

小班泥工活动小蛇教案及反思 小班语言 活动好饿的小蛇教案(精选5篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。那么你知道心得体会如何写吗？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

超市心得体会篇一

经过本次毕业实习，了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自我专业本事和技巧。

实习时间:20xx年3月15日——20xx年5月8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。

(一)实习单位简介:

人人乐连锁商业集团股份有限公司，成立于1996年4月□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12月，人人乐在全国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1月13日在深成功上市。

深圳市崇尚百货创业购物广场(现代城店)下属人人乐连锁商业集团股份有限公司。是人人乐第一家集大卖场、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。

(二) 实习具体过程

实习具体过程能够分为三个阶段:学习，成长，相对成熟期三个阶段。

第一个阶段，03月16——03月31日的学习期阶段，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，04月1日——04月20日的成长期。这一阶段主要是经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，04月20日—05月7日的相对成熟期。我基本上能够独立完成收货部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。配合总公司对收货部一些工作的改善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。

(一) 实习工作的总结

(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。

(二) 毕业实习的体会、收获

这次毕业实习，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

(1) 心态上调整的体会收获学校人向社会人转变，在学校理解了16年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次毕业实习，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。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，也没有什么能够值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，理解公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间最大的挑战就是我们自我心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不能够改变环境，仅有改变自我来适应这个环境。

(2) 相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自我相关知识的进一步学习加强，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。很多工作都是一项需要挑战一个人综合本事的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改善和加强。

(3) 人生目标感的清晰经过这次实习，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，可是最大的收获，是让我认清了我自我身上的优势和不足，以及如何去规划自我的时间，工作，生活，使我的许多目标变的清晰。

(三) 提议与想法

(1)在人人乐工作这两个月，使我接触到了零售业上最先进的制度和技術，可是也发现了公司这样那样的问题，发现绝大多数问题，不是因为制度和技術原因，而是在执行公司规章制度上出现的失误，再好的制度仅有执行下去了才能够说是成功的制度。这需要人人乐加强对管理等知识上头学习，能够把管理做到更好，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，应当实习比较灵活的实习时间，而不是此刻这样的一刀切。有许多同学愿意留在实习单位继续工作下去，可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灵活时间的支持。

(3)对我个人而言，我想以后不管做什么事情的时候，异常是重要的一些事情上，尤其要冷静理性。如果一件很重要的事情，一时还无法决断，这时候，停停，多听听身边人和有智慧人的的意见，或不要立刻决定，研究一下再决断。

超市心得体会篇二

毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有的体验，的经历。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，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。

不久，我在一家超市找到一份导购的工作，因为我的想法是先从小事做起，第一天领导给我安排的工作是熟悉自己所

在的货品专柜的货物的种类，价格，和以后工作中应该做的工作，货物的摆放报单等问题。

2、做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作，还要保持超市的卫生。

3、对待客人要面带笑容，耐心服务。

4、要与同事和睦相处。

就这样我开始了工作，由于自己平时也总是买东西，对这类工作一有一定的了解，所以工作还是很顺利的，虽然有些客人很叫真，很难缠，只要耐心解答就会解决问题；同事还是很友好的，也许是由于我的工作时间短，对他们没有竞争吧！

万事开头难，什么事都要有尝试，不然永远都不知道自己不足在哪里，自己也不会很快成长起来。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视，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。

如果你真的想要成长，那就要把自己投入到社会的大熔炉中去，只有不断的磨练才能让自己变成一把好“剑”，锋利无比，成长是要一个过程的，学校教会了我们知识和做人的道理，而社会就是一个考场，考考你学的怎么样，在社会的大环境中所学到的东西可以让我终身受用。我会不断实习，在实习中锻炼，在实习中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

社会实习，让我们更多去关注社会，了解形势与政策的动态，认识自身，认识社会，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了学校这个象牙塔，来到了现实的社会中体验社会，体验生活，体验人生；社会实习，让

我们更多贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。通过这次社会实习经历，使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很俭省的；我在工作的过程中，我学会了很多，我想这对于我未来很有帮助。很多人的成功或许就是在这不经意的小细节上，因为有句话叫“细节决定成败”。我相信今天的经历就是明天不可多得的经验。

超市心得体会篇三

这个暑假，我在大型超市找了个做短工的机会。下面把我最近及以后关于这份工作的心得体会总结一下。

企业的目的是什么？专家云云，各执一词。但作为一个小企业，目的是有一个：获取利润，生存下去。

基于这一目的，企业要做得，在经营上就必须做到：节俭开支，增加收入，提高水果的周转速度。

节俭开支就是降低成本，可以在用人、产品质量控制等方面想办法。规划员工人数和需要设置的具体职位及倒班情况，然后进行招人。基于工作强度也不需要招收学历多么高的，只要能吃苦耐劳就行。岗位设置可根据产品供应流程设置，具体某个超市从订货到摆上摊位一般经过订货、入库、出库及摊位管理等环节，如果超市很大可设置管库员和次等水果处理员具体负责仓库和次水果的挑拣和处理。水果一般保质期很短，如何在保质期内完成销售就需要事前做合理规划，结合具体的销售组合策略确定进多少货，摆在什么样的摊位上，在什么情况下可以打折促销等。

