# 超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字(14篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-10-16

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

**超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字篇一**

在负责人的安排下，很快我办理了工作证，这是为了能够方便进入小区，据我了解并不

似每家每户都定了的海报，因此各个小区也并不是随便进入的，只有给这小区上交易部分业务费才准进入，为之工作的小公司虽然对外说是专发的海报，但他也会接受其它做小买卖的人的传单，负责人也是受益不浅，也可以说是双赢吧

我也理解那些小区住户的苦恼与厌烦，每天看不完的小广告，甚至都贴到了家门口，所起我们这种海报的投递方式，我们集思广益，针对防盗门，我们会把海报塞在门缝中，高度深度都是有要求的，但是道高一尺魔高一丈，很多住户专门在门缝中塞上木条就是为了防我们的，这也难不倒领导，让我们随身带上透明胶带，至于那些实在是塞不进去的.，你就往门上贴。

当我刚刚开始工作时，跑的挺带劲，抱着海报一层一层的跑楼房，一个小区还没跑完，我的步伐也慢了，呼吸也上气不接下气了，胳膊也没劲了，但海报看着也没发多少

身体上的劳累还是次要的，发传单时遇到那种不讲理的人你啥办法也没有，就等着他奚落你一顿吧，你呢也只能有苦难言，但经过长时间的磨练，也就不会当回事了

尽管我遇到了很多我以前没有见过的问题，也有很多当场不能解决的问题，时常也感觉到无助尴尬，在同事的帮助下一切都迎刃而解了

通过这次的社会实践我了解到，人的一生当中学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个那就是社会，大学生实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会了解社会，投身社会的良好形势，也是出事大学生投身改革建设，向工农群众学习，培养锻炼才干得好渠道，是提升思想，修身养性树立服务社会的思想的有效途径，通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生在新观念吸收新的思想与知识

社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开阔了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命，社会才是学习和受教育的大课堂在那片广阔的的田地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

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。理论应该与实践相结合。另一方面，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。而且在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。

**超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字篇二**

系部名称：

专业：

年级：

班级：

姓名：

学号：

实习单位：超市化妆品柜台

20xx年08月01日至20xx年08月15日共 14天

身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，从中对我所学的专业也做了一次实质性的体验，学到了与顾客沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

xx年暑期八月一日至八月十五日，为期两周的时间，我在烟台“家家悦”超市塔山分店的化妆品柜台从事化妆品销售工作。

首先，通过招聘广告我联系到店主，面试后，店主接受了我的实习请求。

实习过程思想汇报专题，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，教授我各种推销技巧以及各种注意事项，我在学习的同时，积极主动的熟悉各类化妆品的说明，牢记各项特性。我深信，过硬的专业知识是从事服务业的坚实基础。再者，我便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，这是事故可信赖我们的前提，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，首先判断顾客的需求，小而言之，就是观察顾客的肤质从而做出准确的判断，哪类护肤品或者化妆品适合其肤质。从而进行推荐，引到其适用，耐心地最大程度的满足顾客需求。从价位、功效、质量及售后全方位服务。起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的`相处以及与周边柜台销售员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，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，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，现在到处充满着竞争，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，从而从容的面对当今的就业、从业形势。另外，我还是觉得这次实习时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。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。也应给算是一种学问了。的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实习旅程。从这次实习结束我就要开始计划以后的实习规划，进而更好的丰富自我。挺高自身素质，做社会需要的有用之人！

由于是短期工，有没有太多经验，所以我的这次实习是无偿的，很感谢店主给了我这次实习的机会。同样，学校的实习要求也对我起到了督促作用，多方的支持使我有了这样一次圆满的实习经历。通过这次实习，我接触到了一些不同形式的奖惩制度，例如：定量提成制，弹性提成制等等一些制度，这些制度都从不同的方面、不同程度激发我们的工作热情，不得不佩服商人们的智慧。还有，就是销售模式的不同也同样刺激了不同心理的消费者，例如：定量减价制、赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。另外，在推销商品时，针对同一现象的不同说法，也会对销售结果造成很大影响，例如：对于需要美白产品的顾客，若是说“美白产品比较适合您”，对方很有可能只是听听你的意见而已，但若是说“您的皮肤保养的很好，如果用一下美白类的产品效果就更棒了，而且现在也是优惠期间有赠品的。”（赠品由我们自行赠予）。迎合顾客的心理是很关键的，也这恰恰能映射出一个优秀销售员的专业能力及专业素质。我们依然要不断摸索，即使是有丰富经验的“老”销售员，不断的学习才是不断进步的捷径。

这次实习是在销售这方面的服务业，同样，对于我将要从事的旅游类、酒店类服务业，大多数经验也是适用的。这次实习是我走出了自我封闭的世界，敢于接触新事物和形形色色的社会人，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，不仅是长大而是一种成熟。这次实习，是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与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是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。我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！

