

2023年超市心得体会总结报告 超市实习 心得体会(优秀10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。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。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。

超市心得体会总结报告篇一

工作概况

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。

少说多做？

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。

服务态度

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。

实践收获

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。

超市心得体会总结报告篇二

20xx年初，我的实习生活开始了。在历时半个月的工作中我渐渐认识到了各项工作，并且亲身体验了工作者应该把自己定位为社会中的哪一个角色，通过我的学习不仅认识到人们日常生活中的重要性，并且也看到了他们在运营中的不足，这些不仅影响了他们的经济效益，还对他们以后的发展产生了阻碍作用。

我在平阳店的生鲜处带过很长一段时间，特别对生鲜处的营销组合提出自己的一些看法：

从中外超市企业的竞争的现状来看，在资金实力、业态规模、经营管理经验等方面来看中国的超市企业明显地出在弱势地位，但是，中国市场发展的区域化特点、中国消费者消费需求习惯的差异在很大程度上体现在饮食文化方面，这种饮食文化除了反映体现地区差异特色的“八大菜系”外，其后面的底蕴是深不可测的。

超市的生鲜食品经营是能够体现差异化和个性化的经营特点，从而使众多的超市避免在竞争中陷入单一的价格竞争的陷阱之中，使竞争良性起来，也使得差异化和个性化的经营能够满足消费者多样化的需求。

所以我认为，美特好超市关键要在于其对生鲜的流通渠道这个载体形式进行了本质上的改造，摒弃了传统运作了几十年的旧有农贸市场模式，从根本上依靠超市概念改造旧传统。并立足本地优势，寻找更为合理有效的市场切入点，降低风险。在仍具有顽强生命力的农贸市场和外资超市面前，生鲜超市只有把握好方向，才能作为竞争者的替代品，与其共生、共发展。为此，生鲜超市必须做好以下三方面工作，合理定位：

(1) 实行产品多样化和创新经营；

(2) 经营方式更要贴近消费需求；

(3) 在环境、卫生、价格、服务等方面进行高水平的专业化改造。

超市心得体会总结报告篇三

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。

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！

超市心得体会总结报告篇四

连锁经营中每家新店在开业之初都会遇到因为对新消费群体的需求无法做到全面深入的了解，而造成商品组合欠佳、形象宣传模糊、顾客认知率较低等情况，在这时如果不进行及时、系统、有效的引导认知工作，便会使企业走进一个被业内人士习惯上称之为的“雾境营销”的误区。

区域消费水平的差别、消费者所处文化氛围的不同等原因，势必造成消费群在认知接受新进入者时行为表现方面的不同。特别是在当地同类产业并不处于衰落期时，目标顾客群的认知速度与效果会成为直接影响新进入者拓展当地市场的重要因素。俗话说：“万事开头难”那么，这时我们该如何做呢？让顾客知道。

在做顾客认知初期工作时想要让目标人群概念性的知道“我

们是做什么的？”就必须找准当地主要竞争对手的薄弱环节作为引导认知的切入点，以目标顾客所熟知的事物作为暗式的参照物，这样再通过隐义性和技巧性的外部宣传工作使消费者产生强烈的比较和选择的意识。“不怕不识货，就怕货比货”，有比较选择基础上的购物行为将会促使消费者最终向忠诚顾客转变。

但该认知层给顾客的仅仅是通过感官而获知的表面信息，并不能决定认知工作的理性化走向。让顾客明白。明白认知阶段是顾客通过比较后由“试试看”购买型向“反复”购买型过渡的重要时期。在这个时间里我们应该充分运用整体的形象整合系统为顾客提供更为完善的购物过程。

这里的形象整合不单单指开业之初店面整体的装修、媒体的宣传等单一性的工作更主要的是以什么来保证顾客购物过程中的最大满意度。要通过尽可能多的渠道在顾客、员工中进行企业文化的潜移默化和影响，将简单的购销关系向一个脉络分明的有机共同体演变。使顾客明白我们是“以担社会责任为先，以为顾客服务为主”的新型企业，我们所要的第一追求不是利润，而是有更广阔的空间与机会能为更多的消费者提供满意的服务。让顾客信任。全面质量管理是企业发展的生命线，也是建立顾客信任的唯一途径。

