

超市工作月总结与计划

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

超市工作月总结与计划篇一

受让方（以下简称为乙方）：***

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、法规规定，在平等、自愿、协商一致的基础上，为明确甲乙双方的权利义务关系，甲乙双方就甲方将位于 上蔡县重阳大道东段南侧的超市经营权 转让给乙方一事，达成以下合同条款，由双方共同遵守执行。

一、至该超市转让合同签订前一切债务，各种费用由甲方交清，转让之后该商铺的房租、水、暖、电一切费用均由乙方负责承担。

二、店铺现有装修、装饰、货架、设备，在甲方收到乙方转让金后全部归乙方所有。

三、甲方所有商品在保证完好，且未过商品保质期的前提下，（）将仓库剩余货物一并转让给乙方，其中：洗化类150万元、电器类170万元、日用百货类180万元、转让费用60万元共计5600000元（伍佰陆拾万元整）。

四、合同签订之日，乙方向甲方支付人民币2600000元（贰佰陆拾万元整），剩余3000000元（叁佰万元整）在20xx年5月1日前全部付清。

五、如因自然灾害等不可抗力因素导致乙方经营受损的与甲方无关，但因国家征用拆迁店铺，有关补偿归乙方。

六、本协议未尽事宜，双方可签订补充协议。本协议的附件和双方签订的补充协议为本协议不可分割的组成部分，具有同行法律效力。当本合同在履行中发生争议时，双方协商解决。协商不能解决的，双方均有权向该房屋所在地的人民法院提起诉讼。

七、本合同经甲乙双方签字盖章后生效。本合同一式两份，双方各执一份，均具有同等法律效力。

甲方： 乙方

日期： 日期：

超市工作月总结与计划篇二

1. 甲方授权乙方座落于_____市（县）_____区（乡、镇）_____路（街）_____号的门店以“_____超市”为悬挂招牌，并将以甲的指导与提供事项，经营该超市加盟连锁店；门店号：_____号。
2. 甲方对于凡使用“_____超市”名字的门店拥有对其处理：门店位置、商标制作法、销售技术、门店管理、专职培训、经营决策等事项。乙广的发展计划必须经甲方书面同意后方可实施，其目的是为了为了保证乙能取得正常的发展。
3. 乙方店铺的内外装饰及门店招牌须与甲方统一。乙使用的各种设备与甲方统一，如有更改须征得甲方同意。
4. 乙每季度初当月5日必须向甲方支付季度含税销售额的2%为特许权使用费。逾期须按每日万分之一支付滞纳金。逾期三个月甲方有权解除合同。

5. 乙方门店装修、设备、商品流动资金及其辅助材料费用由乙承担。

1. 甲方将负责对乙方下属门店理货员、收银员进行基础培训，对管理人员进行择优录用（淘汰制）培训。培训人员必须具备当地执法部门认可的有效健康证，乙方需自行解决住宿、就餐、往返车费、体检等费用。

2. 乙每家门店人员定编数必须报甲方备案同意。

为有效扩展销售，乙方对甲方统一办理的门店促销活动应完全了解其重要性，并竭力配合。如甲方为扩展销售所指定的信用卡、赠券、会员优惠卡等，乙方应与甲方直营门店同等使用，无条件接受，并就折扣差额由乙方自行承担，如乙方需自知自行刊登广告，应预先将拟定刊登的广告媒体文案送甲方核准，经甲方同意后方可实施刊登。

