# 2025年超市规则心得体会 超市心得体会(模板9篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-06-15

*超市规则心得体会一随着终端拦截的越来越激烈，终端拦截的最高操作手法：住店促销员拦截竞争厂家的消费者群体，销售自己的产品的做法，在医药保健品营销中迅猛发展，尽管在医药保健品行业出现住店促销要晚于酒水饮料与化妆品，但是最近两年越来越泛滥，据笔者...*

**超市规则心得体会一**

随着终端拦截的越来越激烈，终端拦截的最高操作手法：住店促销员拦截竞争厂家的消费者群体，销售自己的产品的做法，在医药保健品营销中迅猛发展，尽管在医药保健品行业出现住店促销要晚于酒水饮料与化妆品，但是最近两年越来越泛滥，据笔者20xx年xx月初在广州市和深圳的调查，目前住店促销非常普遍：a类药店(各厂家标准不一，但大同小学校防汛应急预案,规则方案异)的60%，平价药品超市100%都有个厂家的住店促销，超市工作心得体会。一般来说，在广深两地每月营业额10万元及10万元以上的店，都可能有住店促销员进驻。

在二级以上城市的a类零售终端，所有的平价药品超市已经普遍有住店促销员存在。派驻住店促销员的一般是药品生产企业和药品销售代理公司。

生产厂家派驻。一般会是品牌知名度低的厂家，具备以下条件就可排住店促销：一是品种较多的厂家，二是价差大的品种，三是一些人员营业推广可以上量的品种，四是一些老药新做的品种，或者五是新推出的不以广告作为促销手段的品种，大都采取以终端拦截营销模式运作，其最高境界就是有自己的住店促销员队伍。

医药公司派驻：独家代理一些品种，或者把某类品种组合成为一个系列，或者治疗各种疾病的药品都有，覆盖面广泛，消费者拦截面广泛。

在很多药品超市和大型药店里，住店促销员的数量远远多于正式的药店营业员的数量。有些药店只有柜台里的营业员是店方的，其他都是爱情心理测试-爱情测试:你错爱了花药品生产厂家或者医药代理公司的住店促销员。有些已经到了一个柜长是店里的员工，其余营业员全是厂家的住店促销。因此住店促销的终端拦截方式不管合法合理性如何，无论成本高低，在短期内这肯定是一些实力不强的厂家绕不过的一道坎。

场所上：

住店促销终端拦截，将从超级终端(平价药品超市、当地传统最佳几家药店)向连锁药店发展，最后还会进入较大的社会单体药店，心得体会《超市工作心得体会》。从对台外到柜台内，穿着和店员相同的服装，让消费者难辨真假，管理上等同店方的一名营业员。

人员上：

住店促销员的人选上开始是利用住店医师(坐堂医)后来大都厂家自己招聘培训人员，然后直接派驻药店。笔者认为，住店促销发展到以后可能会又浅论图书馆知识管理技术分析回到坐堂医生，因为20xx年7月后，抗生素凭处方购买后，就有不少药店有了住店医师，而到20xx年年底，sfda规定所有的处方药都要凭处方购买时，一些otc渠道为主的处方药可能自己聘请坐堂医生，放在药店为自己的产品销售服务了。

总得来说，药品是特殊商品，长期靠住店促销强力推销肯定不符合药品营销发展趋势，也损害了消费者的利益，到最终会被消费者唾弃从而也会仓库搬迁计划书\_关注大学生就业创业损害厂家利益。笔者认为驻店促销不是药品营销创新的方向，以后药品营销的趋势必然是otc靠品牌广告和消费者服务拉动，处方向靠医生处方推动。

此外，目前住店促销人员普遍素质偏低，不具备医药知识，只是一味推荐自己企业的产品，而不是下药对症下药或者按照患者实际病情需工作总结要推荐合适的药品，这显然会导致药物滥用和药物不良反应的增加。更有甚者，住店促销的做事原则是：“只想把产品卖出去”，其他什么都可以不管。

