# 超市线上实习工作总结(汇总4篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-05-05

*超市线上实习工作总结1Xx超市成立于20xx年。有两家连锁店，一家位于安徽科技大学东门左侧，一家位于安徽科技大学北校区校外学生公寓所在的校区，君安公寓校外学生公寓内还有一家著名超市(大学生超市)。Xx超市以在校学生和老师为目标市场。我们实习...*

**超市线上实习工作总结1**

Xx超市成立于20xx年。有两家连锁店，一家位于安徽科技大学东门左侧，一家位于安徽科技大学北校区校外学生公寓所在的校区，君安公寓校外学生公寓内还有一家著名超市(大学生超市)。Xx超市以在校学生和老师为目标市场。我们实习的地方在总部的连锁店。有16名正式销售人员和5名销售人员，由供应商和超市自己的销售人员提供，还有财务经理、超市员工监督经理和超市总经理。超市有23排9000多种标准货架，分别位于大厅的日化产品区、食品区和饮料区3个区域。

同时，xx超市作为批发商，为淮南市各种规模的零售商提供商品。主要客户有即将开业的淮南苏果超市、鸿福超市、世纪联华、上海益初莲花超市。

近年来，超市由于经营良好，年年盈利。积累了大量的资本。按照计划，高校连锁即将实施。进入校园，与各大高校的物流集团组成强大的物流服务团队。目前正在规划的项目有安徽科技大学北校区校区分校、淮南师范学院校区分校、淮南联合大学校区分校等。除此之外，面对广大农村地区假冒伪劣产品的泛滥，xx超市将进入农村，为周边农民提供物美价廉的商品，并协助国家实施农村政策。

实习流程:

第一阶段:7月3日上午9: 00-11: 30

实习组听取了超市的简介和现状；熟悉超市商品的分类和配送。由于其目标市场面向学生和教师，xx超市与一般大型超市的不同之处在于其产品结构独特。结合学校学生和老师的消费特点，主要由学生的日常用品和各种品牌的零食组成。同时，我们经营各种家居用品，以及高、中、低档礼品、服装、烟酒产品。各种商品都比其他超市便宜。有些商品(如日化)有打折柜台，牛奶饮料打折出售。

第二阶段:熟悉超市的装货程序。

从检查到货架上的商品，层层了解。验货时，仔细核对数量、生产日期和品牌名称。最后按照商品类别上架。展示什么样的商品大致有三种方式。第一种方式是品牌供应商向超市索要专门货架上陈列的商品，租用的货架支付100元/月左右的租金。超市经营者不得在该位置展示其他商品；二是对于畅销品。根据商品的销售情况，销量好的产品会在超市有自己专门的销售货架；第三种是自由摆放的物品。这类商品是购买频率低、价格高的产品，通常放在货架的顶部或底部。商品陈列的基本原则是尽可能吸引顾客的注意力，刺激购买。罐装饮料的安排给我留下了深刻的印象。就我记忆所及，很多大型超市的饮料都是正面朝上摆放的，而且统一，视觉效果很好。但是，在xx超市，却是相反，面朝下，我一时没看懂。我问售货员，才知道这是为了防止瓶口积灰，不利于销售。顾客会认为饮料过期了，不会购买。

xx超市发现的问题及解决方法

在为期一周的实习中，通过超市员工监督经理杨经理的介绍和自己的调研，我了解到目前xx超市一些需要改进的地方:

第一，增强员工的责任感。xx超市货架上的商品总给人一种乱七八糟的感觉，缺了谁也不能及时补充，参差不齐；店员不能及时解决超市里的小问题。比如货架上发现过期或破损的商品，不能及时下架。要实现员工的责任感，必须加强和完善管理机制。发现此类问题的员工受到奖金的鼓励，以促进他们的积极态度。

其次，超市要完善财务管理，实现多种促销手段。随着杨经理的引入，目前超市的财务体系非常机械，财务管理模式单一，无法实现太多的商品促销策略。因为这需要更复杂的财务管理程序来完成。

