# 关于超市销售实习报告范文汇总(8篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-02-14

*关于超市销售实习报告范文汇总一您好！自20xx年从事收银工作以来，我一直很喜欢这份工作，但因某些个人原因，我要重新确定自己未来的方向，最终选择了开始新的工作。希望超市能早日找到合适人手开接替收银工作并希望能于今年x月底前正式辞职。如能给予我...*

**关于超市销售实习报告范文汇总一**

您好！自20xx年从事收银工作以来，我一直很喜欢这份工作，但因某些个人原因，我要重新确定自己未来的方向，最终选择了开始新的工作。

希望超市能早日找到合适人手开接替收银工作并希望能于今年x月底前正式辞职。如能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽，希望公司理解！在我提交这份辞呈时，在未离开岗位之前，我一定会尽自己的职责，做好应该做的事。

最后，衷心的说：“对不起”与“谢谢”。

祝愿超市开创更美好的未来！望领导批准我的申请，并协助办理相关离职手续。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年x月x日

**关于超市销售实习报告范文汇总二**

转眼进入\_\_\_超市已有n年多的时间了。在这段时间里，在部门领导和同事的帮助下，我学到了许多知识，积累了一些工作经验，也从中体会到了工作的酸甜苦辣。凭着日常端正的工作态度和平时积累下的工作经验，我荣幸的成为了\_\_\_\_组组长一职，现将工作总结如下：

一、明确工作职责，端正工作态度

作为一个组长，首先要处理和协调好与各方的关系。首先就是顾客和商场的关系：通过自己和同事们的工作及时有效的解决和处理好广大顾客所提出的各种合理或不合理要求，使其给卖场带来不良因素及事故都及早的消失在萌芽当中。同时通过工作中的招呼道别、商品介绍、售后服务等等工作中的点滴细节让顾客从中感受到重百最优质的服务。其次是起到和成为一个沟通上下级之间的桥梁，协调好员工与部门之间的关系。有效的转变员工的工作态度，使部门的相关任务有效的传递到员工当中、确保了辖区内的工作正常开展。在工作中做到了多汇报、多商量。同时在自己的本职工作岗位中尽其心、负其责、全心全意，创造性的干好自己的工作。主动的把自己的全身心融入到大家的共同的工作中去。

二、做好日常事务的管理

1、做好早会工作：早上是新一天的开始，先总结前一天的工作，及时通报销售情况，及时传达上级下达的各项任务，布置好当天的工作及强调注意事项，开展一些有意义趣味性强的班前活动有效的提高员工的工作激情，使每位员工都以饱满的精神状态投入到工作中。

2、巡查工作的开展：现场巡查是现场管理中的重要一环，配合商场现场服务管理的要求做到每日现场巡视一天都不会少于八次，在现场巡查中针对员工的各种行为、姿势，着装语言方面进行检查。在巡查中发现员工的违规违纪行为都及时给以纠正和引导，并注意加强员工的自觉遵守意识以保证到班组长在和不在卖场都是一个样。及时处理现场各种突发事件。

在现场巡视时检查商品的外观，做到无脏次品。加强了商品的陈列调整的检查力度，让辖区各个柜圈都能够做到货品丰满、层次感强能够做到一定的颜色搭配和销售重点商品的突出，通过各种有效的货品陈列达到了卖场氛围的营造吸引了顾客的注意力激发了顾客的购物欲望。

3、认真做好其他各项工作记录：如顾客投诉处理的记录等，认真记录投诉原由和处理的过程及结果，并整理成册利用早会时间与员工一起讨论，预防类似的情况再次发生。及时记录对代销商品的检查:对代销商品的进退货，帐册，小票，审查表，上柜挡案，实物库存进行不定期的抽查，并准确的记录抽查结果。对不规范的令其限期整改。

