

# 幼儿园保护我自己教学反思(精选5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 超市工作实践报告篇一

暑假社会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，投身社会的良好情势；是培养锻炼才华的好渠道；是提升思想，修身养性，建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更新观念，吸收新的思想与知识。

### 一、实践内容

通过在店内以零工的情势锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

### 二、实践结果

通过在店内工作的将近一个月时间，不但通过自己的双手赚到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛劳，收获了很多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

### 三、实践总结与体会

1. 挣钱的辛劳。天天辛辛苦苦重复一样的工作，谨慎翼翼的进行平常工作，才可以得到工资，这次的体验确切让我真切感遭到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛苦工作，挣钱确切是个很艰巨的进程，需要全心全意的付出。

2. 人际关系。在这次实践中，让我很有感慨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，才能有深入的感受，大家为了工作走到一起，每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很多技能，就看你怎样掌控了.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。假如还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中把握了很多东西，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渐渐揣摩，不断学习不断积累。碰到不懂的地方，自己先千方百计解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人早晚要被企业和社会所淘汰。

3. 具有随机应变的能力。要具有随机应变的能力是由于在销售的进程中，总会碰到各种千奇百怪的人和事，假如没有随机应变的能力，只晓得拘泥于一般的原则而不晓得变通，有可能会致使交易失败乃至给自己带来没必要要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

4. 微笑面对每位顾客。对人友善，肯定会取得回报。而表示友善的方法就是微笑。由于微笑是所有人类共有的语言。做服务行业的人应当养成微笑的好习惯。面带微笑的人，给人一种轻易亲近而友善的感觉。而且，微笑是人的一种本能，它不需要花费任何本钱，也无需努力，但它令人感到舒适，乐于接受你。相对面无表情乃至表情冷漠的人，人们更喜欢与面带微笑的人打交道，更何况在服务行业中作为上帝的顾客。

5. 熟悉来源于实践。一切熟悉都来源于实践，实践是熟悉的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是其实不排挤学习间接经验的必要性。实践的发展不断增进人类熟悉能力的发展。实践的不断发发展，不断提出新的题目，促令人们往解决这些题目。而随着这些题目的不断解决，与此同步，人的

熟悉能力也就不断地改善和进步!马克思主义哲学夸大实践对熟悉的决定作用,熟悉对实践具有巨大的反作用。熟悉对实践的反作用主要表现在熟悉和理论对实践具有指导作用。熟悉在实践的基础上产生,但是熟悉一经产生就具有相对独立性,可以对实践进行指导。

实践,就是把我们在学校所学的理论知识,应用到客观实际中往,使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践,那末所学的就即是零。理论应当与实践相结合。另外一方面,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。由于环境的不同,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。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己,才能在竞争中突出自己,表现自己。

#### 四、概论与综述

在这次为期较短的寒假社会实践中,获益匪浅,深切感受到社会实践的重要性,也感受到人生需要奋斗,我们都需要从现在开始把握一定的专业与非专业知识,充实自己的心灵,武装自己的大脑,使自己的人生出色而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西,也学到了一些在大学里学不到的知识。我想,这个应当是我这次做社会实践的收获。

### 超市工作实践报告篇二

光阴似箭,日月如梭,转眼之间已是20xx年x月份。在这辞旧迎新的日子里,我与许多xx同事一样,一边努力工作,一边回望过去、畅想未来。

20xx年,我工作在xx超市,我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

xx超市的特点是购物环境整洁、员工服务热情。在xx超市，广大员工齐心协力将xx的营运制度和服务理念贯彻落实在日常的工作中。那里的员工个个和蔼可亲，那里的顾客都能做到礼貌购物。在这样一个xx礼貌的环境下工作，实在令人感到快乐。

我想，在xx的工作时光必将成为我人生之中快乐的里程。当然，人生的旅途是不可能一帆风顺，实际工作中也不可能事事顺心，偶尔有员工为工作争吵，偶尔有员工在超市里发生口角，但经过多方沟通，很快就消除了纷争，超市也恢复了往日的xx。我深刻地体会到：沟通让同事之间拉近了心灵的距离，沟通让员工与顾客之间更加融洽，沟通使我在工作中找到了快乐。

xx集团的开拓者用勤劳和智慧开创了“农改超”的典范，并坚持着“天天实惠始终如一”的服务理念，将“民生”与“百姓”的服务宗旨落到实处。在xx超市，员工通道设有宣传栏、总经理信箱、店助信箱、前台设有“扶贫助困”捐献箱、服务台设有“红十字”捐献箱。xx店还设立了员工资助金，这些都令我感动。

常言道：“不依规矩不成方圆”。在xx超市里，我经常亲身经历或亲眼目睹的是：《员工管理制度》的考核、安防培训、服务礼仪培训、生鲜部技能培训等。xx店各部门领导耐心地训练出具有时代气息的xx新员工。尤其令我感动的是：那里的领导对待员工是批评教育多，以罚代管少，这种“以德服人”的管理方式深入人心。在那里工作，所以有的员工都有一种“家”的归属感。

xx超市的广大员工秉承了“勤劳”的创业精神，在各自岗位上兢兢业业地工作着。我经常看到超市部员工为顾客送货上门，甘愿做贴心的搬运工；我又亲眼看到过生鲜部员工为住在附近小区的年迈的顾客送水果；我还看到经常有顾客手握感谢

