

2023年员工自我评价转正小结 员工转正 自我评价(精选7篇)

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

寒假超市社会实践心得体会大学生篇一

初进大学校园前，对期待中的校园生活就有一份小小的规划，其中一项便是大学兼职。不知不觉中，大一大半的大学生活已悄然而去，随之而来的寒假生活让我们充满了期待与憧憬。第一次，我开始打起了持续一个月的寒假工；第一次，上起了几乎朝九晚五的班；第一次，开始在职场生涯中面对社会……在这次寒假实践中经历了很多的第一次，也学会了很多。

记得在放假不久前，无意中我们宿舍人知道了沃尔玛在招聘寒假兼职人员，抱着一种试一试的心态我们去应了聘。当时发现那儿人招聘真的很严格，居然是先填一份信息表，再一个一个的面试。排着队，终于轮到我了，本来是很紧张的，进去一看，居然是个20多岁的姐姐在招聘(我们原来还以为她是30/40岁的阿姨呢)，那个大姐姐真的是超温柔的，进去就是随便聊一聊之类的，出来后都心里没谱，觉得好像没应聘上(因为有几个人拿了推荐信，而她跟我们说让我们等消息)，还准备去看看其它的兼职。谁知，在考试结束那天，沃尔玛人力资源部的打过来问我们是否去，并告诉我们需要带什么。听到生防疫中心办健康证这个消息时，我们真的是兴奋极了，立即开始着手复印推荐信、学生证、身份证，找学校老师或领导盖章，去卫生防疫中心办健康证，忙了大半天，一切终于搞定。

17号我们宿舍3人(本来是4人,另一个人来的早,在前台工作)到沃尔玛人力资源部报到,主管(女的)把我们分在了不同的部门:我在玩具部;美晨在家居部;心洁在服装部。在不同的部门,我们另外还有不同的主管,我的主管叫马玉斗。我还记得第一天见面他给我的印象很搞笑,女主管把我带去那部门时说:“我看这姑娘挺文静的,分到你这部门。”马主管就问我:“你喜欢玩玩具吗?”我当时就有点傻眼了,这是工作啊还是玩啊?不过还是回答了问题“还行”。主管就笑了:“呵呵,那你就到这好好玩吧,玩具很多。”你说这样的主管搞笑不?不知道他是不是看我有点紧张拘束才这样说的呢,不过到真的是让我放松了很多。

在上班时我也认识了不少人,比如大四快毕业来实习的福兰姐、面怒心慈的姚敏姐、说话声音大但很得我们喜欢的贾双姐、说话总是温柔没什么大脾气的艳玲姐、雷厉风行的兰副总、总穿着运动服的短发姐、“好孩子”庄姐、总穿着白色工作服的薛师傅、···在那儿和他们渐渐熟了,说话就越来越放的开了。有次我帮短发姐下楼拿标时,庄姐就笑着说“你又欺负我家小妹了”短发姐就超无奈了,直说庄姐冤枉她。呵呵,在这里,怎么说呢,上班的感觉还不错,虽然有时会累点,但是却也是硕果累累,还认识了这么多有趣的人。

我想,在这里虽然只是一份兼职,但是呢,努力工作才不枉人家对你的好,才能学到更多,吃得苦中苦,方为人上人。每天面对新的一天,微笑着,开始努力工作,总有一天,你会发现你其实在付出的同时也收获到了很多。只有付出才会有回报嘛!

为期不短也不久的一个月工作时间在2月16号结束了,17号去结算。去了人力资源部才发现现金结算真的好麻烦啊,我们要在3楼和2楼来回找主管、副总、蓝夹的人[pucc等签字,终于签好后还要等一会才可以拿到单子,然后再拿着单子去2楼窗口拿钱。花了几乎2个多小时,幸亏早上吃饭晚,不然

中午饿的够呛。让我意外的是居然给我发了个奖状(总共4个奖状,前台2个名额,其它2个名额),还有一份小礼品。所以得到这个奖状时我真的是意外很多,没想到会有奖状发,更没想到居然会发给我,但是不得不说得到这个奖状我真的很开心,很惊喜。这个奖状不仅是对我工作的另一种形式的肯定,更是对我以后步入社会的一份鼓励,我也相信我未来的工作肯定会越做越好的!

