

超市参观学习心得体会 参观学习超市心得体会(汇总9篇)

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么你知道心得体会如何写吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

超市参观学习心得体会篇一

近日，我参观了一家大型超市，这次经历给了我很多新的感悟和体会。在这个快节奏的时代，超市已经成为人们日常生活中不可或缺的一部分。参观学习超市不仅让我对超市有了更深入的了解，还让我认识到超市对消费者的重要性。在这次参观学习中，我对超市的布局、商品管理、促销活动等方面有了更全面的认识，获得了许多有价值的经验。

首先，参观超市的布局给我留下了深刻的印象。进入超市，首先映入眼帘的是色彩鲜艳的展示货架和整齐的商品陈列。不同种类的商品被有序地分类放置，让人一目了然。货架上的商品标签清楚明了，让消费者可以轻松找到所需的商品。超市还设有交通指示牌和导购员，协助消费者找到自己所需的商品。这种便捷的布局和良好的导航系统为消费者提供了舒适和高效的购物体验。

其次，商品管理是超市运营的核心。在参观中，我了解到超市对商品的管理非常重视。超市会根据销售数据和消费者需求进行库存管理，确保每种商品都有适当的数量。此外，超市还注重商品的质量和安。他们会严格把关供应商的选择，确保供应商提供的商品符合法律法规，并且通过物联网技术实时监控商品的质量和安。这种细致入微的管理让消费者有了更高的购买信心，也保证了超市的良好声誉。

除此之外，超市的促销活动也让我印象深刻。为了吸引顾客，

超市会经常开展促销活动，如特价商品、满减优惠等。参观学习中，我了解到超市通过数据分析和消费者调研，科学制定促销策略，提高销售额。同时，超市还注重与消费者的互动，如提供会员卡，定期发放优惠券等，增强了消费者的忠诚度。这种灵活多样的促销活动让超市不仅仅成为了消费场所，更成为了消费者交流与享受的社区。

参观学习超市的过程中，我还了解到了企业社会责任的重要性。超市作为一个与社会密切相关的企业，承担着保障消费者权益、回馈社会的重要任务。在超市内部，他们会制定员工培训计划，提升员工素质。同时，他们积极参与公益慈善活动，回馈社会，提升企业形象。超市还注重环境保护，推行可持续发展的战略。这种积极的企业社会责任让我对超市有了更高的认可度。

最后，参观学习超市让我认识到，超市不仅仅是购物的场所，更是一个服务消费者、满足消费者需求的地方。超市通过合理的布局、优质的商品和多样的促销活动，为消费者提供了舒适、便捷和愉快的购物体验。同时，超市也起到了经济的推动作用，为社会发展提供了动力。

综上所述，参观学习超市是一次很有收获的体验。通过参观学习，我对超市的布局、商品管理、促销活动等方面有了更全面的了解。超市为消费者提供了便捷和高效的购物环境，满足了消费者的各种需求。超市也承担了企业社会责任，为社会进步做出了贡献。参观学习超市让我对超市有了更深刻的认识，也让我更加珍惜超市这个为消费者服务的重要场所。

超市参观学习心得体会篇二

超市作为现代生活中不可或缺的一部分，扮演着供应生活必需品的角色。近期，我参观了一家大型超市，并从中收获了一些宝贵的经验和体会。通过这次参观学习，我不仅更加深入地了解了超市的运作机制，还对消费者权益保护有了更多

的认识，并且认识到个人消费行为的重要性。

首先，超市的运作机制给我留下了深刻的印象。在参观过程中，我发现超市的布局设计十分巧妙。各类商品按照不同的区域有序排列，比如食品区、日用品区、家居区等等。这样的布局不仅方便顾客寻找商品，也使得超市利用空间更加高效。同时，超市内部的管理也非常严格。我看到每个商品上都标有清晰的价格和产品信息，这为顾客提供了方便。此外，超市还设有监控摄像头，保证了商品安全，减少了盗窃行为的发生。通过这次参观了解，我深刻体会到了一个顺畅运作，满足消费者需求的超市需要借助科技与管理来实现。

