

最新在超市的暑假实践报告(精选10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

在超市的暑假实践报告篇一

今天是“小小实践家夏令营”活动的第二天，我们将会到办公室利用投影机来了解胜大以及一些消防安全知识。资料以幻灯片的方式，被投影机投影在墙上，这些资料展现了胜大超市的发展史、盛大超市的服务宗旨和盛大超市的规划方案等，令我们更加透彻地了解胜大超市，融入胜大超市。

接着还是用幻灯片的方式，讲解了一些关于火灾的知识，如火灾分为哪些种类，还讲解了许多关于遇到火灾时正确逃生的方法，并专门讲解了灭火器的使用方法。

正是胜大超市的负责以及物美价廉、服务态度好的特点，令其受到了顾客的一致好评，也使胜大超市在短短的时间里从一家仅出售粮油食品的小卖部成为了商品齐全，较大规模的连锁店，在全油田那是家喻户晓，成为了人们日常生活购物的好去处。当然，这一切也离不开那些吃苦耐劳、默默付出的员工，他们用汗水创建了胜大辉煌的成绩。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

在超市的暑假实践报告篇二

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想赐开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先行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管理的机会。厨房是厨师的战场，由其是是生意非常的时候，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(包括调味品和原材料)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，专六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，灶上师傅掌勺用来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，有汤的菜配上汤勺，并且注意菜品的出品顺序和出品的速度快慢并且要保持好住处的有效，随时传递好前台以及威望之间的住处所以每天工作和学习，在传菜部很累很辛苦，但是每天都活行很大有充实。休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，传菜部的领班跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以

成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地向都领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实，然后他也跟我说：“你看到那掌勺的师傅和做基层工作的徒弟吗？你能看出他们有什么区别吗和联系吗？”我说：“看不出”。“那我来告诉你，领班说”，做切配的做打盒的徒弟经过长期的踏实的努力就能成为灶上的师傅就能掌勺就能独当一面，这就是他们之间的联系和区别”。领班还对我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实自己，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。同时我认为，我们当代的大学生在找工作的同时也应该有所注意：收取押金实为骗钱，对于有些用人单位，要先收取一定的押金以保证其利益的时候，往往是想骗取你的钱而不是想雇佣你。黑中介最喜欢“拖”，拖来拖去。浪费的知道是我们的时间；找借口解雇，克扣工资：最可耻的就是这些黑心的老板，我们辛辛苦苦的干活，却换来的只是他们的奸诈；高回扣诱惑你搞传销，很多商家利用大学生求职心切的心理，利用高额的回扣，引诱大学生作传销工作，并说这些都是没有风险的；娱乐场所高薪，另有企图，去娱乐场所的待遇很高，那是因为老板招引你来并不是为了让你安心的工作，而是另有所图，尤其是女孩子更应该加倍小心！声称找家教，专骗女学生，这样的事情在这些年已经屡见不鲜了，有些换人以招家教为名义，实质上是为了侵犯女

学生，我们的生命都有危险了，一定要小心。

对于我们这些急于找工作的大学生来说，谨记以下几条有助于我们成功的走上工作岗位。

1. 查中介资格。

委托中介机构介绍前，应先查看是否有工商局颁发的营业执照和劳动部门颁发的职业介绍许可证原件，办公地址是否与证件一致；同时，还可从公司招牌是否醒目、办公设备是否齐全、办公人员工作状态等，来判断中介是否可信。

2. 不要轻易掏钱。

不要轻易交钱给中介机构或用人单位，交钱前多咨询情况，一问三不知、急着收钱的单位，多半是“黑中介”、“黑企业”。此外，还可从中介广告来判断岗位的可信度，越是“常年招聘”、“高薪急聘”岗位，越要小心，应聘时不要轻易交钱。

3. 签合同。

应聘成功，应与兼职单位签订劳动合同，以书面形式确定自己的权益。大学生假期兼职属短工行为，合同中最重要的是约定具体工作时间，确定工资数额、工资支付时间及方式。具体条款可参照劳动合同。

4. 不要轻信路边的招聘信息(广告)。

5. 拒绝高薪诱惑。

天上不会掉馅饼，天下也没有免费的午餐，高薪虽然诱人，但要清楚自己的条件和特长，看自己是否能为用人单位创造良好的效益，是否能对得起“高薪”。若答案是否定的，则

要在心里多打几个问号：为什么他们会录用我？多个心眼便少一个受骗的可能。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

早在学校就计划好了，今年寒假得和以往过的不一样，不能再像以前那样只是在家做宅女，看电视上网然后就把一个假期给挥霍完。所以我在还没放假的时候就让妈妈帮我在县里的黄商超市报名，寒假回来我要去那儿打工。12号到家，14号我就迫不及待的去超市面试上班了。这短短半个月的打工生活给我留下了深刻印象让我倍感难忘，人生第一份工作，第一次体会上班的感觉，这些都足够让我好好总结、细细体味。