社会需要的人才来支撑，我作为一名大学生，毕业走上社会之后，就必须为社会的发展做出应有的贡献，这是毋庸置疑的。不断的前进中，我还是有着的认识，努力，继续努力下去，才是最重要的。相信随着时间的不断的推移，我还可以做的更好。努力不断的前进，我就可以做的更好！

**超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字篇三**

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。

**超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字篇四**

作为当代的一名大学生，促进大学生自身的素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健 康成长和成才的重要举措，是为了让自己接 触 社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。大学生社会暑期实践活动引导大学生走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去经受风雨，见识世面，增长才干。

这次暑期的个人社会实践，去了超市，做了一个月的工作。一开始什么都是陌生的，什么都不会。但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要有经过，都要有失败。我经历了在超市的工作之后，懂得了许多道理。很多事情看起来很容易，但实际上与自己所想像的有很大的差距。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但需要有细心，还要有谋划，策略，总之，任何事情都要考虑周全。

第一阶段：听取超市负责人的.简单介绍和了解超市现状;熟悉商品类别和分布状况。

超市因其目标市场面对的是学生和老师，所以与一般大型超市不同， 其产品结构比较独特，结合在校学生和老师的消费特点，以学生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，乳类饮料是打折销售。

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。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。但在这个超市却是相反，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。

第三阶段：开始工作。

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！

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。

第二：超市应完善财务管理工作，实现多种促销手段。

第三：实现促销手段多样化。

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。

在实践中，我们应该放下学校里的那种轻狂，家里的那种娇宠。不要有太大期望，要一步步去完成，要抱有一颗平常心去面对社会里遇到的不如意与挫折，把这当作是一种经历，一种成长。我们要学会节约，学会珍惜，珍惜每一次来之不易的机会，怀着一颗感恩的心，乐观的心。初次到超市工作其实很开心，学到的知识太多了。比如不能用笔抄价格！自己提前了解，对这种社会自然就提前认识，以后的弯路自然减少一点。对于自己赚的第一笔工资，虽然少，却十分欣喜，欣慰。也让自己知道必须勤俭节约，钱赚来真很不容易，对于社会与人生，真的有太多无奈，可是我们没办法，就得努力。只要自己肯踏实肯做，总会有回报的那一天！

**超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字篇五**

这个假期我去了一次有意义的“社会实践”活动，

在重百超市卖糖。

过了十天简直非人的生活。

总结出：生活不是想象的那么容易!

第一天，我满心欢喜的去上班，和赵吉有说有笑的，兴奋得不得了!最后被质检员说了一顿。然后给我们说了一大堆规定“不准闲聊，不准接电话，不准歪着站、斜着站，不准打堆”……我们临时促销员有三个，我和赵吉，还有一个很讨厌的男的。

第二天，我们觉得应该主动推销哈我们的糖的时候，于是我和赵吉用扯起嗓门吼“雅客糖果，春节促销，原价14.9，现价13.6，40多个品种任你选，满5斤送一袋玫瑰米花糖”这就是我每天说得最多的一句话，还必须用普通话说，至少要说一百遍，说到最后，没力气了，我连话都不想说了。

第三天，我们渐渐意思到每天在外吃中午饭不卫生又吃不饱，于是接下来的日子我们开始带便当。一到中午十二点就冲去重百的员工用餐区吃饭，惊奇的发现带便当的人好多哟!我一天要站9个小时，累得我一回家就趴下了，站着站着，到最后习惯了，没感觉了，随便站好久，我都佩服我自己了。

第四天，我们发现买徐福记的那个老太婆很怪，我们吼，她也吼;我们不吼，她也安静!很烦，谁叫徐福记是我们最大的竞争对手呢，于是我们就进行一场“商业竞争”没办法，压力大，业物员每次来都说北碚的店卖的比我们好，我们卖1.2千的时候，他们卖4.5千;等我们追到5千多的时候，他们又买了7千多，总是压着我们。

第五天，每天遇到的人真是千奇百怪的：我笑的像朵花样给她介绍，她确没反应，转身就走了;有的人在我的介绍下买了几斤，但转个背，又把糖丢了;还有的人居然问我可不可以尝，真好笑哟;我们的热情被在这些怪异人士一点一点捶残掉了哟，

日子开始一点一点重复，开始无聊了……

第六天，我们渐渐发现和我们一起上班的那男的是个“师奶杀手”，和超市的阿姨些很聊得来哟，经常帮她们搬货，聊哈天，没得事还向我们业物员打哈小报告，整一个马屁精的形像。反正我是很讨厌他，业物员一来，他就很勤劳;业物员一走，他就不知道去哪摸鱼了。只不过，他也有栽的时候，有次他没说普通话，遭质检员逮到，罚了他的钱的.。大快人心啊!

