

# 简短的会计实习鉴定

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/qiuzhi/5729.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

### 第一篇：管理培训生实习报告

#### 管理培训生实习报告

##### (1) 序言

对于任何一位大学生来说，毕业实习是一个很关键的学习内容，也是一个很好的锻炼机会。对于我们来说，平常学到的都是书本上的知识，而毕业实习正好给了我们一个在投身社会工作之前把理论知识与社会实践联系起来的机会，毕业实习作为学校为我们安排的在校期间最后一次全面性、总结性的教学环节。

对于毕业实习来说，其中一个主要目的就是通过实习所学的内容来完善我们的专业知识，通过在实习过程中收集的相关资料、了解的产品知识，从而更好地掌握在校所学知识。虽然，毕业实习的时间只有短短两个月，但认真完成好它却能为今后的工作打下坚实的基础，有利于以后工作更加顺利地进行。因此，毕业实习是非常必要、非常有意义的。

##### (2) 实习单位介绍

永辉超市成立于2022年，十年创业，飞跃发展，是中国500强企业之一，是福建省、重庆市流通及农业产业化双龙头企业，被国家商务部列为"全国流通重点企业"、"双百市场工程"重点企业，荣获"中国驰名商标"，是上海主板上市企业（股票代码：601933）。

永辉超市是中国大陆首批将生鲜农产品引进现代超市的流通企业之一，被国家七部委誉为中国"农改超"推广的典范，被百姓誉为"民生超市、百姓永辉"。公司已发展成为以零售业为龙头，以现代物流为支撑，以现代农业和食品工业为两翼，以实业开发为基础的大型集团企业。永辉超市坚持"融合共享"、"竞合发展"的理念开创蓝海，与境内外零售企业共同繁荣中国零售市场，在福建、浙江、广东、重庆、贵州、四川、北京、天津、\*\*、\*\*、江苏、河南、\*\*西、黑龙江、\*\*、辽宁等16个省市已发展超过300家大、中型超市，经营面积超过300万平方米，位居2022年中国连锁百强企业30强、中国快速消费品连锁百强10强。

永辉积极承担企业公民的社会责任，热心致力于慈善超市、助学支教、扶贫济困、助残助孤、赈灾救难等公益事业，已向社会捐赠资金及物资累计逾亿元。

##### (3) 实习时间

2022年2月13日--2022年4月15日

#### (4) 实习地点

福建省\*\*市\*\*区\*\*大道（梅园西路路口）华\*\*市广场

#### (5) 实习内容与过程

从2月13日--4月15日这段时间内总共分三个实习阶段，分别为：入职培训、门店体验、集训融合。

##### 1、入职培训阶段

在福建省武警公安边防总队教导大队进行为期三天的入职培训，培训内容包括：企业文化、基本制度、基本业务，为门店体验阶段学习做预备工作。培训目标为：了解零售行业、了解企业、了解门店、了解部门基本业务。在这三天中，公司各级别的领导与同事为我们讲授了《走进零售业·走进永辉》、《零售超市入门》、《门店运营管理介绍》、《企业文化》、基本制度政策之《行为规范篇》、《人事制度篇》、《安全规范篇》等相关课程，为我们所要进行的下一阶段的培训奠定了坚实的基础。

##### 2、门店体验阶段

在\*\*永辉超市\*\*北店进行为期一个月的门店跟岗学习，了解部门业务与工作内容、感受门店工作。作为一名客服管理培训生，这一阶段在门店主要学习收银线、服务中心、烟酒区的相关工作内容。具体的为：第一周了解服务礼仪与规范以及收银员工作流程，第二周学习收银机的基本操作，真假币的识别，永辉卡使用及异常处理，银行卡使用及注意事项，收银现金盘点操作，生鲜商品的识别及雷同商品的辨别，食品用品特殊商品的收银方式，损耗控制相关知识，收银绩效管理。第三周学习积分卡办理、挂失、礼品兑换相关操作，永辉卡销售及充值。第四周学习发票开具及实操，退换货管理及实操，播音相关规定及操作，认识烟酒商品，盘点烟酒商品。