但药品流通渠道和零售模式是中国近年来流通行业变局最大的事业渠道了。笔者预测住店促销必将在一段时间内存在，且会发展壮大。就象平价药品超市一样。

·一是监管乏力：

·二是厂商(厂家和代理商)的营销模式需要：

gmp过关后，很多企业把资金沉淀在gmp厂房和设备上，没有财力在投入大众媒体，进行品牌运作，因此采取终端拦截，住店促销的厂家、商家都将越来越多。 谁不做，药的销量就上不去，就会影响自身的经济利益。“进店费”的普及以及越收越护士专业大学生的自我鉴定高也是药品行业市场竞争导致的结果。有些药品生产企业生产的药品，由于企业知名度低，不在药店内促销就很难打开销路，而治疗同一种疾病的药品可能有很多个人简历范文种，这些药厂之间本身就存在激烈竞争，药店就是他们最为直接的竞争阵地，而且零售终端的空间资源有限，因此竞争更加激烈，甚至不少地方即使你愿意出钱，也不给你上住店促销，因为一个柜台就那么小，进去太多的人拥挤不堪，给顾客的印象也不好!

**超市规则心得体会二**

这个暑假，我在大型超市找了个做短工的机会。下面把我最近及以后关于这份工作的心得体会总结一下。

企业的目的是什么？专家云云，各执一词。但作为一个小企业，目的是有一个：获取利润，生存下去。

基于这一目的，企业要做得，在经营上就必须做到：节俭开支，增加收入，提高水果的周转速度。

节俭开支就是降低成本，可以在用人、产品质量控制等方面想办法。规划员工人数和需要设置的具体职位及倒班情况，然后进行招人。基于工作强度也不需要招收学历多么高的，只要能吃苦耐劳就行。岗位设置可根据产品供应流程设置，具体某个超市从订货到摆上摊位一般经过订货、入库、出库及摊位管理等环节，如果超市很大可设置管库员和次等水果处理员具体负责仓库和次水果的挑拣和处理。水果一般保质期很短，如何在保质期内完成销售就需要事前做合理规划，结合具体的销售组合策略确定进多少货，摆在什么样的摊位上，在什么情况下可以打折促销等。

光节俭开支还不行，更需要增加收入，实现利润。在这方面可以采取的措施有：建立客户忠诚，合理设置摊位，提供优质购物环境和服务等。超市客户一般较为固定，大部分都为较近的小区居民，从长期看，建立良的客户关系非常重要。摊位设置是一门艺术，对于有心的管理者可以把摊位布置的整洁、美观、实用。的购物环境和服务，可以提高客户的购物欲，增加销售。

上述两点结合一下，可称为：开源节流。而外，还需要提高产品的周转速度，利用有限的时间和空间赚取尽可能多的利润。

**超市规则心得体会三**

冲着二位伟人如此评价实践，自己本着“实践出真知，实践炼人才”的思想，参加了为期三天的实习。实习时间虽短，自己却受益匪浅。实习虽已结束，自己的思绪却开始了跳动。

第一天开始了！早上我接到了爱家超市给予的工作证（当然是见习的），并与生鲜部的部长见了面，他把我们带到生鲜区，简单地作了安排，便“丢下”了我们。我们都有些无所事事，不知该做什么，想帮忙又怕帮倒忙，便四处“游荡”着，可能由于无聊吧，自己翻弄着自己的工作证。上面的一句话吸引了我的注意力，是这样的：你爱家，我爱家，我们齐心协力创最佳。它和旁边的log共同构成了该超市的vi（视觉识别）。看到这儿，不禁联想到以前所学的cis（企业识别系统），原来爱家超市也构建了cis。不错，把企业名称融入宣传标语，同时把顾客也融入到标语中，以“爱家”、“创最佳”这样一种理念把顾客与企业融化为一个整体，语言极具生活性和互动性。顿时，自己的钦佩之心油然而生。过了一会儿，组长过来给我们介绍了一些东西，讲解了一些生鲜部的经营情况。谈到了诸如，促销、定价、商品布局、商品多样性等情况。比如，堆头与普通货柜的区别。堆头具有位置独立明显的优势，借用它的这一特点用来摆放畅销商品，以方便顾客购买；或用来对某商品进行促销，从而以吸引顾客的眼球，提高销售量。而普通货柜用来陈列一般性的商品。超市为保证商品多样性，有时不得不用部分亏损来换取。比如某些水果，顾客很少购买，但为了保证它在货柜上出现，不得不把它陈列在货柜上，而且还得承受不断的坏损，而这些成本经常比销售额还高。目的其实很简单，就是传递给顾客这样一个信息：我这里有您所需要的。想到这儿，自己想到了“木桶效应”，木桶容积的大小不取决于那个最长的木板，而是取决于那个最短的木板。超市的这种做法再次印证了这个道理。组长介绍完一些情况后，我们跟着生鲜部的一些小师傅学了些上货、选货、陈列的一些技巧，我们便开始了“现学现卖”。

