

最新超市导购员实践报告 超市导购实习报告(优秀8篇)

撰写开题报告需要时间和精力投入，但它也是我们研究生阶段的一次锻炼和提高。2. 开题报告范文：本研究将通过实地调查和统计分析，揭示ABCD的发展现状和趋势，为相关政策的制定和实施提供参考。

超市导购员实践报告篇一

实习时间：

实习地点：河北承德市滦平县

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。服装导购员的实习业务流程：

专卖店流程：营业前准备——检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——账目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场。在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在这次的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。2、身体的准备。3、专业知识的准备。4、对顾客的准备。导购员的职责：

把商品卖出去是导购员的天然职责，但成就一个好的导购员

决不只是把商品卖出去这么简单。销售既然是涉及到买卖双方的事，因此，站在顾客与企业的角度，导购员的职责包括以下方面。

站在顾客的角度，导购员的工作就是帮助顾客在购物时作出明智的选择。因此，导购员的工作职责包括两个方面：为顾客提供服务；帮助顾客在购买商品时作出的选择。一是为顾客提供服务。由于顾客能在多个品牌中挑选到他们需要的商品，所以导购员礼貌热情地对待顾客变得非常重要了。

- (1) 询问顾客对商品的兴趣和爱好；
- (2) 帮助顾客选择最能满足他们需要的商品；
- (3) 向顾客介绍商品的特点；
- (4) 向顾客说明买到此种商品后将会给他带来的利益；
- (5) 回答顾客对商品提出的疑问；
- (6) 说服顾客下决心购买此商品；
- (7) 向顾客推荐别的商品和服务项目；
- (8) 让顾客相信购买此种商品是一个明智的选择。

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，

融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实习中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻;即将步入大三的我，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

作为一个导购员在销售商品时要想着顾客，想着顾客的需要，想着顾客的利益，而不是单纯地推销商品。不要“为卖出商品而销售”，而要“为服务顾客而销售”。

虽然我的工作还是导购员，但也要做很多与导购无关的事。每天早上到了，就要搞卫生，因为你几天没搞卫生，陈列台上就有一层灰尘，让顾客觉得这是放了很久的皮鞋，卖不出的。然后每天下班之前要把今天的帐做好，每天销的件数，进的件数都要记录，还要算好每天的营业额。这是为了让员工清楚每天的货物以防丢失和让店长知道每天的销售情况，做好下一步销售策略。

每周可能还会到货，因为货很多，我不但要一件一件验货，还要陈列一些新货出来，然后把多的收入仓库。虽然很不喜欢做这件事，但不得不做，不但要做还要做得很好。这么多员工中你想让自己多被关注就必须把每件事做得很好。不过做导购员最重要的还是销售，其实就是磨嘴皮功夫，人都是听觉动物，漂亮话是每个人爱听的，所以在做销售中好话是随口就要说的，还要说的有含量，不能让人听了就觉得很假的那种。

对于不同年龄层次的购物者就要讲不同话。20多岁的追求时尚，所以要夸她穿得很时尚。对于30岁的女人就要跟她讲穿得很高尚，很显气质。对于年纪稍大点的说皮鞋的质量很好，穿着舒服。在这次实践中真的学到了很多无法在课本上学到的。

此次实习出现的问题：

1. 没有与顾客进行充分的沟通；
2. 缺乏对顾客反馈信息的收集。对实习单位的意见：
3. 提前整理货仓，为每日的正常销售活动做好充足的准备；
4. 实行绩效考核，提高员工工作效率；
5. 加强员工的交流学习，在共享经验的同时，提高整体的销售水平。

与本专业的联系：

对于本次的实习，我发现县城以及乡村的电子商务很不发达，对于电子商务的发展还有很大的空间。在这些地区，大部分个体企业仍然实行“一手交钱一手交货”式的交易，这样的交易有很大的缺点。首先是对于大笔货款的不安全性，其次是对种类繁多的商品不能准确的实现配送，导致交易过程出现反复，十分繁琐，最后是这样的交易效益十分低下。而发展电子商务能够有效的改进这些缺点，电子商务交易安全，通过与现代物流相结合快捷方便，效益和效率都很高。