其次，参观过程中我对消费者权益保护有了更深入的认识。我注意到超市在提供商品的同时，也重视保护消费者的权益。例如，超市对于商品的质量抽检非常严格，确保所有商品达到质量标准，并且在商品中附上了生产日期和保质期等信息，让消费者能够了解产品的性能和使用期限，保证消费者的权益。此外，超市还提供了退货和换货的服务，以满足不同消费者的需求。这些举措让我深感超市经营者对于消费者权益的重视和保护，让消费者能够更加放心地购物。

最后，通过这次参观学习，我对个人消费行为的重要性有了更深刻的理解。超市无疑是一个购物的场所，但在其中消费者的行为非常重要。我发现不少顾客并没有认真对待购物环节，盲目消费和浪费资源，有的甚至对商品进行随意抓取、试吃等行为。这种行为不仅浪费了精力和时间，还对超市造成了资源浪费和经济损失。通过这次参观学习，我深刻明白了个人消费行为的重要性，我们应该以合理和负责任的态度去购物，尊重他人的权益，遵守超市规则和秩序，以节约资源，保护环境为宗旨。

总结起来，参观学习超市让我对其运作机制有了更深入的了解，认识到了消费者权益的重要性，并且意识到个人消费行为的重要性。通过这次学习，我更加明白了超市不仅是一个

购物场所，更是一个需要我们尊重和关心的社会环境。今后，我将秉持合理消费、节约资源的原则，为构建和谐和谐的超市购物环境出一份力量。

超市参观学习心得体会篇三

20xx年xx月4日超市给了我们一次去总部培训考察学习的机会，巴楚县超市也去了6名工作人员，我在其中。时间虽不长，但作用很大。我们开拓了眼界，振奋了精神，学到了很多好的理念和做法，感受到公司对我们的关心和期望。考察结束后将个人体会总结概括为以下几个方面：

（一）、吸引顾客。超市可以通过促销活动达到吸引顾客的目的，例如，可以通过降低某种商品的低价格吸引顾客到超市，顺便购买其他正常价格的商品，从而打开商品销售的大门。

（二）、提升企业形象。例如，超市可以用有特色的广告或商品展示来对特定的商品进行促销，虽然超市促销的只是某种类型的商品，但顾客被活动吸引到超市后，会全面地认识与感知超市的整体设计、卖区布局、清洁状况、服务等，从而影响着消费者对整个超市形象的印象。

（三）、及时清理库房存货。超市经常面临存货积压的状况，这时，可以通过促销降价清仓清除过多的库存，及时回笼资金，但有时也有必要策划除降价之外的清仓促销活动。

（四）、对抗竞争对手。在超级市场的经营中，由于超市数目的不断增加，竞争也日趋激烈，众多的经营者都加入了以促销来争取顾客的行列中。一项新奇、实惠、有效的促销活动，会使消费者对该超市的商品购买愿望增强，从而打败竞争对手。

春节促销是全年非常重要也很活跃的一个促销档期。广泛意

义上的春节市场，横越圣诞、元旦、春节三个促销时机，促销期长，消费强劲，要达到促销理念创新、促销内容的新颖、促销主题的创新和赠品资源新意，贴合购买群体的购买心理，才能保证超市物品的大卖。

（一）注重陈列效果。陈列包括卖场内所有的陈列点，如货架、专柜、堆头、特殊造型、冻柜等的陈列，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意颜色的搭配，要在促销活动期间将所有的陈列点表达的信息都是储备年货的促销活动信息，而不应该含有其他非本次促销信息或过时信息。

