

2023年团队团结的重要性心得体会 超市 实习心得体会(优秀6篇)

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

团队团结的重要性心得体会篇一

冲着二位伟人如此评价实践，自己本着“实践出真知，实践炼人才”的思想，参加了为期三天的实习。实习时间虽短，自己却受益匪浅。实习虽已结束，自己的思绪却开始了跳动。

第一天开始了！早上我接到了爱家超市给予的工作证（当然是见习的），并与生鲜部的部长见了面，他把我们带到生鲜区，简单地作了安排，便“丢下”了我们。我们都有些无所事事，不知该做什么，想帮忙又怕帮倒忙，便四处“游荡”着，可能由于无聊吧，自己翻弄着自己的工作证。上面的一句话吸引了我的注意力，是这样的：你爱家，我爱家，我们齐心协力创最佳。它和旁边的log共同构成了该超市的vi（视觉识别）。看到这儿，不禁联想到以前所学的cis（企业识别系统），原来爱家超市也构建了cis（不错，把企业名称融入宣传标语，同时把顾客也融入到标语中，以“爱家”、“创最佳”这样一种理念把顾客与企业融化为一个整体，语言极具生活性和互动性。顿时，自己的钦佩之心油然而生。过了一会儿，组长过来给我们介绍了一些东西，讲解了一些生鲜部的经营情况。谈到了诸如，促销、定价、商品布局、商品多样性等情况。比如，堆头与普通货柜的区别。堆头具有位置独立明显的优势，借用它的这一特点用来摆放畅销商品，以方便顾客购买；或用来对某商品进行促销，从而以吸引顾客的眼球，提高销售量。而普通货柜用来陈列一般性的商品。

超市为保证商品多样性，有时不得不用部分亏损来换取。比如某些水果，顾客很少购买，但为了保证它在货柜上出现，不得不把它陈列在货柜上，而且还得承受不断的坏损，而这些成本经常比销售额还高。目的其实很简单，就是传递给顾客这样一个信息：我这里有您所需要的。想到这儿，自己想到了“木桶效应”，木桶容积的大小不取决于那个最长的木板，而是取决于那个最短的木板。超市的这种做法再次印证了这个道理。组长介绍完一些情况后，我们跟着生鲜部的一些小师傅学了些上货、选货、陈列的一些技巧，我们便开始了“现学现卖”。

又开始了新的一天！早上一去，自己就去冷藏室取货，然后上架，上货结束后，对已上的货进行挑选，挑出不合格的水果，最后进行整理摆放。忙碌了一阵，我们就在货柜间巡视。坦白说，站久了真的好累啊！想找个休息的地方都没有。就员工休息的问题问了组长，组长说没有休息室，员工在工作时间内是不能随意休息的。我有些不满，而且替那些员工表示不满，超市是以自选商品为主的，超市工作内容又很琐碎，做完一些后，在一段时间内是空闲的，完全可以利用这些闲暇时间进行休息，这样也有利于提高员工的工作效率，没必要每时每刻都在货柜旁看着。下午，组长给我们分发了一份“组长岗位责任说明书”，我仔细阅读了一遍，觉得内容主次分明，符合hrm（人力资源管理）的需要。

最后一天开始了！今天除了做好日常工作以外，我们也格外注重与组长的沟通。跟组长谈到员工的绩效管理、薪酬管理、企业与同行的竞争状况等问题。通过与组长的沟通，了解到该超市并没有系统的绩效管理制度和薪酬管理制度，他们的绩效管理与薪酬管理界限很模糊，甚至可以说“绩效管理=销售管理=薪酬管理”。企业先给各商品部门下达销售指标，然后各商品部以指标为中心展开经营，超过指标就给予奖金，否则，扣钱。我个人完全可以理解超市的这种粗放式管理模式，但并不以之为然。虽然这种模式能够很好的提高销售额，为企业带来销售业绩，但是并不一定能为企业带来最好的效