信，说要感谢前台某某员工.....xx同仁用实际行动赢得了顾客的赞赏和好评。原先，感动并不需要去寻找，感动就在每一天发生，感动就在同仁的工作中产生。

入职xx以来，我一向都是在防损部工作[]xx集团领导一向都在鼓励广大员工坚定自我的信念，展示自我的才华、个性及风采。

在这股强大的精神力量地带动下，每当防损部开会时，我便会大胆地对上级领导提出一些问题供大家参议。为此，我受到同事的尊重和领导的赞赏[]xx店防损部一向坚持着“集思广益群策群力”的思想，默契地配合着其他部门的工作并维护着整个超市的安防设施和购物秩序。在这个引以为荣的团队里，我一边展示着自我的个性，一边认真吸取同事的工作经验，互相学习充实自己。

20xx年，在进一步摆正工作心态的同时，改善工作方法、提高服务意识，多与人沟通，已经列入了我的工作计划。诚然，决心和实验都抵但是实际行动那么有分量。

我喜欢《众人划桨开大船》这首歌，“一根筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成捆……”歌词中体现了团队力量的伟大。我愿意将我的工作热情投入到群众力量之中，实现自我的人生价值，与xx共同成长。

### 超市工作实践报告篇三

伴随着平安夜的降临[]20xx年的各项工作渐渐进入尾声。我作为xxx超市的一名员工很荣幸得到这次机会，把自己在xxx超市工作的心得体会写出来同大家分享。

把自己在xxx超市所接触的所有事仔细归类，分为两种：一是“公”，二是“私”。

先从“公”谈起，它给我的感觉是一个字“严”。这么说是  
有原因的，第一□xxx超市公司对下属门店的日常工作都有严格的书面流程。不但收银员、保安员有严格的工作流程，理货、验货中的细节也有明确的规定；第二，处理问题的态度很严肃，大到公司总部的老总经理违纪，小到顾客调换一件商品。针对此类问题，我们的态度都以严肃谨慎为准则。起初员工们认为没有这种必要，但在店长的带领下经过学习实施后，才发现这样做的重要性。它使我们xxx超市在顾客眼中不仅是一个好的购物场所，还是一个经营规范的企业，同时也让供货商觉得xxx超市是一个值得信赖的合作伙伴。

再说一下“私”。在店里那么多人同在一个屋檐下，相互间的言语冲撞肯定是不可避免的。令人欣慰的是，同事之间不管当时有多大的误会，总在下班的一声“路上小心”中消失得无影无踪。大家出来工作挣钱都不容易，在忙时互相帮忙自然成了一种默契。在这种默契中一团活气，团队精神自然体现的淋漓尽致。

店里处于公私分界线上的便是我们的店长，她是我们的骄傲，因为店长从来都是公私分明。于公，她对属下员工要求严格，处理问题干净利索，决不拖泥带水，但却不会把工作上的情绪带到私下。于私，她关心员工的每一件事，每次下班总不忘问一下家远的员工是否有人结着伴回家。我们有如此好的店长真是上天对我们的眷顾！

或许我的体会不够深，看问题也不太全面，但在新的一年中定要广增阅历，希望自己在xx超市做得越来越好。

最后祝公司全体同事新年快乐，也希望公司业绩蒸蒸日上，一年胜过一年。

我是xxx超市站街店一名普通的员工，从踏入xxx超市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

刚加入xxx超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发一点一滴的学，一点一滴的记。两年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我们的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向店内汇报我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xxx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我希望xxx超市是新的，我也是新的，xxx超市给了我一个舞台，我会在这个舞台上越做越好。

## 超市工作实践报告篇四

工作总结可以是一项官僚化工作，可以是一项任务和负担，也可以是有效提升自我的一项工具，这全取决于如何应用。下面就让本站小编带你去看看超市月工作个人总结报告范文3篇，希望能帮助到大家！

### 1

\_\_超市三月份销售任务 万元，实际完成 万元，完成比例 %；毛利任务： 万元，实际完成 万，完成比例 %。本月重点围绕三八妇女节开展促销活动和3.15期间顾客无投诉，门店安全运营及二楼招商引进等方面开展工作，同时做好各区域应季货品的开发和引进工作，现将本月工作做以下总结：