（二）规范、简练促销语言。在实际销售中要通过促销人员的促销语言表达可以最直接地将促销信息传递给消费者，但是每个人对一个促销活动的理解会有所不同，如果放任促销人员“自说自话”，只会曲解促销活动，误导消费者的品牌意识，影响企业形象，因此促销语言必须规范。所以要规范的促销语言必须简练直接、通俗易懂、琅琅上口、突出主题，要标准化、人性化，从而提高购买者的购买欲望。

销售。

（四）简化促销信息，更新价格标签。在卖场内直接展现促销信息的pop中，空白海报和各类价格标签是最有效的传递信息工具。空白海报上促销价与原价同时标出，（但尽量不要过多打折，尽量以买赠捆绑的形式来促销）以示区别；尽可能减少文字，使消费者在3秒钟之内能看完全文，清楚知道促销内容；但要注意写清楚限制条件，以避免消费者误解。

价格标签要醒目、简洁，在价格随时变动后要及时更换价签，不能新老价签同时使用，造成价格混乱；通过价签样式的丰富变化，使消费者更容易在无意识中察觉促销信息，促成购买。

（五）做好各项应急准备。在整个春节超市促销过程中，或许会遇到大大小小的意外，如促销方式的变更、各个促销环节连结得不够顺畅、其他部门工作脱节和竞争对手加大促销力度，要随时保持货物的补充、随时保持与消费者沟通并认真地管理好整个沟通的过程，才能有效保证促销活动的顺利进行及促销效果的圆满达成。

通过几天的考察学习，让我学习到在超市工作，理货、添货也应该遵循一定的原则，最大化的为超市创收。

1、最大化原则：产品陈列的目标是占据较多的陈列空间，尽可能增加货架上的陈列数量，只有比竞争品牌占据较多的陈列空间，顾客才会购买你的产品。

2、垂直集中原则：垂直集中陈列可以抢夺消费者的视线，因为垂直集中陈列，符合人们的习惯视线，而且容易做出生动有效的陈列面。

3、伸手可取原则：要将产品放在让消费者最方便、最容易拿取的地方，根据不同主要消费者不同的年龄身高特点，进行有效的陈列。如，儿童产品应放在一米以下。

4、统一性原则：所有陈列在货架上的公司产品，标签必须统一将中文商标正面朝向消费者，可达到正齐划一、美观醒目的展示效果。

5、整洁性原则：保证所有陈列的产品整齐、清洁。如果你是消费者，你一定不会购买脏乱不堪的产品。

6、价格醒目原则：标示清楚、醒目的价格牌，是增加购买的动力之一。既可增加产品陈列的醒目宣传告示效果，又让消费者买的明白，可对同类产品进行价格比较，还可以写出特价和折扣数字以吸引消费者。如果消费者不了解价格，即使很想购买产品，也会犹豫，进而丧失一次销售机会。

7、陈列动感原则：在满陈列的基础上要有意拿掉货架最外层陈列的几个产品，这样既有利于消费者拿取，又可显示产品良好的销售状况。

8、先进先出原则：按出厂日期将先出厂的产品摆放在最外一层，最近出厂的产品放在里面，避免产品滞留过期。专架、堆头的货物，至少每二个星期要翻动一次，把先出厂的产品放在外面。

9、堆头规范原则：堆头陈列往往是超市最佳的位置，是公司花高代价买下做专项产品陈列的。从堆围、价格牌、产品摆放到pop配置都要符合上述的陈列原则，必须具备整体、协调、规范的原则。

作为经营者、管理者，在超市每天的经营、管理中，要算出，了解每天的营业收入、外购原材料费用、外购动力费用、工资及福利费、修理费、财务费用、其他制造费用、其他销售费用、其他管理费用、营业税金及附加、增值税等，这样才能准确的算出超市的销售业绩和毛利润。