在黄商超市斯味特快餐连锁店我们临时工每天的工资只有30块但是每天却要上9个多小时的班，劳力何其廉价！这让我对自己在学校乱花钱的行为深感惭愧，打工很辛苦，赚钱很不易呀。刚开始几天有些熬不住想放弃，但是想自己既然选择了来到这里打工我就没有理由放弃。像妈妈说的那样还有那么多和我同龄的甚至比我小的女孩在这里打工，而且她们还是长期的，我只要坚持半个月就解放了，可以继续回到学校过我的学生生活，而她们呢，做完一天还有一个月，她们比我要苦的多，我有何理由抱怨呢？我为自己感到庆幸，更加觉得自己要坚持做完。我都这么大了却还是伸手问父母要钱，能够自己赚点钱是多么好的一件事呀。自己劳动所获得报酬虽然不多但却更让我明白父母赚钱很不容易，以后不能浪费钱了。

随着社会经济的飞速发展，浠水人民的物质文明也得到很大

的提高。来超市购物的人摩肩接踵，超市门口的大车小车也挤得满满的，在店里吃饭的也很多，特别是像肯德基这类的快餐更是深受浠水人民的喜爱呀，但是部分家乡人民的素质却让我大开眼界。乱扔垃圾的自然不在少数，还有为了座位吵架的，有小偷在店里偷东西的，有顾客擅自进厨房参观的，更有家长因懒得带小孩去卫生间方便，竟直接让小孩在店里的大厅里解决，然后就大摇大摆走出超市。有一次我忍不住就对那位家长说请不要在公共场合大小便，以免影响他人就餐。谁知那位家长竟说她是来消费的，她有权利这样做，反正有我们这些服务员，我们扫一下不就没事了。如果每个人都像她这样想那么我们这些服务员不就成了扫厕所的，关键这样做多影响她自己的个人形象呀。我真心希望家乡人民在钱包鼓起来的同时也要注意提高个人素质，我们浠水人民要做有素质的国民呀。

顾客至上 是服务行业亘古不变的行业准则，在快餐店打工的这段时间让我懂得在向顾客提供服务的同时也要维护自己的正确权利，面对蛮不讲理的客人我们也要据理力争。有的客人在吃完饭走人半个多小时后又回到店里说他放在餐桌上的食物还没吃完我们怎么可以就仍了呢，都半个小时了，客人来来往往，我们服务员当然得不停地收拾桌子呀，这么长时间我们怎么可能不收拾扔掉呢，那人依然不依不饶要我们赔。店长为了不影响其他客人就再送他一份餐。那人临走竟还开口大骂我们服务员，唉，真够委屈的。当服务员的经历也锻炼了我的交际能力和应变能力，每天面对不同的客人，不同的人得说不一样的话。对待小朋友要亲切和善，对待老人要有礼貌，对待大人也要真诚礼貌。以前我是一个胆子不大的女生，现在我的胆子要大了很多，敢主动与人交流。

干一行爱一行，选择了一项工作就要认真的投入进去，慢慢就会发现其间的乐趣。虽然只是小小服务员，但是劳动是光荣的，靠自己的双手去挣钱，我感到无比自豪。现在每年毕业大学生找不到工作的比比皆是，毕业即意味着失业。我想他们与其在家坐着等待不如就从小工作做起，这样也可以让

自己经济独立不依靠父母，不当啃老族，而且可以在工作中锻炼自己，寻找新的机会。大学生也是人并没有什么高人一等，从一些小行业做起也是让自己就业的一种途径。在学校的时候我曾认为自己都读了这么多年的书了，当服务员还不是小菜一碟，我也认为自己肯定会和其他没读书的服务员不一样，可是我错了，在同一个岗位我们都是是一样的，一样的靠出卖自己的劳力获得报酬，甚至我还没那些服务员做得好，刚开始我的态度不认真，总喜欢偷懒，老挨店长的批评。是呀，店长只是请我们来打工的帮他赚钱的，我们偷懒对他没有任何好处，挨骂也是自然的啦。再过几年我也将步入社会，我将拿什么来证明自己可以胜任某一项职务是我在大学里必须思考的。社会竞争如此激烈，每年毕业的大学生也越来越多，大学四年很快就会过去，我唯有好好把握，这样在进入社会的那一刻我才不会这般惶恐。

半个月的打工生活早已结束，留在我心里的却永远也不会磨灭。它教给我太多东西让我用接下来的时间去慢慢消化。

共2页，当前第2页12

在超市的暑假实践报告篇三

大学生在暑假的时候去超市社会实践，那么你们知道实践报告要怎么写吗?下面是本站小编为大家整理的大学生暑假超市实践报告范文，欢迎阅读。

本次我进行实践活动的单位是超市。它是位于我们市中心的一家综合性的购物中心。我在这家超市的工作岗位有导购员、收银员,还有保洁员。本次我的实践活动圆满结束,并且达到了我预期的目的。实践的内容包括了主体、总结以及实践体会等内容,并且附实践论文一篇。以下是我对此次为期2周的实践活动的具体说明。