以“品质论英雄”是商家营销的主要手段和线索，质量品质、服务品质、等等都已成贯穿所有工作的主线，这些方方面面工作绝不能为某个时间段的促销而造势，要真正成为对消费者负责的一个个郑重的承诺。让顾客100%满意的质量管理作为培育忠诚顾客的基石性工作必须从开业伊始就进行周密的操作，从严格要求、按流程操作到全方位的监督检查，要做到有形式、更要有内容有涵义。只有这样才能经的起实践者和时间的检验，才能让顾客产生信赖和忠诚。让顾客喜欢。

一个人要想被众人所接受和信任那么具有亲和力是他必须条件。在客观现实中这种亲和力不单只存在于人与人之间，企

业与顾客之间同样也存有一种潜在的并且在影响运营因素中有着举足轻重作用的亲和力。它源自于员工的全力以赴、企业对公益事业的关注、社区关系的融洽，甚至于部分管理者的人格魅力等。

因为这诸多因素的存在所以我们在对待顾客的每次光顾时都不应只当成是一次简单机械的销售过程，企业行为的良好展示就是靠这看似单纯的一次又一次。我们只有充分利用和把握好每一次接触或服务顾客的机会，才能让他们去感受我们给其带来的“超值”。

日积月累中潜在的亲和力自然会被挖掘出并成为企业与目标顾客间牢固的桥梁与纽带。让顾客回味。从消费行为学的角度来分析我们会发现：每一位顾客在单项行为结束后，都会肯定自己的相关选择与决定是明智而正确的，都不会去贬低、否认自己的决定。这是因为每个人在自己的行为评价中都存有对自我认可性的依赖和自我否认性的排斥。

据此，我们应创造更多的情景让顾客回味并明白：是我们企业的与众不同让他有更多的理由去肯定自己的行为，以我们的品牌为荣耀在同一群体中得到更多的赞许和认同。

这样以来，不但充分满足了消费者的自我认可性，同时也给我们带来了超出任何宣传效果的——口碑效应。在新型竞争营运环境下，多少商家在歇斯底里的高喊“钱越来越难赚了，顾客越来越看不透了，借我们一双慧眼吧！”。其实不是消费者变复杂了，而是企业没有把自己真正融进一个以顾客需求为最终导向的新型空间里。

模糊的管理，糊涂的消费由此而存在。每一个有高瞻远瞩性和社会责任感的商家在运营操作之初都不能让一时的受益冲昏头脑走进经营的“雾境”，错失建立自己忠诚顾客群的良机，我们只有主动去做引导消费者明明白白消费的先锋使者，才能在新的市场上扎根立足、长久发展！

如果在工作中我们失去了细心，那么在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲望顾客的购物动向，巨大磁石点也将达不到理想的效果，失去应有的价值；另外货架的陈列要求我们了解：怎样的陈列才能利用好货架的每一层，从而创造出更大的价值及效益；然而色彩的对比也能很大程度点亮顾客的眼睛，吸引并留住顾客的脚步。通过这次陈列的学习，我会运用到以后的工作中，更希望通过大家一起的努力让我们整个超市的布局及陈列达到最佳的效果，提升一个层次。

超市心得体会总结报告篇五

今天，和公司的同事一起来到xx的xx超市来参观学习。

超市的到门口，人来人往，看到这样的购物环境，我也有了进去消费的冲动。

入口处的儿童用品很是吸引孩子的注意。

xx的生鲜一直是超市行业做的比较好的，新鲜的蔬菜，水果，从量感和质感都很吸引人，让消费者产生购买欲望！

最后看到这种为都市紧张忙碌的上班族准备的这种半成品的蔬菜和海鲜，对顾客来说真是贴心。让顾客深深感受到这不仅仅是一站式购物的超市了！

从参观学习中，我深深体会到我所在的门店在很多方面还需要改进，从商品品种的丰富程度和对顾客的服务上，都需要改进学习！

超市心得体会总结报告篇六

连锁经营中每家新店在开业之初都会遇到因为对新消费群体的需求无法做到全面深入的了解，而造成商品组合欠佳、形象宣传模糊、顾客认知率较低等情况，在这时如果不进行及

时、系统、有效的引导认知工作，便会使企业走进一个被业内人士习惯上称之为的“雾境营销”的误区。区域消费水平的差别、消费者所处文化氛围的不同等原因，势必造成消费群在认知接受新进入者时行为表现方面的不同。特别是在当地同类产业并不处于衰落期时，目标顾客群的认知速度与效果会成为直接影响新进入者拓展当地市场的重要因素。

