# 最新大学生超市实训报告(十一篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-06-22

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。大学生超市实训报告篇一炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，激起了我...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**大学生超市实训报告篇一**

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。 在我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

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，还有其他的种种。“不可以闲谈”，则是让我们能够更好的给顾客提供一个及时的服务和好的印象。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。

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。所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。

当然，在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像。一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格。有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格。自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。 话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的。价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，记得领班跟我说：“我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实，我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”

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。

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。去年商品比今年少多了，特别是推出了猪肉，水果、蔬菜等等。这些年货是去年所没有的。大概是为了向张家港的超市巨头大润发看齐吧。

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。而且要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的，只有自己去适应这个社会才行！

**大学生超市实训报告篇二**

化学工程与工艺

某某

佳和

20xx年x月x日20xx年x月x日共x天

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在家乡的佳和超市二楼商场部做了一个小小的销售员。虽是一次短短的寒假社会实践，却让我收获良多！

x月x日上午我到人力资源部报名，x月x日上午我到人力资源部领取了工卡，第二天我们所有的实习生接受了一个简短的培训，大致内容就是有关我们的管理制度和服务态度问题，因为我们都知道佳和超市是非常注重服务的。至此我正式开始了我一个月的工作生涯。

虽然以前经历过类似的销售，有些工作经验，但是面对一个新的工作岗位，我的内心还是有点忐忑。而且刚开始时发生的调岗事件，更让我对自己失去信心。由于岗位的需求我由女装部调到男装部。不过我还是很快的接受并且让自己适应了这个岗位。接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

在服装部每天都要清理许许多多的货物，都需要仔细的清理，否则就会有失误，清理失误是件很麻烦的事。货物有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心、细心是不可或缺的条件。来说，上午是清闲的（体力上）。 下午就不同了，下午的繁忙是够想象的！这里的工作到了晚上九点就结束了。

不过临近过年时 的工作真是让人吃不消啊，为了能够让百姓有足够的购物时间，我们几乎是所有的员工加入了全天班的队伍之中，当然我也是和老员工们在一起为百姓热情的服务。在上的上班时间是八点半，下班时间为晚上九点半。更为忙碌的时候我们的午饭几乎是和晚饭一起吃。这种状态一直持续到大年二十九。每次结束一天工作后，回家后洗漱完就躺在床上舒舒服服的休息回味 的所有事并在心里小小总结一下。当然过完年之后就相对比较清闲一点，每天八个小时的工作时间我很快就适应了。只是短短的一个月，但却让我过得无比的充实。累和苦并存着。但苦中的乐却无比的甘甜，让我甘之如饴。这短短的一个月，让我感觉到 是真真正正的长大了。看着用百分百二十的努力换来的订单真的很快乐！艰辛的路是漫长的但欢乐的汗水浇 的 之花却是无比的娇艳！ 尝试和努力付出的人是体会 滋味的。天我学会的还真不少呢，比如说与客商的换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流必不可少的经验，这贸易太了。你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学习！ 的 。好像可以看见的成长呢，从心底里高兴为高兴呢！

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货。我相信 我 的最大努力 错 可以改掉并且的。在未来的学习中相信我能够学到更多的知识，努力 的理论知识面和 动手能力。让二者有机的 起来，锻炼 的 能力，相信我会 优秀并且对社会和 有 的人！

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中去。

假期实践不仅使我体验了生活，更使我学会了生活，理解了生活。在这一个月的社会实中我受益匪浅。如果还有这样的机会我还会积极参加，努力去学习更多，体验更多……

**大学生超市实训报告篇三**

通过本次暑假实习，了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

实习时间：20xx年7月10日——20xx年8月15日

实习单位：深圳市福田区家乐福购物广场

实习岗位与负责事务：收货部收货员

主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

（一）实习单位简介：

家乐福（carrefour）成立于19xx年，是大卖场业态的首创者，是欧洲第一大零售商，世界第二大国际化零售连锁集团。现拥有11，000多家营运零售单位，业务范围遍及世界30个国家和地区。集团以三种主要经营业态引领市场：大型超市，超市以及折扣店。此外，家乐福还在一些国家发展了便利店和会员制量贩店。20xx年集团税后销售额增至726。68亿欧元，员工总数超过43万人。20xx年，家乐福在《财富》杂志编排的世界500强企业中排名第22位。20xx年晚会被曝将超过保质期限的食品再利用，甚至更改时间。

（二）实习具体过程：

实习具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三阶段。

第一个阶段，07月13———07月20日的学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习无线终端速录机和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用公司泰斯码系统（一种主要使用数据库原理的系统）进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，07月21日———07月30日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段，08月1日—08月15日的相对成熟期。我基本上可以独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对比较重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人独立上一个班次等等。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

（一）实习工作的总结

在这段将近2个月的实习时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货部，由最基础的接受供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

（1）在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中，使我认识到，收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

（2）超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在7月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

