# 最新暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践报告3000字(13篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-10-16

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践报告3000字篇一**

在我看来，大型超市是将来的社会发展趋势，因为超市有几大优点：一、购物方便;二、物品的种类繁多;三、环境优雅;四、总体服务水平比较完整;五、卫生符合国家标准。

第一阶段：我们社会实践小组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。超市因其目标市场面对的是广大的农村百姓，所以与一般大型超市不同，其产品结构比较独特，结合特定人群的消费特点，以日用品和各种品牌的零食为主打产品构成。同时经营各种居家生活用品以及各高中低档礼品、服装和烟酒商品。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，为人们提供最优质的服务。

第二阶段：熟悉超市上货程序。了解从验货到货物上架，层层把关。这是超市工作最重要的一步!验货时须认真核对其数量，检查生产日期和品牌名称。最后按货物类别上架。什么样的商品有什么样的陈列方式，大致有三种凡是，第一种为品牌供应商向超市要求专架陈列的商品，。超市经营者不得在此位置再陈列其他商品;第二种是针对畅销商品。根据商品销售情况，销量好的产品将有超市自己专设销售货架;第三种为自由摆放的商品。此类商品为购买频率较低，价格较高的产品，一般放在货架的顶端或者最下层。就商品陈列的基本原则是尽可能的引起顾客的注意力，刺激购买。在听装饮料的摆放中，我有很深的印象。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果。但在超市却是相反，正面朝下，一时没有想明白，当我询问营业员才了解，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不购买。

工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，就感觉想放弃算了。但是与爸爸的谈心改变了我的看法，无论做什么事都需要持之以恒

后来我也渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈;不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言!

同时，在超市社会实践过程当中，通过超市员工监管人员的介绍和自身研究了解到一些目前超市需要改善的地方:

第一，提升员工的责任心。超市货架上的商品总给人一种凌乱的感觉，缺少货物时没有谁能及时地补充而参差不齐;营业员不能及时地解决超市内存在的小问题。例如，当在货架上发现有过期或损坏的商品时，不能及时的下架处理。要实现员工具有责任心需要加强改善管理机制。对发现此类问题的员工实行奖金鼓励方法，促进其积极的态度。

第二，超市应完善财务管理工作，实现多种促销手段。具杨经理介绍超市现在的财务制度很机械，财务管理模式单一，不能实现过多的商品促销策略。因为这样需要比较复杂的财务管理程序才能完成。

第三，实现促销手段多样化。在超市很少能见到一些促销活动。一般超市里面悬挂着各式各样的降价打折广告，五彩缤纷特别引人注目。学生群体大多数虽然不是工薪阶层，但是对于许多的优惠活动很感兴趣，而且大多数所购商品都是属于冲动性购买，感性大于理性。超市可以利用这一点抓住商机。

第四，大厅卫生状况不佳，居然出现了卫生死角，卫生状况很差。在超市社会实践期间，小组成员中很少到过这个角落。相映的存放与这个位置的商品也是很少有人来管理，存积灰尘太多。超市卫生状况对于顾客来说相当重要，因为顾客很容易将其联系到超市内所陈列的商品卫生状况，会存在许多的疑虑。

第五，现在的人更加注重生活的质量，充满着浪漫的情节，不断追求新鲜事物，注重视觉的多样性。针对这些特点，超市似乎没有什么反应，给人一种没有活力的感觉。如果每逢节假日进行打折促销活动，张贴各种宣传海报而且定期更换。更重要的是在超市内设置更多的休闲区域，提供就地消费的场所，营造浪漫环境。超市大厅里，有许多货柜摆放杂乱，没有有效利用空间。相信经过重新设计将会有意想不到的效果。

此次超市社会实践中让我懂得了很多，作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起，和它成为一个整体。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。

这几天的超市社会实践我最深切的感受就是：不论什么事只有亲身的体验过，才会有真实的感受，才能对这件事有比较实在的，深刻的认识;还有一点就是，世上无易事，均须用心去做。

**暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践报告3000字篇二**

今年寒假我没有回家，而是以一名理货员的身分在沃尔玛先锋路店做了一个月的社会实践。

沃尔玛是世界五百强的知名企业，是全球零售业排名第一位的公司，是跨国公司中的巨头。因此，能有幸到这样的单位参加社会实践，我觉得很自豪。由于经营需要，沃尔玛哈尔滨先锋路店每年春节前都回面向社会招收一批临时员工，按小时计薪。今年寒假放假较早，加上我的强烈的想了解和学习沃尔玛公司运营的愿望，使得我下定决心抓住这个机会进行社会实践。

成为沃尔玛正式员工参加社会实践的道路并不是一帆风顺的。首先要联系先锋路店人力资源部并与其进行协商，确定其招聘意向和要求工作的时间。经多次协商后确定在一月九日去参加面试。时值考试周，一方面要准备考试，一方面又要为参加社会实践而奔走，弄得我真是有些疲惫了。

一月九日上午8：30我们这批三十多人来到了沃尔玛人力资源部参加面试。这其实是一次简单的面试，但仍然令毫无经验的我十分紧张。面试过程中，考官几乎毫无表情的问一些他们认为有用的信息，而我则诚惶诚恐的尽一切可能将每个问题回答得圆满。十几分钟的面试对我来说显得十分漫长。最终我还是有惊无险的通过了。

一月十九日，也就是考完最后一科的第二天，我正式参加了入职培训。培训会实有一名来自沃尔玛中山路店的培训师marily主持的。在短短四个小时的培训中，我学习了沃尔玛公司的历史、发展、公司文化、政策制度等基本情况，对公司的运营制度有了大概的了解。剩下的具体东西就只能在具体工作中去学习和体会了。培训结束后，我正式与公司签订了劳动合同，并领取了工作服装。那是一件红色上一加一条深蓝色牛仔裤。红色的上衣代表全体员工为顾客服务的一片火热的心，牛仔裤肥大而结实，几乎适合各种工作条件，为实际的工作提供了方便。这一套工作服看似简单却别具匠心，既体现了公司形象，又简单实用，难怪几乎公司所有员工都穿这样的统一服装，连店总等领导层人物也不例外。第二天上午我到人力资源部领取了工卡，又办了工资卡。至此我正式开始了一个月的工作生涯。

实际的工作条件比想象中更加艰难，工作内容比预想中更加艰辛复杂。所谓的理货员几乎是全店最基层的员工，且不说薪酬多少，单说工作内容几乎百分之八十以上全是体力劳动，只有不足百分之二十的`脑力劳动。具体的工作内容分以下几个方面：一、面位补货;二、促销位补货;三、更换、运送堆头陈列;四、做破损;五、备大单;六、顾客服务;七、其他临时性的工作。

因为临近春节，店内工作十分忙碌。在开始工作的前两天，我只要是随主管和老员工们作一些打下手的工作内容。当然体力劳动的份量相当大，而且都是些最基本的工作。我总算咬紧牙关坚持了下来。两天过后，随着我对工作内容的逐渐熟悉，便开始随促销员去做一些独立性较强的工作。就这样又过去了两三天，我对工作内容很熟悉了，便真正独立开来，作为一名合格的员工进行正常的工作内容。

这四五天的转变过程看似简单却是十分艰难。第一天的工作就给了我一个下马威。虽然早知道工作内容不会轻松，但一天下来的体力劳动着实令毫无经验的我精疲力竭。而且陌生的工作环境也令我很不适应。是老员工们的悉心指导和促销员们的鼓励使我鼓足了勇气去坚持。我相信只要坚持下去就一定会适应，而且会在工作中学到很多东西。

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。

这时的我历经十多天的工作后，对各项工作也已经了如指掌了。在我们所有员工的一致努力下，全店的销售额每天都超过了去年同期水平，也超过了今年的预计值。我也明显感觉到这几天出的大单越来越多，礼盒销售也是供不应求。同事店里还装扮了年货街，年味十足的购物环境更增加了顾客购买欲望，同时店里推出的打折、特价商品和层出不穷的买赠活动更是加大了顾客购买量。前台收银台前排起了长龙，购物车和购物篮供不应求。

我全心地投入到工作中去。随着一天天的过去，每天的我都是一样的筋疲力尽，而每天的我又都可以学到不同的东西。公司的经营理念经营原则公司标准公司文化深入到了工作的每一个细节，我在每一个细微工作中尽情体验和学习沃尔玛式经营的大智慧。

积少成多是零售业的法宝。而正是利用这一法宝加上沃尔玛员工的诚实守信、追求卓越的干劲，才成就了沃尔玛今天的经济帝国大厦!