又开始了新的一天！早上一去，自己就去冷藏室取货，然后上架，上货结束后，对已上的货进行挑选，挑出不合格的水果，最后进行整理摆放。忙碌了一阵，我们就在货柜间巡视。坦白说，站久了真的好累啊！想找个休息的地方都没有。就员工休息的问题问了组长，组长说没有休息室，员工在工作时间内是不能随意休息的。我有些不满，而且替那些员工表示不满，超市是以自选商品为主的，超市工作内容又很琐碎，做完一些后，在一段时间内是空闲的，完全可以利用这些闲暇时间进行休息，这样也有利于提高员工的工作效率，没必要每时每刻都在货柜旁看着。下午，组长给我们分发了一份“组长岗位责任说明书”，我仔细阅读了一遍，觉得内容主次分明，符合hrm（人力资源管理）的需要。

最后一天开始了！今天除了做好日常工作以外，我们也格外注重与组长的沟通。跟组长谈到员工的绩效管理、薪酬管理、企业与同行的竞争状况等问题。通过与组长的沟通，了解到该超市并没有系统的绩效管理制度和薪酬管理制度，他们的绩效管理与薪酬管理界限很模糊，甚至可以说“绩效管理=销售管理=薪酬管理”。企业先给各商品部门下达销售指标，然后各商品部以指标为中心展开经营，超过指标就给予奖金，否则，扣钱。我个人完全可以理解超市的这种粗放式管理模式，但并不以之为然。虽然这种模式能够很好的提高销售额，为企业带来销售业绩，但是并不一定能为企业带来最好的效益。比如在经济效益方面，销售额可能上去了，但是成本控制未必会做好，随着销售不断的增加，成本也势必会不断的增加，最后高销售额并没有带来高的利润增长，成本增速过于超过销售增速还可能导致利润下降。企业形象方面，服务质量、服务水平很难有大的提高，不利于客户的忠诚度建设、企业形象建设，反过来还会制约企业的发展。从组长那里得知，该超市在本市最大的竞争对手来自于天河城超市，它的低价战略使爱家超市在商品定价、成本控制方面很有压力。而且，天河城超市最近正在筹备一家新的大超市，爱家超市将与之进行一场全面的竞争。在谈到这个问题时，组长讲到并多次强调了一个词—气势。我揣摩了许久，这里的“气势”和所谓也？在我看来，首先，企业上下同心，斗志高昂，形成高竞争力的企业文化；其次，竞争策略全面而有力；再次，高战斗力的宣传攻势。我想，在现在的学习以及今后的工作中，自己也需要“气势”。

短暂的实习结束了！回想自己的三天见习生活，虽然没有惊心动魄，却平淡充实。在一个平凡的工作岗位上，做着平凡的工作，却领略到了那可贵而再平凡不过的真实。

我是一个平凡人，每天都在演绎着平凡的生活，在平凡的生活里感知着那不平凡的真谛，追寻着那不平凡的梦想！这就是实践，这就是我的实践，这就是我的实习心得。

**超市规则心得体会四**

实习时间：20xx年07月15日至20xx年08月15日共30天

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，我选择了在佳家玛超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形\*\*的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期实习的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了很多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会实习看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实习结束后，我也想了很多。首先，社会实习让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实习也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实习活动。

**超市规则心得体会五**

为期近两个月的寒假转眼间就到了尽头，还有我这次在超市的社会实践。整日埋头于学校中的我，尝到了生活的现实和不易，正是这次真切的体会，让我有了最宝贵的收获。实践期间，尽管我努力工作，严格要求自己，但仍是难当社会的残酷与现实。因此，我庆幸我目前仍是一名在校学生，我会珍惜时间和机遇，不断努力充实自己，学好更多的本领，才能在未来真正进入社会时不会不知所措。

这次社会实践，让我走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，拉近了我与社会的距离，也让自己开拓了视野，增长了才干，一个月的社会实践一晃而过，但让我从中领悟出来的东西却是受益终生，并特此总结如下:

在工作中只有对同事和顾客以诚相待，才能受到欢迎，轻轻的一声问候，表达了我们对同时对顾客的好感，往往一些细微的东西容易被我们忽略，但可能带给他们印象中持久的好感，换取了同事的信任，也赢得了回头客。

