

最新超市员工纪律整顿自查报告(优质9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

超市员工纪律整顿自查报告篇一

连锁经营中每家新店在开业之初都会遇到因为对新消费群体的需求无法做到全面深入的了解，而造成商品组合欠佳、形象宣传模糊、顾客认知率较低等情况，在这时如果不进行及时、系统、有效的引导认知工作，便会使企业走进一个被业内人士习惯上称之为的“雾境营销”的误区。区域消费水平的差别、消费者所处文化氛围的不同等原因，势必造成消费群在认知接受新进入者时行为表现方面的不同。特别是在当地同类产业并不处于衰落期时，目标顾客群的认知速度与效果会成为直接影响新进入者拓展当地市场的重要因素。

俗话说：“万事开头难”那么，这时我们该如何做呢？让顾客知道。在做顾客认知初期工作时想要让目标人群概念性的知道“我们是做什么的？”就必须找准当地主要竞争对手的薄弱环节作为引导认知的切入点，以目标顾客所熟知的事物作为暗式的参照物，这样再通过隐义性和技巧性的外部宣传工作使消费者产生强烈的比较和选择的意识。“不怕不识货，就怕货比货”，有比较选择基础上的购物行为将会促使消费者最终向忠诚顾客转变。但该认知层给顾客的仅仅是通过感官而获知的表面信息，并不能决定认知工作的理性化走向。让顾客明白。

明白认知阶段是顾客通过比较后由“试试看”购买型向“反复”购买型过渡的重要时期。在这个时间里我们应该充分运

用整体的形象整合系统为顾客提供更为完善的购物过程。这里的形象整合不单单指开业之初店面整体的装修、媒体的宣传等单一性的工作更主要的是以什么来保证顾客购物过程中的最大满意度。要通过尽可能多的渠道在顾客、员工中进行企业文化的潜移默化和影响，将简单的购销关系向一个脉络分明的有机共同体演变。使顾客明白我们是“以担社会责任为先，以为顾客服务为主”的新型企业，我们所要的第一追求不是利润，而是有更广阔的空间与机会能为更多的消费者提供满意的服务。让顾客信任。全面质量管理是企业发展的生命线，也是建立顾客信任的唯一途径。

以“品质论英雄”是商家营销的主要手段和线索，质量品质、服务品质、等等都已成贯穿所有工作的主线，这些方方面面工作绝不能为某个时间段的促销而造势，要真正成为对消费者负责的一个个郑重的承诺。让顾客100%满意的质量管理作为培育忠诚顾客的基石性工作必须从开业伊始就进行周密的操作，从严格要求、按流程操作到全方位的监督检查，要做到有形式、更要有内容有涵义。只有这样才能经的起实践者和时间的检验，才能让顾客产生信赖和忠诚。让顾客喜欢。一个人要想被众人所接受和信任那么具有亲和力是他必须条件。在客观现实中这种亲和力不单只存在于人与人之间，企业与顾客之间同样也存有一种潜在的并且在影响运营因素中有着举足轻重作用的亲和力。它源自于员工的全力以赴、企业对公益事业的关注、社区关系的融洽，甚至于部分管理者的人格魅力等。

超市员工纪律整顿自查报告篇二

连锁经营中每家新店在开业之初都会遇到因为对新消费群体的需求无法做到全面深入的了解，而造成商品组合欠佳、形象宣传模糊、顾客认知率较低等情况，在这时如果不进行及时、系统、有效的引导认知工作，便会使企业走进一个被业内人士习惯上称之为的“雾境营销”的误区。

区域消费水平的差别、消费者所处文化氛围的不同等原因，势必造成消费群在认知接受新进入者时行为表现方面的不同。特别是在当地同类产业并不处于衰落期时，目标顾客群的认知速度与效果会成为直接影响新进入者拓展当地市场的重要因素。俗话说：“万事开头难”那么，这时我们该如何做呢？让顾客知道。

在做顾客认知初期工作时想要让目标人群概念性的知道“我们是做什么的？”就必须找准当地主要竞争对手的薄弱环节作为引导认知的切入点，以目标顾客所熟知的事物作为暗式的参照物，这样再通过隐义性和技巧性的外部宣传工作使消费者产生强烈的比较和选择的意识。“不怕不识货，就怕货比货”，有比较选择基础上的购物行为将会促使消费者最终向忠诚顾客转变。