（3）超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

（二）暑假实习的体会、收获

这次暑假实习，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

（1）心态上调整的体会收获学校人向社会人转变，在学校接受了12年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次暑假实习，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

（2）相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，财务会计，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

（3）人生目标感的清晰通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的许多目标变的清晰。

**大学生超市实训报告篇四**

（一）实习的目的和意义

20xx年7月份，我进入了自己大学生活另一个重要阶段——实习。在这里，我是抱着老师和父母的期望而投入实习的。这次我所参加的实习不是做表面功夫，实习的结果也并不是那么重要，重要的是过程，还有乐在其中的那份痛并快乐着的感受和收获。通过实习不仅仅让我了解到专业知识应用到实践中的复杂性和难度性。了解到，书本和现实之间的差别抑或有许多出入的地方，而且让我进一步提高工作能力。

（二）实习时间

20xx年7月4日—8月28日。

（三）实习地点

南宁xxxxxx超市

（四）实习岗位

超市采购物流方面的实习

（五）实习内容和过程

首先，是学习阶段。通过这一阶段，主要是学习超市的基本情况，重点学习了解超市采购、物流方面的情况。其次，实践阶段。通过这一阶段，主要是在超市师傅的帮助指导下，开展销售方面工作的.具体实践，参与实际工作，并对超市物流方面的情况进行粗浅研究，查找问题并分析问题。第三，总结阶段。通过这一阶段，一方面，对超市物流方面工作存在的问题，进行改进，完善和提高。另一方面，总结为期一个月的实践情况。

我的工作内容是采购和负责物流方面的工作。首先是采购。具体工作就是按照超市销售需要，坚持货比三家，比价格、看质量、比服务，在保证质量的前提了，筛选价格相对较低的产品，从而做到了采购的物资质优价廉，为超市节约成本。同时，按照超市生产经营实际情况，突出节约的原则开展招（议）标采购工作，尽限度降低采购价格。

另外，关于物流方面，我的主要工作是进行内部来料检验和外部供应商沟通，以及与超市其他部门的沟通工作。当我们收到进货单时，我们就要对货物进行检查，然后对单检货。第一步要核对好信息，确定来料外包装上的标签信息与我们手上的样品标签信息以及进货单上的信息是否一致，即物料名称、编号是否一致。第二步根据送货单上的明细说明对来料进行最基本的外观检查。第三，根据货物情况，该核对货物信息的的要核对资料，该将货物与其他货物进行组装检查的，应注意该注意的地方。第四，确定后，便要开出收货报告，由部门经理签字。第五，货物存入仓库。第六，仓库按照超市发货要求，组织发货。

（一）成绩与收获

作为一名采购和仓库管理的实习人员，不仅仅要会做事，而且工作本身的工作特性决定了作为仓库管理人员应有的能力：观察能力、思维推理能力、沟通能力、处事能力以及灵活应变能力，另外也必须拥有吃苦耐劳、乐观开朗、心胸开阔的心态，否则工作的压力复杂程度会让你喘不过。作为一名采购和仓库管理人员，首先得对整个工作流程熟悉，然后按流程工作。熟悉产品，按标准检验，处理品质异常问题，要跟踪到位，与供应商建立友好的合作关系，与其他部门沟通要有章有序有条可依。这次实习，给了我不少精神上的冲击。在这里，我不仅收获了工作上的成就也收获了许多为人处事的人生哲学。让我得到了很好的成长。

因为我是负责采购和物流上仓库管理那一块的。所以工作给了我不少的难题和压力，虽然有时会寝食难安，有时也要与别人争辩的面红耳赤，有时也会委屈的无人理解。而这时正是考验我们的时候，这个时候，我既要尽快熟悉本岗位，学会如何采购、如何检货，熟悉并善于与其他部门及供应商沟通。在实习中，这些我都做到了。我想我代表的不仅仅是个人，而是当代大学生，我用实际行动证明了，刚刚出校门的我们也许经验不足，也许思想还不成熟，但我们的综合素质并不差，只要我们坚持下来用心去做，我们一定能行。很高兴，不到一个月的时间，我就完全接手工作了，能独当一面了，并能出色的完成工作任务，期间处理了几个重大历史品质问题。同时得到了上级、同事们的一致认同。

这段实习经历，不仅仅是我人生的一个转折点，也是我重新认识自己的一大转折点。我学会了面对工作，如何去看待它做它做好它做好实质性的工作，学会了如何更好的去与他人沟通建立友好关系，学会了如何更好的随机应变。在这里，实习给了我成长的平台，在这里，我收获的不仅仅是工作上的成就，更是让我的内心世界以及精神追求、心胸态度，人生价值观有了一个全新的定位。

