# 最新超市社会实践报告800字 超市社会实践报告字(十三篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-10-16

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。超市社会实践报告800字 超市社会实践报告字篇一怀着无比激动...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**超市社会实践报告800字 超市社会实践报告字篇一**

怀着无比激动的心情迎来了这个充满无限可发展机遇的暑假，因为这次是我第一次独立的出去做事，而且是做自己喜欢的事，一切都只能靠自己了，既有些期待又有些胆怯！

虽然只有短短的一个多月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣！记得一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，可那时的热血青年太天真了，因为她完全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了！

所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了！之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的！这些都是创业所需的.基本素质，而我还不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力！在上一学期中，我们开设了第一堂专业课——学，使我们对我们专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待！

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次暑假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧！于是这个暑假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市！

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁最大零售企业——沃尔玛里去！这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去！

我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为最大的零售企业啊！还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语白痴可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语！

身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。特别是总监，对我的影响很大，他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动！说实话，这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易，这与我们总监的努力十分不开的，可以说没有他，这合同根本拿不下来！

是他撇下了自己的面子，去跟沃尔玛的那些下属商谈，沟通，可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的，稍稍多问几个问题，就说，连这个都不知道，自己下去看吧！你想，堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受，可他没有气馁放弃，而是很虚心的礼貌请教，通过他的努力和我们的齐心协力，可以说终于听到合同要下来的消息了，我们都兴奋得快哭了，我也被他们感染了！可是总监去那合同的那天又出现了一个小问题，因为打电话，那个助理一直不接，接了一次还很凶的说“大清早的打什么电话！请发邮件给我”。没办法，总监只能再发邮件预约了！幸好合同还是顺利的拿到了，可捧在我们手中好沉啊！

虽然做的时间不长，可是学到的东西很多，为人处世，商场之道让我入行受益匪浅啊！

**超市社会实践报告800字 超市社会实践报告字篇二**

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，，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，趁着暑假的机会，好好大干一常

： xxx。7。21—xxx。7。28

：绿色超市

：食品部

暑假一转眼就过去了，在这短短的一个星期里我体会到很多，感受也很深。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。

由于上学的原因，对超市里商品的价格还知知甚少，所以还要接受培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺。通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，超市的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。

第三，诚信是成功的根本。

成信对于经商者来说无疑是生存的根本。如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我母亲就是这样一个人，她为人稳重，待认真诚，办事周到，所以她得人缘很好，我认为这是作为销售员成功最重要的一点。

第四，严格遵守超市的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。

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

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

同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国百货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！

可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

第五，如果没有货要上的话要找点事情做。

所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？

当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。

所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。

这样不但给顾客流下了个坏映像，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，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

第六，将商品清好，做到一品一位。

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

这里所说的单品号，其实标签里面就有，我们一般不需要再查一遍。当卖场需要补货时必须打印申请补货报告给我们，我们才根据需要进行备货。第天商品出现破损或被盗是无法避免的，因此我们对于那些破损的或被盗的只留有条形码的商品进行报损处理，而这些

商品必须是不能退货的。学会了报损后，老员工又教我如何退货，需要哪些资料及如何做退单和打印退单。

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

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

通过一个星期的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人

**超市社会实践报告800字 超市社会实践报告字篇三**

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800字 超市社会实践报告字篇四**

我的学生叫李xx。第一次到他家做客，李哥和嫂子热情地招待了我，与我在客厅里诚恳地交谈了很久。从李睿哲的性格爱好谈到他的学业特长。因此，第一次了解李睿哲时，通过与他交谈篮球开始的。在交谈中，我了解到以下情况：李睿哲有很强的求知心，但是几年来懒于学习，贪于玩乐。”由于上述诸多原因，他的成绩很不尽如人意。父母对他抱以很大的期望，希望他能够考上重点高中，近而考入大庆大学。而他现在的学习情况，让他的父母感到担忧。

在交谈中，我可以感受到父母心中那种望子成龙的殷切期望，感受到父母对儿子的那种期望是那样挚热的、无私的。他们看的很远，看到了儿子的未来;我被父母对子女的这种情义深深打动了，同时感到肩上的担子很重。对于没有任何家教经验的我来说，毕竟是一个“挑战”。