但该认知层给顾客的仅仅是通过感官而获知的表面信息，并不能决定认知工作的理性化走向。让顾客明白。明白认知阶段是顾客通过比较后由“试试看”购买型向“反复”购买型过渡的重要时期。在这个时间里我们应该充分运用整体的形象整合系统为顾客提供更为完善的购物过程。

这里的形象整合不单单指开业之初店面整体的装修、媒体的宣传等单一性的工作更主要的是以什么来保证顾客购物过程中的最大满意度。要通过尽可能多的渠道在顾客、员工中进行企业文化的潜移默化和影响，将简单的购销关系向一个脉络分明的有机共同体演变。使顾客明白我们是“以担社会责任为先，以为顾客服务为主”的新型企业，我们所要的第一追求不是利润，而是有更广阔的空间与机会能为更多的消费者提供满意的服务。让顾客信任。全面质量管理是企业发展的生命线，也是建立顾客信任的唯一途径。

以“品质论英雄”是商家营销的主要手段和线索，质量品质、服务品质、等等都已成贯穿所有工作的主线，这些方方面面工作绝不能为某个时间段的促销而造势，要真正成为对消费

者负责的一个个郑重的承诺。让顾客100%满意的质量管理作为培育忠诚顾客的基石性工作必须从开业伊始就进行周密的操作，从严格要求、按流程操作到全方位的监督检查，要做到有形式、更要有内容有涵义。只有这样才能经的起实践者和时间的检验，才能让顾客产生信赖和忠诚。让顾客喜欢。

一个人要想被众人所接受和信任那么具有亲和力是他必须条件。在客观现实中这种亲和力不单只存在于人与人之间，企业与顾客之间同样也存有一种潜在的并且在影响运营因素中有着举足轻重作用的亲和力。它源自于员工的全力以赴、企业对公益事业的关注、社区关系的融洽，甚至于部分管理者的人格魅力等。

因为这诸多因素的存在所以我们在对待顾客的每次光顾时都不应只当成是一次简单机械的销售过程，企业行为的良好展示就是靠这看似单纯的一次又一次。我们只有充分利用和把握好每一次接触或服务顾客的机会，才能让他们去感受我们给其带来的“超值”。

日积月累中潜在的亲和力自然会被挖掘出并成为企业与目标顾客间牢固的桥梁与纽带。让顾客回味。从消费行为学的角度来分析我们会发现：每一位顾客在单项行为结束后，都会肯定自己的相关选择与决定是明智而正确的，都不会去贬低、否认自己的决定。这是因为每个人在自己的行为评价中都存有对自我认可性的依赖和自我否认性的排斥。

据此，我们应创造更多的情景让顾客回味并明白：是我们企业的与众不同让他有更多的理由去肯定自己的行为，以我们的品牌为荣耀在同一群体中得到更多的赞许和认同。

这样以来，不但充分满足了消费者的自我认可性，同时也给我们带来了超出任何宣传效果的——口碑效应。在新型竞争营运环境下，多少商家在歇斯底里的高喊“钱越来越难赚了，顾客越来越看不透了，借我们一双慧眼吧！”。其实不是消费

者变复杂了，而是企业没有把自己真正融进一个以顾客需求为最终导向的新型空间里。

模糊的管理，糊涂的消费由此而存在。每一个有高瞻远瞩性和社会责任感的商家在运营操作之初都不能让一时的受益冲昏头脑走进经营的“雾境”，错失建立自己忠诚顾客群的良机，我们只有主动去做引导消费者明明白白消费的先锋使者，才能在新的市场上扎根立足、长久发展！

如果在工作中我们失去了细心，那么在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲望顾客的购物动向，巨大磁石点也将达不到理想的效果，失去应有的价值；另外货架的陈列要求我们了解：怎样的陈列才能利用好货架的每一层，从而创造出更大的价值及效益；然而色彩的对比也能很大程度点亮顾客的眼睛，吸引并留住顾客的脚步。通过这次陈列的学习，我会运用到以后的工作中，更希望通过大家一起的努力让我们整个超市的布局及陈列达到最佳的效果，提升一个层次。

超市员工纪律整顿自查报告篇三

作为一名超市老员工，我在经历了多年的工作之后，深深感受到在职业生涯中的重要性，同时也觉得这是一个收获满满的工作，以下是我自己工作中的一些心得体会。

首先，作为一名超市老员工，我们需要时刻保持对工作的热情和专注度，因为在我们面对着不同的询问和需求时，必须要始终能够有效地解决问题，让每一个顾客都感到满意，这也是促进商店业绩增长和形象提升的重要方式。