主体主体内容共包括了3个方面:实践前期工作、实践过程以及实践的体会。以下我将会分别从这三个方面来谈谈我此次实践的收获。

实践前期工作在实践前,我先了解了下附近几家超市的情况,并通过分析自身的条件,最终选择了较为合适的一家进行寒假实践活动。在确认了进行社会实践的地点之后,我联系了超市的负责人,并对实践一事征得其同意,自己是无偿对超市义务劳动,他也表示愿意提供力所能及的帮助。

在正式超市进行实践活动前,我首先向相关负责人了解些具体的情况,包括工作人员的概况,工作的日常以及对自己所要进行的工作的规章熟悉。其中,我认为对超市内秩序的维持和收银,是我此次实践活动的重点。为此,我首先了解了超市管理规范并记录了其中重要的几点:

1. 服务态度要认真,要谨记顾客就是上帝
3. 不可监守自盗,违者重罚
5. 超市内保持清洁,禁止抽烟明火

以上就是我根据超市内的条例自己简单记下来的几点。从事超市工作是一件简单但是重要的事情,直接关系到社会的稳定和发展,我整理好了自己的状态,准备投入到这为期两周的实践活动中。

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。

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。

一、实习目的

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,趁着寒假有这样一个节日,好好大干一场。

二、实习时间

20xx-7-18—20xx年8月20日

三、实习地点

亿鑫超市

四、实习单位和部门

私人永和饭店

五、实习内容

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：

一。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。

二。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映像!

三。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,就不是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆,还是来来回回闲逛?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。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，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。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！

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着大头皮鞋，带着我的绿色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。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，五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，身体强壮，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来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，可现在只能端盘子，瑞怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒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。

共2页，当前第1页12

在超市的暑假实践报告篇四

1. 实践时间： ** 年07月15日 至 **年08月30日

2. 实践目的：

本次实践的目的着重在于体验社会生活，锻炼自己的社会适应能力。从中学习与顾客及领导沟通交流的技巧，体验找工作的不易以及工作的艰辛。同时在工作中获得自己的人生价值。广而言之，通过暑期实践了解到当前严峻的就业形势，锻炼自己各方面的能力，丰富自己的阅历。

3 . 实践内容：

年暑期7月15日至8月30日，为期一个多月的时间，我在**超市从事面点的销售工作。

首先，通过同学的介绍我进入到这家超市，经过人事部门经理的面试后，录用我为暑期工。暑期实践过程，采取倒班制，

每天工作八到十个小时，早晚班轮换制。由于我是新人，刚来超市的三天，我遇到了不少的困难，比如我不会用电子秤，不知道产品的价格，不清楚该如何向顾客推销介绍产品，一切对我而言都是陌生的，还好在同事们热情的帮助下我很快克服了这些困难，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，我也能尽可能满足他们的要求，时刻想着顾客就是上帝的宗旨。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台促销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长和顾客，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，我还是觉得这次实践的时间有限，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。顾客总是喜欢物美价廉的东西，晚间的促销有时可以达到一天营业额的三分之一，如何迎合顾客的消费心理，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。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。从这次暑期实践结束我就要开始计划以后的生活乃至今后的就业规划，进而更好的丰富自我。提高自身素质，做社会需要的有用之人！

4. 实践结果及总结体会：

通过这一个多月的暑期实践活动，让我获得了丰富的社会经验。

第一，做事要严谨

以前从来不知道自己是这么的粗心，填写报表的时候任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，这就必须细心，更甚的时候，当面临促销点产品报废时，要及时和主管说明，同时还要与相应接班的同事说明清楚，以确保工作的顺利交接，才能保持有条不紊的工作秩序。此外，要加强与其他促销员的交流，以至于能使自己更能熟悉整个工作流程。

第二，学会坚持

每天的工作都是紧张而忙碌的，以为自己很坚强，很有时候还是会脑海中闪现出放弃的念头，但骨子里还是时刻地鼓励自己去坚持。是的，到目前为止我坚持下来了。尽管我的业绩不是最优秀的，但我达到我的目标及要求。我的坚持是我的收获，也是我的骄傲。

第三，学到宽容

在与顾客进行交流时，难免会出现在利益方面的冲突。同时由于天气炎热的缘故，客户的心情不是特别的好，偶尔会出现言语过激的状况，因而，只有时刻保持一颗宽容的心，才可能顺利地完成每一项工作。

通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的珍贵，知道了工作的辛苦，知道了如何学会克制自己，学会了如何积极地去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断地失误与成功让自己更加清楚地认识到自己的优势与不足，能够有一个更加明确的目标去面对未来！