他，叫。又高又瘦。稚气未干的娃娃脸上，。这是他给我的第一印象。

家教的第一天，，在学习上很随意，对自己要求不严格。开始意识到：现在的首要任务不是讲课，而是帮助他端正学习态度。

第二天，我给他讲了我的同学的经历，给他阐明了学生的职责和学习的目的。他似乎懂得了什么。不时地点头表示同意。此后，我也经常给他聊类似个事，不时地与他交谈学习体会。他的听课状态比以前有了很大的改观。每天上午工作两个小时，中间有一段休息的时间。因此，我在以后的讲课中，对他的要求渐渐严格起来，并经常给他讲解懒惰的害处。他虽然听得进去，但改观不大。这是可以理解的。

由于每天做家教，这就迫使我改掉了假期睡懒觉的习惯。开始的几天，他听课时，时常会走神，一副心不在焉的样子。有时，我心里会感到很恼火：自己如此卖命地讲，他却置之不理，。好在我很有耐心。每当他走神时，我都会提醒他，耐着性子给他讲下去。

他做题时，喜欢，而懒于动手。听课时，也只是“洗耳恭听”，从未做笔记。这正是他学习懒惰的体现。我清楚地知道：他有时会给我带来“沉重”的打击。记得有一次，我给他讲解了，他听课时，显得有些吃力。我讲完后，问他是否还有疑问。他点头表示全听懂了。过了两天，为了检验复习的效果，，我感觉自己仿佛从九霄云殿一下子跌进了无底深渊。这是我家教过程中遇到的最大的挫折。事后，我不断地反思：是自己的原因，还是他的原因?不管怎样，有一点很清楚：他根本没听懂。面对懒惰成性的他，我显得“束手无策”。学习成绩的好坏，往往取决于学习习惯的好坏。懒惰是学习的“大敌”。，只得不时地督促他，鞭策他，使他逐渐变得勤快起来。

第四篇 分别的日子

转眼他就要开学了，我也结束了家教生活。他的学习态度比以前端正了许多，学习也知道使劲了，。他的父母很感激我这段时间对他的帮助。

家教生活让我想起了很多东，得到了很多感触，城市家庭一般生活很优裕，孩子生长在如此的环境里，个别甚至不会去吃苦。上学放学有人接送，提出的种种要求都会得到满足，甚至连自己的房间都会有人整理打扫。生活如此安逸，就很容易养成懒惰的习惯。

因此，从小培养孩子的吃苦能力很有必要。以上就是我的收获和体会。这十几天的经历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。这些收获和体会将影响我以后的学习生活，对以后的工作产生积极的影响。

假期来了，我还能像以前一样来挥霍自己的时间吗?一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说意气风发，我们年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼?谁说校园里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书?走出校园，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，为自己书写一份满意的答卷……

在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。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。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我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。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。

虽然在这假期我没有在我的专业知识，专业能力上有所提升·但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践 增强了我的办事能力交往能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

**超市社会实践报告800字 超市社会实践报告字篇五**

真快啊，一转眼，两个月的暑假生活就这样在忙忙碌碌中结束了，在这段时间里，我学到很多在学校里面根本学不到的东西，包括为人处事，如何更好的融入社会和更好的去接触社会，当然进入一个企业更能深入的体会一个企业的文化，管理，营运这些方面，在这些社会实践中可以使我们知道自身的不足，受益匪浅。

作为一名当代的大学生来说，我在专业课程学习之余，舍弃暑假生活，利用这些时间，参加一些实践，让我们从实践中对我们的学习或者是说将来的从业一个感性认识，为今后的学习打下坚实的基础。实践是大学生活的第二课堂，是知识发展的源泉，也是大学生锻炼成长的有效途径。一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用，才能得到丰富、完善和发展。大学生成长，就要勤于实践，将所学的理论知识与实践相结合一起，在实践中继续学习，不断总结，逐步完善，有所创新，并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力，为自己事业的成功打下良好的基础。

之所以选择xxx，是因为这所全球性的大企业的成功令人叹服 , 经过四十多年的发展，xxx公司已经成为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售企业。目前，xxx在全球15个国家开设了超过8,000家商场，下设53个品牌，员工总数210多万人，每周光临xxx的顾客2亿人次。