4、认真做好员工的绩效的考勤记录:严格依照商场和部门的考勤管理制度执行，安排好员工的代换班，保证小组的工作顺利进行。及时记录员工的奖惩情况，考核好员工的绩效。

5、耐心细致的做好盘点工作:盘点是一个月的工作体现，对每月的盘点数据进行登记，做到月月帐实相符。

6、售后投诉的处理：作为一个现场的管理者，每天都会面对各种不同的售后投诉。刚开始的时候我对手机和数码产品的售后处理能力较差，产品知识了解不够，经过一段时间在领导的帮助和自己的学习下，我学习和掌握了相关售后处理的法律法规条文做到了遇事不慌。同时也已经初步掌握一些手机和数码产品常见的故障原因和处理的方法做到处理时成竹在胸能够做出让顾客信服和满意的解释。

在对于处理一些比较困难和超出自身权限的售后问题时我会积极与部门经理和质管部请教、沟通，认真努力的解决好每一次售后投诉，让每一位顾客都能满意而归。

在处理完毕每一次售后过后我都会认真的总结并深深的体会到售后问题对于我们来说并非麻烦而是一次让顾客从新认识和了解商场的机会。而我们也可以通过这种.种投诉来发现和找到我们在工作中的缺失和不足，并找出解决的方法，努力改进。以避免再犯同样的错误。同时让我们的实际行为让顾客深切的感受到重百的优质服务，树立重百的优质服务的形象，让重百成为顾客购物的习惯。

7、了解市场动态，方能做到知己知彼百战百胜。在工作中与顾客进行沟通，了解顾客的需求，做到让顾客满意，为顾客营造一个温馨舒适的购物环境。随时关注周边市场的各项动态信息，从而及时反馈给部门立即调整。做到人无我有，人有我精，人精我独，让商场领先抢占商机。

三、把稳商品质量关.提高服务质量

1.商品质量是一个商场的立足之本。我配合组长把握好商品质量关，认真检查各柜商品上柜前的各项质量工作，在工作中定期抽查各柜商品，对不合格商品及时联系厂家进行退厂处理.

2、提高服务质量：在激烈的市场竞争中，商场的服务质量关系到一个商场的兴衰，所以在加强团结服务质量的工作是刻不容缓的。工作中利用早会时间加强员工的服务意识，提高员工的服务水平。在去年商场进行的《员工服务守则》考试中，本部门及格率达到95%以上，经过努力，小组的各项工作均有所提升。并取得了20\_\_\_度职工小家的光荣称号。

四、做好培训工作

1、配合部门加强员工培训，提高自身的素质。我利用早会与班后会的时间对员工进行一些陈列方面的知识培训，进行了色彩的搭配，货品的摆放。并和员工一起学习五一销售法则，并有多篇学习心得在商场的评选中获奖。

2、加强小组消防知识的熟记熟背并在保卫部的指导下对员工进行了防盗防诈骗的专题培训，使员工时时都做到警钟长鸣，从开业至今小组无一盗窃和诈骗案件发生。

2、抓紧新进员工的培训。由于新进员工在各方面都较欠缺，我和部门利用工作之余，帮助新员工熟悉商场相关服务规定并且和员工一起进行销售技巧分析从中找到自己工作的不足。并充分发挥新进员工的潜能、使新员工能尽快的成张起来成为一名商场合格的营业员。对一些工作有失误的员工，我做到多与她们交流，分析问题出现的原因。及时调整她们的心态，使她们找到和发现自己工作中的不足较快的从失误的阴影中走出来适应到商场的正常工作中来。

总之，在这段的工作中，我也遇到了一些困难和疑惑，但是在部门领导和同事的帮助下，都一一的得到了解决。在往后的工作中，我还有许多方面都还要加强和提高，我会更加努力的学习和提高自己的专业知识，完善自己的管理水平改变自己的工作效率，更加积极的团结同事，做好带头表率作用，多向更多更优秀的领导和同事学习，积极协助部门完成各项工作落实各项指标。我相信通过自己的不断的学习和提高我会更好的适应我现在的工作，也会为重百灿烂的明天贡献出自己最大的光和热。