由于我属于短期工，所以我的工资是按天计算的，比正式员工的工资要低一些，很感谢经理能够给了我这次实习的机会，同时也十分感谢同事们的支持和鼓励，各方的帮助才使得我的暑期实践能够圆满完成。我想，在**超市做短促的工作经历将是我永远珍惜的宝贵财富。

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！

在超市的暑假实践报告篇五

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从x月x日至x月x日，我在xx超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一

项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形色*的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了很多不必要的负担。但面对这

样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

在超市的暑假实践报告篇六

2019年7月1号开始，做假期兼职，收获还是很多，每一次都认识很多人，虽然每次回到宿舍都很晚，但都为一天的忙碌感到自豪。我喜欢参与活动现场，下面分享下，我暑假的一些经历。

不管什么兼职，我都会去尝试的。摆地摊、穿着溜冰鞋发传单、电信摆点促销、社团拉赞助、和朋友在情人节那天卖玫瑰花…摆地摊的时候，有点胆怯、别扭，陌生的背着那些自己也不懂的产品功能的台词，结巴紧张，人来人往没有吸引力，直到后来敢于大胆的逢人主动介绍，滔滔不绝、信手拈来，和顾客有说有笑，那种成就感，很赞。

穿着我不太擅长的溜冰鞋，冒着生命小小危险，菜鸟级别的我敢于在大型超市门口，溜达派单，那种快撞到人急速和担忧，一次次捂着小心脏说：“还好还好…”其实早已害怕，假装安定，牵强微笑。

做电信的代理，加入天翼部落是我很自豪，有加入一个团队，认识几个志同道合的朋友，从早到晚，不管天气的炎热，一

直顶着炎热，汗流浹背的每时每分，和每一位需要了解业务的顾客，详细解答，就算口干舌燥，也得撑着，这就是任务，就是命令。

社团拉赞助，还真是锻炼不少，整个人跑商家，一天来来回回跑了十家，成功的只有一家，和商家在交流的过程中，从准备不足到底气十足，直到签完合同。

卖玫瑰花的勇气和口才，和闺蜜怀着美好祝福，每一次尝试都是一种成长。

我行动，我收获！

在超市的暑假实践报告篇七

前言：文秘1231班向xxx□女，在家乡xxxx县xxx超市做为期两个月的暑假工，现将此次社会实践报告调查如下：

虽然是超市临时工，但是过的很充足，学到了很多东西，刚开始进去，是做产品促销员，举个牌子站在那，一脸茫然的不知道干嘛，也不知道怎么宣传产品，后来遇到一个工作人员，他开始在人少的时候教我如何推销产品，我也开始慢慢的尝试，既然选择了，就要做好，开始上台，我很害怕小心翼翼的，在台上忙碌中，我忘记了先前的紧张，开始进入工作状态，害怕就是这样被克服的。在超市做促销员，得注意尊重客户，服务客户，虽然每天都是这样的站着，但也每时每刻都要注意服务客户。

在学校，我们和工作的时间状态完全不同，在工作中，我们时刻都在工作状态，工作不满意主管可以时刻的开除你，积极的接近顾客，了解顾客，耐心的推销产品，这在其中锻炼了我们的人锻炼，语言能力和心里洞察力。

学校的生活中和社会不同，学校的书本公式中，学不到社会

的经验，在工作中优胜劣汰，在工作的条件下积累更多的知识，在工作中要自信，克服心理障碍，一切就ok了。

在本次实践中，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要多参加实践活动，磨练自己的同时还可以学到很多的知识，使自己未踏入社会积累更多的知识。

经过这次工作中，我从中学到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交流过程中，我能看到自身的价值。找到自信，不论做什么事都必须要有主动性和积极性，对成功有信心，关爱别人，支持别人。

在此次工作的体会到了钱的不容易，更加让我懂得了坚持，体会到了付出与收获的关系，在大学最后的半期里，我会更加努力地学习，完善自己。半年后，我将是社会中的一份子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是不行的，以后的人生是漫长的，锻炼自己是一名合格有用的人才。

在人生这个大课程上，我还有很多需要学习和增进的人地方，我会在人生的课堂吸取更多的经验，以便我们更好的成长。

在超市的暑假实践报告篇八

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。

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。

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。

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 and 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！

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样容易，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。

在超市的暑假实践报告篇九

本文目录

1. 2019暑假超市社会实践报告
2. 大学生暑假超市社会实践报告
3. 大学生暑假超市促销员社会实践报告

本次实践活动为超市发海报，在此次实践活动当中我认识到了干任何工作都要讲究方式方法，发海报也不是件容易的事

情，在发传单的过程当中，我也学习到了很多的东西，学会了很多为人处事的道理，这些东西并不是钱才能都买到的，其中的酸甜苦辣只有身在其中才能真正的体会到，在以后的学习生活里，我也会向身边的人好好学习，学习为人处世事。