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践中我受益匪浅。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。

**暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践报告3000字篇三**

社会实践对于大学生来说，可谓大学生活中不可缺少的一部分了。从大一开始，我就积极寻找各种机会锻炼自己。通过参加实践活动，让自己在社会实践中开拓视野，增长才干，进一步明确了我们青年学生的成才之路和肩负的历史使命。为了能更好的了解社会，增长一技之能，这个暑假我再度走向了社会这个大舞台，迎接又一份新挑战。

转眼间，一个多月就结束了，在这里我体会到很多。通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。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。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，家里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。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，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。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，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。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢?我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗!我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢!我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

这一个多月的社会实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也让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，我信我行!

社会实践时间： 20xx年8月x日至x日

社会实践单位： xx西餐服务有限公司

社会实践内容： 西餐厅服务与西方礼仪培训

社会实践目的： 通过实习了解西餐厅的基本操作过程， 掌握服务技巧提高服务水平，锻炼自己的社会实践能力。

随着生活方式的更新和社会交往的活跃，我国吃西餐的人越来越多。在组织的涉外活动中，为适合国外客人的饮食习惯，有时要用西餐来招待客人。西餐厅一般比较宽敞，环境幽雅，吃西餐又便于交谈，因此，在公共关系宴请中，是一种比较受欢迎又方便可取的招待形式。西餐源远流长，又十分注重礼仪，讲究规矩，所以，了解一些西餐方面的知识是十分重要的。今年暑假，我在西餐服务有限公司实践了一个星期的时间，获得了经验，更增长了见识，使我对西餐有了更深的了解。 在西餐服务有限公司一个星期的实习已划上了圆满的句号。在这里，第一次接触社会的实践生活，体验到生活的艰辛和不易，总体来说还是有不少的收获和所得。从一个对西餐行业无知的少年变成一个既具有西餐知识，又懂得西方礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐，苦的是让人记住那些几十种西餐食品的特点与制作方法，还得分清它们的消费对象。还有那些我们中国人不太懂得的西方礼仪培训工作;快乐的是和同事领导的和睦相处以及老板的风趣幽默;快乐的是顾客对自己付出服务的肯定与赞赏;乐的是自己既充实又有滋有味的实习生活过程。其实实习的日子不是很长，当初的我们不知道牛排还要吃七八成熟?不知道生菜沙拉和水果沙拉是什么东西，以及自己不怎么熟练的在西餐厅铺台布。摆刀叉，给客人介绍菜单的种种场景就像昨天才发生一样，是那么的叫人印象深刻。

在这里，自己对西餐方面有了比较深刻的认识，品味西餐文化，建议大家到正宗的西餐厅看一看，一般都法国浪漫派风格布置的西餐厅比较好，装璜华丽典雅，乐池内小乐队演奏着古典的名曲，服务员是身着燕尾服的小伙子。研究西餐的学者们，经过长期的探讨和归纳认为吃西餐最讲究6个“m”。第一个是“menu”(菜单) ，第二个是“music”(音乐) ， 第三个是“mood”(气氛)，第四个是“meeting”(会面)，第五个是“manner”(礼俗)，第六个是“meal”(食品)，这些都是西餐行业内必须具有而且重视的地方，好的西餐老板会特别重视这几个方面的投资与开发研究。西餐礼仪也是特别重要的方面，好的西餐厅店，会对所有的员工进行西方礼仪的培训，会对服务人员进行定期的考核和认定。 在xxx实习最刻骨铭心的是西餐服务的员工竭尽全力为客人提供\"温馨细微，物有所值\"的服务。还有就是典雅淳美的美国西部音乐，韵味悠长的咖啡，以及闻名遐迩的菲力牛排。都说服务是餐厅的形象之本，是西餐厅的竞争之道，那么西餐服务的服务魅力有表现在哪呢?那就是一张诚挚动心的笑脸，一声声悦耳动听的话语，一次次全身心投入的服务而凝结出一个个回味无穷的优质服务。在那里实习的一个多月期间学到的东西可不少，感触也颇多，若要为客人提供优质的服务，就是要充分读懂客人的心，充分理解客人的需求，甚至是超越客人的期望，在日常工作岗位上为客人提供富有人性化的和艺术化的服务，高层次的满足客人的需求，让客人愉悦地有频频光顾的欲望。

**暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践报告3000字篇四**

系部名称：

专业：

班级：

姓名：

学号：

实践单位：

实践时间：

一、前言：

俗语说的好：万事开头难实践出真知。我们平时看到超市的工作人员，工作好想很轻松，不用出太多的力，也不用东奔西跑。可是，在经历了几天超市工作之后，才明白了理想与现实的差距有多么得大。看起来容易做起来难啊。超市工作繁杂而又忙碌，即使是一个不起眼的促销员，也需要细心，也充满着忙碌。

二、实践目的：

我很高兴能有这样一次机会可以煅炼一下自己的能力，实践一下自己所学的知识，知识是用来实践的，以实践来发现自己所学知识的不足，找出正确的方向，努力学习，为以后在社会上工作奠定坚实基础。

三、 实践内容：

促销是一个很好的交流过程，针对所促销的产品，通过与顾客的沟通，进而把产品推销出去。这次我的促销工作主要是促销鞋子。

促销第一天我拿着我的工作牌，按照秦经理给我安排工作。跟着王姐工作，王姐所负责的工作是米奇这一品牌鞋的售卖，王姐是个看起来挺严肃的中年女性，她告诉我工作时间是上午八点到十一点，下午一点到晚上九点，并叮嘱我工作时间不得私自换班。还有关于工作的一些细则和服务顾客的一些注意事项。像工作期间不得打电话、发短信，不得和同事聊天，不得擅自离开工作岗位，不得串岗等等。重要的说让我第一天跟着她先好好看看。接着第一天就这样度过了。由于下班晚，我们一般是第二天一早进行对账。

第二天，工作正式开始，刚开始来超市的人并不多，工作轻松也十分顺利。但慢慢的顾客越来越多，王姐忙着招呼顾客，而我则马不停蹄地将物品交给顾客。还要不断地帮顾客找到相应的鞋子型号与颜色。两只手不停地上上下下，里里外外，不久便乱了套。当自己累得眼花缭乱地时候，竟然将两位顾客的物品给装混淆了，我手忙脚乱的一边分理两个人的东西，一边连声道歉。倒是那位顾客和气的很，笑着连说没事没事。解决完这件事之后，我又急忙接着进行自己的工作。总之，我恨不得自己多张几只手，哪怕手脚并用都行啊。

中午在超市的吃饭区吃晚饭之后，我早一点来的工作地点把各种款式的米奇鞋的存放位置以及数量记了下来，这样的话可以极快的找到，节省了不少时间。

终于，熬到九点换班，我终于可以休息了。真是累的够呛。我内心感叹道：“这就是我们不以为然自认为轻松的工作啊！”

接下来的几天继续重复着这样的工作。不久便熟练了，也不再那么手忙脚乱，还碰到了一些特殊的顾客。当然趁吃饭实践到处逛逛和一起打工的其他人。想小吃街离得较近便都逛了个遍。每每工作一天后我的心情是欣慰的，也是劳累的，当然也有感叹。在超市里，我的工作显得如此渺小，却又不可缺少，一个萝卜一个坑嘛，正是一个个的工作人员的优质服务维系着这个大超市的正常运行。

四、 实践结果

通过这近半个月的社会实践，学到一些在学校里学不到的东西。现在回想起来，我从中收获很多。说实话挺累的。但我交到了很多的真诚的朋友，他们朴实，令人佩服。我也学到了很多校园没办法学到的知识，这是我人生一笔宝贵的财富；更重要的是，我成长了，我懂得了责任的意义和生活的艰辛。但我一直都相信我们每个人身上都有一份责任，是不容我们推辞的，它需要的是我们手牵手，心连心，需要我们付诸实践，一起共创和谐社会，只要我们各司其职，相信社会会更加美好。

五、 本次社会实践总结：

促销结束之后，我感到自己有很大收获，主要有以下几个方面：

一、 待人要真诚。

踏进卖声，接触到很多陌生的面孔，我微笑着和他们打招呼交流。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重

视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。 我想应该是我的真诚，换取了同事们的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、人际关系

在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面, 大家都知道社会上人际交往非常复杂,但是具体多么复杂,我想也很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起, 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三、 要有热情和细心

其实，不论在哪个行业，热情和细心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；细心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。热情与细心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

四、 要主动出击，把握机会

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。另外，我还意识到自己很多缺点和不足，例如理论与实践结合不紧密、社会经验缺乏等等，这些将成为我大学生活的努力方向，我要力争尽快提升自己各方面能力和素质，以新的面貌来迎接毕业时新的机遇和挑战。