1. 甲方提供商品，乙方必须每批结算，并承担商品发货地至加盟店的运费和力支费。乙方自行采购的商品，需到甲方业务部门办理报验手续，经批准后方可销售。

2. 甲方提供的商品，乙方必须参照甲提供的零售价格执行。

乙方享有与甲方直营连锁店相同的商品供应价格和促销活动的权利。

1. 甲方提供各种企业标准、超市操作规范、超市工作规范、超市管理技术规范和其它规章制度，乙方须无条件地执行。

2. 乙方的营业时间必须与甲方相一致，如有特殊情况要理发须征得甲方同意。

3. 乙必须按甲方的要求做好各种财务报表，并如实提供各种财务报表。

4. 乙方必须执行甲方提供的商品q.m.p的管理规范。
5. 在经营活动中乙方发生残损商品，必须按甲方规定办理退调。
6. 乙方必须服从甲方派遣督导人员的监督、指导乙方所开设的店铺的经营管理。
7. 乙方的工作人员应穿着甲方统一制服，佩带统一胸卡，印制统一名片，用以维护与甲方相同的企业形象。
8. 乙不准在本加盟店之外的其它场所，实放与_____超市制度相同或类似的营业活动或其它行为，不参加其它超市公司的事业。

甲方应提供乙方所有的管理技术，运作规范和营销策略。

1. 签约双方应严格遵守合约规定，如任何一方违反上述条款均作违约处理。违约方应付违约金人民币_____。
2. 乙方如在合同期限内，严重损害甲方利益、名誉和泄漏甲方提供的经营管理秘密，甲方有权终止本合同，并保留追诉要求赔偿的权利。

1. 本合同期自_____年_____月_____日起
至_____年_____月_____日，共讲_____年
(每三年修改合同内容一次)。期限届满前_____天经双方同意应办一续约手续，尚未办理续约手续者，期限届满本约自然失去其效力。

2. 本合同有效期内，乙方若无意继续经营，应于三个月前书面通知甲方并支付违约金，待甲方认可后办理结帐解约手续。
3. 在协议期满或解除之日起七天内，乙方必须拆

除“_____超市”的标章、图形及与此有关的文字、图案设计、招牌或其它营业标记，并不得再使用“_____超市”的字样及其它属于甲方所有的营业标记，管理技术、商业秘密等。

如本合同有争议时，概以合同内容为主，并以甲方主要办事机构所在地法院为管辖法院。

本合同壹式捌份，经双方签署后生效，双方各执肆份为凭。

联系地址：_____ 联系地址：_____

邮编：_____ 邮编：_____

电话：_____ 电话：_____

传真：_____ 传真：_____

签订地点：_____ 签订地点：_____

超市工作月总结与计划篇三

乙方：

因业务发展的需要，经供应商、促销员双方本着平等自愿的原则，甲方同意聘用乙方为促销员，并订立本合同书。本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

一、合同类型与期限

(一) 甲乙双方选择合同类型为固定期限：自年 月 日止。

(二) 工作地点：甲方聘用乙方从事商场超市的销售工作，乙方的工作地点必须为甲方指定的商场或超市，甲方可根据

客观情况与乙方的实际情况调整乙方工作地点及工作岗位。

二、促销员的录用

（一）促销员的条件：

- 1、应聘促销的人员必须五官端正、仪表端庄、谈吐文雅、身体健康、身高在1.55米以上。
- 2、应聘人员必须要有累计半年以上的促销经验，必须有高中以上的文化水平。
- 3、应聘人员必须持有身份证、毕业证、健康证、上岗证等有效证件。

（二）促销员应聘的程序：

- 1、应聘人员持个人简历由业务员安排面试，面试合格后，交纳一份身份证复印件，由业务员安排试用岗位。
- 2、促销员试用期为三个月，由业务员考核合格后，签订促销员合同，转为正式促销员；如果不合格，工作交接清楚后方可离岗，未通过试用期人员甲方按合同约定支付其试用期工资。
- 3、促销员录用后甲方有义务对促销员进行系统培训，提高工作能力，满足超市需要。

