

# 2023年顾客超市购物心得体会(通用6篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 顾客超市购物心得体会篇一

首先很高兴有机会作为管理培训生进入xxxxxx实习，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、制定工作计划、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。

我被分在了纺织部实习，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。通过几天的卖场实习，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陈列达到易见、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。

春节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，经验少，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。刚刚毕业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陈列、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。

## 顾客超市购物心得体会篇二

从20xx年8月12日至20xx年8月24日。我在xx购物广场工作。

十二天xx购物广场蔬菜区的工作，是我收获了很多，我也初次的融入社会。常听学长说在学校学的知识不实践，不运用便都是死知识。以前总认为学长们把事情说的夸大化，但经过这十二天的工作，我的观点改变了，并且我认为一次实践比将理论知识抄上一百遍好得多。

早上、晚上我都有固定的上下班时间和我以前的假期生活截然不同。高中毕业的那个暑假。天天无所事事的我，偶尔会和同学上网吧消遣时间和父母去超市购物。每回上超市都会看到服务员在各区为购物者服务，认为这种工作是在容易不过的，这次自己亲历了这份工作才知道其实并不容易。

我每天早上七点开始上班到下午五点下班，第一天刚上班便跟工作人员学习如何摆放蔬菜，xx点超市正式开始营业，购物者开始陆陆续续的进入超市，我和同事在蔬菜区为购物者服务，要站在自己负责的区域看管自己所要负责的蔬菜，刚开始对于这份工作感觉很新奇，自己终于有一天也成为了一个超市的服务员。在工作时间要一直站在自己的区域内，还要不断将购物者买走的蔬菜补齐，在购物者挑选完蔬菜后再将蔬菜重新摆放成原有的样子，两天下来我对这份工作已经没有了原有的新奇取而代之的是一种厌倦，厌倦这种只为人服务的工作、厌倦格式化的工作。第三天可以说我是带着情绪在工作，年长的同事看到我的表现告诉我要去适应社会，而不是抱怨，想了想他的话感觉到自己的做法的错误。后来我每天都会很认真的工作，将自己负责的蔬菜摆放好，方便了购物者的购物需求。

通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。这几天的工作我要看管我的责任区、帮助他人推上货车、要观察顾客对每类蔬菜的购买量。这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时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，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进社会，接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

十二天的工作很快的就过去了，我也很好的完成了我的工作，我第一次的走上了社会、认识了社会、了解了社会。以后我还会有同样的经历，现在我可以说我加入了社会，有了自己的第一笔金！

### **顾客超市购物心得体会篇三**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自

己能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自己能力的重要的机会。因此，我到一家xx超市的社区店里工作，在社会实践的一百二十个小时中，让我体会到了就业的压力，也体会到作为一名普通劳动者的艰辛。作为一名普通的劳动者，我们要在普通的岗位上，积极的做好工作，为人民服务好。

在春节期间，超市里客流量很多，工作相对我来说异常辛苦。我慢慢的度过了这难忘而有意义的日子。当我结束工作时，回顾过往，我内心十分充实，感觉这次经历让我改变了很多，学到很多东西，而不是课堂上的理论。我深深的体会到实践是检验理论的法宝，更能让人很快提升。

在一个地方，要想做好一件事很容易，但是一直做好事难。也应了那句俗语：做坏人简单，做好人难啊！一个人的形象很快就被树立，所以我想在超市做好，就遵守超市的规定，学会如何待人，怎样处事，改善自己，让自己处于良好的状态。

一、遵守你所在公司或单位的规矩。俗话说：无规矩不成方圆。当你在工作岗位时，不串岗，不闲谈瞎逛，努力工作，更能面对工作中的各种问题，更能维护工作的利益。尽自己的绵薄之力为公司的业绩做贡献。

二、多做事，少闲聊。你在一个公司拿着它发给你的工资，假如你整天无所事事，谁还会用你呢。我在超市看看自己的货架，没货了就补货，台面不整洁了就用抹布擦擦。这样给顾客带来干净整齐的形象，有利于顾客更顺利的买到自己所需的商品。

