

2023年超市导购心得体会(5篇) 超市导购实践心得

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/1f673089fa3544f36f91ec6e4578d722.html>

范文网，为你加油喝彩！

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么心得体会怎么写才恰当呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

超市导购心得体会篇一

一、推销产品要有信心

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解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。

二、确定对象有目标

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妙的变化，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宜形势发展的需要，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。

超市导购工作心得【篇4】

超市导购心得体会篇二

第一、服务态度至关重要

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，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，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。

第二、创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三、诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四、付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日，他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

第五、我决不破坏超市的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。毕竟上班要有上班样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。

第六、不管是谁，随喊随到。

在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是结帐的日子。

一连几家供货商送货来，这时候就忙了。仅有几个人在收货处是忙不过来的。于是我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物送到各个货架附近，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像!

第七、如果没有货要上的话要找点事情做。

货架上的货物被顾客买走了，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!所以，我应该找些事情做一下：抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

通过实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

超市导购工作心得【篇2】

超市导购心得体会篇三

昨天我在 市的超市当了一天的促销人员，销售娃哈哈-c的新口味"凤梨椰香"。星期六超市人流量是很大的，所以我还是蛮满意自己的销售业绩的。

具体说说我兼职的感受吧，

第一，白吃的人实在是太多了，但是他们总是在为自己的不要脸找藉口。当时我们有免费品尝的试品，很多小孩直奔赠饮品来的，大多数小孩都是很腼腆的，接过杯子乖乖的喝着，喝完就告诉家长喜欢，并要求买。但是有那么一些小孩一个人端走了桌上所有的杯子，一边喝还一边嘴里叨念着"好难喝"，我当时就想，难喝的话为什么你还欲罢不能啊?

第二，小孩姑且不论，他们还小，能够理解他们本能的贪欲。但是某些大人的行为就让人很无语。这些大人也以女人居多，并且总是一大群女人，因为她们才好为自己"开脱"。印象最深的是进来5个女人，我看他们穿着时髦，就把她们定位潜在的消费群体，向她们介绍我们的产品，但是她们似乎是直奔赠饮来的，很傲慢的叫我给她们倒上，并且还一喝就是几大杯，一瓶赠品就被她们喝完了，她们中有些人先是不好意思要来品尝，因为她们明确自己不会买，但是其中的两个女人就怂恿她们"不要钱的为什么不喝啊?她们就是要让我们喝的，有啥不好意思的嘛。"然后又转向我"倒满，倒满，别人喊我喝我还不喝勒，我今天是给你面子你都不给我倒满点"当时已经是第三杯了。喝完后，她们扔下杯子，转身就走，还一边说"不好喝"。她们总是一边喝一边为自己的不道德行为找藉口，不停的叨念，把不好意思通过一嘴的"想挨打的话"到处放肆!

这就是我昨天的感受，虽然都是不好的一面，这仅仅只是我的个人感受，也行作为消费者的我说不定也不会购买，因为太贵了，但是我会当一个文明的消费者，不会做的像她们一样的过!

勇于自信。大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞;相貌不好，不敢尝试;担心能力，患得患失;自尊心过强，害怕失败.....。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信(尤其是内向的同学)，我想找工作过程中也是差不多的吧!

2学会忍受。作为 5后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是"小皇帝""小

公主”，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误；在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里挑骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

在不知不觉中，忙忙碌碌地度过了2年。但是我依然清晰的记得，当时思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，则需要一个艰辛的过程。我感觉压力很大，要克服很多困难，需要付出更多的努力。公司安排我在海口最大的海秀超市，面对激烈的竞争，我有些怀疑，自己是否有能力挑起这幅重担。看到思娇产品包装新颖，品种齐全，心想既来之则安之。轻装上阵，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我将信心百倍地与思娇同仁一起并肩奋战。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在6~9元之间。

要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

超市导购工作心得【篇3】

超市导购心得体会篇四

毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有的体验，的经历。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。

不久，我在一家超市找到一份导购的工作，因为我的想法是先从小事做起，第一天领导给我安排的工作是：

- 1.熟悉自己所在的货品专柜的货物的种类，价格，和以后工作中应该做的工作，货物的摆放报单等问题。
- 2.严格遵守商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。
- 3.做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作，还要保持超市的卫生，

4. 对待客人要面带笑容,耐心服务。

5. 要与同事和睦相处.

就这样我开始了工作，由于自己平时也总是买东西，对这类工作一有一定的了解，所以工作还是很顺利的，虽然有些客人很叫真,很难缠,只要耐心解答就会解决问题;同事还是很友好的,也许是由于我的工作时间短,对他们没有竞争吧!