初进xxx，对该企业也有一些比较浅的认识，进入企业的前两天，对每位入职员工都要进行员工培训，培训的内容包括企业的文化，企业的管理，企业的营运，企业的发展史等等，我们进入xxx以后也能深深的感受到企业对员工平时的培训也体现在一些员工通道中，企业也注重各部门的竞争，平时举办活动，增加员工在工作中的趣味性，各部门也会不定期的出门游玩。

该企业能够发展成今天这个样子，有一个环节在企业发展中起着非常重要的作用，节约，我进入企业工作，能够深深体会到，对成本的节约使我叹服，常常在工作中，各个部门对每天的损耗都要进行精准的记录，对电，水，各种用品都要进行节约，当然在我们暑假工上面也能节约一大批成本，xxx通过跟学校签订协议，让实习生在这里进行实习，可以减少很多成本，也许我们在里面的工作体验是，最资本的原始剥削。

对我们学生而言，实习可以使我们有更多的`机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过各种考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出大学校园步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

来到这里，我也能更加体会到一些平时很难体会到的东西或者是人生哲理吧，一个是自主学习。工作后不再象在学校里学习那样，有课堂，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自己，你所要作的哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。在我暑假所在的企业中，我就遇见了几个非常和善的老员工，只要问他们的是技术上的问题，他们都会一一作答，使我了解到，原来理论跟实际是有很大的差距的。另一个是积极进取的工作态度。在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，像我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做多问来积累经验。特别是我们的工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，只是自由观摩，如果态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。最后一点是为人处事。作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。在我工作的岗位中，我做到了一些，因为自己在工作中的努力，也得到了非常多的鼓励。

通过这次暑假实践让我认清了自己的很多不足和缺点。第一个就是缺乏工作经验。因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。第二是工作态度。在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时不能主动要求布置工作，若没有工作做时就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。第三是工作时仍需追求完美。在工作中，不允许丝毫的马虎，严谨认真是时刻要牢记的。但我毕竟是一名专科生，需要作一些基本的实际工作，这就需要我个人多关注社会的最新进展，同时，这也对我的工作有促进作用。

总之，暑假在xxx学习到很多很多东西，认识的人，看到的事，都令我难忘一辈子，尤其在我离开的那一天，主管对我说的那些话在我心里会留下一辈子的，我也相信，将来我也会做到他对我的期望，对我们部门的人，我每一个都喜欢。最后说三个词语，是我在这暑假中体会最深的：分享，挑战，承诺。

**超市社会实践报告800字 超市社会实践报告字篇六**

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。

20xx年\*月\*日——20xx年\*月\*日

深圳市崇尚百货创业购物广场

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，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，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，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。

**超市社会实践报告800字 超市社会实践报告字篇七**

序言：这是我上大学以来的

第一次暑假，理所当然要回家和父母亲人团聚。不过，身为当代大学生，总不该“日出三竿而起，日薄西山而息”地无所作为。所以，早在放假之前，我就托亲人在镇上帮找份暑假工，好让自己放假后就能马上参加实践。果然，亲戚不负众望，终于在镇上的一家超市帮我找到了工作。于是，一到暑假我就马上加入了暑假工这一行列。

实践者：陈秀清。

实践时间：20xx年1月19日至2月16日。

实践活动：在镇上的超市打工。

实践目的：

一是当作勤工俭学，充实一下暑假生活；

二是为了培养自己的沟通能力和工作责任心，增强工作时间的观念，增加社会实践经验。

实践收获：我在超市里所从事的工作是在柜台前帮购买商品的客人开单子。一天要在柜台前站8个小时，辛苦多少是有的。但从辛苦中我体会到了：父母赚钱给我上学比我更要辛苦。所以我要更加珍惜父母的血汗钱，更要好好学习。从这份工作中我还收获了很多。比如：人与人之间的沟通要以和为贵，微笑服务，礼貌待人，诚实信用，热心助人，互相帮助等等，这些都是我从实践中学到的。作为一名员工，除了要做到以上的工作基本要求外，还应该有较强的时间观念和责任心。和我一样在那里打工的一名小伙子，就因为上班迟到了10分钟而被老板炒鱿鱼了。前车之鉴使我时刻提醒自己一定要加强时间观念，准时上班，绝不能以任何理由或借口拖时间。

