# 超市新员工辞职报告如何写(8篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-02-14

*超市新员工辞职报告如何写一20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日。xx超市是我们本省比较大的超市之一了，我们省内觉大部分市区都有它的分店存在，业绩发展的非常不错，规模也特别的大，我这次实习的地点就是我们学校附近的那家。学校安排我们...*

**超市新员工辞职报告如何写一**

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日。

xx超市是我们本省比较大的超市之一了，我们省内觉大部分市区都有它的分店存在，业绩发展的非常不错，规模也特别的大，我这次实习的地点就是我们学校附近的那家。

学校安排我们出去实习就是希望我们能够将自己在学校学习到的理论知识能够通过具体的实习工作得到检验，从而得到进一步的提高。还有很大的一个原因就是从小到大我们都是在学校读书的，绝大部分的同学家境也都还行，所以很少有出去实践工作的机会，因此对于工作不够了解，不知道进入社会需要什么样的素质，不知道需要有什么样的准备，所以这次实习就是希望我们能够实习工作认识到工作中需要具备的各种思想态度认识，并且能够培养起吃苦耐劳的精神，这样以后毕业了出去工作的时候，就能够更加好的适应社会的挑战，更加好的找到工作，从而提高学生就业的机会。

在超市实习的第一天公司的领导让人带我熟悉了超市的各个环境，让我了解了超市的各种制度和福利待遇等等，也让人带我熟悉了我所做的岗位和具体的工作技能等等。我在超市的工作岗位是营业员，但是我主要负责的区域是牛奶销售这一块，我所做的工作是有点类似于促销员。我每天的主要工作就是早晨上班来了，给自己负责的牛奶区域打扫干净，有新的货来了我也要做好上架的工作，然后等到有人来买牛奶的时候，我就要上去询问他们，协助好他们购买产品。营业员就是要保证销售的业绩，所以我就要跟着大家学习销售的技巧，怎样促销不使顾客产生厌烦的心理这也是一个技巧。再比如牛奶上架也是有技巧的，我们要将销售好的产品放在显眼的地方，同类产品我们也要将生产日期就一点的放在显眼的地方大家能够直接拿到的，保质期靠后的就放后面一点下面一点或者高一点，这样是为了保证产品的保质期。

虽然营业员的工作不需要很多的专业知识，但是在考验人能力的地方并不少，比如销售的技巧、为人处的技巧、工作责任心的考验等等都是十分重要的，我在这次实习中也很好的掌握了这些东西，我相信它们是能够让我在以后的工作中发挥的更好的能力，我会将他们牢牢掌握在手里面的。

**超市新员工辞职报告如何写二**

学院：江西中医学院科技学院

班级：08中西医结合临床（1）班

姓名：陈婷

学号：20xxxxxxxxxx

家庭住址：江西省九江市都昌县蔡岭镇张岭皮防所

社会实践单位：万宜超市

“艰辛如人生，实践长才干”，作为大学生，我们最终要走入社会，融入社会。20xx年7月5日至8月20日是我人生中最难以忘怀的日子，那就是我第一次参加了大学生暑期社会实践活动。第一次参加社会实践，我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式。通过参加这次实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想和认识。暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。刚开始我对自己要做什么还不太懂，不过还好超市里的姐姐，阿姨们都很乐心的帮助我，各类东西都在哪，了解商品的特性，认真和蔼地并且耐心地接待顾客等等。说真的我本来就不擅长交流、言谈。刚开始我都是很陌生，也发生过尴尬。但在她们的帮助下，几天后，我对商品的价格已有所了解，在说话和接待顾客方面有所进步。慢慢地我也变得比较熟练、专业了。

通过实践我总结出几点：第一，服务态度至关重要：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，诚信是成功的根本：我注意到超市的对联：您的光临是我最大的荣幸；您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说是生存的根本，就是对人要诚实、真诚、守信用。如果没有诚信，顾客就不会信赖于你，何谈其他。为人稳重，待认真诚，办事周到，那么人缘就好，我认为这是作为销售员成功最重要的一点。

第三，严格遵守超市的规矩：俗话说：国有国法，家有家规。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，上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个销售员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是食品这边的，就不能随便跑到百货那边去，百货上的人就不能随便走到我们食品这边。食品这边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。“不可以把手机带在身上”是因为以前超市的同事们上班常聚在一起说话，或是互相发\*息，不认真上班，没人看着货物，招待顾客。所以，后来经理就规定了：上班期间不可以闲谈、不可以把手机带在身上。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。

第四，将商品清好，做到一品一位。

下班后，你要清理好商品，然后就开始将其输入货架标签里，在这里是用rf枪扫描码，在将所有商品条码都输入到货架号后就要把标签打印出来，再对号入座，贴入标签。这样遇到卖场需要补货的时候我们就可以通过条码查出商品的单品号，然后就知道商品所在货架了。“纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”。

通过一个多月的实践使我增长了见识，变得更加成熟、更加自信，也懂得了许多做人的道理，追求进步，刻苦求知，勤于实践。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。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我们的生活变的多姿，实践让我们的人生变得多彩。这次的社会实践活动让我深刻的认识到；社会实践是一笔财富。一分耕耘，一分收获，有付出，就一定会有回报。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。

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。

刚学习的时候，只是站在老员工后面，看他们怎样操作，各个步骤都要自己记住，是熟练键盘的过程。刚开始总觉得自己记住了就一定会了，所以申请上机操作，可是当自己站在收银台时就不是那么回事了，心里紧张造成手忙脚乱，明明是背好的步骤，就像电脑死机一样全忘了。第一次上机就这么不顺利，让我不敢再冒进，还是一步一步脚踏实地的学吧。

