# pos机年中工作总结(通用5篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-09-09

*pos机年中工作总结1大学三年的时间即将结束，对于最后一个暑假的实践，每一位同学都积极的争取机会历练。最后一个还可以允许我们犯错误的暑假，不能容许我们在沉沦了。在暑假还未开始时，就有公司到我们的学校招聘。对于会计专业的我们来说，对一份工作的...*

**pos机年中工作总结1**

大学三年的时间即将结束，对于最后一个暑假的实践，每一位同学都积极的争取机会历练。最后一个还可以允许我们犯错误的暑假，不能容许我们在沉沦了。

在暑假还未开始时，就有公司到我们的学校招聘。对于会计专业的我们来说，对一份工作的经历，未来的工作历程会更加平坦。经过一段时间的纠结，面对自身的一些缺陷和条件，我还是选择了在学校附近的家乐福(韶山南路店)做一名收银员。在20\_\_年6月26日，我正式的成为了家乐福超市的一名学生工。历时两个月的假期，也在学生工的时代里结束，学到了很多，也看到了自身的不足。

首先，作为学生的我们还是眼高手低，有锐气但太过旺盛，缺少吃苦耐劳的心理，做事情缺少踏实的态度。在刚开始的几天培训里，我就开始尝到了苦头。每天工作都要站着，而且一站就是几个小时。每天累到筋疲力劲，还是要继续的坚持。不仅为了那微薄的工资，更多的是对自己的锻炼。几天培训下来，脚上打起了水泡，开始真正的感受到了赚钱的难度。一起培训的几个同事，坚持不了的就离开了。几天培训总是对上机真是收银充满好奇，总以为什么事情看起来简单的做起来也不会很难。真正地等到我上机收银的那天，我就出错了。卡单上的键盘操作有误并且还少了现金。真正尝受到了自己的工作出错的时候，才会去发现自己的问题。眼高手低做事不踏实，是我正缺少的工作态度。在连续几天的工作中都出现了同样的错误，只能说自己真正的还不够踏实，面对一份简单工作还是没有沉稳的心态，对于会计专业的学生来说，是一很大的致命要点。

其次，作为学生还是缺少社会的心态，缺少现实的眼光，融入社会要用社会的心态去面对。在我工作的时间里，有一件事情让我深刻感受到了。在我一次上班的时间里，换零钱是收银的时候经常出现的事情。但那次，当领班过来帮我换的时候，我把钱拿出来放到机台上，当时是还在找一位顾客的钱。当我将那位顾客的单买完之后，才发现钱就在那几十秒的时间里不见了。经过最后的查证钱正是那位顾客拿走了。当我问起，阿姨您是不是拿了那钱的时候，她便开始小跑步的走开了。一件小事，真的让我看穿了很多东西，社会就是那么现实，那些错误都是自己缺少了一份社会的心态去面对。面向社会了，我们就应该抛弃学生的那份纯真，要融入社会，要立足于社会之中，我们还需要现实的眼光，社会的心态。

另外，在社会中，能很好的处理人际关系是一种艺术，也会让你在工作中减少坎坷。在做收银员的这段时间里，接触最多的就是来来往往的顾客，谁也不认识谁，但短暂的几分钟的时间里，与顾客的交流也是一种历练。有些顾客胡搅蛮缠不讲理，还是需要耐心的去讲解。面对顾客，有时候微笑不会是奢侈，只会更好的有利于工作的进行。除了与顾客的交流，接触最多的就是领班。每次多扫了商品，换零钱，或是顾客有问题的时候，总是需要领班来帮忙解决的。其实，这些都算是看起来很不起眼的事情。但是与领班搞好关系却是很重要的，她可以很快的帮你解决很多事情，否则你的工作都不可能顺利的进行下去。处理人际关系最明显的一件事情便是，上金库领取备用金和下班返还现金的时候。刚开始做事的我们不懂得这些利害关系，每次都会被金库的工作人员大吼大叫，时间久了，慢慢的也懂得了很甜很甜的叫着姐姐的时候，她们面对我们的态度也在慢慢的转变着。很细微的事情就在很细微的证明着处理人际关系是工作中非常重要额一件事情。毕竟这个社会是现实的，与人交流更需要处理的更好，才会让工作更好的进行下去。

