# 社会实践报告(超市销售员)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-10-17

*第一篇：社会实践报告(超市销售员)社会实践调查报告M09机械设计制造及其自动化（车辆工程）2班沈阳霖暑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，做很多自己平时想做又没有时间做的事，满满当当地安排假期生活，快乐而...*

**第一篇：社会实践报告(超市销售员)**

社会实践调查报告

M09机械设计制造及其自动化（车辆工程）2班沈阳霖

暑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，做很多自己平时想做又没有时间做的事，满满当当地安排假期生活，快乐而充实。在暑假时间里多做一些社会实践活动，积极地投入到社会这个圈子里，既锻炼了自身能力，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，打工期间，采取倒班制，每天工作八小时，早晚班轮换制。由于我是新人，起初三天，有一个工作经验丰富的同事和我一起上班，教我各种销售技巧以及各种注意事项，我在学习的同时，积极主动地熟悉各类商品的说明，牢记各项特性。再者，我开始模仿同事的表情、语气以及面对问题敏锐的反应和解决问题的有序与从容，这是顾客信赖我们的前提条件。饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚定的勇敢都是成功的诸多法宝。慢慢的，我开始主动上前推销介绍，耐心地最大程度地满足顾客需求，从价位、功效、质量及售后全方位服务顾客。

起初，我还不好意思主动向顾客推销介绍，经过一次次的尝试，我开始不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚地对待每一位顾客，当然我的业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了销售工作。之后的工作也都还是比较顺利的。当遇到有特殊要求的顾客，我也能及时采取其他措施维护到超市和顾客的双重利益。

其次，我发现与同事的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然会稳步上升。如此，不仅利于自己的工作也利于他人的工作，更重要的是还有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，当今社会到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从容地面对当今的就业、从业形势。

另外，我还是觉得这次实践时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是个很深奥的东西，不是简简单单的几句话就可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验不断总结的，这应该也算是一种学问了。更多的东西我还不能深深体会到，所以明年暑期我还会继续我的实践旅程。

那些日子是我人生中的一笔宝贵财富。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。工作虽然辛苦但也会有欢乐，顾客的一个微笑，老板的一个点头，同事的些许关心，我都会轻易地感到满足，都会使人感到无比的温暖。所以要想得到别人的认可和关心，首先要能很好的关心别人，带给别人温暖。对顾客做到热情，热心地对待。在此期间，我学到的不仅仅是销售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---一种对生活的态度。

来到超市也有一个多月了，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。

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

销售不仅是种买卖，更是一种交际。纯粹的销售，在现今这个社会是很少见的，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。

为期一个多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。通过这次社会实践，使我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，使自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。所以，只有通过不断实践，才能使自己一步步走向成熟，立足于社会。

**第二篇：寒假社会实践报告 超市销售员**

摘要：本文主要是通过在自家开的小超市中当销售员，体验到父母生活的艰辛，挣钱的不易，感恩父母，从中也发现了自己的不足，需要在实践中锻炼和不断的学习。同时也明白了当代大学生应该怎样做，做什么，也从内心体会到了劳动的快乐和光荣。

关键字：体验 感恩 学习关荣

由于经济原因和家庭状况我家在XX年在本村开了一家商店。我校放假较早，本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，而且春节快到了，买商品的人更多那时岂不更忙。于是我决定帮父母分担一些，感恩父母，体验生活，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货和搬运货物。我在外上学，经常不在家，对商品的价格还知知甚少，于是接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是卖东西，我爸在时销售量就高，而我时则不行。从中我懂得很多：