光节俭开支还不行，更需要增加收入，实现利润。在这方面可以采取的措施有：建立客户忠诚，合理设置摊位，提供优质购物环境和服务等。超市客户一般较为固定，大部分都为较近的小区居民，从长期看，建立良的客户关系非常重要。

摊位设置是一门艺术，对于有心的管理者可以把摊位布置的整洁、美观、实用。的购物环境和服务，可以提高客户的购物欲，增加销售。

上述两点结合一下，可称为：开源节流。而外，还需要提高产品的周转速度，利用有限的时间和空间赚取尽可能多的利润。

超市心得体会篇四

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是20xx年x月份。在这辞旧迎新的日子里，我与许多xx同事一样，一边努力工作，一边回望过去、畅想未来。

20xx年，我工作在xx超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

xx超市最大的特点是购物环境整洁、员工服务热情。在xx超市，广大员工齐心协力将xx的营运制度和服务理念贯彻落实在日常的工作中。这里的员工个个和蔼可亲，这里的顾客都能做到文明购物。在这样一个文明的环境下工作，实在令人感到快乐。

我想，在xx的工作时光必将成为我人生之中快乐的里程。当然，人生的旅途是不可能一帆风顺，实际工作中也不可能事事顺心，偶尔有员工为工作争吵，偶尔有员工在超市里发生口角，但经过多方沟通，很快就消除了纷争，超市也恢复了往日的平静。我深刻地体会到：沟通让同事之间拉近了心灵的距离，沟通让员工与顾客之间更加融洽，沟通使我在工作中找到了快乐。

xx集团的开拓者用勤劳和智慧开创了“农改超”的典范，并坚持着“天天实惠始终如一”的服务理念，将“民生”

与“百姓”的服务宗旨落到实处。在xx超市，员工通道设有宣传栏、总经理信箱、店助信箱、前台设有“扶贫助困”捐献箱、服务台设有“红十字”捐献箱□xx店还设立了员工资助金，这些都令我感动。

常言道：“不依规矩不成方圆”。在xx超市里，我经常亲身经历或亲眼目睹的是：《员工管理制度》的考核、安防培训、服务礼仪培训、生鲜部技能培训等□xx店各部门领导耐心地训练出具有时代气息的xx新员工。尤其令我感动的是：这里的领导对待员工是批评教育多，以罚代管少，这种“以德服人”的管理方式深入人心。在这里工作，所有的员工都有一种“家”的归属感。

xx超市的广大员工秉承了“勤劳”的创业精神，在各自岗位上兢兢业业地工作着。我经常看到超市部员工为顾客送货上门，甘愿做贴心的搬运工；我又亲眼看到过生鲜部员工为住在附近小区的年迈的顾客送水果；我还看到经常有顾客手握感谢信，说要感谢前台某某员工……xx同仁用实际行动赢得了顾客的赞赏和好评。原来，感动并不需要去寻找，感动就在每天发生，感动就在同仁的工作中产生。

入职xx以来，我一直都是在防损部工作。有一次下班后，我去办公室翻看以前的《同道》，其中20xx年第四期，由董事会推荐的《你就是一道风景》带给了我许多启示和鼓舞。文章中写道：“你没有必要去仰视别人……你就站在属于自己的位置上，不断地展示你内心世界的丰富内涵！”可见□xx集团领导一直都在鼓励广大员工坚定自己的信念，展示自己的才华、个性及风采。

在这股强大的精神力量地带动下，每当防损部开会时，我便会大胆地对上级领导提出一些问题供大家参议。为此，我受到同事的尊重和领导的赞赏□xx店防损部一直坚持着“集思广益、群策群力”的思想，默契地配合着其他部门的工作并维

护着整个超市的安防设施和购物秩序。在这个引以为荣的团队里，我一边展示着自己的个性，一边认真吸取同事的工作经验，互相学习充实自己。

20xx年即将来临，全体xx同仁将继续用勤劳和智慧谱写xx的新篇章。我想每一位有志于在xx企业工作的员工又将迎来新的机遇与挑战。众所周知□xx集团的综合实力正在不断地壮大。

20xx年，在进一步摆正工作心态的同时，改进工作方法、提高服务意识，多与人沟通，已经列入了我的工作计划。诚然，决心和实验都抵不过实际行动那么有分量。

我喜欢《众人划桨开大船》这首歌，“一根筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成捆……”歌词中体现了团队力量的伟大。我愿意将我的工作热情投入到集体力量之中，实现自己的人生价值，与xx共同成长。

超市心得体会篇五

为了让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，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，趁着暑假有这样一个机会，好好的大干一场。

但是万事开头难，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，明白了很多事情看起来简单，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。

百发超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：1、能够接触更

多的人要自己的交际能力能更好一些!2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存,同时,也想通过亲身体会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。

第一、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。首先,必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上,那最基本的一点就是遵守它该有的制度,这是原则。另外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。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。“不可以闲谈”也类似这个原因,如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈,那么就没人给顾客介绍讲解了,东西买不出去就完不成任务了啊!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。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。

第二、不管是谁,随喊随到。在超市做促销员,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。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！

第三、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，还是来来回回闲逛？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。这样不但给顾客留下了个坏印象，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。

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。

在超市里与客人交流的机会很多，因此从中学了不少东西。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不

断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。

在超市里打工是绝对有收获的。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

总结我的这次时期社会实践活动，但我认为是一次成功的社会实践，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！