益。比如在经济效益方面，销售额可能上去了，但是成本控制未必会做好，随着销售不断的增加，成本也势必会不断的增加，最后高销售额并没有带来高的利润增长，成本增速过于超过销售增速还可能导致利润下降。企业形象方面，服务质量、服务水平很难有大的提高，不利于客户的忠诚度建设、企业形象建设，反过来还会制约企业的发展。从组长那里得知，该超市在本市最大的竞争对手来自于天河城超市，它的低价战略使爱家超市在商品定价、成本控制方面很有压力。而且，天河城超市最近正在筹备一家新的大超市，爱家超市将与之进行一场全面的竞争。在谈到这个问题时，组长讲到并多次强调了一个词——气势。我揣摩了许久，这里的“气势”和所谓也？在我看来，首先，企业上下同心，斗志高昂，形成高竞争力的企业文化；其次，竞争策略全面而有力；再次，高战斗力的宣传攻势。我想，在现在的学习以及今后的工作中，自己也需要“气势”。

短暂的实习结束了！回想自己的三天见习生活，虽然没有惊心动魄，却平淡充实。在一个平凡的工作岗位上，做着平凡的工作，却领略到了那可贵而再平凡不过的真实。

我是一个平凡人，每天都在演绎着平凡的生活，在平凡的生活里感知着那不平凡的真谛，追寻着那不平凡梦想！这就是实践，这就是我的实践，这就是我的实习心得。

团队团结的重要性心得体会篇二

这个寒假，我在大型超市找了个做短工的机会，超市实践心得体会。下面是我最近这份工作的心得体会。

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

基于这一目的，企业要做得好，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。规划好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好合理规划，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，建立良好的客户关系非常重要。摊位设置也是一门艺术，对于有心的管理者可以把摊位布置的整洁、美观、实用。好的购物环境和服务，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。

团队团结的重要性心得体会篇三

记得刚来超市卖场时，场地一片狼藉，伸手不见五指，当时，室内的温度也是零下二十度左右，但是，我们依然准时到场，接受了主管安排的军训，员工知识培训。这是我在任何企业工作中都没有经历的，她标志着企业的形象和未来的希望。

随着超市卖场的逐渐完工，我们在各主管的带领下，搬运杂物，清洁地面卫生，提水的，扫灰的，拖地的，个个都争先恐后的干着，虽然，我们大家个个忙的都是灰头土脸的，但脸上总是洋溢着高兴，快乐的风采接着超市的货架，商品也

逐步的进入了卖场，首先，是主管们带着我们组装货架，这对我们来说是有赶鸭子上架，因为我们大家从来都没接触过此类工作，主管们就手把手的教，不厌其烦的讲解，至到大家能熟练的安装完毕。商品的陈列摆放更是叫我们一窍不通，无从下手，还是我们的主管们，耐心的讲解，引导，如何将商品的陈列摆放的更有条理化，美观化，反复调换商品的位置，排面。使我深深地感到，做什么事都要有一种执着，坚定的精神，才能把工作做的更好。

曾经看过一个企业对员工的倡导书，是这样写的；如果你有智慧，请把你的智慧拿出来，如果你没有智慧，那就请你流汗吧、如果你既没有智慧又不想流汗，那就请你离开吧、我感悟很深。

我来超市上班，就是以这种心态做好超市分配的各项工，既然，选择了。就要认认真真，勤勤恳恳的去做，争取做到更好。

现在，我们穿着整齐的工装，站在宽敞，明亮，干净，整洁的环境里工作，我感到十分的自豪，真是，一分耕耘，一分收获，一份付出，一份回报，这与我们的齐心协力，辛勤劳动是分不开的。也是我更加懂得；众人拾柴火焰高。只有想不到的 没有做不到的。

在以后的工作中，我会一如既往地，恪尽职守，严以律己，尽职尽责做好自己的本职工作，为超市的明天更加欣欣向荣，奉献自己的一份力量。我相信，我们的超市将是最优秀，最有企业形象，最有素质，最有团队精神的一枝独秀，我作为一名员工，能在这样的企业工作，是骄傲，自豪的。

团队团结的重要性心得体会篇四

首先，我非常感谢公司给我们新进员工的集体培训，我也很荣幸参加了这次培训，作为公司的第一批员工，我深感荣幸

与骄傲??这说明公司对我们员工岗前培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于刚介入服务行业的我，也非常珍惜这次机会。经过半个月的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，而且与生活紧密联系。

