

超市组长转正自我鉴定总结 超市转正自我鉴定(优秀5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

超市组长转正自我鉴定总结篇一

一年来,在经理的正确领导下,在同事们的积极支持和大力帮助下,我能够严格要求自己,较好的履行一名领班的职责,圆满完成工作任务,得到领导肯定和同事们的的好评.总结起来收获很多.

一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员，超市收银员自我鉴定。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

二、做好了员工的管理，指导工作，领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了经理的肯定。

三、合理安排好收银员值班、换班工作，收银员的工作不累，

但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

四、抓好一级工作，给领导分忧，做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

这一年，虽然工作取得了一定的成绩，但还有很多发展的空间，我相信，只要我和我们收银员一起努力，一定会把工作做得更好。

2.

转眼间2-x年已经过去了，我进入已经整整两年了，虽然中途曾离开过两个月，但我将珍惜我的选择——做一名合格的收银员。

记得曾听说过这样一句话：“越是艰苦的地方，越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”来到工作之后更能感到这句话的意义。每天基本上在同一个收银台工作几个小时，面对的是数不清的顾客，其中的艰辛是不言而喻的。但我并没有因此而放弃过，特别是在我们一店，每次都会轮流着到*上班，现在是冬天，我们所受的冷更是能够想象得到的。每次去*上班，手、脚全部都冻肿了，夏天太阳直射着我们，但我并没有因此而放弃过坚持。“顾客就是上帝”的宗旨，在收银员这平凡的岗位上，肩上的担子却不轻：每天重复着相同的工作，还要对顾客解释他们所有的疑问，而且不管顾客说了多么刻薄的话，都必须学会忍耐，把所有的委屈压在心底。

在过去的工作中，我们总会遇到一些问题，比如商品标价与电脑不符时，我们应及时通知课组人员进行核实，并要请顾客耐心等待，还有就是一定要运用微笑服务，当你对顾客微

笑时，不管顾客对我们有多么不满，此时他的心情一定会随之晴朗。微笑是最迷人的表情，一个微笑不费分文却给予甚多，懂得对生活微笑的人，将会拥有美丽的人生，当你微笑时世界也在对你微笑。再就是要讲究语言艺术：“温语慰心三冬暖，恶语伤人七月寒。”不要与顾客发生争执，不侮辱、挖苦、讽刺顾客。

以上就是我在工作中所感触最深的，希望自己以后能够在工作中努力做到这些。我相信，只要我们所有的员工齐心协力，明天会更加辉煌！

八月初我得到了一份超市临时促销员的工作，具体的工作就是为该著名品牌所属的一个营养品品牌做免费市场品尝试吃活动，让消费者感觉到这个产品值得他们往买，进步销售量。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，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。

先来先容一下工作环境，农工商超市它是一家大型超市。主要服务于周遍各区居民的日常生活需求，它的商场营销部分被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、衣饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：天天上午9:00上班--晚上8:30放工，每个星期的星期一到四休息，在岗时期要参与超市盘点和进库整顿，那就要整个超市都留到两三点钟了。有空时帮理货员看看货架的排列是否整洁和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水……在那工作的一个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，累--成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么

时间往休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时由于业务的不熟悉我经常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候，就是我变成牛的时候。所谓盘点就是在那天放工后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门—交代各自所要盘点的货架—开始逐一对应的数目、金额和品目盘点—各单位例行小会—越日有班的先回往，没班的留下打扫卫生，一般不到三点决不结束。

记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。要在众多同事、干部甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印像可不是一件简单的事情，而且我要在同类品牌的同等竞争下让销售量来说明我工作的努力，击败对手，这的确有难度。我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待放工回家和难以面对大众的羞涩心情，喊话器尽不留情的将我 是个生手的秘密公之于众。还有四周和我一样在做促销的那些老手们的好奇与嘲笑，好在超市的厂方专职促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要留意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。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。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。不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是周末，很多的供货商都在周五送货以便应付周末的客流量，然后顺便结帐。

公元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xx的各项工作，并且亲身体验了xxx及其xx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xxx在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*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（主要指沃尔玛）面前，生鲜超市只有把握好方向，才能作为竞争者的替代品，与其共生存、共发展。为此，生鲜超市必须做好以下四方面工作，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

在这一次的实习中，我学到了很多，怎样使用罗盘测产状，如何判断褶皱和断层，很多东西都是书本上找不到，也解决不了的实际问题。在这次的考察中，也基本上完成了实习任务，接下来就是如何将理论更好地运用到实践中去了。