实习早已结束，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。

以上只是我在实习过程的一些所见所想，希望回到学校后会更加充实知识，努力让自己成长起来。

超市导购员实践报告篇二

在不断进步的时代，越来越多人会去使用报告，我们在写报告的时候要注意涵盖报告的基本要素。在写之前，可以先参考范文，下面是小编为大家整理的超市导购实习报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

今年暑假，我有幸去了一次有意义的“社会实践”活动，在xxx市象山南路洪客隆促销卡夫果珍。

总结这十天以来的工作，我知道了在外兼职并不是一份轻松的差事，虽然每天除去吃饭时间只工作4.5个小时，但还是让我体会到了工作的艰辛，赚钱的不易。

以及在超市的促销过程中发现，尽管卖的只是一袋食品，还是发现社会的贫富差异巨大，以及人们的素质差异。

还让我感到超市这段期间二楼虽然在装修，应该还是比较混乱的，却依然有着严格的管理系统。

现在从头说起，7月30日在同学的介绍下来到卡夫果珍公司面试促销员，在询问热心门卫大叔后知道在11楼，于是打起精神，坐上电梯，希望带着好的精神面貌去面试。

刚下电梯，门都是锁着的，并且现在时间还早，约定的时间是下午2：30。

于是决定等到约定时间前再进去。

几分钟后，另外3个女生从电梯出来，得知是共同面试的。

于是一起进去，发现给我们面试的万姐还没到上班时间。

于是我们4人坐在一旁的办公桌等待万姐。

不一会，竟又来了好几人。

大约加起来有10个左右。

开始面试了，万姐逐个让我们进行自我介绍，包括工作经历以及如何进行促销。

我在xx年暑假是有过一次促销经历的，恰好是卖雀巢橙c与卡夫果珍是竞争对手。

由于之前已有过几次促销经历，并且得知万姐喜欢声音大的女生，于是悄悄将声音提高好几分贝，并且自我介绍起来挺自信的。

将自己的工作经历说出来，强调当初的卖点是雀巢与kfc合作的，这样容易招揽顾客。

告诉顾客雀巢橙c在kfc也有卖的，却要好几元钱一杯。

而自己买来冲的经济实惠，并且可以掌握浓淡，自己冲调安全放心，以及夏天补充维生素c等常用果珍促销手法。

并且现在在搞特价活动还有小礼品赠送。

其他人虽然没做过果珍的促销，却也是各有特色，有做过食品的，有做过化妆品的。

都是一些能说会道的女孩子。

看得出来，万姐对我还是比较满意的，于是让我选了个离家较近的象南洪克隆。

再挑选了几个女孩子。

其他人则等待8月8日王子饼干的促销或者是未选上。

期间3点半又来了几个女生，竟然是迟到的。

其实，遵守约定时间对于面试成功那是非常重要的。

下午经过培训，7月31日去看下现任促销怎么做的，经过交接，8月1日就能正式上岗了。

原定是工作1个月的。

为何只有十天后文交代。

接下来开始培训了，万姐让我们准备笔和纸，她报卖点，我们记下来。

掌握了一些产品信息以及卖点我们开始背诵了，“卡夫果珍魔幻世界让孩子爱上喝水，免费品尝卡夫果珍。

现在搞特价啦，原价14.4现价12.9，里面是20条独立包装，冲调方便，夏天多喝果珍帮助孩子多喝水，补充维生素c□老少皆宜，老人家喝促进人体对铁和钙的吸收。

并且采用最新碱糖技术，糖尿病人也可以喝现在还送一个价值2—3元的魔幻喷水器等等”这些就是一些基本叫卖了。

顺利通过后。

回到家准备明天的交接了。

由于骑车比较方便，于是31日晚上来到洪克隆，这里最近开始装修。

感觉超市比较混乱，找卡夫的堆头找了一圈，发现摆在角落的冰柜边上。

由于是晚上，人还是比较多的。

现任的促销员正在忙着绑礼品。

和她打过招呼后2人随便聊了聊。

发现竟然是同一所学校，只不过她在继院。

并且是即将面临毕业的大四学姐，还是住在同一栋楼（她住4楼，我住1楼）。

他是江苏人，今年暑假没有回家，与同学合租了房子在南昌打工。

一个人在外一定不容易，觉得她挺厉害也挺不容易的。

熟悉了下地理位置就能安心回家准备明天的工作了。

超市导购员实践报告篇三

xx年8月至今几个月期间，我在宁波恒基漆业湖州办事处tcs小区推广部小区导购岗位实习，工作。

首先介绍一下我的实习单位的一些有关信息和简介：宁波市江东恒基漆业有限公司，系专业从事销售和室内外装饰、装潢服务的公司。公司于1993年在义乌市创立。公司经营的“涂料”系列品牌名列全国、全省同行前列，公司涂料事业在浙江省分家具漆销售系统、家装漆销售系统，系浙江省众多家具厂的涂料供应商，同时以优良环保的“漆”产品，高效的服务给宁波市千家万户提供新居家装涂料。公司现有

