



不一样的暑假 职业体验

主办：齐鲁晚报·今日淄博  
喜旺集团

# 职业体验，小售货员挺“入戏”

活动由本报与喜旺集团共同举办，让孩子多些实践，更懂感恩

本报8月10日讯(记者 樊伟宏 见习记者 贾云杰)

“您好，请问您需要点什么，我们这有牛肉、肘子……种类很多，您看看。”8日上午8点半，17岁的高鹤瑞一早便赶到喜旺临淄雪官店开始忙碌，当日，本报联合烟台喜旺集团推出的“不一样的暑假·暑期职业体验活动”正式启动，10余名孩子分散到喜旺各连锁店体验售货员工作。

8日上午，刚刚结束高考的陈汝然来到喜旺山铝西山

店，不过这一次她可不是顾客，而是作为售货员为消费者服务。刚一下车，陈汝然就先展示了她的“证件”，“我是持证上岗的，这是我昨天刚办的健康证。”由于是人生的首次工作体验，陈汝然显得既紧张且兴奋。据喜旺集团相关负责人介绍，开展这次活动，主要是为锻炼孩子的独立能力，体验父母辛劳。“现在的学生多是独生子女，在父母的呵护下长大，没有进入社会，不能体验到父母

的辛苦，也无法感受他人劳动的价值。希望孩子们能通过实际劳动，感知赚钱的辛苦和父母的不容易。”

虽然只是“小售货员”，但喜旺并没有放松对食品卫生的严格要求，要求每一个孩子都必须持健康证上岗。“在这次活动的前期准备时，我们就通知各位家长为所有小朋友进行体检，办理健康证，为的是销售过程中的食品安全。”而对于健康证的办理，家长们也都表示理解，

“毕竟孩子们直接接触食物，严格把关是必要的，这样无论对消费者还是自身而言，都是合理的，并且也能告诉孩子们对待工作一定要严肃认真，容不得半点马虎。”

据悉，暑期职业体验是由本报与喜旺集团共同举办的大型公益活动，目的是让更多的孩子能够真正的感恩父母，感恩社会，珍惜自己的幸福生活，并努力学习，将来可以回报父母，为社会贡献一份力量。

## 连续站俩钟头，眉头皱都不皱 做事手脚麻利，还懂得照顾顾客，小小售货员表现都不错

8日，本报联合烟台喜旺集团举办的“不一样的暑假·暑期职业体验活动”正式拉开帷幕。首批报名参加活动的4名学生售货员正式上岗，虽然年龄小，但孩子们“上手”却一点不慢，件件事都做的井井有条，让“老售货员”导师们刮目相看。

本报记者 樊伟宏  
见习记者 贾云杰

### 打扫、上货、卖东西 手脚麻利利

“先打扫，然后再上货，我们需要在八点半之前做完这些准备工作。”小售货员高鹤瑞刚上岗，“导师”王万梅便发出了工作指令，作为一名已经在喜旺工作3年多的“老售货员”，虽然心疼这个第一次见面的“小弟子”，但出于对孩子负责的考虑，王万梅丝毫没有降低对高鹤瑞的要求。

“小高和我的孩子一样大，并且在同一个学校读书，感觉就像我自己的孩子一样。我的女儿有时也会来帮忙，替我收钱，整理东西，每次我都很感动，现在小高来体验工作，我也是怕累着孩子。”王万梅说，“我们这个工作需要手脚麻利，热情细心，对没做过这一行的人来说，难度不小，对这些孩子来说更是如此。”

然而，高鹤瑞的表现却让王万梅感到很意外。从7点来到店里，又是拖地，又是抹桌子擦柜台，之后又帮着王万梅上货，件件事都做得井井有条。“现在的小孩都没吃过多少苦，我没想到小高能主动干那么多的活，刚开始我还担心不知道怎么安排孩子，现在还没等我说，孩子就已经干好了。”



高鹤瑞将商品递到顾客手中。 本报记者 樊伟宏 摄

### 好记性不如烂笔头，价码记得清清楚楚

卖东西首先得对商品的价格做到烂熟于胸，这对于高鹤瑞来讲是一个考验。据王万梅介绍，一般新店员要想熟记商品的价格，至少也需要一周的时间，怎么给顾客介绍清楚，高鹤瑞“自有高招”。

“都说‘好记性不如烂笔

头’，王老师一边说，我就一边记下来，等顾客来了我就看着介绍，这样就不会说错了。”高鹤瑞告诉记者，自己平时就有读书做笔记的习惯，没想到这样的习惯也能用到工作上。

记者看到，在高鹤瑞记

录的价码表上，每一种商品多少钱都写的详详细细，“皮冻17.9元/斤，牛肉55.9元/斤，猪蹄38.9元/斤，肘子42.9元/斤……虽然记下来了，但最重要的还是记在脑子里，要不然和顾客沟通还是很麻烦，我得加油。”高鹤瑞说。

