

超市自我评价(优质9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

超市自我评价篇一

在过去的一年里，本超市又创造了一个佳绩，所以我对全年中的销售旺季作以下鉴定：

二月。这一个月是全年里盈利最高的一个月。由于月前已作好了以“提高商品价格，降低进货价格，欺骗消费者”为总的方针，所以这个月才有这么好的销售成果。这些也主要靠销售部门的努力工作才得来的。是他们每一天在办公室里冥思苦想出一套套可行的销售方案，是他们使打了三折的商品都有利可赚，是他们把一件件积压商品包装成国外名牌。请各位都看看他们头上的白发，是他们为了超市献出了青春，再请各位想想那位因欺骗消费者而被送进了监狱的“烈士”，是他们为超市献出了生命，他们每一位都甘愿为超市“抛头颅，洒热血”，这是多么伟大的`精神呀！让我们为他们热烈鼓掌吧！》五月。在这个月我们应感激宣传部门。是他们使凉鞋成了送给工人们最好的礼物，从而使很难买出的老旧商品销售一空，这为超市创造了很大的利益。是他们引导了潮流，是他们创造了时尚，没有他们的工作，库中积压商品是无法销售出去的。没有他们的工作，那些三无商品是无法来。

在过去的一年里不只是抓住了成年人的心，也在儿童的身上作足了文章。在四月五日清明节左右，由于学校会组织同学们去春游、扫墓，并且在学生当中浪费攀比之风渐长，这对销售是很有好处的，同时母亲节、父亲节、教师节等，也是我们大赚一笔的好机会，我们把握的相当好。同志们，我们

的前途是光明的，好好干，不用研究是否会被工商部门查到，我们的上级已打通了每一条道。同志们，各显身手的机会来了，我们的创业空间是十分巨大的。

超市自我评价篇二

这一年是充实的一年，我的成长来自超市这个大家庭，为超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

现将自己的工作总结如下：

年春节后，我依旧负责市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对市场进行了一定的布局调整。月份市场超市开始构想到月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。负责市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但市场的整体潜力没能全部发挥来产生效益是事实，虽然市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在市场工作得到的最深刻认识。同时，市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在市场工作得到的收获。

月份因工作的需要，我被调到超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是

贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了超市这个大家庭，对超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上毕竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心协力努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立

明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自市场的余名员工到市场超市的名员工再到月份超市六部门乙班余名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

四、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作之余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

超市自我评价篇三

首先，感激公司给我供给一个工作的平台，感激领导给自我的栽培，感激同事们给自我的帮忙。

我自20xx年8月8日入职以来，在三个多月中，与同事之间相处融洽；工作上，尽职尽责，虚心的学习工作中自我欠缺的理论知识及实践本事，除了做好本职工作外，还对公司的各项工作情景作了一个大致的了解。本岗位目前主要的工作资料是计算机及其网络维护管理方面，作如下几点的工作鉴定。

主要包括计算机硬件及软件的维护、以及计算机相关产品，例如服务器，收银机，电子称，路由器，交换机，打印机，传真机，复印机的日常故障维护及共享设置等。

日常出现故障的情景较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，硬件故障□office应用故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在很多垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障、线路问题、误操作、病毒等。

在日常维护中遇见的杂难问题，事后要进取经过书籍及网络平台寻找相关资料以备今后工作需要，由于计算机软硬件更新较快，工作特殊，所以要在空闲时间多补充自我的相关计算机知识，确保今后在今后工作中遇到的新问题能及时解决。

超市自我评价篇四

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各项工作，并且亲身体会了其工作者应当把自己定位为社会中的哪一个角色，经过我的学习不仅认识到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我的一些看法：

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。

超市自我评价篇五

大学生超市实习自我鉴定

本文由本站提供参考阅读!

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。

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。

超市自我评价篇六

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去买，提高销售量。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。

实习目的：之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：1、能够接触更多的人使自己的交际能力能更好一些!面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存。同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。

先来介绍一下工作环境，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，它的商场营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午9:00上班--晚上8:30下班，每个礼拜的礼拜一到四休息，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿，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齐和清洁、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去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时因为业务的不熟悉我常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下班后，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——对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——次日有班的先回去，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平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下班回家和难以面对大众的羞涩心情，喊话器毫不留情的将我是个生手的秘密公之于众。还有周围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注意的重点，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。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。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，对仓库的布局不了解，好多次帮倒忙被领导骂。并且去了普通员工不该进去的机房重地被给予了严重警告。我要把各个柜台的货物分开，并分别送到各

个货架附近，如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。超市进货都是几千箱饮料、几百箱酒的，每卸一次都特别累，但是谁叫我是新来的，虽然是女的也还是难逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安无事，大姐她当初也是这样过来的。

要在超市这个鱼龙混杂的环境里顺利生存我还总结了一个经验：巴结上司拉拢同事，间歇施点小恩小惠。馋嘴的员工的谗言也特别多，所以当它们厚着脸皮向你讨食的时候，原则上你是不应该给他们偷吃的，如果偷吃的员工被抓负责该产品试吃的促销员将一起受罚。但是如果你要清高而坚持自己的原则而拒绝他们，接下来你的路程将很难走下去。当领导来视察或者是暗访的时候，有些话是不能说的而有些话是要放宽尺度去说，领导的脸皮三分薄，如果你把过底的销量告诉他，则他面子挂不住，但是你虚报的数量过多，等到月终审核的时候就有苦头吃了。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，先前了解了社会，对这个社会先前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的缺点和优势，当我认真工作起来就会很投入但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来社会实践的作用就是让我先前知道自己的缺点，让我们在一次次锻炼中学会客观的看自己不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：不管什么事都不能靠别人，只有靠自己！但首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