半个月的培训内容主要是：军训、相关的企业文化以及公司的基本运作情况介绍，特别是听了汪总的讲解，让我们大家都受益匪浅，课程内容生动有趣，讲解企业文化的同时，还掺杂了许多广泛性知识，都与我们的工作和生活息息相关，使我们在短时间里了解到公司的基本运作流程以及公司的企业文化，企业现状等等、让我们对公司有了更深刻的认识与了解，从而能更快地适应自己的工作岗位，更了解自己的职责，让我们对未来的工作充满信心，充分发挥自己的主动性，利用好公司的优势资源最大效果为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人发展。

通过培训，我才真正地了解到什么是服务？什么是价值观？什么是职业化？以及很多为人处事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作开展以及个人的发展都是非常有好处的。

超市是个大众化服务行业，之前的我只认为只要能把商品销售出去，那么就好ok[]经过培训强化了我们的服务意识，因为现在的超市竞争不再是商品价格之间的竞争，而是看你的服务态度，服务现在也是一门学问，其中也有许多技巧与方法，怎样服务好顾客呢？尤其是汪总所讲到微笑服务，我们一定要落实下去，我们公司员工要有团队精神，我们处事的一举一动都是代表着公司的文化与形象而不是个人。在职业态度方面，让我们明确：我们不是在公司工作，更不是在为老板工作，我们每个人都是在为自己工作。

这是公司的第一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常着重的，汪总及培训人员都做了很多准备，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责作的态度和良苦用心，让我们融为一体，我们在未来的工作中端正心态，更加努力！更加自信！

接下来的培训，我想会更有趣、更专业，所以我会更认真听，理论与实践更加强化我们的工作，因为我也很热爱且珍惜这份工作！

为了更好的了解社会，锻炼自己，这个寒假，我根据时间及自己的实际情况在一家超市找到了服务员的工作。虽然仅有十多天时间，但我觉得受益匪浅。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛。

由于我工作的一家超市位于居民区中心市场，根据当地消费需求，该超市每天的营业时间是早上7:00到晚上10:00。因此，我的工作日程是这样安排的：每天早上必须6:40上班，中午轮班午休，但如果碰上来货，就要马上进行卸货上货等工作，晚上九点钟准时下班。在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，因为超市的主管会不定时不定点进行视察，看员工是否在偷懒。因此，在平时，聪明点勤快点的员工会自己找些事来干，比如：“上货”。“上货”，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。

我们从小就知道少说话多做事的道理，然而却仅仅局限于知道，却很少做到。而这一次的打工经历就让我完完全全体会到这句话的含义。该超市的主管是一位很严厉的妇女。她本身就非常勤快，做事很麻利，所以她也是这样要求下属的。

可能我本来就是一个不喜欢被批评的人，刚来到超市，不太熟悉工作，为了尽快上手我就虚心请教同事和主管。主管教我怎样扫地才不会弄得尘土飞扬，怎样摆货才显得美观大方。我有样学样，平时没事就耐心地摆摆货，擦擦货，把凌乱的货物摆得整整齐齐，有条不紊。最后连主管看了也不住地表扬我。

以前我一直都是充当顾客这一角色，不知道原来当一名合格的服务员需要如此大的耐心。超市行业做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，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。由于这家超市是该居民区最大的超市，附近大部分居民都会经常光顾这里。在这里工作几天后，我便认识了一些经常来这里购物的顾客，每次他们来，我都会热情地跟他们打招呼，介绍产品给他们。看着他们脸上的笑容，我也感觉到倍加的亲切和放松。

短短十几天的寒假社会实践活动已经结束了，但社会实践给我带来的影响却远没有结束。它使我走出校园，到社会的大课堂上去磨练意志。看着自己手中领到的工资，虽然不多，但却是自己亲手耕耘的结果。然而在这次的超市打工实践中，我最看重的不是物质上的收获，而是精神上的收获。通过本次社会实践活动，第一，我锻炼了自己，磨练了自己，其次，我学会了做人做事的道理——少说多做。最后，我变得更有耐心，更加细心。

团队团结的重要性心得体会篇五

首先，我非常感谢公司给我们新进员工的集体培训，我也很荣幸参加了这次培训，作为公司的第一批员工，我深感荣幸与骄傲??这说明公司对我们员工岗前培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于刚介入服务行业的我，也非常珍惜这次机会。经过半个月的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，

