# 暑期社会实践报告正文(超市售货员)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-10-18

*第一篇：暑期社会实践报告正文(超市售货员)暑期社会实践报告署假对于我们大学生来讲是个难得的假期，因为在这段时间里我们可以掘其所好，做很多自己想做平常又没有时间做的事，满满当当的安排假期生活，快乐又充实。在暑假时间里多做一些社会实践活动，积...*

**第一篇：暑期社会实践报告正文(超市售货员)**

暑期社会实践报告

署假对于我们大学生来讲是个难得的假期，因为在这段时间里我们可以掘其所好，做很多自己想做平常又没有时间做的事，满满当当的安排假期生活，快乐又充实。在暑假时间里多做一些社会实践活动，积极的投入到社会这个圈子内，既锻炼了能力，又增长了见识，还能感觉有所苦有所乐有所学有所为，何乐而不为呢？

于是在这个炎热的夏日里我选择了在一家超市做销售员。每天十小时的工作制，不包吃，也不包住。一开始对如此陌生的环境感觉很不适应，眼里没活，还总怕给经理给领班带来麻烦。心里对自己很失望。刚来的时候踌躇满志，觉得自己一个朴实的大学生这点任务一定能做好，可刚到那就心里没底。各种饮商品的名称我是一无所知。由于是在假期，客流量特别多，每次东南西北客人的招呼总把我弄的晕头转向，那琳琅满目的商品名称更是让我大叹记忆力欠佳，我总是微笑着显得很从容，可是心里却暗暗叫苦。所以一开始，我总是出错，不是想不起客人要什么了，就是忘点什么东西了，要么就是对号却不能入座了，弄的我真想找个地缝钻进去。由于新手，对我的要求不怎么苛刻。为了不再给领班添麻烦，也为了自己能更好的工作，我抽时间背品名，记价格。虽然曾经出了很多错，但我相信只要我把一切都尽早熟悉了，那么就能更好的为顾客服务了。后来经过我的努力，我很快适应了我应该做的工作。工作很忙，有时忙的脚打后脑勺，连饭都来不及吃，常常满头大汗，不行就到洗手间胡乱的洗一把，然后继续服务。

一天一天继续着，很累却充实。每天楼上楼下来来回回的跑，从你刚上班换上厚厚的工作服的那一刻，注定十个小时内不会有你偷懒的时候。没有服务的时候就保持跨立待命，喘口气。客人来时大老远的都要喊欢迎光临，走后要礼貌的说声谢谢光临。刚来的时候觉得很傻，也不好意思不知道说。经理剜了我一眼怎么不说呢，然后我才勉强叫了一声，还不知道人家听见没。后来知道这其实是素质。我怎么也不能是个没素质的销售员啊！然后我就适应着和其他的同事们一样大声额招呼着顾客。晚上人少的时候我们早了这个老板帮忙上货，整理货架。忙的时候我们都是口不停的给顾客讲解，推荐各科要求的条件的商品。由于找不到人我自己忙的有些手忙脚乱，就容易出错，我对几个应该是学生模样的很愧疚的说了声抱歉，他们说没关系，怎么就你一个人忙啊，你是多少号，我跟你经理写表扬信。我那个感动啊，感到有这句话再累都成了。我说谢谢了不用了，心里跟吃了蜜似的。很忙，是我来这之前没有想到的，但想想这里的很多员工都和我一般大甚至有的比我还小，也就不觉得怎么样了。在那里每天身体都缺水，下班后要喝大量的冰水补充水分，然后倒头便睡。在超市的那些日子里，朋友们帮了我很多。他们都是来自祖国各处，在我对一切都很陌生最需要帮助的时候，是他们帮助了我，鼓励了我，感激不尽。他们都是最朴实的，善良的，有梦想的。他们一起和我过着忙碌劳累的生活，同样害怕老板，同样会为挨批而伤神，拿着不是太高的工资，可脸上却永远挂着笑。他们羡慕大学生，羡慕的单纯。而我们却不会去羡慕他们。当我们在超市消费的时候，有没有去注意过他们，你身后的那些貌不出众表情恬静的销售员，请尊重他们，不要因为一点毛病对人大发脾气，你的尊重与宽恕，也许就会挽救他的饭碗。

超市还经常组织我们出去做推销，几个人一组在指定地点推销。对于这样的推销每个人都是不怎么高兴，问了他们才知道他们是为了不想出来顶着烈日晒，而我却满脸兴奋，他们都是很不理解的表情看着我。我也是想锻炼自己，才没有对这样的活动不满。