**关于超市销售实习报告范文汇总三**

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，企业要做得好，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。规划好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好合理规划，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，建立良好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。好的购物环境和服务，可以提高客户的购物欲望，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。

**关于超市销售实习报告范文汇总四**

通过本次毕业实习，了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

实习时间：20xx年3月15日——20xx年5月8日

实习单位：深圳市xxx购物广场

实习岗位与负责事务：收货部收货员主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

（一）实习单位简介：

xx成立于1996年4月的集团股份有限公司。xx20年进入广东省大型连锁商业企业前列xx，20xx年12月，人人乐在全国20多个市级以上城市拥有81家经营和100多家签约门店。20xx年8万人的销售额超过100亿元。xx1月13日在深圳成功上市。

深圳市xxx购物广场（现代城店）下属xx集团有限公司。是人人乐第一家集大型购物广场、百货公司、生活体验博物馆于一体的大型购物广场。现代城市商店实施大型百货公司（高端百货公司）小型超市（精品超市）布局，百货公司优先，辅以超市促进百货公司，百货公司推动超市战略，提高公司整体销售。现代城市商店分为一、二、三楼，一楼主要有周大福、肯德基、屈臣氏、蒸功夫等连锁店，二、三楼一半为百货公司区域，三楼另一半为超市区域，营业面积3万平方米。百货公司和超市都有适量的商店租赁。现代城市商店有收货部、商品部、防损部、促销部、客户服务部、人事部、财务部等部门，部门健全，制度完善。

（二）实习具体过程

实习具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三阶段。

第一个阶段，03月16———03月31日的学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习rf机器（无线终端速记录机）和无线电子磅的使用、损坏仓库和退货仓库的货物管理、公司泰斯码系统（主要使用数据库原理的系统）的相关文件输入、保存和传输财务文件等。

第二个阶段，04月1日———04月20日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段，04月20日—05月7日的相对成熟期。我基本上可以独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对比较重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人独立上一个班次等等。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

（一）实习工作的总结

在这段将近2个月的实习时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货部，由最基础的接受供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

（1）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成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中，使我认识到，收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

（2）超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在4月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

（3）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。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息。

其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

（二）毕业实习的体会、收获

这次毕业实习，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

（1）心态上调整的体会收获学校人向社会人转变，在学校接受了16年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次毕业实习，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

（2）相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，财务会计，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

（3）人生目标感的清晰通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的许多目标变的清晰。

（三）建议与想法

这次实习使我提升不少，很感谢学校和人人乐提供这样的机会，当然其中也有一些个人想法与建议：

（1）在人人乐工作这两个月，使我接触到了零售业上最先进的制度和技术，但是也发现了公司这样那样的问题，发现绝大多数问题，不是因为制度和技术原因，而是在执行公司规章制度上出现的失误，再好的制度只有执行下去了才可以说是成功的制度。这需要人人乐加强对管理等知识上面学习，可以把管理做到更好，使得各部门各司其职，井然有序，提高公司效益。

（2）学校方面上，应该实习比较灵活的实习时间，而不是现在这样的一刀切。有许多同学愿意留在实习单位继续工作下去，但是这实习时间和公司请假规章制度有冲突，所以这时候需要学校比较灵活时间的支持。

（3）对我个人而言，我想以后不管做什么事情的时候，特别是很重要的一些事情上，尤其要冷静理性。如果一件很重要的事情，一时还无法决断，这时候停停，多听听身边人和有智慧人的的意见，或不要马上决定，考虑一下再决断。

**关于超市销售实习报告范文汇总五**

转让方(甲方)：身份证号：

顶让方(乙方)：身份证号：

甲、乙、双方经友好协商，就店铺转让事宜达成以下协议：

一、甲方将自己租赁经营万客隆超市(位于 街(路) 号)转让给乙方经营，建筑面积为 平方米;并保证乙方同等享有甲方在原有房屋租赁合同中所享有的权利与义务。

二、该店铺的所有权证号码为 ，产权人为丙。丙方与甲方签订了租赁合同，租期到 年 月 日止，年租为 28000元人民币。店铺交给乙方后，乙方同意代替甲向丙方履行该租赁合同，每月交纳租金及该合同约定由甲方交纳的水电费等各项费用，该合同期满后由乙方领回甲交纳的押金，该押金归乙方所有。