三百六十行，无论哪行哪业，热情和信心都是不可或缺的因素。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标而奋斗，也能驳得顾客的好评。信心让我们开心细致的对待工作，力求做出最完美的工作成果，精益求精，热情和信心互补促进，才能达到最好的工作效果，才能碰撞出最美丽的火花。

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实践单位的时候都被当做小字辈，要从小事做起，但大多时候是因为他们心中没底，不知道自己能做什么。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会，只要勤学，勤问，勤做，就会有意想不到的收获。

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些都要自己主动去做。

社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下更为坚实的基础。一分耕耘不一定一分收获，十分耕耘也不一定就会成果显著，但若不耕耘就一定不会有收获。人不奋斗枉少年，只有努力奋斗和挥洒汗水的青春才是价值的。而这过程中的各种心酸，也如鱼饮水，冷暖自知。

**超市规则心得体会六**

20\_\_年\_月\_日至20\_\_年\_月\_日

实习目的：

通过实习，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。

四、实习概述

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。

五、实习感受

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。

在超市实习这几个星期，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。这次实习是一次难得的检验我理论基础知识的大好机会。实践是检验真理的标准。我这次的实习也是一次实践。所以我应该尽可能地抓住这样的实习机会，努力的完成超市工作，让自己更加的充实。

实习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。而且从实习中深刻的了解到，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石的，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。在这段时间的实习中，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。

实习结束了，我的思考并没有结束，在实习中，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，实习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!

**超市规则心得体会七**

做为一名在白云边从事推销工作多年的推销人员，一直以来，我认为在推销中都要具备：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。经过这几年的努力与奋斗也得到了一些体会。

我觉得一名合格的推销员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言推销给客户。

一是在自身形象上要有自信，只有对自己自信了，才能有足够地勇气去面对形形色色的客户。任何人不可能一生就天生丽质，而且我们所面对的每一个客户的审美观点不一样，俗话说三分长相，七分打扮，因此在工作中或面对客户时，我们要注重仪表，在着装打扮上结合自身形象扬长避短，让自己在精神、气质展示最佳。二是对所推销的产品要自信，要相信白云边系列酒无论是品牌、口感、销量、客户的认可度，在同类产品中永远都是最好的，同时除全面掌握了解白云边系列产品外，我们也要选择了解1-2中卖场中竞争较为激烈的同类产品的相关信息，找准切入点，进一步增强推销产品的信心，做到能够游刃有余去觖决推销过程可能出现的各种问题，满足不同客户和不同需求。

不为推销失败找借口，不为拜访失败而抱怨，我坚信只要对自己有信心、对产品有信心，那我们已经成功了一半。

虽然中国有着无酒不成宴习俗，但随着人们生活物质水平的不断提高，各类富贵疾病的相继出现，客户待客的酒文化也发生微秒的变化，人们饮食习惯由过去的物资满足型向现在的健康舒适型逐步在转变，单一的酒店卖场推销已不适应该形势发展的需要，因此我们需求转变推销策略，在保障客户卖场面对面推销的同时，确定一些重点客户向团购型推进，来确保我们的市场占有份额。

一是在面对面推销时要学会察言观色，深入了解客户心理活动和准确判断客户，看准在接待中能起确定因素的人，然后根据客人招待规格能迅速准确定位所推荐的产品，按照中国人的习惯，在定位产品中力求提供3种同品牌的产品供客户选择。

二是建立良好的客户关系网络，对在日常推销过程中确定的重点客户对象要定期进行礼节的拜访，形成良好的关系网络，逐步向团购型拓展，发展一家巩固一家。

三是热情服务有保障

在同行业激烈的竞争中，我们能想到的，别人也想到了，我们能做到的，别人也做到了，要学会创新服务方式，以热情周到的服务，为每一位客户服好务。

一是接待要热情，在酒店各卖场，对无论是否选择白云边产品的客人，都要笑脸相迎，力所能及为客人提供方便;对已确立的重点客户更要积极主动，大方服务。

二是派送要快速，对新老客户提出的产品派送要求，一定要做到快速送达，特别是高端用户。

锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。这句话说明了成功是需要一种精神的。推销人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。推销是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

**超市规则心得体会八**

韶光易逝，岁月匆匆，穿上治超制服已经三年有余，经历过全国制服统一更换，也经历过收费治超一体化。仔细体味一路走来的种种历程，想到更多的是现在治超工作思维的转变。治超工作辛苦而光荣，平凡却伟大，要做好治超工作，就要从思想上牢固树立以下几种观念。

