的价格尤其各类商品的价格的，以及畅销品,对于一个超市来说是最为关键的，为帮助大家学习方便，小编收集整理了超市的试用期的工作总结5篇，希望可以帮助您，欢迎借鉴学习!

**超市的试用期的工作总结1**

在这段将近2个月的实习时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情景下，经过在收货部，由最基础的理解供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改善等等相关工作的实践上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下:

(1)在此刻零售业竞争如林的情景下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情景下越来越需要经过成本这一杀手锏，使自我立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中，使我认识到，收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

(2)超市仓储是一门大学问，比如既要坚持商品必须库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在4月份底商品清场转场工作中，就发现到很多因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

(3)超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，经过分工明确，协调工作，为顾客供给一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是供给享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要经过收货部验收，理解质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等供给相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等供给一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

**超市的试用期的工作总结2**

实习两个月的工作时间虽然不长，可是我十分珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对实际企业的了解，找出自身的不足。实习后我了解在工作中我们必须要进行总结分析，不仅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，研究怎样节俭时间，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。

总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。并且，经过这次实习，在市场营销方面我感觉自我有了必须的收获，并且更加喜欢这门课了。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上本事的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有必须的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自我的经验才行。此刻，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自

身的综合素质。同时，注重专业知识的学习。这样，才能使自我有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

最终，我向我的指导教师王怡然教师和实习单位表示真诚的感激，感激你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮忙，使我得到了一次很好的锻炼。

**超市的试用期的工作总结3**

\_\_年的7月份，出于尝试的心态，我来到了\_超市有限公司进行实习。转眼间已过去两个多月，回想自己这段时间的经历与收获，我深深的感到这是一笔多么宝贵的人生财富!

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了主角，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法立刻适应新的环境，但在同学、同事的帮忙和自己摸索的状况下，我还是完成了这次实习。但我发现，以我们的经验，不学到必须的深度和广度是难以在实际工作中应付自如的。因此反映出学习的还不够，缺点疏漏。需在加以刻苦钻研及学习，不断开拓视野，增强自己的实践操作技能。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。只有拥有自信才能够克服一切，去实现自己的理想，创造自己的人生。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的潜力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。课本上学的理论知识用到的很少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们务必在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自学潜力的人迟早要被企业和社会所淘汰。所以我们还要继续学习，不断提升理论素养。

\_玛特(LOTTEMART)是\_集团下属的专营大型超市的子公司。\_\_年6月，\_集团旗下的\_玛特透过收购万客隆进入中国市场，目前江苏时代零售拥有65家超市，全盘接手时代零售后，\_玛特在中国的门店数将增至82家。

实习具体过程能够分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三阶段。

第一个阶段学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识立刻应用于工作，在工作中检验，熟悉，改善，使我提升很快。这一阶段主要学习了MD系统维护，接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习rf机(无线终端速录机)和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用公司泰斯码系统(一种主要使用数据库原理的系统)进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段成长期。这一阶段主要是透过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时理解上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段相对成熟期。我基本上能够独立完成部门80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，能够放手我去做一些相比较较重要的事情。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

在这段将近2个月的实习时间里，从对超市物流，营销等迷糊的状况下，透过在收货部，由最基础的理解供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改善等等相关工作的实践上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

(1)在此刻零售业竞争如林的状况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下状况下越来越需要透过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中，使我认识到，收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

(2)超市仓储是一门大学问，比如既要持续商品必须库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在7月份底商品清场转场工作中，就发现到超多因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

(3)超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，透过分工明确，协调工作，为顾客带给一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是带给享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要透过收货部验收，理解质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等带给相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等带给一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

在实习的日子，我努力做到以下几点：

一、继续学习，不断提升理论素养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名年轻同志更就应把学习作为持续工作用心性的重要途径。走上工作岗位后，我用心响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升潜力，以广博的社会知识拓展视野。

二、努力实践，自觉进行主角转化。

理论是灰色的，生活之树常青，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是透过实践活动来实现的，也只有透过实践才能锻炼人的品质，彰现人的意志。从学校走向社会，首要面临的问题便是主角转换的问题。从一个学生转化为一个单位人，在思想的层面上，务必认识到二者的社会主角之间存在着较大的差异。学生时代只是单纯的学习知识，而社会实践则意味着继续学习，并将知识应用于实践，学生时代能够自己选取交往的对象，而社会人则更多地被他人所选取。诸此种种的差异。不胜枚举。但仅仅在思想的层面上认识到这一点还是不够的，而是务必在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种主角的转换。

