

2023年逛超市有感 超市员工的心得体会(优质9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

逛超市有感篇一

6月，我怀着非常激动的心情参加学校市场营销超市数码组为期一年的经营与管理。到今年6月。为期一年的经营即将结束。

首先，感谢学校给我这样一个平台，让我有机会真实的参与了社会实践。在这一年中我学到了很多在课堂无法学到的东西，而这些东西将会对我以后的事业起着巨大的作用。希望学校继续坚持超市实训这样一种特色的教学方法，让更多的学生参与到超市经营管理中来。体验超市经营的难处与快乐，帮助更多的学生尽快的适应社会实践。如果长此坚持下去。我相信财院将会越办越好。

再次：我想对我的团队忠心的说声谢谢。没有我们几个的同心协力。就没有我们e线数码。虽然e线数码将完美谢幕。但是我们数码组的那份感情还在。它将永远的留在我的脑海中。将成为我大学生生活的美好回忆。我依稀记得秀全进货时与供应商还价由于自己资金薄弱时的那份无助，记得小鹤为了查清楚账那时的焦虑，记得师太经常拖着货物出去摆地摊时的无奈，记得乐红奔走在当老师与值班时的辛酸.....但是都没有怨言。都默默的为e线付出。我们几个人就是一个集体，相互鼓励、相互支持。共同成长。我想说：有你们真好！

最后：我想感谢我在外面的朋友，谢谢你们曾经给我的帮助。没有你们的支持。我相信我们数码组很难坚持下去。

现在我将一年来经营超市时的心得与体验与大家分享。在今后的生活中我将永远记住这些。我相信它会像一座宝藏。让我今生受之不尽。用之不完。

一：要有坚强的信念，相信我们会赢。在数码组一年的经营中。我个人感觉之所以没有很好的做起来。主要的原因就是我们没有坚强的信念。每个人做事都没有全力以赴。没有体验实实在在的压力。反正不做也不会有什么。所以大家都是尽力而为。导致没有凝聚力。像一盘散沙。故而没有取得辉煌的成就。

二：做事要持之以恒：首先我先自己道歉。如果下学期我不坚持让秀全一个人弄。我相信我们几个人还是会在同一条战线上共同奋斗。是由于我自己信念不坚定。跑到外面做事，抛下数码组不顾。我感到很是抱歉。在今后的生活中。我将谨记此条。既然认定了我将坚持下去。不管结果如何。重要的是过程。而不是结果。

三：什么事都必须有计划：数码组在一开始就缺乏明确的计划。像之前的市场调查。这是我们开店很重要的一步，但是由于刚刚开始我们不懂啊，马虎了事的随随便便做了下。导致在之后的经营过程中摸不着北。看见什么挣钱我们就奔想哪里。搞到最后。什么都没有捞着。既然选定了。我们就要坚定的做下去。不能三心二意。

四：不能太随便。在经营过程中个人感觉我自己太随便。在进货时感觉都是几个老熟人。没什么。什么手续。什么合同。能省就省。到最后吃亏的是我自己。在管理上，太随便。没有什么所谓的规章制度。虽然曾经弄过规章制度，但是并没有实际的操作。在用钱上。太随便。只要自己用的高兴。不管自己砸下的钱有没有收益。导致我们自己用了很多的冤枉钱。

以上四点，就是我在一年超市实训中的心得与体会。虽然在

这一年中我们没挣到了钱。但是经验学了不少。学到经验。我认为比挣钱更来的有意义。有了这些经验，我相信我的人生将会平坦不少。最后。向曾经来我们店购买过任何商品的顾客发自内心的说声：谢谢你！

逛超市有感篇二

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。

1]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。

3、在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，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。作为在超市工作的员工更是如此，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。

4、信息交流、汇总工作亟待加强。在这个信息化的时代，对于信息的掌握速度和程度对企业发展产生着深远的影响。促进公司内、外部信息交流与沟通，加强信息的汇总、日常管

理与维护。天下大事必作于细,古今事业必成于实。做好每天的每一件小事,加强交流与学习,大处着眼,细处着力,加强时间观念,提高办事效率。

逛超市有感篇三

超市是我们日常生活中经常光顾的地方,它的出现方便了我们的生活,提供了丰富的商品选择。在超市购物的过程中,我有许多的心得体会。通过与不同的选择、价格和服务进行比较,我逐渐意识到超市购物的技巧和重要性,也深刻感受到超市给我带来的便利和良好的购物体验。

