

2023年超市排班心得体会(实用9篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

超市排班心得体会篇一

超市是一个需要精细管理的商业场所，要保证进货、售卖、顾客服务等各个环节的顺畅进行，排班管理就成了很重要的工作。在进行排班的过程中，要注意职工的合理分配和工作强度的平衡，为提高超市的管理水平和效益做出贡献。在我所在的超市排班工作中，我有了一些体会和经验，希望能与大家分享。

第二段：学习排班软件

在实际排班中，先了解和掌握一些排班软件和工具，对于排班的准确性和效率都是非常有好处的。我们需要根据超市的主要工作时间、人力资源、规模和分工等来设定排班的要求和目标。同时，合理设置日、周、月等不同维度的排班模板，依据具体情况和员工的实时情况进行动态调整，提高工作效率和员工的工作积极性。除此之外，还可以设置自动排班系统和排班预测等功能，为排班做好更细致的管理工作。

第三段：管理员工作规范

想要真正有效地管理员工，我们需要注意一些关键的管理规范和经验。一个好的排班管理就应该始终以员工需求和顾客需求为核心，针对员工的性格、能力、福利等因素来综合考虑他们的实际工作情况和福利待遇。在员工的接待服务过程中，还应该重视员工之间的沟通和相互合作，通过福利和奖

励等来促进员工的工作积极性和幸福感。这样，不仅有利于提高员工的工作效率和客户服务满意度，同时也增加了员工的归属感，增强了集体凝聚力。

第四段：掌握员工的工作技巧

在日常工作中，员工的工作细节和技巧是影响最终工作效率和顾客服务质量的一个关键因素。我们需要通过针对员工的工作技巧做出相应的调整和优化，例如，对于销售人员来说，可以通过培训和学习，提高他们的售卖技巧和谈判技巧，从而增加销售额和顾客满意度。对于收银员来说，则需要重视退换货操作、收银纠错等细节工作的标准化和规范化。在工作技巧上，我们也需要注重员工的专业技能和知识储备，为员工提供更专业的培训和资料，并期待员工能够在工作中不断学习和成长。

第五段：激励员工的积极性

在排班管理中，如何激励员工的积极性和工作热情，也是管理人员不得不关注的问题。通过合理设置岗位的福利和奖励机制、设置员工间的比赛和评比等活动，可以激发员工工作的热情和自信心，从而增强他们的责任感和归属感。在实际工作中，我们还应该加强员工的安全培训和安全意识，增强员工的安全意识和责任，从而保证员工和顾客的安全，有效提高超市的管理水平和效益。

结语

在超市排班管理中，我们需要进一步了解员工的实际需要和顾客的服务需求，根据排班软件的特性和目标来进行细致、系统的排班工作。在工作中，我们需要关注员工的工作情况和具体表现，针对员工的需求和工作热情，通过激励和培训等方式来提升员工的工作效率和服务质量，为超市的管理水平和效益做出贡献。希望我的心得体会对大家有所启发和帮

助。

超市排班心得体会篇二

在校的两天培训结束后，我们来到了亚东新城区的超市超市进行实际的操作。按科目，我们被分成不同的小组，每科都有自己的主管，我很幸运的被分到了酒水科，我们的工作就是盘点仓库跟楼面的商品。在这个阶段，可能是没有真正进入状态，感觉还是很轻松地。但一次的被领导骂，让我永远记住了，领导就是领导，在领导底下工作，绝对不能存在侥幸心理，而且要虚心接受训话。工作是要真真对待的，半点都马虎不得。

在企业里都是老板领导说了算，所以一定要和领导处好关系，就算所有的同事都不喜欢你，但只要领导喜欢你，你就没有事。反之，就算所有人都喜欢你，偏偏老板看不惯你，那你也肯定没有好下场。

