参观优秀企业心得体会

8.8日带着学习的心态参观了优秀企业海王星辰，伊藤，名创优品，屈臣氏。

我们第一家参观的是海王星辰，刚到海王星辰店门口，给人一强烈的视觉冲击，全是他们的活动POP，挂在了最显眼的进门处。每个活动单品，都贴有自己书写的爆炸卡，非常引人注目，不得不吸引顾客多停留几分钟。再往里走，到了他们的处方区。处方前柜摆放了按疗程服用的慢病药品，并配有活动或特价爆炸卡，让顾客一目了然。

参观海王星辰，优秀的我们需要学习，利用好公司下发的5卡，陈列好5卡，店里的现场氛围一样不差。

第二家参观的是伊藤。走进伊藤，强烈的卖场氛围深深的吸引着我们。看见所以员工都在自己的岗位上，认认真真的工作，没有闲聊，更没有玩手机。卖场的货架上，随时都有人在摆货，理货，没有空位，一货一签。走到收银台，收银员礼貌的问好，最后的收银小票必须交到顾客手里，真让人佩服，每位员工都做得到非常好。

伊藤参观，让我学习到了，收银八步曲，以及十不准最重要的收银不开小票以及不闲聊玩手机。门店上应继续坚持下去。

第三家参观的是名创优品。刚踏进一只脚，就有员工热情的招呼，您好，欢迎光临。并将手里的提篮给你，让你随意挑选。名创优品陈列整齐，大方漂亮，分类明显，货架干净，店员热情，价格实惠。

学习到名创优品的服务态度，接待顾客微笑服务，耐心等待。

第四家参观的是屈臣氏。刚进屈臣氏，就有员工热情的招呼到，但我表明态度，说随便看看，随后继续往里走，然后又一位员工接待到，请问需要什么呢？我又说，我随便看看，看看儿童用的。随后，又一员工将我带到儿童用品区，然后介绍起他们的产品，最后介绍他们的活动内容。整个过程3位员工轮着接待，锲而不舍。最后我不好意思的说再看看。临走时，故意从收银台过，看见他们的换购产品做的很好。整个收银台背柜，都是放的换购产品，收银台前面的台面上，压着换购商品的DM单。可见，他们的销售最后一步，也是再不停地挖掘顾客潜力。

屈臣氏学到了，不紧学习到了接待顾客要耐心，一个人不行，2人上，2人不行，第三人再上，最后让达成交易。更是学习到了他们是怎样在做换购产品，将他们好的方面，带回到店里，学以致用。

向优秀企业学习，做好十不准和销售.收银八步曲，礼貌，微笑服务于每位顾客。我相信我们会越来越好！

江安店王慧

2019.8.13