第一段:超市购物的技巧

超市中有着各式各样的商品,如何根据自己的需求来选择适合的商品显得十分重要。我发现,首先应该明确自己购买商品的目的和需求,然后根据需求制定购物清单。这样不仅可以避免盲目购买,还能让购物更加有针对性。我还学会了在选购商品时要多加比较,不仅仅指比较价格,还包括不同品牌、不同口味、不同包装等。这样才能买到性价比最高的商品。

第二段:超市购物的便利性

超市购物不仅提供了各式各样的商品选择,还有更为便利的购物环境。首先,超市通常开放时间较长,可以在白天或晚上选择合适的时间进行购物。其次,超市内的商品摆放合理,不同种类的商品有各自的区域,可以迅速找到所需商品。另外,超市内还设立了购物车、购物篮等便捷工具,方便我们携带商品。超市购物的便利性使得我们更加愿意选择超市而非传统的菜市场购物。

第三段:超市购物的价格优势

超市的商品种类繁多，价格也相对较低，给了我们更多的选择和实惠。相比于传统的小店，超市采购商品的规模更大，能够以较低的价格采购到商品，进而以较低的价格销售给消费者。而且超市还经常推出促销活动，如买一送一、满减等，进一步提高了购物的性价比。我通过在超市购物的经验，逐渐了解到了如何在超市购物中找到价格最为实惠的商品。

第四段：超市购物的服务质量

超市不仅仅提供丰富的商品选择和优惠的价格，还注重提供良好的服务质量。员工们耐心地解答我们的问题、帮助我们找到商品，而且超市还提供退货换货服务，保障了消费者的权益。超市购物环境也相对较好，宽敞明亮，货架整洁有序，无论是从购物的舒适度还是购物的体验度来说，都给人一种舒适和愉悦的感觉。

第五段：我对超市的期待

虽然超市的发展给我们的生活带来了便利，但也存在一些问题。例如，有些超市在商品标签上不够明确，让我在选购商品时感到困扰；有些超市尽管商品丰富，但员工服务相对较差。因此，我希望超市能够进一步提升服务质量，改善商品标签的精确度，以提供更好的购物体验。同时，我也希望超市能够更多地关注环保和可持续发展，提供更加健康、环保的商品，为消费者提供更为优质的选择。

总结：超市作为现代化购物方式，提供了丰富的商品选择和优惠的价格，给我们的生活带来了许多便利。通过购物，我了解到超市购物的技巧、便利性、价格优势以及服务质量，并对超市的发展提出了一些建议。超市的出现不仅改变了我们的购物方式，更深刻地改变了我们的生活方式。

逛超市有感篇四

为期一个多月的培训顺利结束。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，顾客跑不掉，和气能生财，蛮横客不来”。“我是xx人”“我是xx的形象”怎样才能把服务做到最好？相信每一位xx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xx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xx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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

逛超市有感篇五

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。

海尔的张瑞敏每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的益处和快乐。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，超市的防损及突发时间的处理等课题，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。

逛超市有感篇六

超市是人们日常生活中不可或缺的去处，它不仅提供了各种各样的商品，还可以让人们方便快捷地购物。而随着人们对生活品质的不断提高，干超市这种新型的超市随之崛起。干超市以其开放式布局、智能化设备、多店面等特点吸引了众多消费者。作为一个干超市的员工，我在这里工作已经有一段时间了，今天我想与大家分享一下我的干超市心得体会。

第二段：了解干超市的特点

干超市这种新型超市渐渐成为了人们消费的新宠，它有着许多不同于传统超市的特点。首先，开放式的布局让顾客可以轻松自如地购物，没有门槛和障碍，让购物更愉悦。其次，干超市中智能化设备的运用也让购物更加便利。比如，顾客在干超市中购物完毕后，只需要通过手机扫码支付即可，无需排长队，这不仅能缩短顾客等待时间，也让顾客感受到了更加人性化的服务。最后，干超市的多店面让有些人完全可以融入到超市的环境中，感受和体验其中的氛围，这也是一