总之，通过十来天的实践，我又丰富了不少人生阅历，明白了更多的做人道理，理论和实践是不一样的，这世界上有很多道理你都看似明白、理解，其实真当身临其境的时候又是另一回事，只有真正经历过了，才能有能那个资本说自己懂得那个理。总的来说这次实践还是让我挺满意了，收获了不少。

**暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践报告3000字篇五**

暑假对于我们学生来讲是个难得的假期，因为在这段时间里我们可以发掘所好，做很多自己想做，但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。很多学生都会选择抓住机遇，做一些社会实践活动，积极投入到社会这个圈子里，既锻炼能力，又能增长见识，何乐而不为呢？

两个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。让整日呆在象牙塔的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

暑假在丹尼斯超市实践，使我收获了很多。常听人说‘在学校学的知识不实践，不运用便都是死知识’。以前总认为他们是把事情说的夸大化，但经过这次的实践工作，我的观点改变了。

早上、晚上我都有固定的上下班时间和我以前的假期生活截然不同。暑假开始的几天。我整天无所事事，偶尔会和同学上网吧消遣时间和父母去超市购物。每回上超市都会看到服务员在各区为购物者服务，认为这种工作是在容易不过的，这次自己亲历了这份工作才知道其实并不那么容易。

每天早上七点开始上班到下午五点下班，第一天刚上班便跟工作人员学习如何摆放蔬菜，—点超市开始营业，购物者开始陆陆续续的进入超市，我和同事在蔬菜区为购物者服务，要站在自己负责的区域看管自己所要负责的蔬菜，刚开始还对于这份工作感觉很新奇，自己终于有一天也成为了一个超市的服务员。在工作时间要一直站在自己的区域内，还要不断将购物者买走的蔬菜补齐，在购物者挑选完蔬菜后再将蔬菜重新摆放成原有的样子，两天下来我对这份工作已经没有了原有的新奇取而代之的是一种厌倦，厌倦这种只为人服务的工作、厌倦格式化的工作。第三天可以说我是带着情绪在工作，年长的同事看到我的表现告诉我要去适应社会，而不是抱怨，想了想他的话感觉到自己的做法的错误。后来我每天都会很认真的工作，将自己负责的蔬菜摆放好，方便了购物者的购物需求。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的.工作，旁人也会看到。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。这几天的工作我要看管我的责任区、帮助他人推上货车、要观察顾客对每类蔬菜的购买量。这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进社会，接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

暑假的实践很快的就过去了，我也很好的完成了我的工作，我第一次的走上了社会、认识了社会、了解了社会。

**暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践报告3000字篇六**

在期盼中，xx年的暑假又到了，想想自己将如何面对漫长暑假，一时茫然。

毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有的体验，的经历。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也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。

不久，我 在一家超市找到一份导购的工作，因为我的想法是先从小的事做起，第一天领导给我安排的工作是熟悉自己所在的货品专柜的货物的种类，价格，和以后工作中应该做的工作，货物的摆放报单等问题。2.严格遵守商场的规矩。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.3.做事勤快，不能偷懒，不仅要做

。好本职工作，还要保持超市的卫生，4. 对待客人要面带笑容,耐心服务。5. 要与同事和睦相处.

就这样我开始了工作，由于自己平时也总是买东西，对这类工作一有一定的了解，所以工作还是很顺利的，虽然有些客人很叫真,很难缠,只要耐心解答就会解决问题；同事还是很友好的,也许是由于我的工作时间短,对他们没有竞争吧!

万事开头难，什么事都要有尝试，不然永远都不知道自己的不足在哪里，自己也不会很快成长起来。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

如果你真的想要成长，那就要把自己投入到社会的大熔炉中去，只有不断的磨练才能让自己变成一把好“剑”，锋利无比，成长是要一个过程的，学校教会了我们知识和做人的道理，而社会就是一个考场，考考你学的怎么样，在社会的大环境中所学到的东西可以让我终身受用。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

社会实践，让我们更多去关注社会，了解形势与政策的动态，认识自身，认识社会，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了学校这个象牙塔，来到了现实的社会中体验社会，体验生活，体验人生;社会实践，让我们更多贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。

通过这次社会实践经历,使我学到和懂得了许多,我懂得赚钱的艰辛,我想我以后花钱肯定会很俭省的;我在工作的过程中,我学会了很多，我想这对于我未来很有帮助。很多人的成功或许就是在这不经意的小细节上，因为有句话叫“细节决定成败”。我相信今天的经历就是明天不可多得的经验。

**暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践报告3000字篇七**

实践过程今天是我实践活动的第一天，也就是上班的第一天吧。负责人把我交给了人事部的李经理。李经理简单的给我介绍了超市内各方面的工作，总结起来大概分了5类：一类是关于货物的存取和搬运工作，一类是关于超市内清洁和物品分类及标价摆放的问题，一类是超市收银问题，一类是关于超市内保安问题，最后一类是关于超市内的秩序维持问题。因为是第一天来，他先让我熟悉下超市内的各方面环境以及各个环节的大概工作流程，好在心里有个底。我大概在经理部呆了多半天，听了经理的介绍后，对这里的工作有了大概的了解，并认识到，其中两类是适合我们女生的工作，今后的实践重点也就放在了这两个方面，当然其它方面也会简单的涉及一点，用来全面的完成我的实践活动。随后的一天时间里，我在超市的各个岗位都流动了一遍，做到了初步的熟悉，我知道接下来的将会是几天忙碌的实践活动了。

超市的上班时间是8点整，我早上起来收拾好后就来到了超市内，经理在昨天就交代我今后几天的实践内容就是在超市正式员工的帮助下进行其中一类的工作就是关于对超市内物品的摆放以及标价问题。这是一项看似简单实际操作起来却又十分繁琐的事情。

首先，物品种类繁多，虽然有专门的区域共你来区别摆放，但是由于现在临近新年，某些东西的消耗特别巨大，就需要我们特别的忙着补齐所消耗的货物，以求做到供需平衡，要把需要的东西摆放正确，才不会误导顾客，才能避免不必要的麻烦，总之这是一种一刻也不能停下来的活，还需要你集中精力去认真的做；其次就是物品的标价问题，这是整个环节的重中之重，因为在超市买东西，上面的标价一定要正确，避免标价错误导致不必要的纠纷，而超市内形形色色的各类物品多如牛毛，就需要一个人的耐心和细心，才能完全胜任这项工作的。我花了很多时间在记住某件物品的价格，可是有时候还会记错，在其它姐姐的帮助下，我才能顺利的完成，这里不得不佩服这些超市的工作人员。接下来的几天我一直在这个岗位上工作，跟着姐姐们学习到了不少东西，也从中吸取了不少经验。在这个岗位工作的同时，有时其它岗位有需要帮助的时候我也会帮助，比如超市内货物的搬运，由于人手的短缺，我也帮忙搬运小件物品，那天还是我身体最累的一天，不过，这类工作一般是有男生来做的，我们只能帮着搬运或者暂时看管的。其中还有帮助保安维持超市秩序的工作，当带上那个袖标的时候，感觉还真有一种沉甸甸的责任感，过年了人流特别的多，我们主要进行了人员的疏散和引导，以维持超市内正常活动秩序。

前面的工作大概持续了一周多，在接下来的`几天，经理把我安排到了收银台，让我在一位姐姐的指导下进行收银结账的工作。这是另一个适合女生的工作类别，是特别需要细心才能够胜任的工作。不用说，这是超市内最简单最繁琐却又最重要的工作。这个工作不仅要对顾客保持着几乎机械式的微笑，还要求反映迅速而不出错，在实际工作的时候，我心里是十分的紧张，连手心都捏着一把汗。这个工作是在反复的对账与收账重复的，如果没有耐心，是不能顺利的完成这项工作的。此外做这个工作还要在之前的工作的基础上才能做，因为你要了解一下物品的大概价位，才能对特别的顾客的一些突发事故做出相应的反应来。总之，这个工作我一直做到我实践2周结束，感觉每天都提心吊胆的，生怕收账时会出什么问题，还好，我坚持到了最后，并且我的工作得到了李经理的肯定，自己的付出总算也没有白费。

实践体会这就是我的第一次社会实践，它引导我走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会。这次社会实践活动让我更新了观念，吸收了新的思想与知识。让我明白社会才是学习和教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我的人生价值得到了体现，在那片广阔的天地里，我的劳动，我的付出得到了让我兴奋的回报。