今后的工作中，我一定会学习这些优点、取长补短。

二是提高工作标准，做到货品科学整齐摆放，柜台区干净醒目；

三是提高服务意识，“微笑是最好的导购”，真正把顾客当成是上帝；

四是开拓思路创业绩，争取团体、单位批量采购，用所有方法争创销量。

总之，经过这次学习考察，我对今后的目标更明确了，对今后的工作思路更清晰了，对公司和自己的前景更有信心了，今后一定会继续努力开拓进取，争创更好的成绩。

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在家乡的xx超市二楼商场部做了一个小小的销售员。虽是一次短短的寒假社会实践，却让我收获良多。xx月x日上午我到人力资源部报名。xx月x日上午我到人力资源部领取了工卡，第二天我们所有的实习生接受了一个简短的培训，大致内容就是有关我们的管理制度和服务态度问题，因为我们都知道xx超市是非常注重服务的。至此我正式开始了我一一个月的工作生涯。

虽然以前经历过类似的销售，有些工作经验，但是面对一个新的工作岗位，我的内心还是有点忐忑。而且刚开始时发生的调岗事件，更让我对自己失去信心。由于岗位的需求我由女装部调到男装部。不过我还是很快的接受并且让自己适应了。接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

在服装部每天都要清理许许多多的货物，都需要仔细的清理，否则就会有失误，清理失误是件很麻烦的事。货物有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的`能力的。当然耐心、细心是不可或缺的条件。来说，上午是清闲的（体力上）。下午就不同了，下午的繁忙是够想象的！这里的工作到了晚上九点就结束了。

不过临近过年时的工作真是让人吃不消啊，为了能够让百姓有足够的购物时间，我们几乎是所有的员工加入了全天班的队伍之中，当然我也是和老员工们在一起为百姓热情的服务。在上的上班时间是八点半，下班时间为晚上九点半。更为忙碌的时候我们的午饭几乎是和晚饭一起吃。这种状态一直持续到大年二十九。每次结束一天工作后，回家后洗漱完就躺

在床上舒舒服服的休息回味的所有事并在心里小小总结一下。当然过完年之后就相对比较清闲一点，每天八个小时的工作时间我很快就适应了。只是短短的一个月，但却让我过得无比的充实。累和苦并存着。但苦中的乐却无比的甘甜，让我甘之如饴。这短短的一个月，让我感觉到是真真正正的长大了。看着用百分百二十的努力换来的订单真的很快乐！艰辛的路是漫长的但欢乐的汗水浇的之花却是无比的娇艳！尝试和努力付出的人是体会滋味的。天我学会的还真不少呢，比如说与客商的换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流必不可少的经验，这贸易太了。你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学习！的。好像可以看见的成长呢，从心底里高兴为高兴呢！

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货。我相信我的最大努力错可以改掉并且的。在未来的学习中相信我能够学到更多的知识，努力的理论知识面和动手能力。让二者有机的起来，锻炼的能力，相信我会优秀并且对社会和有的人！一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中去。

超市参观学习心得体会篇四

出于对”实践出真知”，”适应社会需要”理念的认知，我在家乡的xx超市二楼商场部做了一个小小的销售员。虽是一次短短的寒假社会实践，却让我收获良多！！

x月x日上午我到人力资源部报名[x月x日上午我到人力资源部领取了工卡，第二天我们所有的实习生接受了一个简短的培训，大致内容就是有关我们的管理制度和服务态度问题，因为我们都知道xx超市是非常注重服务的。至此我正式开始了

我一个月的工作生涯。

虽然以前经历过类似的销售，有些工作经验，但是面对一个新的工作岗位，我的内心还是有点忐忑。而且刚开始时发生的调岗事件，更让我对自己失去信心。由于岗位的需求我由女装部调到男装部。不过我还是很快的接受并且让自己适应了这个岗位。接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

在服装部每天都要清理许许多多的货物，都需要仔细的清理，否则就会有失误，清理失误是件很麻烦的事。货物有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心、细心是不可或缺的条件。来说，上午是清闲的(体力上)。下午就不同了，下午的繁忙是够想象的!这里的工作到了晚上九点就结束了。