和领导处关系不一定非要拍马屁、送红包。现在都是讲效益讲功劳的，所以你的业绩和能力是取得领导赏识的关键，然后你再学会把握领导的兴趣爱好，能够适时得和领导一起近距离相处，你的地位基本就保住了。但是伴君如伴虎，一定要把握好度，不能放纵自大，否则你就会重蹈“杨修之死”的覆辙。记住，上级主管都是对的，老板都是对的，做错了就是自己做错了，跟领导没关系，要学会反思，不要推卸责任或者抱怨领导。

第一次正式出去工作，心情很放松。坐着车去了湖北，因为是晚班，又是第一次通宵，那种感觉不是说得出来的。回来的时候在车上很是难过，身心俱疲，一点都不带夸张的。

记得那天休息之后，我跟姐姐说，真的好累啊！姐姐去告诉我，年轻人，吃点苦，没什么！那时的我觉得自己还太嫩，原来还沉醉在安逸的生活里。是啊！都二十好几的人了，应

该成熟点了。人不能太宠自己！该吃苦就要学会吃点苦。吃得苦中苦，方成人上人！现在很多人缺乏吃苦精神，工作总爱挑三拣四，就像吃饭一样，挑食的人总是长不壮实，只有在做好本职工作基础上可以承担更多其他工作的人，才会更快得成长，才会更被老板器重。不要怕苦怕累，否则一生也无出头之日。做不好小事的人就一定做不成大事，所以不要小看每一件事。

能做的就尽力做到最好。记住，对自己仁慈的人，就是同样对敌人仁慈的人，总有一天会被敌人干掉。

而后的16家店里，工作都是一样的，我们去了不同的地方，上的都是晚班的工作。当自己的部门做完了，就会到其他没做完的部门去帮忙。这也让我学到了不少的知识，学校里学不到的。就像百货部分四个课洗化，家电，针纺，日杂。

洗化主要包括联合利华、宝洁和立白这三个品牌的产品，它的排面不大，占整个百货的库存却很大，所以是重中之重。由于洗化的商品很容易被偷窃要就近付款，很多顾客对此颇有怨言。很多买断商品和大库配来的货也不能及时周转，就会影响到销量和库存货物的滞销。

日杂包括整理箱、厨房用品、陶瓷器皿、锅具、杯子、一次性用品、家居用品、塑料盆、拖把、体育用品、箱包、汽车用品、儿童玩具、文体用品、自行车和运动器材。由于日杂包含的商品很多很杂，在管理上难度很大，比如说货架的商品摆放不整齐，商品没有及时补货造成货品短缺，标价签没有及时打印、季节性的商品上架下架的繁琐等等，都是我在学习过程中发现的问题。

针纺包括鞋子、服饰、内衣、袜子和床上用品，由于商品的特殊性，它需要促销员的极力配合才能顺利完成任务。家电包括大家电和小家电。

大家电即冰箱洗衣机电视等体型较大的，小家电即微波炉电吹风电话机等。大家电一般有配送服务，在这个过程中也会出现很多诸如商品损坏谁来赔偿的问题。

家电的竞争很大，毛利不高，商品的特性使得周转天数很长，季节性很明显，而且一般会设置杂门店最显眼的位置。

超市排班心得体会篇三

超市一直以来是人们购物的重要场所。随着超市的不断发展壮大，超市排班也逐渐成为一项重要的管理工作。作为一名超市排班员，我认为合理的排班可以提高员工的工作效率，提高超市的服务质量，同时也有利于改善员工的工作生活平衡。在这篇文章中，我将分享我的超市排班心得体会。

第二段：合理的人员配备

超市排班首先考虑的是人员的配备。在排班之前，需要了解超市的人员架构，了解每个岗位所需的人员数量以及对岗位的不同要求。合理的人员配备可以确保超市的各项工作能够有条不紊地进行。在人员配备中，还需注意如何协调员工的个人时间表，尽可能满足员工的个人需求，这对于员工的工作积极性和满意度有重要的影响。