一、二月份任务完成情况：

二、本月促销活动销售。三、与供应商的沟通及品牌引进情况：一楼：

1、同本地及西安商户沟通，组织清明节及周末促销活动的应季、特价商品。2、联系西安商户沟通组织堆头商品，确保堆头商品丰富。

3、同本地自营商户洽谈门店店庆活动的特价商品及费用支持，部分费用支持商品已跟进到位。

4、同各个茶叶商户沟通更新货品，要求新茶上柜。

5、蔬菜经营转为商户联营及上柜后销售的跟进，根据蔬菜经营情况更换商户，并完善相关手续。

6、同各个厂方业务沟通，完成区域商品证件归档及对所有商品的质量安全责任由各个长方全力承担的责任落实。

7、针对调整后区域销售提升，每周同各个商户沟通申请特价，保证了区域销售任务的完成。

四、现场管理方面及维护

一楼：

1、本月在清理外欠工作中，收回外欠元。

4、在三八节公司组织的拓展项目比赛活动中，每天按时组织员工做各个项目的演练保证了活动当日门店取得好的比赛成绩。

5、针对3.15活动期，对区域货品的质量安全进行自查，对商品过保、霉变、包装破损等商品进行排查及处理；对散装食品



制作商品管理卡及标示的规范;同时对区域所经营的商品进行商品证件的排查、收取及归档工作。

6、做好每档促销活动前的各项准备工作及对员工进行活动的详细的讲解，并现场抽查员工对促销活动的掌握及宣传，提升员工对促销活动的推广力度。

7、每天跟进蔬菜区菜品品类，要求商户丰富商品及对特价商品的推出，随时做好现场卫生的维护，并发动全体员工协助蔬菜区商品打理及上货。

8、规范员工的仪容仪表及着装要求，每天利用晨会、午会进行检查，并加强卖场货品陈列，要求各个区域早9:00前堆头、端架货品陈列丰满、整齐，规范区域商品物价签、爆炸贴□pop的书写及张贴等现场细节工作。

## 五、安全管理方面：

1、根据三月份安全方面计划，完成了四次检查消防栓、灭火器，死角卫生，配件是否齐全，消防电源、水源是否充足等安全隐患的排除，重点以防为主，防患于未然，本月未发生安全事故。

2、一直以来\_\_在无电工的情况下，坚持自救，预防的方式，在巡场时习惯性的抬头望一望，对有隐患的线路安排保安进行处理，对难度较大的领导联系请兄弟门店电工支持帮助，确保卖场经营正常有序运转。

3、由于每天我们坚持与夜间值班人员见面、沟通，提示，重视安全工作重要性，做了大量细致的安排和指导工作，未出现不安全事故发生和工作失误现象。

## 六、现场管理：

1、按照计划实施调整。

4、更换卖场顶部已坏照明灯管\_\_根，确保卖场照明电源充足。

七、后勤事务性工作：

1、完善了员工续签和新入职员工补签合同的相关资料归档，健全员工档案资料，续签合同\_人以上，新签合同\_人以上。

2、配合双创工作，做好门前四包，后院绿化带及病霉生物的消毒，库房灭鼠防害工作，确保门店双创工作达标。

3、配合门店做了三八妇女节、两档周末促销、二楼特场卖场宣传布置活动的辅助性工作，为销售目标的完成奠定良好的基础保障工作。

4、分别两次组织保安、保洁、库管、门卫进行消防安全培训，确保门店消防安全无事故发生。

八、上月工作中存在问题与不足及改进措施

1、特卖场宣传、推广力度不够。

2、新品开发及引进较慢。

3、对公司组织的集体活动准备不充分，各个环节的衔接工作不够紧密。

2

充满机遇与挑战的\_\_年已经过去，回首往事，\_\_年通过上级领导的帮助和指导，加上全年员工的合作与努力，在汗水和智慧投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水平的提高。盘点\_\_，有得有失，有关于公司竞

争战略上的问题;关于以顾客服务为导向方面的问题;关于企业品牌价值认可的问题;关于顾客忠诚度管理方面的问题;还有居安思危、进军零售速度、整合零售营销传播方面的问题,更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题,我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化,零售市场到处生根发芽,面对这种局面,我深知要完成角色转换,必须抓紧学习,从实际出发,加强调查研究,探求解决错综复杂问题的途径。对于\_\_年的工作进行反思和总结如下:

## 一、盘点\_\_年的工作

a□加强\_\_超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

工作;整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等;整改后的各项交接工作。

c□对超市竞争店的调研及附近消费情况的评估,在尽量做到差异化经营的情况下,避免商品同质化条件的价格竞争,对超市滞销商品进行清退、缩短商品线长度,新型商品品种的引进等。

d□积极组织公司干部和员工进行学习和考核。

## 二、存在的问题

超市在公司领导下,全年01-12月合计销售□\_\_\_\_\_rmb,全年平均每天客单价□\_\_rmb□平均每天来客数: \_\_位,超市业绩的影响主要来自于以下几个方面:

a: 大环境受三鹿奶粉事件、金融风暴、竞争店生鲜超市开业等影响,客单价、来客数相对减少,特别是在商品同质化的条件下,同种商品的价格往往高于竞争店,一线商品更为严重,购买力严重不足,因\_\_店的主要消费层次为中老年人群,顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选,对于高单价商品