一 服务态度至关重要

服务质量的好坏八成在于服务的态度。良好的服务态度，会使客人产生亲切感、热情感、朴实感、真诚感。作为一个服务行业，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。在川流不息的顾客面前，不管服务工作多繁忙，压力多大，都保持不急躁、不厌烦，镇静自如地对待顾客。顾客有意见，虚心听取，顾客有情绪尽量解释，决不与顾客争吵，发生矛盾要严于律己，恭敬谦让。这就要求我们要急顾客所需，想顾客之所求，认认真真地为顾客办好每件事，无论事情大小，均要给顾客一个圆满的结果或答复，使顾客在购物中至始至终感到愉快和轻松。要使顾客在购物中至始至终感到愉快，就要提高服务质量，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，处处主动，事事想深，助人为乐，事事处处为顾客提供方便，使自己的服务态度超过顾客的期望值，永远要把顾客带到他们需要的商品前，而不是只指给顾客或是只告诉他们商品在哪里。对常来的顾客招呼要特别的热情，让他们有被重视的感觉。在商品丰富、供大于求的情况下，顾客由于有了极大的选择余地，于是既会对商品的质量和价格挑剔，还会对你的服务态度提出更高标准的要求。服务也有层次的不同，第一层次则是分内服务，是一种被动的服务；第二层次是边缘的服务，也就是可做可不做的服务，是一种主动的服务。分内的服务，顾客会觉得这是理所应当的，并不会感激。而边缘服务却让顾客享受到了超值服务，这让顾客产生了感激，从而提高了顾客的忠诚度。服务质量高了，顾客多了，那销售量自然就高了。

二 创新注入新活力

现在，创新一词无疑是使用最频繁的热点、时髦词汇。不同企业发展的速度有快有慢，发展的阶段有先有后，发展的水平有高有低，究其原因，创新能力的大小是一个主要因素。创新就是发展，但不是一般的发展，而是超越式发展，因此经商同样需要创新。创新，并不是所谓的闭门造车，不是靠自己的主观臆造去随意地胡作，要根据实际情况，从群众中来到群众中去，向不同层次的消费者提供不同的商品，满足顾客生存与发展的客观需要。去年过年，家里的商品种类比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，鲜鱼等等。这些年货是去年所没有的。样式多了，销售量也高了。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，对需求也是不同，所以今年要备足年货，档次要高些，种类也要多些，不能停留在以前了，要用发展的眼光看待问题，因此思想也要跟的上时代，不要在发展的浪淘中沉没。所以要想在获得较高的销售量，那就要树立创新意识，从实际出发，立足当地的实际经济情况，不断地创新，才能吸引顾客，留住顾客，获得更多的回报。创新是一条漫长没有尽头的道路，要创新就要做到：“创新人性化，创新经济化，创新方式灵活化，创新时效性。”

通过一个多月的社会实践，我明白了，未来是光明的，道路是曲折的。我们需要坚持自己的梦想，不断地去奋斗。我需要去适应这个社会，需要乐观现实一点，为人需要低调务实一点。走出了自我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，看到了社会的复杂，了解到为事的不易，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，这不仅是一种长大更是一种成熟。这次的社会实践让我树立了新的人生观和价值观，也使我增长了见识，懂得了许多做人的道理，同时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，全面提高自己的素质，用自己的一举一动展现了自身的素质，努力学好自己的专业技能，不怕苦、不怕累、全心全意为人民服务，树立了青年一代大学生的良好形象，将来回报父母，回报一切关心我的人。

**第三篇：寒假社会实践报告 超市销售员**

寒假社会实践报告 超市销售员

摘要：本文主要是通过在自家开的小超市中当销售员，体验到父母生活的艰辛，挣钱的不易，感恩父母，从中也发现了自己的不足，需要在实践中锻炼和不断的学习。同时也明白了当代大学生应该怎样做，做什么，也从内心体会到了劳动的快乐和光荣。

关键字：体验 感恩 学习关荣

由于经济原因和家庭状况我家在XX年在本村开了一家商店。我校放假较早，本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，而且春节快到了，买商品的人更多那时岂不更忙。于是我决定帮父母分担一些，感恩父母，体验生活，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货和搬运货物。我在外上学，经常不在家，对商品的价格还知知甚少，于是接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是卖东西，我爸在时销售量就高，而我时则不行。从中我懂得很多：