超市组长转正自我鉴定总结篇二

我在xx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、业态范围、经营管理经验等方面来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，这类饮食文化除反映体现地区差异特点的八大菜系外，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堕入单一的价格竞争的圈套当中，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情势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，从根本上依托超市概念改造旧传统。并立足本地上风，寻觅更为公道有效的市场切进点，下降风险。在仍具有顽强生命力的农贸市场和外资超市（主要指沃尔玛）眼前，生鲜超市只有掌控好方向，才能作为竞争者的替代品，与其共生存、共发展。为此，生鲜超市必须做好以下四方面工作，公道定位。

- （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

在这一次的实习中，我学到了很多，怎样使用罗盘测产状，

如何判定褶皱和断层，很多东西都是书本上找不到，也解决不了的实际题目。在这次的考察中，也基本上完成了实习任务，接下来就是如何将理论更好地应用到实践中去了。

超市组长转正自我鉴定总结篇三

(1) 药品调配发放：收方后，认真审核处方，按照“四查十对”的原则，审核无误后，方进行调配。

(2) 药品的清领和管理：每天按时查看药房药品的使用情况，列出计划领进药品的品种和数量；对药品的有效期限每月检查统计，按照“先进先出”的原则发放药品；严格按照药品的贮藏管理规范保管药品，确保药品质量符合药典规定，同时也为医院减少不必要的经济损失；严格管理毒、麻、精、放药品，严防差错事故。

(3) 每周两次到临床参与临床科室医生查房，参与疑、难、急、危重病人会诊，为医生提供合理用药建议，为医、护、患三方提供一般用药方案及特殊用药方案，严密检测药品不良应，积极改进治疗措施；每月抽查住院病历，回顾性分析患者用药情况，并对病例中用药的合理性进行分析，特别是针对抗菌药物的使用情况进行评价。

(4) 每周组织一次专业学习，探讨工作及专业上的一些问题，及时发现改进，相互学习，相互促进，共同进步。

本人参加工作xx年来，从未间断过对本专业新知识的学习，在国内及省级期刊上分别发表专业论文累计6篇，熟悉本专业相关的法律法规及技术操作规程，掌握了常见病有关的药物治疗学、临床药理学、病理生理学的基本理论知识，对合理用药，特别是抗菌药物的合理应用和药品不良应等方面有较深的了解；熟悉医院的药事管理和药物治疗学的组织机构工作程序；相关英语水平达b级，能借助工具书翻译药品的使用说明，能协助科主任进行业务技术管理的能力；熟悉掌握药品

的供应、制剂配制、质量检验等药剂科的日常工作，具备解决日常工作中疑难问题的能力。自近几年开展临床药学工作以来，每周三上午深入临床科室参与临床医生查房，给临床医生提供合理化的用药方案，自20xx年全国抗菌药物专项整治活动以来，我院加深了抗菌药物的临床应用管理，优化了抗菌药物的应用结构，提高了抗菌药物的合理用药水平，有效遏制了细菌耐药的现象。针对抗菌药物临床应用中存在的突出问题，采取标本兼治的措施加以解决；有效落实了抗菌药物分级管理制度，进一步加深了抗菌药物的临床合理应用。

(1)担任药品调配工作，如存在不合理用药情况拒绝调配；

(2)毒、麻、精、放及贵重药品的管理严格按照相关的法律法规来执行，做到账物相符。

(3)指导下级专业技术人员的日常工作及业务学习，在每周的业务学习例会上，普及国内外相关新知识新技术，提升科室人员整体业务水平。

(4)积极开展并参与本院临床药学工作，每月对门、急诊处方及住院病历进行抽查、分析和评价。每季度对本院病原菌送检率及药敏试验情况进行统计监测并及时向上级领导汇报和向临床科室通报，建立我院抗菌药物使用预警机制，指导临床合理用药，防止抗菌药物的滥用给社会和人民群众的身体健康带来的危害。

(5)开展药品不良应的监测工作，在日常工作中，主动到临床收集药品使用的信息，积极主动上报药品不良应，协助临床做好不良应的处理工作并查找分析原因，确保临床的用药安全。

(6)主持编辑本院药剂科《医院药讯》，每季度一期的医院药讯开展了相关药事法律法规、药物与临床、用药小知识、不良应讯息、新药信息及药物预警信息等相关版块，对促进临

床合理用药起到了一定的指导作用，为用药的安全、有效、经济提供了保障。

x年的工作经历，使我具备了一定的教学组织能力，能够指导本专业实习生、初中级专业技术人员的工作，对他们的询问不厌其烦，耐心细致的讲解，把自己的工作经验和所学的专业知识毫无保留的传授给他们，让他们能尽快的熟悉工作并能挡一面，经本人代教的专业人员走上工作岗位后能很快成为业务骨干。