第七天，慢慢了解重百是个国营企业，其实里面污的很哟，超市设备落后，人员大都没素质，人人都超着一口流利的焦言普通话，偷东西的人特别多，不管是内部人员还是顾客，一样都要偷!质检员，店长些更夸张：要吃菜，直接在超市熟食区拿;要吃饭，直接在粮油区拿。办公室居然还有电饭堡，要买东西，直接推个小车车在超市买，然后直接推进办公室。

第八天，渐渐和超市其他促销员或熟了，卖百事的崽儿，卖可口可乐的姐姐，推销百事新产品的姐姐。我找他们要了许多赠品：两个百事的水瓶，很多百事的纸杯，一个可口可乐的的盘盘。我们还经常没得事的跑到推销百事新产品的姐姐那喝免费的饮料，想喝多少就喝多少。我们也拿了许多我们的木糖醇赠品给他们，做为回赠，我们自己也拿了许多。

第九天，这几天我们的生意好的不的了，旁边买糖的都对我们眼红的很哟!

第十天，今天是最后一天了，我就摸了一天的鱼……

这就是我十天过的日子，虽然很累，但我很开心，因为这是我第一次自己挣钱。

我想，用自己辛苦挣的钱一定很幸福吧!

**超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字篇六**

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：20xx年7月11日——20xx年8月27日

实习单位：深圳市百货创业购物广场

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：

连锁商业集团股份有限公司，成立于1996年4月。xx年跨入广东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800强，截止20xx年12月，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，20xx年销售额突破100亿元。20xx年1月17日在深成功上市。

深圳市百货创业购物广场（现代城店）下属连锁商业集团股份有限公司。是乐第一家集大卖场、百货、生活体验馆于一体大型购物广场。现代城店实行“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。

现代城店分为一，二，三楼，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7万平方米。百货和超市均有适量的店铺招租。现代城店有收货部，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，07月11———07月16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，07月17日———07月31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27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。

四、实习总结与建议

（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。

（7）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。

（7）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。

大学生超市实习报告

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习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，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。想通过社会实习，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。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，对待客人要面带笑容，耐心服务。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。我会不断实习，在实习中锻炼，在实习中得真知。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。

社会实习，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；社会实习，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。

通过这次社会实习经历，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。

**超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字篇七**

相对于家教而言，做促销员更能锻炼人的能力，其接触的人多，同时很好的考验了应变能力和反映能力。

在各种促销员中，我认为数码电视类的促销更具有挑战性，也可以更好的展示个人的能力。在去年寒假期间我曾给一家国际品牌做过电视促销员，在此期间吃了不少苦头，但也学到了很多东西。首先我来说说做兼职的时间和找兼职的途径。大学生做兼职的时间是大一下学期到大三的上学期之间，这段时间学业不是很重，又不会面临考研和找工作的压力，只要合理安排好时间，对英语和计算机的考级不会有太大的冲突。找兼职的途径是通过同学或学长的介绍，找中介公司时一定要找正规的(90%的中介都是骗人的，所以一定要搞清楚公司是否正规在交中介费)。在做促销员的过程我们需要注意以下几点：

1、勇于自信。大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞;相貌不好，不敢尝试;担心能力，患得患失;自尊心过强，害怕失败……。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信(尤其是内向的同学)，我想找工作过程中也是差不多的吧!

2、学会忍受。作为85后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是“小皇帝”“小公主”，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误;在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里跳骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

3、注意细节。我们大学生在刚接触社会的时候经验不足，很多人大大咧咧的，不注意细节，这会给公司的正式员工留下不好的印象。因此在上班的时候不要经常的接发短信，在给顾客介绍产品的时候不要接电话，如果是非常重要的电话，一定要给顾客解释清楚，给予他们足够的尊重，否则这个顾客十有\*会立刻转身走人。其它的如促销员一般的情况下在上班的时候是一直站着的，大家也要注意一下，不要没顾客时就坐在沙发上，而且很没有坐姿，被公司检查的.人发现了，可能你离走人已经不远了。

4、努力学习。作为临时促销员，无论是对产品性能的了解，还是应对顾客的技巧经验，都会有很大的不足。这时，我们应该积极的想向正式的促销员学习，即使站在你面前的是一个高中生，甚至是初中生小学毕业生，也不能因为对方的学历比你低而不愿请教他。任由自己不懂的问题积累起来，使得自己的能力的不到提高，时间长了你很可能被其他人给挤掉。我有同学就因为这样被挤掉了，把一天八十的工作(在武汉一般的临时促销员在35-50之间)拱手让给了他人。我们也应该积极了解各个商场的工作程序，如怎么开发票、做售后安装、做优惠单、做预约送货单、给顾客调试机器等等。这样一旦正式促销员有事离开柜台或上中班上午不上班或过年时需要你顶班时，你就能马上顶上去，这时你的价值就会大大的增值，对于你长期在这个公司做很有好处。

5、吃苦耐劳。做促销员本身就是一个很苦很累的活，做临时促销员因为开始没经验，更需要付出更多的精力。而我们大学生还有自己的学业，如果不能吃苦耐劳，不要找兼职。平时上班的时候可能会经常到不同的卖场，我们不能因为从学校到卖场需要坐一个多小时的公交车就晚到早退，由于临时促销员都是在销售旺季上班，有时候会晚点下班是很正常的。遇到这种情况不要抱怨，也不能影响工作时的情绪，否则你也可以另选东家了。