种全新的消费模式。

第三段：我在干超市的工作经历

在一段时间的干超市工作经历中，我渐渐地发现了一些职场技能和体会。首先是工作态度的重要性，作为干超市的员工，我们需要保持积极的工作态度，定期为顾客提供优质和周到的服务。其次是团队合作，干超市中多店面的形式让我们更多地接触到团队，优秀的团队合作将帮助我们更好地完成工作任务。最后是沟通能力，无论在与顾客还是同事之间的交流中，我们需要保持良好的沟通能力，传达信息更加清晰和明确，在工作中取得更高的效率。

第四段：从干超市中获得的成长与收获

在干超市这个大环境中，我不仅发现了职场技能和体会，还意识到了自己的成长与收获。我们有着很高的自主管理和自主学习能力，我们不断扩展知识和提高工作能力，创造出更好的工作成果。巨大的发展潜力和广阔的发展前景让我们始终保持积极向上的心态，让我们的内心充满着自信和坚定。

第五段：总结干超市的心得体会

总而言之，干超市是一种全新的消费模式，它开放式的布局、智能化设备、多店面等众多特点，吸引了众多消费者，同时也给我们带来了许多成长和收获。从干超市中，我意识到了自己的职场技能和体会，拓宽了自己的眼界，认识到了自己的价值和信念，我相信这些将会伴随我在未来的工作路上，让我取得更好的成果。

逛超市有感篇七

超市是我生活中必不可少的一部分，每周都会去超市购物。这段时间去超市的次数更加频繁，因为我意识到超市不仅仅

是购物的地方，更是我关于生活的一面镜子。通过在超市的体验，我发现了许多有趣的事情，也从中获得了一些心得体会。

第一段，开始购物的第一步通常是制定购物清单。这个过程让我意识到了计划的重要性。购物清单帮助我更加清晰地了解自己需要购买的物品，避免购买冗余的商品，节省了时间和金钱。制定购物清单也是对自己生活的一种梳理和规划，让我更加明确自己的需求和目标。超市的货架上琳琅满目的商品都吸引着我的目光，但是只有在清晰的目标指引下，我才能更加理性地进行购买。

第二段，进入超市，有时我会遇到很多人。这个时候我意识到了尊重和包容的重要性。超市是一个公共场所，人流量大，买东西的人各式各样。有时，有些人会比较慢，或者不按规则行事，给别人带来了一些困扰。但是，我们应该以和善的心态对待这些情况，尽量理解和包容别人。毕竟，每个人都有自己的原因和难处。在超市碰到的不愉快可以是人与人之间的交流和沟通的机会，让自己更加懂得尊重和理解别人。

第三段，走在货架间，琳琅满目的商品令人眼花缭乱。这个时候我意识到决策的重要性。选择一款适合自己的商品需要我们对比、筛选、评估。可是，面对琳琅满目的商品选择，我常常感到茫然和困惑。在这个时候，我学会了运用一些技巧，如价格比较、品牌比较、成分比较，来做出更加明智的决策。超市令我有机会锻炼自己的决策能力，让我更加坚定自己的选择，提高了我的决策效率和准确性。

第四段，付款是购物的最后一步。这个过程让我意识到劳动的价值。在超市，我发现自己所购买的物品需要用我劳动所得的金钱来交换。这个过程让我更加珍惜自己的收入，更加明白劳动的不易。有了这份意识，我开始更加节约、理财，避免浪费和暴露财富。同时，付款的过程也是对自己选择的一种确认，当我将付款成功时，我会对自己的选择感到满意。

和自豪。

第五段，离开超市的时候，我常常感到满足和安心。这个时候我意识到满足感来自于做出的选择和实现的目标。购物的过程虽然繁琐，但是当自己完成了购物清单上的任务，将所需的商品载满购物车，离开超市的时候，我会感到一种满足感，觉得自己收获了自己想要的物品。这让我懂得了满足感和目标的关系，更加明白了努力追求目标的重要性。