员工400人以上，本着以人性化管理、发展生产力，以不断满足客户需求为己任；秉承“不断创新，追求卓越”的理念将公司涂料产业作为主业，向其他产业发展。最终实现股东、合作伙伴、员工和社会的和谐发展，积极支持公益事业。

广东涂料有限公司，始建于1991年，是一家专业研发、生产、销售高档家具涂料、水性涂料、建筑装饰装修涂料和胶粘剂等系列产品的专业化、集团化高新技术企业。

成长于中国涂料之乡——顺德的涂料，多年来一直是中国涂料行业的领跑者。

涂料拥有亚洲、现代化程度以及采用德国全程监控技术的生产基地，产品产销量多年来一直位居国内同行业前列。

涂料汇集了国内行业顶尖科研人才，聘请了数名德国等国家的涂料研发专家，“用科技的飞跃帮助生活变得更安全、更健康、更美好”的科技开发理念促使涂料多年来一直站在国内涂料产品技术创新的前沿，公司每年均有多项技术、多个产品获得省级以上奖励或荣誉。

涂料在国内涂料行业内率先通过iso9001质量体系□iso14001环境体系以及中国环境标志产品等多项认证□xx年，商标被认定为广东省商标□xx年初，涂料成为首批获得“产品质量国家免检”荣誉的涂料企业之一□xx年，涂料行业首获“中国”称号。

涂料在全国组建了拥有数百家经销商、数千家专卖店的销售网络，覆盖全国大、中、小城市；涂料以销售与服务并进的市场策略，为客户提供完善的售后服务，在全国二十几个主要城市建立了技术服务中心，拥有一支具有丰富施工经验的技术工程师队伍。

作为国家重点高新技术企业的涂料，与多个世界知名公司建

立了长期稳定的战略合作伙伴关系，以确保最新的研发技术与优质原材料的供应。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

“在学校里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是小区导购一职（业务员），岗位性质是全面负责小区销售的工作，几乎没用上自己所学的专业知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

工作很辛苦

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我每天就是一天到晚待在自己被固定的几个小区里，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。而象同公司的网络推广员每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉。如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。比如我们公司做小区推广的同事，他们很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

我是学电子商务的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，一直只是纸上谈兵，也许等到真正管理一个公司或小团体时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这两个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

超市导购员实践报告篇四

这个假期，我在一家cba专卖店做了一位导购员，当时我心情十分激动，自己赢得了一份工作，此时我明白了当年项羽为什么要破釜沉船，做甚么事没有决心还是不可能成功的。在做导购的进程中我学会了很多，知晓了很多人的心理，也许是很多人都有一种崇洋媚外吧，有很多东西我们选择用英语解释，实在也就一种国内比较普通的东西，在这类情况下还有很多人碍于面子不懂装懂，所以啊原来做一位导购还要讲技术，头几天我一直在一旁看别的导购们销售，也不断在思考，看见了很多种来买东西的人。

从整个社会实践中检验自我。这次的社会实践收获很多。我以为以下四点是在实践中缺少的。

一、在社会上要善于与他人沟通。经过一段时间的工作让我熟悉更多的人。如何与他人沟通好，这门技术是需要长时间的练习。之前工作的机会未几，使我与他人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很为难的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融进社会这个团体中，人与人之间协力往做事，使其做事的进程中更加和谐，更事半功倍。他人给你的意见，你要听取、耐心、虚心肠接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻痹的自诩，而是对自己的能力做出肯定。在屡次的接触顾客中，我明白了自信的重

要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比他人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就畏惧了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺少，学历不足等种种缘由使自己觉得很渺小，自己脆弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。

如哥哥所说的在社会中你要学会厚脸皮，不怕他人的态度如何的卑劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。实在有谁一生下来就甚么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就畏惧，当你克服心理的障碍，那一切都变得轻易解决了。克服自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：勇气通往天堂，怯懦通往地狱。