三、 店铺现有装修、装饰、设备(包括附件二 )在甲方收到乙方转让金后全部无偿归乙方使用，租赁期满后不动产归丙方所有，动产无偿归乙方(动产与不动产的划分按租赁合同执行)。

四、 乙方向甲方分期支付顶手费(转让费)共计人民币大写 元;商品费用 元;设备费用 元，合计 元。于 年 月 日前第一次向甲方支付 元，在 年 月 日前第二次向甲方支付 元。在 年 月 日前第三次向甲方支付 元。上述费用已包括甲方交给丙方再转付乙方的押金、第三条所述的装修装饰设备及其他相关费用。甲方不得再向乙方索取任何其他费用。

五、 该店铺的《工商经营许可证》;《食品流通许可证》已由甲方办理，《烟草经营许可证》正在办理，乙方可扣除10000元《烟草经营许可证》办理及其他证照过户押金，等证照办好并过户后支付给甲方。《工商经营许可证》经营范围为超市，甲方负责为乙方办理证照过户、更名相关手续，相关费用由甲方承担，乙方顶租后经营引起的债权债务全部由乙方负责，与甲方无关。乙方接手经营前该店铺及营业执照上所载业主所欠一切债务由甲方负责偿还，与乙方无关。

六、 乙方对甲方及设备商品进行评估接收，甲方应将未结算商品费用全部结完，并将所有商品供应商联系方式、地址、商品数量、名称、进价、售价以前书面形式告知乙方，由乙方与甲方、供应商核共同对后接收商品。如有过保或质量有争议商品，乙方不予接收，由甲方自行处理。乙方接收甲方商品、设备费用明细见附件二《甲方转让给乙方的商品及设备清单》。

七、乙方营业后，甲方须在本转让店铺全天辅导乙方经营30天，乙方确定无其他责任纠纷后，

方可进行第二次付款给甲方。

八、甲方应保证丙方同意甲方将店铺转让乙方使用，如由于甲方或丙方原因导致甲方或丙方自己中途收回店铺，甲方承担违约责任，并向乙方支付转让费的20%作为违约金。

九、如因自然灾害等不可抗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。

十、 如果合同签订前政府已下令拆迁店铺，甲方退偿全部转让费，赔还乙方接手该店铺的装修损失费，并支付转让费的10%的违约金。如果合同签订之后政府明令拆迁店铺，或者市政建设(如修、扩路、建天桥、立交桥、修地铁等)导致乙方难以经营，乙方有权解除合同，甲方退还剩余租期的转让费，押金仍归乙方(前述顺延除外)。或甲方未协助乙方办理好过户更名手续，乙方有权解除合同，甲方应退回全部转让费，赔偿装修、添置设备损失费，并支付转让费的10%的违约金。

十一、本合同一式三份，三方各执一份，自三方签字之日起生效。

甲方签字：

日期：

乙方签字：

日期：

丙方签字：

日期：

附件：一、原房屋租赁合同

二、甲方转让给乙方的商品及设备清单

**关于超市销售实习报告范文汇总六**

供货商(甲方)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

超 市(乙方)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本着平等互利、诚信合作、共谋发展的合作原则，经甲、乙双方共同友好协商，共同达成以下合同条款：

一、供货产品：甲方向乙方提供其总经销的商品供乙方超市销售，详细供货商品名称由乙方参见甲方所提供的商品目录，由乙方自行选定。

二、供货价格：具体价格参见乙方提供的价格表。

三、产品质量：甲方向乙方提供的产品必须附合国家行业规定的相关标准，且是在保质期内的商品，若甲方提供的商品本身出现质量问题，甲方应无条件包退包换货，并对因质量问题引起的合理索赔及相关损失承担责任。