（一）首先是对收银机的认识和熟练掌握

pos机是专门为收款设计的，在零售业经营中起到至关重要的作用，由主机，专用显示器，小票打印机，专用钱箱，专用客显等还有多种\*设备，如：红外线条码扫描设备，\*器等组成。当顾客到收银线结账时，我们只需把商品逐个在扫描仪上扫描一遍，屏幕上就会出现顾客所买商品及钱数，所有商品扫描完毕时，在键盘上按一下“合计”键，总钱数就出来了，用起来十分简便，而且提高了速度。

接下来就是结账过程。好家乡结算有三种方式，一是现金结账，二是银行卡结账（也包括外币卡，信誉卡），三是好家乡卡结账。首先现金结账比较简单，只要唱收唱付就可以了，在键盘上输入收到的金额，然后按下“现金”键，钱箱会自燃弹开，屏幕上会出现应找顾客的钱数，就可以自行找钱了，不会出错。银行卡结账时，要特别小心，一定要看好钱数，多刷或者少刷都会造成损失，刷完卡后，在键盘上按“\*”键。好家乡卡是好家乡超市的消费卡，在刷完银行卡后，要切换到好家乡卡界面时才能继续刷好家乡卡，同样钱数不能刷错。也有同时用这几种方式结账的顾客，所以要看好是哪种卡再刷，如果刷错，到下机结算时就会导致账不平。

（二）注意事项

作为服务行业，文明用语自然必不可少。收银员在没迎接一个顾客的时候都要说迎宾、送宾语。要询问顾客是否要打包袋，以及消费方式。注意离开收银台时的工作程序，离开收银台要将“暂停服务”牌放在收银台上，并用旗子将收银通道拦住，将现金及收银副本全部带走，若有顾客遗留商品，遗留商品交到服务台，并说明情况。如果收银期间需要离开收银台时，要向收银助理请示，允许后清理好收银台，锁好钱箱，拦挡收银通道，放上暂停牌，检查妥当后方可离开。

除了收银工作以外，收银员还要学会整理退货，查询商品价格，这些都很重要。退货的整理要分为三种，“非食、生鲜、杂货”在收银线上领取的退货都要按照其自身性质进行分类，这也丰富了我对商品的分类知识。其次在查询商品价格的同时也是对员工的考核，员工必须知道所查询商品的原所在位置，知道归属于哪个课，要快速的查出价格，节省顾客等待时间。

实习期间，我严守以上操作规则，希望能给顾客带来的服务，圆满完成我的实习任务。每天站到收银台前时都要做好准备工作，使收银台整洁，复写纸和\*联都要准备好，站好面向顾客。一天的工作中难免会出现各种各样的问题，在收银线外会有收银助理协助解决问题，发生重复扫描或钱箱打不开等问题时都要找到收银助理及时解决。收银员每天的工作流程大致相同，但是每天要面对的顾客形形\*，所以每天都要有热情的为顾客服务。长此以往熟练了我的收银技巧，加快了速度，而且出现的错误越来越少，都说收银是一个熟练性工种，经过实践确实验证了这一点。

（三）实习中的体会和提高

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。

一回到县城就积极在一家超市找了一份暑假临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说\"天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。\"

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢？现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗？其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

经过这次工作我从中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么事情都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的.人沟通思想，关心别人，支持别人。

在这次暑假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什事都要坚持，也锻炼了我的坚持力！让我在以后的人生路上更加坚强！通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易！在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强！

在超市里，别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做销售员，每天9点钟—下午2点再从下午的4点—晚上9点钟分段时间上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在食品店里虽然我是以销售为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

**超市新员工辞职报告如何写三**

通过本次毕业实习，了解和熟识超市物流，仓储，营销以及管理等相关学问。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论学问跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业力量和技巧。

实习时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

实习单位：深圳市崇尚百货创业购物广场

实习岗位与负责事务：收货部收货员主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

xx乐连锁商业集团股份有限公司，20xx年跨入广东省大型连锁商业企业前列，20xx年跃居中国连锁百强第18位，进入中国企业500强，截止20xx年x月，xx乐在全国20多个市级以上城市，已拥有经营门店81家，签约门店100多家，员工人数超过1。8万人，20xx年销售额突破100亿元。20xx年x月x日在深胜利上市。

深圳市崇尚百货创业购物广场（现代城店）下属xx乐连锁商业集团股份有限公司。是xx乐第一家集大卖场、百货、生活体验馆于一体大型购物广场。现代城店实行“大百货（高档百货）+小超市（精品超市）”布局，百货为主，超市为辅，以超市促进百货，百货带动超市战略，提升公司整体销售额。现代城店分为一，二，三楼，一楼主要有周大福，肯德基，屈臣氏，蒸功夫等连锁，二楼和三楼一半都是百货区域，三楼另一半是超市区域，营业面积3万平方米。百货和超市均有适量的店铺招租。现代城店有收货部，商品部，防损部，促销部，客服部，人事部，财务部等等部门，部门健全，制度完善。

实习详细过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三阶段。

第一个阶段，03月16——-03月x日的学习期阶段，这一阶段，一边参与培训学习，一边工作。把学习到的学问立刻应用于工作，在工作中检验，熟识，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习rf机（无线终端速录机）和无线电子磅称的用法，残损仓和退货仓货物管理，相关单据用法公司泰斯码系统（一种主要用法数据库原理的系统）进行录入保存以及传财务单据等等。

其次个阶段，04月x日——-04月x日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟识公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行熬炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，协作商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段，04月x日—05月x日的相对成熟期。我基本上可以独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信任，可以放手我去做一些相对比较重要的事情。协作总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人独立上一个班次等等。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洁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，营销等模糊的状况下，通过在收货部，由最基础的接受供应商商品到协作总公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关学问有了相对解和熟识。现拣一些熟悉和阅历总结如下：