6、搞好关系。临时促销员工作的好坏都是正式促销员说了算的，因此，一定要与正式促销员搞好关系。对于他们的批评要虚心接受，产生误会时要尽量解释清楚，不要和他们争执，因为与正式促销员高不好关系而被辞退的人很多。而商场的经理、柜长和其他品牌的正式促销员也要搞好关系，这会使你在实际的工作得到很多的帮助。即使是和主要竞争品牌的促销员也要搞好关系，免得被给“小鞋”穿。

以上几点是我做临时促销员时的一点心得体会，希望对那些想要做兼职的学弟学妹们有所帮助。

**超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字篇八**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，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的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有十多天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

先来介绍一下我的工作环境——××××超市。它是一家大型连锁超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水，在那工作的半个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，“累”成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后，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，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛”的时候。所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始一一对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——打扫卫生。

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、干部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，而且我要在同类品牌的平等竞争下让销售量来说明我工作的努力，击败对手，这的确有难度。我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待下班回家和难以面对大众的羞涩心情。喊话器毫不留情的将我是个生手的秘密公之于众，还有周围和我一样在做促销的那些老手们的好奇与嘲笑，好在超市的厂方专职促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。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。不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是周末，很多的供货商都在周五送货以便应付周末的客流量，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，对仓库的布局不了解，好多次帮倒忙被领导骂。并且去了普通员工不该进去的机房重地被给予了严重警告。我要把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，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。超市进货都是几千箱饮料、几百箱酒的，每卸一次都特别累，但是谁叫我是新来的，虽然是女的也还是难逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安无事，大姐她当初也是这样过来的。

当然在没有货要上的时候一定要找点事情做。“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。等到货架上的货物都补齐了，就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣，我拿着托盘拦住路过的客人让他们品尝，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。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。

要在超市这个鱼龙混杂的环境里顺利生存我还总结了一个经验：巴结上司拉拢同事，间歇施点小恩小惠。馋嘴的员工的谗言也特别多，所以当他们厚着脸皮向你讨食的时候，原则上你是不应该给他们偷吃的，因为如果偷吃的员工被抓负责该产品试吃的促销员将一起受罚。但是如果你要清高而坚持自己的原则而拒绝他们，接下来你的路程将很难走下去。当领导来视察或者是暗访的时候，有些话是不能说的而有些话是要放宽尺度去说，领导的脸皮三分薄，如果你把过低的销量告诉他，他面子挂不住，但是你若虚报的数量过多，等到月终审核的时候就有苦头吃了。

总的来说，虽然我的专业是舞蹈编导方向，这个实践可能在某种意义上讲有一种偏离主题的感觉，但在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，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。这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

从学校回来之后，我在县城找了份工作，在××服装品牌专卖店做服装导购。虽然我学的是秘书学专业，可能用不上。但总觉的多尝试些，多实践些，对以后会有帮助的。实践能使学生走出校园，走进社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式。社会才是学习和实践的大课堂。在那广阔的天地里，我们才能更好的体现我们的人生价值。

××人流量大，聚集数万户人家，车来车往，消费量也很大，所以人们对服装等方面有更高的要求，所以找个牌子专卖店，会见到更多的顾客，接触更多的消费者，知道服装业务的市场。因为营业员的专业技能相对来说较为低一点，便于上手，且在日常交往中也有所了解，容易补足自己。

我成功的进入××服装店做起了导购员，它处于十字路口处，为期十天的工作时光开始了。

我开始了解品牌文化：××它经历了几十年的风雨洗礼，在创建初期公司主要以生产，销售休闲，简约，大方的运动时装而文明全国。随着全球经济一体化的进程它不断在市场扩大金额，让中国人广大消费者领略了品牌的风采，其“风雅，时尚，快乐”的风格已然成为现代人士高贵身份的象征。服装的质料的精心挑选，或是流行款式的认真研究和精心设计，都立足与世界领先潮流的概念之上。

我的工作历程：店里各式各样的顾客，有有钱的，他们当然专进来买。但一些贫寒的，进来看看，看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，专卖店里的衣服一般价格不菲，像一般的人很难接受。但还看过穿简朴衣服的父母带着孩子来买件新衣服。我还看到一位贫穷的母亲在门前徘徊半天，在特卖的衣服堆中翻出一件特卖处理的儿童运动套装，欣喜地付了钱，只为上面也有××的品牌，看了很让人心酸。店里的的士高音乐很大，暑假的生意也特别好，整天送往迎来，推销自己的产品。

感言：口才，待客态度，还有热情的招呼都让客人享受到了专卖店里优越的服务。店长说过“专卖店里不只是专门卖衣服，顾客是来这买服务，买信誉。”我铭记在心，看到许多回头客在我们的手中买走我们的品牌衣服时，心中无限的欣喜，骄傲。成功的喜悦难以言表，我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间，谢谢店长给了我这个机会让我学到了许多学校学不到的东西。谢谢！