三、提高工作用心性和主动性

在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，，继续在自己的工作领域创造更多的价值。

在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一次领工资。只是一点点的钱，但却是我人生的转折点。实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜自己每一个工作的机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的潜力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻简单松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。

总之，这次实习，自己确实学到了很多也成长了许多。在实习期间，每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。这段时间，我看到了自己本身存在着许多问题，也会遇到这样那样的问题，当前的时代日趋复杂，不学到必须的深度和广度是难以在实际工作中应付自如的。因此反映出学习的还不够，缺点疏漏。需再加以刻苦钻研及学习，不断开拓视野，增强自己的实践操作技能，为以后的工作存储更多的潜力。

**超市的试用期的工作总结4**

随着社会的快速发展，对人才的要求也越来越高了，对大学生的要求也越来对越严格了，为了适应社会的需求，我们应该努力不断的提高自己的整体素质!在学好理论知识的同时加强锻炼自己的实践能力，以便更早更深的了解适应社会，做一个全方位发展的大学生。

怀着无比激动的心情迎来了这个充满无限可发展机遇的暑假，因为这次是我第一次独立的出去做事，而且是做自己喜欢的事，一切都只能靠自己了，既有些期待又有些胆怯!

虽然只有短短的一个多月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣!记得一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，可那时的热血青年太天真了，因为她完全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了!所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了!之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的!这些都是创业所需的基本素质，而我还不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力!在上一学期中，我们开设了第一堂专业课——学，使我们对我们专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待!

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次暑假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧!于是这个暑假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市!

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁最大零售企业——沃尔玛里去!这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去!我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为最大的零售企业啊!还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语白痴可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语!身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。特别是总监，对我的影响很大，他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动!说实话，这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易，这与我们总监的努力十分不开的，可以说没有他，这合同根本拿不下来!是他撇下了自己的面子，去跟沃尔玛的那些下属商谈，沟通，可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的，稍稍多问几个问题，就说，连这个都不知道，自己下去看吧!你想，堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受，可他没有气馁放弃，而是很虚心的礼貌请教，通过他的努力和我们的齐心协力，可以说终于听到合同要下来的消息了，我们都兴奋得快哭了，我也被他们感染了!可是总监去那合同的那天又出现了一个小问题，因为打电话，那个助理一直不接，接了一次还很凶的说“大清早的打什么电话!请发邮件给我”。没办法，总监只能再发邮件预约了!幸好合同还是顺利的拿到了，可捧在我们手中好沉啊!

虽然做的时间不长，可是学到的东西很多，为人处世，商场之道让我入行受益匪浅啊!

**超市的试用期的工作总结5**

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是x月x来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

1、 一切从零开始，积极学习市场运作有关方面的专业知识，努力做到专业知识程度向市场这方面发展;

2、积极完成领导安排的有关工作，做到工作上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把工作做好;

3、工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划;

4、分析市场需求，寻求招生市场关键在于哪，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，并做好市场月报表;

5、在不断的学习知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高;

6、在每个月里设计好当月招生广告，如：广告纸、调幅、写真广告等，并积极的投入到市场的运作;

7、对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行;

8、“知彼知己，百战不殆”调研当地其他培训同行的有关动态，分析效果，可行性时加以模仿;

二、部门工作总结

\_年x月x日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

1、部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足;

2、部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

3、部门工作数据分析：在工作上对于市场数据分析是非常不足的，因为市场招生就是我们的工作，如果学生来报名了，可是我们还不知道他是怎么知道我校有相关的培训项目;

4、部门工作情况：工作没有一个很明确的目标和详细的计划，市场人远没有养成一个写工作总结和计划的习惯;

5、部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高;

6、整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核;

7、以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

三、\_年工作计划

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总结的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

1、目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为140万/年，广告费用目标为1.2万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3、培养市场人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。总结问题目的在于提高市场人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、品牌推广。品牌是一个企业的形象，我们做职业教育企业市场形象推广是很重要的，我的品牌有：春华、求是、贝盈等，做好品牌的推广首先我们要制定计划;

5、团队支持。为了保障来年市场招生工作顺利高效地实施，我们还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力标准，以更好的发展客户服务需求，并使客户向其他课程上转化。

style=\"color:#FF0000\">超市的试用期的工作总结

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！