（1）在现在零售业竞争如林的状况下，零售行业在品牌，服务，商品，素养等相持难分高下状况下越来越需要通过成本这一杀手锏，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，使我熟悉到，收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏挺直影响到公司的＇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）超市仓储是一门高校问，比如既要保持商品肯定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，增加商品因发觉不准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，就发觉到大量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，便利拿取，保重商品平安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）超市全部部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客供应一个高质量服务，完善购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是供应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，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，依据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等供应相关信息。

其次商品被商品部根据相关学问和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等供应一个舒适购物环境，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，依据店总支配，进行一些促销活动，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。假如这中间出现什么问题，就需要客服部进行调整。

这次毕业实习，使我受益匪浅，有许多收获和体会：

（1）心态上调整的体会收获学校人向.人转变，在学校接受了xx年的训练，真正的和.接触并不是太多，而这次毕业实习，则是由学校人走向.人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就挺直到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使许多同学落差很大。这中间的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开头，我们不行以转变环境，只有转变自己来适应这个环境。

（2）相关学问上的收获我由一个不熟识超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关学问的了解熟识。以及与自己相关学问的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，财务会计，营销渠道管理等等。许多工作都是一项需要挑战一个人综合力量的，在工作中，我熟悉到了自身学问不足和优势，这促使我改进和加强。

（3）人生目标感的清楚通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的很多目标变的清楚。

这次实习使我提升不少，很感谢学校和xx乐供应这样的机会，当然其中也有一些个人想法与建议：

（1）在xx乐工作这两个月，使我接触到了零售业上最先进的制度和技术，但是也发觉了公司这样那样的问题，发觉绝大多数问题，不是由于制度和技术缘由，而是在执行公司规章制度上出现的失误，再好的制度只有执行下去了才可以说是胜利的制度。这需要xx乐加强对管理等学问上面学习，可以把管理做到更好，使得各部门各司其职，井然有序，提高公司效益。

（2）学校方面上，应当实习比较敏捷的实习时间，而不是现在这样的一刀切。有很多同学情愿留在实习单位连续工作下去，但是这实习时间和公司请假规章制度有冲突，所以这时候需要学校比较敏捷时间的支持。

（3）对我个人而言，我想以后不管做什么事情的时候，特殊是很重要的一些事情上，尤其要冷静理性。假如一件很重要的事情，一时还无法决断，这时候，停停，多听听身边人和有才智人的的看法，或不要立刻打算，考虑一下再决断。

**超市新员工辞职报告如何写四**

社会是个大熔炉，无论你是谁，也不管你来自何方，走进去再走出来 就截然不同。你会更加去考虑别人的想法和感受，你会乐意帮助别人 ，你会学会宽容别人，这不仅仅是为了方便别人，你也是在帮助自己，帮助自己成长，帮助自己进步，如果你为难别人就是再给自己设置障碍，你给予了别人多少不便，你也会得到多少，或许会更多。学会做人，学会爱人和关心人。你或许本来做事不是很认真，但是现实是残酷的，你必须认真，否则你会受到批评，甚至随时都会被解雇；你必须勤奋，因为老板喜欢勤奋的员工；做个有责任心的人，把自己的工作做好；当出现错误的时候，必须主动承担，敢于面对。

我在假期社会实践做的工作是收银员，在超市做 第一次走进超市，对于一切都很新奇。因为每次逛超市都是从正门入口进去，而这次是以员工身份，从旁边的员工通道进去。进去后是个通向地下的楼道，微弱的阳光飘浮在半空，让人产生许多奇妙的幻觉……第一次走还真不习惯，我像个没头的苍蝇到处乱撞。后来才知道所有员工吃饭、休息或者办公都是在地下，这才使得超市卖场显得井井有条。在人事部正式的报到后，我就真正成为员工了。前一个星期是让我学习的阶段，每天跟着不同的师傅。我的第一个师傅性格活泼，我在她旁边看了一会儿就跃跃欲试了。于是她让我试试。我小心翼翼接过顾客拿来的商品，对着机器扫过条码。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。我看看师傅，她对我笑了笑，大概是觉得我当时激动的表情很幼稚吧……

在接下来的几天中，我又跟不同的师傅学习了不同的款方式，增长了好多应变的经验。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不同的分类给不同的科打电话询问。还有的时候出现一些超过我的权限范围，需要请示的问题，可以打给总台去广播……总之，面对千变万化的麻烦中，经验不是学得来的，而是慢慢积累来的，重要的是应变。一星期后，我不能再在师傅的庇护下生存了。我开始自己找钱，自己装兜，自己负责所要面对的一切一切……幸好大家对于我这个新手还比较照顾，常常询问有没有遇到困难，顾客看见也问我是不是新来的……但是好景不长，没有几天我就麻烦不断了。主管规定我们给顾客装兜时要节约用兜，但顾客常常抢走好多兜回家装垃圾。什么还装别的东西啦，没有车筐啦，走着回家怕兜不结实啦，楼层高啦，回民啦……

总之就是有好多各种各样的理由要兜。我真佩服他们怎么会想出这么多理由，而且每个理由还似乎都应该是理直气壮的！如果他们买完东西要去美国我是不是还要为他们准备机票？好像他们来买东西就应该满足他们一切合理或不合理的要求，不行使一下自己“上帝”的主权就吃了大亏！不能像首长一般趾高气扬的指指点点一下就不能满足自己购物的欲望我在开始做这份工作的时候， 认识到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和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。作为与现金直接打交道的员工，我认为必须遵守超市的作业纪律，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。我在进行上班时，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的方便， 以低于原价的，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。员工在工作时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。