寒假超市社会实践心得体会大学生篇二

寒假一转眼就过去了,在短短的一个月里我体会到很多,感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名xx□年龄xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早,我本打算参加一些有关自己喜欢的社会实践,可看到父母忙碌的身影,我心想春节快到了,那时岂部不更忙。于是我决定帮父母分担一些,自己做起了销售员,并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因,我不经常在家,对商品的价格还知知甚少,所以还要接受爸爸的培训。几天后,对商品的价格已经有所了解。但是通过几天的.实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺,同样是买东西,我爸在时销量就高,而我则不行通过实践我总结出几点:

第一,服务态度至关重要。

作为一个服务行业,顾客就是上帝。良好的服务态度是必须的。要想获得的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想,急顾客之所急,提高服务质量语言要礼貌文明,待客要热情周到,要尽量可能满足顾客的要求。

第二,创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比去年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货档次也要提高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是：上联：您的光临是我最大的荣幸：下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就好似这样一个人，他为人稳重，待人真诚，办事周到。所以他人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息。冬天父亲每天五点起床，开着三轮车去xx年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再搬回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家里还有十亩冬枣地，从春天忙到金秋十月。看着父母亲脸上一天天增加的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一中说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增加了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的学业，将来回报父母，回报一切关心我的人！！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

寒假超市社会实践心得体会大学生篇三

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

xx市海富超市

超市收银员

首先，来介绍一下我的工作环境——海富超市它也是一家大型连锁超市，主要服务于周边居民的日常需求，它的主要部门被分为，收银组，散货组，防损组，冷冻组，蔬菜组，日用组，服装组，库存组，后勤等。我的工作日程是这样安排的：

每天上午7：50要求到岗，到岗后整理自己的妆容，准备开会8：00开始清点自己的底钱500，把其它的多余的钱全部交给会计并填写单据报出钱数，把所有的零钱留给自己大钱，整钱上交。交完钱后整理自己的收银台和柜子的袋子、1毛钱的袋子200个、2毛钱的袋子400个、3毛钱的袋子200个、多交少补，一切准备好后等待8：15的晨报广播，广播过后再去一

次会记那里借1200零钱，放入自己的钱柜后，8：20准时响起音乐“好日子”我们微笑的迎接每一位顾客，我每一天工作就是这样的开始了！

在忙碌的上午即将结束的时候！还要向会记借的1200还回去，要把零钱全部换成整钱上交忙忙碌碌的一上午就这样完了！下午亦是如此，只有到晚上的时候最忙。下午的工作时间是2：30——晚上7：00之后我们还要留下来点今天所有的钱！点清之后再次填单并上交。才可以下班！我的工作大概就是这样每天与人与钱打交道，每天看着那么多的‘钱挺开心的单据、不是自己的哈哈···在这份工作看似简单的工作中我懂得了许多，也收了好多委屈。

我懂得了当收银员不仅仅是收银员，在局外人看来收银员的工作很简单，就是顾客所选的物品的款结清实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作但是这并不是收银员的工作全部，不能简单的把收银员的等同于家长工作，这是因为大多数超市出入口与前台收银作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到第一个超市的员工就是收银员。

选好商品结账时，收银员是最后一道防损线。不能忽略每一位客人，但他结账你可以微笑和你亲切的话语关心他帮助他装东西，借此机会可以看看他的购物车购物篮和他自己装子理还有没有未结账的商品！这些都是我所学到的，所以让我知道的当收银员的辛苦，我受了好多委屈，遇到客人的责怪，经理的责骂，那时我好想哭，真正的体会到步如社会好容易，但是在社会上立足真的好难，通过这次打工感觉自己真的长大了，在工作中遇到挫折虽然想逃避但是最后我还是坚持下来了，这应该是我长大的一种表现吧！！

“钱难整，屎难吃”这句话还真的一点都不假。在这次打工中我还有好多的心得没有说，但我总结一句话，父母真的停步偶那个一的，每天看以简单的工作，但是不知道在工作中的受气，忍受多少人的白眼儿，他们搜所受的苦，也只能自

己心里清楚，我们还可以回家抱怨，但是他们能吗？他们真的不能就算是受苦受累回到家后还要安慰受了小气的我们！我们真是被一群宠坏的孩子！通过这次寒假社会实践让我明白了怎样去疼爱、我们的父母，也让我学会了一些技能。虽然有写委屈但是我觉得值得了，当上收银员的烦恼不仅如此而已，只有靠自己慢慢体会了！

寒假超市社会实践心得体会大学生篇四

寒冬与酷热瓜代着把握大地，这个春节忽冷忽热，炼人、炼心、炼性哪！

吃得苦中苦，方为人上人。如今多耐点苦，都是为了今后少受点苦。固然不保今后就可以真的少受点苦，倘如有此苟幸之心，必定落空这些实践的意义，更紧张落空的是高兴。实践是必要的，是宏大的，是追求真知，追求高兴的，不需人特地去教的良技。自有社会这个大教授来调教。