四、工作中不断地丰富知识。知识如同人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。既然自己不能改变社会那就应当往适应社会！

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

校园和社会环境存在很大差别，这就要求我们不但把握理论知识，更要重视实践，利用假期时间走进社会实践，锻炼、进步自己，积累经验。成长，是一种经历；经历，是一种人生的体验。人生的意义不在于我们具有了甚么，而在于从中我们体会甚么。寒假社会实践活动给了我们一个锻炼自我的平台，让我们有所体会、有所启发、有所感悟，让我们更好地成长。

超市导购员实践报告篇五

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。

20xx—7—18—20xx年8月20日

亿鑫超市

私人永和饭店

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑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潜力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想透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，自己的潜力能否被社会所承认。想透过社会实践，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，暑假能够好好在家玩玩、休息休息。我务必为我下学期的生活费思考。我从高中毕业那年的`暑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，所以这个暑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，十分期望我来工作。我当然十分高兴啦！

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，但还不必须能

改变。

超市导购员实践报告篇六

- 1、培养和提高自己的交际能力、语言表达能力以及应变能力
- 2、将平时学习到的专业知识付诸实践，从而达到理论联系实际的目的
- 3、丰富自己的实践经验，提高自己的处世经验，为以后走向社会寻找更好的工作打下基础
- 4、通过自己的劳动，解决部分学习费用，从而减轻家长的负担

二、实践时间

8月1号——208月31号

工作场所

xx广场

四、工作内容

奶制品导购员

正文

回想起来，这份实践工作似乎来之不易！之前去市里找过几份工作，可是都被不接受暑期工拒之门外了，最后决定去超市试一试！去服务台问过之后了解到他们现在正在招聘一位导购员，前台小姐告诉我需要去办公室面试。于是我鼓了鼓勇气便走上楼去了。

面试的过程并没有我想象中的那么复杂，记得填完最后一份表格后主管告诉我：回家等电话去吧，有消息后我们会联系你的。道完谢后我便关门出去了。出来之后，感觉天好蓝，毕竟这是自己的第一次面试，而且没有出现什么错误。第二天下午我便被通知：明天可以来上班了。说实话当时真的很兴奋！

那天晚上我早早地就躺下了。第二天提前了半个小时到达了工作场地。说明来意之后，保安便安排我去见店长了。店长和我简单的交流了一下，就把店里的工作要求拿给我看了，我清楚地记得当中的一些要求，虽然有些严格，但我还是能够理解的。比如说工作期间不准破坏超市的规矩。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，我是奶制品这边的，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！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、不可以坐下来要穿工作服等等。所有的规定我都能自觉地遵守的。我认为，这些是好好工作的最基本的要素，这也是做人的一个最基本的素质！

在超市做导购员，有时还是很忙的。特别是周六和周日。这个时候店里的客流量是平时的好几倍。我们不仅要摆好自己的商品还要负责向顾客介绍商品，解答顾客的问题，同时还要给做活动的商品做促销。其实我最苦恼的就是做促销了，因为真的拉不下面子喊不出声音来，后来有位经验丰富的同时告诉我，做这个要把胆子放开，就当自己是在一个人多的场合演讲，把你要推销的商品以及优惠内容大声地讲出来就好了，试一试就会发现其实他真的不难。终于经过了这几天的磨练，我可以轻松的促销我的奶制品了！现在想想他真的锻炼了我自己的胆量，也告诉了我：选择了就要大胆地去做，不要想着逃避！我想这对我以后的工作和人生选择应该都是有很大的好处的！

有时当货架上商品不足时，要记得即使上货。所谓“上货”，是我们常说的，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？这个时候就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。如果没有什么顾客，也没有货要补的时候我们会抹货架。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。这样不但给顾客留下了个坏映像，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。虽说是个体力活，但毕竟这段时间自己的嘴巴可以歇一歇，所以说累了以后我还是希望可以抹会货架的！

现在想想，作奶制品促销也不是很难，毕竟大家对奶制品都有一定的了解，我就这样轻松快乐的重复着每一天的生活！渐渐地对工作越来越熟悉了，在后期竟然可以在自己工作之余帮忙看会旁边百货大姐的货架了！我想这也算是一个小小的成功吧！