而且在这个过程中，我也深深认识到了作为一个从事超市工作者的辛苦，做工作没有简单与难之分，只要有付出，就一定能都得到回报的。

总结在这为期14天的实践活动中，使我充分认识到，没有任何一项工作是轻松的，虽然是这种从事超市工作的人，他们的辛苦不仅仅身体上的，因为我深深的感觉到，要做好自己手头的工作，履行好自己的职责，是件多么不容易的事：我们必须要具有很好的耐心和毅力，并且要足够的细心才能够很好的完成这项看似简单的工作。

经过此次实践，我丰富了自身的社会经验，同时也看到了自己身上所欠乏的耐心和细心，我今后一定多参加社会实践活动，从各个方面来提高自己的能力。

在最后，我要感谢给我实践活动机会的超市负责人以及在实践过程中给我指导和帮助的各位姐姐们，谢谢你们！

论服务社会之超市实践活动每个人都是社会的一份子，每个人都在努力做好自己的工作来服务这个社会。我们所要做的就是不断完善自己，不断提高自己，以贡献给社会自己更大的力量，来体现自己的人生价值，而实践活动，就是我们学生服务社会的一种方式，是锻炼我们实践能力的一个机会。

我们终究要投入到社会中去的，并在社会中以自己独特的方式来为这个社会服务。我认为，社会实践活动就是为服务社会打下的一个结实的基础，使我们掌握了一些经验，让我们在实践中得出真知，同时，这也是我们作为学生来接触社会的一种方法和经验，以便将来我们能够适应各种复杂的社会环境。由此可见，实践活动就是服务社会的一种体现和实践活动的必要性。在寒假到来之时，本着服务社会，认识社会和完善自我的想法，我选择了去超市实践，来完成自己的寒假目标。

超市，是一个便利人民生活的一个综合性的商场，它的存在极大的方便了人民的生活，也是人民生活水品逐步提高的一个体现。超市内物品齐全，种类繁多，由于它的地理位置相对不错，解决了人民实际生活中的很多问题，比如说出行难，买菜难等等，可以说，超市的出现，不仅仅是一个市场，更是一种文化，一种象征，象征着这个地方的经济和人民生活水品的高低。我认为，去超市实践，是关注社会，体验民生的最好的办法，也可以让我们更好的接触社会，适应社会，也是为人民服务的一种体现，也能为和谐社会的发展，贡献自己的一点微不足道的力量。同时选超市内的实践活动，我还可以关注下今年的物价，由于今天的经济波动，物价一直上涨，我想通过在超市工作，可以了解下这方面对于人民生活的影响。作为一个大学生，我有必要认识这些，以为将来更好的服务社会打基础。

同时选在超市进行实践活动，一方面可以避免过早接触复杂的人际关系（自己还是学生，接触社会是一个渐进的过程），另一方面也可以检查下自己的工作实践能力，也是尽到了自己服务社会的目标。

在超市的实践活动，包括了实践前期工作、实践过程和实践体会一共三部分内容，每一部分都是和服务社会息息相关的。前期工作是对实践内容的初步了解，实践过程是对服务社会的根本认识和行动，而实践体会则是对于服务社会的思考和反映。而在实践过程当中，我作为一个参加到其中的人，所感受到的是作为一个超市工作者，自己身上的那种社会责任和工作义务。这里没有钩心斗角，有点只是微笑和温暖。作为社会的一份子，一个好的超市工作者是必要的，正是由于他们的渺小，才铸就了城市的辉煌。能够完成这次实践活动，为服务这个社会贡献自己的力量，我觉得非常有意义。

服务社会的多少，不在于你的岗位的好坏，而在于你的内心是否强大，决心和耐心很重要。超市的实践活动，同样可以尽最大的努力来回报社会，服务社会。坚持下来的人，才伟大。

做好我们每一分子，来服务社会使其更美好。

**暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践报告3000字篇八**

现在，离走进社会越来越近了。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。

校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自已，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份暑假临时工，做促销员。 挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说\"天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。\"

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他

人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到;而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢?现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗?

其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了;当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。

我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。 在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。 知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

经过这次工作我从中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么事情都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。

在这次暑假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什事都要坚持，也锻炼了我的坚持力!让我在以后的人生路上更加坚强!通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易!在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强!

在超市里,别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好.我的工作是在那做销售员,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上9点钟分段时间上班,虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接触了社会,了解了未来.在食品店里虽然我是以销售为主,但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。

在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。

但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，2年半之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

时间飞逝，寒气逼人，寒假在不知不觉中到来了。在学校，主要是学习专业知识，利用每次活动的机会表现自己，增长自己的经验。但我深知在学校学到的经验远不足以将来在社会上立足，所以我要利用寒假时间到社会中实践，积累更多的经验，进一步提高和完善自己。

放假回到家除夕将至，虽然给予我的空闲时间不多，但是我不会浪费这些宝贵的时间。经朋友介绍，我来到了一家当地私人开的机械厂寻求机会，这个工厂是专门生产小四轮的。因为春节将至，厂里的工作都基本停止，若想进到他们的生产一线了解他们的工作情况是有一定难度的。而且我发现，这个工厂里的员工大部分都是男工。厂里的负责人知道我的来意后他自己为我的这种精神所感动，但是他不能安排我到一线的岗位上让我体验工人们的辛苦，但他可以带我去参观他们各个岗位的工作。虽说当时得知不能下到岗位上实践心里是有点失落，但老板的热情和帮助我又从新振奋起来。

来到生产车间，一眼望去都是清一色的男工，女工寥寥无几。而且，车间里都是一股机油味，工人们都躺在车床下工作，身上的衣服都沾满了黑漆漆的油漆和机油。我这下才明白为什么这个厂里男工居多。他们并没注意到我们的到来，全身心的投入到工作中。听负责人说，他们都是从离工厂比较远的地方来的，最远的有将近100公里。为了养家糊口，他们无从选择，早上8点钟上班，他们5、6点钟就得从家里出发，从没发现迟到现象。而晚上大概有8点钟才回到家，他们从没向厂里抱怨过。他们工作认真，不怕苦不怕累，热爱自己的职业、热爱自己的岗位。我听完负责人的讲述不禁对他们产生敬爱之情，他们是我学习的好榜样。他们凭借自己勤劳的双手创造生活，追求自己想要的生活，不畏艰辛，风里来雨里去，坚守自己的岗位，也许会有些迫不得已，但他们从不厌烦这种生活，厌烦这种工作。这正是我需要向他们学习的地方，出了社会以后，一定要吃得苦，从一线开始做起，热爱自己所从事的职业。

因为工厂还是在生产，所以我们不可以停留太久。我们便走出了生产基地，当时，负责人的话久久的在我的耳边回荡，脑海里浮现出他们风里来与离去的情形，他们给我的启示实在很大。在准备离开的时候，负责人语重心长地对我说了一些话，他叫我努力学习，珍惜学习的机会，有了文化知识出来工作就相对轻松一些，一定要肯吃苦，能放得下自己的架子，勇敢的面对生活带给我们的挑战。

虽然这次实践不是真正意义上的实践，但我觉得他胜似真正意义上的实践。这次实践是我在学校里学习学不到的，我会牢记这一次实践，记住勤劳的工人们，记住负责人的话，我会把他们的这种精神带到学习中来，努力的提高自己。

今年暑假，我通过xx市劳动保障局人力资源市场应聘到了一个在面包房收银的工作。这个面包房刚开营业，位于一个小学的校门口，店面不大，有两个做面包的师傅，就我一个服务员。我每天早上8点上班，晚上8点结账关门。因为面包房刚开业，地段不好，加上学生放假，生意很差，我想了很多办法试图增加收益，也没有取得很好的效果。我经过这一个月的社会实践，有以下体会。

就业问题是一个社会问题，供大于求的局面近一时期难以改变，特别是近一时期受经济危机的影响，就业严峻尤其表现突出，xx市人力资源市场每天都是人头攒动。自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题，大学生也成了就业困难群体，面临 “毕业即失业” 的困境。大学生的就业问题，不仅关系到千家万户的切身利益，更关系到国家的经济建设和社会稳定，关系到社会主义和谐社会的构建。近年来，大学生就业一直遭遇“寒流”，而且一年“寒”过一年，已经引起社会各界的高度关注。据教育部统计， 20xx年，我国高校毕业生总量达到610万，是近年来的最高值，占城镇新成长劳动力总量的一半以上。从目前的经济形势看，20xx年高校毕业生就业形势更加严峻，面临前所未有的挑战。