员工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。员工在营业期间不可看报与谈笑,要随时注意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。员工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。做事情首先要考虑的是把事情做好，而不是谁会从其中得到多少的利益，或者是名利，如果你只是想着得到些什么，而不是把事情做好，你会什么也得不到，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。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，防止其遗忘商品在银台 上的情况发生。

注意离开银台时的工作程序。离开银台时，要将“暂停款”牌放在银台上；用链条将银通道拦住;将现金全部锁入银机的抽屉里，钥匙必须随 身带走或交值班长保管；将离开银台的原因和回来的时间告知银员；离开银机前，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 顾客到其他的银台结账；并为等侯的顾客结账后方可离开。 以上是我认为在超市工作过程中应该注意的问题。 要注意工作时候那些小小 的细节，以为顾客服务为宗旨，为顾客提供精良的服务，树立良好的工作形象， 同时也为超市建立了良好的形象。 随着超市日益走进了寻常百姓的生活，与传统的百货商店售货员不同，超市 员工一般并不直接或主动与顾客打交道。顾客在店内通过比较，选购自己喜欢的 商品之后， 自行到超市出口处结账。 这时候， 超市银员的重要性就显现出来了。 我先前以为，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，虽然为顾客提供结账服务是银员的基本工作，但这不是银工作的全部， 不能简单地把银工作等同于结账工作。这是因为，大多数超市的出入口都与前台作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到的第一个超市员工就是银员， 选好商品结账时，直接接触的还是银员银员的一举一动、言谈举止都代表 了超市的形象。因此，超市银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务的 重要内容。另外，超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市银工作必须 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。 一、为顾客提供结账服务，此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。 二、为顾客提供咨询服务银员不仅要熟练掌握银工作技能，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。到最后。学会和别人合作。

我在超市收过钱，也就是做过收银员，看着是个很简单的工作，你只要记着那几个键就好了，挺简单的，其实不然，我考虑到把事情做的极致，必须考虑到很多问题。最基本的问题，你得会识别钱，即使你识别了钱，你还得会以更快的速度识别，因为超市他有高峰期，如果你的速度比较慢，就会有好多人排队，在你收钱之前，你要提醒顾客出示自己的会员卡，之后你要提醒他们查看自己的找零是否正确。认真敲击每一个键，确保正确，如果对不上账单的话，你是要负责的，少的话，你是要补上来的。

在做这些细节工作的时候，必须认真，也得讲效率，也就是速度。如果你老出错，即使你补上来了，你也会被解雇的，如果你工作效率不是很高，或许也被解雇，因为没有一个老板会想用没有责任心的员工，在同等条件下，他们会喜欢高效率的员工。你是一个收银员，你是店里的一员，你不能只是考虑自己的那块天地，你还要熟悉其他的工作流程，你得熟知商品的价格，在操作的过程中，如果觉得有什么不对劲，随时把情况反映出来，这样随时纠正，在问题出现之前，就把麻烦解决掉。比如一种商品的进货价已经改变了，系统上仍然是以往的价格，如果不改正过来，会影响店里的效益或者消费者的利益。另一种情况，因为每个超市里都有散装的商品，这样你更得注意了，因为搭称的那边可能会出错，你得会把关，看他的单价对否，还有就是数量和标签上的是否符合。还有一种就是一些人的不好的习惯，他们会把东西装在衣袋里，你得了解他们的手段。比如一些小孩他们手里会拿个棒棒糖，如果你忘了收钱，他们知道也会不提醒你，尤其是在小城镇。这是主要的问题，当然还会有其他的细节问题，。。。。如果你想把自己的工作做的好做的高效率，你必须有认真负责的态度，工作流程要熟练，还有就是一颗热情，乐于助人的心。有团队精神，学会和别人合作。

工作中我们会和人交往，在那交往的对象就是顾客，同事还有老板，一切事情的前因后果都是有人来操作的，事情结果的好坏，和人有直接的关系，处理和和人的关系，会让你减少不少麻烦，会让你更高效的做事。顾客是上帝，我们就先从顾客说起吧。如果站在我当时的立场上，现在我的想法是这个样子的。当他们走到我那的时候，我提醒他们出示会员卡，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，他们高兴字你这消费，你们的营业额会增加，效益会提高，这不正是你店里想看到的状况吗？

相反，我观察了另一种现象，收银员和顾客发生冲突，因为一个很小的问题。比如当顾客索要塑料袋的时候，他会以很轻硬的语气说，不可以，这是要收钱的，这样会弄得顾客很不高兴，当他们有什么不明白的去咨询的时候，有的人会以一种不耐烦的语气回他，这样也会给他们一种不好的印象，没有了顾客，你的上帝都走了，你会待的更好更长久吗？答案是否定的。 因此，为了他们，更为了我们，我们要把他们服务好，这样我们才会成长的更好，发展的更好。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，你的那个同事刚好知道，如果你和他还比较不错，他会即使的提醒你，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，得到的回报更更多的。

做一个好员工，首先，要做好自己的本职工作。其次，在工作中发现了问题，要帮助老板即使的去解决，因为问题解决了，店才会有更好的发展，最后，是态度问题，当老板帮你指出自己的错误的时候，一定要干预承担，并且要感谢他，还要即使的去改正。生活就是这样，像五味瓶，有苦也有乐，是那么的难，但是如果你有信心去做好他，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，活着真好。工作中合作精神非常重要， 如果我们不愿意和对方合作，自己去做的话，结果还会用更多的时间去做。 团队精神，从现在开始要培养，熟话说得好，三个臭皮匠，顶个诸葛亮，宗仁的智慧是无穷大的。所以一定要想办法充分利用那份资源。学会高校的工作，有团队精神，恐怕找不到工作很难！把小事情做好，你有吗，这是一种心态，一种境界，好多人都做不到。印象，让客户满意，各方面都需要到位。很多重要的时刻都需要领导去拍板。对于我自己而言，不管在哪里心态很重要，以前一直担任的是学生的角色，而这次是工作人员的角色。需要和同事去相处，并且要完成领导安排的任务。