四、送货及验收

1.双方合作期间，甲方对乙方\_\_\_\_\_\_\_\_市区的超市直接送货到其指定收货处，由乙方收货人员验收签字确认，若经乙方收货人员验收签字后出现数量短少、品种不附或损坏等情况，甲方概不承担任何责任。

2.若乙方在或异地开店，则在原价格不变的基础上，甲方代办托运，其费用由乙方自行承担。

五、付款方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

六、市场维护：为了维护整体市场及双方共同利益，经甲、乙双方共同协商一致，乙方在销售过程中产品的正常零售价应不低于甲方供价的\_\_\_\_%-\_\_\_\_%之间进行销售，以免因销价低而影响整体市场或因价格过高而导致商品滞销。

七、退换货规定

1.若因甲方所提供的产品在保持期内，出现的爆袋、漏气、漏油、变质等质量问题，甲方无条件包退换货。

2.若因商品滞销，乙方应在离商品保质期前一月以上要求甲方退换货，否则，甲方对一切过期商品一律不予退换。

3.因乙方保管不善而导致的虫蚀、鼠咬、霉烂、变质等原因，甲方不予退换货。

4.甲方事先申明或有明文规定，不能退换货的商品，甲方一律不予退换货。

5.乙方所产生的一切退货必须有甲方人员签字确认的退货单方可生效，否则甲方不予确认其退货，乙方无权凭单方面出具的退货单扣出甲方货款。

八、价格调整：在合作期内，若市场因素或厂家供价调整，则无论调高调低，甲方均应提前\_\_\_\_\_天通知乙方，乙方也应在此期限内全力配合甲方调整供价及零售价格，否则甲方不对因价格不附停止送货而给乙方带来的损失承担任何责任。

九、关于订货：乙方每次补货时，应提前两天通知甲方业务人员或传真书面订单，以避免送货不及时而导致缺断货现象。

十、乙方配合：在双方合作期内，乙方应重视所供货商品，给甲方系列商品提供较好的陈列位置，且保证合理的陈列面，并在店内条件允许情况下，给甲方商品提供免费堆头或端架，以达到最佳销售效果。

十一、促销支持：在合作期内，甲方将根据乙方所销售的商品数量及厂家政策支持等情况，合理给予乙方促销政策支持，对甲方给予的促销政策，乙方应全力配合执行，否则，甲方将有权取消支持，并不予承担因此产生的一切费用。

十二、款项保证：乙方承诺，对甲方的货款，严格按照双方约定的付款方式支付货款，若乙方无故拖延甲方货款或未按合同付款，甲方有权停止供货，并对此产生的一切后果不承担责任。

十三、关于费用：双方在合作过程中涉及到的一切费用(包括入场费、促销费、检验费等)，必须经甲方相关负责人员签字确认方可生效，否则，乙方无权单方面从甲方货款中扣出。

十四、合同执行

1.双方应严格遵守以上合同条款，如合作中遇未尽事宜，须经双方友好协商达成一致，并以书面形式经双方签字作为本合同附件，该附件与合同具有同等法律效应。

2.若双方在合作期内有分歧，经双方协商无法解决导致清场的，则双方应在清场后一月之内货款两清，否则，违约方每天应按未付款\_\_\_\_%赔偿对方违约金。

3.本合同有效期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

4.本合同一式两份，双方各执一份，经双方签字盖章后即生效执行。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**关于超市销售实习报告范文汇总七**

生鲜促销企划的意义在于对现有和潜在顾客，通过促销达到与消费者的信息沟通，再运用各种积极的方式、各种促销手段，以增加商品价值或提供便利性服务为主要诉求,吸引消费者且抓住消费者视线,从而刺激其购买需求,以...