如未及时与超市签订协议造成促销员未办理进店而上岗的后果由甲方承担。

三、促销员的职责

- 1、热爱本职工作，忠于职守，接待顾客热情、主动、耐心、礼貌，争创最佳服务。

- 2、严格执行商品物价政策，维护消费者权益，遵守商业道德。
 - 3、遵守超市、甲方、乙方的各项规章制度，提前分钟到达超市，做好班前准备工作。下班交接班时，务必做好交接工作，以确保责任分明。
 - 4、在超市内抽烟、偷盗、吃东西、迟到早退等违纪现象，超市依照有关规定给予处罚，罚金由促销员个人承担。
 - 5、保持仪表端庄，衣着整洁，上班时一律服从所在超市的各项规章制度，不得擅离工作岗位，不在上班时间做私事，查到一次罚款15元，四次以上者给予解聘。
 - 6、关心集体，爱护公物，上班前搞好卫生和商品陈列，保持营业场地和货架的干净整齐。如果发现商品陈列混乱，卫生不好，使得营业场地杂乱者，一次罚款20元，四次以上者给予解聘。
 - 7、虚心认真地听取顾客的意见并及时地反馈信息，维护甲方的形象，不断提高服务质量，在任何情况下都不得与顾客争吵。
 - 8、爱岗敬业，熟悉产品知识及销售常识，以提高日常工作效率。
 - 9、促销员若发现商品价签错误，应立刻通知超市主管人员，及时更换，因价签错误造成的经济出入，由促销员自行承担。
 - 10、促销人员必须积极配合
- 甲方的随机检查，并严格按照甲方规定的时间做好每周的进、出、存报表并且上报给甲方，报表中得数据要真实有效，不得弄虚作假。

11、促销员必须严格执行甲方的信息反馈规定，并及时交给业务员，否则按每次10元给予处罚。

四、促销员的考核

（一）、上班的规定

1、促销员应按时上下班，并记录在考勤卡上，甲方将按考勤卡及业务员查岗记录核算工资，考勤卡需要超市相关负责人签名，不得私自签卡。

2、促销员不得无故迟到、早退，当月迟到、早退达三次者，按旷工一次处理，屡教不改者给予辞退。如因违反超市制度，造成超市罚款的由促销员自己承担。

3、促销员不得无故旷工、脱岗，无故旷工、脱岗一次罚款50元，达三次以上者，按自动离职处理。

（二）、休假、请假的规定

1、促销员每月休息三天，可以在周一至周四选择一天休息，不得连休或在双周末休假，当月不休假视为放弃，不得累计到下月，促销员休假时，需提前两天向主管业务申请。

2、促销员国家法定节假日不得休息，凡是安排促销员在法定假日（除过年外）不能补休的，均支付给促销员每日50元的工资补贴；安排促销员在过年放假期间工作的，则向促销员支付日工资标准300%的工资。

3、促销员请假必须以书面形式如实书写请假原因、请假时间，经业务员批准之后，由业务员具体安排，无特殊原因，星期六、日及法定节假日不得请假；如果互相顶班的时间必须记录在考勤卡上。请假人必须在交接完工作之后方可离岗，一律不许口头、电话或过后补休假条等形式请假，否则，一经

发现将以旷工处理，严重的直接开除，同时将警告业务员一次。

五、促销员的薪酬、福利和待遇

1、促销员工资于每月25日发放上月工资，工资将打入促销员提供的银行账户内。

2、促销员的工资底薪为人民币元/月+提成 %

3、促销员薪资调整按五年为一周期，每满一年底薪加50元

4、由于超市的需要，超市硬性要求加班，甲方不给予补助。除正常休假外（每月三天）的请假或休假不享受工资，如请病假，须出示医院病假证明，经核实为病假者，不扣请假日工资。

5、促销员的社会保险由甲方向社会保险经办机构缴纳社会保险费，包括失业、养老、医疗、等项保险费。促销员按规定缴纳个人应负担的社会保险费。

6、促销员自行解决食宿及交通费用，甲方不予补贴。

六、促销员的解聘和辞工

1、因乙方违反甲方规章制度，甲方可以解除劳动合同，但应提前10天以书面形式通知乙方，由乙方办理工作交接清楚后，方可离职。如造成甲方经济损失的，应赔偿甲方损失；构成犯罪的，将移交公安机关处理。