第三段：轮班方式的选择

除了人员配备外，超市排班还要考虑轮班方式的选择。轮班方式要求公平、合理。在制定轮班计划时，应考虑员工的意愿、技能和工作经验等方面的差异。例如，对于一些高级员工，可以采用轮岗制，让他们有机会了解不同部门的经营状况和 workflows，增加他们的工作经验。

第四段：交流与沟通

超市排班推进中，交流与沟通是非常重要的环节。仅靠领导的决策是不够的，员工也需要参与其中。通过征求员工的意见和建议，可以更好地了解员工的需求和看法，更好地进行排班。此外，线上排班平台的应用，可以加强排班交流，提高排班效率，为超市管理提供更好的保障和支持。

第五段：总结

超市排班是一项复杂而又重要的工作，需要管理者和员工的共同配合。在超市排班的过程中，科学的人员配备、合理的轮班制、有效的沟通是取得成功的关键。好的排班可以为员工带来更好的工作体验，提高工作效率和服务质量，让超市更好地服务于客户。

超市排班心得体会篇四

年6月，我参加学校市场营销超市数码组为期一年的经营与管理。到今年6月。一年时间的经营即将结束。

首先，感谢学校给我这样一个平台，让我有机会真实的参与了社会实践。在这一年中我学到了很多在课堂无法学到的东西，而这些东西将会对我以后的事业起着巨大的作用。希望学校继续坚持超市实训这样一种特色的教学方法，让更多的学生参与到超市经营管理中来。体验超市经营的难处与快乐，帮助更多的学生尽快的适应社会实践。如果长此坚持下去。我相信财院将会越办越好。

再次：我想对我的团队忠心的说声谢谢。没有我们几个的同心协力。就没有我们e线数码。虽然e线数码将完美谢幕。但是我们数码组的那份感情还在。它将永远的留在我的脑海中。将成为我大学生生活的美好回忆。我依稀记得秀全进货时与供应商还价由于自己资金薄弱时的那份无助，记得小鹤为了查清楚账那时的焦虑，记得师太经常拖着货物出去摆地摊时的无奈，记得乐红奔走在当老师与值班时的辛酸。但是都没有

怨言。都默默的为e线付出。我们几个人就是一个集体，相互鼓励、相互支持。共同成长。我想说：有你们真好！

最后：我想感谢我在外面的朋友，谢谢你们曾经给我的帮助。没有你们的支持。我相信我们数码组很难坚持下去。

现在我将一年来经营超市时的心得与体验与大家分享。在今后的人生中我将永远记住这些。我相信它会像一座宝藏。让我今生受之不尽。用之不完。

一：要有坚强的信念，相信我们会赢。在数码组一年的经营中。我个人感觉之所以没有很好的做起来。主要的原因就是我们没有坚强的信念。每个人做事都没有全力以赴。没有体验实实在在的压力。反正不做也不会有什么。所以大家都是尽力而为。导致没有凝聚力。像一盘散沙。故而没有取得辉煌的成就。

二：做事要持之以恒：首先我先自己道歉。如果下学期我不坚持让秀全一个人弄。我相信我们几个人还是会在同一条战线上共同奋斗。是由于我自己信念不坚定。跑到外面做事，抛下数码组不顾。我感到很是抱歉。在今后的生活中。我将谨记此条。既然认定了我将坚持下去。不管结果如何。重要的是过程。而不是结果。

三：什么事都必须有计划：数码组在一开始就缺乏明确的计划。像之前的市场调查。这是我们开店很重要的一步，但是由于刚刚开始我们不懂啊，马虎了事的随随便便做了下。导致在之后的经营过程中摸不着北。看见什么挣钱我们就奔想哪里。搞到最后。什么都没有捞着。既然选定了。我们就要坚定的做下去。不能三心二意。