（二）问题与不足

通过实习，我认为作为一家超市，他的物流方面还存在许多的问题和不足，制约了超市的发展。比如：

1、超市供应商不稳定，导致采购周期过长

通过实习得知，超市在采购方面，由于价格等方面原因，超市经常频繁更换供应商，而供应商的更换，必然造成原料不能及时到位，从而致使生产周期过长，不利于市场快速反应。超市在实际生产过程中，需要不断地采购和消耗大量的物料，这些物料品种多，数量大，而超市又不进行科学管理，不仅造成大量浪费和损失，还导致生产效率降低，成本抬高。同时，供应商关系管理方面比较薄弱，没有与供应商建立长期合作伙伴关系。

2、超市缺乏专门的物流管理机构和人力资源

超市没有专门负责物流的部门，无法落实责任，降低了物流效率。比如没有人为低效率的配送负责任，也没有人为高额的库存负责任。由于没有专门的机构来协调和处理相关事宜，使问题出了也没有关心和研究，导致不断重复同样的错误。当然，改善和提高就更没有人会问津了。

3、库存管理不到位拉升了物流成本

超市去年成品库存1000万元。其中，滞销品占20%即200万元，滞销品的直接成本约为140万元。滞销品的平均销售价格一般低于成本的30—40%，这样直接带来的成本损失为60万元；销售利润损失为60万元；银行费用12万元。超市每年的滞销品损失所增加的物流成本合计约为15万元。另外，重复建设的库房以及由此带来的维持和管理成本，使超市的销售物流成本一定高于17万元。不合理规划库存也是导致库存成本上升的重要原因之一。同时，制造过程中需要品种多，仓库面积大，范围广，每天需要处理成百上千的库存单位，不合理规划库存导每天处理的收发单据量的加大。

（一）与供应商建立长期合作关系

在新的竞争环境下，超市应该打造与供应商之间的伙伴关系。因为，供应商不是超市的外部资源，而是超市的重要组成部分，是超市的一员。必须建立加强渠道成员之间的共同和交流，为渠道成员不但提供利润化的产品和服务，更要提供持久的盈利能力和竞争优势。在建立与渠道承运的交流方面，超市应从而加强与供应商的交流和沟通，增进了解和供应商间的关系，增强信任度和赤诚度。定期召开供应商联谊会，相互了解，促进友谊，进而形成共同联盟。

（二）成立专门物流机构，配备专业物流人员

建议超市组建物流事业部，以过程管理为线条，以信息化为手段对物料的采购、存储、运输、配送进行精细化管理。同时，在物流事业部中应成立采购管理中心、仓储管理中心、销售配送中心。要处理好各个部门之间的衔接，防止

工作真空和工作重复。仓储中心存在销售物流与采购物流功能交叉，既负责原材料的入库、保管和出库以及相关的信息管理与传递，又负责物流事业部的成品的入库、保管、包装、出库及与各个分超市的周转库房的协调、信息的交流与合作。

（三）实行科学的库存管理，降低存货水平

首先，要建立物流信息体系。这是超市及物流事业部有效控制存货的技术手段，而且有利于各个分超市之间调剂存货。其次，建立存货abc分类模型，将存货中的分类情况同步传递给相关部门、超市，使得产品投放决策的学者和领导重点关心“20%”的重点产品在不同区域的市场反应。第三，通过科学的物流管理使超市的库存水平达到较为理想的状态，可以大幅度降低存货，滞销品损失也将大幅度下降。

当然，实习不仅给了我认识社会的机会，让我深入超市，了解超市发展，观察反思现实中存在问题，而且让我更加认清自己，了解自己，重新定位自己，在理论付诸于实践的同时，也将自己跟社会接轨，经理想跟现实接轨。在工作中提升自己能力的同时，也无形地成长了自己的人生观、价值观，在为人处事的灵活娴熟中成就我多姿多彩的青春与快乐。在这里，teamworkspirit、责任、专心、专注、专业、宽容、乐观等等，这些对我而言将对我一生受益匪浅。

我的实习已经结束，本实习报告从选题、资料收集、研究到确定、内容修改、最终成文，都得到了老师的悉心指导，取得的些微进步都离不开老师的教诲。老师以深厚的理论基础，独到的研究方法和造诣，严谨求实的治学态度，一丝不苟的治学作风，对我的论文的整体构思、研究方法等方面都进行了耐心、细致和具体的指导。老师为学生的成长倾注了大量的心血，既教学生做学问，又教学生做人。

最后，我再次由衷的感谢实习生活中，所有指导和帮助过我成长和发展的老师和朋友们。谢谢你们。

**大学生超市实训报告篇五**

xx市xx百货超市

xx市xx百货超市收银员

实习期间我主要负责店内收银工作，作为一名收银员应具有诚实的品德和良好的身体素质，并经过专业训练和实践；能熟练操作pos机及其他辅助设备；仪容端正，言语清晰，友善待客。

