

最新超市蔬菜员工的工作总结 超市员工的工作心得(大全5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

超市蔬菜员工的工作总结篇一

首先，我非常感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！

超市蔬菜员工的工作总结篇二

__月__日，超市长钢店__月份服务品牌、星级员工座谈会在三楼会议室举行。来自各部门的60余名员工代表参加了座谈会，副总经理秦纪平、郭建华到会做了工作指导和要求。

服务品牌、星级座谈会是长钢店今年旨在提升全员服务水平的一项重要工作举措，通过交流学习达到取长补短、互相促进、经验共享的目的。继有了第一次座谈会的经验积累，本次座谈会各部门的服务品牌、星级员工代表对发言都做了充分的准备，会场上表现得积极主动，大家畅所欲言，现场气

氛活跃。

“微笑使者”张婷结合近段时间许多顾客在柜台讨价还价的情况，提出了要利用扎实的商品知识体现商品物有所值，通过婉转的语言技巧耐心的与顾客沟通来形成共识，最终促成销售的方法；“小家电专家”赵丽把自己“一句话成就一笔销售”的故事与大家进行了分享和讨论，让每一个人都明白了随时做好销售工作的准备，注意关注细节，了解顾客的需求对促成销售的重要性；非食品部李晨旭把自己从优秀员工成长为三星级员工的经历概括为“不懈的努力和坚持”，工作中保持紧迫感的理由是“因为这使我充实”，朴实的话语让大家明白了没有人能随随便便成功和付出总有回报的道理；男装部崔丽燕用“兵马未动、粮草先行”生动的比喻，阐述了及时同厂家沟通，保证货源充足的重要性。星级员工代表通过一个个活生生的案例和实际工作感受一同交流服务工作中的得失，鲜明的观点、真实的案例解析让在场的每一位员工都感到深受启发、受益匪浅。

员工交流结束后，郭副总对本次座谈会进行了总结：一、以案例讲解的形式，生动又有说服力；二、以商品知识为基础是推销商品的关键；三、以沟通交流保货源，保证销售需要；四、以陈列商品求创新，吸引顾客关注；五、以主动服务迎接顾客，给顾客温馨的感觉。接下来，秦副总对服务品牌和星级员工下一步的工作提出了三点要求：一、超市向百货员工学服务，百货向超市员工学奉献，两业态员工要取长补短、增进了解、相互学习；二、广大员工要不断丰富商品知识，为销售工作的扎实开展奠定基础；三、每一位服务品牌和星级员工要加强自我管理，进一步提升主动服务意识，处处做好表率作用。

会议最后，张主任就近期长钢店连续召开的“销售状元”评比表彰会和星级座谈会要求大家认真领会会议精神，做部门销售、服务工作的带头人，并和大家共同学习了韩总在销售状元表彰会上对全员“比学赶帮超”工作的要求：比技能、比服务、比销售；学本领、学经验、学状元；赶时间、赶机会、

赶进度;帮差组、帮后进、帮同事;超先进、超同期、超计划。勉励大家扎实做好本职工作，同心协力、共度难关。

服务品牌、星级员工座谈会上，大家畅所欲言，谈出了服务心得和销售感想，领导点评进一步指明了方向。全体员工要坚定“信心比黄金更重要”的信念，在争当销售状元，争创一流服务的大潮中激流勇进，为长钢店二季度销售指标及各项工作的圆满完成再建新功。

超市蔬菜员工的工作总结篇三

万事开头难，什么事都得去尝试，都要经历开始、经过和失败。自从在金茂超市工作之后，我明白了很多事情其看起来远比做起来简单。就算是一个小小的超市，它的经营也不容易，不但要细心，还要有策略，谋划。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，通过亲身实践让自己进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，并检验一下自己所学能否运用到实际中去是我此次去超市工作的主要原因。在未工作之前，一个长辈曾告诫我：上班要多做事，少说话！话虽简单，但做起来就难了。此次工作，为了使它更完美，我坚持做到了以下几点：

一、决不破坏超市的规矩。俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，金茂超市也制定了一些相应的规矩，比如：不串岗、不闲谈、不把手机带身上等等。这些规定虽看似严格，但我认为这只是最基本的责任心的体现。

二、不管是谁，随喊随到。在超市实习有时还是很忙的。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。仅有几个人在收货是忙不过来的。既要验货又要把货装走。所以，他们就需要人帮忙，通常在这种情况下我都是很主动地

跑过去。

三、工作时间绝对不无所事事。在做采购时，我会努力记清各店对同种商品的报价及他们的售后服务并选择最适合的商品。在做文员时，我会仔细输入各内部数据，并牢记各商品价格，以便使以后的工作更有效率。在做理货时，我一贯坚持没货时补货，顾客多时不只顾补货，还会看着点，即使货架上的货物都补齐后我也不会发呆或闲逛，因为被店长看到会认为我是在混时间！所以我会没事时抹货架。在做收银时，我会耐心解答顾客的各项疑问，做到手快心快。