的需求相对减少。

b□促销场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

c□畅销商品缺货与新品引进速度慢 11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价促销商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响超市业绩。新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“\_\_超市商品都是新的”这一经营理念。

d□商品质量问题和顾客投诉高一旦商品发生质量问题，维修期内又不能按时到达商场，导致顾客怨声载道，一方面只能更换新品给顾客，另一方面商场还要承担商品死货的责任，严重影响\_\_超市业绩及对外信誉度。顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品因质量问题维修时间过长引起的投诉较为严重，大大影响了顾客购买的回头率。

e□人员流失率过高员工入职时间一到两月或者半年时间对其负责的业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基。由于公司改革和薪酬体系的原因，员工流失比较严重。同时主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级。

f□超市在防损、防盗上把关不严格员工对公司的理念认识较为模糊，防盗意识较弱，专管员干部工作没有一定的计划性和工作目标，对商品的季节性管理不强，对商品及促销商品

的库存观念全无，量感陈列不能实现，怕库存引起的退货难。

g□超市目标不够明确目标不明确，导致员工工作的积极性不高，员工在经营理念上未树立起一定的目的，商场的各项培训工作未贯彻到实际工作中去，认知率较低，特别是一些服务理念上只落实在口头上，与实际操作行动程度上还有较大的差距，惰性的工作态度较为严重，特别是收银员的岗位技能不能完全按标准完成，三唱服务时有时无不能体现在长期工作的行动中去。

个人问题：

a□沟通不够本人对于超市管理理论钻研不够，不能将公司所有理念传达给全体员工，对下面管理干部和员工的培养不够，零售竞争形式变化莫测，再也不是单兵做战的年代□ b□创新能力较差超市的发展需要创新，特别是营销方式需要创新，但由于顾虑到调整带来对商场业绩的影响，求稳怕乱的心里不能克服，以致于创新的路子迈的不大。

c□细节管理不够超市需要细节管理，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的自我约束，工作不全面、不细致。计划性不强、监督不力导致很多细节执行不到位。在新的一年里，希望公司能够相信我做到公司的管理靠的是制度而不是人情。

针对以上问题，明年主要完善以下工作：

a□提升专业技能不断学习和总结，严格要求自己，做到正人先正己，提高自己的工作效率，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

b□商品管理坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。同时做好竞争分析，与竞争对手形成差异优势，对商品提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的竞争原则，使商品在完善消费市场的同时，进一步形成了\_\_超市连锁优势。

c□防损 大力规范防损员运作流程及制度，加强全员防损理念。

d□员工管理努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管干部的考核力度，配合采购部对商品的各项管理及断缺货的追踪。认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日促销活动，提升商场业绩。

e□服务管理加强员工服务意识培训，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

总之，我会系统地学习了超市专业知识、加强沟通、做好顾客消费分析、做好人员的培训，达成全年销售目标的同时，带出一支具有竞争力的超市管理团队。

衷心感谢各位领导一年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与公司和全体干部员工一起，勤奋工作，顽强拼搏，为\_\_超市发展和振兴做出应有的贡献！

在“质量第一，信誉第一，服务第一，价格最低”的企业服务理念引导下，部门认真贯彻落实《超市商品质量管理规

定》，按照《日常商品检查工作内容》相关条款认真检查卖场商品质量，严把商品质量关。经过对本月工作的仔细回顾，做出如下工作总结：

## 一、商品质量检查汇总

1. 生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理，针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“警告”“罚款”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。

2. 生鲜部蔬菜区总体情况较好，但在检查过程中发现个别菜品有积压现象，新鲜程度时好时坏，质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理，并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量，增加进货频率等可行方法减少损耗，从而确保蔬菜且有较高的新鲜度。

3. 食品部休闲组发现过期商品，根据《商品质量管理规定》相关条款，质检部对本次商品过期事件做出了相应处理，相关责任人受到经济处罚。罚款不是目的，处罚行为旨在提高员工的工作责任心，从而保证企业在广大顾客心目中的良好信誉。

4. 食品部粮油组挂面、调料相继出现无生产日期现象，员工在日常工作中并未对所负责区域的上架商品进行认真检查，针对此类情况，质检部已对相关区域负责人进行了罚款处理。商品日期是衡量商品质量的标准之一，也是企业在顾客心目中树立良好形象的重要标准，无生产日期类商品的出现，从侧面说明了我超市商品质量的检查工作还应加大力度，只有这样才能确保企业的生存发展命脉。

## 二、商品价签、合格证的检查

质检部对卖场商品价签及合格证进行了检查。各别柜组商品与价签仍存在不对应现象，有的商品陈列在货架上但没有与之相符的价签，有的商品对应多个单品的价签，还有的价签没有加盖“物价”印章，已经不使用的价签也多出现反插于价签条上等现象。质检部已针对发现的价签使用不规范现象与各区域负责人沟通，希望各柜组规范商品价签的使用，对商品价签进行规范管理，避免给顾客购物增添障碍。

散货区域曾发现商品合格证使用不规范情况，如：合格证上有生产日期但没有商品保质期；商品合格证与商品实物不符。质检部已同厂家促销人员进行沟通，通知厂家对不符合标准的商品合格证进行调换。

## 三、员工健康证佩戴情况检查

质检部对卖场员工健康证佩戴情况进行了检查，员工皆能按照规定佩戴有效健康证，个别员工健康证临期，质检部已提醒其注意更换新证。

## 超市工作实践报告篇五

20xx这个有着，神秘而又丰富多彩的一年已过去。在这一年的管理过程中，自己得了很好的锻炼，不管是从自身素质还是业务水平方面都有所提升，感谢公司给了我这个丰富自己的舞台。虽然有时感觉很累、很辛苦，但得到的收获远远大于所付出的劳动，感谢润民、感恩润民。现将20xx年工作总结汇报如下：

