

# 收银实务总结(通用8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 收银实务总结篇一

### 一、实习目的：

- 1、通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。
- 2、通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。
- 3、次实习对我完成实习报告起到很重要的作用。

### 二、实习内容：

#### 上岗前培训：

#### 1、数钱

基本功：指法，动作。前辈教导后，我们就要拿着我从来没看过的“练习券”（质地和真钱差不多）练习速度。速度标准是三十秒90张，看起来简单的东西并不那么的好做。

#### 2、认钞

方法：摸钱的感觉，钱纹，防伪线，编码。如果出错要自己

负责。

### 3、打码

要求：每一个商品都有一个专一13位的条行码，在超市会有一些新产品，这些新产品就要用打码的形式输入电脑记录。或者扫码枪突然不好用了，就得用打码进行。速度标准是10分钟30个13位的条行码。

### 4、识货

识货是针对部分产品所说的，比如哪些产品有附加磁条，那些产品是货号识别的，哪些产品容易掉包。这些产品在你扫价后都要注意，保障无问题出售。

### 5、盘点

为了防止产品丢失或损坏对不上实际数，我们每个月都对产品进行盘点，这些都需要我们细心和有足够的耐心。

### 6、工作宗旨：顾客是上帝。

### 7、真正尊重顾客。

要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。

### 8、和顾客建立情感联系。

给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意□a.顾客的表情和反应，察言观色□b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私□c.与顾客交流的距离，不宜过

近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们常说的社交距离。

9、制定公平合理的价格，而不是最低的价格。

要懂得价值等于顾客的全方位体验，适当开展促销，对销售的产品提供保障。

10、为顾客提供便利。

现代人惜时如金，因此专卖店必须能让顾客方便地找到他们想要的商品，快速地结账和离开。通过整洁有序的店铺陈列，灵活的'结账通道设置等多种手段，给顾客带来实实在在的便利。

### 三、我的实习心得

通过这次实习，使我认识到企业文化对于企业生命的重要性。企业文化是企业将从来没有过的人文理念以人性的方式融入经营体系，从而快速提升企业的凝聚力，并且增强了经营体系不断创新的能力。而创新又不仅是企业家或员工个人价值的体现，也是企业的一种超越传统的经济行为更是一种生命力更强的、创造价值更高的经营要素。

正式上岗：

1、每次，当小心翼翼的接下顾客拿来的商品，对着机器扫描过条码后，“嘟”的一声商品的价格，名称，编号，会员卡号等都显示在显示器上了。看似简单，其中蕴含的却又很多玄机。

2、不同的收款方式，有时条码扫描不进去时就要靠手输入进去，也就是所谓的“金手指”。

3、忙碌在收银过程中必然会出错，有些顾客会趁机拿价钱来换，这是收银所最担心的问题。准备工作前，我们必须把收银的别要工作准备好，整理好零钱，备好销售日报表等一些需要的东西。

4、收银的话在这边是分为两大块a: 开始时就是扫描商品，收钱找钱，打包等等。当然要伴随着礼貌用语，微笑服务以及面对各种各样顾客和突发事情的准备心理。要回答顾客所提出的各种问题并提供力所能及的帮助，出现多扫，价格不对等需要取消的情况都需要我们去细心的处理，马虎不得b下班之前必须把销售日报表写好，然后在把今天自己收的营业额和现金明细表等一并交到收款人员核对后就可以下班了，这样一天下来，收银的工作就算结束了。

### 三、实习结果：

实习的这段时间，我见识到了各种各样的顾客，见识到了人生百态的嘴脸，不过最让我体会深刻的就是不要小瞧任何一份工作，因为收银是看起来简单，做起来却很难的事情。毕竟在担风险的同时还得受顾客的气。比如，有的顾客选了好多产品，结算时只挑了其中几样就都不要了，由于我们店是不收分钱的，所有分钱全部免去。所以一些常去的顾客都知道这种规定，买的商品每个单独结帐，这样一来，有的商品可以省去好几毛钱。只是苦了我们这些收银员，每样商品分门别类装兜，分别记帐。通过这短短的实习，我意识到了学校与社会的不同，学校里有了错误，老师会给机会让你改，但是社会上没有人会给你机会，甚至兴趣盎然的看着你犯错。老师眼里你永远是孩子，但在社会上，你要提防着随时会有同类冲过来，咬断你的脖子！