那些日子是我的财富。也许我们以后会很少甚至不能以这样的身份出现在社会这个圈子里，但是只有你深入其中，你才会了解那些不为我们所知的辛苦。只有懂得辛苦了，才会珍视幸福。那些日子，我学到的不仅是服务员的业务技能和细节，微笑服务，眼勤手快，文明礼仪，动手能力，沟通能力，更是一种态度。那种对生活的态。

来到超市也有一个多个月了，从最开始身为新丁的陌生、茫然再到渐渐熟悉，也算是经历了一段职场路程，了解了一些销售知识，并且总结出了一点小小的体会。

1.行业知识

销售员不需要掌握太过专业和细致的技术知识，但销售却是接触客户的第一前线。客户的需求、态度和对产品的各种意见，都是销售员最先掌握的。此时，一个销售员行业知识的丰富与否，既体现了个体的职业素质，更重要的是能够代表公司的形象。在最初的与客户前期沟通中，如果能用自己专业的行业知识完全解答客户的疑问，让客户对自己、对公司产生信任，这个销售单已经成功了一半。

当然，有些太过细致的技术问题，在自己并不清楚的情况下，如果乱

答一通，让客户产生期望后再失望，反而造成反效果，这就需要技术人员的配合，毕竟销售员也不是万能的。身为销售员，更重要的是熟悉这个行业、熟悉产品的各个功能。

2.客户服务

销售不仅是种行为，更是种过程。在与客户的接触过程中，服务态度的好坏、是否及时跟进，将直接影响客户对自己、对这间公司的评价。毕竟客户买的不仅仅是一个产品，在现今的服务型社会中，客户会越来越看重一间公司的服务质量。所以，在跟进客户过程中，应该及时察觉客户的需求，并积极主动的跟进。

在与客户的沟通过程中，要不断的从客户的角度出发，站在客户的立场上想问题。让客户体会到你的诚意，让他觉得购买这个产品不仅仅能解决目前的难题，更能给公司带来更多的发展。

3.坚定立场

立场代表着自己的底线，公司的形象！在销售过程中，难免有与客户切磋的时候，特别是遇到难缠的客户时，自己的立场坚定与否，就显得特别重要。买卖是双方公平交易的行为，然而有些客户就是喜欢提难题，但其实客户也是站在自己公司的立场上，想为自己公司谋求最大利益化。这时候，身为销售，坚定自己的立场就显得特别重要。如果刚开始立场就摇摆不定，不仅可能丢失客户，甚至会让客户对自己公司的实力产生怀疑。

4.关系

销售不仅是买卖，更是一种交际。纯粹的销售，在现今这个社会是不

存在的，毕竟人活在这个社会，就会有各种情感。在与客户沟通中，应尽可能保持一种良好的朋友关系，只有立足于平等的地位上，客户才会信任你，甚至是主动帮你完成这个项目。学生社会实践工作是对学生进行思想教育，全面提高学生综合素质的重要途径，它开展的效果如何，将对学生的成才需求产生重要影响。暑期社会实践活动让学生到社会的大课堂上去经受风雨，增长才干，感受服务社会、贡献才智的喜悦和以自己的实际行动去实践“三个代表”的重要思想的机会。通过艰苦条件的磨练，培养了同学们不怕困难，勇于克服困难的精神，培养了大家团结友爱，互助互让，关心集体的良好品质。通过此次社会实践，真正体会到了什么是理论联系实际，为什么要在实践中探索、检验真理。他们表示，要更加珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，在实践中检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

**第二篇：暑期社会实践报告正文(超市售货员)**

暑期社会实践报告

署假对于我们大学生来讲是个难得的假期，因为在这段时间里我们可以掘其所好，做很多自己想做平常又没有时间做的事，满满当当的安排假期生活，快乐又充实。在暑假时间里多做一些社会实践活动，积极的投入到社会这个圈子内，既锻炼了能力，又增长了见识，还能感觉有所苦有所乐有所学有所为，何乐而不为呢？