一是牢固树立整体大局观。由于超限运输破坏性的使用车辆，容易引发车辆故障和交通事故，造成交通阻塞，给安全行驶带来严重的威胁。同时公路病害也会急剧增加，公路使用寿命大大缩短，公路建设养护成本急剧增加。所以治超工作是高速公路能够长久安全运行的重要保障，所有治超人员要牢固树立大局意识，要有团队精神和奉献精神。

二是牢固树立文明执法观。随着集团公司要求建设高速公路四大服务品牌，对一线治超人员的文明执法工作也提出了更高的要求。治超人员要时时刻刻将治超“十条禁令”、“五不准”、“六要”挂在嘴边，记在心里，更好的树立一线人员的执法形象，认真落实好交通部提出的“三个服务”工作理念。

三是牢固树立岗位责任观。治超工作是一个对团队协作能力要求较高的工作，在对车辆进行检测时需要双人甚至多人配合，测量需要做到精细化、准确化，所以岗位职责分工需要明确，且任何一个环节都不能出错，要对自己的工作负责。现在实行了收费治超一体化，做为我们每一名治超人员，要根据自己工作岗位职责，踏踏实实地做好自己的本职工作，不能认为自己的岗位不重要而敷衍了事。

四是要牢固树立廉洁自律观。治超人员在与各类司机打交道的时候，极易发生腐败问题，面对各种各样的社会诱惑和陷阱，治超人员一定要经得起考验，时刻保持头脑清醒，坚决远离权钱交易，做到治超腐败红线坚决不触碰。

五是牢固树立安全保畅观。治超工作存在一定的风险，也肩负着高速公路的安全保畅重任，身上的反光背心为我们提供了一定的安全保障，但身处一线，在车流间穿梭，每一名治超人员都要时刻注意自身安全，做好车辆引导工作，保障站区广场交通安全和司乘的安全，确保车道安全畅通。

总而言之，随着高速公路的不断发展，社会对高速公路各项服务都提出了更高的要求，行业在转变，我们的思维也要跟着转变，跟得上行业发展的的步伐和节奏，履行好治超人员的职责，脚踏实地，为长期坚守在治超阵地上时刻准备着。

**超市规则心得体会九**

工作概况

由于我工作的一家超市位于居民区中心市场，根据当地消费需求，该超市每天的营业时间是早上7:00到晚上10:00。因此，我的工作日程是这样安排的：每天早上必须6:：40上班，中午轮班午休，但如果碰上来货，就要马上进行卸货上货等工作，晚上九点钟准时下班。在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，因为超市的主管会不定时不定点进行视察，看员工是否在偷懒。因此，在平时，聪明点勤快点的员工会自己找些事来干，比如：“上货”。“上货”，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。

少说多做?

我们从小就知道少说话多做事的道理，然而却仅仅局限于知道，却很少做到。而这一次的打工经历就让我完完全全体会到这句话的含义。该超市的主管是一位很严厉的妇女。她本身就非常勤快，做事很麻利，所以她也是这样要求下属的。可能我本来就是一个不喜欢被批评的人，刚来到超市，不太熟悉工作，为了尽快上手我就虚心请教同事和主管。主管教我怎样扫地才不会弄得尘土飞扬，怎样摆货才显得美观大方。我有样学样，平时没事就耐心地摆摆货，擦擦货，把凌乱的货物摆得整整齐齐，有条不紊。最后连主管看了也不住地表扬我。

服务态度

以前我一直都是充当顾客这一角色，不知道原来当一名合格的服务员需要如此大的耐心。超市行业做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。由于这家超市是该居民区最大的超市，附近大部分居民都会经常光顾这里。在这里工作几天后，我便认识了一些经常来这里购物的顾客，每次他们来，我都会热情地跟他们打招呼，介绍产品给他们。看着他们脸上的笑容，我也感觉到倍加的亲切和放松。

实践收获

短短十几天的寒假社会实践活动已经结束了，但社会实践给我带来的影响却远没有结束。它使我走出校园，到社会的大课堂上去磨练意志。看着自己手中领到的工资，虽然不多，但却是自己亲手耕耘的结果。然而在这次的超市打工实践中，我最看重的不是物质上的收获，而是精神上的收获。通过本次社会实践活动，第一，我锻炼了自己，磨练了自己，其次，我学会了做人做事的道理——少说多做，最后，我变得更有耐心，更加细心。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！