一 服务态度至关重要

服务质量的好坏八成在于服务的态度。良好的服务态度，会使客人产生亲切感、热情感、朴实感、真诚感。作为一个服务行业，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。在川流不息的顾客面前，不管服务工作多繁忙，压力多大，都保持不急躁、不厌烦，镇静自如地对待顾客。顾客有意见，虚心听取，顾客有情绪尽量解释，决不与顾客争吵，发生矛盾要严于律己，恭敬谦让。这就要求我们要急顾客所需，想顾客之所求，认认真真地为顾客办好每件事，无论事情大小，均要给顾客一个圆满的结果或答复，使顾客在购物中至始至终感到愉快和轻松。要使顾客在购物中至始至终感到愉快，就要提高服务质量，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，处处主动，事事想深，助人为乐，事事处处为顾客提供方便，使自己的服务态度超过顾客的期望值，永远要把顾客带到他们需要的商品前，而不是只指给顾客或是只告诉他们商品在哪里。对常来的顾客招呼要

特别的热情，让他们有被重视的感觉。在商品丰富、供大于求的情况下，顾客由于有了极大的选择余地，于是既会对商品的质量和价格挑剔，还会对你的服务态度提出更高标准的要求。服务也有层次的不同，第一层次则是分内服务，是一种被动的服务；第二层次是边缘的服务，也就是可做可不做的服务，是一种主动的服务。分内的服务，顾客会觉得这是理所应当的，并不会感激。而边缘服务却让顾客享受到了超值服务，这让顾客产生了感激，从而提高了顾客的忠诚度。服务质量高了，顾客多了，那销售量自然就高了。

二 创新注入新活力

现在，创新一词无疑是使用最频繁的热点、时髦词汇。不同企业发展的速度有快有慢，发展的阶段有先有后，发展的水平有高有低，究其原因，创新能力的大小是一个主要因素。创新就是发展，但不是一般的发展，而是超越式发展，因此经商同样需要创新。创新，并不是所谓的闭门造车，不是靠自己的主观臆造去随意地胡作，要根据实际情况，从群众中来到群众中去，向不同层次的消费者提供不同的商品，满足顾客生存与发展的客观需要。去年过年，家里的商品种类比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，鲜鱼等等。这些年货是去年所没有的。样式多了，销售量也高了。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，对需求也是不同，所以今年要备足年货，档次要高些，种类也要多些，不能停留在以前了，要用发展的眼光看待问题，因此思想也要跟的上时代，不要在发展的浪淘中沉没。所以要想在获得较高的销售量，那就要树立创新意识，从实际出发，立足当地的实际经济情况，不断地创新，才能吸引顾客，留住顾客，获得更多的回报。创新是一条漫长没有尽头的道路，要创新就要做到：“创新人性化，创新经济化，创新方式灵活化，创新时效性。”

三 货真价实是发展之本

货真价实讲究的是货物质地优良，价钱公道，不欺骗消费者，真正将顾客当成衣食父母。货真价实没做好的话，最终就会被消费者拒绝和被市场淘汰，商品卖不出去。虽然只是个小超市，但要想赢得更多顾客的青睐，货真价实是必要的。不做亏心事，对得起顾客，让顾客得到实惠。譬如在纸巾行业，心心

相印公司无疑是最优秀的，通过观察心心相印的系列产品，我总结出他在产品上的一些共性：产品有好的销量，货真价实无疑是很重要的，心心相印在质量和价格上着重体现了它的竞争优势，取得了巨大成功，赢得了消费者的心。我想这无疑是我们应该学习的。同时纸巾厚度，纸巾外观，心心相印公司的产品与其他公司相比也是很有优势的，所以他成功也是必然的了，可见货真价实对发展的重要性。父母都是老实人，他们从不做违背良心的事，他们秉承着“货真价实才能赢得消费者”的经营理念，让我家的超市一天比一天红火，是我以后经商的榜样。