俗话说：“万事开头难”那么，这时我们该如何做呢？让顾客知道。在做顾客认知初期工作时想要让目标人群概念性的知道“我们是做什么的？”就必须找准当地主要竞争对手的薄弱环节作为引导认知的切入点，以目标顾客所熟知的事物作为暗式的参照物，这样再通过隐义性和技巧性的外部宣传工作使消费者产生强烈的比较和选择的意识。“不怕不识货，就怕货比货”，有比较选择基础上的购物行为将会促使消费者最终向忠诚顾客转变。但该认知层给顾客的仅仅是通过感官而获知的表面信息，并不能决定认知工作的理性化走向。让顾客明白。

明白认知阶段是顾客通过比较后由“试试看”购买型向“反复”购买型过渡的重要时期。在这个时间里我们应该充分运用整体的形象整合系统为顾客提供更为完善的购物过程。这里的形象整合不单单指开业之初店面整体的装修、媒体的宣传等单一性的工作更主要的是以什么来保证顾客购物过程中的最大满意度。要通过尽可能多的渠道在顾客、员工中进行企业文化的潜移默化和影响，将简单的购销关系向一个脉络分明的有机共同体演变。使顾客明白我们是“以担社会责任为先，以为顾客服务为主”的新型企业，我们所要的第一追求不是利润，而是有更广阔的空间与机会能为更多的消费者提供满意的服务。让顾客信任。全面质量管理是企业发展的生命线，也是建立顾客信任的唯一途径。

以“品质论英雄”是商家营销的主要手段和线索，质量品质、服务品质、等等都已成贯穿所有工作的主线，这些方方面面工作绝不能为某个时间段的促销而造势，要真正成为对消费

者负责的一个个郑重的承诺。让顾客100%满意的质量管理作为培育忠诚顾客的基石性工作必须从开业伊始就进行周密的操作，从严格要求、按流程操作到全方位的监督检查，要做到有形式、更要有内容有涵义。只有这样才能经的起实践者和时间的检验，才能让顾客产生信赖和忠诚。让顾客喜欢。一个人要想被众人所接受和信任那么具有亲和力是他必须条件。在客观现实中这种亲和力不单只存在于人与人之间，企业与顾客之间同样也存有一种潜在的并且在影响运营因素中有着举足轻重作用的亲和力。它源自于员工的全力以赴、企业对公益事业的关注、社区关系的融洽，甚至于部分管理者的人格魅力等。

超市心得体会总结报告篇七

在__超市实习工作有一个月了，这段日子里，我的收获很大。是__超市使我从一个没有什么工作经验的中专生，慢慢成长为一名了解一些收银员知识和银行卡知识，并较好的掌握收银实操工作的实习生。为了让我们尽快获得成长，__超市特地组织了一个月的员工培训。

这一个月培训中我最大的体会就是做事都要谨小慎微，不要因为事情简单而掉以轻心。也明白了我们现在的处境并不是很理想，应该有危机感。常听别人说社会跟校园是两个截然不同的世界，当时不理解之间到底有什么不同，经过这次亲身经历，的确明白了其中的差异。

刚刚到这个新的环境中的时候，真的很不适应，每天的工作，真的觉得很累而且很无趣。可随着时间慢慢的过去，我觉得如果要适应这个社会，必须要克服许许多多的困难，而且要试着改变自己，使自己能够融入这个残酷的社会中去。而且我慢慢的发现其实收银工作也不是那么无聊的。每当想到这里，我就不断的鼓励自己，要好好在这里工作，好好学习相关的知识。