四：不能太随便。在经营过程中个人感觉我自己太随便。在进货时感觉都是几个老熟人。没什么。什么手续。什么合同。能省就省。到最后吃亏的是我自己。在管理上，太随便。没

有什么所谓的规章制度。虽然曾经弄过规章制度，但是并没有实际的操作。在用钱上。太随便。只要自己用的高兴。不管自己砸下的钱有没有收益。导致我们自己用了很多的冤枉钱。

以上四点，就是我在一年超市实训中的心得与体会。虽然在这一年中我们没挣到了钱。但是经验学了不少。学到经验。我认为比挣钱更来的有意义。有了这些经验，我相信我的人生将会平坦不少。最后。向曾经来我们店购买过任何商品的顾客发自内心的说声：谢谢你！

感谢你对我支持。有你的支持：我会越做越好。

超市排班心得体会篇五

自从毕业后，我便开始在一家超市工作，成了一名超市工作人员。鉴于超市存在着人力资源的困难，排班任务变成了我的重要工作之一。在工作中，我逐渐体会到排班的重要性，以及如何合理地分配工作人员的时间和任务。在这篇文章中，我将谈谈我对超市排班的心得体会。

第二段：排班一定要具备弹性

对于超市的排班来说，灵活的排班是必要的。每一天的工作都不尽相同，有些日子客流量很大，有些日子则相对较少。因此，在排班中要根据每天的具体情况来制定排班计划。在制定排班计划时，排班管理需要将每位员工的实际情况、工作能力、健康状况和福利都考虑在内。

第三段：重视员工的需求和感受

排班过程中，不只是考虑客户的需求，还要考虑员工的需求。员工的时间、能力和需求都需要充分地考虑，以确保他们的工作效率和道德高度。比如，在排班中要根据员工的工作时

间愿望来设计合适的排班时间，顺应员工的需求和生活偏好。

第四段：不要让员工过于疲劳

超市员工需要长时间的工作，这常常会导致员工的精神疲劳和身体疲惫。因此，合理的排班不仅要考虑到员工的工作效率，还要保障员工的作息时间。如果员工长期处于疲劳状态，那么他们无法发挥全部能力，也会导致错误的发生。合理的排班不仅能让员工有足够的时间恢复，而且也能促进员工发挥最佳效益。

第五段：结论

对于超市排班工作而言，全面的信息收集，无论是从顾客还是员工角度去考虑，这样你都能做出最理性的解决，制定出更符合实际的排班计划。此外，为了令员工不会疲劳过度，推出轮班制度以及按周休息的政策，也是可行的。最终目标是要能将超市排班做到完美，自己经营的超市越来越有魅力、越来越受欢迎。

超市排班心得体会篇六

6月，我怀着非常激动的心情参加学校市场营销超市数码组为期一年的经营与管理。到今年6月。为期一年的经营即将结束。

首先，感谢学校给我这样一个平台，让我有机会真实的参与了社会实践。在这一年中我学到了很多在课堂无法学到的东西，而这些东西将会对我以后的事业起着巨大的作用。希望学校继续坚持超市实训这样一种特色的教学方法，让更多的学生参与到超市经营管理中来。体验超市经营的难处与快乐，帮助更多的学生尽快的适应社会实践。如果长此坚持下去。我相信财院将会越办越好。

再次：我想对我的团队忠心的说声谢谢。没有我们几个的同

心协力。就没有我们e线数码。虽然e线数码将完美谢幕。但是我们数码组的那份感情还在。它将永远的留在我的脑海中。将成为我大学生生活的美好回忆。我依稀记得秀全进货时与供应商还价由于自己资金薄弱时的那份无助，记得小鹤为了查清楚账那时的焦虑，记得师太经常拖着货物出去摆地摊时的无奈，记得乐红奔走在当老师与值班时的辛酸.....但是都没有怨言。都默默的为e线付出。我们几个人就是一个集体，相互鼓励、相互支持。共同成长。我想说：有你们真好！