其次，我们还要注重培养良好的沟通能力和服务态度，因为在接触顾客时，有时候可能要面对各种各样的问题，必须要能够根据情况灵活应对，让每一个顾客都感到舒适和被关心。同时，在得到顾客的反馈时，我们也要适当引导，鼓励他们主动提出宝贵的意见和建议，以便更好地完善超市的产品和

服务。

此外，超市老员工还需要学习和掌握相关的专业知识和技能，以便能够更好地应对各种情况。比如，在防止商品被盗的方面，我们需要有效地提高警觉性，掌握预防技巧，并时刻站在顾客和商业安全的角度考虑问题。

总之，作为一名超市老员工，我们需要不断保持专注和进取，没有什么可以取代职业道德和技术水平的提升。我相信只要我们始终保持良好的工作状态和心态，我们肯定能够在职业生涯中不断进步和成长。

超市员工纪律整顿自查报告篇四

超市作为一种现代化零售方式，为我们提供了很多方便和便利。在超市购物时，大家经常会碰到一些客服员工，他们为我们提供购物的帮助和解决问题。然而，这种工作并不是简单的站在柜台接待消费者这么简单，后面更多的是劳动和耐心，今天我想分享一下自己在超市客服岗位的体会。

第二段： 入职初期困惑

刚入职时，我是真的有些迷茫和困惑。第一次站在那里接听电话，很多问题都不知道怎么答复，甚至有些紧张害怕。毕竟，客服的工作并不是简单对话，更多的是要通过自己的调研、了解和积累经验为消费者提供解决方案。来问问题的消费者态度各异，有的人质疑、有的人耐心，这给我很大的挑战。

第三段： 过程中的成长

渐渐地，我慢慢地掌握了一些处理问题的方式和技巧，同时也摸索出了自己的工作节奏和规律。我发现，消费者的问题不止一种，有大型商品的售后服务、商品保修、商品维修、

收银服务和退换货服务等多种服务，我的工作还需要加以分类和优先级安排，从而保证服务的有序性。同时，我也开始理解了消费者的想法和需求，他们对价格、质量、售后服务等方面有着不同的要求，这也对我们客服提出了更高的要求 and 标准。

第四段： 总结困难及解决方法

在客服岗位上工作，需要面对多种问题和挑战。比如，有些客户对我们的服务质量不是很满意，他们会提出一些批评和意见，要求我们改进。在客服处理客户这类问题时，我们应该先认真听取对方的意见，制定出相应的改进计划，并及时地反馈和跟进改进计划的执行情况。除此之外，我们还应该保持一颗平常心，不应该被情绪和个人情感影响工作，保持良好的心态为客户提供更优质的服务。

第五段： 总结体会

总之，客服岗位不是一份简单的工作，它需要客服人员在不断地沟通和实践中成长。我通过自己的亲身经历知道了什么是耐心、什么是耐力、什么是学问、什么是待人接物的艺术。在这份工作中，我们要有学习的心态，善于学习和沟通，向其他老员工和同事取经，了解一些行业规则和核心技术，这样才能够更好的发挥自己的作用。

超市员工纪律整顿自查报告篇五

对各员工采取集中培训的一种方式，以求使员工更适应公司各岗位。在这次培训中，公司各部门高度重视，精心准备，详细讲解，使我们通过培训学习，较好的掌握了工作中所必备的业务技能，收到了良好的效果。

强化内部管理，提升盈利，

是所有企业都在做的一项工作，一个企业要生存搞好销售是前提。如何提高销售呢我们都知道顾客是我们的上帝，顾客是我们的衣食父母，更是我们薪水的最终支持者，只有顾客愿意上门购买，公司才会有收入和利润，如果失去顾客，公司将无法在市场竞争中立足生根。因此我们工作的目标是尽量让顾客满意，如何才能让顾客满意那就是——“服务”，这也是我在此次培训中感悟最深的。