实践报告正文

这个暑假我在超市找到了一份工作，起初认为工作内容简单，劳动强度不算很大，那就是为超市发送海报，这个工作并不是站在街头沿街发送，而是往小区发送，既可挨家挨户发送，也可根据地址派送，关于工资则是按件计费，刚找到这个工作的时候，感觉到这个工作不是轻而易举，就凭我的速度，一天赚上四五十那不是玩似的，当即就交上了50远的押金，与负责人签了一份合同，规定要干够一定时间才能辞职，也就是说提前辞职的话押金就不会给了，这个流程跟我寒假的家政工作是一样的，都是为了保证工作人员固定性。

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

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。

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。

2019暑假超市社会实践报告（2） | 返回目录

大学生暑假超市社会实践报告

前言

一、实习目的

二、实习时间

xx-7-18—xx年8月20日

三、实习地点

亿鑫超市

四、实习单位和部门

私人 永和饭店

五、实习内容

2019暑假超市社会实践报告（3） | 返回目录

大学生暑假超市饮料促销社会实践报告

大学是学校与社会的关键的纽带，当我们作为大学生跨入大学校门的时候，也就意味着我们已是个准社会人，有一只脚已跨入社会。

学校是育种的温室，让我们学会生活，成为社会的优苗；社会是炼苗的战场，让我们学会生存，成为祖国的栋梁。

我们上大学了，就意味着成长了、独立了，就应该参加一些社会实践活动，接触社会、了解社会，一方面可以把学到的

理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力，另一方面可以积累工作经验，让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，额外地，还可以赚取零花钱。

去年高考后，在亲人的介绍下，到武汉市武昌区一个武量贩做了两个多月的王老吉的促销，感觉收获颇多，懂得了怎么样跟人相处、跟人交流、以及促销的方法等。所以今年考完试，在荆州辗转了一个星期，就打包直奔武汉。

到武汉，修整一个星期，就在武昌区的一个武量贩于07月21日—08月25日开始了历时一个月暑假超市饮料促销的社会实践。

在武量贩里，我的具体的工作就是：偶尔搬货，不时上货，有时抹货，时时卖货。

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。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。

还有上班时间一定是在工作中的，不能停不能坐，左脚累了换右脚，受不了了就跺跺脚。想刚过来的时候，工作一天下来，像中了化骨绵掌似的，全身酥酥的，根本不想也不能动弹。

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。

一、对于超市老板来说。

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。犹如电影里面的间谍、特工就粉墨登场啦！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！

二、对于超市员工来说。

1、要对自己的工作足够的了解，懂得它的用途、优缺点等等，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，这样才能向很好顾客推销自己的产品和服务，让顾客乐意的接受。

2、要有良好的心理素质及受挫折的心态。老板情况不妙，责备经理；经理不爽，怪主管；主管受罚，骂员工，最后受气的还是我们。再说，很多领导级别的人物肚子里面也不过那么点墨水，“出口成章”，说出点来让人受不了。

3、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。记住：吃饭，都会流汗，咀嚼多了，都上下颚疼；更何况拿人钱财，替人做事，老板招你，不是拿你当爹妈的，而是为他创造财富，越大越好。

4、做一项服务工作，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，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。

5、勤于找事情做。初来咋到，要跟身边的人搞好关系，哪怕吃点小亏累点，也要乐意帮助他人不管是谁；无论大小官员，随喊随到，搞不好叫你的就老板他妈。

三、对于一个寻找兼职的学生来说。

其实考试完，我在荆州市的荆州区和沙市区大街小巷，看遍了招聘广告，问遍了大小店铺，才直奔武汉的亲戚。

在荆州市，人才劳动市场出现了一个死循环：有求有供，可

很少有学生能在荆州市找到兼职，对于用人单位也很难找到适合她们的员工。分析原因大概有：

假期，特别是寒假，很多单位，比如餐饮、服务等等，都需要相关人员帮忙，但是很多用人单位都不招聘寒、暑假工，都说寒、暑假工做不长，浪费培训时间和相关费用。可荆州市是个鸟不拉屎的地方，消费水平低，工资待遇更低，仅仅是沿海一带的三分之一，而且俊男靓女罕见，也根本没得玩；一般人，长期工不会留下，也不会进来。所以它不像沿海一带，人流量大，供求量大，流动性大，运行速度快，。对一般单位来说，每日进出员工100人左右。而荆州市，其劳动市场最大的人流量就数长江大学，以及市县各中、小学莘莘学子。