四 诚信是成功的根本

古人说得好，“与朋友交，言而有信”，现代社会这种不诚信的表现是十分令人可气的，那些不讲信义的人为了自身的利益，毫无察觉地或毫无羞耻地丢掉了人与人之间最重要的东西──诚信。诚信是一种人们在立身处世、待人接物和生活实践中必须而且应当具有的真诚无欺、实事求是的态度和信守然诺的行为品质，其基本要求是实事求是，不虚伪，表里如一，说实话，做实事，不夸大其辞，不文过饰非等。别以为诚信只需要对别人诚信，对于自己，更需要的也是诚信，不自欺欺人，不做违背良心，有损人格，对不起自己的事。诚信之诚是诚心诚意，忠诚不二；诚信之信是说话算数和信守然诺，所谓“千金一诺”、“一言既出，驷马难追”，它们都是现代人必须而且应当具备的基本素质和品格。今年我家的上联是：您的光临是我最大的荣幸。下联是：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，是成功的绿色通行证。如果没有诚信，倒闭是迟早的。信是一种人人应必备的优良品格，一个人讲诚信，就代表了他是一个讲文明的人。讲诚信的人，处处受欢迎；不讲诚信的人，人们会忽视他的存在。但谎言在我们身边却不鲜见。每个谎言的背后，总是以顾及面子，得取利益等原由。谎言就象细菌一样，有了一就有了二，因为他们不知道，为了说一次谎，不得不另外发明二十句，结果就成了习惯。撒谎可能给了你暂时的利益，但那却严重地损害了你的人格。别总以为你的谎言“天衣无缝”，鸡蛋再密也有缝，总有一天，你将会露出马脚，到那时，就是你信用的丧失，人格的毁灭。到了以后的日常生活中，你就别想渴求到别人的信任，即使到时你是真心的。诚信要求人对人要诚

实，不说谎话，即使说了谎话一定要及时改正、承认错误。真诚才能得到很好的信誉，得到大家的好评。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待人真诚，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。

五 付出才有收获

老师曾经告诉我们这样一句话：“一分耕耘，一分收获。”虽然我家的生意还不错，但它的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，晚上十一点才休息。父亲更是每天五点起床，开着摩托三轮车去30里外的县城进货，不管是严寒酷暑，还是狂风暴雨，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟二个上大学吗!看到他们快快乐乐的吗！我在家这几十天感到很累，父母亲几年如一日，他们的辛苦可想而知。每天早晨有很多商品要早上搬出，傍晚再搬回去，而且为了不损坏商品还要小心翼翼、摆放整齐，仅此一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节农忙时期更是忙的不可开交，不但要照看超市，还要将地里的活干完。原来父母赚钱真的很不容易，每一块钱都包含着他们辛勤的汗水，以后再也不敢乱花钱了。以前在家，没钱了就问父母要，平时的学费也都是父母出的，自己过着想“王子”般的生活，以后我会做一些自己力所能及的家务活，减轻一下父母的负担。再也不会随便问父母要钱了，尽量自己的事情自己做。而且父母劳累一天，回家后还要做饭，洗衣服，一天不知道有多累！而我也没有做到为人子女的一份体谅之情，还经常和父母吵架，斗嘴，在他们辛苦的时候，自己却在床上看电视，都是“衣来伸手，饭来张口”！父母所给予的，还远远不止这些„„父母对子女的爱都渗透在生活中的点点滴滴，他们无微不至地呵护子女，自小事中显得细腻，在大事中显得坚韧。父母一生的担忧、关心不为你的前进回报，只要给他们一个吻，为他们洗洗脚，将他们放进心里，用心去体味、去在乎。那么他们就会无比满足无比幸福。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!我要拿优异的成绩和对他们的爱来回报我的父母，这样我才能问心无愧对得起父母。