通过这次假期实践我发现思考很重要，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。刚开始的时候我只是把报纸送到办公室，后来同事告诉我要学会察言观色，每天在领导来办公室之前应该把水倒好，同时收拾好办公室，在公司里主动做事，没有什么坏处。后来我这么做了，受到了领导的表扬。这也给我以后出身社会提了醒，做自己该做的，同时做自己力所能及的。这次的实践很成功，我相信在自己以后的学习生活中，我会做的更好。

**超市新员工辞职报告如何写五**

20xx年xx月xx日。

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。

xx超市。

食品部。

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

我妈妈在本镇的\*超市当销售员。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了临时销售员。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受妈妈的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我妈在时销售量就高，而我则不行。通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

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，超市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。

第三，诚信是成功的根本。

今年超市的对联是，上联：您的光临是我较大的荣幸。下联：您的满意是我较大的愿望。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。我认为我母亲就是这样一个人，她为人稳重，待认真诚，办事周到，所以她得人缘很好，我认为这是作为销售员成功较重要的一点。

第四，严格遵守超市的规矩。

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。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。

我们每个销售员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是食品这边的，就不能随便跑到百货那边去，百货上的人就不能随便走到我们食品这边。食品这边边比较大，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：我们镇上，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，如国百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，这些是较基本的，当然要遵守了。

第五，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。

第六，将商品清好，做到一品一位。

清理好后就开始将其输入货架标签里，在这里是用rf枪扫描条码，当然不会是用手抄了，那样的话效率多低啊。在将所有商品条码都输入到货架号后就要把标签打印出来，再对号入座，贴入标签。这样遇到卖场需要补货的时候我们就可以通过条码查出商品的单品号，然后就知道商品所在货架了。

这里所说的单品号，其实标签里面就有，我们一般不需要再查一遍。当卖场需要补货时必须打印申请补货报告给我们，我们才根据需要进行备货。第天商品出现破损或被盗是无法避免的，因此我们对于那些破损的或被盗的只留有条形码的商品进行报损处理，而这些商品必须是不能退货的。学会了报损后，老员工又教我如何退货，需要哪些资料及如何做退单和打印退单。

至于做退单，我们要知道它的单品号，因为做退单是需要输入单品号而不是条形码。所以我们要想更快地知道商品的单品号就要通过rf枪直接扫描商品条形码，并且还要记下它的子代码，因为有时候会出现单品号一样但条形码不一样的情况，此时子代码就显示了它的作用。

再做好退单后，我要记下自动生成的退单号码和退货金额，当打印退单的时候就会用到。还有就是盘点，虽说这不是我们的主要工作，但还是要重示的，盘点是为了得到确切的库存数据，从而方便订货部门做好订货工作。

通过一个多月的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。

**超市新员工辞职报告如何写六**

老鼠的基因和人类99%是相同的，非常聪明,这就是老鼠为什么非常难以灭治的原因，用普通的家庭灭鼠方法是很难有好效果。老鼠不仅是人畜共患病的传染源，而且对会对门店带来商品损耗、线路破坏、卫生下降等危害，给门店造成很大的经济损失。

老鼠对卖场的危害很大，那么，超市卖场老鼠防治工程应遵循怎样的原则呢?

一、首先是不让老鼠进，其次是不让老鼠住 ，然后是不让老鼠吃。即：

1、封堵一切老鼠可能进出的通道。

门店出入通道、安全通道、库房、操作间、配菜房的夹板、门缝，特别是一切有利于老鼠进出的环境，都要作为切断、堵塞的重点。

掌握老鼠的生活习性，分析老鼠的出入线路，除切断以上通道外，对地下的鼠洞、下水管道;地上的落地空调外机管线、外墙缝隙;空中的排气口、通风口、进入卖场的各种管道，如网线、上下水入口、电源线路、灯带等。

2、严禁老鼠栖息。如果老鼠已经进入，那么就想办法清除老鼠栖息的环境。

上格虫控专注于杀虫灭鼠技术研究40年

提供超过100种常见虫害鼠害的防治服务及技术支持。

在门店每期的盘点中，要重点翻动那些库存、不动销、货架加高层上的商品和清理卖场死角;工程人员要在中央空调通风管道加装隔离钢板网，使老鼠不能在那些地方生存和繁衍，因为这些地方往往是员工容易疏忽，老鼠认为最安全之地。

3、尽量断绝老鼠在卖场的食物链。在零售业卖场内对老鼠而言可选择的食品实在是太多了，因此须尽量断绝其食物链。

加强卖场卫生管理，经常清理卖场卫生死角和垃圾(菜叶果皮及报损食品)。同时，把食物及残渣清理干净。

在卖场营业结束前应对食品能加盖的尽量加盖，能封存的尽量封存。这样，老鼠一没有住处，二没有食物，自然危害也会降到最低。

卖场老鼠防治工程依不同建筑结构及营业区域，可以搭配使用下列方法：

围堵防鼠：將老鼠可能进入卖场屋內的管道、鼠洞以适当的器材和物质加以堵塞。 通风口、排气口、下水管道出入口用优质钢板网封严(使用前要做防腐防锈处理);管线及外墙缝隙用高标号1:25水泥沙浆堵塞;