### 1、商品管理

a□ 在商品品牌优化方面，先后清理了xx奶粉□xx奶粉、



b□自制定会员商品期开始，每期及时跟进会员商品的挑选与制

定，督促alc做好会员商品的销售分析；

d□关于联营厂家季节性商品(橘子、枣)价格过高这一现象，

## 2、仓库管理

七月份我们对五楼仓库进行了大规模整理，改掉以前那种杂、乱

的陈列，重新安装货架，进行分类存放。真正做到了库存商品易存、易拿的陈列，也使得库存管理更加方便。

## 3、卫生管理

b□每周一进行卫生检查，时时督促员工做好卖场卫生工作。

## 4、其他方面

a□人心齐、泰山移。在今年的五一文化节“拔河”比赛中，我们二楼的家人们不负众望，拿到第一名，也赢得了三连冠这个荣誉。

b□从十月份开始举行pk大会这个新形式。从根本上调动了卖场管理人员及员工的销售积极性(虽然pk从未赢过)，让我们时刻都能感受到压力的存在。同时也锻炼了员工学习表演节目的能力，丰富了业余生活。

c□在今年的活动促销中，活动商品未出现断货这一现象；及时有效的安排员工倒班时间，未出现空岗情况。

3、防损工作一直是我们的弱项，防损员的业务培训未能及时

有效的跟进；

4、从生鲜联营销售排名来看，水产专柜处在倒数的位置上，联营商在促销活动的支持度上不够积极，旧的展示柜未能及时更换20xx年二楼整体销售x万，同比增长x% □其中食品销售x万，完成任务的x%;生鲜自营销销售万，完成x%;生鲜联营销售x万，完成 x%□

## 超市工作实践报告篇六

暑假是不少大学生社会实践的好时机之一，那么你知道超市社会实践报告应该怎么写吗?下面小编就和大家分享超市社会实践报告，来欣赏一下吧。

### 一、 实习目的

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，执行公司退货和报损工作，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。 三、实习主要内容 (一)实习单位简介：

长治市金威商城有限公司位于市东大街60号，成立于1996年12月8日，是长治市金威商贸集团的第一家子公司□20xx年12月8日，金威商城二期扩建商场隆重开业，与金威商城连接贯通后，营业面积达到了220xx平方米，成为长治市单店面积最大的百货商场。主要经营服装、百货、鞋帽等十大类五十万余种商品，品牌云集，价格适中，环境优雅，成为我市广大市民购物的首选之地。

1996年12月8日开业之初，金威商城首创长治零售商业三大服务特色，即一流的设施，舒适的购物环境，员工使用温馨的普通话和贴切的文明用语接待顾客;向社会公开承诺：购物不

满意退钱换货，服务不到位赔偿损失。十多年来，金威发扬“团结奉献，争创一流”的企业精神，秉承“真诚服务，善待顾客”的经营理念，不断创新、勇于开拓，取得了骄人的业绩，成为长治市商界的标志性企业。

向服务要效益，以管理求发展。几年来，金威商城狠抓优质服务工作，首家制定服务质量量化考核规定，设立企管科，将员工的行为规范进行监督量化。商城将每年的12月份定为“优质服务月”，强化优质服务，提高员工素质。另外，商城不断创新管理措施、强化责任落实，形成了一套适应市场需求的金威管理模式。并先后荣获国家级“诚信单位”、国家级“青年文明号”、山西省“模范企业”、“长治市购物放心店”等荣誉称号。

金威商城注重企业文化建设，注重提高员工素质，将每年的4月份定为“全员培训月”，创办企业刊物《金威导报》，定期举办各种演讲、征文活动，开办“金威之声”广播、“员工学习园地”等。通过这些方式，员工素质得到很大提高，为金威全面创建“学习型组织”奠定了基础。另外，金威商城热心社会公益事业，组织员工义务献血，到福利院慰问残障儿童，慰问社区困难家庭等，取得了良好的社会效益。

展望未来，金威将奋力拼搏，不断发展，用汗水抒写自己的名字，用服务美化人们的生活，帮助顾客，实现他们的愿望，脚踏实地，达成自己的理想，使金威成为长治乃至全国知名的商贸企业。

## (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。

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一些收货部的任务。在这个阶段，上司对我比较信赖，可以放让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等。这个阶段基本上把工作重心移到相关单据的录入、审核以及转送，重点商品管理等。

#### 四、 实习总结与建议 (一)实习工作的总结

在将近2个月的实习期间里，在对超市物流、营销等不尽了解的情况下，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铜，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，收货部是超市物流系统很重要组成部分。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的库存量以保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大导致仓库压力过大或商品积压，增加商品因发现不及时出现临期过期等事情发生，这会提高公司损耗率，增加公司运营成本和损失。比如在7月份底商品清场转场工作中，就发现到大量因商品库存量大导致的临期过期和盘点难问题。还有仓储管理上要使商品排放有序，易于识别，方便拿取，保证商品安全不能使商品遭到损害，以及合理利用仓储有限的空间等等。

(3) 超市所有部门都是核心部门，各个部门之间，要通过明确的分工来协调工作，为顾客提供一个高品质的服务，完美的购物环境体验，最终增加超市营业额。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；经营管控部，要对商品进行检查，防止商品质量出现问题或是标价出现问题。促销部，根据总店安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。顾客购买商品后的结算工作，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、收获这次暑期实习，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。在学校接受了十多年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次暑期实习，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，既然我们无