第三，实现推广手段的多样化。xx超市促销活动很少。一般超市都有各种降价打折的广告，色彩鲜艳的尤为醒目。虽然大部分学生不是工薪阶层，但是对很多优惠活动都很感兴趣，买的大部分商品都是冲动性购买，感性大于理性。超市可以借此抓住商机。

四是大厅卫生条件不好，有卫生死角，在大厅西南角。实习期间，实习团队成员很少去过这个角落。这个位置存的货很少有人管理，灰尘太多。超市的卫生状况对顾客来说非常重要，因为顾客很容易将其与超市展示的商品卫生状况联系起来，会有很多疑问。

第五，面对新世纪的大学生，更加注重生活质量，充满浪漫情节。大学生不断追求新鲜事物，注重视觉多样性。针对这些特点，xx超市似乎毫无反应，给人一种缺乏活力的感觉。如果节假日有打折促销，贴上各种海报，定期更换。更重要的是，要在xx超市设立更多的休闲区，为学生和顾客提供当地的消费场所，营造浪漫的环境。超市的大厅里，有许多摆放混乱、没有有效利用空间的容器。相信重新设计会有意想不到的效果。

特别创意:

Xx超市作为市场营销专业的实习基地，可以常年组织专业学生从事商业活动。成立民间广告设计俱乐部，培养营销能力。同时，学生代表被指派定期回访大宗采购客户。与xx超市客户沟通有利于培养学生与顾客户的沟通能力。有效利用专业学生的专业知识，指导各类连锁店的经营管理。相信这对于我们学校市场营销专业的长远发展会非常有利。

实习的思考:

(1)、营销活动体现人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动是为了获得消费者的认可和接受。只有这样，他们才能达到生产的目的。

(2)作为一个零售企业，业务人员接触消费者的机会很多，每个消费者的性格都不一样。业务人员需要更多的耐心来对待客户，并尽力不厌其烦地提问。

③企业一旦定位并确定了目标市场，就必须尽可能满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业要积极& ldquo跟踪& rdquo研究目标客户的消费特点和变化。面对消费者个性的变化，企业应及时更新产品，以进一步满足更高的需求。

事实上，在这七天的实习中，我一直在脑海里盘旋& ldquo责任& rdquo两个字。企业要对客户负责，我们也要对自己负责。这次实习是检验我们基础理论知识是否扎实的难得机会。实践是检验真理的唯一标准。我们实习也是一种实践。所以要尽量抓住这次实习机会，主要是为了对自己负责，防止自己在以后的实习中惊慌失措。

以上是我暑假在超市实习的经历。

**超市线上实习工作总结2**

>（一）

泾溪虽然水流湍急，石头嶙峋，但是人们经过的时候格外小心谨慎，一年到头也没有听说过有人出事。倒是水流平缓没有石头的地方，时常听说有淹死人的事情发生。这就告诉我们居安思危，思则有备，有备无患的哲理。

二十一世纪，最大的危机是没有危机感，最大的陷阱是满足。人要学会用望远镜看世界，而不是用近视眼看世界。顺境时要想着为自己找个退路，逆境时要懂为自己找出路。

生于忧患，死于安乐”，“安危相易，祸福相生”，这是自然界和历史发展的辩证法。有一种说法，叫作“青蛙效应”，是指先将青蛙置于常温水中，而后一点一点注入热水，青蛙就会在浑然不觉中，舒舒服服地被烫死。这个事例表明生物在安逸舒适的环境下都容易麻痹大意。这也警示人们，居安思危则存，贪图安逸则亡。自然发展规律如此，人类历史发展规律同样如此。

在xxxx超市实习工作有一个月了，这段日子里，我的收获很大。是xxxx超市使我从一个没有什么工作经验的中专生，慢慢成长为一名了解一些收银员知识和银行卡知识，并较好的掌握收银实操工作的实习生。