我在卖服装过程中，我学会更好地去与人交流，怎么去更好地交流，更好地为不同人群推荐更合适的服装，不仅懂得了去如何去表达，更了解了消费市场，把以前不知道的`都了解到了。可以说就是加强了自己生活方面的小经验。

以前自己认识不到位的地方慢慢改观了。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。而走进工作的空间，接触各种各样的顾客，我得去面对我从未面对过的一切。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。也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。我们也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，才能比一部人具有更高的起点，才有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，3年之后，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，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

在寒假即将来临之际，我们接到了在寒假完成大学生实践报告这个任务。因为大学的寒假是比较长的，而我在之前就曾经决定要利用寒假去打工了。现在这样不仅实现了我的假期打工愿望，还能完成了学校布置给我们的实践报告。

在家里呆了几天，我开始觉得无聊了，因为那时候家人都很忙，我的好朋友，以前的比较要好的同学还没有回来，每天我都是很无聊，于是我终于想起了我的打工梦，我本来是想在家好好玩几天的。却没想到一个人的家里是那么的无聊，空虚，更是孤单。为了更好的完成学校给我的实践报告，我的打工自然要与学校给予的实践报告范围相符。我仔细的研究了学校给予的实践报告后，我依然决定去当家教……

我当家教有很多的原因，首先是我从小就梦想成为一个老师，我感觉我可以将我所知道的知识传授给孩子们是一件很幸福的事情，有自豪，更有感恩。但是我想上广商这间大学里面没有师范专业，但是我还是报了教师资格证，以便更好的完成我的梦想。其次是我报的是英语专业，但是我的语文还不错，当家教去教英语、语文还好。

因为基本确定了自己要干什么，我就开始寻找自己的实践对象，由于是初次打工，我并不知道我的第一步该怎么做，我该怎么样去推销自己，我也想过要去专门开补习班的地方，但是那里距离我家太远了，很难去做，后来我就随意的问了问我家的亲戚，看看他们的小孩需不需要请家庭教师的，一问才知道，他们好些人都需要请家教的。这时候我觉得我的机会来了……

我收的第一个学生就是我的表弟，我表弟现在正在读五年级，他呢，怎么说，说实在的话，他确实非常聪明，也很会讲话，但是就是太调皮了，很多老师就是不喜欢他。其实他一开始也对我要帮他补习很不满，因为他会少了时间去玩。我教他的是语文，他的作文和阅读比较差，但是呢，他真的很聪明，我教一点他很容易就听明白，而且还真的学到了。在教他的过程中，我发觉作为一名教师，真的很不简单啊，责任很重大的。虽然我表弟很调皮，我一开始确定每天教两个小时，但是发觉他一听就立即苦着脸，我想依他以前那样的话，这样是有点超之过急了，于是我跟他讲明上完一个小时就可以休息15分钟。上课期间，他有很多不错的想法，虽然有些不是非常好，但是我觉得这样很好的，他可以从我教的知识中，自己举一反三，这是他的能力啊，我认为应该要支持他。因为他现在的年龄他的创造力是很强大的，很多学校的老师，尤其是中小学的老师，他们过于遵守规范，因而逐渐磨灭掉小孩的创造力，所以我是很支持他的，而且他好的地方我会赞扬他，不好的我会叫他改正，他在我教他的期间都很听话，我觉得教育小孩应该要赞与罚都有，对就赞扬，错的话就要教育。

我的第二个学生是我的表妹，她正在上初一，她的弱项是数学。其实很多女孩子的弱项是数学，不过我们不能因为是弱项就逃避，要努力企解决，这是我对她说的第一句话。总的说，我表妹不及我表弟聪明，但我认为这不是决定它能否学好数学的唯一因素。我跟她讲题的时候，我会先问它从题目中看出什么信息，因为要做出一道题，首先要看出它讲了什么，然后我教她如何抓住关键点，如何分析题目，最后叫她把类似的题目中找一题抄在笔记本上。根据我的读书经验，做摘录本很有用，所以我叫她去做了。表妹在我教她的期间很听话，所以我觉得这样很好，虽然我并没有教她很多的东西，但是但是我还是十分的激动，欣慰。

经过这次家教实践，我收获很多很多，我感觉到了挣钱的艰辛，感觉到了血汗钱的宝贵，这次寒假的家教实践，带给我的不仅仅是挣到的钱，而且获得了的社会实践经验，我希望以后有机会能够做好一位好教师。

**超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字篇九**

通过实践可以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。而且在中国的经济飞速发展下，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。

所以为了锻炼自己的意志，体验生活，接触社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，寒假期间本人在揭东县一家商店里进行了一次深刻的社会实践活动。在这里我受益匪浅，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

这是一家比较正规的商店，商品琳琅满目，每天的客流量很大，顾客来往不断，在这里我做一名销售人员。在实习的开始头两天，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。以前觉得做个销售人员很简单，而在生活中才知道，纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。