法改变环境，唯独改变自己，让自己去适应当前的环境，才能在这个社会上生存下去。

## (2) 相关知识上的收获

这个暑假，我作为一个在校学生，由对超市物流，仓储，营销，管理等不尽了解，逐渐到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强，如数据库，管理学，物流学，计算机，财务会计，营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的，在工作中，我认识到了自身知识不足和优势，这促使我改进和加强。

## (3) 人生目标感的清晰

通过这次实习，我自身的很多方面都有所提升，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，使我的许多目标变得更加清晰。

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

本人姓名，年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家在20xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了

解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

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

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，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。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。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。他们每天六点钟起床，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。

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

社会实践时间：暑期

社会实践地点：超市

社会实践内容：我在假期社会实践做的工作是收银员，在超市做 第一次走进超市，对于一切都很新奇。因为每次逛超市都是从正门入口进去，而这次是以员工身份，从旁边的员工通道进去。进去后是个通向地下的楼道，微弱的阳光飘浮在半空，让人产生许多奇妙的幻觉……第一次走还真不习惯，我像个没头的苍蝇到处乱撞。后来才知道所有员工吃饭、休息或者办公都是在地下，这才使得超市卖场显得井井有条。在人事部正式的报到后，我就真正成为员工了。

前一个星期是让我学习的阶段，每天跟着不同的师傅。我的第一个师傅性格活泼，我在她旁边看了一会儿就跃跃欲试了。于是她让我试试。我小心翼翼接过顾客拿来的商品，对着机器扫过条码。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显



示在显示器上了。我看看师傅,她对我笑了笑,大概是觉得我当时激动的表情很幼稚吧……在接下来的几天中,我又跟不同的师傅学习了不同的款方式,增长了好多应变的经验。有的时候条形码扫不上,可以用键盘敲编码,或者没有条形码时要根据不同的分类给不同的科打电话询问。有的时候出现一些超过我的权限范围,需要请示的问题,可以打给总台去广播……总之,面对千变万化的麻烦中,经验不是学得来的,而是慢慢积累来的,重要的是应变。

一星期后,我不能再在师傅的庇护下生存了。我开始自己找钱,自己装兜,自己负责所要面对的一切一切……幸好大家对于我这个新手还比较照顾,常常询问有没有遇到困难,顾客看见也问我是不是新来的……但是好景不长,没有几天我就麻烦不断了。

主管规定我们给顾客装兜时要节约用兜,但顾客常常抢走好多兜回家装垃圾。什么还装别的东西啦,没有车筐啦,走着回家怕兜不结实啦,楼层高啦,回民啦……总之就是有好多各种各样的理由要兜。我真佩服他们怎么会想出这么多理由,而且每个理由还似乎都应该是理直气壮的!如果他们买完东西要去美国我是不是还要为他们准备机票?好像他们来买东西就应该满足他们一切合理或不合理的要求,不行使一下自己“上帝”的主权就吃了大亏!不能像首长一般趾高气扬的指指点点一下就不能满足自己购物的欲望我在开始做这份工作的时候,认识到自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距,但我能够克服困难,努力学习,端正工作态度,积极的向其他同志请教和学习,能踏实、认真地做好本职工作,为超市的发展作出了自己应有的贡献。

现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会,也算是对自己工作的一个总结吧。作为与现金直接打交道的员工,我认为必须遵守超市的作业纪律,在营业时身上不可带有现金,以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。

我在进行上班时,不可擅离,以免造成钱币损失,或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。不可为自己的亲朋好友结算,以免引起不必要的误会和可能产生的利用职务的方便,以低于原价的,以企业利益来图利于他人私利,或可能产生的内外勾结的“偷盗”现象。员工在工作时不可放置任何私人物品。因为随时都可能有顾客退货的商品,或临时决定不购买的商品,如果有私人物品也放在银台上,容易与这些商品混淆,引起误会。员工不可任意打开银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素,也会使人产生对银员营私舞弊的怀疑。

不启用的银通道必须用链条拦住,否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。员工在营业期间不可看报与谈笑,要随时注意银台前和视线所见的卖场内的情况,以防止和避免不利于企业的异常现象发生。员工要熟悉卖场上的商品,尤其是特价商品,以及有关的经营状况,以便顾客提问时随时作出正确的解答。做事情首先要考虑的是把事情做好,而不是谁会从其中得到多少的利益,或者是名利,如果你只是想着得到些什么,而不是把事情做好,你会什么也得不到,认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是工作的一个环节,不要以为该项工作是最容易不过的,往往由于该项工作做得不好,而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是:硬与重的商品垫底装袋;正方形或长方形的商品装入包装袋的两例,作为支架;瓶装或罐装的商品放在中间,以免受外来压力而破损;易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方;冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品,先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中,或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口,以避免顾客提拿时不方便,一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中;超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中.装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象;对包装袋装不下的体积过大的商品,要用绳子捆好,以方便顾客提拿;提醒顾客带走所有包装入袋的商品,防止其遗忘商品在银台上的情况发生。