除此之外，学会容忍，保持积极的心态对待工作很重要。在工作的时间里，面对的有形形色色的顾客，总有有很多人总是胡搅蛮缠，例如，有的商品的价格，与实际的标价不符，而作为收银员唯一的就是看电脑打出来的小票确认商品的价格。有一个顾客，因为五毛钱的差价破口大骂，去投诉了，还说要通知电视台，要整我们。明明是早上的标签还没来得及更换，我们就被一棒子打死了，明明很委屈，我们还是要赔礼道歉。不能容忍的话，工作确实是不知道怎么进行下去。学会容忍，保持积极的心态对待工作。工作中，总是避免不了各种出乎意料的问题，面对各种苦难总要积极的面对，积极的解决，对待工作，没有什么难题是过不去的，过不去的只是自己的心态还不够端正。真正的习惯了这样的环境之后，最后的一个月里，在工作中几乎都没有出什么错，一个积极的心态对待工作，才会在无乐趣的时候做好自己。

感悟较深的是不管什么时候，家永远值得牵挂，是我们的心灵港湾。暑假实习，就请了五天假回了一次家。从小到大，总是想着总有一天要离开家，自己去向自己向往的地方。真的离家久了，真的自己一个人面向社会了，才知道只有在家里面是最轻松的。不用虚伪的隐藏自己，极力的学着现实去面对整个社会的现实，还可以有着些许的幻想，还可以有着些许的天真。工作的第一个月过的很艰难，刚出来又不好意思找爸妈要钱，当要到月末交房租，月末有没有发工资，吃饭都成问题的时候，才知道生活的艰难。那个时候，最想的就是回家。想吃吃家里的饭菜，想睡睡家里的床。慢慢的便会开始眷念家的温馨。到家里了，才会做回真实的自己。所有的委屈所有的不满，到家了就挥发了。家，永远是我们的港湾，学会去保护，学会念想。

最后，感慨最多的还是要学会珍惜。学会珍惜在学校的时光，珍惜身边的朋友。真正的开始踏入社会了，才知道，学校是那么的美好，至少还有天真的以为的时候，社会中必须学会的就是现实，不管你多么不愿。在校的时间已经不多了，在还能够静下心来的时候能多学点知识就多学点，在还可以天真的时候做写自己还没有做好的事情。学会珍惜身边的朋友，在还可以聊天，还可以一起聚聚的时候，多多珍惜，用一个阿姨的话说，到社会了就现实了，还能够真心面对的朋友实在不多了。在我们还不缺失的时候，学会好好爱护自己所拥有的。

通过这段时间的工作，才真正的开始重新认识自己，重新认识这个社会。我们需要学习的东西还很多，积极的面对所要对待的困难挫折。这段经历，也将对以后的生活提供些许有利的经验。

**pos机年中工作总结2**

对于这份工作，我能认认真真，踏踏实实的做好本职工作。虽然我只充当一个普通的角色，这个角色不单单是收钱这么简单，其中还有很多复杂的程序。在工作期间我吸取了不少的经验，曾添了不少见识。

但是作为收银员必需要具备一颗积极、热情、主动、周到的心态去服务每一位顾客。在工作中偶尔会遇到很多不愉快的事，但是我都必须克服，不能带有负面的情绪，因为这样不仅会影响自己的心情也会影响到对顾客的态度。

每天都会遇到不同的客人，不同的客人有不同的脾气，针对不同的顾客我们应提供不同的服务，因为这一行业不变的宗旨是：“顾客至上”。面对顾客，脸上始终要面带微笑，提供礼貌的服务，要让顾客体会到亲切感，即使在服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍然以笑脸相迎，那么再无理的客人也没有理由发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”，这样一来顾客开心自己也舒心。

虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，可是从中却教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。“只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。哪怕是普通的一个收银员，只要不断的向前走，才能走我们自己想要的一片天!