转眼间，我的时践生活就结束了，领到工资的那一天，我清楚地记得我们的店长拍着我的头说：“小×，这段时间进步很快，干的不错，寒假如果没有更好的工作，就还来我们这！”那一刻，真的很高兴！

从超市回来以后，我了一些工作经验。其实要成为一名出色的导购，是需要具备一些特定的基本素质和条件的。

一、要有强烈的自信心和良好的自我形象

自信心和自我形象是一个成功的导购应该具备的素质中最重要的部分。我们内心的想法，就决定我们是什么样的人。如果内心相信自己是个出色的导购，你从思想上就会一点一滴的转化为一个优秀的导购，第一件要做的事情就是想办法提高自信心和内在的自我形象，亲切的笑容、整洁的外表等都有助于提升自我形象。

二、要对产品有十足信心

一个出色的导购首先应该对自己的产品和服务具备十足的信心，你有多喜欢和相信自己的产品，决定了你在销售过程中所传递的热诚和影响。销售过程实际是一种信心的转移，我们的客户永远不会比我们自己更相信我们的产品。当他们发现我们自己有多喜欢、多爱我们的产品时，他们也会自然而然地接受和喜欢这类产品和服务。

三、要有高度的热诚和服务心

成功的导购都非常关心自己的顾客，常常把他们当成最好的朋友和家人。对于进入超市的顾客，导购热情亲切的把他们当作朋友来招待，不故作专家，不强行推销，欣赏顾客的优点，提供穿着的建议，让顾客一边享受真诚的服务，一边愉快的购物。超市这种温暖的气氛是每一个顾客渴望体会的，热情诚恳的导购正是店铺气氛的营造者。树立起“帮助顾客

选择适合他的商品，而不是强迫他购买最贵的商品”“是否购买不是绝对的，潜在的顾客也很重要”观念的导购，通常都能在工作中以良好的状态面对顾客。相反，一个待人冷淡，做事被动的导购会使顾客反感，大大降低顾客购买的欲望。

四、要有非凡的亲合力

一般来讲，我们对自己喜欢的人所提出的建议会比较容易接受，也比较容易相信，优秀的导购都是具有很好亲和力的，都很容易博取顾客的信赖，也很容易让顾客接受、喜欢。事实上，很多成功的销售都是建立在友谊的基础上的，这种友谊越广，你的业绩就会越好。那么什么样的人是最具有亲和力的呢？通常一个热诚、乐于助人、关心别人、诚恳、有幽默感的人具有很好的亲和力，很值得人信赖。人是自己的一面镜子，你越喜欢自己，你就会越喜欢别人，而越喜欢对方，对方也越容易和你建立起良好的友谊基础，自然而然的愿意购买你的产品。

五、要具备丰富的专业知识和销售能力

对产品具有丰富的专业知识，是一个优秀的导购必备的基本条件。一个连自己所卖的商品都不了解的人，如何将他的产品卖给顾客呢？作为一个优秀的导购，不仅对自己销售商品质量，功能，效用等了如指掌外，还要对商品的文化、历史、风格定位等内在的知识非常熟悉，只有这样，导购在接待顾客时，才能清楚的分析 and 说服顾客。除了对产品知识的了解外，一个优秀的导购还要具备良好的销售能力和技巧，这需要通过不断的学习和磨练。

把握好经营管理者与导购员这两个方面，并兼顾好其它方面的。一个超市的盈利经营应该是不在话下的。

超市导购员实践报告篇七

- 1、深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况和现代企业营销管理理念，特别是现代企业营销管理的发展趋势。
- 2、将大学四年在学校所学的理论知识同企业实际操作结合起来，理论联系实际，以加深对所学专业理论知识的理解，熟练掌握营销管理在企业中的运作。
- 3、掌握营销的实际工作经验，增强对大学期间所学营销知识的驾驭和掌握能力
- 4、掌握企业营销过程和营销管理工作的组织形式与基本方法，综合运用所学知识进行调查研究，以培养发现问题和解决问题的能力。

xx超市创建于1991年5月，是上海首家以发展连锁经营为特色的超市公司，目前xx已成为现今中国最大的商业零售企业，形成了大型综合超市（大卖场）、超级市场、便利店等多元业态联动互补的竞争优势。在上海、北京、天津、江苏、浙江、安徽、江西、广东、山东、山西、河南、河北、辽宁、吉林、新疆、内蒙等20多个省市和自治区的100多个城市建立了强大的连锁经营网络，是消费者最信赖的商业品牌。