在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果，终于能够熟练的操作产品，熟悉产品了。

自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地做成一庄生意。

销售，在以前总被理解为卖货的，似乎这个职业丝毫没有难度，工作开始我也保有这样的想法，以为这工作很简单。其实，其实做一名好的销售人员需要多方面的素质，要自信，有开朗的性格，又要做到细心，有耐心，而且一定要有良好的表达能力，沟通能力，交际能力等。现将实践工作总结如下：

1。认真仔细，好记忆。作为销售人员一定要熟悉熟悉商品及商品价格，一定要认真仔细，切不可粗心大意，吊儿郎当。

2。货物摆放，有调理。对于销售货物摆放是有讲究的，一定要把人们常用需求量大的商品摆放在最明显的地方，而且要多多堆放以供顾客选择，物有条理。

3。 热情周到，迎顾客。由于商场客流量比较大，有时会手忙脚乱，但要热情微笑，顾客就是上帝，一定要顾客有种宾至如归的感觉，为顾客提供满意的服务，才能使顾客高兴而来满意而去。

4。讲解商品，要耐心。讲解商品要做到耐心不烦躁，不恼怒，用简单扼要的语言介绍商品，突出产品特色与功用，让顾客产生购买行为。

5。 知识武装，有信心。知识改变命运。在实践中我深切体会到知识的重要性，在以后的日子，要多参加有意义的社会实践，把课堂所学应用到社会生活中，在实践中补充课堂学习缺少的实际操作能力。

为期 7 天的实践活动结束后，我感觉这次的社会实践对于我的人生旅途却是一段难忘的经历。而且在实践的这段时间内，我感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐，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。在这里，没有人会告诉你要做什么，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到，不一样的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.综合能力！ 我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+1>2 的道理。

更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人（客户）信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富，是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。因此，社会实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历。

**超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字篇十**

有视觉效果。但在宜客隆超市却是相反，正面朝下，当时我没有想明白，后来组长告诉我，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买。

7月16号，我正式上岗了。在上班之前，叔叔就跟我说要多做事，少说话。到真正开始工作我才明白，要做到那一点是多么的不易。为了给众多领导、同事留下一个好印象，我决定跟自己约法三章：

俗话说：国有国法，家有家规。作为一个大规模的公司，自然也有严格的企业制度。比如，《员工劳动纪律》第六条规定：上班时间不得擅自离岗、串岗、购买私人用品、吃东西，不准看书报杂志、接打私人电话、收发手机短信，不准干私活、嬉笑打闹、聚众聊天等。因为超市时服务性质的行业，顾客就是上帝，作为一名营业员，要随时随地准备为顾客服务，解答顾客的疑问。如果擅自离岗、串岗，就会导致没有人为顾客服务，也会导致货物的丢失或损坏。《员工劳动纪律》共有十五条规定，每条规定都对员工提出了严格的要求，但都是最基本的，每个员工都能做到的。在这一个月中，我要做到自觉遵守这些制度，做一个合格的员工。

不管从事什么工作，每个人都有自己的责任，有自己的工作任务。在工作时间，我们就要对自己的工作负责。作为一名营业员，我们不仅要对自己管辖范围内的货物负责，更要对顾客负责。比如，当货架上出现空位，我们要及时补货，如果缺货，也要挂上缺的标识，不能给顾客带来不便。空闲时间，我们不能看着货架发呆或者到处闲逛，可以找一些事情做，像抹货架之类的，因为货架上总会有灰尘，时间长了也会影响货物的销售。总之，天道酬勤，工作积极些，既方便了他人也对自己有利，给他人留下美好的印象。

对于初次涉猎社会工作的我来说，凡事都要自己学着去做。在超市工作，要学的东西很多，要记住东西摆放的位置，散装食品还要记住价格，最重要的是要学着怎么跟别人交流。营业员接触顾客的机会非常多，各个顾客的个性不尽相同，营业员就需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，尽量不说“不知道”、“不清楚”等词。遇到自己不清楚的事情时，要虚心请教，增长自己的见识。

在这一个月中，我始终记着这三条约定，每天也都会回顾自己的工作，检验自己是否完成约定。通过这一个月的实习，我确实收获了很多，总结为两点：

在整个实习过程中，我发现我们学的知识远远不够用，或者说不会把理论应用于实际中，有很多东西都要自己实践了才会明白，做任何安排都要考虑到许多人、许多事。通过实践我们才能积累经验，有了经验才能更好地工作，同时获得新的经验。

实习一个礼拜后，我就对这份工作乏味了，因为我每天重复做着同样的事。我很好奇同事们怎么能够坚持做下去，后来一个同事告诉我：责任。他们都有家庭，都要生活，为了生活，他们无法逃避，必须面对。

**超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字篇十一**

第一阶段：7月3日上午9：00-11：30实习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。xx超市因其目标市场面对的是学生和老师，所以与一般大型超市不同，其产品结构比较独特，结合在校学生和老师的消费特点，以学生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，乳类饮料是打折销售。

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。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，并且为租用的货架支付100元/月左右的租金。超市经营者不得l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xx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。

