

# 2023年打扫超市心得体会(通用6篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 打扫超市心得体会篇一

打扫超市是一项看似简单但实则繁琐的任务，对于超市的经营管理和顾客体验来说却至关重要。经过我多次参与超市打扫的经历，我深刻体会到了打扫超市的重要性以及其中的不易之处。在打扫超市的过程中，我从中获得了许多宝贵的心得和体会。

### 第二段：细节描述

在打扫超市的过程中，第一件要注意的事情就是卫生。超市是人们购物的场所，顾客对超市的卫生状况有着较高的要求。因此，我要时刻保持超市的地面干净整洁，无论是清扫灰尘还是擦拭污垢，都需要认真细致，确保每一寸地面都是干净无瑕的。此外，货架上的商品也需要经常擦拭，以保持商品的整洁和吸引力。只有保持卫生，才能让顾客感到舒适和安心。

### 第三段：与顾客互动

除了卫生，与顾客的互动也是打扫超市的重要环节。在超市打扫的过程中，我时常与顾客进行交流，提供他们需要的帮助以及回答他们的疑问。这样能够让顾客感受到我的专业和热情，增加他们对超市的信任度。我还要主动询问顾客的意见和建议，希望借此改善超市的服务质量和环境。通过与顾

客的互动，我深刻认识到，顾客的满意是超市成功的关键。

#### 第四段：工作负荷与合作

打扫超市是一项繁重且需要高度协作的工作。打扫超市需要很大的体力和耐力，尤其意味着长时间站立和重复性的动作。此外，超市的面积通常都很大，所以需要一支高效协作的团队来完成打扫任务。在打扫超市的过程中，我体验到了团队合作的重要性。只有共同努力，相互配合，才能高效地完成任务。和同事之间的交流和沟通也是至关重要的，这样可以避免重复工作和浪费时间。

#### 第五段：总结体会

通过打扫超市的工作，我体会到了超市管理的重要性和不易之处。只有保持地面的清洁和整洁，提供良好的商品陈列和服务，才能吸引更多的顾客并保持他们的忠诚度。与顾客的互动和倾听他们的需求是提高超市销售额和顾客满意度的关键。此外，打扫超市需要团队的协作与合作，只有通力合作，才能高效完成任务。综上所述，打扫超市不仅仅是一项简单的工作，更是一种责任和承诺。通过这种工作，我不仅提升了自己的工作能力，还深刻体会到了超市管理的艰辛与快乐。

#### 总结：

打扫超市不仅仅是清洁工作，更是服务顾客、提高顾客满意度的重要环节。在打扫过程中，细节至关重要，包括卫生和商品陈列等方面，需保持高标准。与顾客互动也是不可或缺的，除了提供帮助，还要经常听取顾客的意见和建议。此外，团队协作和合作则是保证工作高效完成的关键。通过打扫超市，我对超市管理有了更深刻的认识与体会，也提升了自己的工作能力。

## 打扫超市心得体会篇二

不知道你们有没有在超市工作过?我喜欢去尝试不同的工作岗位,和不同地方的人接触,可以感受到他们对工作的认真程度,也可以看出那个地方的风俗习惯。

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。

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。

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。

通过培训,我才真正地了解到什么是服务?什么是价值观?什么是职业化?以及很多为人处事的原则与方法,从而和之前的自己进行对照,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。

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!

接下来的培训，我想会更有趣、更专业，所以我会更认真听，理论与实践更加强化我们的工作，因为我也很热爱且珍惜这份工作!

为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特地在上周星期天进行了第一次的新员工入职培训。

对员工培训的重视，反映了公司“重视人才、培养人才”的战略方针。

参加培训的人员都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为会议做准备。

使我们在最短的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、战略规划和系统的整合营销传播方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。

通过培训，我们了解了什么是职业化、什么是价值观、什么是整合营销传播、以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热的心，一双很勤劳的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。

作为在创意部的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些东西，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。

然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

在专业方面，广告行业最注重的是实践和传播效果，需要我们不仅仅在专业技能上有着全面的知识，而且要对市场有着准确的把握和分析能力。

而一个产品品牌的传播的效果往往又决定于市场的反应，我们不仅仅要思考怎么有效的`利用好媒介资源去传播、更需要的是以一个整体的眼光来看待传播，这就需要我们对产品的营销和市场有深入的了解和认识。

这样我们就能以市场的眼光来思考品牌传播，从而能更好的为客户服务，公司员工的知识层面也会更加全面。

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看重的，刘总也做了很多的准备，让我们在一天的培训时间之内充分感受了公司对员工的负责任的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力！

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。

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!