发展壮大后的xx着力打造核心竞争力，在战略创新、经营创新、管理创新、技术创新等方面不断取得新突破。xx在全国建起了商品采购网络，建成了国内首家大型智能化配送中心，先进的计算机信息系统已经覆盖了xx的所有门店，实现了商业管理的自动化。xx年销售规模达200多亿元，门店数近2600家。再次以雄厚的实力奠定了在中国零售业的龙头地位。

xx超市股份有限公司，有“零售连锁推土机”之称，至xx年，xx公司以营业额计已连续6年位列中国零售业榜首，大型

综合超市、超级市场及便利店是三大主要经营零售业态。xx年以xx为首的中国第一大零售集团百联集团销售规模达6762714万元、5493门店数个，其中xx超市公司销售额为3068494万元。

xx超市集团全国扩张由来已久。xx超市自1997年起就开始了向上海以外的地区发展，他们的向外推进策略是以上海为核心沿着沪宁沪杭高速公路向外延伸，相继在扬州、宁波、南京、杭州及苏州等地开设连锁门店。接着在全国以跳跃式扩展的战略推进方式扩展，采取的是框架策略，在华东、华北、华中以及华南地区把xx的连锁店全面铺开。xx在全国300多个城市进行了考察，最终排出了一份60多个城市的名单，这些城市基本上都是省会城市，计划单列城市以及人口在150万以上的其他城市。

对于合资店中的当地合作伙伴，xx选择的当地有实力的商业集团、上市公司或者有资源的大公司。在管理上是统一化和本地化相结合，统一的是采购、经营方式以及营运模式；本地化的是商品、经营手段和人力资源。xx在全国拓展三个方面取得了成效：一是实施低成本规模扩张的发展战略，并在稳中提速，不盲目布点，新布网点以省会城市为首选，且通过专家评估和论证，同时在各大城市寻找“龙头”企业为合作伙伴，采取合资、购并、加盟等形式，与xx合作联手后，既释放了xx潜在的品牌、物流、管理、信息等优势，又使xx借助当地原有企业的销售网络、仓储设施和熟悉当地居民消费需求等资源优势，实行互补和共享。这样一来，投入少，时间短、收效快。

xx向外扩展的具体实施流程为首先选择城市或者伙伴，然后组建班子进行市场调查，再接着招聘人员进行强化培训。在业态方面，将采用多元业态协调发展的模式，以大带小，就是以大卖场带动便利店，发挥组合经营优势，节约经营成本。xx的拓展也不是为了市场而放弃盈利目标。xx与国内企业在市场的联合拓展过程中强调两者兼顾。xx在向外拓展市场的

过程中非常重视支撑体系的建立，所谓支撑体系就是商流、物流、人才流和信息流。

xx与本土企业联合的成功经验：

三、资源共享，联合后的新公司依然保留原有架构，采用区域化管理的模式，但同时又在资源上与总部共享，例如相同商品的采购、跨地区的联合采购等，由此形成采购规模，降低成本。

我实习的岗位是上海xx超市股份有限公司第一分公司商品部助理，首先是熟悉公司内部的具体情况以及公司在当前市场上所处的阶段，其次是了解其他超市的商品种类及价格，并作出价格对比表，及商品销售跟踪表，再次是做好与采购部等其他部门的沟通，最后是整理商品促销信息，制定销售计划。

首先，是了解连锁超市的市场现状。要想很好地融入一个新的工作环境，就要首先这个行业的现状。因此实习一开始我就系统学习了超市这个行业的发展状况，并对我公司的市场现状有明确了解。在这几天的学习中，我了解到连锁超市在我国出现已有十多年的历史，从发展至今，中国连锁超市的年平均增长速度在70%左右，并迅速向大中城市蔓延，新增店铺数量也在猛增。连锁超市已成为零售业的主流业态，为中国扩大内需，拉动经济增长作出重大贡献。

现在的零售业竞争如林，我公司6家分店采用统一采购、统一配送、统一标识、统一经营方针、统一服务规范和统一销售价格的一体化战略模式，在中牟地区占据有利地位。

其次，是了解其他超市的商品种类及价格。在市场营销中，价格决定着企业产品的销路，也决定着消费者的购买行为，是商业交换的核心内容。公司的管理人员需要灵活掌握价格对策，合理制定商品价格，增强公司竞争能力。在制定价格