最后：我想感谢我在外面的朋友，谢谢你们曾经给我的帮助。没有你们的支持。我相信我们数码组很难坚持下去。

现在我将一年来经营超市时的心得与体验与大家分享。在今后的人生中我将永远记住这些。我相信它会像一座宝藏。让我今生受之不尽。用之不完。

一：要有坚强的信念，相信我们会赢。在数码组一年的经营中。我个人感觉之所以没有很好的做起来。主要的原因就是我们没有坚强的信念。每个人做事都没有全力以赴。没有体验实实在在的压力。反正不做也不会有什么。所以大家都是尽力而为。导致没有凝聚力。像一盘散沙。故而没有取得辉煌的成就。

二：做事要持之以恒：首先我先自己道歉。如果下学期我不坚持让秀全一个人弄。我相信我们几个人还是会在同一条战线上共同奋斗。是由于我自己信念不坚定。跑到外面做事，抛下数码组不顾。我感到很是抱歉。在今后的生活中。我将谨记此条。既然认定了我将坚持下去。不管结果如何。重要的是过程。而不是结果。

三：什么事都必须有计划：数码组在一开始就缺乏明确的计划。像之前的市场调查。这是我们开店很重要的一步，但是由于刚刚开始我们不懂啊，马虎了事的随随便便做了下。导致在之后的经营过程中摸不着北。看见什么挣钱我们就奔想

哪里。搞到最后。什么都没有捞着。既然选定了。我们就要坚定的做下去。不能三心二意。

四：不能太随便。在经营过程中个人感觉我自己太随便。在进货时感觉都是几个老熟人。没什么。什么手续。什么合同。能省就省。到最后吃亏的是我自己。在管理上，太随便。没有什么所谓的规章制度。虽然曾经弄过规章制度，但是并没有实际的操作。在用钱上。太随便。只要自己用的高兴。不管自己砸下的钱有没有收益。导致我们自己用了很多的冤枉钱。

以上四点，就是我在一年超市实训中的心得与体会。虽然在这一年中我们没挣到了钱。但是经验学了不少。学到经验。我认为比挣钱更来的有意义。有了这些经验，我相信我的人生将会平坦不少。最后。向曾经来我们店购买过任何商品的顾客发自内心的说声：谢谢你！

超市排班心得体会篇七

不知不觉中，我已迈入大学一年多了，以前的我只是‘一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事’，而现在我要走出安全的港湾，接受风雨的洗礼，社会的考验……”看着曾经写下的日记，想起了我的寒假生活，以前并不知道真正的生活真正的打工是什么样的，那次的社会实践让我真正体会到了打工的辛苦，挣钱的不容易，让我能更好地调整自己的心态，能更认真更努力地学习，为以后真正独自接触社会奠定坚实的基础，毕竟“吃得苦中苦，方为人上人”。

在那段时间里，我收获了很多，懂得了什么是社会，懂得要遵守规则，懂得了要有不怕苦不怕累的精神。社会不是家庭，不是学校，没有人会护你，没有人会帮你，也没有人会教你你该怎么做，只能靠自己的失败来吸取教训，靠自己的思考来总结经验。社会生活中有很多学问，说话做事都要谨慎。

快放寒假的时候，我的一个朋友给我介绍了一份工作——在超市里卖东西。因为是第一次去外面工作，我一再追问，是否安全，确信是真的吗？会发工资吗？不是搞传销的吧。她很确信地向我保证：绝对安全！而且她会把我送去。我相信了，也同意了。放假的第二天，她就把我送去了，到了那才知道，原来不只我一人，有好几个女孩都是假期打工的，地点是我们这的几大超市忙了一天我被分到了银座超市，这个超市管理上都比较严格上班时间都要求穿工作服而且都比较多，刚开始不是很习惯，慢慢的也就适应了。

当时，我和一个接近三十岁的姐姐在一起，我口口声声叫她姐，希望她能多帮助我，可是她不但不帮我，反而还害我，中午我去吃午饭时，她竟然到老板那儿告我状，说我没有时间观念，晚到早退，饭后我回去，老板又找我了，要我好好表现，不然就扣我工资，当时的我又气又冤，却又无可奈何，原来，这就是社会啊。吃一堑，长一智，我记住了，不能轻易相信在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，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。