注意离开银台时的工作程序。离开银台时,要将“暂停款”牌放在银台上;用链条将银通道拦住;将现金全部锁入银机的抽屉里,钥匙必须随身带走或交值班长保管;将离开银台的原因和回来的时间告知银员;离开银机前,如还有顾客等候结算,不可立即离开,应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的银台结账;并为等候的顾客结账后方可离开。

以上是我认为在超市工作过程中应该注意的问题。

要注意工作时候那些小小的细节,以为顾客服务为宗旨,为顾客提供精良的服务,树立良好的工作形象,同时也为超市建立了良好的形象。

随着超市日益走进了寻常百姓的生活,与传统的百货商店售货员不同,超市员工一般并不直接或主动与顾客打交道。顾客在店内通过比较,选购自己喜欢的商品之后,自行到超市出口处结账。

这时候,超市银员的重要性就显现出来了。我先前以为,银员的工作很简单,就是把顾客所选物品的价款结清。实际上,虽然为顾客提供结账服务是银员的基本工作,但这不是银工作的全部,不能简单地把银工作等同于结账工作。这是因为,大多数超市的出入口都与前合作业区设计在一起,顾客踏进超市,看到的第一个超市员工就是银员,选好商品结账时,直接接触的还是银员银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。因此,超市银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务的重要内容。另外,超市作为一个经营实体,其经营特点决定了超市银工作必须配合整个超市的经营工作,以达到超市利润最大化。所以,超市银员的工作职还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。

一、为顾客提供结账服务,此时必须要高度的准确,杜绝任何错误的发生,以防止任何损害顾客或者企业利益的事情发生。

二、为顾客提供咨询服务银员不仅要熟练掌握银工作技能,还要全面了解整个商场商品的布局。在顾客询问时,要能够准确回答顾客的问题,热情礼貌待客,做好导向服务。到最后。学会和别人合作。我在超市收过钱,也就是做过收银员,看着是个很简单的工作,你只要记着那几个键就好了,挺简单的,其实不然,我考虑到把事情做的极致,必须考虑到很多问题。最基本的问题,你得会识别钱,即使你识别了钱,你还得会以更快的速度识别,因为超市他有高峰期,如果你的速度比较慢,就会有好多人排队,在你收钱之前,你要提醒顾客出示自己的会员卡,之后你要提醒他们查看自己的找零是否正确。认真敲击每一个键,确保正确,如果对不上账单的话,你是要负责的,少的话,你是要补上来的。在做这些细节工作的时候,必须认真,也得讲效率,也就是速度。如果你老出错,即使你补上来了,你也会被解雇的,如果你工作效率不是很高,或许也被解雇,因为没有老板会想用没有责任心的员工,在同等条件下,他们会喜欢高效率的员工。

你是一个收银员,你是店里的一员,你不能只是考虑自己的那块天地,你还要熟悉其他的工作流程,你得熟知商品的价格,在操作的过程中,如果觉得有什么不对劲,随时把情况反映出来,这样随时纠正,在问题出现之前,就把麻烦解决掉。比如一种商品的进货价已经改变了,系统上仍然是以往的价格,如果不改正过来,会影响店里的效益或者消费者的利益。另一种情况,因为每个超市里都有散装的商品,这样你更得注意了,因为搭称的那边可能会出错,你得会把关,看他的单价对否,还有就是数量和标签上的是否符合。

还有一种就是一些人的不好的习惯,他们会把东西装在衣袋里,你得了解他们的手段。比如一些小孩他们手里会拿个棒棒糖,如果你忘了收钱,他们知道也会不提醒你,尤其是在小城镇。这是主要的问题,当然还会有其他的细节问题,如果你想把自己的工作做的好做的高效率,你必须有认真负责的态度,工作流程要熟练,还有就是一颗热情,乐于助人的心。有团队精神,学会和别人合作。

工作中我们会和人交往,在那交往的对象就是顾客,同事还有老板,一切事情的前因后果都是有人来操作的,事情结果的好坏,和人有直接的关系,处理和和人的关系,会让你减少不少麻烦,会让你更高效的做事。顾客是上帝,我们就先从顾客说起吧。如果站在我当时的立场上,现在我的想法是这个样子的。当他们走到我那的时候,我提醒他们出示会员卡,之后提醒他们看下自己的找零是否正确,然后帮他们把东西装好,如果比较忙的话,我会给他们一个袋子,让他们自己装,这其中要用自己的微笑和热情和他们交流,当他们有什么要求的时候,要帮助他们,当发现他们有什么需要帮助的时候,主动去帮助他们,如果他们有什么问题,要和解,而不是用讨论和争吵来解决。你乐意去帮助他们,让他们满意,他们以后会更加支持你们的工作,他们高兴你这消费,你们的营业额会增加,效益会提高,这不正是你店里想看到的状况吗?相反,我观察了另一种现象,收银员和顾客发生冲突,因为一个很小的问题。比如当顾客索要塑料袋的时候,他会以很轻硬的语气说,不可以,这是要收钱的,这样会弄得顾客很不高兴,当他们有什么不明白的去咨询的时候,有的人会以一种不耐烦的语气回他,这样也会给他们一种不好的印象,没有了顾客,你的上帝都走了,你会待的更好更长久吗?答案是否定的。