这是个广告培训体会, 你看看, 然后需要修改的地方要改改啊!! 为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作, 公司特

地在上周星期天进行了第一次的新员工入职培训。

对员工培训的重视,反映了公司“重视人才、培养人才”的战略方针。

参加培训的人员都很珍惜这次机会,

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。

1.超市员工培训心得体会

2.超市店长培训总结

3.超市员工培训方案-员工培训方案

4.超市员工心得体会

5.超市新员工培训方案-工作方案

7.超市社会实践心得体会

8.去超市打工实践心得体会

## 打扫超市心得体会篇三

在日常生活中,超市是人们购买日用品的主要场所之一。然而,若是超市的环境脏乱不堪,恐怕会让顾客感到不愉快,

甚至影响他们的购物体验。作为超市员工，打扫超市是我们的一项重要工作。通过长期的打扫经验，我收获了许多心得与体会，现在将与大家分享。

## 第二段：组织规划

有效的组织规划是打扫超市的基础。首先，我们应该制定合理的工作计划，确保每个区域都能得到及时清扫。其次，每名员工应明确分工，清楚责任范围，确保工作高效有序。此外，我们还需要合理安排工具和设备的使用，减少不必要的浪费和争抢，提高工作效率。

## 第三段：注意细节

打扫超市不仅需要工作认真负责，更需要注重细节。清洁卫生间的环节。不仅要及时清理洗手盆、马桶等区域，还需要注意定时更换清洁用品，确保卫生间呈现给顾客的是一个清洁、舒适的环境。另外，我们也要定期清理超市通道、货架上的灰尘和杂乱物品，保持超市整洁。细节决定成败，只有注重细节，才能让顾客感受到我们的用心与关怀。

## 第四段：与顾客的互动

扫地擦桌不仅是物理性的工作，还是与顾客互动的机会。我们时常会遇到一些顾客不小心打碎东西或弄脏地面的情况。我们要以微笑的态度去帮助他们清理，提供热情周到的服务。这不仅能够迅速解决问题，还能为超市带来更多的顾客满意度和好评。与顾客互动也可以帮助我们了解顾客的需求和意见，为超市改进提供宝贵的参考。

## 第五段：个人成长与感悟

长期从事打扫超市的工作，我的个人成长也是显著的。首先，我学会了与人沟通和协作的重要性，只有与同事紧密配合，



才能更好地完成工作。其次，我培养了细致入微的观察力和敏锐的洞察力，能够快速发现问题并解决。最重要的是，通过与顾客的互动，我不仅提高了服务意识，也培养了耐心和情商。这些都是我在工作中得到的宝贵的财富，将继续伴随着我成长。

结尾：

打扫超市是一项看似平凡的工作，却有着重要的意义。只有保持超市的整洁和舒适，才能吸引更多的顾客，提升超市的竞争力。希望我的心得体会能够给大家一些启发，让我们共同努力，为顾客创造一个干净、舒适的购物环境。

## 打扫超市心得体会篇四

下面是小编整理的关于超市员工心得体会范文，欢迎阅读。

今天很荣幸的有机会以st学员的机会成为步步高这一全国连锁超市百强企业的一员，成为了这家有着17年历史，优秀企业文化，强烈社会责任感的优秀企业的一份子。

很感谢步步高能给予我一个得到锻炼，学习，发展的优秀平台。

步步高作为一家国内零售连锁30强的企业，作为步步高的一员。

我想我们每个步步高人都应该有一种全球化思维，在经济全球化时代，在我国加入世界贸易组织近十年并已经对外资零售企业开放的时代，我们面临的竞争对手可以说是“外有强敌，内有豪强。