为了保证灭鼠效果，灭鼠要讲究一定的技术，应保持以下条件：

①在以上区域尽量断绝鼠粮

②诱饵须适合老鼠食性

③捕鼠器的引发装置须灵敏

④在鼠类经常活动场所布放，并于晚下班前老鼠活动高峰前放好

⑤捕鼠器用过后要保持器具清洁无恶臭，用水清洗后放入沸水中蒸煮20分钟后取出方能再次使用。这样做的目的是为了使老鼠不至于闻“风”而逃。

粘鼠板灭鼠：將粘鼠板正确而策略的排放，粘到老鼠后，立即清除并放新粘鼠板。门店在操作中应注意观察研究老鼠的活动规律,并在老鼠经常出没的必经之路上摆设粘鼠板,但为什么前几次在同一位置放置效果很好到后来就粘不到了呢?这说明老鼠的信息反馈系统已将此地列为危险之地，因此，对付老鼠还得多长个心眼。

毒饵放置灭鼠：于适当位置放毒饵让老鼠取食， 当老鼠取食后，就会中毒死亡。这种方法也是卖场常用的办法，但老鼠清理工作应本着迅速、干净、完全、彻底的原则去做，不然死鼠死在未能发现的角落其尸臭将影响门店声誉。

忌避剂防鼠：在电线、电缆线及老鼠经过之处喷忌避剂，维护电力、电脑正常运作。 超声波防鼠：在适当位置摆放超音波驱鼠器。

卖场灭鼠操作程序

防治部门：由门店管理部、防损部确定方案，由防损部及工程人员具体参加。

防治范围：卖场、收货部、库房、生鲜操作间、理菜间、后厨操作间、生活区、垃圾点等处及其周边。

卖场灭鼠防治程序：

(一)鼠害实地勘查。首先调查老鼠的种类、数量、入侵途径、栖息地等。

(二)制定防治方案。根据掌握的基本情况结合鼠的生物学特性，制定相应的防治方案。

(三)改良区域环境。产除老鼠滋生场所，治理卖场周边环境，堵塞老鼠进出通道，卡死老鼠入侵途径。

(四)分期分批分类实施。根据卖场规模及实际，全员参加，按照防治方案进行灭鼠解决方案。

(五)检验灭鼠效果。

采用粉迹法(或粘鼠板法)监测鼠密度，了解鼠活动场所及栖息地。粉迹法：即在老鼠经常出没的地方，在门店下班前撒上一定数量的滑石粉，第二天清晨观察老鼠经过的足迹，来判断老鼠的数量。粘鼠板法同前。

防治前：定时、定点、定数量，布粉块(或粘板)查看计算鼠密度。

防治后15-20天：检查防治效果(方法同防治前)。

(六)进行定期检查。在主要防治场所外围四周，使用以上方法布成防线，并定时检查鼠药、粘鼠板、鼠夹子、电猫使用消耗情况，定时补足鼠药，检查设备，移除死鼠。随时注意环境变化和老鼠新入侵途径，定期派员检查，发现新鼠道、新洞口及时采取措施堵塞。

(七)巩固防治效果。采取化学药物毒杀或是器械捕鼠，每次投放的量要足够。措施是：

1、大规模全面作业4次，密度监测2次。

2、从外到里形成道道防线，全员灭鼠，把老鼠密度降到最低。

3、在实施期内遇特殊情况，需要临时作业或发生新的鼠情，均要随时采取新的方法，改变灭鼠措施。

消灭老鼠是一个门店的经常性工作，要以防为主，打防结合。只要我们确定合理的灭鼠方案，并根治周边的环境，设计毒饵点和粘鼠板的位置，做出一整套检测和根治方案，为门店定期提供检测和防制意见，就能将鼠害控制在萌芽中

请专业除害公司(pco)灭鼠选择获得资质的除害公司(pco)是最佳选择。工作中应注意以下几点： 不要指望承包公司一次灭鼠服务就能解决所有问题，长期灭鼠的性价比远远优于突击灭鼠。鼠情需与承包公司及时沟通。 承包公司有责任用书面形式告诉被服务的单位应如何防鼠。被服务单位应配合承包公司做好防鼠工作。自行灭鼠自行灭鼠通常会因技术措施不到位而得不到好的灭效。但在不得已时也可以做。灭鼠方法可以参考居民住宅灭鼠，工作中应注意以下几点：购买使用正规厂家(公司)生产、销售的药械。在有食物的房间尽可能不用毒饵。搞好防鼠措施。

**超市新员工辞职报告如何写七**

实习时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

实习单位：华中科技大学武昌分校中区学生超市

华中科技大学武昌分校于20xx年开始自办后勤、自管后勤，后勤管理由总务处和物业管理中心两个部门承担，分管后勤的副校长直接领导.中区学生超市位于中区学生公寓一楼，使用面积约为500平方米，超市销售经营各类商品约4500余种，中区超市员工13人，平均每日可接待学生3900人次左右.整个中区超市的基本构造可分为前中后三个部分：前面的部分由水果区，熟食区，以及收银台组成；由收银台往里走就到了超市的中间部分，中间部分从左到右依次为饮料区、食品区、日常洗漱用品区；最后的部分由店长办公室、后备仓库以及塑料用品区和纸制用品区构成.

这次超市实习的主要内容是专门认识和了解超市，而这次的实习我们最开始主要是对超市的设施功能结构、工作岗位、业务流程、营销策略和经营管理方法做了大致性的了解.

3.1设施功能结构

（1）租出摊位区；位于超市的入门口，在此区位有水果摊及香烟售卖以及门口的熟食区.柜台在超市的门口主要是为了方便同学购买，并在一定程度上散结账人群.