结束语：从这次的实践中，我学会了很多为人处世的道理。当然，我还是很希望能在今年的暑假中继续参加社会实践，以开拓自己的视野，提高自己各方面的能力。

**超市社会实践报告800字 超市社会实践报告字篇八**

光阴荏苒，大二一学年转瞬即逝。很快又开始了新的漫长暑假，这也意味着我们暑期社会实践的开始。都说大学生是半个社会人，在努力学习理论知识的同时，多点接触社会是有益的。“一语不能践，万卷徒空虚。”“实践是检验真理的唯一标准。”暑期社会实践是检验我们知识的最好方法。\"读万卷书，不如行千里路\"道理就在此。能够把所学知识及工作方法成功地运用于社会实践当中去，实现一个大学生向专业化社会工作者转换就显得十分重要。同时，社会实践可以让我们更加了解社会的需要，更好的建设自己。在实践过程中，可以锻炼体力，口才，人际关系，接触形形色色的人，提高待人处事能力。所以说，暑期社会实践是引导我们大学生走出课本，走出校园，走向社会，积极地去了解社会，并投身社会的良好形式；是促使我们大学生投身改革开放，向各行各业群众学习，培养锻炼才干的好机会；是提高我们修养，树立服务社会的思想与意识的良好时机。今年暑假，由于放假后正巧参与了志愿者活动，回家比较晚，半调子找工作也比较困难。我个性内向，对于待人处世这方面的经验尤其欠缺，经过再三思考，我还是决定在自家的小超市里当营业员，这样既能得到锻炼，又能减轻父母的负担。我家的源昌南北货商店虽然规模比较小，但“麻雀虽小五脏俱全”，从日常厨房用品，到烟酒营养品，应有尽有，生意还不错。

虽然是在自家的超市进行社会实践，但爸爸妈妈并没有放松对我的要求，反而严格要求我：每天早晨7点上班，5点下班，中午可以休息一小时。从7月20日到8月20日，为期一个月的社会实践就此展开。由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知之甚少，所以必须接受爸爸的培训。几天后，我才对商品的价格有所了解。我的工作任务其实很简单：

①介绍商品：介绍商品（主要是一些营养品）的特性，如有需要，还可介绍某些商品的独特食用方法；

②帮顾客找寻他们所需的商品；

③结账；

④以及在空余时间整理货架：及时补充货架，保持货架的干净整洁等。

但是通过几天的实践，我发现自己在说话和接待顾客方面还有所欠缺。同样是卖东西，爸爸在时销售量就高，而我则不行。经过自己的亲身体验，以及爸爸的经验教导，我意识到即使只是一个小型的超市，要想有好的业绩，既要从商品的质量、数量上下功夫，又要保证营业时间的持续性、长久性，更要有稳定持续良好的顾客来源。这就必须要做到以下几点：

1、首先，商家必须讲诚信。商品的质量必须过关，样品必须齐全。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，我的理解就是卖家对买家要诚实，不卖假冒伪劣产品，真诚才能得到良好的信誉。我家的那个超市自我记忆起，就一直伴随着我成长，这二十年中，我从未看到有顾客要求退货退款的情景。父母一直坚持诚信为本的原则，即使有时自己吃了亏，也会以顾客们的利益为重，获得邻里顾客们的好评。诚信经商，体现的不仅仅是商店的信誉问题，更体现做人的原则问题。

2、其次，是要保证营业时间的持续性和长久性。这一点说起来容易，做起来未必就那么简单了。和其他的行业不一样（可能会有双休日，或者节假日），一年365天，不论严寒还是酷暑，爸爸妈妈从来没有为自己放过一天假，即使过年的时候，他们也会正常营业，然后才去走亲访友。每天早晨爸爸在6点钟就开始了一天的营业。刚开始我感到纳闷，为什么要那么早去营业，这个时间应该都在睡觉啊。后来才知道，原来顾客有年龄段的特征。早晨老人们起得早，很多都是在这个时间上街的。而如果这个时候还没有开始营业的话，就很可能失去这些顾客。顾客最少的时段是在正午的时候，这时段居民们都在家中吃饭或午休，虽没有多少顾客，但不时也会有一些顾客路过买些东西。营业额虽不大，但顾客不能丢，因此也要保证这段时间内的营业正常。傍晚正值工人们下班，自然也就形成了营业高峰了。所以爸爸每天都要到7点后才暂停营业。这么一算，一天就有超过12个小时的营业时间，爸爸妈妈只有在午间顾客稀少的时才可以稍稍休息一会，这么长的工作时间，无论对人的体力还是精力都是巨大的挑战，而他们每天都要这么辛苦，就为了我，我一定会好好学习报答他们的！