除此之外，我还懂得了要敢说敢做，那时候沉默不是金，会说才能把顾客拉过来。刚开始，我还在展示那个文静的我，保持淑女形象，以为只要站着看、卖就可以了，而里面的其他几个姐姐都能说会道的，嘴特别甜，能让本来不打算购物的顾客觉得非购物不可，我不得不认输了，老板又批评我了，无奈之下，我开始学着开口拉顾客，渐渐地，我也能行了。其实，做事要有勇气，要有自信。打工不是为了打工而打工，而是在打工的过程中积累经验，丰富生活，增长知识。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢？虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很有值呢？总比天天在家看电视、上网好吧？呵呵，以上就是我的实习报告，感谢您的阅读！

超市排班心得体会篇八

写好优秀的文章是有技巧的，满分作文需要扣题行文，并且有自己的思想，有独特的角度，有高雅的境界；有大气的立意，准确、深刻；构思巧妙、独到，既出人意料，又在情理之中；语言有文采，句式灵活，富有新意。为了提升本超市的经营管理，更好的为消费者创造良好的购物环境，我参加了本次xxx的观摩学习，总的来说，对我的工作受益匪浅。下面我就分点总结下我的学习感想和收获□ xxx总体给人感觉很大，存包柜很多。而且商品的排列相当整齐有序，过道宽敞明显，让顾客有继续往里逛的欲望。

1、服务态度很好。整个卖场里无论是理货员还是导购员，都是耐心细心详细的回答顾客对所有关于购物问题的咨询。

2、先进系统的工作工具辅助工作。补货工具相比之下先进很多，让补货变得更加的简单和及时。

3、卖场里有各种温馨提示及购物指南。这样能够让顾客无论在那个区域都知道出入口所在，并且一目了然自己想买商品的所在区域，这样的指示让一些省时间的顾客提高了自己的购物效率。

4、商品的标识醒目。如货牌价让人一目了然，让顾客能一一清楚的对应商品，避免产生看错货牌的误会而引起不必要的矛盾。其货牌的明显主要表现在起条形码、价格、产地都清楚的在货牌上体现，另外货牌的颜色搭配也比较合理，让人

看起来特别清晰、舒适。

5、商品的陈列面整齐饱满。陈列的单品很精细少而精，让顾客眼前一亮，感觉清爽；在堆头方面□xxx的堆头相比之下较少，但是只要有堆头通过展示的各种形状或者是陈列的花样等等，就能体现出明显的气势，突出一到两个单品，吸引顾客眼球，真正体现出堆头的作用。如果这个抓不好，在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲。另外，其缺货商品在货价上也有清晰的明确的标识并且一一对应，这可以体现出员工工作的及时和认真细心。

6、某些商品存在较大的价格差异。我主要了解了清洁区的一些商品价格，发现价格还是存在一定的差异。如洗发水400ml的价格，我超市在48.00元的价格左右，而xxx的价格在40.00~42.00元。另外xx洗衣粉2.5kg的商品xxx是33.4元，我超市是52.8元。这可能是跟xxx是由厂家直接供货有关，但价格对顾客购物的影响是最大，这是我们应该最重视的一点。

7、对当季商品的依赖性小。就夏天的当季商品如蚊香单品、杀虫剂和杀虫水剂来说□xxx一共只用了两组货架来陈列而我们分别用了2组□xx组、xx组来陈列。可以看出我们队当季商品的依赖性较强。

以上就是我个人针对我超市与xxx不同所在做出的总结，学习一圈下来，我们收获很多，但应该取其精华，去其糟粕，知道取长补短，明白自己的优劣势，这样才能更好的指导我们在以后将自己的工作干的更好，为顾客营造舒适的购物环境。

超市排班心得体会篇九

通过实践，来加强理论学习与实践的结合，验证和充实所学的理论专业知识，加深对相关知识的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解社会对本专业的需要。培养独立解决问