由此，就出现了一个死循环，劳动市场的漏洞，供求的怪现象。

对于打算在荆州市找兼职的学生来说，一定要：早，快，准！

1、早，早联系！招聘寒、暑假工的单位不多，所以要早联系，免得兼职劳动市场饱和。

2、快，快就职！因为兼职就是兼职，它有很大的可替代性，是人人都能做的，而且单位一般都忙用人，所以联系上用人单位后，一定要尽快就职，免得“鸠占雀巢”。

3、准，瞄准单位！在荆州，不是所有单位都招聘兼职，只是那些灵活性大、流动性大，比如餐饮业、服务业等等，在寒、暑假工作，相当于旺季，就需要一定人员帮忙。

另外，利用寒、暑假，寻找打工机会，对我们学生来说是很困难的，就算是大学生是无用武之地，做的都是服务、杂工等，很多大学生去打工的时候，不管做什么，工作环境怎么样，待遇怎么样？只要老板招聘，再苦再累，工资再低，待遇再

差也没有关系，这样没有必要。

学生打工本来就很廉价，所以我们更不能降低自己，因为我们是学生，大学生，是灵活机动的主流，是祖国的未来，是社会的新血液以及能量之源。

打工，是我们所需要的，可别忘记我们花寒、暑假休息的时间做的主要目的是为了锻炼自己，提高自己，只有正确的引导自己，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。

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。使我增长了不少见识，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。

.08.23

暑假超市社会实践报告（4） | 返回目录

xx年7月1号开始，做假期兼职，收获还是很多，每一次都认识很多人，虽然每次回到宿舍都很晚，但都为一天的忙碌感到自豪。我喜欢参与活动现场，下面分享下，我暑假的一些经历。

不管什么兼职，我都会去尝试的。摆地摊、穿着溜冰鞋发传单、电信摆点促销、社团拉赞助、和朋友在情人节那天卖玫瑰花…摆地摊的时候，有点胆怯、别扭，陌生的背着那些自己也不懂的产品功能的台词，结巴紧张，人来人往没有吸引力，直到后来敢于大胆的逢人主动介绍，滔滔不绝、信手拈来，和顾客有说有笑，那种成就感，很赞。

穿着我不太擅长的溜冰鞋，冒着生命小小危险，菜鸟级别的我敢于在大型超市门口，溜达派单，那种快撞到人的急速和担忧，一次次捂着小心脏说：“还好还好…”其实早已害怕，假装安定，牵强微笑。

做电信的代理，加入天翼部落是我很自豪，有加入一个团队，认识几个志同道合的朋友，从早到晚，不管天气的炎热，一直顶着炎热，汗流浹背的每时每分，和每一位需要了解业务的顾客，详细解答，就算口干舌燥，也得撑着，这就是任务，就是命令。

社团拉赞助，还真是锻炼不少，整个人跑商家，一天来来回回跑了十家，成功的只有一家，和商家在交流的过程中，从准备不足到底气十足，直到签完合同。

卖玫瑰花的勇气和口才，和闺蜜怀着美好祝福，每一次尝试都是一种成长。

我行动，我收获！

转眼间本年度第一学期就结束了。告别了学校的生活，也就告别了以往的稚嫩，告别了那些不切实际的幻想，一步一步更成熟了。迎来了这个暑假，也迎来了暑假实践活动。因为是第4次参加社会实践，经验也不是很足，所以我一开始就将眼界放低，抱着这样的态度，进入了华润万家。

超市正式工是统一着装的，宝蓝色制服。我们假期工也是一样。他们胸前都佩戴着自己的胸卡，我们不同于他们的就是假期工，超市早上8:30点开门，我们7:50点就要集合。助理会进行训话，强调一下个别注意事项，鼓动一下“士气”这之后才干活。刚开始我们每天就干6小时，后来每天干8小时，下班后一般情况没什么事我回家倒头就睡了。我所在的区域是超市二楼的熟食成品区，比如：达利园软面包、旺旺雪饼等。这可以说是任重而道远，这个工作一方面要承受身体上

的折磨——每天8个小时?这也是需要体力、毅力、耐力、定力超一流的，而另一方面还要承受精神上的摧残——浓郁的香甜，永远看的到而吃不到，在这样的环境中挣扎了45天的我，终于不负重望的瘦了。

超市里的工作说起来其实很简单。首先来货的时候要及时的帮着把货放归位。货的数量多、质量大，即使有专门转移货物的推车?也是非常沉的，平时在学校不怎么干粗累活，在家家长不舍得让我们干，比我们瘦的销售员都比我们推的快、推的稳。一切准备就绪后，超市就开门了?我们开始迎接我们的客人。在这里，顾客就是上帝，顾客的错也是我们的错。他们有着绝对的地位。特别是我们这些“嫩草”们，大多是在校学生，再怎么也说难免有点心高气傲、心浮气躁，面对某些“刁客”时?明显的不如老姜辣。幸好我的脾气性格本身就比较温和，对待陌生人更是谦逊有礼，自己再稍微注意一下，也就没什么问题了。特别是想到我以前在超市找厕所而不得的尴尬情况，提前“访遍”了超市一楼的所有厕所?以防有询问的顾客。虽然后来主管也提到了，我还是为自己比以前考虑全面了一点而感到高兴。