两个半小时的工作职责是熟练掌握收银机的操作技术，向顾客提供快速、准确、友善的货款结算及服务；了解各类价格，熟悉各类支付工具的结算办法，以及各类结算业务的作业程序与要领；做好营业前的各项准备工作；严格遵守收银作业的道德准则；妥善管理好营业款，并按规定解缴；妥善保管好各类单据，并做好有关信息的收集工作；了解收银设备的性能及排队常见故障的办法；做好收银结束后的清理工作；做好收银责任区域内的环境、商品、设备的保洁工作等等。

20xx年12月14日17点到19点半

实习期间我所负责的主要是收银工作，工作内容主要是：

1、数钱：指法，动作要正确、要快。超市的前辈教导后，觉得很容易，但是看起来简单的东西并不那么的好做。

2、认钞：方法，摸钱的感觉，钱纹，防伪线，编码。如果出错要自己负责。

3、打码：要求每一个商品都有一个专一的13位的条行码，在超市会有一些产品（比如熟食），这些产品就要用打码的形式输入pos机记录；或者扫码枪突然不好用了，就得用打码进行。

4、识货：识货是针对部分产品所说的，比如哪些产品有附加磁条，哪些产品容易掉包。这些产品在你扫价后都要注意，保障无问题出售。除此之外营业前首先清洁、整理收银作业区。整理补充必备的物品及面售商品。准备好找零用，检验收银机。收银员仪容仪表检查。了解当日促销商品及促销活动注意事项等。

5、营业中：招呼顾客，为顾客做结账及商品入袋服务，向顾客面售商品。配合促销活动作相应的收银处理，等待顾客时可进行营业前各项工作的准备，顾客抱怨处理，交接班作业。营业款解缴作业，适时对顾客予以引导和提醒，及时纠正其他作业的错误行为。

6、营业后：整理各类发票及促销券。结算营业总额。整理收银作业区的环境卫生。关闭收银机电源并盖上防尘套，清洁整理各类备用品，协助现场人员做好今天本班次营业结束后的其他工作。

1、学到的知识

首先我刚进超市，课堂上老师所讲解的都是理论的知识。我跟着超市的收银前辈学习，给她打打下手。在收银这块我也学到了很多的知识。最重要的就是装袋。将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，刚开始我以为很容易，后来才发现其实不是，而且往往由于这项工作做得不好，使顾客扫兴而归。在这段时间里，我也弄明白了装袋作业的控制程序：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两列，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。在装袋的过程中，我也放过几次错误。我记得有一次顾客买了几个口香糖，因为口香糖体积小，我一不留神就没装进去，后来还是前辈提醒，才没出错。要是真的没装进去，那顾客回去后，不就要责怪我们服务没做好了啊。有时，我也因为开小差，把前辈没扫完的商品就装进袋子，前辈说我太不认真了。幸好这样的错误也是偶尔发生一次，不然我就下岗了。当然有时我也会碰到难缠的顾客，你帮他这么装，他非要这么装。没办法，顾客就是上帝嘛，所以就只好笑咪咪地说：不好意思，我帮你重装。

从前辈中我还学到：做收银要仔细，不能开小差、分心。收银员在提供结账服务时不仅要快捷，而且必须准确。不可将低价位的商品，以高价打出，损害顾客利益；也不可将高价位的商品，以低价位打出，损害企业的利益。对于扫描不出的商品，应输入商品的代码，在输入时应看清数字，杜绝错误。另外还学了很多其他的知识，比如顾客使用不同的银行卡应如何操作，人民币的识别与防伪，会员卡的作用，退换货的一些相关知识，返券期间应如何操作，遇到问题之后该如何处理等等。在没有进行实习的时候，我曾以为收银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但这不是收银工作的全部，不能简单地把收银工作等同于结账工作。有时收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象，所以收银员的素质和对顾客的服务很重要。超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市收银工作必须配合整个超市的经营工作，以达到超市利润化。对于一些在价格上难缠的顾客，我们收银员仍然会向他们微笑着，略微做下解释，让他们耐心等待着。

2、心得体会

第一，服务态度，与客户的关系至关重要。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，把与客户的关系管理做好。

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。

第三，诚信是成功的根本。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。

第四，付出才有收获。通过这次实习让我深刻的感受到了社会竞争的激烈。当今的时代，竞争机制已经渗入社会各个领域和人生的整个过程，学习生活工作无一例外。因此，我觉得我们有必要在择业和就业前就要强化自身的竞争意识。我们要在正确自我评价的基础上，充分相信自己的实力，敢于通过竞争去达到理想的目标。另外，还必须从社会进步和深化改革的角度来加深对竞争机智的认识，强化自身的竞争意识，自觉的正视社会现实，转变观念，作好参加竞争的心理准备。但要想在求职与择业中取得优势，仅仅敢于竞争还不够，还必须善于竞争。善于竞争体现在具备良好的心理素质，势力和良好的状态。每个大学生结束大学生活，离别母校，踏上社会之前，都将面临一个重要的心理准备，就是要转变角色，抛开浪漫和幻想，认识自己所处的真实地位和严酷的社会现实，实事求是地面对就业这样一个现实。