来到这里的前几天，每次都会有一个师傅带我，也正因为这样我很快进入收银员这个角色中，同时发现要学习的知识太多了，怕自己学不过来，可慢慢的，我觉得只要把一些重要的知识记住，并时常的温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识与实际的工作相互结合起来，其实也不算太难的。虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但师傅的细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。

在师傅的细心教导下，我学会了很多知识，比如信用卡的识别与防伪，顾客使用不同的信用卡应如何操作，人民币的识别与防伪，会员卡的作用，退换货的一些相关知识，返券期间应如何操作，遇到问题之后该如何处理等等。其实我觉得我要学的东西远不指这些，我要学习的知识实在太多了，心里也有点儿着急了。感觉自己差的很远。我们过去花的每一分钱都来之不易，都是父母辛辛苦苦用血汗钱赚来的。未来我们要走的路很长，学校给我们安排这个机会能让我们及早的发现自身的缺陷。

认识到了不足就要尽早的去改正，如果安于现状那么等待我们的就是被社会所淘汰。我以后要丰富自己的人生经验，使自己的工作和个人能力在以后的道路上更上一个新的台阶。

超市心得体会总结报告篇八

1. 进货方面：应该多注意货品的生产日期和有效期限；因为得对这块的疏忽，让我偶在这一次去进酸奶的时候吃了大亏，最后导致在酸奶这块亏损了一部分钱。还有就是贵娃子进货初期，在送货的时候有些货品在贵娃子是没有的，但他们还是用其他货品填补，导致我们的货品管理和售卖出现一些问题，经过一些交涉和处理后，这方面问题慢慢得到改善。

3. 上下级工作协调方面：酸奶促销的时候，由于自己对上下级的工作没协调到位，导致在工作中出现了一些工作脱节。经过一段时间的磨合以后，类似问题基本是杜绝了的。

4. 工作职责方面：有时可能会分不清超市副主管和超市主管的职责范围，可能会把自己的想法或意见强加到副主管头上，注意到这个问题了的，已经在改进当中了。当然也不会把职责划分得太清，因为一个团队的事，有时该做的还是要做，该统筹考虑的还是会统筹考虑的。

5. 超市亏损方面：这学期开学初期，在力天那边由于门下漏缝太大的原因，使得附近的猫时不时来袭击超市，前后造成近40元的损失；6月初期因酸奶期限短，造成了近50元的亏损；搬到星星水坊后，下水道的老鼠也来作恶，6月28日，发现被老鼠偷走的18支38g的火腿肠，亏损7.2元；随后7月4号又被老鼠遭殃，主要是肠类，亏损17.1元。第一期特价促销(6月22日)亏损99.8元，第二期赠品活动(7月2日)亏损22.1元。另外，下学期面临过期的商品有两包白糖，共约亏损5元。

6. 电话回访方面：这学期总共做了两次电话回访，主要反映的问题还是超市货品种类太少。

超市心得体会总结报告篇九

通过实践，来加强理论学习与实践的结合，验证和充实所学的理论专业知识，加深对相关知识的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解社会对本专业的需要。培养独立解决问题的能力，并开阔眼界及思路，积累社会经验，为将来步入社会奠定基础，增强我们适应社会的能力。

实践概述

根据公司的安排，我们进行了一系列入职的例行程序，就开始正式上岗。然后，我们逐渐的进入工作状态，熟悉超市上货程序。了解货物上架，每天早上，我们的初步工作就是理货和陈列商品。按货物类别上架之后，我们开始整理产品摆放、对缺货及时进行补货，更换破损商品和过期产品，滞销商品要适当调整排面或设法处理掉。不同的商品有不同的陈

列方式，尽可能的引起顾客的注意力，而且把商品的正面标签展示给消费者，使其商品整齐有序陈列，很有视觉效果。同时在看到商品没有价格，我们会用手提终端对商品进行打价。

在销售方面，我们积极有效对产品进行推销，帮助顾客介绍和选购产品，为他们的购买提出合理建议，保持良好态度和优质的服务，提高自身形象。我们会及时记录商品的供需情况，据此通知供应商的业务员前来调换商品，这就保证了商品的流通。