外资方面以沃尔玛，家乐福，易初莲花为代表的国际巨头已

经在国内市场不断扩张。

并且已经基本完成了国内一线城市的布局，并有大力向国内二三线城市发展的势头。

步步高作为一家以国内二三线城市为主要市场的零售企业，和外资零售必将在这一市场有一场你死我活的竞争。

同时在内资零售方面。

联华，华润万家，物美等巨头也将触角伸向了国内二三线市场。

所以整体来说，每一个步步高人都要认识到，在一个开放的市场经济体制国家。

我们每一天都面临着竞争对手的压迫和挑战。

每一个步步高员工都有义务把本职工作做到最好，否则。

步步很难有更大的发展，甚至是面临衰退或者倒闭的风险。

虽然我们面临的外部竞争很激烈，同时内部面临的是企业用工成本不断升高，物价飞涨，百姓消费能力下降的不利因素。

但我认为，只要我们企业高层在整体上做好企业整体战略，当然这里就包括营销战略，市场开发战略，企业文化战略，人力资源战略等。

每一个战略组合形成我们步步高强大的整体竞争力，核心竞争力。

在内部内部我们做好每一个企业运作细节。

尽量在企业运营管理的每一个过程中做到尽善尽美，从采购，

收货，商品摆设，导购，收银到售后服务整个交易环节的过程中，查缺补漏，不断创新，改善不足。

特别是采购和物流这一国内零售企业的弱项上，一定要不断地向全世界的优秀零售企业学习。

学习他们优秀的采购模式，物流运输模式等。

同时在单店的经营过程中，做好单店的市场营销，商场管理等。

步步高一定会有更好的发展。

放眼世界，西方零售企业由于经过长期的发展已经拥有了成熟的运作模式，管理模式。

所以我们一定要不断地向对手学习。

不断学习他们先进的运营模式，企业管理经验。

同时结合国内的市场环境，发挥我们本土企业的本地化优势。

取长补短，争取在与外资的对抗

中在零售市场获取一定的蛋糕。

在国内，我们也应该更多的关注行业动态，关注国内的竞争对手。

争取以最快的速度对市场做出反应。

在与内资零售企业的竞争中获取一定的优势。

争取将步步高的门店开到更多的省市。

这是一个风起云涌的时代，越来越快的城市化进程必将给零售企业更大的空间。

所以这个时代注定是一个零售业有大发展的时代，希望在步步高不断成长中，我作为一名st学员，能与步步高一起有更好的发展。

能够在步步高不断开拓疆土的过程中，更多更好的贡献自己的一份力量。

再次感谢步步高给了我一个良好的发展平台。

执行力的强与弱决定着工作效率的高与低，我认为执行力是对工作和问题处理的过程，就是实现执行力的过程，我们要有时间观念和效率的保障，要有方法，措施，判断，跟踪，最终达到预期的效果。

海尔的张瑞敏把不合格的冰箱全部砸掉，其实就是很好的执行力的体现。

因为每一件不合格的商品都会使企业不能向前发展，他用行动带动员工，最后制造了一流产品。

在他们眼里产品没有等级之分，没有最好的，只有更好的，这是坚强的信念和完美执行力的表现，同样我们也应抱着积极向上的态度，努力求进取，用我们的热情和有效执行力为顾客营造更丰富的购物环境。

既然我们选择了这个职业，就要学会接受他的全部，而不仅仅只是享受他给你带来益处和快乐。

就算受到委屈和指责，那也是工作的一部分。

你选择了就意味着你对工作和岗位的承诺。

不管做什么，我们都要用心去做，靠自己的努力去实现自己的价值。

服从领导坚持把事情做好，那么你就会执行有力，你就没有机会找借口。

作为一名管理人员，有责任使团队中的所有人能把每一个环节做的更有效率，“赢在执行”是要靠行动完成的，我们只要付出就有收获，有行动就会有成果。

文章标题：超市员工培训心得体会古人云：“温故而知新”，尽管在这次学习中有很多知识是我们以前学习过的，但再次的学习依然让我们受益匪浅。

其中卖场的布局，商品的陈列，超市的防损及突发事件的处理等课题，让我更加了解到做超市需要的细心及责任心。

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及顾客的购物动向，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。