不过临近过年时的工作真是让人吃不消啊，为了能够让百姓有足够的购物时间，我们几乎是所有的员工加入了全天班的队伍之中，当然我也是和老员工们在一起为百姓热情的服务。在上的上班时间是八点半，下班时间为晚上九点半。更为忙碌的时候我们的午饭几乎是和晚饭一起吃。这种状态一直持续到大年二十九。每次结束一天工作后，回家后洗漱完就躺在床上舒舒服服的休息回味的所有事并在心里小小总结一下。

当然过完年之后就相对比较清闲一点，每天八个小时的工作时间我很快就适应了。只是短短的一个月，但却让我过得无比的充实。累和苦并存着。但苦中的乐却无比的甘甜，让我甘之如饴。这短短的一个月，让我感觉到是真真正正的长大了。看着用百分百二十的努力换来的订单真的很快乐!艰辛的路是漫长的但欢乐的汗水浇的之花却是无比的娇艳!尝试和努

力付出的人是体会滋味的。天我学会的还真不少呢，比如说与客商的换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流必不可少的经验，这贸易太了。你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学习!的。好像可以看见的成长呢，从心底里高兴为高兴呢!

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货。我相信我的最大努力错可以改掉并且的。在未来的学习中相信我能够学到更多的知识，努力的理论知识面和动手能力。让二者有机的起来，锻炼的能力，相信我会优秀并且对社会和有的人!一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多;而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中。

超市参观学习心得体会篇五

随着生活水平的提高和消费观念的变化，超市逐渐成为人们日常生活中不可或缺的一部分。通过参观学习超市，可以了解到超市的运营模式和经营理念，对消费者进行引导和影响。前不久，我有幸参观了一家大型超市，并从中得到了很多启发和收获。在这次参观学习中，我深感超市既是商家和消费者的交流平台，也是一个引导节约、绿色消费的教育基地。下面，我将围绕超市的布局设计、商品展示、服务质量、绿色消费和节约能源等方面，谈谈我参观学习超市的心得体会。

首先，超市的布局设计非常重要，充分体现了超市经营者对消费者的关心和用心。在超市的入口处，就有明显的导览标识，消费者很容易找到自己需要的商品所在区域。超市内部标示清晰，各个区域有明显的分区，比如食品、饮料、家电等专区。同时，超市的货架和通道宽敞整洁，能够使消费者有良好的购物体验。此外，超市的布局也注重人性化设计，如放置针对老人、孕妇的购物车和推车，提供方便的购物环

境，让消费者在购物过程中获得满足感。

其次，超市的商品展示也颇具特色。超市中商品种类繁多，摆放有序，使消费者可以一目了然地选购商品。特别是在每个特定节日，超市会推出一系列促销活动，吸引消费者购买商品。这不仅给消费者带来实惠，也是一种营销手段，能够增加超市销售额。此外，超市也注重引导消费者购买健康、绿色的产品，如有机食品、环保用品等。这种积极引导绿色消费的态度，让人在购物的同时也充满责任感，让我们的生活更加健康和环保。

第三，超市的服务质量是吸引消费者的重要因素。工作人员有礼貌、热情地接待消费者，解答他们的问题，并且及时提供帮助。如果消费者提出了意见或建议，超市也会积极采纳，为提升服务质量不断努力。此外，超市还会提供一些增值服务，如积分兑换、会员卡等，让消费者在购物中获得更多的实惠和福利。这种全方位的服务体验，使消费者愿意选择超市购物，也增加了超市的竞争力。

此外，超市还注重绿色消费和节约能源的倡导。超市提倡消费者购买绿色环保产品，如节能灯、雨水桶等，并提供相关的宣传材料，向消费者普及绿色消费的重要性。超市也鼓励消费者使用环保袋，减少塑料袋的使用。在节约能源方面，超市的灯光设计采用LED灯具，不仅照明效果好，而且节能环保。此外，超市也会在非用电高峰期关闭一些灯光和电器设备，减少能源浪费。这种倡导绿色消费和节约能源的做法，有利于建立社会的可持续发展，让我们的生活更加环保和节俭。