在超市实习我还学到一点。现在这条街上的超市很多，大家为了吸引更多的顾客，自然打起了价格战。有时候，还能看到别的超市的员工到我们这里来看价格。有时候我们也会被店长安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！因为一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。

总结我的这次工作经历，我收获颇丰，因为我真正的实践了一句话：“不要抱怨这个社会是如何的黑暗，现实是如何的不公平。因为这个社会并不会因为你的抱怨而改变，只有你自己去适应它。”

超市蔬菜员工的工作总结篇四

这是我第一次实践。之前都没有工作经验，也不知道会发生什么事，开始也很害怕自己会搞砸第一次的实践。说是一次实践，其实更像是一次假期工。再加上这是亲戚推荐的，所以之间就有不少的优先权利在里面。不过最后我还是靠自己的实力顺利完成了这次实践。

初到超市时，处处感到陌生，毕竟自己以前都没经历过什么真正意义上的工作。跟那些陌生人接触起来还是有点困难的。

不过我爱和陌生人聊天的优点体现出来了，经过两三天的时间我就勉强的适应下来了。快速的适应任何工作环境，我觉得这是以后工作都必须的吧！尽管如此，之中还是还有困难的，因为在超市里工作的员工中大多数是女员工，她们有的也是和我一样是假期工，还有是已经提前毕业的自由工人，而更多的是一些已经结婚了工人。共同的兴趣和话题很少，所以交流起来有点困难。地方语言是没问题的，以前我在高中就接触了他们的语言，会听不会说。

刚开始没来之前以为这次自己可以大显身手，来到超市了解情况后让自己有些少的失望，并不是有什么能派得上用场的时候。我的主要工作是监督下一层的员工，监视顾客，提供咨询，接听电话，早上开门，晚上关门，守护超市财物，维护超市日常设备等等。相对来说是很轻松的，但是就是因为轻松让我感觉到了空前的无聊，工作起来很是懒散，似乎自己在学校学来的东西都不管用，第一次就接手这么轻松的工作让我多少感觉有点不适应。我也不知道在如此无聊的环境里工作了几年的老员工们是怎么度过的。也许是老板是我亲戚的原因，我才得到如此轻松的工作。轻松的工作并不代表有收获的工作，轻松了我觉得锻炼的机会就少了，这是我担心的，毕竟我这次是打着要锻炼自己的目的来工作的，轻松的工作会让我感觉到什么都没有收获。年轻心狂的我让我这次犯了不少错，总是心太急！其实真正做好每份工作是没那么容易的，轻松的工作更是需要耐心，这些在工作的最后让我感受到了！

轻松的工作我都不怎么把它看得多重，直到我不能很好的完成它之后，我才知原来轻松的工作原来也不是那么容易摆平的。轻松不代表容易，当店里的电脑出现故障后我当让挺身而出，开始几次小问题都是没问题的，因为我在学校做网管，对电脑一般问题了如指掌。到后面出现了一些比较难搞的问题出来，连我都无能为力了，我只是抱怨自己水平低，而不是赶紧另想办法，还差点用自己的错误方法来解决，差点造成无法挽回的结局。还好自己联系老师，响老师咨询了这个

问题，才得以解决。从那次以后我感到自己的技术是多么的欠缺，后悔做网管的时候不捉住机会多学有用的技术。不过现在后悔还来得及！除了这些还有一些要学习的地方，像如何对待客人，对待客人的时候要热情，要和超市员工之间多沟通等等要学的有很多。大家团结起来一起工作这样才能保持超市的正常运营，否则哪一环节出错就会导致相应的损失，这都是不值得的。

轻松的工作不到一个月就结束了，那是因为过了年后客户的数量恢复到往常，生意的数也相对的降温，人手要求不多，再加上我耐不住无聊空虚的感觉，于是提前五天结束了，不算长但却有纪念意义的二十四天的工作。工作最后两天我还去游玩了美丽的三娘湾，而且幸运的看到，黄圣依在那里拍戏。美丽的海滩，凉爽的海风，迷人的海景，给人予舒爽开朗的心情，这次工作就像一次旅行一样，从开始的困难期，到后面的逐渐适应，给了我一次真正的工作经历。这次工作经历注定在这美丽的三娘湾上划上不算完美而完整的句号。离别总是让人悲伤的，但是这次我们选择了开心，他们办了一个欢送会欢送我离开，欢送会上我表达了我对他们的感谢！虽然开心，但是在第二天上车的瞬间我还是泪流了，人生第一次社会实践，带给我太多的回忆，带给我太多的好处，使我在接下来即将到来的工作道路上铺垫了有力的基础。

这次社会实践里我学到了很多，不管什么性质的工作，我们都应该用最短的时间去适应它，毕竟在很多情况下都是你服从工作。而且要团结互助，团队精神很重要。要跟工作人员多交流，互相学习。不要轻视你身边的任何工作，轻松的工作不代表容易的工作，有时也会有难的。凡事不要自做主张，除非你有一定把握。要懂得相信别人，别人才会更信任你。