（2）收银台；临近门口位置，有两个收银台分别在超市进口的左右两侧，同时在收银台摆放有便利性小商品，供顾客选购.

（3）超市内部卖场：主要有文具区；洗浴区；食品区；床上用品区；塑料制品区；保鲜柜区以及纸品区.

（4）超市仓库：超市有两个仓库，一个位于超市后部，也是店长平时办公之处，另一个位于学校一街门口.仓库主要用于存放饮料，矿泉水等易保存且销售量大的商品.

3.2工作岗位介绍

主要工作岗位有店长，副店长，收银员，理货员，以及水吧工作人员等岗位.而我们在超市实习的一个星期主要是由理货员带领我们进行一些商品的整理，上架，下架等工作.

（1）店长工作职责

完成超市下达的各项经济效益指标.负责分店的商品进货验收、商品陈列、商品质量的管理等工作.掌握学生的消费需求，做好商品的管理及要货，并提出新商品的引进与滞销商品的淘汰建议.执行上级下达的促销活动，根据分店实际情况提出分店的促销需求.负责分店的设备、现金、帐务及收银终端作业的管理.负责分店员工考勤、仪容、仪表和服务规范的执行.负责顾客投诉与意见的处理.

（2）收银员工作职责

收银员在营业期间要随时注意收银台前和视线所及的卖场内的情况；收银员要熟悉卖场商品的布局位置，变价商品和特价商品.

（3）理货员工作职责

熟悉所管区域的商品名称、规格、用途和商品三期；掌握商品标价的知识；掌握商品陈列原则和方法，正确进行商品陈列；做好货架与责任区域卫生，保持清洁；熟悉补货流程，保持商品丰满；

3.1超市作业流程

要货：门店理货员补货要填写《请货单》，必须注明供应商、供应商代码、商品条码、商品名称、规格、含量、件数、细数填写的商品编码应为单品条码，补货数量应为单品细数.补货数量根据门店实际情况而定.

食品类在遵照商品保质期的同时，经销类商品按5—7天的销售量请货，非经销类商品按15天的销量请货，非食品类在考虑季节性的同时，经销类商品按10天销售总量请货，非经销类按30天的量请货.每个工作日上午，采购必须查阅是否有《请货单》，并将其确认为订单，在24小时内传真或送交给供应商.供应商应依据订单三日内将货物送达.

收货：供应商送货到收货区，将订单和送货单交至指定的收货员.收货员将订单交录入员查对电脑中有无该批商品的订单，若无则拒收.

质检员对照订单对商品进行开箱检验.凡不符合商品管理规定的（包括因运输和搬运不慎造成损坏和破损严重的）商品不得收货.收货员在订单备注栏中注明实收数、生产日期、保质期后交录入人员打印验执单（一式三联）保质期时间超过1/3的拒收.收货员、理货主管或店长及送货方在验执单一一签字确认后，将验执单第三联交复核人盖章后交送货方带回作帐凭证，第一、第二联交录入人员审核、保管，并将单据送交财务部.收货人必须对所收商品数量、质量负责，并实行“谁收货、谁负责的工作责任制”.若供应商有送货单并要求在其上盖章或签字，则查对送货单是否与订单相符（品名、规格、条码、细数）仅在相符的送货单上盖章或签字.收货员在每个工作日下班之前，将所收货商品数量按类别在登记薄上登记.

3.2超市人员管理

中区超市的人员管理，主要是指对本店员工和来店购买商品学生的管理.对员工的管理包括出勤率和出勤时间的安排.由于超市业态本身的特征，其员工的岗位在作业上是单纯的，而在功能上是多样化的.这样，由于超市业态其特定要求，经营利润是不高的，因此，控制员工人数是提高盈利水平的重要环节.这就要求店长合理地安排好员工的出勤、休假班次，并严格考勤情况.店长抓不好店内出勤状况，就会直接影响门店进货、出货、补货陈列、服务水准等的正常运行以及维持店内最佳的营业状态.对员工工作质量的检查.一般说，店长自身工作质量的优劣，除了其自身综合素质以外，主要是通过店长对门店各岗位员工每日工作质量检查中才能不断提高的.通过学校统一制定的表格方式进行量化检查评比的方法，是店长对员工工作质量的检查最好方式之一，通过对员工的工作质量检查，才会对店内的全盘工作是否正常按计划运行做到心中有底.

另外，学生作为中区学生超市的最主要顾客，只有对学生的基本情况、消费需求、消费能力了解清楚并处理好学生的投诉和抱怨，才能在更好的满足学生需求的同时实现超市的销售目标并获得相应的利润.我们还要适时处理好学生的投诉和抱怨，对学生遭受的损失给予一定的补偿和安慰，以确保超市和学生的关系一直保持良好状态.

3.3库存及退货

退货要求：瓶盖开启的饮料、酒类商品、调料品不予退换.老鼠咬坏的商品不予退换.百事系列、可口可乐系列破损（不含瓶盖未开启、拉环未开的商品）、过期商品不予退换.雀巢、联合利华、雕牌、上海家化系列不予退货；宝洁系列残损商品不予退货；雀巢系列如遇特殊情况，必须报业务部审核同意后，方可退换.胶卷、香烟及50元以上的酒不予退换.啤酒必须在保质期还有1/4的时间内退货，逾期不予退换.