2、因乙方违反超市规章制度，超市要求辞退的，工作交接清楚后，自通知之日起即被解聘；因严重违反超市制度，造成损失的；构成犯罪的，将视超市的要求，配合移交公安机关处理。

3、促销员的辞工：为便于甲方的安排，在职促销员必须提前30天向业务员提出书面申请，由甲方安排人员盘点交接手续，方可离职。如乙方不能顺利移交从而导致甲方的损失，甲方则将追究其责任。

4、促销员无论是解聘，还是辞工，都应当把促销服、相关资料等交接清楚，若有遗失，应照价赔偿。

七、本合同经甲乙双方签字（或盖章）后生效，本合同由甲乙双方各执一份，合同文本具有同等法律效力。

甲方：（盖章）乙方：

年月日 年 月日

超市工作月总结与计划篇四

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、行政法规的规定，甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就商品进货购销事宜协商订立本合同。

一、订购商品

合计人民币金额（大写）

其他事项：

2、甲乙双方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明。甲方同时提交有关商品生产、代理、批发或进口许可等有关附随文件，其购买价格有权保密，乙方不得以此拒绝接收相关文件。

3、上述商品价格已经双方确认，如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内商品价格变化，要

求价格变动一方应当提前15个工作日通知对方，经对方书面确认后方可调价。价格变动自确认之日起生效，适用于确认之日后的新订单。

4、乙方对本合同中所列商品特别指定原料或样式等专门条件时，需在签订本合同的同时向甲方提交指示说明书或样式说明书。

5、甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等。商品应当使用正规条形码，以便于pos机识别；无条形码的商品应当在《附件》其他事项中说明，同时向乙方购买内部条形码贴于商品外包装上。

6、甲方应当保证其所提供商品的质量符合本合同或订单约定的质量标准；甲方提供有关商品质量说明的，应当符合该说明的质量要求。质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行；无国家标准、行业标准的，按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。

二、委托代理人

1、甲方指派——为委托代理人；乙方指派——为委托代理人。

2、本合同甲乙双方委托代理人在其主管的业务环节中所签署的各种文件、单据，作为双方签订、履行合同的有效凭证。

3、双方如变更或撤换委托代理人，应当以书面形式提前7个工作日通知对方，委派和撤换委托代理人的通知书作为本合同附件。

三、订货

(1) 传真 (2) 订货合同 (3) 其他_____

2、订单应当明确商品的名称、生产厂名和厂址、规格、计量单位、品牌、质量、产地、数量、单价、交货时间、交货地点等具体内容。

3、甲方收到订单后应当在2个工作日内对能否接受订单予以明确答复，答复形式同订单形式一致；不予答复的，视为不接受订单。如答复中对订单具体内容有修改的，乙方应当在2个工作日内表示是否接受，乙方不接受则视为订单无效；乙方不予答复的，视为接受修改的订单。

4、订单及订单答复以电子网络为传输载体的，应当发送至本合同指定的网址或电子邮箱；以传真、订货合同等书面文字为载体的，应当加盖订货单位公章或代理人签字，方为有效。

四、交货及验收

1、甲方应当将订单列明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到乙方指定地点。

2、乙方应当妥善安排工作人员在到货后12 小时内按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收，并出具收货凭证；如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。对于特殊情况下无法在12 小时内验收完毕的，应当出具收货待验收凭证，同时告知验收完毕的具体时间。

3、乙方对于已经验收的商品发现存在内在质量问题，应当在质量保证期内提出，无质量保证期的在收货后发现质量问题24 个月内提出，否则视为商品质量符合约定。供应商知道或者应当知道所提供商品不符合约定的，不受前述提出异议时间的限制。

质量异议应当以书面形式向甲方提出，甲方应当在收到异议

后的10个工作日内予以书面答复，否则视为认可。

五、商品促销

- 1、乙方可以根据企业经营战略制定商品促销计划，以加速商品的周转和销售。
- 2、甲方可以根据自身产品状况，有选择地参加促销活动，同时向乙方支付促销服务费用或者给予商品价格优惠。
- 3、双方应当就促销方式、促销期间、乙方所提供的服务内容、甲方支付的服务费用及支付办法等具体事宜，另行签订《促销服务协议》。