3、再次，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。现在生活水平逐步提高了，消费水平也会提高，所以今年超市进的商品档次也要高些，不能停留在以前，思想也要跟的上时代。现在超市间的竞争异常激烈，仅我们镇上就有4家大超市，小超市更是数不胜数，这样的情况下，只有产品的推陈出新才能不断的吸引顾客，保证客源量，使自己立于不败之地。

4、最后一点，就是处理好同顾客的关系。良好的服务态度才能保证顾客的来源。作为服务行业，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。爸爸告诉我，来往的顾客大都是常客，顾客是不能丢的。要是让别的超市抢去顾客，就很难再挽回这些顾客。没有一个好的服务态度，优良的营业理念，是留不住顾客的，超市最终要面临破产的危机。因此我们必须要用最好的服务态度去迎接所有的顾客，争取最大的经济效益，这才是超市长久繁荣、永不衰退的根基所在。当营业员的这段日子里，我学会了用微笑去迎接顾客，用心对待不同性格、要求、品位的人士；给他们耐心讲解产品的用途、使用方法和功效；正确报价和结账。

假期一晃而过。一个月的营业员的日子也已经结束了，这几十天的营业员生活，让我学会了很多东西，更懂得了许多为人处世、商品经营的道理：

1、社会是一面三棱镜。如果你永远微笑着面对顾客，总有一天顾客也会用微笑答复你的；如果你用你的善意真诚对待顾客，他们会记住你的善良与诚意。以此推想，如果你微笑面对你生命中遇到的所有人和事，总有一天你会得到美好的回报。

2、顾客就是上帝。无论你走到哪里，只要你是为顾客服务的，这句话永远是对的。一个商店，如果没有顾客就没有效益，一切的利益都会变成一纸空文。由此推想，如果你把你身边所有的人都当成你的上帝，用真诚与爱心去对待他们，他们就会像上帝一样的永远在你身边，让你生活的健康、快乐、有意义；如果你冷面对待别人，即使最好的朋友也会变的像路人一般，无人关心爱护与帮助，陷入被动、无助、凄凉的境地。换句话说：自己才真正是自己生活的上帝。

3、世上无难事只怕有心人。刚开始做这份工作的时候，我常害怕自己会出差错。但妈妈不断鼓励我：只要你用心去做每一件小事，一切都会变得简单。在妈妈的鼓励下，我用心去做每一件事情，不仅做的成，而且做的很好。由此，我意识到世界上未必会有你做不好的事情，只是你没有用心去做罢了。所以，我决定在以后的学习生活中，用心做事，相信一定会出现另一番新气象的。

4、竞争是激烈的。我们必须面对现实，竞争是激烈的，淘汰是必然的，想要踏入社会后站稳脚跟，就必须先在这有限而且宝贵的大学生活中扎实学习，不断充实自己，紧跟时代步伐，使自己立于不败之地。

这一个多月的实践不仅使我增长了见识，接触到各种顾客，也初步了解了经商之道，更懂得了许多为人处世的道理。在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以至于一开始在实践中出现了许多错误，如会出现对商品价格不熟悉，结错帐等。经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

**超市社会实践报告800字 超市社会实践报告字篇九**

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：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800字 超市社会实践报告字篇十**

放了冷假出往打工了，是往超市当临时促销员了，固然时间不是很长，但是我的收获却很大!对此我做了以下的工作总结：

①挣钱真的很药店实习总结报告不轻易，我们一定要体谅家长们的辛劳，我们一定要节省不要浪费浪费!

②工作真的很无聊，所以为了我们将来一定要好好学习!

③实在超市的东西也不一定是好的，我在我卖货的柜台四周就发现了一些过期的食品，所以大家往超市买东西一定要看生产日期哦!

④超市的干净实在只是表面上的，大家看到地面什么很干净，可是最新的青年志愿者代表发言稿你们往过仓库什么的么?别的地方我就不说了就在超市里面的柜台下面就发现了老鼠在那里狂奔，那速度......可真是快啊，估计这些老鼠都是练出来的.....呵呵

⑤关于超市的一些促销，实在就是把一些快过期或者比较烂的东西进行低价捐资助学感谢信您们抛售，比如那个香蕉，原本是2.98元一斤，可是那些被人们挑剩下的就变为了2元一斤，这些否是难免的，人家有不想赔钱。

⑥现在不是有限塑令么，要塑料袋还要掏钱，所以人们就开始疯狂的拿那些装散食的简易塑料袋!