常言道：“面带三分笑，顾客跑不掉，和气能生财，蛮横客不来”。“我是__人”“我是__的形象”怎样才能把服务做到最好相信每一位__人心中都有一把尺子。

“形象”，如何提高__超市在顾客心中的形象，光靠服务是不够的，在商品陈列，卖场环境、卫生等方面都必须做到让顾客满意。在这次培训中我们学到了商品的陈列，卖场的布局等等，这使得我们在以后的工作中能更好的搞好卖场的陈列，让顾客能更方便的买到自己需要的商品，并且物美价廉，使其在休闲购物时首先能想到我们__超市。

通过这次学习，使我学到很多，从公司制度到服务，从商品陈列到如何处理顾客的投诉，使我看到了一种希望，那是__蓬勃向前的希望，我也同时希望这些能成为我们的一种习惯，一种自然。让我们为公司的发展献上自己的一份情，一份爱。

培训的时候工厂的主要精神，根据其主要精神围绕写几句！然后是自己打算怎么做！

我们的老师用自己的成绩告诉我们付出就有回报的道理，我深切体会到爱病人胜过爱自己是icu护士必备的品质。总之，一年的培训中，我付出了该付出的时间、精力和财力，相比我所得到的知识、经验与感悟，后者更值□icu是个需要不断学习和乐于付出的专业，选择这个专业。

超市员工纪律整顿自查报告篇六

中秋节是中国传统的重要节日之一，它象征着团圆和祝福。对于每个家庭来说，中秋节都是一个重要的时刻，但对于超市员工来说，中秋节意味着更多的工作和责任。作为一名超市员工，我有幸亲眼目睹超市中秋节的繁忙、欢乐和感动。在这篇文章中，我将分享我作为一名超市员工在中秋节期间的心得和体会。

首先，中秋节是超市最繁忙的时期之一。很多人选择在中秋节期间购买月饼和礼品来庆祝。这使得超市的工作压力增加，而员工们必须做好应对。我们必须保证货架上的商品充足，确保每个顾客都能找到他们想要的产品。为了更好地满足顾客的需求，我们必须加快速度，提高工作效率。在这段时间里，我意识到团队协作的重要性。每个员工都必须分工合作，因为只有团队的努力才能让超市在这个繁忙的时期正常运营。

其次，在中秋节这个特殊的日子，超市员工能够亲眼目睹顾客的快乐和满足。在超市的货架上，有各种各样的月饼和礼品展示着。当顾客看到心仪的产品时，他们的脸上洋溢着兴奋和满足之情。这让我意识到作为一名超市员工，我们不仅仅是为顾客提供商品，更是为顾客带来了欢乐。当顾客在购物过程中感受到愉悦，他们就会更加愿意光顾超市，这对于超市的发展来说是一个很大的推动力。

然而，中秋节也是一段忍受长时间工作和疲劳的时期。由于工作量的增加，员工们必须加班加点。为了满足顾客需求，有时候我们需要在忙碌的凌晨三四点还在工作。这让我们感到十分疲劳和困倦，但是我们仍然努力坚持下去。我记得有一天，我连续工作了十多个小时，脚已经又酸又疼。然而，当顾客主动送来一盒月饼并祝我中秋快乐时，我感到无比温暖和感激。这些小小的举动为我们带来了巨大的鼓励和动力，让我们在困难时期坚持下来。

除了工作压力和疲劳，中秋节也给了我们机会感受家庭的温暖。当大家在家团圆时，我们虽然不能和家人一同度过，但我们会互相慰问并分享彼此的心情。有时候，我们会互相交换月饼和其他礼品，这给我们带来了一种家的感觉。中秋节让我明白了家的重要性，也让我更加珍惜和感激身边的家人。

总结起来，作为一名超市员工，在中秋节期间工作和责任的重要性是无法忽视的。我们必须承受压力和疲劳，但同时也能感受到团队合作和顾客满意的喜悦。我们的努力确保了超市在中秋节期间正常运营，并为顾客带来了快乐和满足。尽管我们无法亲身与家人团聚，但我们通过互相慰问和分享给彼此带来温暖。中秋节是个值得纪念和珍惜的节日，也是我们作为超市员工感悟和成长的时刻。

超市员工纪律整顿自查报告篇七

考虑到中国国情，我想写一篇关于超市老员工心得体会的文章。我相信很多人都有在超市里购物的经历，但是我们可能很少会去关注那些在超市里工作的老员工。他们每天忙碌地为我们提供服务，这些老员工有很多经验和心得，他们的故事也是很值得我们学习的。