总之，这次实习对我以后踏入工作岗位是非常有益的。除此之外，我还学会了如何更好的与别人沟通，如何更好的陈述自己的观点如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。感谢xx百货超市给我这个锻炼自己体验社会的舞台，使我有机会走出学校来了解社会，最后感谢刘老师对我的关心和鼓励。

**大学生超市实训报告篇六**

鸿福家家乐

20xx年1月5日至2月25日

此次实习为专业二年级第一学期在校学生专业认知实习，加强对本专业工作实践的认知，特别是对相关工作流程及岗位技能的初步实践和认知。巩固所学专业知识，学以致用，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验。

家家乐生鲜部（营业员）

通过此次实践实习，加深对商贸流通行业级相关岗位的认识和了解，为专业理论的学习和专业技能的培训奠定基础。这次的实习让我感受很多，也了解了流通行业的特点和管理知识，以及为人处事的能力。

我在鸿福家家乐位于深圳市南山区西丽镇城市公寓一二层，时间是20xx—年1月5日到2月25日，在次期间我年都没过，记得那是1月4日我路过家家乐时看到招聘牌，于是就进去问了一下，人事部说不招寒假工，我再三恳求，讲明原因，最后人事部将姐姐留下了我，她讲到只有生鲜部缺人，让我去当营业员，我答应了。

怀着对生鲜部的好奇第二天早上5点起床里到部门（主管说我们刚刚开业员工都不熟悉工作流程），见到了课长，课长好是神气奥，他跟我讲“所有放到货架上的货，要求无枯黄烂叶”“保证货架商品充足，不能有空架”。

看到顾客来了要主动问他的需求，“你好，请问您需要那种菜”“看到顾客手中有东西，就要为他找袋子”，给顾客介绍东西是要热情，把能卖的东西都卖掉，卖掉了才有利润可得，老板才有工资发，一次我给顾客卖东西，他就知道我是那里的人。我惊讶，以此快见顾客都很有阅历，他们知道的很多，销售有人员应该诚实守信，与顾客建立良好关系，这样企业才能更好成长。

有时间了我就是喜欢观察课长主管的言行，1月9日下午，我看到课长在把几个堆头换位，我就去问为啥换位，换了几米的距离，就是一个放到另一个的地方，有何作用，他告述我，着里是主通道，顾客一来就看到了这个特价商品，而你若不动那个商品给顾客的感觉是我们只有一种特价商品，若是换着放商品，给人感觉这家的特价商品多，实惠多，顾客自己就来了，不用法海报了。我恍然感觉课长就是课长。

还有pop。pop就像是过年要挂灯笼一样，给人一种气氛，优惠气氛（特价商品），美丽气氛，促销气氛，打折气氛等等，这些除了声音外，更多的是借助pop，我自己写过一个pop结果课长说，你怎么把颜色都用了一样的，那样显示不出他点来，接着他用红色写商品名。用绿色写商品价格结果就是比我的醒目。有学来了东西（我偷着乐了）。

生鲜的东西最怕的是保鲜，要保鲜必须要库存。而仓库的温度控制在那里才合适，控制在零摄氏度到四摄氏度，还有除了控温外，还有减压，密封，气调，臭氧保鲜。

在老板把货拉来后，很多的东西要第二次加工，要扎把，把的尺寸，重量，大小等都会影响销售的，顾客嫌弃太大把，或者是太多了，问题就出来了，所以扎菜的大姐姐最辛苦，一天有多少菜，都要从他们手中过一便，经过他们的扎把，然后才上货，我们超市的扎菜技术是好的，周边的几个都来学习过。

自己做的好与不好都适度比出里的，咋春节前几天我当过神秘顾客（了解度竞争者的价格）然后会来给主管，主管在调价，以便我们的商品更有优势。几次出去收获蛮大的，我也感谢家家乐给我学习的机会。

在工作中避免不了和人打交道，这有是个学问呢。我们的主管和会说话的，几次和我谈话我感觉他的谈话的方式特别。让人无以言对。

每天的东西到了晚上最怕，因为生鲜一过夜就没人要了，故而到了晚上我们就促销一块钱一斤，全部处理掉，第二天卖新货，不然到第二天级全损失了。

我们超市送发海报，上中班的一般虎发嗨报。员工带上海报满周边发，把信息传播出去。这样有助于提高销量。

生鲜部的工作辛苦，并且艰巨，但是也很充实，两个月里我学习了书本里没有的东西，了解了零售行业的不易，看到了零售的希望，对零售有了深入的了解。认识了朋友，学习了知识。感觉理论只有和实际联系起来才更能学的深入。我觉得在零售行业要勇于自信，学会忍受，注意细节，吃苦耐劳，搞好关系。最重要的是快速学习。

**大学生超市实训报告篇七**

通过本次毕业实习，了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实习相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