六、商品退换

(1) 不接受退换货 (2) 可接受全部退换货 (3) 有条件的退换货 (4) 在商品总价值 ——%损耗范围内可接受退换货。

在第____种条件时甲方同意更换商品：

(1) 残、次品 (2) 其他 ____

在第____种条件时，甲方接受乙方退货：

(1) 残、次品 (2) 产品存在质量问题 (3) 其他

对于存在保质期、有效期的商品，乙方应当在保质期、有效期尚存三分之一的期限内提出退换货（特殊商品另行约定）。

3、乙方退换货应当向甲方发出书面退换货通知，甲方应当于收到通知后5个工作日或 个工作日内对所退换商品进行核实并书面确认，15个工作日或 个工作日内负责更换或者收回所清退商品。逾期不答复或书面确认后未在15个工作日或 个工作日内负责更换或者收回所清退商品的，乙方有权自行处置

该商品，并在对帐结算时予以扣除。

七、对帐与结算

1、双方确认的结算方式为_____：（1）扣率结算方式（2）货款和有关费用收取分开结算的方式。

2、采用第1条第（1）（2）种方式结算的，双方应当在本合同中明确对帐及结算周期。

（1）按照商品的销售周期，甲乙双方确认的对帐周期为：每月_____次，具体对帐日期为每月 日。对帐日前3个工作日，甲方应当按照进货、销售、退货等清单载明的数量及数额向乙方提供《商品对帐单》，乙方持相关单据进行核对，核对无误后签字确认；无故不确认的，视为认可《商品对帐单》的内容。

（2）双方确认的结算周期为□a□10日， b□15日， c□30日， d□45日， e□60日。

3、如因商品种类不同，确定的对帐周期、结算周期不同，可就具体商品的对帐周期、结算周期或者其他的对帐、结算办法另行制作本协议附件或在《附件》中列明。

4、乙方应当尽力建立顺利、便捷、无障碍的结算机制。结算期满后，甲方可持《商品对帐单》及增值税发票要求乙方足额支付货款。

5、双方确定的付款方式为：（1）现金，（2）转账支票，（3）电汇，（4）其他_____。

八、知识产权的保护

甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。

如因甲方或其供应商侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益产生争议，给乙方造成经济损失时，甲方应当承担全部责任并承担因此发生的各种费用。

九、违约责任

1、甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2、甲方未按照已经确认的订单内容发货，应当负责更换或补足；造成交货延迟的，每延迟1个工作日应当支付延迟交货金额万分之五的违约金；延迟3个工作日以上的，除支付违约金外，乙方有权取消该批次订单；累计5次延迟交货的，乙方有权解除本合同。

3、乙方未按照合同约定的期限结算的，每延迟1个工作日，应当按日支付应当结算金额万分之五的违约金；延迟30个工作日以上的，除支付违约金外，甲方有权解除合同。

4、由于甲方商品质量问题导致消费者退货或者乙方受到有关政府部门查处，甲方应当积极参与调查处理并赔偿因此给乙方造成的全部经济损失；情节严重给乙方商誉造成严重损害的，乙方有权解除本合同。

十、合同的解除

1、任何一方非因对方违约提出解除本合同，均应当提前30个工作日以书面形式通知对方，合同自双方协商确定的日期解除。甲方提出解除合同的，已经支付的各种促销服务费用乙方不予返还；乙方提出解除合同的，应当按照合同实际履行期的比例向甲方退还已经收取的各种促销服务费用。

(1) 存在本合同第九条第2、3、4款约定的严重违约行为时；

(4) 未经他方同意，把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的；

(5) 增值税一般纳税人资格被取消时。

3、合同解除后，双方仍应当按照本合同第七条约定的方式进行对帐和结算。

十一、合同期限

1、本合同有效期自___年___月___日起至___年___月___日止，共___年。

2、合同期满前1个月，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同；如未签订新的合同，乙方仍然下达订单且甲方接受的，视为原合同自动顺延。