我在招聘现场体会到，用人单位提供的岗位也不少，主要是要求求职者有技能、有经验，真正符合条件的求职者并不多，这就是所说的结构性就业矛盾，单位需要的找不到，不需要的到处都有。市场经济适者生存，用人单位的招聘简章一般都写着 “有经验者优先”，可还在校园里面的我们这些学子社会经验又会有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我们除了在学校要努力学习，掌握知识、掌握一技之长，多拿资格证，一专多能，外还要利用假期参加社会实践活动，认识社会、了解社会，才能适应社会的需求，为找到理想的工作奠定基础。

作为大学生首先要转变就业观念。大学生的就业预期普遍较高，迫切希望找到工资高、体面、有发展前途的职业。现在我们所说的就业难，很大程度上不是找不到工作，而是找不到“理想”的工作。体现在薪酬上，期望的薪酬明显高于用人单位的薪酬定位;体现在工作单位上，一般要求在国家机关、事业单位、国有大企业和“三资”企业，对民营和中小企业不屑一顾;体现在工作区域等上，普遍要求到东部发达地区以及大中城市，而不愿到西部欠发达地区就业。第三产业，中小企业，劳动密集型行业最能够吸纳就业的，但往往被认为是劳动强度大、工资低、最“不体面”的工作。如果不是大学生，就不会有那样高的预期值，或许更能够从容地就业。大学生去当“杀猪匠”、当高级保姆、从事擦皮鞋的工作都被称为谈不上体面没前途的职业。为什么农民工找工作容易，因为他们吃苦耐劳、干的都是城里人不愿干的`苦活、脏活、累活。职业其实只有分工的不同，没有贵贱之分，在大多数人开来不体面的职业，也有人在这个行业成就了一番事业，实现了自己人生的价值。那些经济发展欠发达地区和基层、农村，虽然条件差、但人才贫乏正是我们大学生实现理想、抱负的最好地方。

作为大学生要勤学习、多实践。实践就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。实践可为以后找工作打基础，通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。目前中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。我们应该重视社会实践活动，积极参加实践活动，在暑假期间学会面对现实，不管你的社会实践是一个什么样的工作，对自己都是一种锻炼，都会对你将来从事工作有很大的好处。

作为学校要坚持面向市场的办学。为什么技校生、高职生比我们能容易的能找到工作，因为他们有较强的动手能力、到单位都能用得上。普通高校不能像技校、职校那样随着市场需求的变化及时调整专业设置，重理论轻技能，造成一方面，某些专业过剩致使一批大学生成为失业者，另一方面，由于某些专业技术工种断档而导致技术工人严重不足。高校要紧密联系社会需求，积极把握经济社会走势和就业市场的变化情况，主动适应人才社会需求，灵活调整专业和课程设置。加强培养宽口径、厚基础、强能力、高素质的复合型、实用型人才，提高学生实际操作能力，适应环境变化能力，拓宽理论功底和知识领域，增强社会适应能力。把教育与就业联系起来，紧紧围绕社会需求，大力培养多层次实用人才，以适应市场需要。培养受欢迎的人才推行理论与实践相结合的教学模式，提高大学生实际工作能力。

作为一个经营者创业不可以盲目，要有创业策略。在创业之前，要对市场进行考察调研，商铺位置、服务人群、主要服务对象、促销手段、同行业商品价格、行业政策规定等等都要做到心中有数。

在经营方面，作为一个服务行业，顾客是上帝的服务是必然的，要想获得更多的利润就必须提高销售额。这就要求我们想顾客之想，急顾客之急，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。首先在店面的选择上，应选择对经营有利的地段。产品质量，店面的环境卫生，服务态度，诚信，会创新等等。在一些细节上也应十分注意，比如说产品的摆设，好的产品摆设给人一种良好的感觉。当然，广告和宣传也是是少不了的。

我所打工的面包房在经营方面就存在一些问题。一是老板投资主体不明确。店铺是两个人投资的，可能是没有明确两人投资收益分配问题，所以两个人老板对经营问题都不关心，很少到店里去，谁都懒得负责。二是开业时间选择不适时，店铺位于小学门口，主要的服务对象是学生，但开业选择在学生放假期间，不仅加大了投资成本，还给顾客造成生意不好的错觉，给人一种店铺不咋着的感觉，可能会失去非学生群体服务对象。三是行业政策规定不了解，食品安全问题政府非常重视，国家对食品加工、销售等都有明确规定。但我所在的面包房对此不很清楚，从业人员没有健康证、商品没有明码标价、不标注生产日期。食品监督、卫生、物价等单位经常到店里检查。

近年来，大学生就业成了每个在校大学生人人关注的问题。我认为，在应聘时，一定要到有资质、信誉好的职介中心找工作，提防非法中介机构陷阱，谨防上当受骗。应先看该职介中心是否有劳动部门颁发的《职业介绍许可证》和工商部门颁发的《营业执照》，只有具备这两证的职介中心，才能从事职业介绍工作。一般情况下，每个地市的劳动部门都会定期在劳动部门的“劳动力市场”或“人才交流中心”进行招聘会。政府举办的中介机构，正规、可靠、他们还指导你签订协议合用、跟踪访问，当你与用工单位发生争议时他们还帮助协商处理。当选择好就业单位时，要防范其收取抵押金、风险金、报名费等行为。与用人单位一定要签订书面协议，讲好工作内容、谈好劳动报酬，上班时间，以便发生争议时有书面证据。

在求职成功开始工作后，要注意一下几个方面：一要善于沟通。作为服务行业，要报顾客看成上帝，要善于跟顾客沟通，要了解他们的需要，征求他们对商品的品种、设计造型、口味口感、价格等方面的意见建议。当然，也要善于跟老板沟通，有问题就要向老板反映，向老板反馈顾客意见建议、提出合理化建议;二要有耐心和热情。工作时要要面带微笑，热情的招待会让那些顾客感觉很舒心，也会乐意购买我们的产品。对于顾客的要求要耐心听取并努力满足他们;三要勤劳。我每天都会早早的到店里打扫卫生，哪里不干净就打扫哪里，一天要打扫好多遍。做为一个食品行业，最重要的是给人一种干净的感觉，这样销售额也会提高。

以上就是我这次暑假的社会实践报告，社会实践是最为一个大学生必不可少的锻炼活动，他给我们更好的进入社会打下了坚实的基础，让我们对社会有了更进一步的认识，让我们明白大学生的未来不是个未知数，让我们更好的迈向美好的明天。

**暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践报告3000字篇九**

这是我大学以来第二个寒假，相比于去年少了份青涩与急躁，多了份成熟与稳重，经过了一年半的大学生活，我不断提高自己独立解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥补自己身上的不足及与优秀人才之间的差异，我明白其实我需要做的还有很多。虽然我很想到大型超市里去应一分工，但是基于自家就有一份急需人手的工作存在所以我也就没有舍近求远，在自家给爷爷打起了工，这样也算肥水不流外人田，这也是一个机会不是吗？超市销售工作在我感知范围内觉得是非常容易的，但是事实却非如此，销售过程中受到了多多少少的挫折和打击，同时也感慨不少。

基本情况是这样的，爷爷开的是个体的小型超市，麻雀虽小但五脏俱全，所以店里的东西很多，需要记住大量的价码，开始的时候别人无论要买什么，我都得问问爷爷或者看价码，不过经过几天的熟悉我也就记住了很多，对价格有所了解。春节串亲访友的人很多，购买礼品的人很多，这时候推销就起到了很好的作用，开始我只喜欢站着等着顾客到来，而不会想着主动去对客户进行推销，后来看到其他的销售员都可以成功推销一些礼品，也就心痒痒了，主动向顾客推销不错的礼品，而且战果不错，这也应证了室友们常说我具有把黑的说成白的然后自己又能把白的再说成黑的的本领。在销售过程中我发现有两个极端是非常让顾客反感的：

一完全不闻不问，由顾客彻底的自由购物；

二就是一路随行，问东问西提供超范围服务。而最让顾客喜欢的是在他们需要的时候提供讲解，在不必的时候供给自由，这样才会给顾客创造一种方便舒适的购物环境，也能带来一定的回头客。

虽然在超市中我只负责销售和导购的.工作，但我也明白了不管超市是大是小，他都有自己的一个运营模式和流程。超市每天在快要结束营业的时候都要查点货物，看看明天需要进一些什么货，然后打电话给进货商，讲好数量时间。对于超市的财务问题，要记清楚每一笔账，否则就会越来越乱。