于是在这个炎热的夏日里我选择了在一家超市做销售员。每天十小时的工作制，不包吃，也不包住。一开始对如此陌生的环境感觉很不适应，眼里没活，还总怕给经理给领班带来麻烦。心里对自己很失望。刚来的时候踌躇满志，觉得自己一个朴实的大学生这点任务一定能做好，可刚到那就心里没底。各种饮商品的名称我是一无所知。由于是在假期，客流量特别多，每次东南西北客人的招呼总把我弄的晕头转向，那琳琅满目的商品名称更是让我大叹记忆力欠佳，我总是微笑着显得很从容，可是心里却暗暗叫苦。所以一开始，我总是出错，不是想不起客人要什么了，就是忘点什么东西了，要么就是对号却不能入座了，弄的我真想找个地缝钻进去。由于新手，对我的要求不怎么苛刻。虽然曾经出了很多错，但我相信只要我把一切都尽早熟悉了，那么就能更好的为顾客服务了。后来经过我的努力，我很快适应了我应该做的工作。

一天一天继续着，很累却充实。每天楼上楼下来来回回的跑，从你刚上班换上厚厚的工作服的那一刻，注定十个小时内不会有你偷懒的时候。没有服务的时候就保持跨立待命，喘口气。客人来时大老远的都要喊欢迎光临，走后要礼貌的说声谢谢光临。刚来的时候觉得很傻，也不好意思不知道说。经理剜了我一眼怎么不说呢，然后我才勉强叫了一声，还不知道人家听见没。晚上人少的时候我们早了这个老板帮忙上货，整理货架。忙的时候我们都是口不停的给顾客讲解，推荐各科要求的条件的商品。很忙，是我来这之前没有想到的，但想想这里的很多员工都和我一般大甚至有的比我还小，也就不觉得怎么样了。在那里每天身体都缺水，下班后要喝大量的冰水补充水分，然后倒头便睡。在超市的那些日子里，朋友们帮了我很多。他们都是来自祖国各处，在我对一切都很陌生最需要帮助的时候，是他们帮助了我，鼓励了我，感激不尽。他们都是最朴实的，善良的，有梦想的。他们一起和我过着忙碌劳累的生活，同样害怕老板，同样会为挨批而伤神，拿着不是太高的工资，可脸上却永远挂着笑。他们羡慕大学生，羡慕的单纯。而我们却不会去羡慕他们。当我们在超市消费的时候，有没有去注意过他们，你身后的那些貌不出众表情恬静的销售员，请尊重他们，不要因为一点毛病对人大发脾气，你的尊重与宽恕，也许就会挽救他的饭碗。

对于这样的推销每个人都是不怎么高兴，问了他们才知道他们是为了不想出来顶着烈日晒，而我却满脸兴奋，他们都是很不理解的表情看着我。我也是想锻炼自己，才没有对这样的活动不满。

那些日子是我的财富。也许我们以后会很少甚至不能以这样的身份出现在社会这个圈子里，但是只有你深入其中，你才会了解那些不为我们所知的辛苦。只有懂得辛苦了，才会珍视幸福。那些日子，我学到的不仅是服务员的业务技能和细节，微笑服务，眼勤手快，文明礼仪，动手能力，沟通能力，更是一种态度。

**第三篇：暑期超市售货员社会实践报告**

实践报告主题：暑期超市售货员社会实践报告 实践单位：万家福超市

实践时间：2024年07月15日至2024年08月15日 共30天

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从2024年07月15日至2024年08月15日，我在佳家玛超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己

在社会上不断积累。像现在这样暑期实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了很多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还

实践是迈上社会基础社会实践让经验丰富生活中大小事情每时每刻都在锤炼着在经历了超市工作之后我明白了很多事情看起来简单但实际上与想象是有很大差距即使小小超市经营也不容忽视不但要细心、周全还要有策略谋略社会实践是迈上社会基础社会实践让经验丰富生活中大小事情每时每刻都在锤炼着在经历了超市工作之后我明白了很多事情看起来简单但实际上与想象是有很大差距即使小小超市经营也不容忽视不但要细心、周全还要有策略谋划转贴于 51论 文网 www.feisuxs

实习目：尝试经商滋味增加阅历积累社会经验作为大学生毕竟身在学校接触社会机会很少需要有更多体验更多经历为以后就业做好准备同时还可以通过双手赚取一部分生活费减轻家里负担

暑假就这么匆匆地过去了我在这期间体会了很多感受也很深

刚开始对商品价格知之甚少通过几天熟悉对商品价格已有所了解也许很多人都在超市里干过各种各样工作可是每个人都有不同于别人体会我这次在超市打工也不是太长赚钱也不是太多可是这毕竟是我人生中第一次很不容易给我留下感觉也是长这么大以来从未体验过滋味转贴于 51论 文网