我很遗憾，这个寒假异国去做与本身专业有关的社会实践，而是去做了一份超市办事员如许的工作。并且这份工作也不是本身找的，还是我母亲找好，我一去便可直接上班的那种。这份超市办事员的工作大略易上手。它就像一份检测试卷，在考我的站力，耐不耐得辛苦劳顿；在考我的耐烦，对时候的耐烦，对顾客的耐烦，对工作的耐烦，在秒复一秒分复一分天复一天的时候中驱走浮躁，留给顾客的永久是更多的耐烦；它在考我笑容的灿烂程度与长期度，在考我为人处世的分值；大略它并异国我所想象的有如此威力。

付出了就必定会有成果，这是我一贯所深信的。经过议定此次在超市里当办事员的实践活动，我深入领会到获利的不容易。每天从早8点30到半夜11点30，并且时候其实不如此按时下班，偶然会更晚，午时也没偶然间歇息，一成天都是那么站着，走动地区其实不大，真的很累很累！固然活大略，但确是耗力耗时候磨人的活。我最终得承认我是个拜金主义者，

就算有多累的工作，可是有钱领我就会冒死干，再累也觉得值得，再累只要经过议定本身辛苦工作经过议定合法的路子获得合法的回报，内心别提有多高兴，多高兴。

我觉得，甚么人做甚么样的工，要想不辛苦，除非脑筋进水，那是傻子想的美事。异国省力的工作，省力的工作都会辛苦都要竭力，都得付出。有些人是会有某些好过其他人的前提，可是这不是不工作的借端，与其让眼红的劲发疯，还不如靠本身的双手种出果实来。

人，老是在经历中学会长大。有圣人说，最耐不住孤独的人才最孤独。超市办事员上班期间不准乱和其他办事员交谈，不准乱打手机听德律风，除了跟顾客打交道，你便是一座微笑的“呆板”。热忱待客但不要过火，有些顾客一来逛超市本来其实不喜好办事员立刻就来东介绍西介绍产品，有些大略并异国巩固的目标想买甚么，而是进去看了以后才决议想买甚么，他们具有很大的随便性与波动性，很大程度由当时心情使然来购物。所以得长于对顾客察言观色，即时给顾客供给他所想要的救助。

在超市工作期间产生了一件事，超市的老板娘是一个很有点迷信的人，本来这些现象也见怪不怪。在一些店面我们也不时时会看到一些甚么招财猪啊雷同的东西放在店门口，寓财路广进，买卖茂盛之意。那天，轮到我早到店面去排除卫生，一早来到，三下五除二我就扫完了地，扫得干干净净大地，最终还工机灵整的摆放好废料铲。这时候老板娘瞥见就负气了，当场就骂了我两句。我一下懵了，还没来得及屈身，眼泪就哗啦啦的下来了。怎样啦，我扫地挺干净的呀，再说就算连尘土扫不净也算不干净的话也用不着发那么大火啊。本来，是我把废料铲方向朝向放错了。早上扫废料，废料铲的朝向要向里不能朝外，财还没进就扫它出门，明显老板娘是不中意我这个。

照我们大门生看来，这是笑话，这细节也太细了。可是有些

人便是有那么讲究，犯不了忌。我也承认本身是那种受得累却受不得气的人，反正道同等畅快走人算了。在那工作的短短几天中，我也发觉了本身性情中的一些缺点，以及与人交往中的一些不得当的行动、言谈与活动，乃诚意绪。内心深处也有了对将来工作的危机意识，今后工作如果如许怎样办呀！

越是在表面更挨近的兵戈社会就越是感触父母获利的不简单，本身在表面遭到的冷嘲热讽，酸甜苦辣，难道父母他们就不经历吗？这么想好像也能够明白他们了，明白他们平常所做的一些过去不能明白或没法包涵的事变，没人对谁做甚么会是被觉得不移至理的，父母可以说本身对后代做的扫数事变是不移至理的，后代却不能觉得父母应当不移至理的为本身做任何事。本来此次最大的成果是学会戴德父母的辛苦奋作，戴德扫数工作付出的人！

寒假超市社会实践心得体会大学生篇五

在惊喜与迷惘中，一学期的大学生生活悄悄滑过，半年的大学生生活让我对社会实践充满无限热情和向往。于是，在结束上学期的全部课程之后，我开始奔走于商业街的各种大大小小的店面，想给我的社会实践找一个可靠的落脚点。时值寒假，春节将至，各大商场，卖场都在筹备促销活动，于是促销员便成为我的首选。

带着各种证件及一颗激动的心情，在商业街的小道上穿行，终于通过重重面试，应聘上了中国的网通青岛路分店的促销员，当时的感觉妙不可言，毫不夸张的说，我当时想四年后大学毕业，应聘上高薪工作的感觉也就如此了吧！