所谓态度，即是真诚和微笑，只有让你的顾客买的舒心买的放心才能留住老顾客。所谓技巧，即是根据购物者的心情的需要来变换自己的服务方式，不管做什么，技巧都很重要，只有辛勤和蛮力是不够的。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。

还有两点我们需要谨记：

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，我的理解就是是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

越在慌乱的环境中越要镇定，这样才可以井井有条的达到目的。

由于春节期间购买的人很多，所以一定要照顾完一个顾客在顾及下一位，否则最后哪一位都不能照顾周全。这件事也要应用在生活和其他的工作中，遇到紧急的事不要慌了手脚，要镇定应对，还要懂得随机应变，这样才能避免冲突减少损失，保障利益。

通过十来天的实践，我又丰富了不少人生阅历，明白了更多的做人道理，理论和实践是不一样的，这世界上有很多道理你都看似明白、理解，其实真当身临其境的时候又是另一回事，只有真正经历过了，才能有能那个资本说自己懂得那个理。

总的来说这次实践还是让我挺满意了，收获了不少。

**暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践报告3000字篇十**

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

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，趁着暑假有这样一个节日，好好大干一场。

20xx年xx月xx日。

超市及私人餐馆

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也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。

我不想像以前一样暑假就只知道在家玩，我想通过这次机会锻炼一下自己。其实我从去年暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

那年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。要在众多同事、干部眼里一开始就留下一个好的印象可不是一件简单的事情啊！于是，我总结了以下几大要点：

1、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。

2、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！

3、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。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，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啊。

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。更何况我暑假还拿了一千多的薪水呢！虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值呢？总比天天在家看电视、上网好吧？

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的.失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大，还算机灵，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我暑期的又一个社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端端盘子，再怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理多少有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做得很轻松，首先先把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房，所以在传菜间里可以看到厨师管理的机会。厨房是厨师的战场，尤其是生意非常火的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。

墩子也叫切配，专门负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上就可以了，短短几日我就已经熟练地掌握了这项“技术”。

时间转瞬即逝实践的生活很快就结束了，我也从中总结了很多经验和教训，大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。

作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。而暑期社会实践应该采取何种方式则要结合自身情况进行深思熟虑的，学校方面，当然希望学生能深入社会、了解国情、体验社情，积累对社会认识的阅历和对增进社会工作的理解；而作为学生来说，则希望能通过暑期实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识，也希望通过暑假这个较为难得的机遇，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，找出自己的不足，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值。

这个暑期我没有去任何学校实习，但是去打了一份我这辈子都难忘的工，虽然没有去实习，可是我一点都不后悔，也许我是真的体会到了生活的艰辛与不易吧，现实的残酷，这些让我这个刚从象牙塔里走出来的爸妈眼中的孩子成熟了很多，明白了很多。

炎炎夏日，期待着考试完后我的暑期生活，我是一个很倔强和要强的孩子，再加之家境并不富裕的我选择了这个暑假跟同学一起去打工，所以早在考试前我就给家里打了电话说我暑假不在家要出去闯的那些话，我记得我当时好像对爸妈说暑假不去打工誓不罢休一样，也说了很多豪言壮志的话，刚刚开始家里人还在以我为荣，说我终于长大了，学会帮家里分担了，可是我刚刚考试完，爸爸突然打电话来说家里还有很多事要我做，爸爸居然说你要是出去我们绝对不会管你了，你的零花钱一分也没有，其实我知道那是他们故意那样说，只是不放心我出去打工，故意要让我留下来，所以我很郑重的跟他们说了我去打工的决心，由于爸妈扭不过我倔强的性格，没办法还是放我出去了，我当时心里很是高兴，想到终于可以去自己挣钱了，可以独立了！

说打工就打工，第二天就跟约好的同学一起住进了早就租好的房子，房子是托人找的，有点偏僻，但是里面的设施也算齐全，租金也蛮便宜的。其实跟我一起住的那个同学也是因为跟爸妈赌气才出来打工的，我们两个由于搬过家累了的缘故，第二天一觉睡到大天亮，一看时间已经十点了，我们两个马上跳下床，快速洗漱完后穿上了早就准备好的乖乖女衣服，等我们臭美完后一看时间已经十一点了，马上提着包包出门了，可是因为房子有点偏僻，我们还是走了一会才能去坐公交车去市中心，所以到了招聘市场已经都中午了，我们又累又饿，可是我们还是硬着头皮先去大街小巷找找哪里有招聘的那些，每次看到有招聘的，我们都想去碰碰运气，可是好多次人家都说不要短期的，最好是有经验，可是我们都还是第一次来打工的在校大学生，所以我们碰壁把鼻子都快碰掉了，最后我们学到了经验，不要说我们是第一次，也不要说我们是学生，也许真的很悲哀，可笑，来到社会居然首先是学会了说谎，可是我们逛了一天的街也没有找到合适的工作，但是就在我们快要绝望的时候，我们在一排公告栏上看到了很多关于招聘的，我们仔细看了看，原来这里有很多是专门针对我们暑期工很多招聘，顺着公告栏上写的地址，我们找到了一家离我们那相对比较近职业介绍所，可是那时已经很晚了，我们只得回去等第二天再来，等到第二天的时候，我们直接坐车来到了那家职业介绍所，我们两个把那些基本的询问清楚了，就当即把钱交了，然后说让我们在家等消息，回来的路上，想起还是要去超市买些要用的日用品跟一些吃的东西，毕竟刚刚搬进的新家里面几乎什么都没有，弄完这些，觉得骨头都要散架了，好累，好想回去洗个澡，可是眼看我们带来的钱也不多，难道我们真的要那么快就投降了吗？

回到我们那偏僻的房子，我们的手机都要没电了，可是我们就算充电也是开机充的，因为就怕职业介绍所的电话来的时候打我们电话打不通，我们也都知道如果职业介绍所的不给我们打电话我们找工作会很难的，所以这似乎是我们的最后希望，我们真的都很在乎，在接下来在家等消息的两天里，我们还在租的房子里自己做了稀饭，因为没有买那些调味品，所以做的很简单，可是我们心里都美滋滋的，也初尝了以前家里的每天对于我们来说最普通的，在家里习惯了衣来伸手，但是现在自己做起来其实真的不怎么容易，就在我们吃完饭正在看书的时候，电话突然响了，我们马上过去看，职业介绍所告诉我们说现在有一家超市正在招暑假工，里面有收银跟营业这两个职业，让我们明天去试试看，我们听了都好兴奋，那个晚上我们都在讨论明天要穿什么，因为我们从家里离开的时候其实也没带多少衣服，而且带的衣服也不是很搭，突然间觉得原来自己以前穿的衣服很难看，但是还好我们两个臭皮匠也顶个诸葛亮，最后协商出来，稍微凑出来我们两个能穿的出去的正式一点的衣服，终于等到要去的时候了，刚开始的时候生怕同事不高兴我们，排挤我们新来的，所以我们都很勤快，好不容易，我们终于过了试用期，我们也终于可以松了口气，就这样，她做了收银员，我做了营业员，我们同在一家超市里工作，可是工作就是工作，也是不容许有一点马虎的，而且还是在这样一家大型超市里，记得有次我们出去发传单的时候，由于提前问过她们知道我们的行车路线会经过我的舅舅那里，而我舅舅那里一向都有好吃的，于是我们一路高兴的有说有笑，想要一会一起下车，然后顺便去舅舅那里吃好吃的，可是科长却故意要把我们两个隔开，把我们分在不同的组，让我们在不同的地方下车，这让我们很是舍不得，但是先下车的我却还是不死心，马上登上qq，就这样我们还是一直联系着。

直到我甩掉我的科长然后朝她下的那个站走，终于在那个路口看到她了，我跟她好是兴奋，于是马上就一路去了舅舅那里，然后舅舅就知道了我们打工的事情，由于我们打工已经好多天没吃到好吃的了，所以舅舅看到我们两个的吃相都说干脆别去打工了，还说让我们把那些好吃的都带回去，我们两个当时感动的鼻涕一把泪一把，可是还是没有放弃工作，于是没过多久我们就准备着回去了，就在我们刚刚坐上回超市的车的路上，天突然下起了暴雨，等我们回去的时候都还在下，不过还好有人打伞来接我们，可是我们一回来就收到了科长给我们的罚单，因为我们在发传单的过程中私自离队，但是我也在超市听说科长全身淋湿了，可能要回去换衣服，我之后才知道，原来科长是因为我私自掉队而来寻找我淋湿的，其实我心里觉得蛮对不起他的，因为自己的任性，而把集体的利益置于不顾，在之后的工作中我不仅没有因为给我开罚单而说科长的闲话，相反，我蛮佩服他的，每次自己去后区的时候都看到他卖力的提货，所以他的手上时常会戴着手套，说实话，刚开始我觉得他有病，因为大热天的嘛，然后也打听到原来我们科长的年龄也只比我大两岁，每次他让我拉排面我虽然很卖力，可是总是没有他拉的好，因为他的手好像就是一把尺子，可以把商品的角度都调好，以至于看起来真的很舒服。