##### 3、集训融合阶段

在福建省武警公安边防总队教导大队进行为期二十一的封闭式训练，包括军事训练与课堂培训。军事训练是"永辉超市1933零售精英"集训营系统培训重要的一个环节，主要是让培训生在军事训练中磨砺意志，学习团结、互助的集体合作精神，培养坚持、耐劳的优秀品质，为下一步学习和工作打下坚定的思想基础。对于"永辉超市1933零售精英"集训营的培训生们，专业的卖场经营、管理等知识的学习不可或缺，团结、互助的集体合作精神，坚持、耐劳的优秀品质更是重中之重，这是永辉超市"融合共享、竞合发展"的文化理念的重要组成部分，也是永辉超市能够不断发展壮大的核心价值之一。课堂培训侧重介绍永辉各个部门具体的业务知识，比如《永辉生鲜经营模式》、《永辉服装经营模式》、《永辉物流运作模式》、《零售营运财务知识》、《永辉信息系统总体介绍》、《永辉加工经营模式》、《永辉食品用品经营模式》《品类知识入门》以及各专业系业务课程和业务素养相关培训。

#### (6) 实习心得体会

通过这两个月时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上了这份工作，让我深刻

的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多新的体会，新的想法，从工作心态来看，可以总结为以下几点：

### 1、坚持

不管我们在哪家公司，一开始都不会立刻给工作让我们做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的甚至要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易言弃，否则对不起自己。

### 2、勤打杂

我们到公司去实习，公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会让我们去做什么重要的工作，可也不会让我闲着。因此，我们应该主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也就是打打杂。这样公司同事才会更快的接受你，领导才会喜欢你，进而才会逐渐地委以重任。

### 3、多听、多看、多想、多做、少说

我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看自己对待工作的态度，态度对了，即使以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，但是经过工作过程中多看别人怎么做，多听别人怎么说，多想自己应该怎么做，然后自己亲自动手去多做，终于在较短的时间内对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以独立完成相关工作了。所以，我们今后不管从事什么工作都要先端正自己的态度，这样才能把事情做好。

### 4、少埋怨

有人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处，工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力。所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的激情。

### 5、虚心学习

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们应该虚心接受，不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。

此外，在实习过程中我感受到要作为一名优秀的客服人员，在工作中应该具备良好的心理素质，沟通及应变能力，高度的责任感和荣誉感、产品专业知识等。

首先，客服工作需要具备良好的心理素质。客户服务人员直接接触顾客，为其提供咨询服务、接受顾客投诉等等，特殊的工作性质决定了客服工作人员要有一定的忍耐性，宽容对待顾客的不满，能够承受较大的压力，具备良好的心理素质。

其次，熟练掌握业务知识，了解产品及顾客需求。熟练掌握业务知识是客服工作人员的基本素质之一，只有真正的了解产品及顾客的需求所在，熟练掌握业务知识才能够积极应对顾客。

再次，沟通及应变能力。客服工作相比其他岗位工作在沟通及应变能力上对从业人员提出了更高的要求。客服人员在接受用户投诉时需要运用一定的沟通技巧，积极应变，化解矛盾争端，解决冲突与对抗，从投诉流失中吸取教训，维护企业形象并及时为顾客解决难题。

最后，高度的责任感和荣誉感。客服工作是企业形象对外展示的窗口，客服工作的质量，客服工作人员的素质直接影响着企业的形象。这就需要企业的客服工作人员具备高度的职业道德，做好本职工作，维护企业的形象。