中学时期，虽然参加过社会实践，但那如同中国的应试教育，呆板，枯燥，无味，只能在老师的带领下寻规蹈矩，丝毫没有自由发挥可言，走进大学才有了自己的畅想和创意，才能

真正去锻炼自己，挖掘自己，从而提高自己！

在这次为期只有两周的社会实践中，我深刻体会到这一点，虽然时间不长，却让我对自己有了全新的认识，对社会有了一定了解。

当然，这次知识一名临时促销员，没有专业知识还可以原谅，但是如果作为网通员工，对顾客的疑问作不出专业回答，那显然不是意见小事，可能就得做好被炒的准备了，为了能更好的接纳这份工作，全心全意的投入到这份工作中，我参加了临时促销员的培训，了解了一些基本知识。

工作要谈经验，但更要谈技巧，“做一份工作，可以没有工作经验但不能没有工作技巧”，这是推销量排行榜，上榜的一位推销员说的，在这里引用一下，我觉得很有道理，在我工作时，这一点明显体现出来，同样是促销，专业促销员就懂得了解消费者的心态去工作，针对消费者的不同身份，不同年龄，不同职业去介绍不同款的产品，从而提高销售量。

如果工作是娱乐活动，能够不停地变化，那么工作的人都在享受生活，但是工作毕竟是工作，每天重复做着同一件事情，渐渐也失去了热情，做为一名临促，每天要站柜台将近12小时，慢慢地有些厌烦，将工作坚持到底，恒心和毅力便变的犹为重要，我从一开始的期盼上班变成了期盼下班，从一开始的主动热情变成了应付了事，不管怎样，在自己不断加油和坚持下，终于完成了我的实践活动。

当然，实践活动的视角不能仅仅停留在自我的层面，通过这次实践活动，我更亲密的接触了社会。从手机的更新换代看出了社会的日新月异，手机含概功能越来越多，外型设计越来越时尚美观，而且趋向智能化。而透过消费者又能看出人民生活水平，消费水平都在不断提升，社会科技发展又在提倡人文科技，追求着绿色发展。以消费者作为一个样本，进行抽样调查，我发现农民生活水平有了很大提高，这也透漏出国家

召开会议之后，提出的继续推进“三农”成功在望，人民思想道德素质也上升到新层面，小眼看世界，也看出了社会的进步与文明，小事情也反映出社会大问题. 通过对手机的了解，也看到了中国手机行业的问题，与其他国家相比，中国产品在市面上价格很低，但销售量并不高，消费者反映国产手机不耐用，这就是一个极大的问题. 希望国产品牌在追求时尚的同时注重质量，在不久后的销售量排行榜上，看到咱们中国品牌.

在莘县朝城镇刘菜园村的社会实践活动终于完成了，说实话这两天我们过得很苦很累，但我相信收获的比付出的多。

我作为聊城大学生物践行者协会实践队的队员，就这个付出过程中的所做所感发表一些感言。

来到刘菜园村的第一天已11点，我们首先走进农民的三个樱桃西红柿大棚进行了参观学习，一直到1点半才吃饭。大家又累又饿，天气又冷，可谓饥寒交迫，我们依然在等饭的过程中，针对上午的活动进行了总结。

有的认为农民很热情，学到的知识非常多，比想象中的效果好;有的认为准备不够，大家的激情不够;有的说参观学习了一大上午，挺累的，但想起学到的这么多东西，觉得很值得。

吃完午饭十多分钟之后，我们开始了下午的活动，先去了杏孢菇和双孢菇两个蘑菇房。我们都是第一次走进蘑菇房，带着新鲜感边观察边询问边记录，在那里我们学到了蘑菇的种植、培养、采摘等技术。

走出蘑菇房，我们队分成四组进行了有关改革开放三十周年农村变化的入户调查活动。

走进农户与农民主动地交流，交流的方式、艺术、口吻等又需要我们考虑学习了。我们总在不停地走、不停地问、不停

地观察学习，累但充实并快乐着，因为得到的更多。

晚上，我们在朝城镇实验小学播放了有关樱桃西红柿种植及疾病防治的视频，然后步行回到了镇上的旅馆里。说旅馆，其实就是两间低矮的屋子里放了几张床，我们六人睡四张床，天很冷，但我们依然苦中作乐，谈笑风生，互相关怀，我们还每人写下了这一天的经历和感触。

在两天的社会实践活动过程中，我们的生活条件是极其艰苦的，但我们战胜了这些困难，锻炼了意志，增强了团队精神，变得更加坚强、勇敢，有毅力。

感谢这次社会实践活动，想想学到的这些知识，经历的苦与累值！