实习时间：

xx年3月15日——xx年5月8日

实习单位：

xx市xx百货xx购物广场

实习岗位与负责事务：收货部收货员 主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

实习单位

xx连锁商业集团股份有限公司，成立于1996年4月。xx年跨入xx省大型连锁商业企业前列，xx年跃居中国连锁百强第18位，进入中国企业500强，截止xx年12月，xx在全国20多个市级以上城市，已拥有经营门店81家，签约门店100多家，员工人数超过1.8万人，xx年销售额突破100亿元。xx年1月13日在深成功上市。

xx市xx百货xx购物广场下属xx连锁商业集团股份有限公司。是xx家集大卖场、百货、生活体验馆于一体大型购物广场。xx店实行“大百货+小超市”布局，百货为主，超市为辅，以超市促进百货，百货带动超市战略，提升公司整体销售额。xx店分为一，二，三楼，一楼主要有周大福，肯德基，屈臣氏，蒸功夫等连锁，二楼和三楼一半都是百货区域，三楼另一半是超市区域，营业面积3万平方米。百货和超市均有适量的店铺招租。xx店有收货部，商品部，防损部，促销部，客服部，人事部，财务部等等部门，部门健全，制度完善。

实习具体过程

实习具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三阶段。

个阶段，03月16---03月31日的学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习rf机和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用公司泰斯码系统进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，04月1日---04月20日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段，04月20日—05月7日的相对成熟期。我基本上可以独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对比较重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人独立上一个班次等等。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

实习工作的总结

在这段将近2个月的实习时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货部，由最基础的接受供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实习上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中，使我认识到，收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在4月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

这次毕业实习，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

心态上调整的体会收获 学校人向社会人转变，在学校接受了xx年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次毕业实习，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到

**大学生超市实训报告篇八**

实习时间：20xx年7月12日——20xx年8月21日

实习地点：我市某超市

实习目的和任务：通过暑假在超市实习，丰富社会阅历，巩固专业知识，提高实际操作水平，把理论知识运用到实践操作中去，积累一定的知识，为将来正式踏上社会奠定坚实的基础。

实习内容和过程：暑假刚开始在超市实习的时候，觉得很辛苦，万事开头难还是有道理的，但是经过一段时间的适应后也就能熟练操作了。在经历了在超市实习后，我明白了很多的事情，有时候觉得很简单的事情，但是做起来的时候却没有想象中的那么简单，这就是经验不足所导致的认识不清晰，这些知识经验只有在实习中才能积累和领悟，所以我们特别珍惜这次在超市实习的机会。

刚开始到超市实习的时候，负责人接待了我，并给我安排了一名指导老师，指导老师先带我熟悉了一下超市的环境，简单的说明了下在超市实习期间要遵守的规章制度。后面就给我安排了实习岗位，我先到了食品区做理货员，负责货架物品的摆放和补货，每天的工作都很简单，看似简单也却需要耐心，日子过的有些无聊。

在工作之余，我会去帮别的同事做些事情，从而学到更多的东西。在超市实习理货员期间工作还是很忙的，每星期的前三天都是结账的时候，有很多货也是在这几天送来，货物送来了，身为超市的实习理货员自然是要摆放好货物了，所以特别辛苦。有时候我还要去帮同事卸货，把各个柜台的货分开来，分到每个货架的附近，在卸下来。有时候搬到酱油和食用油就特别的重了，一整天实习工作下来，全是都很累。

如果我所负责的食品区没有货物了，我就要去补货了，补货相对就轻松多了，只要看到货架上货物不够了，就去仓库取出对应的货物，然后整齐的摆放上货柜就行了。这些实习工作虽然看起来学不到什么，但是实际却很大程度上锻炼了我的能力，我要特别感谢指导老师对我的帮助指导了，有了他的帮助在加上我的努力才能让我成长的这么快。

实习心得体会：通过暑假在超市实习，我学会了很多的知识，明白了为人处事的道理，看到了工作的辛苦，总体来说是一次很有意义的实习。

**大学生超市实训报告篇九**

通过本次毕业实习，了解和熟悉超市物流，仓储，营销以及管理等相关知识。使学到的计算机，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

实习时间：xx年3月15日xx年5月8日

实习单位：xx市xx百货xx购物广场

实习岗位与负责事务：收货部收货员主要负责事物是接收供应商货物，收货单据的保存、整理、分类、归档，执行公司退货或报损工作，保证周转仓内商品码放有序，通道顺畅，重点商品管理盘点等等。