十二、争议解决方式

(1) 向_____仲裁委员会申请仲裁；

(2) 向_____人民法院提起诉讼。

十三、促销服务费

甲乙双方可以协商约定，乙方为甲方提供的服务项目 内容 期限 ；乙方收取促销服务费的项目 标准 数额 用途方式 。

十四、其他

1、本合同涉及的通知，应当以书面形式确认，并在通知方通过邮局以挂号信、特快专递等形式寄达本合同约定地址或被通知方工作人员签收后，视为送达。

2、本合同附件为合同的有效组成部分，按照双方约定的解释

顺序进行解释。

3、本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议。

4、本合同经双方法定代表人或委托代理人签署并加盖单位公章或合同专用章后生效。

5、本合同一式 份，双方各执 份，具有同等法律效力。

甲方：_____（盖章）

税务登记号：_____

乙方：_____（盖章）

税务登记号：_____

超市工作月总结与计划篇五

1、养成做事之前先规划的良好习惯。

2、通过参观、购物等活动，引导幼儿了解超市的作用，从中感受超市给人们生活带来的方便。

3、可以了解超市购物的基本流程。

4、考验小朋友们的反应能力，锻炼他们的个人能力。

5、培养幼儿完整、连贯地表达能力和对事物的判断能力。

教学重点、难点

活动重点：活动之前可以按照自己需要的物品列好清单

活动难点：引导孩子在活动中按照自己清单上的物品进行选

购

活动准备

在活动室里将各种玩具摆上“货架”

活动过程

活动引入：小朋友们大家都去过超市吗？今天我们来上一节课，名字就叫逛超市。

活动开始：

- 1、大家一起讨论平时都是如何逛超市的？
- 2、教师引导小朋友选择纸笔列出购物清单（不会的字用拼音代替）
- 3、列好清单的小朋友到材料区拿钱币和袋子。大家一起去超市
- 4、购物结束，请小朋友说说自己是怎么购物的