总之，通过参观学习超市，我深刻体会到超市不仅仅是提供商品的场所，更是一个引导和教育消费者的平台。超市的布局设计、商品展示、服务质量、绿色消费和节约能源等方面的做法，对我们的消费观念和行为了产生了深远的影响。在未来的生活中，我将更加注重选择绿色产品，减少浪费，为社

会可持续发展贡献自己的一份力量。

超市参观学习心得体会篇六

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xx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xx□我xx□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ci□原来xx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“xx”□“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xx城超市，它的'低价战略使xx超市在商品定价、成本控制方面很有压力。而且□xx城超市最近正在筹备一家新的大超市□xx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。

超市参观学习心得体会篇七

今天是我参加由xx超市举办的“小小实践家”活动的第三天，今天的活动安排有些特殊，因为领队要带我们去参观xx集团下属的几个公司。下面我就详细给你介绍一下吧：参观第一站——利津果蔬直采基地：一下车，我们眼前立刻呈现出一片绿色的海洋——成片成片绿油油的蔬菜，有芹菜、香菜、油菜、小白菜等等，工作人员给我们介绍说，种这些菜很不容易，农民伯伯种菜前先要紧土、再松土、撒种、浇水、施肥等等系列工序……非常辛苦。因此，我们以后一定要珍惜粮食哦！参观第二站——食品公司面包房：一下车，我们就被工作人员要求重新“装扮”了一下；每个人都穿上了工作服，带上鞋套、塑料帽，然后再到消毒池里去洗手……这是因为这里做得都是人们每天吃的食品，所以卫生要求非常严格。

随后工作人员又给我们详细介绍了做面包、蛋糕的常识。可是，遗憾的是这里恰好停电，我们不能亲手做面包了。

但是我们每人都品尝了两块美味糕点。参观出来后，我心想：“以后我们坚决不能买那些”三无“食品，要买那些标有“质量安全”的卫生食品。”参观第三站-----二分厂：到这儿来，实际不是参观的，是让大家集体野餐的，每人发的矿泉水、面包、火腿，大家边吃边谈上午参观的感想，四周的风景也不错，真开心！

参观第四站-----胜大物流中心：一进入里面，我们眼前就出现了琳琅满目的商品，看的我眼花缭乱。据工作人员介绍，胜大超市里所有的商品都是经过这里才运走的，这里的人每天都很繁忙，这时就正有几辆大卡车在装卸物品呢！然后，我们又亲自动手，跟着工作人员学如何将新鲜蔬菜包装进盒子里，这样可以让蔬菜保鲜！幸运的话，说不定今天你买的菜就是我亲自包装的呢！一天的参观活动结束了，今天的收获真不小，不仅开了眼界，而且还学到了很多书本上学不到的知识！希望可以帮助到您！

超市参观学习心得体会篇八

自己本着“实践出真知，实践炼人才”的思想，参与了为期三天的实习。实习时间虽短，自己却受益匪浅。实习虽已完结，自己的思绪却起先了跳动。

况后，我们跟着生鲜部的一些小师傅学了些上货、选货、陈设的.一些技巧，我们便起先了“现学现卖”。

又起先了新的一天！早上一去，自己就去冷藏室取货，然后上架，上货完毕后，对已上的货进展选择，挑出不合格的水果，最终进展整理摆放。劳碌了一阵，我们就在货柜间巡察。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展休息，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”，我细致阅读了一遍，觉得内容主次清楚，符合hrm(人力资源管理)的须要。

最终一天起先了!今日除了做好日常工作以外，我们也特别注意与组长的沟通。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绽开经营，超过指标就赐予奖金，否那么，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，但是并不必须能为企业带来最好的效益。

