

2023年超市自我评价(优秀8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

超市自我评价篇一

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。

超市自我评价篇二

也许超市工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。

收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。

我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为一名超市员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

时光飞逝，我已经来到超市这个大家庭两个多月了。

这两个月里，我有过欢喜，也有过失落。

我不知道专业知识学会了多少，但在与人的交往上我确实有了不少的进步。

卖场的工作我也可以应付自如了，或许这话有些自满，但当有状况发生时，组里的人总是向我询问，这使我心中不禁万分感动。

这两个月中我依然保持着刚上班时的激情，心态上也是平和

为主。

我的组长一旦有了烦心的事打不起精神时，她总会向我倾诉一下，而后问一句：“丁丁同志，你的热情什么时候才能减少一些？”这时我总以“我的激情不灭！”来回答她。

组里人说看着我好像没有什么烦心的事，整天笑呵呵的。

但我深深地知道，作为一名卖场工作人员，坚决不可以把个人情感带到工作中来。

顾客永远是对的，这是我工作以来一直信奉的，所以我总会以会心的微笑面对顾客，纵然顾客有时候无理取闹。

比如说，有一次，一位女顾客对我说：“哎，那服务员你给我套一把这睡衣。”我说：“对不起，您可以自己套一下。您套没关系，但我们作为员工是不能试卖场的衣服的。”结果那位女顾客却说：“真有意思，这东西也没有洗过，我不爱往身上套，我嫌脏。”待那位女顾客离开，同事过来说：“有病吧，这人，她不爱套，她是人！”我说：“算了，顾客永远是对的，咱们是服务行业。”

有的时候很忙，我从上班一直到下班一直在库房里整理货物，以至于到下班时一见卖场的灯光眼睛就受不了，但我总是信奉“多劳多得”“吃亏是福”的信条。

同事对我说“别弄了，等一下别人就弄了！”或者“你现在弄它干啥埃一会顾客一翻就乱了！”但我认为既然顾客一翻就乱了，我们为什么不可在顾客翻乱之后就马上整理让它恢复整齐的面貌呢？想起妈妈常说的一句话“今日事今日毕”，我喜欢现在事现在毕。

我其实很糊涂，经常犯错，丢三落四，所以我在卖场会手上不离一块小纸壳，上面按顺序记下了我当日要做的工作，做

完一项，划掉一项，这样会使我的整个工作井然有序。

我的组长说话很艺术，每当我犯了什么错时，她总会安慰我说：“你做的事情太多了，所以会落下一两样。

自从你来，我们大家的工作都变得很轻松。”我感谢我的组长，我为我一踏入社会就遇到她这样优秀的人感到非常的幸运。

其实，我的工作不是一直都开心，也不是没有烦恼。

大概半个月前，我的思想状态进入了低谷期，觉得前途渺茫，每天在卖场永远重复这些琐碎的工作，想想未来，突然觉得病木无春。

“屋漏偏逢连夜雨”，一天下午，我刚收了一个供货商四百多件衣服，在收获部时我还记得哪包是几元的，但是当货拉到了三楼要贴码时，我却忘记了哪个是哪个了！我急了一头汗，同事安慰我说：“别着急，他家不上促销员谁都分不清。

再说卖场还有些货呢，明天让厂家自己来分吧！”可是我自己知道，纵然卖场还有货，可是如若把新货也上台面，一定会增加销售的机会。

而且我这是延误工作，如果明天厂家有时间还算好，一旦厂家没有时间怎么办？这种损失无人承担。

这件事情使我成了没有准备的人，所以销售的机会悄悄地离开了。

我在库房里思考了很久，觉得自己是不是不适合这份工作，我是否太糊涂了？我依然打起精神，给厂家打电话，幸运的是，厂家的人马上就来了。

晚上睡觉梦了一宿的区分童装，还梦到厂家的人狠狠的埋怨我。

我的压力变得很大。

这种心里状态持续了两天，感谢我的同事和师傅，在我情感最低潮的时候，开导我、支持我、鼓励我，给我以继续前行的信心和勇气。

就在那个夜晚，我突然想开了，这又何必呢？虽然犯了错误，但还不至于否定自己，甚至觉得自己不适合这份工作吧！如果不适合这份工作，扪心自问，适合什么工作？连这些基础的工作都做不好，还有什么资格去嫌弃它。