让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，而且与生活紧密联系。半个月的培训内容主要是：军训、相关的企业文化以及公司的基本运作情况介绍，特别是听了汪总的讲解，让我们大家都受益匪浅，课程内容生动有趣，讲解企业文化的同时，还掺杂了许多广泛性知识，都与我们的工作和生活息息相关，使我们在短时间内了解到公司的基本运作流程以及公司的企业文化，企业现状等等、让我们对公司有了更深刻的认识与了解，从而能更快地适应自己的工作岗位，更了解自己的职责，让我们对未来的工作充满信心，充分发挥自己的主动性，利用好公司的优势资源最大效果为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人发展。

通过培训，我才真正地了解到什么是服务？什么是价值观？什么是职业化？以及很多为人处事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作开展以及个人的发展都是非常有好处的。

超市是个大众化服务行业，之前的我只认为只要能把商品销售出去，那么就好ok[]经过培训强化了我们的服务意识，因为现在的超市竞争不再是商品价格之间的竞争，而是看你的'服务态度，服务现在也是一门学问，其中也有许多技巧与方法，怎样服务好顾客呢？尤其是汪总所讲到微笑服务，我们一定要落实下去，我们公司员工要有团队精神，我们处事的一举一动都是代表着公司的文化与形象而不是个人。在职业态度方面，让我们明确：我们不是在为公司工作，更不是在为老板工作，我们每个人都是在为自己工作。

这是公司的第一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常着重的，汪总及培训人员都做了很多准备，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责作的态度和良苦用心，让我们融为一体，我们在未来的工作中端正心态，更加努力！更加自信！

接下来的培训，我想会更有趣、更专业，所以我会更认真听，理论与实践更加强化我们的工作，因为我也很热爱且珍惜这份工作！

团队团结的重要性心得体会篇六

现在有很多的体验活动，目的就是为了让人们又不一样的工作经历，也可以看清最属于自己的工作岗位！下面小编整理了几篇关于超市理货心得的体会，希望对你有帮助！

心得一：超市理货员的工作心得体会

超市理货员的工作心得是对自己从事理货员一职在工作上的的一种反思，古语云：吾日三省吾身，适时的反思自己工作中的得失过错能让自己更好的成长。

鹏程万里汕头招聘网和大家分享一位超市理货员的工作心得体会，供大家参考。

我是**超市超市理货员，从开始到现在已有3年时间了，首先很感谢有机会能成为超市的一员，同时感谢超市领导与同事的关心与帮助，本人一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，热心待客，微笑服务，把超市当作社会主义大家庭，尤其是今年以来，我们超市经过改造。

不论是在工作环境还是在超市的经营范围方面都有了很大的改观，不仅对我们在服务质量上提出了更高的要求，而且对提高我们超市员工整体素质带来了新的挑战，有压力也有动力，但我相信，有各级领导的支持和信任，有各位同事的关心帮助，在新的一年里一定有长足的进步！

一、工作方面：

工作中认认真真，兢兢业业，勤奋上进，刚到超市的前几天，对超市理货员工作内容有点不习惯，一切工作不知道从何开始做起，每天只是上货，补货，搬货等工作。

但是在领导与同事的帮助下，不断的对工作熟悉，加深。

每天不仅仅是上货，补货等工作，还有更多的什么标价签管理，商品陈列，顾客咨询等等。

每天的工作有辛苦也有收获。

工作不懂的地方我会主动向领导与同事请教。

不过在此还是要感谢工作中的同仁对与我的帮助与耐心讲解。

二、服务方面：

作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。

但他们是与客接触最直接的人。

他们的一举一动，一言一行无不体现超市的整体服务质量和水平，他们的素质好与差将直接影响到门店的生意与声誉。

所以我个人觉得作为超市的理货员，首先要具备有服务意识。

正所为“为民，便民，利民”的苏果服务宗旨，同时作为超市的一名员工还要担当起顾客导购咨询的工作，所以我们必须树立服务意识与服务思想，才能更好地在工作中不断成长。

三、学习方面：

刚才提过理货员是与顾客接触最直接人。

我们的一举一动、一言一行都关系到超市的整体服务质量和水平，我们的素质好与差，将直接影响到门店的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此我个人认为员工的基础知识培训非常重要。