### 四、实结：

经验：合作，友好，耐心，责任心。

在外面工作一定不要自我为中心，要求合作。很多时候只有合作才可以把事情办好，合作是一个团队的力量，同样也是一个人进步的阶梯。和同事要有友好的关系。大家在一起才会开心，心情好了，工作热情也就高涨了，工作效率也就高了。才可以提高自己的工作成绩。耐心听取别人的意见，交流工作经验，社会生活体会。取长补短，提高自己的综合素质。

将近3个月的实习生活，十分感谢公司对我提供的帮助。前面几天还有公司的前辈来指导我们，过后基本上就靠我们自己努力去熟悉产品和销售技巧。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的理财和销售知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

## 五、实习体会：

生活是丰富多彩的，知识是无穷尽的，成长没有间断过。和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。真心对待他人，才能得到每个人的认可，人生道路上困难是我进步的台阶，风风雨雨是我进步的鉴证。

一段时间下来，我可以收获的不僅僅是几百元薪水，还有精神上的收获。可以说收获颇丰！当被我称之为“痛苦”实

习结束时，却没有一丝轻松或是兴奋的感觉。也许从那一刻开始，已经标志着我真正的成熟了。或许确实应该认真思考自己的未来了！

感谢实习中一直支持我的老师们，

感谢培养我给我机会的公司，

感谢和我一起奋斗的同学们，

感谢舍友的鼓励，

感谢自己的坚强！

## 收银实务总结篇二

我是xx级旅游与酒店管理专业的毕业生，通过学校安排来到xxxx宾馆，古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了九个月的实习期，回首这将近一年的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

作为一名刚刚走出校园的实习生，我深知自己要学的东西有很多很多，而对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。

来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，

这对于我来说是一个绝好的锻炼机会，从踏入岗位的那一天起，我就暗下决心，自己一定要努力，证明给所有人看我能做好。

在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。在这半年的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。

在工作中也有过失误，是主管、领班给了我一次又一次的鼓励，使我对工作更有热情，米尔兰德先生曾说过：年轻人天生就需要鼓励。是的，正是这一个个的鼓励使我在工作中勇敢的闯过难关，不断进步。从此，在领导的心目中我已经不是那么的脆弱了，变得很坚强，由于我的责任心强与对工作的热情，得到了上级领导的肯定，让我来国宾会所实习，刚开始去时特不习惯，各方面我都觉得没餐厅好。

可是经过一段的磨练，终于感触到了吃得苦中苦，方为人上人，这种令人敬佩的名言，经过一段时间的努力，领导们对我评价很好，让我担任前台接待这一重任，那一刻我非常开心，所有的苦。累都很值，同时，我又感到很大的压力，领导对我如此看重，这是对我的信任，我想，我应努力工作，做好我应该做的责任，这对于我来说，又是一项新的挑战。

饭店里无所不在的是服务文化、礼仪文化、地域文化、饮食

文化、解困文化等等，在饭店里所有的工作人员都是主人，所有的宾客来到饭店都会对饭店和饭店人产生或多或少的依赖，除了在接受服务的过程中接收文化或知识，他们还在遇到困难时向饭店人寻求帮助。因此，我们可以说，饭店是一个到处充斥着文化和知识的场所。于是，在这里工作的人们必须更有知识、文化和涵养。宾客在品尝一道菜式，而耳边是服务员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识，包括起源、流传、特色、新意等等，不仅更增添了品菜的乐趣，也让客人接收到一些新的知识和信息，让他们从另一个层面上觉得不虚此行。

在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。新到一处，客人落脚饭店，总是迫不及待地想要多了解当地的地域文化、风土人情、景观特色。饭店人对此都应非常熟悉，饭店只是一个单体的建筑，只有在地域的大背景下，他才有了厚重的底蕴，有了文化的背景。

对于外地客人而言，他们来到这里或者为了这个地方的景观特色，或者为了商务办公，基本上不会冲着一个人单独的住宿环境而来。因此饭店需要有一种功能，能够凭借地主的身份为客人提供尽可能多的方便。比如介绍当地的旅游资源，比如在当地进行商务办公的路径指点。这样，饭店才真正成为地方与外界沟通的一扇窗。还有一种称之为“解困文化”，也就是帮助客人解决难题的知识提供能力，金钥匙文化就是典型，满意加惊喜，完成不可能完成的任务。

收银员在饭店来说是一个比较重要的岗位，它要求有很强的责任心和良好的沟通能力，而这对于我来说压力很大，面对困难和压力，我没有退缩，而是迎难而上，在前台收银岗位上的九个月后，我现在可以说能够胜任这份工作，并相信以