首先，我想谈一谈老员工对于工作的态度。他们一般都非常认真负责，虽然可能每天都要进行千篇一律的工作，但他们从不会觉得厌烦或者无聊。他们会时刻保持笑容，为顾客提供热情周到的服务，让每一位顾客都感到舒适自在。我记得有一次我在超市里购物的时候，遇到了一个很有耐心的老员工，他为我提供了非常细致周到的建议，让我对于某个商品的选择更加有信心。这种认真负责的态度正是我们每个人都应该学习和借鉴的。

其次，老员工在长期的服务过程中，积累了很多经验和技巧。他们知道如何更快速地完成工作目标，同时也知道如何更好地与顾客进行沟通。我发现，他们很擅长利用小技巧来提高

工作效率和服务质量。比如说，他们会提前为扫码枪准备好电池，以免在工作过程中出现停电的情况。此外，他们通常都会在工作之余，关注行业最新动态和知识，以便更好地适应市场需求并服务顾客。

最后，我觉得老员工的勤奋和耐心也是我们应该学习的。在超市工作不是一项轻松的工作，甚至可以说是颇具挑战性的。但是，老员工们通常都会在长时间的工作中保持耐心和热情，并不会因为工作而疲惫不堪。他们会利用自己的职业特长和技巧，来处理各种复杂的情况，并且尽可能地将顾客的需求做到最好。他们的勤奋和耐心，也正是我们在成长中应该学习的品质。

总之，作为在超市购物的一个普通消费者，我们要感慨那些默默无闻的老员工们的辛勤工作和贡献。他们的积极态度和出色服务，不仅直接与我们的购物体验相关，更为我们提供了一个良好的生活环境。希望我们都能从老员工的工作中学习到一些东西，成为更优秀的人。

超市员工纪律整顿自查报告篇八

首先，我非常感谢公司给我们新进员工的集体培训，我也很荣幸参加了这次培训，作为公司的第一批员工，我深感荣幸与骄傲??这说明公司对我们员工岗前培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于刚介入服务行业的我，也非常珍惜这次机会。经过半个月的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，而且与生活紧密联系。半个月的培训内容主要是：军训、相关的企业文化以及公司的基本运作情况介绍，特别是听了汪总的讲解，让我们大家都受益匪浅，课程内容生动有趣，讲解企业文化的同时，还掺杂了许多广泛性知识，都与我们的工作和生活息息

相关，使我们在短时间里了解到公司的基本运作流程以及公司的企业文化，企业现状等等、让我们对公司有了更深刻的认识与了解，从而能更快地适应自己的工作岗位，更了解自己的职责，让我们对未来的工作充满信心，充分发挥自己的主动性，利用好公司的优势资源最大效果为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人发展。

对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作开展以及个人的发展都是非常有好处的。

超市是个大众化服务行业，之前的我只认为只要能把商品销售出去，那么就ok了。经过培训强化了我们的服务意识，因为现在的超市竞争不再是商品价格之间的竞争，而是看你的服务态度，服务现在也是一门学问，其中也有许多技巧与方法，怎样服务好顾客呢？尤其是汪总所讲到微笑服务，我们一定要落实下去，我们公司员工要有团队精神，我们处事的一举一动都是代表着公司的文化与形象而不是个人。在职业态度方面，让我们明确：我们不是在为公司工作，更不是在为老板工作，我们每个人都是在为自己工作。

这是公司的第一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常着重的，汪总及培训人员都做了很多准备，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责作的态度和良苦用心，让我们融为一体，我们在未来的工作中端正心态，更加努力！更加自信！

超市员工心得体会

顺利结束。这是公司领导根据发展需要，对各员工采取集中培训的一种方式，以求使员工更适应公司各岗位。在这次培训中，公司各部门高度重视，精心准备，详细讲解，使我们通过培训学习，较好的掌握了工作中所必备的业务技能，收到了良好的效果。

强化内部管理，提升盈利，

是所有企业都在做的一项工作，一个企业要生存搞好销售是前提。如何提高销售呢？我们都知道顾客是我们的上帝，顾客是我们的衣食父母，更是我们薪水的最终支持者，只有顾客愿意上门购买，公司才会有收入和利润，如果失去顾客，公司将无法在市场竞争中立足生根。因此我们工作的目标是尽量让顾客满意，如何才能让顾客满意？那就是——“服务”，这也是我在此次培训中感悟最深的。