总而言之，毕业实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。只有经过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，最重要的是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步。作为即将踏入社会的新青年、祖国的新知识分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发现不足以及与社会差距。然后，努力缩小这种差距，改变自己的知识结构，使自己做个真正对社会和国家有用的人。在这段实习生活中，不仅磨练了意志、体验了艰辛、接触了社会，而且还把书本上所学的理论知识与社会实践相结合，使专业知识得到活学活用。借此机会，衷心感谢永辉超市股份有限公司给我提供宝贵的实习机会，是它为我以后从事的工作奠定了坚实的基础，为我的梦想插上了自由飞翔的翅膀。

## 第二篇：工程管理专业生的实习报告例文

您正在浏览的实习报告是工程管理专业生的实习报告例文

对工程管理专业的本科毕业生来说，生产实习是大学阶段尤为重要的一个环节。它是对我们大学阶段所学知识的一次检验和综合运用，不但有助于我们将课堂上所学知识系统化，还能让我们懂得理论与实践相结合的重要性。因此，我积极报名参加了学校安排的生产实习。在2022年12月26日到2023年1月9日期间，我到湖北金诚信工程造价咨询有限责任公司，在徐总和其他工程师的指导下，参加了为期两周的生产实习。这次实习为我们的毕业设计打下了良好的基础，让我们学到很多专业知识，领悟到不少做人做事的道理，也收获了浓浓的同事友情。

### 一、实习目的

#### 1.熟悉造价事务所的运作流程

2.根据阳光一号小区2-3#楼的蓝图，按清单计价规则计算该工程的部分工程量，为编制毕业设计要完成的招投标文件做准备。

### 二、实习单位概况

#### 1.实习单位简介

我所在的实习单位是湖北金诚信工程造价咨询有限责任公司，位于武汉市武昌区省出版城天宇创意大厦7楼。该公司成立于xx年，注册资本100万，业务范围为工程预决算、工程审计、编制招投标文件等。

#### 2.实习工程概况

工程是湖北三鼎盛世置业集团有限责任公司开发的阳光一号小区2-3#楼，位于庙山开发区。项目

使用性质为商品住宅及配套服务用房，建筑类别为二类高层建筑，耐火及屋面防水等级都是二级，抗震设防烈度为六度。该项目为框架剪力墙结构，使用年限50年。建筑高度为32.00m，架空1层，住宅层2-11层。

### 三、具体参加的工作及个人体会

#### 1.熟悉图纸及标准图集

熟悉了哪些图纸?你是如何学会看图纸的?看图的规则是什么?如何结合标准图集看懂图纸?在这过程中你遇到了什么问题?是怎么解决的?你的感受是什么?最好举出一些实际的例子来。你还可以想到更多.....

#### 2.熟悉建筑工程工程量清单计价规范(gb50500-xx)

什么是工程量清单计价?它有什么特点?看了一厚本清单计价规范后是什么感觉?跟原来在课堂上的认识有什么不同?现在知道清单计价规范包括哪些主要内容了吗?你还可以想到更多.....

#### 3.施工现场观摩

你去了几次现场?在施工现场你看到什么?有什么疑问吗?这些疑问解决了吗?是怎么解决的?最好举出一些实际的例子来。你还可以想到更多.....

#### 4.列项，计算工程量

为什么要列项?你是怎么列项的?列项的过程中你出错了吗?遇到了什么问题?后来怎么解决的?最好举出一些实际的例子来。你还可以想到更多.....

### 四、实习心得及总结

1.对图纸、图集、规范、施工现场、算量工作之间关系的理解经过这么长时间的实习，你们应该能有一定体会了吧?谈谈自己的看法。

#### 2.对做事方法的理解

此部分内容建议：回顾自己在课堂学习中的不足，到实践中发现的知识漏洞，检验自己在实习中的工作方法方面的不足，谈谈自己通过实习学到了哪些有效的做事方法(包括算量、识图等专业性的工作和与人交往等非专业性工作方面)?常言道：老实做人，聪明做事，你觉得自己通过实习学聪明了吗?你还可以想到更多.....