比方在经济效益方面，销售额可能上去了，但是本钱限制未必会做好，随着销售不断的增加，本钱也势必会不断的增加，最终高销售额并没有带来高的利润增长，本钱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，效劳质量、效劳水平很难有大的提高，不利于客户的忠诚度建立、企业形象建立，反过来还会制约企业的开展。从组长那里得知，该超市在本市最大的竞争对手来自于xx城超市，它的低价战略使xx超市在商品定价、本钱限制方面很有压力。而且□xx城超市最近正在筹备一家新的大超市□xx超市将与之进展一场全面的竞争。在谈到这个问题时，组长讲到并屡次强调了一个词气场。我揣摩了许久，这里的“气场”和所谓也在我看来，首先，企业上下同心，斗志昂扬，形成高竞争力的企业文化；其次，竞争策略全面而有力；再次，高战斗力的传播攻势。我

想，在此时此刻的学习以及今后的工作中，自己也须要“气场”。

短暂的实习完毕了!回想自己的三天见习生活，虽然没有惊心动魄，却平淡充溢。在一个平凡的工作岗位上，做着平凡的工作，却领会到了那珍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，追寻着那不平凡的幻想!这就是实践，这就是我的实践，这就是我的实习心得。

超市参观学习心得体会篇九

为了提升本超市的经营管理，更好的为消费者创造良好的购物环境，我参加了本次观摩学习，总的来说，对我的工作受益匪浅。下面我就分点总结下我的学习感想和收获。总体给人感觉很大，存包柜很多。而且商品的排列相当整齐有序，过道宽敞明显，让顾客有继续往里逛的欲望。

1、服务态度很好。整个卖场里无论是理货员还是导购员，都是耐心细心详细的回答顾客对所有关于购物问题的咨询。

2、先进系统的工作工具辅助工作。补货工具相比之下先进很多，让补货变得更加的简单和及时。

3、卖场里有各种温馨提示及购物指南。这样能够让顾客无论在那个区域都知道出入口所在，并且一目了然自己想买商品的所在区域，这样的指示让一些省时间的顾客提高了自己的购物效率。

4、商品的标识醒目。如货牌价让人一目了然，让顾客能一一清楚的对应商品，避免产生看错货牌的误会而引起不必要的矛盾。其货牌的明显主要表现在起条形码、价格、产地都清楚的在货牌上体现，另外货牌的颜色搭配也比较合理，让人

看起来特别清晰、舒适。

5、商品的陈列面整齐饱满。陈列的单品很精细少而精，让顾客眼前一亮，感觉清爽；

在堆头方面，堆头相比之下较少，但是只要有堆头通过展示的各种形状或者是陈列的花样等等，就能体现出明显的气势，突出一到两个单品，吸引顾客眼球，真正体现出堆头的作用。如果这个抓不好，在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲。另外，其缺货商品在货价上也有清晰的、明确的标识并且一一对应，这可以体现出员工工作的及时和认真细心。

6、某些商品存在较大的价格差异。我主要了解了清洁区的一些商品价格，发现价格还是存在一定的差异。如洗发水x400ml的价格，我超市在48.00元的价格左右，而价格在40.00~42.00元。另外洗衣粉2.5kg的商品是33.4元，我超市是52.8元。这可能是跟是由厂家直接供货有关，但价格对顾客购物的影响是最大，这是我们应该最重视的一点。

7、对当季商品的依赖性小。就夏天的当季商品如蚊香单品、杀虫剂和杀虫水剂来说，一共只用了两组货架来陈列而我们分别用了2组、1组、1组来陈列。可以看出我们队当季商品的依赖性较强。

以上就是我个人针对我超市与不同所在做出的总结，学习一圈下来，我们收获很多，但应该取其精华，去其糟粕，知道取长补短，明白自己的优劣势，这样才能更好的指导我们在以后将自己的工作干的更好，为顾客营造舒适的购物环境。