这一个月里我最大的体会就是做事都要谨小慎微，不要因为事情简单而掉以轻心。也明白了我们现在的处境并不是很理想，应该有危机感。常听别人说社会跟校园是两个截然不同的世界，当时不理解之间到底有什么不同，经过这次亲身经历，的确明白了其中的差异。

刚刚到这个新的环境中的时候，真的很不适应，每天的工作，真的觉得很累而且很无趣。可随着时间慢慢的过去，我觉得如果要适应这个社会，必须要克服许许多多的困难，而且要试着改变自己，使自己能够融入这个残酷的社会中去。而且我慢慢的发现其实收银工作也不是那么无聊的。每当想到这里，我就不断的鼓励自己，要好好在这里工作，好好学习相关的知识。来到这里的前几天，每次都会有一个师傅带我，也正因为这样我很快进入收银员这个角色中，同时发现要学习的知识太多了，怕自己学不过来，可慢慢的，我觉得只要把一些重要的知识记住，并时常的温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识和实际的工作相互结合起来，其实也不算太难的。虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但师傅的细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。在师傅的细心教导下，我学会了很多知识，比如信用卡的识别与防伪，顾客使用不同的信用卡应如何操作，人民币的识别与防伪，会员卡的作用，退换货的一些相关知识，返券期间应如何操作，遇到问题之后该如何处理等等。其实我觉得我要学的东西远不指这些，我要学习的知识实在太多了，心里也有点儿着急了。感觉自己差的很远。

在局外人看来，收银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但这不是收银工作的全部，不能简单地把收银工作等同于结账工作。这是因为，顾客踏进超市，接触的第一个员工也许就是收银员，选好商品结账时，直接接触的还是收银员，收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象，所以收银员的素质和对顾客的服务很重要，超市也很注重这一点，从来到这里的第一天，企业精神和超市员工行为规范等一系列的制度就深深的印我在我的脑海中，师傅告诉我，要做一名称职的收银员，收银技巧的掌握固然重要，但对顾客的服务态度和自身的素质也也很重要的。“您好”，欢迎下次再来“这些最基本的礼貌用语是必不可少的的，虽然我不太爱说话，但我慢慢的克服这些毛病。

也懂了，我们过去花的每一分钱都来之不易，都是父母辛辛苦苦用血汗钱赚来的。未来我们要走的路很长，学校给我们安排这个机会能让我们及早的发现自身的缺陷。

认识到了不足就要尽早的去改正，如果安于现状那么等待我们的就是被社会所淘汰。我以后要丰富自己的人生经验，使自己的工作和个人能力在以后的道路上更上一个新的台阶。

>（二）

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，任何事情都要考虑周全。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，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，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

xxxx、

三、实习地点

xxxx超市

四、实习单位和部门

xxxx饭店

五、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在寒假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，寒假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的寒假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个寒假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦!

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。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。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢?

其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。

所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。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。

二。不管是谁，随喊随到。在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、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，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，每卸一次都特别累!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，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像!

三。如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?

就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。

谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!

**超市线上实习工作总结3**

超市本身的工作很复杂，需要我对各种超市有一定的了解和熟悉，对超市的正常业务流程和自己的工作内容也有一定的熟悉。所以刚进超市的时候也遇到了很多挫折和困难，工作中也出现了一些失误。但是，在超市前辈的帮助下，我慢慢融入了超市。适应了超市的工作，但我不是一个记性好的人。当我面对对超市产品的熟悉时，我也觉得自己遇到了一个严重的问题，尤其是因为我从心底里清楚地知道这件事只能自己解决，别人帮不了我，所以我在工作后一点一点地记住了产品的知识。结合我的理论和实践，在很短的时间内，我已经熟悉了超市里的所有东西，正式进入工作。随着工作的发展，我慢慢的发生了微妙的变化，把在学校学到的知识一点一点的运用到工作中，感觉工作处理起来更加方便简单。慢慢的，我开始明白了书本上的理论知识和我实际工作的结合。这也让我的工作事半功倍，通过自己的努力成功完成了自己的工作。我在自己的工作中也犯了一些错误，但我及时纠正了它们，并确保我的错误在以后的工作中不会再次发生。也正是因为我在工作中的谨慎，我也赢得了超市所有同事的一致好评和赞赏，这也是为了我。