#### 3.对工作态度方面的认识

此部分内容建议：检验自己在工作态度等方面的问题，如：是否存在懒惰、退缩心理?面对实习中的困难(如上下班不方便、遇到不懂的问题没有人可以指导时)是如何解决的?你对将来的工作有什么感想?你认为将来参加工作应该具备什么样的工作态度?

### 第三篇：管理培训生述职报告

## 管理培训生述职报告

今天是管理培训生述职的一天，这一天对于他们来讲，是阅兵的一天，在外面跑市场、了解工厂都有一年的时间了，在今天他们只有八分钟的时间，来表述自己的工作业绩。

管理培训生，对于公司的长期发展来讲，是一个非常重要的战略，利用好就能更好激发他的斗志，利用不好，就可能会平庸下去，今天听完这30多位管理培训生的述职，自己也收获很多，他们在基层是认真的锻炼了，也讲了许多真话，这是我特别高兴的，只有将真话，才能让他们更好的成长，他们也愿意想为企业奉献，从意识上来说也能融合在一起。

管理培训生的述职中，只有很少一部分人提出了解决问题的方式与方法，大部分人是列举了目前所在职位上所遇到的一些困难，请公司给予解决。对于这种情况我的意见是：能发现问题同时，要想着怎么样能利用自己的思维去解决这个问题，将问题及自己的解决方案同时与大家分享，不仅会使自己成功的更快，从职场上来说也会让领导注意你。

对于今天的述职报告，我对我的同仁们提几个我的建议，也许对你们的职业生涯有用：

1、树立自信的心态，给自己鼓好劲。在今天的培训中，我发现百分之八十的管理培训生都是低头看着ppt念，其实每位管理培训生都已经准备了很久，自己也掌握的很好，我想应该是在心理上对自己的不信任吧，从礼仪上来讲，用眼睛看着大家，会给你的述职增添光彩。

### 2、突出重点

我们可以写的详细些，但是我们在表述的时候，要抓住主要矛盾，针对这次述职，首先要对你所负责的市场用2分钟进行分析，其次也是最重要的一块，你在这个市场解决了哪些问题，为什么要解决哪些问题，如何规范这些问题的，最后就是你的下一步如何做好，其实大家在讲的时候，这些内容都覆盖了，只是糅合了在一起，让听众不能更好分辨，所以说抓重点突出层次是很重要的

### 3、声音洪亮，将普通话

对于演讲来说，声音是效果评判的很重要标准，你讲的内容再好，如果声音模糊，拖泥带水，也会使演讲大大折扣，如果感情的把握不是很到位，那就放开声音，最起码你的声音大家能听到

4、述职完了，并非你的述职工作已经结束，要再会后及时回顾，自己今天的工作情况，不断检查，才能进步

关于今天我的讲课，我对自己进行以下剖析：

1、在讲课的前十分钟，突然通知我说，我的课程取消。当时听完情绪一下子下来了，因为对于我来讲我是一个爱与展示自我的人，我希望我更快的让别人认可，对于这个课程我是在临开课前的晚上下班时候得知，我记得我在医院看完病人到家后是完胜十一点半，我写好课件大概是凌晨了，突然的取消，使我情绪波动挺大，搞不懂为什么

2、突然又说开始授课，时间只有20-30分钟，原本计划一个小时课程，又缩短到这么短时间，以

前我也经历过这样事情，但是目的不一样，有些东西时间缩短会感觉有骨头没有肉，我最终我答应30分钟

- 3、在开课前，我做的做的写测验，他们以前做过，看来以后要要再这方面在研究更多的内容
- 4、以前我也遇到过类似事情，都很淡定的做好，但是今天，我竟然紧张与抱怨起来，我归结的原因是我比较在乎这次讲课，
- 5、淡定处理事情，不要让事情把自己脑袋搞得紧张