实践感受

经过这段时间的实践，我们在超市学到了很多，也有了诸多的收获和体会。感受很深的是作为零售企业，营业人员接触消费者的机会非常多，各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才还会光顾，这样才能给超市带来效益，所以好的服务则是超市无形的资产。在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，也就没有顾客，则也没有了超市的发展。

在超市实践这几个星期，脑海中始终盘旋着“责任”两个字。超市要为顾客负责任，把产品在保质期内销售给顾客，绝不卖过期产品，我们也承担着对自己的责任。这次实践是一次难得的检验我理论知识的大好机会。实践是检验真理的标准。我这次的实践也是一次实践。所以我应该尽可能地抓住这样的实践机会，努力的完成超市工作，让自己更加的充实。

实践后我也了解了在工作中我们必须要进行总结分析，不仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结

分析，考虑怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。而且从实践中深刻的了解到，做为零售企业，经营者们要抓住每一个刺激消费和提高效益的机会，来做出果断的决策，如在一些节假日进行一系列的促销活动，顾客量会大幅增加。对于超市，其地段位置也是极其的'重要，好又多位于都江堰市中心，交通便利，人流量大，这对做好超市的宣传就起到了很大的作用。超市宣传分为有形的，也分为无形的。

有形的方面主要是指超市自身的宣传，比如张贴海报，有形的宣传是以资金人力为基础的；无形的方面主要是消费者“帮助”超市所进行的宣传，对商品价格，商品质量，服务态度都有好的评价，无形的宣传则是以超市的信誉为基础的，是超市长期诚信经营而形成的。这样超市的知名度自然就扩大了。

在超市内部，我发现好的商品陈列能有效的向消费者传递商品形象，吸引消费者，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和接受，只有这样才能达到生产的目的。超市主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当的处理好超市与顾客之间的纠纷和矛盾，要在顾客购物过程中下足文章，对顾客诚信，让顾客对服务态度满意。要有良好的服务态度和一些专业的营销知识。

而且还要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询。营销人员推荐不当等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，提供消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理这一类的问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让消费者感到满意。

企业一旦给自己有了定位确定了自己的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应该积

极“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。面对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。在这段时间的实践中，我也收获了很多，学到了很多书本上没有的知识，比如整理商品货架、给商品打价、接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手能力和自己在做事上的耐心和细心。同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流，深刻感受到服务态度在零售企业中的重要性。

实践结束了，我的思考并没有结束，在实践中，我时常有得过且过的念头，但是手头上一旦有事做的时候，就不自觉的投入整个身心去做，我想着就是工作的魅力吧，实践是一个苦中有乐的过程！这个过程带给我的不仅仅是五个学分，或者专业知识，更多的是教给了我面对无对奈，面对困境时的应对方法及心态，它们是我的人生中一笔重要的财富！

超市心得体会总结报告篇十

本次我进行实践活动的单位是本地某超市。它是位于我们市中心的一家综合性的购物中心。我在这家超市的工作岗位有导购员、收银员，还有保洁员。本次我的实践活动圆满结束，并且达到了我预期的目的。实践的内容包括了主体、总结以及实践体会等内容，并且附实践论文一篇。以下是我对此次为期2周的实践活动的具体说明。

主体主体内容共包括了3个方面：实践前期工作、实践过程以及实践的体会。以下我将会分别从这三个方面来谈谈我此次实践的收获。

实践前期工作在实践前，我先了解了下附近几家超市的情况，并通过分析自身的条件，最终选择了较为合适的一家进行寒假实践活动。在确认了进行社会实践的地点之后，我联系了超市的负责人，并对实践一事征得其同意，自己是无偿对超

市义务劳动，他也表示愿意提供力所能及的帮助。

在正式超市进行实践活动前，我首先向相关负责人了解些具体的情况，包括工作人员的概况，个人简历工作的日常以及对自己所要进行的工作的规章熟悉。其中，我认为对超市内秩序的维持和收银，是我此次实践活动的重点。为此，我首先了解了超市管理规范并记录了其中重要的几点：

1. 服务态度要认真，要谨记顾客就是上帝
3. 不可监守自盗，违者重罚
4. 应当按时上下班，不可迟到早退，有违者扣奖金
5. 超市内保持清洁，禁止抽烟明火