三、热情待人，微笑面对。在超市里，顾客有时候找不到自己所需要的商品，如果问我们时，我们微笑的告诉他们。他们也会很高兴，下次光临的机会更大。当在其它工作中，我们只有真心的对待别人的问题，耐心的告知，微笑的说话，

给人留下很好的形象。礼貌待人更让自己接近成功，让人看到你的素养。

四、注意团队意识和团结精神。在超市里，补货和盘点是最忙的事。只有自己和大家一起干，学会如何处理，更好的完成任务。记住，一个巴掌拍不响，众人拾柴火焰高。只有拥有团队意识，不断的学习，才能更好的做好每件事。

五、不断学习，改善自己。人只有不断学习，才能更好适应社会的潮流。学习是人一生的目标，活到了，学到老，人生才美好。谦虚的学习会让你变得更加睿智，更能融入集体，让自己有所改变。

虽然在工作中会很累很辛苦，但是我却从中得到了很多，在遇到细小繁琐的工作时，我学会了细心；在遇到顾客刁难时；我学会了忍让；在遇到别人不停问问题时，我学会了耐心。我深刻地体会到沟通的重要性，让我更好的学会了如何与不同的人进行交流。当然在学习过程中我也认识到了自身存在的不足，我相信经过这次的实训，在我以后的真正工作中会减少很多不必要的错误，我也会更加认认真真，兢兢业业的去完成我工作中每件事，改掉自身存在的不足。

希望今后能更好的实践，积累更多自己的经验，让自己有所蜕变，展望未来，奋力博取，不留遗憾。

## 顾客超市购物心得体会篇四

20\_\_年6月，我怀着非常激动的心情参加学校市场营销超市数码组为期一年的经营与管理。到今年6月。为期一年的经营即将结束。

首先，感谢学校给我这样一个平台，让我有机会真实的参与了社会实践。在这一年中我学到了很多在课堂无法学到的东西，而这些东西将会对我以后的事业起着巨大的作用。希望

学校继续坚持超市实训这样一种特色的教学方法，让更多的学生参与到超市经营管理中来。体验超市经营的难处与快乐，帮助更多的学生尽快的适应社会实践。如果长此坚持下去。我相信财院将会越办越好。

再次：我想对我的团队忠心的说声谢谢。没有我们几个的同心协力。就没有我们e线数码。虽然e线数码将完美谢幕。但是我们数码组的那份感情还在。它将永远的留在我的脑海中。将成为我大学生生活的美好回忆。我依稀记得秀全进货时与供应商还价由于自己资金薄弱时的那份无助，记得小鹤为了查清楚账那时的焦虑，记得师太经常拖着货物出去摆地摊时的无奈，记得乐红奔走在当老师与值班时的辛酸.....但是都没有怨言。都默默的为e线付出。我们几个人就是一个集体，相互鼓励、相互支持。共同成长。我想说：有你们真好！

最后：我想感谢我在外面的朋友，谢谢你们曾经给我的帮助。没有你们的支持。我相信我们数码组很难坚持下去。

现在我将一年来经营超市时的心得与体验与大家分享。在今后的人生中我将永远记住这些。我相信它会像一座宝藏。让我今生受之不尽。用之不完。

一：要有坚强的信念，相信我们会赢。在数码组一年的经营中。我个人感觉之所以没有很好的做起来。主要的原因就是我们没有坚强的信念。每个人做事都没有全力以赴。没有体验实实在在的压力。反正不做也不会有什么。所以大家都是尽力而为。导致没有凝聚力。像一盘散沙。故而没有取得辉煌的成就。

二：做事要持之以恒：首先我先自己道歉。如果下学期我不坚持让秀全一个人弄。我相信我们几个人还是会在同一条战线上共同奋斗。是由于我自己信念不坚定。跑到外面做事，抛下数码组不顾。我感到很是抱歉。在今后的生活中。我将谨记此条。既然认定了我将坚持下去。不管结果如何。重要的