最后衷心祝愿管理培训生：保持永远的激情，将自己的路走得更远更稳重！

#### 第四篇：关于管理培训生的学习报告

##### 关于管理培训生制度的学习报告

公司为建设成国内一流的管理服务提供商，召集了这十个管理培训生。在花开项目部任职期间很荣幸能够加入管理培训生这一团体，以下是我阅读完管理培训生制度后的学习总结：

##### 一、清楚了解管理培训生是在公司的定位。

- 1、建设管理培训生有助于企业打造最优秀的领导人才，使公司保持持久的竞争优势，为公司中长期发展提供优秀的高层人才储备。
- 2、深受企业最高层及董事会的重视。阅读完管理培训生制度后，深知身为管理培训生的一员，身兼着如何的使命。

##### 二、清楚了解管理培训生的整体培训流程及要求。

- 1、管理培训生项目是由公司董事长亲自参与，并作为最终面试官，由人力资源部与人资部经理在分管领导的安排带领下执行工作。
- 2、制度中提及的人员要求，主要针对每个培训生需具备较高的潜力及处理问题的能力。
- 3、能够加入管理培训生是公司对我们的肯定，无论是在以后的培训还是在日常的工作中，我们一定会勤勉努力不负公司领导对我们的期望。
- 4、管理培训生每年都进行一轮考核，在能力竞争中采用优秀者晋升的考核方法，对优秀者进行下一轮培养阶段。由此可知“机会是留给有准备的人”在培训过程中要努力不断的提高自身能力和素质。

##### 三、清楚了解公司对管理培训生未来的蓝图规划。三年的培训考核到

- 1、最后定岗，区分出不同培训生的岗位倾向，给予其合适的岗位，最后确定出部门总监/项目经理的岗位人选。

2、在阅读完管理培训生制度后可知；每个管理培训生以后的前景是多么的光明，但这一切都需要自身不断的去改进，规划自己的职业生涯及对目标坚持不懈的追求。

总而言之，只有认真对待我们今天的工作，仔细去分析我们过去的不足，吸取经验教训，才能让我们走得更稳健，更快，更远。

方燕萍

二〇一四年八月二十三日

第五篇：物美管理培训生实习总结

物美实习总结

汪玫瑰 2022-2-25

从去年12月12日去发展学院报到、参加封闭培训到在新街口大卖场轮岗，转眼间在物美实习已两月有余，细想起来这段时间自己无论是思想认识还是实践工作认识上都有了很大的改变，内心特别感激物美提供我们这样的机会参加培训实习，感谢物美对我们这批管理培训生的重视，至少我自己从学校到社会、从学生到职业人的第一课也是最重要的一课是在物美学习的。我想从以下几方面总结以下自己这两个多月的实习体会和收获：

## 一、认识物美

在面试前的准备和总部几轮面试中人资部门的介绍中我对物美集团有了浅显直观的第一印象：它不仅仅只是我平时去的物美超市而已，它是一家上市公司，是北京零售行业的领跑者，它不但经营超市也经营百货等其他业态，它的业务早已从北京扩散至天津、河北、浙江、宁夏等地??我应聘的岗位是管理培训生，根据专业和选择我的培养方向是总部法务人员，这也是我想从事的工作??带着这样的认识我来到了物美发展学院报到，开始了培训实习。

在物美发展学院学习的一周中，通过人资的徐吉总、集团的徐莹总、周申磊老师的介绍，通过和前辈的沟通，通过参观dc配送中心，我对物美有了些粗浅的了解和懵懂的认同感：物美现在正处于高速发展时期，物美的愿景是“发展现代流通产业、提升大众生活品质”，物美重视人才，重视经营管理，重视it技术；物美的dc配送中心是非常现代化和高科技的??（当然这些在后来学习op文件和网络课程的时候也都有学习到，但从集团高管自豪的表述、自己亲身参观dc时的小小激动、学习物美之歌时的严肃中我感受到的是一种对企业的认同）。