以下是我个人在这段工作时间中所感悟到的一些必须懂以及必须自我要求的观念：

>1.急客人之所急，想客人之所想。

(每天都会接触到不同类型的客户，针对不同类型的客户们提供不同类型的服务。其服务本宗旨不变：客户是上帝!)

>2.对顾客笑脸

(以最有亲切感的一面让顾客体会到宾至如归的感觉。即使在结账服务工作遇到不愉快的事情，仍能以笑脸相迎，相信再无理的顾客也没道理发脾气。)

>3.不要对客人做出没有把握的承诺。

(当客人的需求需由其他部门或个人的协助下完成时，就应该咨询清楚后再作决定，因为客人想得到的是最准确的答复。但无论如何这并不是意味着可以不想尽一切办法为客人解决问题，关键是让客人明白他得问题不是你可以马上解决的，而你确实在尽力帮助他。

许多客人在前台要求多开发票，我们就委绝婉拒，并建议客人可以在其他经营点小费，计入房费项目，这样既能为酒店增益，又能满足客人的需求，但绝不可为附和客人而违背原则。)

>4.考虑如何弥补同事及部门工作的失误，保证客人及时结账令客人满意。

(前台收银处是客人离店前接触的最后一个部门，所以通常会在结账时向我们投诉酒店的种种服务，而这些问题并非由收银人员引起，这时，最忌推诿或者指责造成困难的部门或者个人，“事不关己，高高挂起”的作风最不可取。它不但不能弥补过失，反而让客人怀疑酒店的管理，从而加深客户的不信任程度，所以应沉着冷静发挥中介功能，由收银向其他个人或者部门讲明情况，请求帮助，问题解决之后，应再次征求客人意见，这时客人往往被你的热情帮助感化，从而改变最初的不良印象，甚至会建立亲密和互相信任的客户和我们之间的关系。)

>5.不断学习，不断提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。

相信我,我可以把它做的更好,谢谢领导的赏识,我热爱这份工作,我要把它做得最好!各位同事，让为我们一起并肩作战吧。加油。

**pos机年中工作总结3**

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碰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。

>(1)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公款私挪的现象。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，假如有私人物品也放在收银台上，轻易与这些商品混淆，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，要随时注重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，不要以为该顶工作是最轻易不过的，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、豆制品等轻易出水的商品和肉、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)注重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，如还有顾客等侯结算，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;并为等侯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。

**pos机年中工作总结4**

pos机系统基本原理是先将商品资料创建于计算机文件内，透过计算机收银机联机架构，商品上之条码能透过收银设备上光学读取设备直接读入后(或由键盘直接输入代号)马上可以显示商品信息(单价，部门，折扣)加速收银速度与正确性。每笔商品销售明细资料(售价，部门，时段，客层)自动记录下来，再由联机架购传回计算机。经由计算机计算处理即能生成各种销售统计分析信息当为经营管理依据。

收款机组成收款机由主机(板)、打印机，显示屏、钱箱、键盘组成。高档收款机可外接条码阅读器电子称、刷卡器等外设。

一类机：部门分类数8-15个，单项商品管理数不超过500个，有日营业统计报表。二类机：部门分类数30-99个，单项商品管理数500-7000个，有丰富的日，月营业额统计报表，可与电脑联网。三类机：即pos机，由486以上电脑主机、9寸显示器、钱箱、高速打印机、标准键盘等组成，具备标准电脑接口。

收款机注意事项

1、可靠性高：收款机的使用频率很高，且使用环境差，这就对收款机的可靠性提出比较高的要求，首先是设计水平高，其次是产品的生产工艺及选用的器件质量好，再次是产品的出产检验要完善