因此,为了他们,更为了我们,我们要把他们服务好,这样我们才会成长的更好,发展的更好。还有就是处理好和同事的关系,和同事搞好关系,你会把工作做的更加的好。试想一下这种情况,今天一种商品的价格要改了,你的那个同事刚好知道,如果你和他还比较不错,他会即使的提醒你,你这边的工作会比较容易做,省去了一些不必要的麻烦。和他们的关系搞好了,你平时工作中有什么难题他们都很很乐意帮助你。怎么和同事处理好关系呢你平时乐意帮助他们,和他们分享自己的快乐,把他们当朋友,他们也会对你好的,至少不会对你坏的!你做好,老板对你满意,你的工作会比较顺利,得到的回报更更多的。

做一个好员工,首先,要做好自己的本职工作。其次,在工作中发现了问题,要帮助老板即使的去解决,因为问题解决了,店才

会有更好的发展,最后,是态度问题,当老板帮你指出自己的错误的时候,一定要干预承担,并且要感谢他,还要即使的去改正。生活就是这样,像五味瓶,有苦也有乐,是那么的难,但是如果你有信心去做好他,也就不觉得苦了,因为你看到了希望,希望在向你不停的招手,太阳在向你微笑,你会发现,活着真好。工作中合作精神非常重要,如果我们不愿意和对方合作,自己去做的话,结果还会用更多的时间去做。

团队精神,从现在开始要培养,熟话说得好,三个臭皮匠,顶个诸葛亮,宗仁的智慧是无穷大的。所以一定要想办法充分利用那份资源。学会高校的工作,有团队精神,恐怕找不到工作很难!把小事情做好,你有吗,这是一种心态,一种境界,好多人都做不到。印象,让客户满意,各方面都需要到位。很多重要的时刻都需要领导去拍板。对于我自己而言,不管在哪里心态很重要,以前一直担任的是学生的角色,而这次是工作人员的角色。需要和同事去相处,并且要完成领导安排的任务。

社会实践体会:通过这次假期实践我发现思考很重要,不管做什么都要清楚这件事的目的是什么,怎么做才能做到最好,把事情要考虑的很周到。刚开始的时候我只是把报纸送到办公室,后来同事告诉我要学会察言观色,每天在领导来办公室之前应该把水倒好,同时收拾好办公室,在公司里主动做事,没有什么坏处。后来我这么做了,受到了领导的表扬。这也给我以后出身社会提了醒,做自己该做的,同时做自己力所能及的。这次的实践很成功,我相信在自己以后的学习生活中,我会做的更好。

## 超市工作实践报告篇七

### 一、前言

我认为,实训就是人的经历。不需要赋予他太高的意义与期待。他是人生的一个经历,是一个过程。或许影响一个人一

生，或许就什么也不是。能够影响也未必就是好事，要看影响的是哪些方面。

一个星期的实训在不知不觉中已经度过，里面包含着很多的艰辛，同时也身受着收获。一个星期可以说是很短也可以说是很长，短的是时间跑的飞快，还没让人感觉出其中的味道出来；而慢的确是那种在实训中困惑与艰辛的体验，让自己明白了自己的一些不够与不足，当然那些实训中出现的问题后来都成了一份份收获与成功的喜悦。

这次实训的. 市场调研与预测也是我们这个学期的课程，在学习市场调研与预测的过程中我们也是进行过操作的，所以这次的实训对于我们也不是陌生的。通过此次实际操作训练使学生了解市场调研与预测，也使得我们学会了许多的关于这方面的东西，虽然谈不上有多大的影响，但是我相信这至少会对我们所有人有所帮组的。

## 二、实践过程

在实践的过程中，在分组的时候没有达到自己理想的分组状态，但我还是克服了相关的困难，和组员们一起完成了本次的实践。根据分工，我负责本次调研实践的调研方案的拟写、资料汇总和调研报告的拟写，在调研方案拟写过程中我了解到了许多书面上没有写到的东西。从网络上看了一些写作调研方案和调研报告的范文，从中学习到了该如何拟写调研方案和调研报告，了解了相关的格式和内容中要涉及那些资料和那些事项等等。也从本次的调研报告和调研方案的拟写过程中锻炼提高了自己的学做水平和运用能力。

在拟写实践报告的时候，发现了很多的问题。比如说在组员调研过程中调研的资料不完整，调研的某些数据不真实等调研中出现的问题，但这些都我们在我们组员的正确思想带动下予以改正，并重新作了调研，统计了较真实、较准确的数据和资料。

除了在拟写报告发现数据不真实之外，还发现在调研方案中的问题，比如有些数据或者资料不能反映出调研目的，不能体现本次调研的主题，对此，我也对调研方案和调研问卷予以了改进，并得到了良好的效果。

在拟写调研报告和统计汇总资料数据的过程中，我深深体会到课堂知识的运用，在以后的工作和学习中很多时候都会应用到相关的知识。还深深的感到自己在课堂知识学习的时候没有学得很扎实，在汇总资料的时候还要找到书上的内容才能继续下去。所以在以后的学习中一定要把一切都牢牢掌握并在必要的时候合理的利用以求更好。