在新街口大卖场的实习是真正认识物美的过程，我自己再这期间有过新鲜感、有过不理解、有过反思，也有过努力尝试改变，但不管怎样两个月的时间在基层的工作体验我对物美有了很不一样的认识：（1）物美在员工关怀和福利上做的是有欠缺的，基层员工的工作相当辛苦，但他们的报酬过低，我曾无意看到集团2022年的财务报表上的数据显示物美员工平均年薪3.4w。集团ceo张胜华在年会上也提到此，可能我作为一名毕业生也不太了解零售行业的薪资情况但仅凭自己的直观感受因为工资过低以至于会有些员工违反规定“盗窃”公司财物。（2）总部一直非常努力的完善公司的管理体制，制定了很多制度和程序化的规范（比如op文件）要求员工遵守，也有相对完善的检查督查机制，甚至领导经常亲自到店检查，但基层的管理工作不是一朝一夕能做好的，仅价签一事就存在诸多问题，如换挡忘记换价签，价签摆放错误、价签上的产地说明有误等（



我在粮油课实习的时候观察油品和面粉价签发现了些表面问题)。我非常认同集团制定的各项工作流程，但如何让员工规范操作却是不容易的。(3)物美一直都在向竞争者学习，这一点非常好。例如，在蔬果课实习的时候我了解到新街口卖场的果蔬大部分是员工去新发地批发市场直接进货，以此降低成本，这是学习永辉超市蔬果的经营方式；但是同时我也认识到学习的过程也是漫长的，物美在一段时间里和强势竞争者的差距仍然存在，曾听一位顾客说道“在永辉超市走到蔬菜水果那里都走不动，东西多又便宜啊，物美还是不行啊”。因为我自己平时特别喜欢没事就去超市看看，也有意识的对价格和产品很敏感，也常会发现物美与家乐福、乐

天玛特、华联、超市发等在品类和价格方面的劣势。但我相信这只是暂时的，毕竟物美仍处于快速发展期，存在问题是正常的，也正因为存在差距才会有更广阔的发展空间。理想化的企业是不存在的，我既然来物美学习和工作，就会学习和了解它的全部，接纳它的全部。

## 二、认识零售业&基层工作

记得周申磊老师在给我们的培训中曾谈到“认识物美意味着选择了什么？”这个问题，其中她说到，“选择物美意味着选择了零售业，选择零售业就意味着选择了艰苦的行业，同时也选择了发展最快变化最快最有生命力的行业。”这一点，我在轮岗实习过程中有了深切的体会：

在新街口大卖场，我先后在粮油课、休食课、清洁课、蔬果课实习，每个课组两周时间。

粮油课的实习，最开始是的感受只有辛苦二字，一桶5l的油真的很重，一箱有四桶，我们几个经常要合作才能搬动，酱油醋等调味品罐头食品等也是有体积有重量，每天下午的库房整理工作着实是件体力活；之后我们分别找到本课的员工、资深员工和课长，请他们给我们介绍了粮油课的基本情况以及按照培训计划表上需要掌握的东西一一讲解了，并在后来的一周教我们实际操作，如查销量、打价签、整理货架、库房整理规则等事项，这几天每天在卖场、库房、营运部来来回回，学到了很多东西感觉很踏实；在粮油课的最后几天，我基本上是跟着员工和促销员一起的，在卖场学习，有看到促销员的一些不合规定的售卖方式（如团购不通过超市大宗购物而直接由厂家送），看到促销员之间因抢顾客而私下闹别扭，看到顾客抢购特价油的混乱场面，看到在腊八节期间很多顾客买醋泡腊八蒜，但超市因准备不充分、醋的进货量不足而导致货架空缺，且补货不足导致顾客抱怨等现象??对于我这个刚进入超市实习的学生来说，对违规行为不太理解也不知道公司是否有相应管理措施，对经营中的抢购、缺货和顾客抱怨等有些不知所措、很着急。我想，有些事情是我目前不会的、做不到的，但我能做到的就一定要做好，例如对需要帮助的顾客给予帮助，有一次帮一位老奶奶找到她需要的米醋，后来听说她在服务台给我写了表扬信，我内心特别感动。在粮油课，我体会到，超市经营有太多学问，我有很多很多需要学习的，集团让我们管培生来卖场，来第一线实习也是非常有必要的。