通过一个多月的社会实践，我明白了，未来是光明的，道路是曲折的。我们需要坚持自己的梦想，不断地去奋斗。我需要去适应这个社会，需要乐观现

实一点，为人需要低调务实一点。走出了自我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，看到了社会的复杂，了解到为事的不易，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，这不仅是一种长大更是一种成熟。这次的社会实践让我树立了新的人生观和价值观，也使我增长了见识，懂得了许多做人的道理，同时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，全面提高自己的素质，用自己的一举一动展现了自身的素质，努力学好自己的专业技能，不怕苦、不怕累、全心全意为人民服务，树立了青年一代大学生的良好形象，将来回报父母，回报一切关心我的人。

**第四篇：2024假期超市销售员社会实践报告**

2024寒假超市工作社会实践报告

一、实习目的尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间:2024-X-X至2024-X-X

三、实习地点:XX县安泰连锁 佳乐购超市

四、实习单位和部门:食品部

五、实习内容

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

我妈妈在本县的佳乐购超市当销售员。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了临时销售员。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受妈妈的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我妈在时销售量就高，而我则不行。通过实践我总结出几点：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，超市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。

第三，诚信是成功的根本。

今年超市的对联是，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。成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。我认为我母亲就是这样一个人，她为人稳重，待认真诚，办事周到，所以她得人缘很好，我认为这是作为销售员成功最重要的一点。

第四，严格遵守超市的规矩。

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。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。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。

我们每个销售员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是食品这边的，就不能随便跑到百货那边去，百货上的人就不能随便走到我们食品这边。食品这边边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。

为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们县上，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！

同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如果百货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！

可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，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，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

第五，如果没有货要上的话要找点事情做。

所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，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。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？

当然不是了！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！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。

所以，我应该找些事情做一下——抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品摆放的时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望自己的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

第六，将商品清好，做到一品一位。

清理好后就开始将其输入货架标签里，在这里是用RF枪扫描条码，当然不会是用手抄了，那样的话效率多低啊。在将所有商品条码都输入到货架号后就要把标签打印出来，再对号入座，贴入标签。这样遇到卖场需要补货的时候我们就可以通过条码查出商品的单品号，然后就知道商品所在货架了。

这里所说的单品号，其实标签里面就有，我们一般不需要再查一遍。当卖场需要补货时必须打印申请补货报告给我们，我们才根据需要进行备货。由于商品出现破损或被盗是无法避免的，因此我们对于那些破损的或被盗的只留有条形码的商品进行报损处理，而这些商品必须是不能退货的。学会了报损后，老员工又教我如何退货，需要哪些资料及如何做退单和打印退单。

至于做退单，我们要知道它的单品号，因为做退单是需要输入单品号而不是条形码。所以我们要想更快地知道商品的单品号就要通过RF枪直接扫描商品条形码，并且还要记下它的子代码，因为有时候会出现单品号一样但条形码不一样的情况，此时子代码就显示了它的作用。

再做好退单后，我要记下自动生成的退单号码和退货金额，当打印退单的时候就会用到。还有就是盘点，虽说这不是我们的主要工作，但还是要重示的，盘点是为了得到确切的库存数据，从而方便订货部门做好订货工作。

通过一个多月的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。

**第五篇：暑期社会实践报告(超市销售员)**

暑期社会实践报告

姓名：白杨

专业：英语国际贸易班级：2024级3班

前言：

俗话说的好，万事开头难，什么事情只有尝试过才会有收获，只有努力过才会有成功。经过了这次暑假超市临时工的社会实践之后，我才发现即便是小小的超市，在那里工作也是对于人心理素质的考验，需要的耐心的职业道德一点都不必别的行业来得差，我们依然可以在实践之中磨砺自己的意志和品德。