心得体会□

在这里，不是被领着、牵着的学习了。而是，主动的接触，主动的拉近与顾客的距离。这当中就锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。胆大了才能冷静，冷静了才能更好的通过顾客的语言与表情察觉顾客的想法，才能清晰流利的表达自己的意思，才能游刃有余的回答顾客的提问，不至于张皇失措。但在此前提下还要做好心理准备——被“冷落”的准备。如此多的品种，许多顾客看花了眼，往往犹豫许久还不一定会买。这时候我们就需要有耐心。有些顾客就是冲这份耐心才买的，徘徊了这么久，不买就有点不好意思了，不耐烦、烦躁反而会气跑顾客。这些经验教训还需要我们慢慢领会，而不是在毕业后读本速成书便可以的。另外就是细心认真。我相信，再怎么细心认真也不为过。细节决定

成败，它可以反映一个人的性格、处事风格等等。而认真体现一个人工作的态度，先不论工作的成果如何，最起码有个良好的态度，认真的去做，努力做到最好。如果连态度也不端正，还何谈把工作做好。

这几个月里我最大的体会就是做事都要谨小慎微，不要因为事情简单而掉以轻心。也明白了我们现在的处境并不是很理想，应该有危机感。常听别人说社会跟校园是两个截然不同的世界，当时不理解之间到底有什么不同，经过这次亲身经历，的确明白了其中的差异。刚刚到这个新的环境中的时候，真的很不适应，每天的工作，真的觉得很累而且很无趣。可随着时间慢慢的过去，我觉得如果要适应这个社会，必须要克服许许多多的困难，而且要试着改变自己，使自己能够融入这个残酷的社会中去。而且我慢慢的发现其实理货员工作也不是那么无聊的。每当想到这里，我就不断的鼓励自己，要好好在这里工作，好好学习相关的知识。来到这里的前几天，每次都会有几个师傅带我，也正因为这样我很快进入这个角色中，同时发现要学习的知识太多了，怕自己学不过来，可慢慢的，我觉得只要把一些重要的知识记住，并时常的温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识实际的工作相互结合起来，其实也不算太难的。虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但在他们细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。在他们的细心教导下，我学会了很多知识，比如食品的保质期要时常的检查、台面必须保持整洁，对顾客的服务态度和自身的素质也也很重要。“您好”，下次再来“这些最基本的礼貌用语是必不可少的，虽然我不太爱说话，但我慢慢的克服这些毛病。[莲山课件]遇到问题之后该如何处理等等。其实我觉得我要学的东西远不指这些，我要学习的知识实在太多了，心里也有点儿着急了。感觉自己差的很远。

也懂了，我们过去花的每一分钱都来之不易，都是父母辛辛苦苦用血汗钱赚来的。未来我们要走的路很长，学校给我们安排这个机会能让我们及早的发现自身的缺陷。

认识到了不足就要尽早的去改正，如果安于现状那么等待我们的就是被社会所淘汰。我以后要丰富自己的人生经验，使自己的工作和个人能力在以后的道路上更上一个新的台阶。

短暂的兼职生活让我在汗水中得到磨练，减少了对残酷的社会就业压力的恐惧。但同时我也再一次的体会到了工作的艰辛。我们在学校里微不足道的经验根本就不够应付这个复杂多变的社会。我想问经验是什么. 经验就是通过自己的亲身体会去总结出来的精华。希望以我所学. 尽我所能. 在磨练中不断成长. 吸收更多的精华. 提升自己的各方各面. 宝剑越来越锋利. 梅香越来越浓郁. 在竞争激烈的社会中掌握生存之道。

在超市的暑假实践报告篇十

“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 and 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。

今年的暑假虽然不是很长，但还是必须要进行社会实践。近年来，社会实践似乎成了学生的必修课，各地各年级的学生

都利用假期时间进行不同的社会实践。说实话，刚开始去进行社会实践只是因为这是一项作业，但是在我结束了这次暑期社会实践之后，我发现我学到了很多在学校里学不到的东西。

我选择的工作是做超市营业员，所在单位是本市一所中型超市，生意红火，很有发展前途。至于实践目的，自然是接触社会，增加实践经验，为以后工作打下基础。虽然这次的实践与我的专业并不对口，但是我想增加一点专业之外的社会知识还是一件好事。

虽然已经不是第一次参加社会实践，但是对于做超市营业员还是很陌生的。所以最初对这次实践还是觉得比较新奇的。我在8月5日上午8点正式开始我的工作。负责人交给我的都是比较简单的工作。我的主要工作就是客流引导、摆放货柜商品。但是，即使是比较简单的工作，刚开始时我还是不能很好地完成。我的方向感一直不是很好，而且对这家超市也不是非常熟悉，所以开始时对于那些问路或者询问商品具体位置的顾客我经常只能报以歉意的微笑。比较庆幸的就是周围的姐姐、阿姨们经常会对我伸出援手，避免了不少尴尬的情况。而摆放货柜商品时，我也是经常出错。