2、易维护：收款机在长期使用过程中，不可能不出现故障。这要求产品在设计时充分考虑到这一点。故障提示清晰，部件更换方便。

3、易操作：由于目前我国收款员素质不是很高，这就要求收款机操作起来简单明了。

4、要有长期服务：收款机是一种专用的高科技产品，其中有一部分是易损件和易耗品，这就要求供应商具有较高的技术支持和充裕的备件供应。特别是使用初期(一星期左右)使用不够熟练，要求商家随时对客户提出的问题做出反映。

超市收银机使用方法?在进货的时候，把条码录入到电脑里，电脑在账目上形成库存，当你出售物品的时候，把条码用电子枪扫描，就等于消除库存

在你录入条码的时候可以制定好货品的成本价格，销售价格，这样就可以在每月查询出哪种货品好销售，利润额度，当天的营业额

基本设备有：电子枪，收银机，一部管理数据的电脑。

时光过的飞快，转眼又是一年，加入一鸣团队也有两年多的时间了。能够成为一鸣的一员我觉得无比的自豪和骄傲。我也由一名新员工逐渐转变成了老员工，在公司领导和同事们的`指导和帮助下，也逐渐地适应了我的工作，增长了见识，提高了应变、应用和交际能力。过去的一年中，在公司领导的带领和指导下，在原有的项目基础上，XX分公司也开展了几项新项目，让XX分公司的业务项目逐渐壮大起来，我感觉工作更加的充实，工作起来也更加有劲了，希望有更多的新项目陆续开展，创造更大的收益，公司一年一年的壮大起来。

回首来到一鸣后的两年多时光，接下来就谈谈我的一些感受吧。

1、终端设备的安装，调试XX年布放终端共计69台，撤机80台。

2、终端设备的日常维护，维修收到商户请求维修后，合理安排巡检维修路线，节约了时间和交通费用，第一时间为商户进行维护，避免影响商户刷卡

3、终端耗材配送及时为需要的商户配送耗材，保证商户正常刷卡。根据个别商户耗材使用情况，再次进行pos机正确操作培训，控制好耗材使用量，减少不必要的耗材损失

4、对商户的调单与调账(账务差错处理)

5、每月核对与浦发结算费用表并且收取不达标商户的租金

6、终端设备的撤机

7、每月商户上门回访工作保持与商户日常联系和沟通，保证商户的刷卡量稳定增长。

**pos机年中工作总结5**

到公司已经有一年时间了，回顾20xx年，在激烈的市场竞争中开始慢慢找到了自己的一席之地，一路走来，得到了公司领导和各部门同事的热心帮助和指导，在此表示衷心的感谢！一路的辛酸和快乐也只有经历才明白，努力了就一定有收获。

>一、20xx年业绩情况

商户数85台，刷卡量大概400万左右，转入渠道一个半月，发展渠道数量12个

>二、不足

发展客户的渠道主要是通过网络（qq、网站发帖）扫街和扫写字楼为主。接下来可以加强电话营销、网站建设、报纸广告、走出去和银行和实力商户合作等。

公司客户较少，客户总体质量不够高，刷卡量上10万占比不到20%，可以加强公司客户的售后服务和定期回访、拜访，以求增机和介绍。

>三、20xx年的目标

个人装机数每月10台以上，走出去寻找有一定基础同行伙伴、银行伙伴、一些有实力本地和二级代理商等，前三个月渠道交机数量每月35台，后面每月尽可能交机做到50台到100台。

1、希望公司服务上一个台阶，目前我们还停留在客户出了问题我们才关注，我们是否可以把客户是常遇到的问题做一个汇总、可以以一问一答的形式发给客户或标注在我们网站上，

客户参照我们的说明可以解决一大部分问题，建立定期回访和上门拜访机制，及时发现和解决问题，减少客户流失。

2、公司网路可以做一些改进，网速太慢、晚了还有登不上的情况

3、希望公司改善一下会议室环境，它使我们接待客户的重要窗口，以求给客户或代理兼职一个好印象，我们谈判底气也足些。

在20xx年里，把目标落实到每一个点上，跟随公司步伐，再创辉煌。

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