⑦超市那些所谓的抽奖，咱么也就能拿个酱油食盐，可是那些拿走电视机的都是内部职员，你们是永远抽不到的.......

我只是对我冷假工作期间的事情进行了一下简单的记录，等我们毕业了以后还会发现更多更多的......实在社会真的是一个大炼炉啊!进进社会后我们会明白的更多!

**超市社会实践报告800字 超市社会实践报告字篇十一**

夏日的烈日如火 ，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有能力依靠自己的又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。 由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。 我从高中毕业那年的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！ 闲话少叙，言归正传。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、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

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：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌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。

如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点， 就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，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，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。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

现在，我们这里的超市越开越多，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。 在这里我也终于明白了我们这些没有工作经念的菜鸟是多么的逊色，而得到这份工作是多么的幸运！

操作是蛮简单的，但我刚接手时真的很手忙脚乱，因为忙的时候真的很忙，很多事情都做错！这份工作没有什么时间观念，闲的时候很闲，忙的时候又会到好晚。刚参加工作的我一开始真的受不了，忙的时候好累，出了差错还会挨骂，也不能和老板顶嘴，要不就要被炒鱿鱼了。还有很多的客人也很烦人，总与我们这些服务生过不去，而我却不能发脾气，也不能与他们吵闹，毕竟我们的原则就是：顾客就是上帝。这样使得我觉得真是委屈，不过老板有时也安慰我，说做生意就是这样，什么人都有，不要和他们太较真，你习惯了就会好的，受点委屈也没什么大不了的，现在他们醉了，但你的服务态度却决定他们下次是否下次还会来这里消费，下次来了也会真心的感谢你的服务态度的。而且我们也不会让我们的员工在这里吃亏！听完这些我心里就会宽慰很多当然也在其中学到了不少的知识，也学会了不少为人处事的不少原则！

打工受气是难免的，许多事情都要忍着，不能发脾气，毕竟自己是在给别人打工。想起在家的待遇和脾气，很多时候真想就此放弃，不过最后还是撑过来了。在家要想接触这个社会，想融入这个社会，那么这么一点点辛苦还是一定要的。一个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我做了如下的总结：

1．要善于沟通：碰到那些心情比较坏的人，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最后都满意我的.服务时，我心里真的很有成就;当然和老板也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

3． 要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，看到少货了要主动补齐，什么地方脏了要主动打扫。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如能够主动做事，有时候老板说了才知道做，老板不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，有些熟悉的客人上门也不认识，也不熟悉客人的爱好，使得客人不高兴；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误

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啊！

现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该以一种学习的经验来看待工作，不管是什么工作总会有值得我们学习的地方，这种学习和实践社会的机会是很珍贵的。也是我们以后自己找工作，实践社会的资本。8月22号，短暂的实践生活就这样结束了，除了收获，还有很多值得我思考的问题。。。。。。

这次的社会实践，虽然时间不长，但让我从中领悟到了许多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以赴，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。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。不管做么事情，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。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。社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，融入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时社会时间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，也开拓了视野，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。以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的对于人生感受和一定的影响的。

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，认识社会，了解社会，为步入社会打下了良好的基础。

人总是要适应自己自下而上的环境， 需要更多的磨砺，这样你才会不断走向社会，逐步适应社会的步伐。

**超市社会实践报告800字 超市社会实践报告字篇十二**

社会实践可谓是在我的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：

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。

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。

这次实践不仅让我学会了这份技能，还让我体会到劳动人民的辛苦，他们就是那样，一点一滴地为人们服务，却不求回报。工作的辛苦并没有压到我，反而让我的意志变得更加坚定，我想，这就是所谓的体验生活吧！

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。

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。

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。

从这些调查数据中我们知道，制约农村生产的一个主要因素是科技和教育。因此我们要加大普及科学教育，提高农民的知识文化水平、思想认识。作为一名大学生，我们有义务也有责任进行科技宣传；政府也要加大投资把农村事业作为一项基本事业进行狠抓。其次，提高青年的思想认识，让他们认识到农村生产的发展前景，从而投身于从事农村生的行列当中，取代以前多以老人劳作的现象。提高效率和产量，使农民的生活更加富裕。