秋衣进行反季销售，顾客将秋衣从上翻到下，以至于最后秋衣盒、秋衣袋乱七八糟。

我是急性子，做不了细致活。

我从秋衣筐走过了两次，看了一下表，6:35，心想太好了，下班了，让别人去整理它吧。

当我要下班的时候，再一次走过秋衣筐的时候，我发现堆筐下面也是乱七八糟，垃圾很多，于是我径直走向库房，拿出了扫帚，告诫自己，这种活你不干谁干？这个堆筐的形象太影响卖场的形象了。

我又开始把秋衣筐依次装袋整理，使堆筐恢复了原貌。

店长这时走过来了，说：“这秋衣太容易乱了，这会儿都七点多了，你还没走？”我说：“其实我也是下了两次的决心才过来叠的。”店长说：“你倒是挺诚实！”说完我们都笑了。

想想这细致的活有什么啊？店长问我最近工作怎么样，有所得

吗？我对她说：“我现在跟别人开玩笑说，我到达高境界了，我是已经不知道自己会什么了！”店长说：“其实卖场的工作还很多，改天你单独按盘点流程做一下盘点。”

店长这一席话对我启发很大，我才哪到哪，对商海来说，我学到的不过是沧海一粟。

所以革命尚未成功，同志仍需努力。

第二天我又以饱满的热情投入了工作。

高兴的是，现在我可以协助组长做一些力所能及的事情了，比如说查库存、查销量、分析负库存、负毛利，以及各种日常工作的处理。

我常在心里朗诵李白的那句：“仰天大笑出门去，我辈岂为蓬蒿人。”人长大后就难免丧失生活的激情，每个人都难以例外。

我很喜欢西方文学批评中一个术语，叫做“陌生化”。

小孩见到花会讶异于其美丽，而大人对此却很木然。

因为花对于小孩有陌生的效果，或者说，小孩有陌生化的目光。

所以我也要有陌生化的心态，于是我依然见到同事都打招呼，无论她理不理我。

对任何与我共同完成工作的人，我都诚挚的说“谢谢”，无论这是不是她分内的事情。

成长是不容易的，从一个大学生到商业人、社会人的转变也是带着些许失落和疼痛的。

但这痛苦就像铁犁拉过心田，虽然痛苦，但那是在播种。

在这个大家庭，我收获的远远超过我失去的。

感谢工作带给我的一切。

下面的这些建议是我在工作中自己发现、思考和总结的，也许有不成熟的地方，但我真的希望每一天，我和广缘都能以更加崭新的形象面对顾客。

1. 断货问题我们的电脑系统是否可以设置一下低库存警戒。

当库存达到警戒线时，电脑会做出自身的提示。

因为在日常的工作中，经常发生理货员看货架订货，经常经常发生价签与货物不符，订错货或者库房还有存活却重复订货的现象。

有了电脑的低库存警戒线，相信这些问题就会迎刃而解了。

最起码在我们超市方面解决了断货的可能。

2. 品牌商品少针服组可能只有港莎算是一个大牌子，我日前对金原超市、家惠超市河北店进行了市场调研。

比如说内衣区，蝶安芬算是内-裤行业的大品牌，金原和家惠都有，而且品种齐全，但我们店却没有。

我们虽然引进了金利来，却因为价格高昂，销路不畅。

对此，是否可以建议采购多采购一些敏感品牌商品，而且在品牌的效应上对此予以重视。

品牌上去了，我们超市整体水平就必然有所提高。

3. 客服退货客服退货应该提高效率，而且应该果断。

只要顾客的退货要求是合理的，就应该及时简单的予以退货。

我们现在的做法是，即使是我们的商品有残缺，符合退货的条件，仍然需要顾客再上楼退货。

这样办事没有效率而且影响不好。

4. 上岗培训建议我们超市是否可以让基层员工参加入职或者上岗培训。

培训可以使员工更有责任感，更有团队意识。

现在状况并不乐观，许多的员工团队意识较差，习惯于以自我为中心。

尤为严重的是工作不专业，比如一种商品断货，他们会直接把临近的商品拉出一个排面，这是不科学的。

应该分析一下，找出一种高毛利的又相对畅销的商品来补排面。

另外，订货时只是把该货的dms写在订货本上，但并不做分析。

有时dms高，它可能是由于有促销造成的，那接下来没有促销了就不能定太多货。

但有了专业培训这一切将有所改观。

接下来是我在超市工作的第三个月了，我会一如既往的努力工作，用心学习，与同事搞好关系。

把零养到无穷，始终是我不懈追求的目标。

以后的路，我将会还在超市工作，不过要工作多长时间我就不知道了。

如果在超市工作时间长了，没有任何进步的’话，自己会选择离开的，因为这不是一个有前途的职业，自己还是需要更多的努力，才能够继续工作下去。

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。

作已满一年了,能热爱本职工作.在工作过程中能遵守商场的各种规章制度.也能维护本商场声誉和一切利益,不做有损商场利益和信誉的行为,能服从上级领导的安排。

努力做好每天的工作,也能爱护和节约商场的一切物品,不早退,不迟到,不旷工,但在工作中还有很多不足的地方做的不够好。

希望在今后的工作中努力做好,一切的目的都是为了商场的繁荣为宗旨。

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

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！