一、促销企划

生鲜促销企划的意义在于对现有和潜在顾客，通过促销达到与消费者的信息沟通，再运用各种积极的方式、各种促销手段，以增加商品价值或提供便利性服务为主要诉求,吸引消费者且抓住消费者视线,从而刺激其购买需求,以增进生鲜各类商品的销售,从而达到提高销售额、增加盈利的目的。

1.生鲜促销目的

在一定的期间内，提高营业额并提升毛利额。

稳定现有顾客并吸引新顾客，以提高来客数。

及时清理店内存货，加速资金运行回转。

提升生鲜形象，提高门店的知名度。

与竞争对手抗衡，降低其各项活动开展后对本超市经营的影响。

2.生鲜促销活动的种类

有分长期性促销活动与短期性促销活动两种，长期性促销活动：是进行期间多在dm期间或一个月左右。其主要目的是希望塑造本店的差异优势，增加顾客对本店的向心力，以确保顾客长期来店购物。短期性促销活动：如店内促销、公司周促销，主要目的是希望在有限的期间内，借助具有特定主题的促销活动，以提高来客数，达到预期的营业指标。

例如：庆祝元旦、十一国庆、中秋节、清明节、开幕促销、周年庆、五一节、春节等。

3.生鲜促销活动的方式

折价促销：利用商品降价以吸引消费者增加购买。

限时抢购：推出特定时段提供优惠商品刺激消费者购买的活动。

有奖促销：购物满一定金额即可获得奖券进行立即兑奖。

免费试吃、试饮：对于季节性商品、新商品、高利益商品的推广，现场提供免费样品供消费者使用。如：现场制作、现场演说，使顾客有安全感，让顾客有满足感，拉近顾客与卖场的距离。

面对面销售叫卖：叫卖是面对面最好的一种方式，也是卖场内拉近顾客最好的手段，最能满足顾客的购物欲望。叫卖的重点商品为特价商品、价格低商品、新商品与制造卖场活跃气氛为目的的方式。

赠品促销：消费者免费或某些代价即可获得特定物品的活动。

折扣券促销：顾客凭超市发行的优惠券购物，可享受一定的折让金额的活动，其目的是为了吸引顾客再次上门购物。

竞争促销：提供奖品鼓励顾客参加特定的比赛以吸引购买人群的活动。

4.生鲜促销活动的营运

在生鲜人员方面，生鲜人员必须都了解促销活动的起始时间、促销商品及其他活动内容，以备顾客询问。生鲜部门主管必须配合促销活动，安排适当的出勤人数、班次、休假及用餐时间，以免影响高峰时段对顾客的服务。生鲜人员必须保持良好的服务态度，并随时保持服装仪容的整洁，留给顾客良好的印象。

其次是促销商品必须齐全，以免缺货造成顾客抱怨及丧失销售机会。促销商品标价必须正确，以免使消费者产生质疑被骗的感觉及影响收银作业的正确性。商品的陈列位置必须正确且能吸引顾客，畅销品应以端架陈列来吸引消费者注意或大量陈列来表现丰富感。对上市新品促销应搭配试吃的方式，以吸引顾客消费，以免顾客缺乏信心不敢购买。促销商品应搭配关联性商品陈列，以引起顾客对相关产品的购买。

再次生鲜广告宣传方面必须确认广告宣传单已发放完毕，以免闲置逾期作废。广告海报、红布条等媒体应张贴于明显处，如入口处或布告栏上，以吸引顾客入内购买，要特别注意特价品pop广告应悬于正确位置，价格标示应醒目，以吸引顾客购买。卖场不定时广播促销活动，以刺激顾客购买。

最后生鲜气氛方面可利用海报、旗帜等用品来标示商品特性，以增加顾客购物的气氛。也可利用灯具、电视播放、隔物板、模型等用品，以刺激顾客购买的欲望。

方法虽多且各有其效果，但若要使促销活动成功，最重要的还是要靠人员、商品、广告宣传、气氛布置等各方面的配合，才能使生鲜促销活动火爆有效、红红火火，以达到促销目标。

二、生鲜pop的布置

生鲜pop的作用主要在于简单的介绍商品的特点：告知消费者商品的位置、新商品、推荐商品、特价品等，并通过pop将整个生鲜卖场的气氛烘托出来，让消费者有一个良好的购物气氛，从而促使顾客消费购买。