万事开头难，什么事都要有尝试，不然永远都不知道自己不足在哪里，自己也不会很快成长起来。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

如果你真的想要成长，那就要把自己投入到社会的大熔炉中去，只有不断的磨练才能让自己变成一把好“剑”，锋利无比，成长是要一个过程的，学校教会了我们知识和做人的道理，而社会就是一个考场，考考你学的怎么样，在社会的大环境中所学到的东西可以让我终身受用。我会不断实习，在实习中锻炼，在实习中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

社会实习，让我们更多去关注社会，了解形势与政策的动态，认识自身，认识社会，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了学校这个象牙塔，来到了现实的社会中体验社会，体验生活，体验人生;社会实习，让我们更多贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。

通过这次社会实习经历,使我学到和懂得了许多,我懂得赚钱的艰辛,我想我以后花钱肯定会很俭省的;我在工作的过程中,我学会了很多，我想这对于我未来很有帮助。很多人的成功或许就是在这不经意的小细节上，因为有句话叫“细节决定成败”。我相信今天的经历就是明天不可多得的经验。

1、mmaster “精通”产品卖点：

这是作为一名导购员的基本技能，首先必须要精通掌握产品的卖点，挖掘所卖产品的与众不同之处(只要用心去找总能找到)，然后“以长比短”(就是“以己之长，比人之短”，这是个不能回避的现实，只是要充分掌握技巧，不能恶意攻击竞争品牌)，只有这样，才能在林立的品牌中脱颖而出，创造良好的销售业绩。我们很难想象，自身对产品都不熟悉的导购员怎样去说服顾客购买?

2、oopportunity抓住现场“机会”：

作为一名导购员，每天面临的竞争是很激烈的，在一些品牌众多的大卖场更是如此。所以，如何在过客匆匆的卖场中“慧眼识真金”迅速识别哪些人今天一定要买，哪些是潜在顾客，哪些只是随便看看，哪些是其他厂家或经销商的“卧底线人”，都需要导购员日积月累，练就一身好功夫，然后果断地抓住机会，雷霆出击，针对不同的“顾客”(广义的，来的都是客)采取不同的应对措施，最终实现“既卖了货，又做了宣传，还打发了‘卧底’”的有效销售。

3、nneed找准顾客“需求”：

抓住了恰当的机会之后，接下来就是，针对真正的顾客，如何尽快地摸清他们的需求。同样是一种商品，就拿电饭煲来说吧，有人喜欢方便、图省事，就可能要电脑模糊控制的;有人喜欢实惠耐用、操作简单的，可能就要普通机械型的;还有人干脆就觉得大一点好，蒸馒头方便，于是就选择直筒锅;更有人追求时尚、享受生活，则选用液晶显示的。所以，电饭煲尚且有这么多选择，事实上不论任何商品，只要导购员用心挖掘都能把它分出个abc，这样，在找准了顾客的真正需求之后，就能够做到“看菜吃饭，量体裁衣”，保证每位顾客都能满意而归。

4、eemotion触动心灵“情感”：

找准了顾客的真正需求之后，下一步要对顾客“动之以情，晓之以理”。一般来讲，除非是某个品牌的“拥戴者”或“回头客”，普通的顾客在刚刚接触一个品牌的时候往往会不自觉地带着一种“批判性的怀疑”，这时候如果导购员“不识时宜”或“不知趣”地走到跟前“胡吹海喝”，极有可能会遭遇顾客立马表示“没什么，我只是随便看看”的搪塞，这恐怕是我们每个人都不希望出现的结局。因此，我们不妨先从简单的问候入手，逐步深入，循序渐进，用最为有效的方式首先博得顾客的认同。只要他认可你了，下面就好办了，这时候你如果再把他逐步引导到产品上来，他就会不知不觉地上了你善意的“圈套”，顺从地跟着你的描述进入那美妙的产品世界。“柳暗花明之际，正是水到渠成之时”，这时候他要是再不买，他就会总感觉对不住你，你说，他能不买吗？

5、yyourself将心比心，想想“自己”：

常言道：“要想公道，打个颠倒”，兵法有云：“知己知彼，百战不殆”。当今社会物质的极大丰富使我们今天是一种产品的导购员而明天或许就是另一种产品的顾客。鉴于此类现象的广泛性，我们导购员在商品导购的过程中，将心比心，在内心中设想自己就是顾客，自己如果来买，会有什么样的问题，会关心哪些方面，会在乎哪些服务，真正做到这样的话，那么导购技巧必然会在潜移默化中提升，对顾客的亲和力会在不知不觉中增强，服务意识会漂亮地再上一个水准，销售业绩便耀眼地迈上新的台阶。

另外，这里的yourself还可以“自私”地理解为“一切为了自己”，事实上也的确如此，导购技巧提高了，服务意识也增强了，从而销售业绩也提升了，收入也就自然增多了，像这种“利人利己”的美事，又何乐而不为呢？

总结语：

这是我在导购员工作中的“偶有所获”，只是发现其他人目前尚未提及这种“money”法则，所以便拿出来与大家共飨。

超市导购工作心得【篇5】

超市导购心得体会篇五

大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：

1、为人内向，不善言辞;相貌不好，不敢尝试;担心能力，患得患失;自尊心过强，害怕失败.....。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以

前的种种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信，我想找工作过程中也是差不多的吧！

2、学会忍受。作为85后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是“小皇帝”“小公主”，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误；在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里挑骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

在不知不觉中，忙忙碌碌地度过了20__年。但是我依然清晰的记得，当时思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，则需要一个艰辛的过程。我感觉压力很大，要克服很多困难，需要付出更多的努力。公司安排我在海口最大的海秀超市，面对激烈的竞争，我有些怀疑，自己是否有能力挑起这幅重担。看到思娇产品包装新颖，品种齐全，心想既来之则安之。轻装上阵，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我将信心百倍地与思娇同仁一起并肩奋战。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在6000~9000元之间。

要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。接着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发