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。

通过培训，我才真正地了解到什么是服务?什么是价值观?什么是职业化?以及很多为人处事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，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，那么就好ok[]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。

1.超市员工培训心得体会

2.超市员工工作感言

- 3.超市员工获奖感言
- 4.超市员工自我评价
- 5.超市员工辞职报告,超市员工辞职申请书
- 6.超市员工培训方案-员工培训方案
- 7.超市员工作总结
- 8.超市星级员工获奖感言

## 打扫超市心得体会篇五

近日我有幸担任超市打扫工作，这个经历让我受益良多。在打扫的过程中，我不仅学到了如何高效地完成工作任务，还体会到了超市打扫工作的重要性。下面我将结合自己的实际经验和感悟，以五段式论述我在打扫超市过程中所得到的心得体会。

### 第一段：工作的细致入微让超市更整洁

在运营范围广泛的超市，每天都有大量的顾客出入，无论是书籍、食品还是日用品，都需要打造一个整洁、干净的环境。而打扫工作的重要性就在于，它能够为顾客提供一个舒适、卫生的购物环境。在我实践中发现，只有打扫得细致入微，才能让超市的每个角落都焕然一新。我会仔细擦拭货架，确保商品的陈列整齐有序；清洗地面，使其洁净如新；擦拭玻璃，让过道透亮通风。这些看似简单的工作，但却是超市整体形象的基石。

### 第二段：持之以恒，提升工作效率

在超市打扫的过程中，我体会到了“磕磕绊绊，始终不懈”的重要性。一开始，我遇到了很多困难，例如清洗玻璃时总是擦不干净，擦拭不到位。但是，我没有放弃，虚心向同事请教，学习他们的技巧，并多次重复练习。通过坚持不懈的努力，我发现自己的工作效率逐渐提高。超市打扫任务本身也因此更加轻松，我开始能够在更短的时间内完成自己的工作。

### 第三段：注重细节，体现服务意识

在超市打扫的过程中，我意识到注重细节对于提升服务意识的重要性。只有把每一个细小的角落都打扫到位，才能真正为顾客提供良好的购物体验。比如，我会检查每一个罐头、每一袋食品的过期日期；我会留意超市的价签，确保商品的信息准确无误；我会及时清理货架上的垃圾，保持整洁。这样的细致入微，不仅能够为消费者提供良好的购物环境，也能够树立超市的良好形象，提高超市的经营效益。

### 第四段：与同事合作，共同进步

在超市打扫中，我与同事们形成了自己的合作小组，一起共同完成打扫任务。这个经历让我深刻体会到团队合作的重要性。我们会分工合作，互相协调，确保整个超市的清洁工作各个环节得到照顾。与此同时，我们也不断互相学习，交流经验。同事之间的相互支持和鼓励，让我感受到团队中每个人的价值和重要性。通过团队的努力，超市的整体形象得到了大幅度提升，我们也在工作中获得了更多的乐趣。

### 第五段：超市打扫工作的价值与意义

通过这次打扫超市的经历，我深刻认识到超市打扫工作的价值与意义。超市打扫工作不仅仅是清洁卫生，更是为顾客提供一个舒适、卫生的购物环境。打扫工作的质量直接关系到超市形象的塑造，也与超市的盈利能力息息相关。只有每一



个打扫工作都细致入微，才能真正满足顾客的需求，赢得顾客的信任与青睐。因此，超市打扫工作是一项既重要又有价值的工作，需要我们持之以恒、严谨细致地去完成。

总结：通过这次打扫超市的经历，我不仅学会了如何高效地完成工作任务，还体会到了超市打扫工作的重要性。我将继续保持细致入微的工作态度，不断提升自己的工作效率，在团队合作中共同进步。同时，我也希望更多的人能够认识到超市打扫工作的价值与意义，为创造一个舒适、卫生的购物环境做出自己的贡献。

## 打扫超市心得体会篇六

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年年底国家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！