实习结束后，我将进入真正的职场生活，没有人会顾及我的情绪。我需要调整和解决任何困难或挫折，但我也相信我在未来的工作和生活中会更顺利。

**超市线上实习工作总结4**

这个寒假是我高校生涯的第一个假期，为了不荒废我长达50天的假期，经人介绍，我以一名销售员的身份在我们当地的超市里做了一个月的实践。

一月三日，是我进入超市的第一天，当然也是我作为销售员的试用期。七点半的早晨我怀着忐忑担心的心情去找老板面试，由于都熟悉的缘由，挺直就被录用了，于是很开心的进入了合作期间。经老板介绍，超市主要分为服装区食品区日化用品区玩具区菜区，而我主要负责食品区。食品又分为散称，饮料，饼干，膨化等，在将近两个多小时的产品介绍后，我也最终对超市有了大体的了解，也知道了我工作区的基本流程。

每天早晨到达超市的第一件事，就是做好工作区内的卫生，然后八点半左右进入理货时间。一开头以为所谓理货就是把货摆整齐就行了，后来也同样在超市打工的姐姐告知我，理货除了把货理齐之外，还要留意一下每种食品的生产日期，由于同样一种食品，许多都是分期送过来的，对于那些接近过期的食品要提前进行货物下架，厂家会定期给免费调换过期产品。另外，每种食品几乎都会有库存，要准时对货物进行补充，即便是库存不足的食品，在摆放的时候也要摆在最表面。一般货架的底面两层尽量放小伴侣常常买的东西，这样很便利小伴侣自己选择食品。

小镇不比大城市，一般在上午十点后来超市购物的顾客流淌性才会大一些，所以一般在十点之前我们会最好全部的上货理货工作。由于都是邻里乡亲，每天接待的顾客大都是些熟识的面孔，这也给我的工作带来了极大的便利，我可以很轻松自然的主动上去给他们打招呼，并且可以向他们推举许多比较廉价实惠的东西，甚至会主动帮他们把购买的东西送到服务台，邻里间的赞美和鼓舞慢慢让我对此乐此不疲，我也开头渐渐适应这种早七晚五的生活模式。

接近春节的时候，为庆祝超市成立六周年，超市做起了店庆活动，以“多购多得”为理念，凡购买商品在50元以上都会获得奖券进行抽奖活动，奖品自然也是价格不菲，这也大大增加了每天的顾客流淌，当然每天我们的工作量也增加了，除了在食品区周转之外，还要在接近的菜区帮忙，菜价是个很让人头疼的东西，由于每天的菜价都会有变动，为此，我和我的小伙伴们每天都是让菜价搞得焦头烂额，忙的不行开交，但也不是没好处，经常下班回家的时候，邻里常常会向我了解一些蔬菜的价格，以避开去菜市场买东西被人坑，我很傲慢自己在这方面的成就，由于连我妈买菜都得提前向我询问一下。

在超市的日子感觉时间过的很快，很劳碌也很改善，在这里不仅让我了解到了最基本的超市经营服务理念，也拓展了我对各方面的熟悉和理解，同样也加深了对于人际交往的认知。

学校的生活和见闻终还是比不上在.的亲身实践，由于在这里你可以挺直接触到各种复杂和麻烦的问题，而从中我也学到了更多待人处事的技巧。人是执着的，.是复杂的，不论做什么事情都必需要有主动性和主动性，对胜利要有信念，要学会和四周的人沟通思想，关怀别人，支持别人。阅历是基础，坚持是动力，忍耐也是一种成熟和修养。在实践中，我增长了见识，熬炼了才能，也培育了自己的韧性，找出了自己的不足和差距所在。

这不仅是一次实践，也是一次人生经受，以后我会参与更多的实践来丰富自己的人生阅历！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！