不仅要学习了解理货员的岗位职责等，更多地要学有关礼仪，心态调节方面的知识，超市零售业的发展潮流势不可挡，但零售业同时面临着更的危机与挑战，自己有幸能成为与时取进地发展行业中，一定要把握机遇努力拼搏。

学习，学习，再学习是工作与业余时间不变的任务。

只有不断的提高自身素质与业务能力，才能更好去工作，去服务。

最后再次感谢超市的各位领导与同事给予许多的帮助与关怀。

某个中午，在苏大东区吃过午饭后，骑车出来，经过教超门前的广场，无意间注意到了勤工办与苏大的后勤联合举办的这次活动，因为觉得很好玩、很有意义、想体验一下后勤每天为我们工作的样子，我就报名参加了。

当时有很多岗位可以体验，食堂助理已经体验过了，其它的也不怎么感兴趣，当时立马就选定了超市理货员，还有一个花卉护养员(想去看看学校的花房在哪的，是什么样子的)。

几天过后，很幸运，我就接到通知，被选上了超市理货员，在东区教超工作，并排班在周四与周五的下午。

虽然没能去花房看看，但也还算可以，帮忙理货也不算什么脏活，况且可以直接为同学们服务，还是蛮有成就感的。

不过那个礼拜因为科协里的事、关于奖学金的事以及轮滑社

的事，有些忙不过来，忙着忙着就一下子忘记了这件事，没有人提醒我，再加上周四下午又要到辅导员那里值班，这件事就被抛之脑后了，到勤工办的人当天晚上发短信确认的时候，我才想起来，可是这时已为时已晚，我心想：“这下完了，一共两次体验，第一次就翘掉了，这可怎么办？”，经过打电话协商后决定周五依旧，下周一上午再补做一次。

经过这次小插曲，我都不敢对这件事怠慢了，于是第二天下午一下课还没来得及回宿舍，就到东区的教超去报到了。

第一次做，不知道应该干什么，于是就找到王芳老师，听从她的指挥，先去签了下到，然后跟着一位大叔级别的人物干事。

貌似在超市里，理货是永远也干不完的活，一有什么货少了就要从存货里拿来补给上，大叔也是忙得不可开交，况且这还是个体力活。

因为刚开始不知道怎么做，于是我就先看着大叔做，大叔怎么吩咐，我就怎么做。

之后，渐渐熟悉了规律还有一些注意事项，于是就能自己一个人干起来：把箱子撕开或塑料膜，把里面的东西放在货架上的相应产品处，多余的放在一些没贴标签处(为了防止顾客看错价格，引起不必要的纠纷)，或者放在地上，而纸板箱则撕开展平叠在一起，塑料膜另外叠在一起，最后一起扔到堆废品的小房间里；如果为冰箱里的水补货的话，只要对应牌子的水放在对应的冰箱中就行了。

与我一起的还有一位商学院的女生(勤工办的)，我们的工作就是不停的补货，完了一批，又是一批，补完货架就是冰箱，全部都是水这类很重的东西，为了方便搬运，还用上了推车。

因为那位拍照的沈同学委托和我一起工作的女生来拍照，我

有幸顺便拍了几张照。

最后理了一下餐巾纸后，所有的事终于告一段落。

我们与大叔他们几个聊了会儿天，原来理货也是很辛苦的，有位大妈都搬东西搬到手不行了。

况且现在学校附近有了欧尚，东西又是全苏州最便宜，教超的价位根本没法与欧尚比，一部分学生就常去欧尚买东西，于是这儿的生意就大不如前了，要是在以前，那理货岂不是要理得昏天黑地、提不起手啊！

一个双休日过后的周一，我又来到教超，不同的是，这一次感觉到了家的感觉，一切都是那么熟悉，又是日复一日的理货工作，又有补给不完的水，只不过这次就只有我一个人。

但人少了还是得做那么多事啊，所以这次基本上都是一个人在补给一处货，难得事干完要走了，又来一批任务，继续干。

这工作真是多变啊！

经过这两天的体验，我算是真正体会到了后勤工作人员的艰辛，他们每天有理不完的货，从6:30到23:00一天到晚工作是很累的，而且他们自己又已经快要步入老年，这份辛苦我可以想象得到。