一、实习目的：

体验做超市销售员的滋味，学会与顾客打交道。为了积极响应学校关于鼓励在校大学生假期社会实践的号召，也为了提升自己的意志品质和社会实践经验，我在2024年的暑假来到超市当临时销售员，不在能够赚多少钱，重要的是能否得到足够多的历练和积累到宝贵的经验；做实习也是为了将来自身的发展考虑，能够更多的了解社会、了解商家和顾客的心理，正确处理好人际间的交流，为将来的毕业成才打下良好的基础。所以，出于以上几点目的，我开始了我的暑假社会实践任务。

二、实习时间：

13年7月20日— 13年7月26日

三、实习单位：

重庆重客隆超市巴南鱼洞店

四、实习内容：

在为期两个星期的军训过后，迎来了2024年漫长的暑假。在第一个星期感冒基本好了之后，我逐渐恢复了元气，接下来就是要迎来真正考验的时刻了。我想要通过一次社会实践来证明自己的真实价值和目前自己的社会生存适应能力，依靠自己的双手创造价值，并且用自己的亲身实践来更进一步的了解这个社会、了解自身和别人的差距和别人身上值得学习的地方。而我选择了离家比较近的重客隆超市作为本次的“实践基地”，因为这里离家比较近，工作方便，另外人流量较大，适合锻炼自己，更重要的是这里有适合我的超市临时销售员的工作。

到现在看来这真的是一次非常有意义的经历，尽管我不得不承认在这次实习之中自己作为一个新手还有很多的不足，但自己确实有了很多的收获。本次在超市我一共实习了7天，刚好是一个星期，虽然工资只有几百元，但是自己觉得这几天过的很充实，认识了很多超市里的朋友，也了解到了在超市工作的一些技巧、门道，积累了一些经验，因此所收获的可远不止那几张钱。

一个星期的实习经历给了我很多的启迪，①首先，我发现做任何事情都是印证了万事开头难的那句老话，在刚到岗位的第一天，一换上统一的工作服，就觉得自己浑身充满了力量，觉得成为了这个超市之中不可或缺的一员，经理在我上岗前交代了我的工作任务：引导顾客购买、为顾客介绍商品、及时补货、维护超市秩序。在认真听完了经理的指示后，我就开始正式上班了。由于是暑假又是周末，大清早来到超市的顾客还是真不少，看着这么多的陌生人，我之前的兴奋劲一下子就没了，莫名的有些不知所措，这还是我平生第一次实习。但是有任务在身，所以看到有顾客向我这个方向走来，我还是鼓起勇气很殷勤的打了一个招呼：“阿姨你好，请问你要买什么，看一下这边的商品怎么样，这是我们最新到的。。”我原以为她也会很礼貌的过来询问，可谁知她连瞟都没有瞟一眼，就径直走过去了，当时我非常的吃惊，为什么我以一个大男生这么去“央求”她过来看看，可是她连理睬一下都没有，这样也太气人了吧，之后我又试着去拉另外的顾客，可是她们的反应都和之前的那个人差不多，好像根本就没有注意到我说的什么。我有点生气，但更多的是泄气，我之前不断的告诉自己要礼貌的对待客户，细致耐心的和他们沟通，做他们超市购物的导游和助手，可我主动的去和他们交流却发现对方连这个机会都没有给我，初来商场的短短十几分钟，我由信心满满变得几乎不知所措，我生怕被同事发现，呆在一个货架的角落，目光涣散、茫然不知所措（现在想来挺可笑的）。就这样过了一会儿，突然旁边有人走到了我旁边，问了句：请问你们这里的洗发露放在哪里？我看着他的目光，很是真诚呀，怎么和之前来的完全不一样呢，我快速的告诉了他日用品区的位置，那位大爷看准了方向，然后说了句“哦好，谢谢”，之后走向了那面的货架。我顿时心头一震，别人来看什么是别人顾客自己知道的，我们超市销售员就算再客气的和他们去交流也只能说关于他们要来买的东西，至于其他的你说了顾客也没有多少功夫来理会，这是我来超市第一天所收获到的第一条经验。之后早上剩下的时间我都是站在自己的地方，耐心的等待有顾客光临，礼貌的为他们介绍商品、指路，就像是超市里面的导游一样。中午在家里吃了饭睡了觉，再次来到超市，基本延续上午的节奏。第二天上班，就又出了状况。我被经理叫到了办公室，她和我提到了昨天的表现，告诉我应该更勤快一些，不能够老实呆在一个地方守在那里，更多的时候需要主动一点，吸引顾客的眼球，就算真的超市遇到了冷清的时候，还是要自己找事情来做，不然她会考虑撤掉我。这一下我可着急了，如果不能够达到经理的期望的话，自己就没有办法继续在超市实习了！但是转头一想，我自己也摸不着头脑，刚才她说的话好像推翻了我昨天的结论——顾客知道自己想买什么，我们不应该主动强求，站在自己的片儿区是最好的办法。但是经理却告诉我说应该主动地招揽客人，真难道不矛盾吗？我不敢告诉经理我的想法，觉得她也不喜欢听这些，毕竟我觉得她说的自有她的道理。后来我才明白，不论怎么做，还是那句话，顾客就是上帝，要让顾客觉得自己在超市买东西称心如意、受到了充分的尊重和高规格的礼遇这才是我们超市员工的宗旨，所以说，不论是顾客来没有来到你的面，你都需要去察言观色，揣摩他们的购物心理、购物动机，这样不管说你是主动还是被动，都可以保证让消费者被你所吸引，都可以达到你帮助