常言道：“面带三分笑，顾客跑。

“形象”，如何提高__超市在顾客心中的形象，光靠服务是不够的，在商品陈列，卖场环境、卫生等方面都必须做到让顾客满意。在这次培训中我们学到了商品的陈列，卖场的布局等等，这使得我们在以后的工作中能更好的搞好卖场的陈列，让顾客能更方便的买到自己需要的商品，并且物美价廉，使其在休闲购物时首先能想到我们__超市。

超市新员工入职心得体会

记得刚来超市卖场时，场地一片狼藉，伸手不见五指，当时，室内的温度也是零下二十度左右，但是，我们依然准时到场，接受了主管安排的军训，员工知识培训。这是我在任何企业工作中都没有经历的，她标志着企业的形象和未来的希望。

随着超市卖场的逐渐完工，我们在各主管的带领下，搬运杂物，清洁地面卫生，提水的，扫灰的，拖地的，个个都争先恐后的干着，虽然，我们大家个个忙的都是灰头土脸的，但脸上总是洋溢着高兴，快乐的风采接着超市的货架，商品也逐步的进入了卖场，首先，是主管们带着我们组装货架，这对我们来说是有赶鸭子上架，因为我们大家从来都没接触过此类工作，主管们就手把手的教，不厌其烦的讲解，至到大家能熟练的安装完毕。商品的陈列摆放更是叫我们一窍不

通，无从下手，还是我们的主管们，耐心的讲解，引导，如何将商品的陈列摆放的更有条理化，美观化，反复调换商品的位置，排面。使我深深地感到，做什么事都要有一种执着，坚定的精神，才能把工作做的更好。

曾经看过一个企业对员工的倡导书，是这样写的；如果你有智慧，请把你的智慧拿出来，如果你没有智慧，那就请你流汗吧、如果你既没有智慧又不想流汗，那就请你离开吧、我感悟很深。

我来超市上班，就是以这种心态做好超市分配的各项工
作，既然，选择

了。就要认认真真，勤勤恳恳的去做，争取做到更好。

现在，我们穿着整齐的工装，站在宽敞，明亮，干净，整洁的环境里工作，我感到十分的自豪，真是，一分耕耘，一分收获，一份付出，一份回报，这与我们的齐心协力，辛勤劳动是分不开的。也是我更加懂得；众人拾柴火焰高。只有想不到的没有做不到的。在以后的工作中，我会一如既往地，恪尽职守，严以律己，尽职尽责做好自己的本职工作，为超市的明天更加欣欣向荣，奉献自己的一份力量。我相信，我们的超市将是最优秀，最有企业形象，最有素质，最有团队精神的一枝独秀，我作为一名员工，能在这样的企业工作，是骄傲，自豪的。

超市员工纪律整顿自查报告篇九

自从接触“xx”超市以后，我们的好日子就到头了，每天除了整改还是整改，不是这不行就是那不好，真的很困惑，我们自己有那么不好吗？今天公司组织去总店参观学习，我带着好多的问题来了，希望能够找到满意的答案。

到达目的地以后我们分别找到了各自对应的区域，我的第一

个感觉就是舒服，货物丰满干净整洁，让人一看就有购物的欲望，到了散货区看见她们在正在上货，做了自我介绍之后就开始了参观，感觉他们的堆头整体都很高，交谈以后才知道他们也是刚刚整改过，确实做到了货卖堆山的效果，这时我就在想我们每天总是‘问题多多理由多多’，刚接到整改通知，第一个反应就是货怎么可能摆那么高，顾客能拿得到吗？豆干怎么能摆成那样，货压那么多卖不了咋办等等各种理由，看到他们整改的效果，我们面面相觑，别人竟然做到了，原来每天整改的不只有我们，所有的人都在努力做到最好，我们拒绝整改结果只有一个，别人在前进而我们却一直在原地，直到被淘汰！

今天很幸运，见到了他们的供货商，也像他讨教了很多问题，比如干果在这个季节怎样不长虫，货卖堆山怎样查日期，果冻是摆整齐好还是杂拌好等等，他也不厌其烦的帮我们一一解答，下午我们也参观了其他两家超市，效果确实没有我们整改过后的好，心里的疑惑解决了，剩下的就是承诺了，我承诺以后积极配合领导下达的每一个任务，多的不说了，一切看行动吧，最后我有一个建议，希望公司能多的组织我们去参观其他模范店，这样可以让我们直接看到别人的优点和我们的不足，以便及时整改。