于是他们选择了放弃安闲，做这些年轻人不肯干的事，于是便有了“城市的美容师”之类的赞美。

其实，社会中所有的职业都是平等的，没有高低贵贱之分，每个岗位都需要人去做，每个岗位又都可以有各自不同的成功，什么清华毕业生去卖猪肉之类的完全是社会的常态，到最终，人人都读得起大学时卖猪肉就能不去卖了吗？清华毕业生就一定要去搞研究吗？要知道，研究这种高层次的活动是要

在基本生活无忧的环境下才可以干的！

维持生活良好环境的工作最终是要有人做的，我希望将来有更多人体会到这些，有更多年轻的身影出现在那些城市隐形的生命线上，而不是年老体迈的老人。

请放过这些老人吧，即便他们也曾经与你同样的不肯做脏活累活。

放过他们吧，也为了你年老之后的幸福。

特别是在今天这个重阳佳节……

认识世纪联华超市已经很久了，世纪联华伴随着我的成长，从初中开始，我就经常去富阳的家友超市购物，一直到现在，仍然是世纪联华的常客。

所以，从情感上来说，我向往进入世纪联华工作。

非常有幸进入世纪联华工作，无论能不能进入联华工作，这为期半年的工作，对我来说都是一次难得的工作经历。

工作内容在这半年工作中，做的最多的是理货员工作，理货员的工作非常辛苦，工作量非常大，但是，就像给我们面试的hr说的，理货员的工作，并不只是单纯的体力活，技术好的理货员，也是非常另人佩服的。

我所看到的理货员的工作内容非常多，结合查阅的资料，概括如下：

一、岗前准备：

按时上班打卡，按规定穿着工作服，佩戴工作证，保证仪容整洁。

二、商品检查：

检查商品、标价签是否相符，摆放位置是否正确；检查货架上商品有无缺货状况，有无破损商品，对上述检查做记录；对需要补货的品项及数量做到大致了解。

三、商品作业：

出入库时按照仓库管理规定进行安全码放；合理设置排面，保持排面整齐、丰富、美观，为方便顾客，应依次向前递补；缺货时应及时从仓库补货；合理设置最低库存和最高库存，一方面满足顾客对某品项商品的需求，一方面避免积压过多库存。

四、顾客服务：

工作中尽量不妨碍顾客购物；按顾客要求为顾客提供服务，简单介绍商品，协助顾客购物；熟悉本部门商品的陈列位置及单价；对本人所辖区域内的商品位置及单价都应；对顾客热情，做到百问不烦，百拿不厌；注意顾客的不正当行为。

五、中餐：

六、保洁工作：

保证所辖区域内的商品、货架、通道地面的清洁。

七、其他：

门店出邮报前，会下发促销产品清单，需要理货员将促销商品一一找出，送至六楼拍照后放回原处；从纸板箱中取出商品补货后，不需要的纸箱拆开折平后送至回收点；有时某种品项的商品需要手工叫货时，理货员应根据商品的销售情况和包装情况合理叫货。

2. 心得体会

理货员是超市的一线员工，他们的工作很辛苦，这是毫无疑问的，在这半年当中，我体会到了他们的辛苦，也体会到理货工作的重要。

理货员工作的好坏直接关系到超市经营策略能否顺利执行，世纪联华的人力资源部门让我们这些对零售业基本没有了解的菜鸟先从理货员做起，是非常有道理的。

其一，我们不了解零售企业是如何运作的，而要了解这一重点，最直接有效的办法就是让员工先从理货员这个超市特有的职业做起；其二，我们不了解自己到底是否适合并且乐于从事零售行业的工作，在这一点上，通过为期半年的工作，我大致了解了接下去的半年内我将从从事的工作，我自认为自己的性格和能力取向是适于超市的工作的，并且乐于在零售业这样的工作环境中工作。

范锋飞在乌市北京路一家超市当理货员，应该说是最早感受到过年气氛的。

他搬运的每一件货物，与平时并没有实质性区别，但被周遭的年味儿一熏染，人在感官上的反应就不同了。