（一）实习单位简介：

xx连锁商业集团股份有限公司，成立于1996年4月。xx年跨入xx省大型连锁商业企业前列，xx年跃居中国连锁百强第18位，进入中国企业500强，截止xx年12月，xx在全国20多个市级以上城市，已拥有经营门店81家，签约门店100多家，员工人数超过1。8万人，xx年销售额突破100亿元。xx年1月13日在深成功上市。

xx市xx百货xx购物广场（xx店）下属xx连锁商业集团股份有限公司。是xx第一家集大卖场、百货、生活体验馆于一体大型购物广场。xx店实行大百货（高档百货）+小超市（精品超市）布局，百货为主，超市为辅，以超市促进百货，百货带动超市战略，提升公司整体销售额。xx店分为一，二，三楼，一楼主要有周大福，肯德基，屈臣氏，蒸功夫等连锁，二楼和三楼一半都是百货区域，三楼另一半是超市区域，营业面积3万平方米。百货和超市均有适量的店铺招租。xx店有收货部，商品部，防损部，促销部，客服部，人事部，财务部等等部门，部门健全，制度完善。

（二）实习具体过程

实习具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三阶段。

第一个阶段，03月16———03月31日的学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习rf机（无线终端速录机）和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用公司泰斯码系统（一种主要使用数据库原理的系统）进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，04月1日———04月20日的成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段，04月20日05月7日的相对成熟期。我基本上可以独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对比较重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人独立上一个班次等等。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

（一）实习工作的总结

在这段将近2个月的实习时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，通过在收货部，由最基础的接受供应商商品到配合总公司对收货部一些工作改进等等相关工作的实践上，使我对超市物流，营销，仓储以及管理相关知识有了相对解和熟悉。现拣一些认识和经验总结如下：

（1）在现在零售业竞争如林的情况下，零售行业在品牌，服务，商品，素质等相持难分高下情况下越来越需要通过成本这一杀手锏，使自己立于不败之地。作为行业老大沃尔玛总裁就宣称，他们最大的优势就是拥有完善先进的超市物流系统。在实习过程中，使我认识到，收货部是超市物流很重要组成部分。收货部工作的好坏直接影响到公司的经营成本，进而影响到公司其他一系列问题。比如，我在初次退货录单中，由于疏忽，把商品数量录错，在返配回配送中心后，又返配回了门店，在商品一来一去的运输过程中，这就增加了公司的运输成本。

（2）超市仓储是一门大学问，比如既要保持商品一定库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在4月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保重商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

（3）超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。而每一个部门好坏都最终影响着超市销售状况的好坏。比如，商品首先要通过收货部验收，接受质量好的商品，根据商品条码等相关信息录入系统，为财务和收银等等提供相关信息。其次商品被商品部按照相关知识和规定进行上架排放，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品，这时候就是收银部的工作了。如果这中间出现什么问题，就需要客服部进行调节。

（二）毕业实习的体会、收获

这次毕业实习，使我受益匪浅，有很多收获和体会：

（1）心态上调整的体会收获学校人向社会人转变，在学校接受了16年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次毕业实习，则是由学校人走向社会人一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子，也没有什么可以值得炫耀的资本，而从学校走出就直接到一个公司最基层上班，接受公司严格的规章制度约束，以及体力，心力上等等的挑战，当然会使很多同学落差很大。这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态，从零开始，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

（2）相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，财务会计，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

（3）人生目标感的清晰通过这次实习，我自身其他各方面都有所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我的许多目标变的清晰。

（三）建议与想法

这次实习使我提升不少，很感谢学校和xx提供这样的机会，当然其中也有一些个人想法与建议：

（1）在xx工作这两个月，使我接触到了零售业上最先进的制度和技术，但是也发现了公司这样那样的问题，发现绝大多数问题，不是因为制度和技术原因，而是在执行公司规章制度上出现的失误，再好的制度只有执行下去了才可以说是成功的制度。这需要xx加强对管理等知识上面学习，可以把管理做到更好，使得各部门各司其职，井然有序，提高公司效益。

（2）学校方面上，应该实习比较灵活的实习时间，而不是现在这样的一刀切。有许多同学愿意留在实习单位继续工作下去，但是这实习时间和公司请假规章制度有冲突，所以这时候需要学校比较灵活时间的支持。

（3）对我个人而言，我想以后不管做什么事情的时候，特别是很重要的一些事情上，尤其要冷静理性。如果一件很重要的事情，一时还无法决断，这时候，停停，多听听身边人和有智慧人的的意见，或不要马上决定，考虑一下再决断。

**大学生超市实训报告篇十**

通过实习了解食品产业营销管理情况，在这个基础上把所学的管理专业理论知识与实践紧密结合起来，缩小理论教学与企业营销实战的差距，培养实际工作能力与分析能力，同时使各方面能力及素质得到全方位的锻炼与提升，以达到理论与实践想结合的目的。