策略时，了解竞争对手的价格情况显得尤为重要，它是超市营销中取胜的'关键。因此，收集其他超市商品的种类和价格是我这段时间的重要任务。对比其他超市与本超市商品的种类：对于相同种类的商品还要对比价格的差异，并制作商品价格对比表交给商品部经理；对于不同种类的商品，如我超市所缺的商品要及时报知部门经理，并对新增商品做好销售跟踪表；对于我超市有而其他超市缺的商品种类也要及时报知经理，以防货物堆积或商品供应不足。

再次，做好与其他部门的沟通，尤其是采购部。超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。尤其是商品部与采购部的联系最密切，交流最多，所以这两个部门之间的沟通也显得尤为重要。我要定期按照商品部经理的指示填写进货报表。对于供不应求或供过于求的商品通知采购部调整进货数量。商品部和采购部沟通的良好沟通可以另货品少积压，进而降低超市成本。

最后，整理商品促销信息，制定销售计划。在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过促销这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市促销模式。在促销前期我的工作是给商品部经理提出一些关于促销时间，促销主题，促销方式，宣传媒体等方面的建议，并在经理指导下完成本次促销活动执行方案的纸质文档，还要通知各区参加促销活动的商品种类、价格及数量并帮助营业员完成促销时期的商品陈列。促销中期我会记录各个商品促销情况，以备后期经理做总结时参考。促销后期对经理总结的观点进行记录，并以电子档的形式保存。

在实习过程中，使我认识到，商品部是超市重要的组成部分。

商品部工作的好坏直接影响到公司的盈利，进而影响到公司其他一系列问题。

这两个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。它使我在实践中了解社会，学到了很多书本上没有的知识，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做事上的耐心、细心，同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流。

在这为期两个月的实习中，我学到了很多，也思考了很多。不仅对连锁超市这个行业有了详细的了解，而且学习了超市价格策略和促销策略的制定。但是在我实习的过程中也发现了不少问题并提出了自己的一些看法。

第一，提高服务质量。这次实习我感受最深的就是零售企业中服务质量的重要。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，消费者下次才会光顾，这样才能给超市带来最大效益，所以好的服务则是超市无形的资产。提高服务质量首先就要在顾客购物过程中下足文章，让顾客对服务态度满意。这一点主要就要求导购员有良好的服务态度，与一些专业的导购知识。其次要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询与投诉。对产品过期，变质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。在处理咨询投诉问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让咨询投诉者感到满意。处理这些问题时绝对不能出现诸如以下的不礼貌用语“这种问题连三岁小孩都懂。”“一分钱，一分货。”“不可能，绝对不可能发生这种事儿。”“这种问题不关我们的事，请直接去问生产厂家，我们只负责卖货。”

第二，合理控制员工流动性。众所周知，零售业的低成本控制以及工作时间的倒班制都是形成员工高流动性的重要因素

之一。但我个人认为，不难否认薪资是造成员工流失率居高不下的原因之一，但更多的应该涉及到情感管理上的一些问题。在员工管理上注重情感管理的加强和运用，多与员工沟通，及时了解员工的心理动态，发现波动情绪及时解决和协调，尽量避免员工出现辞职和离职等现象，从而防止产生群体连带效应。

第三，实现供销超市的规模化经营。同大型外资连锁企业相比，供销超市连锁企业明显处于弱势地位，企业发展中必须实施集团化、规模化战略。发展大型连锁超市发展以结构调整为重点，联合、购并和跨地区合作是扩大规模的方向，这种合作还包括与外资企业之间的合作。在跨区域发展中要以发达地区的连锁企业为主，在稳步推进的同时，采取全国布点、以点带面进而实现规模化。同时在发展规模化连锁经营中，供销超市应坚持以盈利带动增长的原则，避免盲目扩大规模。还可通过资产重组、企业兼并等方式，尽快提高供销连锁超市的组织化水平，实现规模经营和效益。

实习两个月的工作时间虽然不长，但是我非常珍惜这次工作的机会，在有限的的时间里加深对实际企业的了解，找出自身的不足。实习后我了解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。