教师小结：超市给我们的生活带来了方便，我们在购物时要根据自己的需要，按照自己列的清单进行购买，这样购物又快又不会落下自己要买的物品。

超市工作月总结与计划篇六

- 1、通过实践活动，引导幼儿体验购物过程中交流、选择的快乐。
- 2、发展幼儿的交往能力，能采取合理的行为方式，争做文明顾客。

3、引导幼儿学习选择商品等超时购物的基本常识。

活动准备

购物篮、代币卷。

活动过程

一、导入

教师：宝宝超市开业了，我们一起去购物吧！

二、展开

1、参观超市。

带领幼儿参观超市，感受商品丰富的种类，观察商品的摆放的位置。

2、在实践中体验购物的乐趣，学习超市购物的基本常识。

（1）交流超市购物的程序。

提问：我们在超市里应该怎样买东西？怎样挑选商品呢？

小结：要想好自己需要什么；先看好物品的价格，觉得价钱合适再买；

买东西的时候仔细对比挑选，选完后到收银台结账。

（2）鼓励幼儿做文明顾客。

提问：怎样做一个文明顾客呢？

小结：要轻拿轻放物品，选好物品如果不想要了，要放回原

处或者指定位置。

(3) 请幼儿自由购物。

(4) 引导孩子到收银台结账。

3、讨论、交流，讲述超市购物的感受。

(1) 展示并讲述自己买到的商品，体验购物的快乐。

提问：你买的是什么？多少钱？自己买到了喜欢的东西，高兴吗？

(2) 引导幼儿回忆买东西的过程。

4、进行品德、安全等教育。

提问：

(1) 你是怎样做文明顾客的？

(2) 如果碰到喜欢但是并不需要的物品怎么办？

(3) 如果和家长走散了怎么办？

三、结束

1、对幼儿的表现进行总结。

2、在区域活动中布置小超市。

超市工作月总结与计划篇七

于是在这个炎热的夏日里我选择了在一家超市做销售员，打工期间，采取倒班制，每天工作八小时，早晚班轮换制。由

于我是新人，起初三天，有一个工作经验丰富的同事和我一起上班，教我各种销售技巧以及各种注意事项，我在学习的同时，积极主动地熟悉各类商品的说明，牢记各项特性。再者，我开始模仿同事的表情、语气以及面对问题敏锐的反应和解决问题的有序与从容，这是顾客信赖我们的前提条件。饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚定的勇敢都是成功的诸多法宝。慢慢的，我开始主动上前推销介绍，耐心地最大程度地满足顾客需求，从价位、功效、质量及售后全方位服务顾客。

起初，我还不好意思主动向顾客推销介绍，经过一次次的尝试，我开始不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚地对待每一位顾客，当然我的业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了销售工作。之后的工作也都还是比较顺利的。当遇到有特殊要求的顾客，我也能及时采取其他措施维护到超市和顾客的双重利益。

其次，我发现与同事的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然会稳步上升。如此，不仅利于自己的工作也利于他人的工作，更重要的是还有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，当今社会到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从容地面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是个很深奥的东西，不是简简单单的几句话就可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验不断总结的，这应该也算是一种学问了。更多的东西我还不能深深体会到，所以明年暑期我还会继续我的实践旅程。

同事的些许关心，我都会轻易地感到满足，都会使人感到无比的温暖。所以要想得到别人的认可和关心，首先要能很好的关心别人，带给别人温暖。对顾客做到热情，热心地对待。在此期间，我学到的不仅仅是销售员的业务技能和细节，微笑服务，眼勤手快，文明礼仪，动手能力，沟通能力，更是一种态度——一种对生活的态度。

1. 行业知识

销售员不需要掌握太过专业和细致的技术知识，但销售却是接触客户的第一前线。客户的需求、态度和对产品的各种意见，都是销售员最先掌握的。此时，一个销售员行业知识的丰富与否，既体现了个体的职业素质，更重要的是能够代表公司的形象。在最初的与客户前期沟通中，如果能用自己专业的行业知识完全解答客户的疑问，让客户对自己、对公司产生信任，这个销售单已经成功了一半。

2. 客户服务

销售不仅是种行为，更是种过程。在与客户的接触过程中，服务态度的好坏、是否及时跟进，将直接影响客户对自己、对这间公司的评价。毕竟客户买的不仅仅是一个产品，在现今的服务型社会中，客户会越来越看重一间公司的服务质量。所以，在跟进客户过程中，应该及时察觉客户的需求，并积极主动的跟进。

在与客户的沟通过程中，要不断的从客户的角度出发，站在客户的立场上想问题。让客户体会到你的诚意，让他觉得购买这个产品不仅仅能解决目前的难题，更能给公司带来更多的发展。

3. 坚定立场

立场代表着自己的底线，公司的形象！在销售过程中，难免

有与客户切磋的时候，特别是遇到难缠的客户时，自己的立场坚定与否，就显得特别重要。买卖是双方公平交易的行为，然而有些客户就是喜欢提难题，但其实客户也是站在自己公司的立场上，想为自己公司谋求最大利益化。这时候，身为销售，坚定自己的立场就显得特别重要。如果刚开始立场就摇摆不定，不仅可能丢失客户，甚至会让客户对自己公司的实力产生怀疑。

4. 关系

销售不仅是种买卖，更是一种交际。纯粹的销售，在现今这个社会是很少见的，毕竟人活在这个社会，就会有各种情感。在与客户沟通中，应尽可能保持一种良好的朋友关系，只有立足于平等的地位上，客户才会信任你，甚至是主动帮你完成这个项目。

为期一个多月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。通过这次社会实践，使我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，使自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。所以，只有通过不断实践，才能使自己一步步走向成熟，立足于社会。