消费者购物的目的，所以说我们根本就没有必要去考虑太多，这在之前是我没有考虑到的。另外，在确实没有顾客或者顾客很少的时候，我发现尽管没有任务，但是经理也是不喜欢人在那里傻站着的，这样会觉得请来的人不值这个价钱。所以我灵机一动，在闲暇的时候都是尽量不让自己闲着，主动的打扫货架、擦拭货架上、商品包装上面的灰尘，这样不仅给经理留下了一个好印象，还让顾客觉得超市员工对待商品认真小心，自己也买的放心。

在超市前两天的工作遇到了不少的问题，比我之后遇到的问题要多的多，这

也充分印证了我前面的话：万事开头难。

②做事情要学会总结、积累经验。在这几天的实习过程中，我每天晚上都吧当天的收获和遇到的困难，记在小纸条上日积月累，就有了7张纸条，每一张都记下了我所遇到的障碍，顾客的不礼貌、自己的粗心大意、和同事相处上面遇到的问题种种，把这些记在纸上，也记在了心中，最后结束了实习的时候也是觉得收获颇丰，觉得自己不虚此行。

在实习的最后，连经理和同事都对我的表现很满意，我觉得自己的宝贵经验姜维我之后一段时间的学习生活提供精神上的源源不断的动力。而对更多的想要了解我成功的经验的同学，我总结了本次实习的以下几大要点：一． 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。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：现在有的顾的素质比较低，经常会有偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如果理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，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，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本

上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。二．不管是谁，随喊随到。在超市做理货员，有时还是很忙的。特别 是星期

一、星期

二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手，肩膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，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印象！三． 如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说 的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，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。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！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！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：擦货架。货架一段时间不擦后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，擦货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以擦货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

七天的实习很快就过去，我自己觉得也是意犹未尽，尽管这只是我打的第一份工，尽管自己在这次实习之中出现了种种状况、暴露了自己的很多的不足，但是我始终坚持、不放弃的精神还是得到了工作同事的一致认可，我自己也感到心满意足，同时也期待着在下一个暑假自己能够继续有更多的收获。还是那句话，重要的是过程和收获，结果只是美好过程的小礼品。

以上就是本人本次暑假社会实践报告的全部内容。

实习生：白杨于二〇一三年八月三十日

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