身的综合素质。同时，注重专业知识的学习。这样，才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

最后，我向我的指导老师王xx老师和实习单位表示真诚的感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好的锻炼。

超市导购员实践报告篇八

摘要：为了响应学校以“永远跟党走，奉献新江苏”为主题暑期社会实践的活动号召，为了丰富自己的暑假生活，也为了将来走向社会做铺垫，所以决定提前接触社会，了解社会。

大学是走向社会的过渡期，是从幼嫩转变成成熟的重要阶段。对于还是大一的我来说，需要很多与外界接触的机会来帮助我成长。我极渴望破茧成一只美丽的蝴蝶，让大家看到我努力后的喜悦和兴奋。因此，我必须每时每刻都在前进，就现在算还没走在前面，还很落后。我得尽快接触这个社会，更早的认识这个社会，这个我将要步入的社会。这样，我也能更好地为自己的未来作计划。

大一已经结束，深觉仅仅在课本上已获取不到自己想要的东西，甚至觉得有点儿枯燥、乏味，心里想去做点什么，可又没什么实质想做的事，有点茫然。我算是比较内向的女孩，一般较少与同学交流。可我不喜欢这样，我想改变，因为我知道自己这样很难在以后会有什么发展，我觉得只有改变了，未来才能有更大的突破，才能有更好的成就。但找份暑假工，这对现在的我，没有实际的经验的我来说是较困难的。虽然曾经找过，但那也只是在网上胡找，乱搜一通，不懂哪些是真的，哪些是骗人的。就在我为这事苦恼的同时，家里来了电话，说给我找了份暑假工。真是非常感谢他们。

第一次的暑期工作带给我一种莫名的新鲜感，想做好它，毕竟以前都没做

过。这次的尝试也能让我知道自己到底有多少能力，有多少耐心。没再多想，我马上答应了那份暑假工。

那是一份在超市里做营业员的工作。超市找我家附近。上班时间是每天早上的7：30—11：30，晚上的18：00—22：00共8小时。别看我的职务是营业员，在那儿要做的事很多，一

个人也是蛮辛苦的。因为这个超市不是大超市，而是小超市，所以有很大的区别。大超市的营业员比较轻松，只需稍稍上上货，摆摆货等，没什么粗重的活，并不辛苦。而我在的那个超市就不一样了，任务特别多。

新来的职员要先实习3天也就是免费做3天。这是惯例，别的地方也是这样。到那儿的第一件事便是熟悉货架上货物的摆放位置，以便日后每天上货的需要。老板娘说，只要货架上一没货，就要去仓库搬。平时要检查架上物品干净与否，摆放整齐与否。若不干净，就得拿抹布擦拭，若不整齐，就得重摆。重要的是商品的日期检查，对于快逾期的商品必须拿出来放一堆，以便退货。每次进货都要出来一起搬货。有的要上架，有的要放到仓库。有时候一个人真的是忙不过来。幸好，十天后她又请到一个。还有，迟到或请假或旷工都要扣钱，这是那里的制度。晚上，要先将超市打扫干净，并将外面的物品搬进超市才可下班。当然，重量级的货物都是老板搬的。

将会永远埋在这个小地方不能出头。

和家人商谈后，又明白了不管做人还是做事，都应该有始有终。既然已经做了，就做完一个月。最后我还是坚持了下来，没有半途而废。

虽然我做的时间不长，但也不算短。关于那个超市，我那么多天的观察下来看，觉得这里并没有什么发展前景，一直做下去也不会有什么前途。因为这超市较小，东西摆放后就显得里面很狭窄，每条通道只能通过一个人，人多的时候就很拥挤。像隔壁的仓库，记得刚到那儿的时候，他们的仓库特凌乱，不过后来找人清理了好很多。但我认为这里短期做做还是挺有好处的。这次到这边，也纯粹是想锻炼下自己，想找出自己的缺点和不足。这里的东西并不多，却便宜，比较适合附近的居民购买。像有时懒得去城里，或是急需用的常用物品便可以到这边购买。可这超市东西并不齐全，像我们

家一般都是去城里买的。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为在实践中缺少的是如何在社会上与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

总之，在这一个月里，我做着超市的活，渐渐体会到长辈们为家计付出的辛酸，为我们所做的一切，也懵懂地学到一些课外的知识。这步入新社会前的体验，使我对生活有了一种新的看法，我觉得我将要长大，成熟。