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！

综合内勤组分社经费会计、出纳会计、票证管理、综合内勤。经费会计的工作包括单位算，中心出纳等。出纳会计工作内容是政府出纳，公积金。票证管理包括票据的领发、登记、缴销、核对、保管。综合内勤工作包括公章、财物、卫生、生活、会议记录、工作记录、信息、档案、经费等。

坚持社会实践与优秀大学生地培养相结合。为了培养高素质的优秀人才，加大对优秀人才的培养力度，我们在选择此次社会实践队员时，都把德才兼备地选出来参加，旨在以优秀大学生培养为突破口，带动全校学生积极进取、全面发展。

**超市社会实践报告800字 超市社会实践报告字篇十三**

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：深圳市崇尚百货创业购物广场

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：

人人乐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，人人乐在全国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。

深圳市崇尚百货创业购物广场(现代城店)下属人人乐连锁商业集团股份有限公司。是人人乐第一家集大卖场、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。

(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。

(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20xx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。

(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。

今年暑假我开始了有生以来的第一次工作，在工作过程中我学到了许多在学校中学不到的.东西，体验到了工作的乐趣，收获了经验，收获了友情。

在超市我负责食品三，食品三包含的商品有方便面，挂面和冰柜里的冷冻食品。每天工作的第一件事是打扫卫生。打扫货架间的通道，保持地面无纸屑，然后用抹布擦抹货架及商品。其中打扫卫生的最要的一件事就是抹冰柜，因为冰柜的内外温差大，经过一夜后会结上一层厚厚的霜，这样就会遮盖住商品，耽误消费者的购买。第二件事是补货，补货是理货的工作重心。商品上架时首先要检查欲补货的价签是否和要补的商品价格一致。上架时先要将原有的商品取下，然后打扫陈列架，将补充的新货放在里面，最后放原有的商品。这两件事做完，基本也迎来了营业高峰期。这时需要做的主要是商场巡视。遇到需要帮助的顾客应积极主动提供协助服务，耐心热情的回答顾客的问题，介绍商品时既要想办法让顾客产生购买欲望，又要实事求是，不可欺瞒顾客。要认真观察顾客在卖场的的购物情况和购买行为，分析商品陈列是否合理，还要与顾客交流注意获取其他超市的经营情况，比较同一商品的价格、比较销售动态，留意顾客的需求信息，总结成意见，及时向经理汇报作为经营决策的依据。

由于商品的保质期短，检查是否有临期的商品就成了一个重要的工作。发现超过保质期的商品或变质、受损的商品，应立即撤下货架，以免顾客的投诉，给超市带来不必要的麻烦和声誉的损坏。其次就是商品的标价，在商品变价、新品上市时要注意及时更换，否则会造成顾客对价格的误解。特别是高价商品贴出低价标签时，会引起顾客的不满，使顾客对超市留下坏印象。

冰柜里有许多商品在出售时先要称量，例如散鱼虾丸，散蟹棒等。这就要求我们要学会用电子秤，记住秤码。但由于商品种类繁多，所有的秤码罗列在纸上就好像是一堆数字的随机组合，毫无规律可循。针对这个问题，在摸索一段时间后，对商品进行了分类，对不同类别的商品进行分别记忆，最后终于攻下了秤码这个难关。还有一项考验记忆力的工作，那就是订货。超市的商品很多，不同类别的商品有不同的供应商，订货时根据商品所属的类别确定从哪家供应商要货。但是像鸡爪、鸡腿等一些真空类食品，每一种单品都有三到五个系列，相对的供应商就有三到五家。开始对订货程序不熟悉常常会搞混供应商，把a家的订货单打到b家。后来了解到每个厂商都有自己的送货周期，超市也有自己的订货周期。所以我们改掉了原来根据所缺的商品随时从相应的供应商订货的方法，而是厂商的送货周期确定应补的商品。采取这样的措施后，不但减轻了工作负担，而且减少工作中出现的错误。

以上就是我的暑假工作总结，这个暑假我懂得了什么叫“熟能生巧”，明白了什么是“付出等于回报”。这是一个令我受益匪浅的暑假。

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