是过程。而不是结果。

三：什么事都必须有计划：数码组在一开始就缺乏明确的计划。像之前的市场调查。这是我们开店很重要的一步，但是由于刚刚开始我们不懂啊，马虎了事的随随便便做了下。导致在之后的经营过程中摸不着北。看见什么挣钱我们就奔想哪里。搞到最后。什么都没有捞着。既然选定了。我们就要坚定的做下去。不能三心二意。

四：不能太随便。在经营过程中个人感觉我自己太随便。在进货时感觉都是几个老熟人。没什么。什么手续。什么合同。能省就省。到最后吃亏的是我自己。在管理上，太随便。没有什么所谓的规章制度。虽然曾经弄过规章制度，但是并没有实际的操作。在用钱上。太随便。只要自己用的高兴。不管自己砸下的钱有没有收益。导致我们自己用了很多的冤枉钱。

以上四点，就是我在一年超市实训中的心得与体会。虽然在这一年中我们没挣到了钱。但是经验学了不少。学到经验。我认为比挣钱更来的有意义。有了这些经验，我相信我的人生将会平坦不少。最后。向曾经来我们店购买过任何商品的顾客发自内心的说声：谢谢你！

感谢你对我支持。有你的支持：我会越做越好。

## 顾客超市购物心得体会篇五

我是一名入职不久的新工作人员，虽说是新工作人员，但在超市已经有将近一年的工作时间了。转瞬之间已经到年底了，在这一年的时间里，我有欢喜，也有过失落。自己不但学到了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。下面就是本人的工作总结。



也许超市工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他工作人员各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为一名超市工作人员的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

通过近一年的工作和学习，卖场的工作我也可以应付自如了，或许这些话有些自满，但当有状况发生时，组里的人都会向我伸出援助之手的。这是我心中不经万分感动。这这一年的时间里，自己一直保持着工作室的热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名卖场的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，这是我们工作的宗旨，所以我们要以会心的微笑去接待每一个顾客，纵然顾客有事无理取闹，我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

在这段工作期间，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，是我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

## 顾客超市购物心得体会篇六

### 一、思想认识。

每个人在工作时都应该有一个清楚的思想认知，无论他是否做到了还是在努力调整中。而我在上班的这一个月里，作为一名普通员工，我在思想上严于律己，以公司的要求严格要

求自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起良好的作用。因为我相信一个在公司的运营过程中，同事间的互相激励是起到一定的帮助的，所以要保持这种积极向上的竞争氛围就需要我们去严格要求自己。积极做到以身作则来带动群体。

此外作为一名公司普通的防损员工，我知道我们身上肩负着巨大的工作压力，我们不仅要监督员工而且还需保持商场的防盗与安全等问题。所以这不禁得让我们打起120%的精神来做好这项平凡却不简单的工作。同时在这三个月中，我一方面配合领导和老师们做好实习监督检查，同时把自己商场内部的各项工作做好来，这也我相信在以后的工作学习中，我会通过自己的努力，取得更大的进步。

## 二、实习工作内容

### 1、形象问题

首先，防损员要富有朝气和活力。站姿要端正；仪容、仪表要整洁大方，给顾客一个好的感觉，就会激起顾客购物的热情，反之，会对顾客产生讨厌心理，影响着顾客再次购物的情绪。

其次是要保持物品的整洁。包括对本岗位范围内的购物推车、购物篮、存包柜等方面保持整齐清洁。还需要保证顾客购物、付款时通道的畅通；随时捡起收银台及出入口附近地面的纸屑，如有水渍和污垢应及时处理等。

最后是文明服务。这是做一名合格防损员的有力保证。防损员必须具备一定的素质修养，必须遵循“顾客永远都是正确的”且要具备一定的商品知识，熟悉门店卖场内商品陈列的具体位置，掌握了这些才能更好地为顾客服务。同时要学会使用礼貌用语主动上去为他们服务，使他们感到备受关心和尊重。比如当顾客走出门店时，防损员主动说上一句“欢迎您再次光临”、“请慢走”等用语时，顾客就会对超市留下

很深的印象。他们就会再次光临超市。