1.生鲜pop的设置

生鲜的pop广告要达到理想的宣传效果，不能仅靠pop广告物品自身成功的设计，还必须要有合理的设置。

在设置pop应考虑以下几点：

从天花板往下挂pop广告物时，轻一点的东西可以用鱼线来吊挂，这样看起来比较美观，但要注意吊挂pop广告不要和该商品离得太远，以免顾客不知是哪个商品的pop广告。

要把pop广告物放在陈列架上时，要注意广告物绝对不能遮挡商品。

在设置pop广告物时，不能贴于商品上，也不能将商品打开小口插入，更不可直接在商品上描绘广告图案。

2.生鲜pop色标示

要根据物价局指定的标示，包括有明确标示品名、规格、产地、单位、销售价外，在做促销时还须标明原价、特价提供给消费者，在做促销时可以作为比较，更可刺激消费者，提高购买力度。

三、生鲜的现场展示形式与气氛渲染

生鲜的现场展示与气氛的制造，目的就是“活跃卖场、生鲜鲜活化”。让顾客来到能从耳中、眼中、嘴中体会到为顾客准备的生鲜商品，完全感受到“一切为顾客精打细算、样样新鲜天天平价”，也就是所谓的“要顾客购买”，就要让顾客知道“好”在哪里。

1.生鲜现场展示有以下几种可供参考

“现烤”、“现炸”、“现包”…各种现场示范、各种现场制作。提供多种口味的选择，介绍各种食用料理，辅助有关食谱的赠送，让卖场活性化无时无刻的进行着。

叫卖，面对面贩卖最直接的方式，也就是拉近顾客的最好的方法，如何制造活跃气氛就从叫卖开始。

叫卖商品时的重点：

a.特价或季节性商品

b.每日一鲜或特别低价商品商品

c.新上市或季节开始商品

试吃、试饮、试用

超市陈列商品大部分均非计划性购买，如何能将商品陈列展示于顾客面前，甚至于让顾客亲自品尝，让顾客感受满足感，拉近顾客于商品的距离，必须配合促销试吃、试饮、试用，使顾客对商品有商品有认同感，进而产生购买意愿;现烤出炉的面包、熟食、比萨饼透过试吃，其销售数量均可增加数倍。

现场销售创意

1.蔬果

a.可将西瓜大堆陈列，将西瓜剖开，让顾客了解西瓜质量及熟度

b.开榴莲的方法，将其切割图用pop显示给顾客

c.强调商品是由生产基地直送、绿色食品、净菜…

d.摆放榨汁机，现场操作榨汁，果汁百分百原汁，顾客可将新鲜带回家…

2.鲜肉

a.透过将“放心肉”的证明挂牌吊挂于销售区，强调质量保证，绝不缺斤少量，绝无注水肉出售等

b.现场处理、分割、烹调…

3.水产

a.活鱼的展示，强调鱼保鲜方法

b.提供杀鱼、清洁服务

c.提供各种烹调食谱与烹调方法

d.举办现场试吃…

4.熟食、面包

a.标示每日现烤、每日出炉时间

b.现场举办试吃、并且外带服务

c.为员工穿上大厨师的服装，塑造专业形象

d.可借由推出熟食餐、便当或各种便利简单

2.现场气氛的制造与渲染

卖场气氛的塑造可以体现顾客对卖场的看法：“这家超市感觉很有气氛、清洁、很适时、服务很好。”“这家超市的鱼很新鲜、干净。”“这家超市的肉吃起来很放心。”“这家超市卖的蔬果很新鲜、质量很好。”……这些除了利用现场展示形式之外，还必须利用“促销手段”来达到现场气氛制造及宣传的目的。

配合季节与月份来营造生鲜

春季：举行“新春见面礼，来就送”活动，“春之颂”