在一个星期的实习过程当中，通过超市员工监管经理杨经理的介绍和自身研究了解到一些目前xx超市需要改善的地方:

第一，提升员工的责任心。xx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xx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，就在大厅的西南角，卫生状况很差。在实习期间，实习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，面对新世纪的大学生，更加注重生活的质量，充满着浪漫的情节。大学生们不断追求新鲜事物，注重视觉的多样性。针对这些特点，xx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xx超市内设置更多的休闲区域，为学生顾客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。

xx超市作为市场营销专业 实习基地，可以常年组织专业学生常年从事经营活动。成立一只民间广告设计俱乐部，培养营销能力。同时分派学生代表定期回访大宗购买客户。通过与xx超市的客户之间的交流，有利于培养学生与顾客之间的沟通能力。有效利用专业学生的专业知识来指导各个连锁店的经营与管理。相信这样将非常有利于本校市场营销专业的长远发展。

①、市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和接受，只有这样才能达到生产的目的。

②、作为零售企业，营业人员接触消费者的机会非常多，各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌。

③、企业一旦给自己有了定位确定了自己的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应该积极“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。面对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。

其实在这7天的实习日子里，在我脑海中始终盘旋着“责任”两个字。企业要为顾客负责任，我们也承担着对自己的责任。这次实习是一次难得的检验我们理论基础知识是否扎实的大好机会。实践是检验真理的唯一标准。我们这次的实习也是一次实践。所以我们应该尽可能地抓住这样的实习机会，主要为的是对自己负责任，让自己不至于在以后的实践中慌了手脚。

**超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字篇十二**

这个假期我去了一次有意义的“社会实践”活动，

在重百超市卖糖。

过了十天简直非人的生活。

总结出：生活不是想象的那么容易！

第一天，我满心欢喜的去上班，和赵吉有说有笑的，兴奋得不得了！

最后被质检员说了一顿。

然后给我们说了一大堆规定“不准闲聊，不准接电话，不准歪着站、斜着站，不准打堆”……

我们临时促销员有三个，我和赵吉，还有一个很讨厌的男的。

第二天，我们觉得应该主动推销哈我们的糖的时候，于是我和赵吉用扯起嗓门吼

“雅客糖果，春节促销，原价14.9，现价13.6，40多个品种任你选，满5斤送一袋玫瑰米花糖”

这就是我每天说得最多的一句话，还必须用普通话说，至少要说一百遍，

说到最后，没力气了，我连话都不想说了。

第三天，我们渐渐意思到每天在外吃中午饭不卫生又吃不饱，于是接下来的日子我们开始带便当。

一到中午十二点就冲去重百的员工用餐区吃饭，惊奇的发现带便当的人好多哟！

我一天要站9个小时，累得我一回家就趴下了，

站着站着，到最后习惯了，没感觉了，随便站好久，我都佩服我自己了。

第四天，我们发现买徐福记的那个老太婆很怪，我们吼，她也吼；我们不吼，她也安静！

很烦，谁叫徐福记是我们最大的竞争对手呢，于是我们就进行一场“商业竞争”

没办法，压力大，业物员每次来都说北碚的店卖的比我们好，

我们卖1.2千的时候，他们卖4.5千；等我们追到5千多的时候，他们又买了7千多，总是压着我们。

第五天，每天遇到的人真是千奇百怪的：我笑的像朵花样给她介绍，她确没反应，转身就走了；

有的人在我的介绍下买了几斤，但转个背，又把糖丢了；还有的人居然问我可不可以尝，真好笑哟；

我们的热情被在这些怪异人士一点一点捶残掉了哟，

日子开始一点一点重复，开始无聊了……

第六天，我们渐渐发现和我们一起上班的那男的是个“师奶杀手”，和超市的阿姨些很聊得来哟，

经常帮她们搬货，聊哈天，没得事还向我们业物员打哈小报告，整一个马屁精的形像。

反正我是很讨厌他，业物员一来，他就很勤劳；业物员一走，他就不知道去哪摸鱼了。

只不过，他也有栽的时候，有次他没说普通话，遭质检员逮到，罚了他的钱的。大快人心啊！

第七天，慢慢了解重百是个国营企业，其实里面污的很哟，超市设备落后，人员大都没素质，

人人都超着一口流利的焦言普通话，偷东西的人特别多，不管是内部人员还是顾客，一样都要偷！

质检员，店长些更夸张：要吃菜，直接在超市熟食区拿；要吃饭，直接在粮油区拿。

办公室居然还有电饭堡，要买东西，直接推个小车车在超市买，然后直接推进办公室。

第八天，渐渐和超市其他促销员或熟了，卖百事的崽儿，卖可口可乐的姐姐，推销百事新产品的姐姐。

我找他们要了许多赠品：两个百事的水瓶，很多百事的纸杯，一个可口可乐的的.盘盘。

我们还经常没得事的跑到推销百事新产品的姐姐那喝免费的饮料，想喝多少就喝多少。

我们也拿了许多我们的木糖醇赠品给他们，做为回赠，我们自己也拿了许多。

第九天，这几天我们的生意好的不的了，旁边买糖的都对我们眼红的很哟！

第十天，今天是最后一天了，我就摸了一天的鱼……

这就是我十天过的日子，虽然很累，但我很开心，因为这是我第一次自己挣钱。

我想，用自己辛苦挣的钱一定很幸福吧！

**超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字篇十三**

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，我们是刚步入社会的青年，作为一个在校大学生，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。