时间过得真快，到了新的岗位已经有三个多月了，在这三个月当中，我基本上熟悉了超市的大体情况，和 workflows。曾听过这样一句话：“越是艰苦的地方，越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”到超市后，才真的体会到这句话的含

义。

二月初，在超市门前卖熟食饭，有鸡蛋、土家烧饼、烤肠、粘玉米、还有五谷豆浆。因为是车站超市，又赶上过年，旅客的流动量特别的大。需要吃饭的人群数不胜数，而我们的工作也因如此的客流量变得更加的繁忙，有时甚至有些忙不过来。而每到这个时候，我们的杨站长也会在超市帮忙卖东西，磨五谷豆浆，燕科长也是整个上午忙前忙后的收钱找钱磨豆浆没有闲着。我也抽空推水、烧水、洗鸡蛋、煮鸡蛋、煮玉米。重复循环不间断的忙活着。整个上午下来以后衣服都被汗水浸透。虽然又累又忙，但我感觉非常充实。

现在班长为了让我尽快掌握超市的各岗位流程，再做理货员的工作，同时熟悉收银员的工作。超市的工作并不像想象中的那么简单，在工作当中首先要熟悉超市商品的品项、数量、实际情况，掌握商品信息情况。商品陈列在货架上但没有与之相符的价签，商品与价签也会存在不对应的现象，要及时检查。同时商品的保质期也要经常查看，因为商品的日期是衡量商品质量的标准之一，也是一个超市的信誉所在。

作为一个合格的超市理货员不能串岗闲谈，车站超市货品繁多，客流量又大。旅客的素质参差不齐，理货员要负责超市商品的安全工作。要经常巡视卖场，减少超市的损失。在这个岗位上就要担起这个工作的责任。理货员是很忙的，从仓库出货到摆上货架，并且要随时补货，这也是一个艰辛且繁杂的过程。一般货物没什么，有的是饮料，灌装酒，果奶，奶茶，绿茶，矿泉水之类的，再随时补货。及时清理卫生，每月盘存，点货，对单，对账。都很累的。上了一天班，手，肩膀，腿，脚，都很酸痛，全身没劲儿。但是再上班时，看到同志们争先恐后的干工作，我干劲倍增继续工作。

收银员的工作也不简单，需要专心到位，来不得半点马虎，背商品条码，商品过机扫描，击盘结账，动作要麻利迅速，同时注意商品类型和价格，随时注意收银台前和视线内所见

的卖场内情况，以防止和避免不利于超市的异常现象发生。稍不留神，就可给超市造成经济损失，给团队带来不良影响。

班长刘同菊和同事们对我来讲都是那么的和蔼可亲，细心讲解工作流程，每步该怎样做和细节上的技巧在科长的带领下同志们都很团结，工作上不分彼此互相帮忙，是我在学习的过程中没有压力也没有受到排斥，使我感受到浓浓的亲情。团队的力量使我对工作更有信心。

顾客是上帝，在平凡的岗位上，担子不轻，每天重复相同过的工作，对旅客说出的刻薄的话必须学会忍耐，委屈压在心底。一定要用微笑服务，当你给旅客微笑时，不管旅客对我们多么不满此时他们的心情一定是随之晴朗，微笑是迷人的表情，一个微笑不费分文，却能化解矛盾甚多，懂的微笑的人将会拥有美好的人生，当你微笑的时候，世界也在对你微笑。

我在超市的工作时间还不太长，自身的素质和业务水平离工作实际要求还有差距，但我能克服困难，努力学习，端正态度，积极向其他同志努力学习请教，活到老学到老。在临秋末晚将要退休的这段时间中，能踏实认真的做好本职，为超市经营效益的发展竭尽全力，做出自己应有的贡献！

共2页，当前第2页12

超市蔬菜员工的工作总结篇五

超市员工培训心得体会范文

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。

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！

超市员工心得体会

是所有企业都在做的一项工作，一个企业要生存搞好销售是前提。如何提高销售呢？我们都知道顾客是我们的上帝，顾客是我们的衣食父母，更是我们薪水的最终支持者，只有顾客愿意上门购买，公司才会有收入和利润，如果失去顾客，公司将无法在市场竞争中立足生根。因此我们工作的目标是尽量让顾客满意，如何才能让顾客满意？那就是——“服务”，这也是我在此次培训中感悟最深的。

常言道：“面带三分笑，顾客跑。

“形象”，如何提高__超市在顾客心中的形象，光靠服务是不够的，在商品陈列，卖场环境、卫生等方面都必须做到让顾客满意。在这次培训中我们学到了商品的陈列，卖场的布局等等，这使得我们在以后的工作中能更好的搞好卖场的陈列，让顾客能更方便的买到自己需要的商品，并且物美价廉，使其在休闲购物时首先能想到我们__超市。

超市新员工入职心得体会

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
作，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。

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。

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！

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，这对我们来说是有点赶鸭子上架，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
作，既然，选择一

参考

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。

--