通过在超市的购物体验，我学到了很多关于生活的道理。购物清单教会了我计划的重要性，尊重和包容教会了我人际关系的技巧，商品选择教会了我决策的能力，付款教会了我劳动的价值，满足感教会了我目标的重要性。超市不仅仅是购物的地方，更是一个关于生活的教室，通过这个教室，我每天都在学习、成长和进步。

逛超市有感篇八

火灾事故是现代社会危害较大，发生较频繁的危害，据近年统计资料显示，我国几乎每年都会发生群死群伤火灾事故。而商场作为人流最大的场所之一，一旦发生火灾后果会非常严重。因此，防火减灾是人们不能不引起重视的大事。培养消防安全潜意识，时时、处处、事事注意行为安全和保障环境安全，是可以最大限度地防止或减少火灾危害的。

消防安全潜意识，是指个人消防安全动机和行为达到不知不觉又很自觉的程度。一些发达国家国民素质教育中很注重全民消防安全教育，从小孩抓起。有报道说，中国和曰本的学生联合举办夏令营，一到住地，曰本学生第一时间要做的事就是熟悉酒店紧急疏散通道和安全出口，而中国学生第一个想到的是吃饭的餐厅怎么走。从这些举动所反映出，曰本的学生消防安全潜意识较强，中国学生这方面就欠缺，万一出现火灾情况，曰本学生自救能力要比中国学生强，因为首先人家消防安全潜意识很到位，每个人无论是居家还是外出，

无论是工作还是生活，很多情况下都与消防安全密切相关。用火、用电、用易燃易爆化学物品几乎是无处不在的，人处在各类建筑物里面或交通工具里面的时间是很多的，是否每个人都时时、处处想到消防安全问题，是否每个人都具有消防安全基本常识和自防自救基本能力，克拉玛依大火、衡阳大火就十分典型地反映出了消防安全潜意识的缺乏，导致本不该发生的事故发生了，不该有的严重后果产生了。现代社会，人们要提高生存能力不能缺乏消防安全潜意识。火灾环境中人的生命是很脆弱的。火灾危及人的生命的最主要方面是有毒气体和烟尘，因此，了解一些有毒气体和烟尘的火灾实验技术数据对于发生火灾后能够在允许的时间范围内安全疏散是很有必要的。我们在学习多方面知识的同时，也具备了很多种素质，而培养消防安全潜意识是其中必不可少的。消防安全潜意识强，平时会杜绝或减少很多隐患，火灾情况下能及时正确应对，这是保护生命财产安全所必须具备的基本素质。全国每年发生的20多万起火灾事故，所有火灾事故几乎都重复一条教训，就是群众缺乏消防安全意识、缺少消防安全知识。大量的火灾事故，发生在别人身上的灾害教训，每个人都应该认真汲取教训。因此，培养消防安全潜意识只有好处没有坏处，而忽视消防安全只有坏处没有好处。

遵循科学规律，落实消防安全措施，防火减灾是社会文明建设的组成部分。消防安全关系千家万户、各行各业，人们的消防安全潜意识是通过消防安全行为反映出来的，行为规范，既是安全的需要，也是文明建设的需要。人的行为要适应环境对消防安全的需要，保障消防安全，这是一种现代文明。环境条件不同对人的消防安全行为要求不同：有大环境不同，如城市与农村；有具体环境不同，如高层建筑与低层建筑；有特定环境不同，如易燃易爆场所与普通场所、人员密集场所与非人员密集场所等。在不同的环境里，人们要规范相应的消防安全行为，维护公共消防安全，保护文明建设成果。比如工作或生活在高层建筑里的人，必须共同维护建筑里的消防设施，常见的堵塞通道和楼梯间、影响防火门启闭等行为既不文明又不安全，经常留意这些不安全因素，有效防范，

及时消除火灾隐患。在消防安全行为的要求上，就需要投资者、管理者树立消防安全观念，履行法定的消防安全职责，做出必要的消防安全行为。为一栋建筑提供完善的消防设施，为一个人员密集场所提供良好消防安全环境。否则，一旦发生火灾就要承担相应的法律责任，其后果是得不偿失的，上述对消防安全行为的要求，是社会发展和人类文明建设的安全要求。