夏季：“清凉一夏”、“夏的美食”，将关联性商品结合在一起办活动，例：饮料、冻品、西瓜等

秋季：“贺中秋、庆团圆”活动，将中秋礼盒与中秋月饼连在一起，发挥“花好月圆、送礼的好季节”;

冬季：“冬冷进补”、“火锅、烧烤”，将火锅、烧烤料与补品大量促销;

加上春节、五一节等长休假期，必须安排大型促销来营造卖场销售气氛。

配合商品组合来营造：

特产展——例;大连水产品特产展、山东苹果展、北京水蜜桃大特卖、海南西瓜“夏一跳”。

商品展——例：新西兰的西兰果展、泰国榴莲山竹展、美国牛肉展。

促销手段来营造：

大赠买活动——来店有奖活动，购买满××元抽电视机活动。

大赠送活动——购买满××元送××元活动，买甲鱼送鸡骨架活动等。

现场竞赛活动——包饺子活动、喝啤酒比赛、吃西瓜比赛等。

限时抢购活动等

pop的利用

气氛布置：季节性(换季)或国庆(周年庆)的pop要有活性化。

装饰物：用生鲜鱼、肉、蔬菜的道具或精美图片来介绍生鲜商品的特性。

**关于超市销售实习报告范文汇总八**

一 在心连心公司物流配送中心实习时，我发现了一个有趣的现象；配送中心专门有一个仓库存放宝洁公司的产品，因为心连心公司是宝洁在湘潭的总代理，湘潭本地的一些批发站都要到这里来进货。

二 家住福州的刘女士。每个月都会放弃自家附近的几家超市，坐二十几分钟的公车去好又多联信量贩去购物，问她这样做的理由，回答是因为好又多超市里的\"好又多\"卷纸。

零售企业采用自有品牌的主要优势有：

1．自有品牌的价格通常要比制造商的价格低。

2．采用自有商品牌将更有利于消费者的沟通。

3．采用自有品牌具有信誉优势。

4．采用自有品牌也有利于加强零售商企业的内部管理。

5．零售企业采用中间商自有品牌能够增强自己的自主控制力度。

6．采取自有品牌更有利于增加零售企业的特色，进行差异化经营。

7．大零售商把自己的品牌陈列在商店醒目的地方，而且妥善储备，吸引消费者

更多的注意，这样自有品牌的商品便享有了制造商商品所没有的柜台优势，获得更高的销售额。

三 但是采用自有品牌也并不适用于所有企业，它对企业本身也有一定的要求：

1．零售企业必须具有雄厚的资金实力。

2．采用自有品牌的零售商必须有较强的管理能力。

3．零售企业要有较好的风险承受能力。

4．采用自有品牌要求零售企业必须具备一定的规模。

四 心连心超市中也有一些属于自有品牌的商品，包括心连心牌卷纸，心连

心系列小吃，以及最近并购的乡里腊味系列品牌，还有即将推出的黄酒产品等。

湖南心连心实业有限公司是一家大型的连锁超市企业。发展至今，在省内外已拥有门店二十余家，食品加工厂数家，年销售额五亿余元。虽然其规模和销售额排在步步高超市之后，但据业内人士评价，心连心公司就超市业态而言已经超过了步步高超市。具体反映为：心连心公司拥有更灵活的经营理念，更积极的促销手段，更严格的管理制度。目前，心连心公司为了谋求进一步的发展，一方面增加门店的数量；一方面并购了数家食品加工厂，积极打造完善的产销链条，实施自有品牌策略，进一步增强在行业中的竞争力。

在心连心公司物流配送中心实习时，我发现了一个有趣的现象；配送中心专门

有一个仓库存放宝洁公司的产品，因为心连心公司是宝洁在湘潭的`总代理，湘潭本地的一些批发站都要到这里来进货。那么同在湘潭的步步高是否也要到这里来进货呢？这样一来，宝洁产品在步步高的售价肯定会比心连心高。而仓库管理员却告诉我，两家的售价其实差不多，因为步步高是宝洁在株州的总代理，两家超市地位差不多，进货的价格也差不多。

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！