时间就这样一天天的过，我们已经做了一个月了，由于在学校还有功课要补，所以我们就没有继续打工了，可是这短短的一个月我却学到了好多好多，因为这些都是课本上学不到的，那些人情事故，那些斤斤计较，那些水电费。

打工应该选择适合自己的职业，并注意把自己所学的专业知识运用到实践当中去：

1、要善于与别人沟通。

2、要有自信。

3、要克服自己胆怯的心态。

4、在工作中不断地丰富知识。

大学是一个教育、培养的圣地，而社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会是一个需要不断磨练的过程，也是一个不断升华的过程，实践活动是学生接触社会，了解社会，运用所学知识实践的最好途径与方式。亲身实践，而不是闭门造车。

**暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践报告3000字篇十一**

十几天的超市假期工，虽然时间不长，却也是有喜亦有悲。总而言之，此次寒假社会实践受益匪浅。

开始是抱着赚生活费兼锻炼自己的心态，刚放假回家就匆匆报了超市假期学生工。第一天上班，兴奋而稍有忐忑。很幸运，遇到了一大帮同龄的朋友，他们跟我一样，不过来的比我早，大家一块打工感觉很好，有点像在学校，气氛甚是活跃。我被分配到了豆制品专柜。豆腐、百叶、鱼丸、肉丸、牛肉等等都在我的管卖范围之类。由于是过年期间，生意很好，大家都忙着置办年货，一年来辛辛苦苦赚的钱卯足了劲买。一天下来筋疲力竭，到床上就睡着了。充实的日子总会让人睡得很舒坦。

几乎天天奋战，尤其是大年二十八九，光百叶就在短短三四个小时内卖掉有一千五百多斤。

其间见闻很多，遇到形形色色的顾客，有素质很高的，和蔼可亲的，也有挑三拣四、大声吼叫的，对后面这类顾客我能做的仅仅是笑脸相迎，即便仍被骂的狗血喷头。有些学生工不能忍受这类顾客，有争锋相对，誓在口头上与之一决雌雄的；有被大家相劝方愤愤罢休的；更有甚者工作服一脱大叫‘我不干了’立马走人的。于我看来，大可没这个必要。人在屋檐下，哪能不低头，顾客就是上帝，服务好顾客使我们的义务职责所在。倘若这丁点的挫折都经受不起，那又有啥资本踏入社会？先不谈占有一席之地，就光有一容身场所又谈何容易呢？再换个角度想想，与那些素质低者争论有何价值？即便赢了又有何意义所在？相反却会拉低自身档次，主动跟他同流合污。对付这类人，我们最应该做的就是笑脸相迎，心平气和的跟他解释，为他服务。虽然做到这点很难。

早上七点到晚上七点，一天四十，这充分展示了劳动力的廉价性。知识改变命运，一点不假啊！

打工期间认识一可爱的男生，十八岁，上职校，年纪虽小但他那如此之强的交际能力深深令我钦佩。而且，他又说过一句‘不想让我爸看不起，我要做好给他们看’深深烙在我心。较同龄人的成熟，绝不是简简单单的停留在口头上，生活费全部是自己所赚，上学其间充分利用空余时间打工，各色各样的工作都做过。前几天聊天得知他在咖啡馆打工。敬佩。由衷的。自愧不如。

韩姐，亦是我在超市打工认识的`，她是长期工，初中毕业。看上去甚是年轻，而且蛮漂亮的，但已是一2岁孩子的妈。很感慨。细细想来，身边这样的例子并不少见。一旦学业中废，基本就开始考虑早早的结婚生子，然后为了孩子和家庭靠纯劳动力赚钱，这便是他们的人生，千篇一律，无任何波澜趣味可言。这也是一些农村女子至今摆脱不了的悲惨命运。虽不敢夸大其词说我的生活会多么丰富多彩，但至少可以说，与他们相比会有别样精彩。

迫于此，我更想以一步一个脚印的踏实，走出自己别样的人生。

**暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践报告3000字篇十二**

今年高考结束之后，我便在离家不远的一个心心连锁超市，做服务员。那时候的我，一心只想着挣钱，却丝毫不顾父母的意见。本来高考结束之后，应该回去和家里人团聚的，而我，却依然选择了到超市做临时工。那个时候，工资特别低，一个月1200元，期满之后，拿了工资，却依然很开心，因为这是我第一次用自己的双手挣得的1200元钱。我把工资分成了三份，分别给父母400元，剩下的400作为我的哥哥回家的路费，但是那时候还是蛮开心的。

一年过去了，又到了暑假，这是我第二次在超市做临时工，但是和之前的心情却完全不同。

记得第一次做临时工的时候，怀着忐忑的心情到超市面试，而且不敢和陌生人讲话。而现在，我却觉得和顾客介绍产品、查询商品都是很简单的case，而且，我也很乐意很主动做这些，好像是自己义不容辞的责任一样。

这次社会实践，广州的客流量比较大，正是销售的旺季。所以，我来到了南天大新。作为临时工的我们，每天就像志愿者一样，除了负责各自货架外，还要帮其他员工做事情。由于之前在超市做过事情，对基本的商品知识，整理货架、存放商品、校对标签、盘点近期及库存商品，都有一些了解，所以上手比较快，很快就得到了人事部经理和店长的认可。

虽然各大超市的购物环境是基本相似的，但是由于正好赶到年中旺季期间，所以超市里比平常多加出了几列食品的促销堆头。这种合理的运用超市场地的做法，让我产生了很多疑问。例如：员工是怎样移动笨重的货架的，况且货架上还堆满了货物?在组长的帮助下，我找到了答案。他告诉我说，我们所有的货架下面都是有隐轮的，一旦需要扩大或缩小一种产品的卖场，我们都可以打开控制隐轮的开关，移动货架，这样，合理的运用场地就可以轻易实现了。另外一个问题就是识别条码，我曾经遇到过这样一个问题：有两种商品，它们商标一样、产品同属于同种系列产品的同种产品，但就是条码不一样。一般情况下，我们都知道，超市的pos机只识别商品的条码，进而可以调出商品的规格及价格。但是，像这样的完全相同的产品有不同的条码，该怎么处理呢?可以把它们和之前的商品摆放在同一个位置吗?关于这个问题，我又找到了我们经验丰富的组长。他告诉说，一般情况下同种商标的同种规格同种产品，它们的条码应该是一样的，但是，当厂家由于某种特殊原因而要求更改条码时，一旦经过审核并批准之后便可以使用。而进行这些工作的同时，我们只需变动一下pos机中关于这种产品的信息就可以了。

虽然我们每天都在不停地加货，但是第二天签到的时候，总能看到很多空空的货架。又由于总部在月底之前，把周转存货不断地运往南天分店以确保降低至安全存货，不免有时候会造成卖场通道的占用。这就要求我们要团结起来，以最快的速度，先把各自负责的区域加满，然后再帮忙其它员工加货。而且在这个时候，一定要注意校对标签。因为有的时候，一些商品会缺货或出现断货的情况，而有的商品又有很多。又赶上旺季期间，食品的价格一般都会上调。如果客户买出去的商品，顾客认为，他买的时候的价格和他在卖场看到的不一样，如果是顾客买高了，那么顾客就有权利对该商场进行投诉，以维护消费者的合法权益。而作为卖场的工作人员，则相应的按照公司的相关规定，对消费者进行差价补偿。对于一些不畅销的产品，一定要做好日常盘点工作。我们大家都知道现在在超市如果消费者买到过期或变质的产品，公司应当以10倍的商品金额对顾客进行赔偿。而这些资金，不同的公司会实行不同的制度进行管辖及分配。就大新而言，目前实行的是，最高责任制，也就是说一旦发生这些事情，公司各部门中，最高在场负责人有20%的责任，二级在场负责人30%的责任，而负责该货架的员工负50%的责任。

在大新的这段时间，让我感触最深的就是大新的精神：以诚服务，以信经营。不管是管理制度上还是对员工的思想教育上，都明显的体现了这一点。通过这次实践，我不仅了解很多关于商品的知识以及超市的基本运作流程，而且使我由当初的胆怯转变为现在的主动积极地面对一些情景。我想这种转变将会影响我一生，因为这种经历正在潜移默化的教会并影响我怎样探知未知的世界。

我们是青春朝气的代表，所以都非常渴望自己能拥有一片天地，来挥洒自己的热情与汗水，播种希望的种子!我们是激情澎湃的代表，都渴望能拥有一片天地，来传播文化和知识，绽放爱心的花朵!