题的能力，并开阔眼界及思路，积累社会经验，为将来步入社会奠定基础，增强我们适应社会的能力。

实践概述

根据公司的安排，我们进行了一系列入职的例行程序，就开始正式上岗。然后，我们逐渐的进入工作状态，熟悉超市上货程序。了解货物上架，每天早上，我们的初步工作就是理货和陈列商品。按货物类别上架之后，我们开始整理产品摆放、对缺货及时进行补货，更换破损商品和过期产品，滞销商品要适当调整排面或设法处理掉。不同的商品有不同的陈列方式，尽可能的引起顾客的注意力，而且把商品的正面标签展示给消费者，使其商品整齐有序陈列，很有视觉效果。同时在看到商品没有价格，我们会用手提终端对商品进行打价。

在销售方面，我们积极有效对产品进行推销，帮助顾客介绍和选购产品，为他们的购买提出合理建议，保持良好态度和优质的服务，提高自身形象。我们会及时记录商品的供需情况，据此通知供应商的业务员前来调换商品，这就保证了商品的流通。

实践感受

经过这段时间的实践，我们在超市学到了很多，也有了诸多的收获和体会。感受很深的是作为零售企业，营业人员接触消费者的机会非常多，各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才还会光顾，这样才能给超市带来效益，所以好的服务则是超市无形的资产。在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，也就没有顾客，则也没有了超市的发展。

在超市实践这几个星期，脑海中始终盘旋着“责任”两个字。超市要为顾客负责任，把产品在保质期内销售给顾客，绝不卖过期产品，我们也承担着对自己的责任。这次实践是一次难得的检验我理论知识的大好机会。实践是检验真理的标准。我这次的实践也是一次实践。所以我应该尽可能地抓住这样的实践机会，努力的完成超市工作，让自己更加的充实。

实践后我也了解了在工作中我们必须要进行总结分析，不仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，考虑怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。而且从实践中深刻的了解到，做为零售企业，经营者们要抓住每一个刺激消费和提高效益的机会，来做出果断的决策，如在一些节假日进行一系列的促销活动，顾客量会大幅增加。对于超市，其地段位置也是极其的'重要，好又多位于都江堰市中心，交通便利，人流量大，这对做好超市的宣传就起到了很大的作用。超市宣传分为有形的，也分为无形的。

有形的方面主要是指超市自身的宣传，比如张贴海报，有形的宣传是以资金人力为基础的；无形的方面主要是消费者“帮助”超市所进行的宣传，对商品价格，商品质量，服务态度都有好的评价，无形的宣传则是以超市的信誉为基础的，是超市长期诚信经营而形成的。这样超市的知名度自然就扩大了。

在超市内部，我发现好的商品陈列能有效的向消费者传递商品形象，吸引消费者，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和接受，只有这样才能达到生产的目的。超市主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当的处理好超市与顾客之间的纠纷和矛盾，要在顾客购物过程中下足文章，对顾客诚信，让顾客对服务态度满意。要有良好的服务态度和一些专业的营销知识。

而且还要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询。营销人员推荐不当等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，提供消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理这一类的问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让消费者感到满意。

企业一旦给自己有了定位确定了自己的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应该积极“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。面对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。在这段时间的实践中，我也收获了很多，学到了很多书本上没有的知识，比如整理商品货架、给商品打价、接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手能力和自己在做事上的耐心和细心。同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流，深刻感受到服务态度在零售企业中的重要性。

实践结束了，我的思考并没有结束，在实践中，我时常有得过且过的念头，但是手头上一旦有事做的时候，就不自觉的投入整个身心去做，我想着就是工作的魅力吧，实践是一个苦中有乐的过程！这个过程带给我的不仅仅是五个学分，或者专业知识，更多的是教给了我面对无对奈，面对困境时的应对方法及心态，它们是我的人生中一笔重要的财富！