可退换商品的比例及原则：商品退货采取总量控制的办法.除采购部要求淘汰、清退的商品外，商品每月总退货量不得超过当月销售总额的2‰.，特殊情况，必须由店长写出详细说明，.凡超过商品销售总额的2‰的退货，视为工作失误，按金额比例扣罚人员工资.即在2‰的基础上，每超过0.5‰（含0.5‰）按店内每人50元扣罚，超过0.5‰—1‰（含1‰）的，按每人100元扣罚，依此类推.退货总额达同期销售总额4‰的，对店长及主管作出就地免职的处理.因商品质量有问题，要求供应商退换货时，必须在退货单上注明“因质量问题退货”的字样，交供应商代表签字后方可办理相关手续，同时向采购报告，采购将督促供应商改进商品质量.对于质量问题严重的将对供应商予以处罚或清退.供应商换货不及时的，向采购反映，对于经常换货不及时的供应商，采购将对其下达整改通知书，直至清退.

最后，作为超市资金流通和周转的现金是超市经营管理中的重点，也超市财务管理的最主要的部分，对现金的管理工作是不容小觑的.现金管理的主要工作是收银管理，收银管理主要注意事项是：伪币；退货不实；价格数输入错误；亲朋好友结帐少输入；内外勾结偷逃结款；少找顾客钱.另外，还要不定期试验性购物检验收银员，定期检查收银结果，对于检查的结果每月不少于2次记录在案.

我们在中区超市一周的实习生活一转眼就结束了，虽然时间不长，但是自我感觉学习到了不少课本上没有的知识，更好的将理论与实践结合起来.

最开始的时候，我们听说去超市实习还在想，实习到底需要我们做什么，我们又能做什么，毕竟以前都没有过这样的实习经验.实习时，店长给我讲解很多关于超市方面的知识，然后安排我们协助超市员工做了一些简单的工作.从店长到理货员，我们从他们身上都学到了很多.我总结了以下几个方面的经验与收获：

一.不管是做什么工作，交际能力都十分重要.孔子曾说过：\"独学而无友，则孤陋而寡闻\".在人际交往的过程中，良好的交际能力有助于我们彼此从对方的言谈举止中更好的认识了对方.更好的得到别人的理解、关怀和帮助.

二.工作要认真负责，要养成吃苦耐劳的优良作风.我们的工作时间占据了生命的一大部分，以消极的思想面对工作就等于萎靡的挥洒人生，生活就会变得毫无意义.认真对待工作中的每一个环节、每一个步骤，工作才能更加出色、才能趋于完美.

三.要摆正自己的位置，主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态.采用平和的心态.不要把自己看得过高，也不要把自己看得过低，只记住要把自己的工作踏踏实实干好.就算你有鸿鹄之志，有通天之能，那也要在现在这个位置上踏踏实实地做起来.

四.努力提升自我素质修养与能力水平.时刻反省自己，不能有骄傲自满情绪.经常制定短中长期目标，并不断的努力为之奋斗.多看书，阅读，努力提升自己的理论知识水平.

这次超市实习让我得到了充分的锻炼，也认识到了自己身上的诸多不足.也让我在今后的学习生活中找到了提高的方向，希望还有这样的机会可以让我提高自己.

**超市新员工辞职报告如何写八**

通过对超市营业员的实习，了解超市运营的各项工作，以保证自己在毕业了之后，可以充分的把握好可以创业的机会，开一间自己始终以来想要开好的超市，让大家在超市里面买到自己想要买到的东西。

20xx年x月x日-20xx年x月x日

xx连锁超市xx店

（一）码货、理货以及补货工作

在超市的这段时间里，实习的第一项工作，便是码货。这是一个听起来像是不用动脑子的工作，但其实实际操作起来特别的需要大脑，如何把货码放清晰，让接下来的理货工作更加轻松，那就要看每一位超市营业员的码货水平了。刚开头的去的时候，我的码货水平经常被经理批判，后来动动脑子之后，效果好了许多，对理货工作有了极大的关心。

在理货的过程中，熟记每一个产品大类是特别重要的，以免在理货的过程中出现这也找不到位置，哪也找不到位置的状况，然而在理货的过程中，最重要的却还是细心和耐烦，假如这两项缺失的话，那接下来的补货工作也就无从绽开了。

补货工作，是这三项工作中，最让人头大的工作。一开头我总是补错位置，后来让自己放轻松，变得更加认真之后，才渐渐保证了这项工作的顺当开展。

（二）微笑服务、礼貌待客工作

在超市当营业员的其次大项工作，也就是微笑服务、礼貌待客这件事了。超市究竟还是一个人来人往的营业场所，我们这些超市的营业员也就不行避开的要与顾客打交道了。在实习的过程中，我发觉自己假如能够做到“微笑待人”，这项工作也就完成了差不多一大半了。在顾客询问一些超市内部的货品状况时，准时为他们微笑解答，他们也就会认可你这个超市营业员了。相反，假如不懂得微笑，说话语气不太好的话，极简单被顾客投诉。

通过20xx年x月x日-20xx年x月x日这段在超市当营业员的实习经受，我不是熟悉到自己有足够的力量在毕业之后开一间超市了，而是我熟悉到自己或许单凭一己之力，想要开一间梦寐以求的超市，这个幻想越来越近也越来越远了。近是由于我发觉我更加明白超市应当如何开了，远则是由于我意识到自己力量有限了。不过这种熟悉并不会阻挡我想要开一间超市的准备，我会在积累了足够的人脉以及阅历之后再去进行创业，而不是一毕业就懵懵懂懂地进行创业然后失业了！

超市营业员实习报告6

本次学习组织支配我我们全部毕业生出去实习，我自己面试找到的工作是超市的营业员，虽然许多人觉得这个工作的技术要求并不高，最开头的时候我也是有过这样的想法，但是经过我自己去实习体验后发觉还是特别熬炼人的，这份工作也不是我想象的那样简洁的。我在这为三个半月的营业员实习中，收获到了自己在学习学校体验不到的东西。

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！