盛夏的骄阳燃烧着我们的热情，一年一度的大学生“三下乡”社会实践活动一如既往地顺势进行。xx年7月10日，我们背上行囊，踏上“三下乡”的征程，进行了为期一周的实践活动，在这短短的时间里，我们把爱心付诸行动，汇聚出不凡力量，在实践中奉献，在奉献中成长，在成长中进步。

能够担任我们学院的重点团队之一的主要负责人，这让我感到十分任重而道远，毕竟是第一次带领团队参加三下乡实践活动。团队组织得是否得当，工作分配是否合理，还有住食问题、安全问题等都是我们队长要考虑的。因为怕自己无法胜任这个职位，自信心起初当然会受到一定的打击。为了能够让这次的活动做到尽善尽美，在出发前，我对所有的队员做了思想工作——必须特别能吃苦，特别能贡献，在服务大众的同时，培养自身的社会实践能力。并且让各个队员做好准备工作和工作展望。准备工作如期进行，大家都有了大概的工作理念。自然地，充分的.工作准备，不仅给予了我极大的自信心，而且还使工作顺利地展开。

万事开头难。调研工作在开始阶段通常是十分困难的，于是我一边跟踪调研队的进展，一边针对发生的问题提出建议和意见，让其他队员明确工作方向。通过与源水村村委会的座谈会以及实地的问卷调查和走访村民，我们发现阻碍幸福源水建设的因素主要有以下几点：出村道路狭窄，农作物运不出村、耕地面积广阔，灌溉水源不足、无牌农药厂排污，影响源水空气。看到调研队的工作能够顺利开展，看到村民们能够与队员相处和谐，沟通融洽，真是令我们这次三下乡增添了不少色彩，也是我乐意看到的一派景象。

接下来，要数是跟进支教组的工作了。支教组的工作虽然有一点小意外，但总体上还是如我所愿地按计划进行。学生们是活泼的，是可爱的，是纯真的，虽然我不是支教组的一员，但是我如同训导主任一般，监督老师工作，看管学生纪律。慢慢地，学生们与我结下了深厚的友谊。即使我没有跟他们上过一节课，他们也对我叫道：“李老师，您好!”听到这句话，我的心甜滋滋的，这是第一次真真正正地感觉到我是一名老师。也由于这个原因，我更加积极地筹办在活动最后一天的游园活动和文艺晚会。在队员们的共同努力下，游园活动和文艺晚会最终能够成功举办，而且还得到了村委会和学校领导的好评。

在此次三下乡活动中，每一个人都是团队不可或缺的一分子。另外，作为一名负责人，除了协调好各小组的工作，协调好队员与队员的沟通也是尤为重要的，这能大大提高团队的凝聚力，所以我前后组织了三次的队员内部联谊活动。队员们由陌生到熟悉，由熟悉到不分你我。团结互助，和谐相处，这种融洽的气氛弥漫着整个三下乡活动。在队员的说笑声中，我感觉到，队员的心已经紧密地相连。

在这次三下乡实践中，我的工作给予我了我极大的挑战，通过这次的挑战，我得到了与别人不一样的收获：实践经验、出世之道、服务大众、顾全大局……

**暑假超市社会实践报告3000字 超市社会实践报告3000字篇十三**

在大学学习期间，社会实践是大学生课外教育的一个重要的组成部分，也是大学生自我能力培养的一种方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会、提高自我能力的重要机会。作为一名大学生，我们应该利用假期时间做些有意义的社会实践，综合所学知识，结合自身实际情况，能在实践中得到确实的收益，因为实践不仅是勤工俭学也是为了更好的了解社会。锻炼自己、感受社会就业的现状。 实践时间：20xx年8月13日——20xx年8月30日

实践目的：提高交际能力，丰富社会经验，将在学校学习的部分理论知识灵活的运用在生活中，为自己以后能更好的适应社会打好基础。 实践内容：这是我大学以来第3个暑假，相比于前两年少了份青涩与急躁，多了份成熟与稳重，经过了两年多的大学生活，我不断提高自己独立解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥补自己身上的不足，我明白其实我需要做的还有很多。

超市销售工作在我感知范围内觉得是非常容易的，但是事实却非如此，销售过程中受到了多多少少的挫折和打击，同时也感慨不少。 先来介绍一下我的工作环境——三都县家家乐超市。超市总有员工60余人，有两家分店，城东分店、针纺织店、而我所在总店为购物广场店。主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销区域被分为好几个部分：生鲜食品区、散食区、调料区、服饰类区、塑料区、家用电器区等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午7：40上班之前打上班时间卡，8：00到8：30期间所有员工开早会做早操， 8：30—12：00上早班，晚班18：00—22：00，，中班12：00—6：00，总员工分为两个班，一班单号上早晚班，2班则上中班，双号反之。我的工作塑料区，因为塑料区的服务员请一个月的假，所以主管让我去顶班，开始时在领班主管的指导下，我知道我的工作就是负责指引顾客他们所需的塑料产品，如拖把、盆、地垫、凳子等等，在岗时期还要看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时报告主管加货。并整理好货架上的货物，补好货物，有新货到的时候就到办公室用电脑打出其价签，打扫好当天卫生。

在别人眼里，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作有时忙起来，还是很累的，每当超市运货来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，忙这个补货上架。在次期间的半个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进架，往往要持续三、四个小时左右，“但当我们把货物全部进架后，也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，刚开始时因为业务的不熟悉跑的很辛苦。每到这个时候我告诫自己一定要沉得住气，要学超市所放的音乐《感恩的心》一样，怀着感恩的心来对待每一次服务，虽然偶尔抱怨工作累，但是在这里我也学会很多。比如结识了很多想我一样来着勤工俭学的学生，并成为朋友。每次晚班结束之前我们都打扫、拖地，做完卫生，超市关门后等值日生和店长巡视完后就可以下班了，这是一天的上班大体情况。

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：上班不可以迟到（迟到多少分钟捐多少钱，20元封顶），不可以闲谈、不可以把玩手机、不可以上班吃东西等等。不管是谁，随喊随到。在工作期间，很多事情都需要自己探索。记得曾经有一个长辈就跟我说：不管做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。

要在众多同事、主管甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印像可不是一件简单的事情，有时旁边的区域的服务员临时有事或上厕所不在岗位上，顾客就会找到我（服务员都穿上班服装），让我介绍他们所要买的电器或找个新的，我说我不太清楚，我不是这个区域的专职服务员，让他们等一下电器区的服务员。他们就会生气的对我说：你也是服务员，怎么什么都不知道啊，白白耽误时间，以后还是少来这超市买。我听了挺伤心的，从那以后我没事就爱去周围看看，看其他同事在销售什么，怎么用。这样久而久之，即使其他同事不在，只要有顾客来买东西，我没事就主动询问他们要什么，并为他们介绍。看到他们满意的微笑我比他们还高兴。因为从这过程中我学会了更多。

在没有顾客来的时候我就会早点事情做。 “上货”，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，得通知主管把同样的产品拿来，然后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，还要注意顾客的动作。因为有事货物时不可以撕开包装的，如密封好的胶手套、牙签等物品，而有的顾客喜欢什么都想看看，这时一定要及时阻止，否则商品会买不出去。特别是易碎物品，如碗、瓷杯子等要提醒他们轻拿轻放。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。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时间长了、是旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客留下了个坏印象，而且货物也就卖不出去了。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。这也是每天服务员必须要做的卫生。

在销售过程中我发现有两个极端是非常让顾客反感的：一完全不闻不问，由顾客彻底的自由购物；二就是一路随行，问东问西提供超范围服务。而最让顾客喜欢的是在他们需要的时候提供讲解，在不必的时候供给自由，这样才会给顾客 也能带来一定的回头客。在实践中我认识到，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。由于春节期间购买的人很多，所以一定要照顾完一个顾客在顾及下一位，否则最后哪一位都不能照顾周全。这件事也要应用在生活和其他的工作中，遇到紧急的事不要慌了手脚，要镇定应对，还要懂得随机应变，这样才能避免冲突减少损失，保障利益。通过17天的实践，我有丰富了不少人生阅历，明白了跟多做人的道理，理论和实践就是不一样，只有经历了才理解那些道理的真正含义，才能在生活中运用它。

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