后在其他类似工作中也会做的更好。

人是管理中的主体，这是所有的管理者都小、应该把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系；相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者只有做好对下级的服务，帮助下级在工作中作出优异的成绩，管理者自己才会拥有管理的业绩。现代企业的经营管理必须坚持“三个上帝”，即：市场、顾客和员工！有位老员工在酒店的bbs中对领导这样说道：“善待员工，做个好领导，记住，你管理的不全都是机器。”我想这也许是每一位员工都想对领导所说的话吧。

一个民族有它自己的民族文化，一个企业同样也需要有它自己的企业文化。企业文化的建设不是可有可无的，而是企业生存发展所必需的。当企业面临各种各样的挑战时，又需要企业中所有的人能够群策群力，团结一致，共度难关。对于没有进行企业文化建设的企业来说，平时一盘散沙，遇事就会各想各的心事，而没有人真正地为企业的发展进行过认真的思考，换句话说，就是没有把自己融于企业之中。由此可见，企业文化的建设是企业生存和发展的必要保证。

### 3、企业缺少一套有效的激励机制和晋升制度。

酒店的激励机制中过多的注重于物质上的激励，而忽视了精神上的激励。事实上，除了传统的奖惩激励外，还有很多的激励方式值得我们管理者借鉴。有些时候领导对员工的一个微笑或是一句赞赏的收效强于对其进行加薪奖励！

九个月实习已成为过去，过去的成功与失败都已成为过去式，我们都不应该以他们来炫耀或为此而悲伤，而应该调整好自己的心态去迎接未来的挑战，面对即将来临的难题。人生中有许多要学的知识，我们现在学到的还远远不足，那么就更应该准备好下一阶段的实习，有目标的出发，努力的付出就会有收获，撒下了种子，我们还要有勤劳的栽培与耕耘，那

样我们才会有大丰收。

xxxx宾馆是我踏入社会的第一个工作地点，在这九个月的实习期里，对我个人来讲有很重要的意义，从一个走出校园不懂世事的实习生到现在能够独立面对一切困难和压力，我很感谢学校和xx宾馆给我的这次机会，最后我祝我校的所有校友，都能在自己的工作岗位上实现自己的人生价值。

以上是为我此次实习的一些感受和想法，作为一种感受，它可能有很多的主观的痕迹，不过只有员工才能真正体会到这种感受，因此，希望管理者在做出决策前，除了站在酒店的利益考虑的同时能多为员工考虑，只有这样的决策才能得到更多员工的支持。

最后，感谢酒店能提供这样的实习机会，感谢老师的帮助，在此祝愿酒店能够越办越好！

### 收银实务总结篇三

在六个月的试用期内，我参与了保前调查，撰写了调查报告，办理了反担保手续，统计了担保业务，整理了客户资料，完成了公司交付的其他工作。

1直接参与客户保前调查，出具85份调查报告，涉及粮油、农产品收购加工、汽车贸易及零部件生产销售、房地产开发营销策划、建筑市政工程、家电连锁、羽绒服加工、塑料化工、建材、木材、日化零售批发、新型环保材料、电动车等行业。

把需要调查的细节一一展开；注意在日常工作中收集信息，进行汇总分类，提取不同行业客户保前调查的基本点（目前不全面，需要改进），并与保险客户经营情况、财务状况等相关指标进行对比分析，为判断企业整体经营状况提供参考。

在写调查报告的时候，领导也充分尊重和信任我，让我把自

己的意见运用到工作中，然后进行讨论和改进。这种方法极大地鼓舞了我。在公司“保险前调查五步曲”的指导下，我能够结合自己的业务管理知识，不断提高报告的质量，让大家在保险审核会上清晰、客观、真实地了解客户相关情况。

1、办理反担保业务手续，虽然这不是我的主要工作，但是当业务繁忙或者有时间的时候，我会有意识的让自己锻炼一下这个技能。从一开始简单的还款转贷手续，现在可以办理抵押反担保登记手续。这项工作一方面可以减轻同事的负担，提高部门在业务繁忙时的工作效率，另一方面也为以后实施客户经理制打下基础，全过程为客户服务。

2、协助同事做好担保业务台账、担保明细录入、数据整理、归档和审批。

3、协助同事做好月度、季度业务指标的统计工作，及时为公司运营提供相关数据，以供参考分析。

4、参与公司的外部接待、内部会议，完成领导或同事交付的事项，使我更好地了解公司的整体情况，同时不断学习和寻求工作中新问题的解决方案，以实际行动实践团队合作的理念。