# 超市营业员的工作心得(3篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-10-16

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧超市营业员的工作心得篇一一、强化业务技能，坚持从零做起。工作中，我始终坚持从零做起、...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**超市营业员的工作心得篇一**

一、强化业务技能，坚持从零做起。

工作中，我始终坚持从零做起、从现在做起、从自身做起，以“锅里有、碗里才会有”作为自己的工作动力，努力做到在平凡的岗位上兢兢业业、创新思维、激情工作。每天上岗前，都习惯性地到货区转一圈，看看有无新产品，及时了解掌握其价格、口味和有关的基本常识，待顾客询问时，对整个超市的货品做到“一口清”。上岗时，做到货物摆放整齐、充足，购物通道畅通无杂物，区域卫生干净、整洁，始终为顾客提供一个舒适的购物环境。同时，强化服务意识，提高销售技巧，积极主动地为顾客推销商品，最大限度的满足顾客的需求，让顾客来的宽心，买的舒心，走的安心。

二、从严要求，严格遵守公司的各项规章制度。

平时，始终做到从严从难要求自已，严格遵守公司的各项规章制度，从不迟到和早退，工作能早计划、早准备，做到有的放矢。

三、团结同事，充分发挥团队精神。

合站以后，来自不同单位的同事们，组合到了一起，来到情满站超市。我们互相学习交流，取长补短，在很短的时间内，便组合成了一支战斗力很强的团队，我们以同心、同德、同利、同乐为原则，以共和、共荣、共建、共赢为目标，以道相同、利相共、心相融为背景，在这个充满激情的团队里，做到人尽其能，才尽其用，各展风流，把我们顺合客运公司情满站超市顺顺利利、和和眭眭地发展壮大。

今年的工作，虽然取得了一定的进步和成绩，但在其它方面还存在着一些不足。一是工作创新能力有待进一步加强。特别是是熟食加工方面，还没有形成自己的特色，没有创出品牌。二是工作有时做的还不够细，还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

下一步的工作打算：

一、强化服务意识。

顾客的光临不一定是有需求的，有可能只是随意逛逛。这时候不能因为顾客不购物就对其不理不睬，应该将每一位来到情满站超市的人视为购物顾客，然后热心服务。一部分可能不购物的顾客也会因为热情周到的服务而变为潜在的.顾客。一线岗位，与顾客面对面打交道，代表着情满站超市的形象，所以时刻保持服务意识，主动吸引顾客。

二、强化创新意识。

积极探索熟食的制作方法，力争在半年的时间内，研制出二、三种熟食花样，形成自己的特色，创出情满站自己的品牌。

三、强化职业意识。

不把生活中的情绪带到工作中来，试想，顾客到来之后看到营业员无精打采，或是面带愠色，即使这根本就不是针对顾客的，顾客也会觉得是针对自己的，从而有可能会离去。

四、强化仪表意识。

车站是一个城市的窗口，车站超市更是一个窗口中的窗口。每天都会有成千上万的旅客光顾，如果自身的形象都不注意，怎么能更好地为顾客服务呢?所以斜靠柜台，扎堆聊天，吃东西等等是要坚决杜绝的。

**超市营业员的工作心得篇二**

转眼间，短短的三个月实习就这样结束了。在那里我不仅看到了许多自身的不足，同时也对自己未来投入社会工作有了进一步更深的了解。是的，展望未来，我对自己今后的工作充满了信心和希望，为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，以下是我把参加实习工作以来的情况总结如下：

一、思想认识

每个人在工作时都应该有一个清楚的思想认知，无论他是否做到了还是在努力调整中。而我在上班的这三个月里，作为一名普通员工，我在思想上严于律己，以公司的`要求严格要求自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起良好的作用。因为我相信一个在公司的运营过程中，同事间的互相激励是起到一定的帮助的，所以要保持这种积极向上的竞争氛围就需要我们去严格要求自己。积极做到以身作则来带动群体。

此外作为一名公司普通的售货员工，我知道我们身上肩负着巨大的工作压力，我们不仅要监督员工而且还需保持商场的防盗与安全等问题。所以这不禁得让我们打起120%的精神来做好这项平凡却不简单的工作。同时在这三个月中，我一方面配合领导和老师们做好实习监督检查，同时把自己商场内部的各项工作做好来，这也我相信在以后的工作学习中，我会通过自己的努力，取得更大的进步。

二、实习工作内容

在我没去和大福实习前，虽然以前有去过社会做实践，但是此次学校所安排的实却是对于我却是一个全新的挑战。因为我这次所面临的是一个陌生的岗位———售货员。售货员这岗位对我来说是一个全新的工作领域，这需要我去摸索与实践中去慢慢熟悉与了解这项工作。然而通过了一个实习阶段的工作后，我也对这份工作有了层次上的新理解。以前总是以为防损部的都是保安，不就是整天站着么，没啥好大不了的，所以在被他们选在售货员这岗位时还真的有点不高兴。然而在此次实习工作阶段后，自己也认识到了当初的想法是错误了，毕竟防损部包括了太多的职责。我主要总结了一下我们在和大福百货超市作为一名合格的侦察员应做的几方面：

三、形象问题

售货员是超市的窗口，顾客进入超市第一眼看到的就是我们，所以我们售货员的仪容仪表和行为影响着超市的经营形象，如何才能做好一名售货员呢?

1、售货员要富有朝气和活力。站姿要端正;仪容、仪表要整洁大方，给顾客一个好的感觉，就会激起顾客购物的热情，反之，会对顾客产生讨厌心理，影响着顾客再次购物的情绪。

2、要保持物品的整洁。包括对本岗位范围内的购物推车、购物篮、存包柜等方面保持整齐清洁。还需要保证顾客购物、付款时通道的畅通;随时捡起收银台及出入口附近地面的纸屑，如有水渍和污垢应及时处理等。

3、文明服务。这是做一名合格售货员的有力保证。售货员必须具备一定的素质修养，必须遵循“顾客永远都是正确的”且要具备一定的商品知识，熟悉门店卖场内商品陈列的具体位置，掌握了这些才能更好地为顾客服务。同时要学会使用礼貌用语主动上去为他们服务，使他们感到备受关心和尊重。比如当顾客走出门店时，售货员主动说上一句“欢迎您再次光临”、“请慢走”等用语时，顾客就会对超市留下很深的印象。他们就会再次光临超市。

**超市营业员的工作心得篇三**

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的实习使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

由于经济原因我家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专业的实习，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是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，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

一、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文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

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，家里的商品比今年少多了，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。

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。成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。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

四、付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。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，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找