不断的错误让我最初的新奇和憧憬消失地无影无踪。本来以为这种超市服务员的工作是很简单的，不需要动脑，也不需要太多的体力劳动，可是自己做起来才发现根本就不是那么回事。任何一项工作都是需要动脑思考的，任何一项工作都有值得让人学习的地方，对于任何一项工作都不能轻视和放松。而且，在工作的时候，就会发现，我们在学校、课堂里和书本上学到的东西实在是很有有限的。社会才是最大的课堂。再多的知识，再多的理论，没有实践，都是空话。

而在接下来的几天中，我会利用休息时间主动地去了解超市商品摆放的位置、一些商品的特性，向周围的同事们询问他们的工作经验、工作心得等，虽然他们不一定都有高学历，

但在工作方面还是值得我学习的，而且我也再不像刚开始时一样不知所措，于是几天下来便基本熟悉了超市的总体环境，做起事来比开始时得心应手了，效率有所提高，错误也变少了。明显感觉到自己的进步，心里很是高兴。

在这次实践的最后几天，我已经能比较好地完成我的工作，对于前来询问的顾客，我已经能基本解答他们的'问题了。对商品的摆放也能让管理员满意。

虽然这次做超市营业员的时间不是很长，只有短短的十天，而且我也很明白其实自己在超市也没什么贡献，倒是给别人添了些麻烦。不过，我在这里见到的、学到的、悟到的东西都是难以估量的。时间一晃而过，却让我从中领略到了许多东西，而这些东西将让我终生受用。

在超市工作每天会遇到许多形形色色的顾客，勉强可以算得上是阅尽“人间百态”。从很多顾客的衣着、气质、态度等方面也可以深刻感觉到社会的不公平。超市里每天人来人往，也偶尔会有一两个小偷，虽然也有摄像头在工作，可是这也是对人眼力的考验。可见在任何工作中都必须具有敏锐的观察力。也有时候会遇到蛮不讲理的顾客，但是作为一个营业员必须时刻谨记“顾客是上帝”的宗旨，必须什么时候都保持良好的态度，不管是做人还是工作，都必须具有广阔的胸襟，而且在适当的时候要能够忍耐。体会到了营业员的辛苦和难处，我想以后我逛超市的时候也应该要注意这些。正所谓“己所不欲，勿施于人”嘛。

我们从幼儿园到大学，几乎所有的学习时间都是花在学校里和课堂上，而付与实践的时间可谓是微乎其微，而无疑这种教育方法有着很明显而且可以说是致命的缺点。而各所学校应该也是认识到这个弊端，所以近几年来特别强调社会实践的重要性以及在学生总体成绩中所占的比例。

以前，脑海中总有一个疑问：学习用来干什么，学习的真正

价值在哪儿？而通过实践，我终于找到了答案。

学习，是为了实践。

哲学中强调实践是基础。古人就已经强调“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”了。实践是认识的来源，一切知识都来源于实践。书本知识只有与实践相结合，并用之于实践，为实践服务，才能得到深化和完善。实践是知识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但并不排斥学习间接经验的必要性。时间的发展不断促进人类知识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，人的知识能力也就不断改善和提高。实践，就是把我们在学校所学的理论知识运用到客观的实际中去，使自己所学的理论知识都有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。通过这一段时间的学习，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。我们要从实践中学习，在学习中实践。我们不止要学好学校里所学的知识，还要不断从生活中、实践中学习其他知识，不断在各方面武装自己，才能在竞争中表现自己，突出自己。

对于一个即将迈入大二的学生来说，实践不仅可以增强自己的本领，另一方面，实践也可以为以后的工作打下坚实的基础。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，投身社会的良好形势；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立社会服务思想的有效方法；是实现自身价值的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校学生更新观念，吸收新的思想与知识。拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，让我更加明确了自己的成才之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我的人生价值得到了实现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

当然，这次暑期实践让我感悟到的远远不止这些。

自己亲自工作了，才会明白工作的辛苦，才会了解父母养家糊口的艰辛，才会了解到财富的来之不易，才会明白勤俭持家的重要性。而我也深刻体会到，吃得苦中苦，方为人上人。以苦力赚钱实在是非常辛苦的，而要想避免这种情况，只有现在努力学习，获得别人所没有的技能才能成为人上人。

人活在社会中，必然会与周围的人或事发生各种各样的联系，是不可能脱离他人而独立存在的。而不论是做人还是做事，处理好人际关系也是十分必要的。社会上人际交往非常复杂，经历过的人才会有深刻的感受。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）们处理好关系需要许多技巧，必须在生活中学会怎么去把握。我觉得这次社会实践使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大进步。我觉得：在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就要学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。