超市自我评价篇七

各位领导、各位同事：

大家好！

自xx年xx月进入单位以来已近一年，在这近一年的工作和学习中，我深深体会到了实践经验与理论知识的巨大差异，所谓“从实践中来，到实践中去”，超市员工自我鉴定。而我却从“空中楼阁”直接跳到“地面”上成为一个超市工作者，面对的挑战可想而知。我深深明白自己的斤两，知道自己只有付出更多的汗水与辛劳，才能做好本职工作，不辜负领导的期望。所幸的是，单位领导们尤其是我的经理给了我足够的宽容和耐心，加上同事们毫无保留的“授业解惑”，无论是思想上还是工作上我都得到了很大的锻炼和提高，取得了长足的发展和巨大的收获。

工作近一年，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。需要改正的就是尚显浮躁的心态，有时候做事只求速度而忽略了质量，出现了一些数据上或文字上的错误；有时在做一件事的时候忽略了其他事情与此事的关系，造成前后矛盾或者数据不符，尤其是财务这种逻辑性极强的工种，更需要时刻警醒自己。如果不是同事们及时为我指正，恐怕到现在我也不自知而无法提高自己，因此我经常是带着一种感恩的心态在工作。希望以后能够做到顺手拈来，不出差错。当然还有其他一些不足需要我以后加以注意并改正。

超市工作本身就是一项团队工作，作为其中的一分子，我惟有踏踏实实做事，谦虚低调做人，努力学习行业新知识，向同事们学习经验技巧，在领导和同事们的帮助下，尽力与其一起努力保证日常工作的运行，保证各项工作的顺利进行；同时做到自己负责的工作按要求及时完成，不出差错。这是我职责之所在，价值之所在。

总而言之，作为一个入职尚不足一年的新人，我会继续以朝气蓬勃、奋发有为的精神状态，努力发挥聪明才智，为单位的发展建设添砖加瓦。

超市自我评价篇八

记得上学时，我曾这样在日记中写道：“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”话是这么说的，可来到全福元工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。面对这一切，我也曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么？难道我的人生就不应该和别的女孩子一样有那么多空闲的时间么？每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。

于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言！

我深信，全福元将以科学的管理机制、优秀的企业文化、良好的产品、全新的服务来勇敢自信地面对今后的挑战！我们的队伍也将以最专业、最高效、最真诚的服务面对平安千千万万的客户！让我们共同努力，与全福元同呼吸共命运，携手共筑“全福元百年老店”！

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的’问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

(一)作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的***私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗”现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上

随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

(2) 认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

(3) 注意离开收银台时的工作程序。离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

超市自我评价篇九

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，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要研究周全。

一、实习目的尝试经商的滋味，增加自我的阅历，因本人是理科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间xx7-18—xx年8月20日

三、实习地点江苏省张家港市锦丰沙钢大超市

四、实习单位和部门沙钢集团私人承包

五、实习资料

映像可不是一件简单的事情啊！

于是，我个人制定了以下几大要点：

1. 我决不破坏超市的规矩。

能够坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

2. 不管是谁，随喊随到。

在超市做理货员，有时还是很忙的。异常是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的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。仅有几个人在收货处是忙可是来的。既要验货又要要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都异常累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢所以，不管有多累的活，我都会很进取很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个进取的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

3. 如果没有货要上的话要找点事情做。

样样，关键是看此人做事是否勤快踏实，我明白你是大学生大常有志向，想做大事，可是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一向很虚心地请教领班。

六、实践收获：

1，服务态度至关重要。

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，要想获得更多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礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。2，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。根据不一样层次的消费者供给不一样的商品。去年商品比今年少多了，异常是推出了猪肉，水果、蔬菜等等。这些年货是去年所没有的。大概是为了向张家港的超市巨头大润发看齐吧。3，诚信是成功的根本。

沙钢大超市的宗旨是一副对联上联：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。

七、实践总结经过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自我的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自我，提高自我的素质，努力学好自我的专业技能。

后记：对于我们这些急于找工作的大学生来说，谨记一下几条有助于我们成功的走上工作岗位。

1. 查中介资格。委托中介机构介绍前，应先查看是否有工商局颁发的营业执照和劳动部门颁发的职业介绍许可证原件，办公地址是否与证件一致；同时，还可从公司招牌是否醒目、办公设备是否齐全、办公人员工作状态等，来确定中介是否可信。

2. 不要轻易掏钱。不要轻易交钱给中介机构或用人单位，交钱前多咨询情景，一问三不知、急着收钱的单位，多半是“黑中介”、“黑企业”。此外，还可从中介广告来确定岗位的可信度，越是“常年招聘”、“高薪急聘”岗位，越要细心，应聘时不要轻易交钱。

3. 签合同。应聘成功，应与兼职单位签订劳动合同，以书面形式确定自我的权益。大学生假期兼职属短工行为，合同中

最重要的就是约定具体工作时间，确定工资数额、工资支付时间及方式。具体条款可参照劳动合同。

4. 不要轻信路边的招聘信息(广告)。

5. 拒绝高薪诱惑。天上不会掉馅饼，天下也没有免费的午餐，高薪虽然诱人，但要清楚自我的条件和特长，看自我是否能为用人单位创造良好的效益，是否能对得起“高薪”。若答案是否定的，则要在心里多打几个问号：为什么他们会录用我多个心眼便少一个受骗的可能。总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮忙的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。仅有自我去适应这个社会才行！