超市自我评价篇五

在工作三个月里，有欢乐，有成功，有失败，也有苦恼。在领导及关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，我的工作本事有了非常大的提高，现将这三个月来的工作小结如下：

3，团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重；

4，由于自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践经验，服务工作做得不够细致，这是我以后努力的方向。

5，回顾过去的3个月，我认真学习营业的培训，积极参加岗位培训。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为客户提供优质服务，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名合格的营业员。

本人自进入本公司工作以来，在各位同事的关怀帮助下，通过个人的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务工作能力取得了极大进步。

我相信，我行，我努力在以后的工作中我愿成长成为一名优秀员工，争取成为别人学习的对象。

在过去的工作三个月里，有成功，有失败，有欢乐，也有苦恼。在领导及关怀与指导下，在各位同事的鼎力支持帮助下，

我的工作能力有了很大的提高，现将3个月来的工作小结如下：

3，团结同事，共同努力。同事关系融洽，团结友爱，互帮互助，互相尊重；

4，由于自己工作经验不足，在工作中缺乏处理用户投诉的实践（文章转载自[个人]经验，服务工作做得不够细致，这是我以后努力的方向。

5，本人自进入本公司工作以来，在各位同事的关怀帮助下，通过个人的努力和工作相关经验的积累，知识不断拓宽，业务工作能力取得了极大进步。

6，回顾过去的3个月，我认真学习营业的培训，积极参加岗位培训。全心全意，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为客户提供优质服务，并在不断的实践中提高自身素质和业务水平，成长为一名合格的营业员。

我相信，我行，我努力在以后的工作中我愿成长成为一名优秀员工，争取成为别人学习的对象。

超市自我评价篇六

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，并且亲身体会了及其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。

超市自我评价篇七

我于20xx年3月参加xx一店工作，十个月的工作回眸：在生鲜上班不足三月，工作需要，调经营鲜肉至今，时间不长，感受很深。从不懂到精通，是xx培养了我有一技之长，我很感激xx领导和店长，所以我在工作上任劳任怨，工作勤勤恳恳，忠实xx事业多作贡献，想方设法把经营搞上去。从销售一头猪、两头猪肉到十头八头，直线上升，收到很好的效益，同时也赢来顾客满意，得到领导好评。老实做人，诚信为本，不怕吃亏，协作共赢。

xx工作人累瘦了，亲朋们看到眼里，疼在以上，有要我改行的，有要我跳龙门的，我都坚持在xx[]我想为人都有良心……只要开门见着顾客源源不断光临xx超市，就是我最大的安慰。

望xx超市xxxx年更比xxxx年强！

超市自我评价篇八

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。

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，由于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，也想通过亲身体会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。

想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

趁着暑假有这样一个机会，初步体验治理与被治理，服务与被服务之间的涵义。

促销是企业推广新产品、进步品牌着名度、树立企业良好形象加强与顾客联系的重要措施。

尤其是在超市里各种品牌对手集中竞争的地方，更是检验自己品牌实力和影响力的地方，这就要求促销要做到位要有效果。

大多数企业都会花不少的财力、人力、物力在促销活动中，超市是直接接触终极顾客的最重要的场所，也是企业短兵相接的战场第一线。

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。

厮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、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。