20xx—01—9至20xx—02—02

良友便利超市

寒假如期而至，这个寒假是我大学的第一个假期。我并没有急着和我的朋友，同学一起相聚，而是为自己的大学开始一个新的转换—做一份寒假工。这个假期时间较长，俗话说要想充实自己的大学生活，必须在学习的同时积极参加社会活动。这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，也能充实自己的生活，体验到工作的艰辛所以我决定利用寒假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近的一家超市打工。

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。为自己的大学大学生活添加一笔彩色。

原因：在现今社会，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。招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？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真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，开始了我这个假期的社会实践。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。理论应该与实践相结合。另一方面，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。

以下是我的社会实践内容：

先来介绍一下我的工作环境——良友便利超市。它是一家非大型私人超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的`：每天上午8：00上班——下午6：30下班，在上班时期要参与超市分配给我自己的那部分地区的货物的盘点，入库整顿以及在上班时间对每一位顾客的咨询提供帮助，所以对记忆方面也是一个重要的实践。在平时有空的时候帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，我们每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，所以在忙的时候根本是平时无法想象的，哪怕是喝一口水……在这工作的20几天里，我就有这样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，对于我而言“累”成了和我一起工作的每个人的真实写照！但当我们把货物全部进仓后，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，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛”的时候。所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始一一对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——打扫卫生。

在平时，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。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，要尽量可能满足顾客的要求。

**超市社会实践报告1000字 超市社会实践报告3000字篇十四**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，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的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有十多天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

现在，大家都比较喜欢到超市买东西。人在那种温馨的环境里，提着篮子、推着小车，在音乐的伴随下购物，会感到在这里买东西比外面的高档些，并有一种舒服感。因此，现在超市的客流量非常大，产品的销量也很广。

如今，超市已经成为市场经济商品流通领域最重要的销售环节之一，促销这种销售形式也随着超市业态的蓬勃发展，以其形式的多变性和利益的直观性，逐渐被消费者认知和接受。“没有促销等促销，有了促销比促销，选了促销看商标，看完商标看批号”已经成为众多消费者购买行为的“准原则”。

在市场激烈竞争的情况下，伴随着促销诞生了一种新兴职业———促销员。以前的超市，只是把商品摆在货架上;现在的超市，无论综合的或是单一的，只要你进了超市的门，就会发现促销员已早早站在那里等着你的光临。这种情况在化妆品专柜尤其普遍，这次实训中我刚走到化妆品区就遇到这种情况：推销人员总会拿着自己卖的产品在那里拉顾客。其实他们越是这样，顾客往往会更反感。

先来介绍一下我的工作环境——xxxx超市。它是一家大型连锁超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的`时间，哪怕是喝一口水在那工作的半个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，“累”成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后，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，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛”的时候。所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始一一对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——打扫卫生。

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、干部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，而且我要在同类品牌的平等竞争下让销售量来说明我工作的努力，击败对手，这的确有难度。我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待下班回家和难以面对大众的羞涩心情。喊话器毫不留情的将我是个生手的秘密公之于众，还有周围和我一样在做促销的那些老手们的好奇与嘲笑，好在超市的厂方专职促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。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。不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是周末，很多的供货商都在周五送货以便应付周末的客流量，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，对仓库的布局不了解，好多次帮倒忙被领导骂。并且去了普通员工不该进去的机房重地被给予了严重警告。我要把各个柜台的货物分开，并分别送

到各个货架附近，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。超市进货都是几千箱饮料、几百箱酒的，每卸一次都特别累，但是谁叫我是新来的，虽然是女的也还是难逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安无事，大姐她当初也是这样过来的。

当然在没有货要上的时候一定要找点事情做。“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。等到货架上的货物都补齐了，就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣，我拿着托盘拦住路过的客人让他们品尝，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。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。

要在超市这个鱼龙混杂的环境里顺利生存我还总结了一个经验：巴结上司拉拢同事，间歇施点小恩小惠。馋嘴的员工的谗言也特别多，所以当他们厚着脸皮向你讨食的时候，原则上你是不应该给他们偷吃的，因为如果偷吃的员工被抓负责该产品试吃的促销员将一起受罚。但是如果你要清高而坚持自己的原则而拒绝他们，接下来你的路程将很难走下去。当领导来视察或者是暗访的时候，有些话是不能说的而有些话是要放宽尺度去说，领导的脸皮三分薄，如果你把过低的销量告诉他，他面子挂不住，但是你若虚报的数量过多，等到月终审核的时候就有苦头吃了。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，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。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

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