（1）了解企业的总体情况，包括企业历史、现状，企业营销状况，企业产品项目情况。

（2）熟悉调查与预测的程序、内容与方法并参与企业销售管理部门负责的市场调查与预测工作。

（3）了解企业销售计划的编制、执行和完成情况，对企业营销中的4p进行研究同时熟悉企业的各种经营策略和管理方法。

（4）了解产品的市场开拓方法，对产品的市场容量、市场占有率进行分析，并对提高产品销售量的促销对策进行研究。

（5）了解企业是如何加强渠道终端管理、与客户保持持续购销关系。

（6）了解企业产品价格的确定方法及其优缺点，了解企业采取的主要价格策略及定价技巧。

（7）了解企业对推销人员的管理制度，推销人员的绩效评估方法。

（8）了解广告在企业营销中的作用以及广告费支出比例的方法分析。

（9）了解企业开展公共关系的情况，企业在面对对自己有利的机会和不利的威胁方面开展公关活动的力度和强度分析。

随着社会制度的日益完善和市场经济的发展，社会对营销管理人员的高度重视和严格要求，我们作为未来社会的专业人员，为了顺应社会的要求，加强社会竞争力，也应该严于自身的素质，培养较强的工作的操作能力，暑假期间，我有幸来到了维扬食品超市进行了为期十天的实习，学到了许多书本以外的知识，受益匪浅。

维扬食品超市总店营业面积3600平方米，具有品种多、功能全的特点，经营品种达3万多个，主要有食品、酒水、洗涤化妆品、水果疏菜、生鲜肉、水产等，以及南北风味面食、熟食、蛋糕、冷热饮等的现场加工制作。并设有休闲区，是县乡居民购物娱乐的好去处。始终坚持走具有自身特点、符合当地实际、贴近百姓生活的发展之路。因其目标市场面对的是社区人民，所以与一般大型超市不同，其产品结构比较独特，结合社区人民的消费特点，以日常用品和各种品牌的零食为主打产品构成。同时经营各种居家食品和烟酒商品。各种商品价格比其他超市都便宜。部分商品（如日化类）设有打折专柜。

以标准化、流程化管理为基本管理模式，建立了完整的“门店开发系统、商品管理系统、门店运营系统、支持保证系统”四大经营管理体系，标准化运营，流程化管理。

第一天主要是听取超市的简单介绍和现状；熟悉超市商品类别和分布状况，了解超市的大概情况。从第二天起就忙忙碌碌地了解整个管理销售过程的点点滴滴。事情并没有想想得那么容易，特别是刚从学校里出来的时候，面对外面异彩纷呈的世界，面对从来就没有做过的业务，一切都感到那么的陌生和茫然。始在同事的帮带下，了解一些业务相关的事情。可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

维扬食品超市以经营食品、保健品为主，其他生活用品为辅，涉及到各个品牌，以备消费者选购，满足各种不同需求。

**大学生超市实训报告篇十一**

随着炎热的太阳高高挂起，我们的暑假生活而已已经快步的到来了！作为一名大学的学生，虽然我还在学习的阶段，但我也十分向往着社会的生活。为此，在本学期的暑假中，我利用自己大学生的身份，在xx区的xx超市应聘了一份临时的实习工作——柜台收银！

虽说这是一份简单的工作，但作为一名常年生活在校园环境下的学生而言，这依旧是一份艰难的挑战。在这次的暑假实习中，我通过这份工作得到了很多的体会和收获，也渐渐认识到了一些社会的情况。这不仅改变了我对社会的看法，更改变了我对自己的规划！以下是我对这次暑假实习情况的实习报告：

本次我应聘的岗位是超市的柜台收银的工作，主要的职责是负责为顾客结算账单。虽然简单看来这份工作不过只是将金额进行统计，甚至还有电脑的辅助，看起来只是小菜一碟。

但实际的工作中，这份岗位不仅对计算有着严格的准确性要求，一旦在工作中出错，那么漏掉的金额可能就要我们自己补足，这对我们这些刚刚“出门”的大学生而言是一场很大的挑战。

在来到了岗位之后，我先是利用空闲的时间，一边帮忙，一边学习超市柜台的使用。虽然超市的商品种类繁多，但基本上都已经被录入到了电脑的数据库中，所以使用起来也很方便、简单。虽然如此，但工作中偶尔也会出现没法扫码或是新产品还没有录入的情况。这中时候只能根据目录自己的去找，如果不熟悉的话，光是一个产品都要找很久的时间。

起初，我并不熟悉这份工作，在岗位上总是容易手忙脚乱，为此在我的柜台上处理起来一般很慢。但好在大部分客人看我是一名学生，对我也很友善，实在等不及的就会到隔壁前辈的队伍中去，但也因此给前辈们增加了不少压力。

但后来，通过自我的锻炼，我在工作中已经渐渐的熟悉了方法和技巧。不仅能又快又好的处理好工作，还渐渐学会了面带微笑的提高自己的服务质量。

在工作的中，让我难忘的是一次交接结算的时候，虽然一整天工作我自认为都很认真。但却有一笔账怎么也对不上。最后只好自己垫上。但同时，也因为这次的教训，我在工作中也变得更加谨慎，并严格的处理好每一次订单，虽然后来还偶尔出现过问题，但如今已经能基本保证工作的准确！

回顾此次的暑假实习，工作的辛苦深刻的印进了我的思想，但我也会牢记这份收获，让自己在今后有更加出色的表现！

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