随着医疗事业的发展，药剂工作需要更高的专业素养和操作技能，我们更应本着实事求是、忠于科学、全心全意为人民服务的态度，廉洁自律，为医院、为患者付出我们无悔的努力。34年来，本人本着“一切为了病人，为了病人一切”宗旨，为医院的发展，默默奉献，无怨无悔，在以后的工作中，我会更加努力，提高完善服务质量，为医院的发展进步添砖加瓦。

超市组长转正自我鉴定总结篇四

我叫李x□是家乐店收银员一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司工作也将近三个月时间了。转眼间快到年底了，来到本公司的这几个月里，我不仅学会了很多专业知识，而且也学会了人与人之间的交往，特别是怎样与顾客沟通。这对我来说是莫大的财富，因为曾经我是个不善于交流不爱与人沟通的孩子。

或许对大家来说，收银是件很容易的事，收银员只负责收银，其他方面不用多考虑。刚开始我也是这么认为的，不过后来等我成为一名超市员工的时候我才发现并不是想象中的那么简单。我们不只是收银，每天早上我们来到店里首先打扫卫生，然后再开会，然后才开始一天的工作。工作时我们也不仅仅只是简单的收银，在面对顾客时要真心的为顾客服务，特别是在顾客到收银台的那一刻我们自始至终都要把最美的

微笑的心情带给顾客，在与顾客交流的过程中礼貌用语更不可少。如：“您好,欢迎光临”“请稍等，请拿好”“请慢走，欢迎下次光临”。

在工作的这短短的几个月中，虽然有时会有些失落，不过，也有过很多的欢喜，特别是每次听到顾客说这小女孩的态度真好，我心里就特开心.....还有，每次有不懂得问题时，老员工都会积极的告诉我应该怎么做这都使我特别感动。其实做什么工作都会遇到困难，难免有些失落，不过只要我们能积极的去问努力的去学习，我相信没有什么做不好的。

自己虽然做收银的工作并不长，自己的技术水平跟专业素质还有待提高，但我觉得只要我们用心去学习，就一定能克服困难。更重要的是我们要树立良好的企业形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作中遇到不懂问题更要积极的向老员工请教学习。

在工作的这段期间中，我觉得对顾客的服务态度是极为重要的。作为服务行业中的一员，让顾客满意而归是我们对自身的要求。这就需要我们时刻保持好良好的情绪，做到热情耐心的对待每一位顾客，在工作中不要将自己的小情绪带进来，特别是当顾客对你发火时，我们一定要面带微笑真诚的向顾客解释。结账过程中，当商品标价与电脑不符时，我们要及时通知课组人员并进行核实，然后要积极向顾客解释并请顾客耐心等待。还有，就是一定要运用微笑服务，微笑是最为迷人的表情，一个微笑不费分文却给予甚多，懂得对生活微笑的人，将会拥有美丽的人生。

我们每天都会遇到不同的客人，不同的客人有不同的脾气，针对不同的顾客我们应提供不同的服务，因为这一行业不变的宗旨是：“顾客至上”。面对顾客，脸上始终要面带微笑，提供礼貌的服务，要让顾客体会到亲切感，即使在服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍然以笑脸相迎，那么再无理的客人也没有理由发脾气，所谓“相逢一笑，百事

消”，这样一来顾客开心自己也舒心。

在工作之余，自己还应该多学习关于商品和财会方面的专业知识，虽然自己的业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，不过我相信态度决定一切只要自己用心去做努力去学习，就一定能克服困难，成为一名优秀的收银员。

虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，可是从中却教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。“只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。哪怕是普通的一个收银员，只要不断的向前走，才能走我们自己想要的一片天！

文档为doc格式

超市组长转正自我鉴定总结篇五

自我鉴定是对自身的一种认识，小编带来自我鉴定范文，欢迎各位阅读借鉴。

光阴似箭，日月如梭，三个月的试用期已过去了，在超市工作中，紧张而又忙碌，我还没来得及去细细体会和感悟工作的得与失，新的工作任务和下一个工作目标随之而来。过去的工作成绩与否已成定格，今后的工作还需自己去努力、去发挥，去超越。面对明天我充满信心，因为有领导的鼓励、鞭策，有伙伴们的支持与谅解。在通程万惠这个大家庭里，我们一起拼搏、战斗、成长，携手共进。

在这三个月里，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，

这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照，深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快我就适应了这里的工作流程，尽量配合大家的工作。虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯并认真做好自己的本职工作。我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中。这是作为一个员工基本的原则。团队精神是每个公司都倡导的美德。我认为，公司要发展，彼此的合作协调是很重要的。没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无益处。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要，在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”；二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向，要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自己的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。