喜旺集团直销店员工和家长们目睹小售货员们的成长

## “体验时间虽短，孩子改变不小”

一天的体验很快就结束了，孩子们也都有了很大的改变。

“陈汝然最大的改变就是能张嘴说话了，从刚开始的内向到后来自己一个人接待顾客，的确改变了很多。下午我告诉她可以下班的时候，她跟我说可以再待一会。”喜旺西山分店姜老师说。

对于李文沛的改变，张店和平店王老师感触颇深。“文沛工作特别认真，虽然是发发报纸，中午休息过后就一直没停过。让她休息一会，她说‘我坐着等于浪费了时间’，真的特别棒！”

而小售货员们的家长也感受到了孩子巨大的变化。“感觉

她一下子就长大了！原来花钱大手大脚，现在给她买东西她自己都嫌贵。让孩子多参加一些这种活动，增加些社会经验，挺好的。”李文沛的爸爸说。

陈汝然一直是家里独生女，性格也比较内向，对于参加这次活动的变化，陈汝然的妈妈说：“也让她体验一下父母挣钱的艰辛，她回家之后也问了她的感想，她自己就说自己学到了很多在学校里老师没有教过的，和陌生人打交道也是一门学问啊！”

本报记者 樊伟宏 见习记者 贾云杰



李文沛向购物的顾客发放报纸。 本报记者 樊伟宏 摄

### 现场花絮

## 扶老人下楼梯 获顾客点赞

上午10时左右，一老人来到喜旺临淄雪官店购物，因为年事已高，老人动作比较迟缓，看到这，王万梅拉住高鹤瑞，“碰到这种顾客，说话声音一定要大，老人一般听力都不好，当然还要有耐心。”

有了“导师”支招，高鹤瑞与老人沟通的很顺利，可就在她准备把找回的零钱通过窗口递给老人时，王万梅又拉住了她。“老人年龄大了，要出去把零钱递到老人手中，并且咱们门口有楼梯，要把老人扶下去才是一个称职的售货员，不能只看着商品，忘了顾客的需求。”

听到这些，高鹤瑞马上走到老人身边，把钱塞到了老人手中，不只如此，还亲手将商品整理好帮老人放到了包里。老人露出了笑容，“这么好的小姑娘，真好，谢谢你啊。”

## 舍“两毛钱”小利 换来不少回头客

随着对销售工作越来越“熟练”，高鹤瑞还学会了“拉回头客”。

“4块2，您没零钱？那下次来时再给吧。”看到一位顾客找零钱急得满头大汗，高鹤瑞就悄悄给这位顾客开了“后门”。“这都是王老师教我的，挽回回头客，给他人方便也是给自己方便。”

王万梅告诉记者，由于顾客多是周围的街坊邻居，所以难免有个没带零钱的时候。“现在市民的觉悟都挺高，第二次来的时候都会把钱给补上，时间一长，这些人也都成了熟客，我们也都成了朋友，大家整天抬头不见低头见，不必要为了一毛两毛斤斤计较。”

## 年龄最小售货员 不怕烈日不喊累

李文沛在这群“小小售货员”中属于年纪较小的。在喜旺张店和平店一天的工作当中，考虑到她年龄太小，不适合卖货，跟随她的老师就给她派了一份特殊的任务，发报纸。

上午11点，太阳已经升到头顶，炽热的光线在灼烧着每个人，李文沛一直都没有休息。“阿姨，看一下喜旺的报纸吧！”“叔叔，看看喜旺自己的报纸吧！”，豆大的汗珠沿着她的脸淌了下来，浸湿了李文沛戴的喜旺工作帽。

“这么热的天，你还这么小，累不累？”“不累！我就想挑战一下自己。”李文沛擦了一下额头的汗骄傲的说。

## 学会辨别假钱 售货也有大学问

因为需要和“钱”打交道，首先要注意的就是避免收到假钱。

“当收到50、100的大额人民币时，首先看水印、安全线，或者看钞票图案是否清晰、色彩是否鲜艳，对接图案是否能对接上。”王万梅拿着张百元人民币告诉高鹤瑞，除了这些，王万梅还告诉高鹤瑞，要想真正做好服务，必须得看细节，比如“各种商品放的时候不要掺和在一起，这样容易串味”，“给顾客拿烤肠的时候要抓头部以免折断”。

“没想到售货员中有那么多的学问，需要注意那么多的问题，看来各行各业都不容易，这一次体验确实学到了很多。”高鹤瑞说。