休食课的实习是从1月4日到1月17日，正好是超市年前最繁忙的时候，也是休食课一年最忙得时候，各种干果礼盒都摆上了堆头，促销员比员工多几倍。我们小组在休食课员工张姐的指导下，学习了如何订货、店铺间调货是如何操作的、如何调整库存、如何退货等事项，但最多的事情还是补货。就补货这一事项，我注意到每天早上到卖场后检查价签的同时经常发现排面不满，不知道为什么晚班的员工总是不补足商品、总是拉排面，而课长对此似乎并不太关心。在负责给堆头、端架、货架商品补货的同时，我们每天下午会在营运部学习一小时的店铺彩虹系统和sap系统，了解商品销量、了解商品状态等。到后期，我有段时间情绪比较低落，每天都是重复的做同样的事情，有些麻木，甚至不喜欢卖场人声鼎沸的场景。现在想来，还是自己没有全身心投入工作，以至于觉得蹉跎了光阴。清洁课的实习是在年后，因为清洁课员工和促销员数量较多且工作量不大，我们几个显得有些多余，但我们也还是努力的融入员工之中，和他们一起干活。在清洁课

学习到最重要的东西是了解了盘点的流程和操作规范，参与了盘点。盘点对于了解商品状态和清理异常商品具有较大意义，库房盘点和卖场盘点是分开

的，先盘库房后盘卖场，库房盘点前商品要各自归位便于数数，卖场盘点要求每个端架从上到下从左到右，记录下所有商品。后来，我们重点向员工学习了清洁课的陈列规则，按分类的就横向陈列，按厂家的则纵向陈列，各商品按占比陈列??

因为学校课程原因请了假我在蔬果课实习时间较短，几天的时间里学习了解蔬菜水果的种类，学习如何用保鲜膜包装商品，学习如何称重等事项。员工在教我如何包装的时候，我很认真的学习，但几次尝试包的都没有卖相，那位姐姐说这是个经验活，多练习就好，深感自责的同时我再次认识到向员工学习的重要性。

以上是对自己在新街口卖场实习的总结和回顾，总的来说通过在基层实习，我真正了解了大卖场基层员工的工作是怎样的，了解了物美大卖场的运营管理是怎样的，认识到了实习的意义和重要性。尽管实习过程中，思想有过反复，有过不理解和抱怨，但通过实习自己收获了很多，非常感谢集团给我们这样的机会。我在卖场实习中也有很多不足的地方，例如有时不主动向课长咨询和请教问题、发现问题不深入思考、身上还有些娇气觉得干活很辛苦、偶尔会偷懒等等，这些行为我会自我反思。发展学院给我们的测试，我答得也非常不好，分数很低，总结原因是自己实习实践中没有带着理论去思考，以至于忘了基本的理论知识，而且平时学习op文件的时间不够，这些在今后的实习过程中我需要改正。

### 三、认识自己&职业规划

经过这两个多月的实习我深刻认识到，从学生到职业人自己真的还没完全准备好，还欠缺太多，有太多需要努力的地方：一是心态上不成熟，抱怨过工作环境不好，抱怨过不公平待遇，自己却没有实实在在做多少事情出来，且看问题过于单纯、缺少正确认识社会现象的能力，自我情绪管理能力欠缺；二是，还没有形成良好的工作习惯，纪律性不高；三是再学习的能力不够，主要是向他人学习、向实践学习的能力（在学校的时候大部分是书本学习）。

我在物美集团的职业规划是，按照最初的培养方向进入法务部门工作，至少1—3年熟悉并精通法务部门的工作内容。

再次感谢集团对我们的全力培养、感谢培训专业对我们的关心和包容。

更多 求职文档 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/qiuzhi/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发