每一个人培养消防安全潜意识，注重消防安全行为，既是自身安全的需要，也是公共安全的需要。个人的消防安全行为关系公共消防安全。个人的违章行为引起火灾事故，直接受到火灾伤害、造成严重人员伤亡和财产损失或因火灾事故而承担法律责任，同时，发生火灾事故往往造成公众受灾。乌鲁木齐德汇国际广场火灾、兰州华邦女子饰品广场火灾事故都造成了投资经营者、管理者财产遭受重大损失的严重后果。重特大火灾事故一旦发生，严重影响政府正常工作；几十个家庭遭受不幸，严重影响社会稳定；在社会上造成不良反响。对社会的物质文明和精神文明建设也造成了严重影响。

消防安全行为属社会道德行为规范，培养消防安全潜意识，也是一种社会道德修养。无论是单位法人还是自然人，在很多情况下，其行为关系消防安全也关系社会道德。有的公共娱乐场所故意把疏散通道设计象迷宫，营业时把安全出口封锁剩一个，有的市场、商场占用通道摆卖，有的大型超级市场只设一个出入口，有的人员密集生产企业为严密监管员工只留一个出入口，以上这些行为都是违反消防法规的。疏散通道也叫“走火通道”，安全出口就是逃生出口，是火灾情况下给人留的“生路”。对疏散通道和安全出口进行封、堵、锁，就等于不给人留“生路”，这种行为不但违法，也违反社会道德规范。纵观十多年来全国发生的一百多起一次死10人以上的群死群伤火灾事故，都重复着这样的教训，就是疏散通道不畅，安全出口不足。个人很多影响消防安全的行为如乱丢烟头、乱拉乱接电线电器、乱堆放物品堵塞消防通道、乱用乱放危险化学物品等，既违反消防安全规定，也不文明、

不道德。所以，规范消防安全行为，对于防火减灾很重要，对弘扬良好的社会道德，建设精神文明同样重要。

养成良好的消防安全行为习惯益己益家益社会。每年的火灾原因统计资料显示，因电气、违章操作、吸烟、玩火、放火等人为造成的火灾事故占总数的九成多，少量的自然、雷电火灾也是因人的防范措施不到位造成的。消防安全意识淡薄、消防安全知识缺乏，存在不安全行为，就存在火灾危险性。缺乏消防安全潜意识，一次疏忽，带来的是灭顶之灾。现代生产生活中，处处都有用电、用火、用危险化学物品，火灾危险性增大，更应该积极预防，人人都自觉做好身边的消防安全工作。有资料反映，美、日、欧等发达国家在早期经济大发展过程中，也有很多火灾事故教训，美国在二十世纪七十年代初出了一本《美国在燃烧》的书，反映的就是严重的火灾事故对经济建设、社会发展、人民安居乐业带来的影响。由于这些国家十分重视火灾事故教训，十分重视消防基础设施建设，十分重视全民消防宣传教育，十分重视消防法制建设，所以，抗御火灾整体能力全面提高，几十年来极少发生群死群伤的火灾事故。

养成良好的消防安全行为习惯要贯穿于工作生活每个环节。在消防安全问题上任何侥幸心理都要不得。培养消防安全潜意识是很具体的，要在时时、处处、事事关系消防安全的问题上引起注意，比如居家用火、用电、用气要十分注意消防安全。要提高对消防安全的警惕性，发现火灾事故，要快速反应作出正确处置或疏散逃生，珍惜自己生命，养成良好消防安全行为习惯，落实防火减灾措施，人人都应具有潜意识和自觉性。消防安全工作不是一时一事就能做好的，是经常性的工作。培养消防安全潜意识，就是要使每个人绷紧消防安全这根弦，学会处置火灾事故、具备自防自救能力，努力营造全民消防氛围，从而，创造一个平安、祥和、文明、和谐的家庭环境和社会环境。

逛超市有感篇九

今天很荣幸的有机会以xx学员的机会成为xx这一全国连锁超市百强企业的一员，成为了这家有着xx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xx能给予我一个得到锻炼，学习，发展的优秀平台。

xx作为一家国内零售连锁30强的企业，作为xx的一员。我想我们每个xx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。xx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xx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xx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xx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，xx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xx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xx的不断成长中，我作为一名xx学员，能与xx一起有更好的发展。能够在xx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xx给了我一个良好的发展平台。