在工作期间必须做到如下：

1、门面形象：门头及门面明亮整齐清洁卫生店内店外装饰新颖怎么样花最少钱甚至不花钱来整改设备情况要及时清查以免影响超是正常营业；

2、服务验证及培训工作及是否按工作流程工作验收：进店后人员欢迎词要清晰温和人员着装整洁干净人员工作态度热情抽检人员要定期检查主管级人员上周被培训过内容抽检工作要按流程操作等；

3、商品齐全：商品分类要正确分类连接要适合货架及商品要清洁务必要做到一物一签即使排查货物销售情况并及时写好要货申请单及退货通知书出现货架空缺和某些商品断货现象如果有缺断货现象要对缺断商品评断订货原因并对相应责任人教育及处罚促销商品处理要明确促销标价签要放在醒目显眼地方；

4、商品质量检查：是生鲜质量要求相应责任人明确整改质量较差商品及过期要求店长买走作为处罚；

5、每周抽检：由营运部率队对门店检查现场办公及专业指导；巡店人员有营运总监、营运部经理、采购总监、工程部、策划部人员；

6、每天营运部巡店及指导：检查内容及形式同上但每天应侧重重点转贴于 51论 文网 www.feisuxs

7、每天质量监督小组检查工作及内容：主要是检查商品质量（生鲜为主）店内清洁商品保质期以商品竞争力及减少商品损失；

8、每两个月进行一次清资即统计超市现有货物与超市微机中货物信息进行核对对存货量差距太大商品再次清查若核查不出差数所在原因货区负责人员要对其损失负责；

9、每周四进行一次市场调查去最有竞争力超市学习竞争超市服务质量和货物摆放情况并进行各区负责货物价格调查并提出建议价格以及时更改货区商品价格减少利润损失；

10、每天值班经理都要在超市卖场中巡查对当天卖场状况进行必要调理在不影响本职工作前提下尽可能帮店方员工做力所能及事转贴于 51论 文网

付出辛苦劳动收获一份珍贵经历得到在书本上学不到知识当售货员真是辛苦,每天工作12 小时,就中间休息 2 小时,那往往是每天都翘首盼望两小时,不过老板宽容,朋友鼓励都让我信心满满, 我竟然从萌生想要放弃念头, 要是以前那个我, 早就受不了, 拍拍屁股走人了, 可是我,我想证明给看,我能胜任这份工作.我开始更加勤奋,学习别人处事方法,招待客人态度 渐渐,我犯得错误越来越少了,做事更加得心应手,虽然每天到家我都几乎累瘫了,不过那种感觉真很不错,那是我从来体会过转贴于 51论 文网 www.feisuxs

月社会实践,一晃而过,却让我从中领悟到了很多东西,比如必须在工作中不断学习不断积累,同时搞好和同事之间关系, 而这些东西将让我终生受用.而对于大学生而已, 敢于接受挑战是最基本素质虽然多月实践活动让我觉得很累很辛苦,但我从中锻炼了,这些是我在大学课本上学来它让我明白是工作, 让我懂得了要将理论与行动结合在一起, 让我知道了是否拥有好交流技能和理解沟通能力而交流和理解将会是任何工作基础,好沟通将会事半功倍.\"纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行转贴于 51论 文网 www.feisuxs

但是也会有一段小插曲记y得有一次快下班时候我和同事看着多少顾客也缺货就做一块聊起天来了很不幸被老板看到了结果他把叫到训了一顿呵呵当然事情就发生了这一次以后就再也事发生了都接受这个教训了！即使在超市里站着事做也像在家里似随便找个地方就谈东论西在超市里要维护形象更要维护所服务超市、公司形象即使做到了这些也算不上是优秀服务员更多还有下边体会

**第四篇：暑期超市售货员社会实践报告范本**

暑期超市售货员社会实践报告范本

暑期超市售货员社会实践报告范本

实践报告主题：暑期超市售货员社会实践报告

实践单位：佳家玛超市

实践时间：20xx年07月15日至20xx年08月15日 共30天

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从20xx年07月15日至20xx年08月15日，我在佳家玛超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了很多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动.

**第五篇：暑期超市售货员社会实践报告**

实践报告主题：

实践单位：佳家玛超市

实践时间：2024年07月15日至2024年08月15日 共30天

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从2024年07月15日至2024年08月15日，我在佳家玛超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形\*\*的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了很多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找