

2023年超市社会实践报告内容摘要 大学生超市寒假社会实践报告(大全5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

超市社会实践报告内容摘要篇一

姓名：

学号：

班级：

xxx 111111111 xxx学院xx班

20xx/2

社会实践报告

.超市应当是结构最简单的企业，但是它的经营管理却是不容小视的。作为连接产商与消费者之间的枢纽，它起着至关重要的作用。超市的最主要成员就是经营管理者与销售人员，诸如会计，保安等当然也是不可或缺的部分，但是真正主宰超市命运与发展前景的仍然是经营管理者与销售人员。一个盈利叫大具有很好前景的超市必然拥有一批优秀的经营管理者与销售人员。作为经营管理者，是整个超市商业行为的核心组成，必须具备良好的个人素质与经营理念。诚信。古语说“与朋友交，言而有信”，诚信是做人之根本。要想成为一个成功的经营者，就应当做到言而有信，行而无欺。世界上没有一个狡猾的人，能够狡猾到使每一个人都不知道他

是狡猾的，你可能在某一时候欺骗所有的人，也可能在所有的时候欺骗某一个人，但是你却不能在所有的时候欺骗所有的人。俗话说“得利不可再往”，天时.地利。

通过朋友介绍,我成为了一名导购员,从这天起,我的生活又多了一种经历,这将是对我的挑战,也是我人生中的一笔宝贵的财富.在正式成为促销员以前,我首先要到县超市去培训,培训的经验让我懂得了如何做好一名优秀的促销员,我要以百分百的热情和真诚来面对每一位顾客.我工作的地点是在一家超市发货物,离我们家要两个小时的路程,但这些困难并不能打倒我,我坚信自己能做好这项工作,并要做的出色.开始上班以后,我发现,上班确实不是我想象中的那么容易和有趣,真的会感到累,并要面对很多从来没有遇见过的事情和问题,这都是对我的挑战..但渐渐的我发现和顾客交流是一件很幸福的事情,有的时候,一些叔叔阿姨觉得我年龄不大,便和我攀谈起来,会说些鼓励我的话,让我更有精神投入到工作,这给了我很大的信心.还有的时候,我会从一些爷爷奶奶那里得到很多生活经验,他们会告诉我如何挑选新鲜牛奶等等..这让我更加喜欢这里,更加热爱这里.有时,理货阿姨的一句表扬会让我开心很久,这就是刚刚工作的缘故吧,呵呵.这些言语都会让我更加自信,更加努力的工作,工作时每一天都会过得充实快乐,这也是一种幸福啊.当然,我也遇见过刁酸的顾客,同样也锻炼了我的忍耐力和化解小矛盾的能力,这让我懂得了宽容和谦让,让我长大了不少..“不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。”

这次的社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。要成为一名出色的导购，就需要具备一些特定的基本素质和条件。

自信心和自我形象是一个成功的导购应该具备的素质中最重要的部分。我们内心的想法，就决定我们是什么样的人。如果内心相信自己是个出色的导购，你从思想上就会一点一滴的转化为一个优秀的导购，第一件要做的事情就是想办法提高自信心和内在的自我形象，亲切的笑容、整洁的外表等都有助于提升自我形象。

一个出色的导购首先应该对自己的产品和服务具备十足的信心，你有多喜欢和相信自己的产品，决定了你在销售过程中所传递的热诚和影响。销售过程实际是一种信心的转移，我们的客户永远不会比我们自己更相信我们的产品。当他们发现我们自己有多喜欢、多爱我们的产品时，他们也会自然而然地接受和喜欢这类产品和服务。

成功的导购都非常关心自己的顾客，常常把他们当成最好的朋友和家人。对于进入超市的顾客，导购热情亲切的把他们当作朋友来招待，不故作专家，不强行推销，欣赏顾客的优点，提供穿着的建议，让顾客一边享受真诚的服务，一边愉快的购物。超市这种温暖的气氛是每一个顾客渴望体会的，热情诚恳的导购正是店铺气氛的营造者。树立起“帮助顾客选择适合他的商品，而不是强迫他购买最贵的商品”“是否购买不是绝对的，潜在的顾客也很重要”观念的导购，通常都能在工作中以良好的状态面对顾客。相反，一个待人冷淡，做事被动的导购会使顾客反感，大大降低顾客购买的欲望。

一般来讲，我们对自己喜欢的人所提出的建议会比较容易接受，也比较容易相信，优秀的导购都是具有很好亲和力的，都很容易博取顾客的信赖，也很容易让顾客接受、喜欢。事实上，很多成功的销售都是建立在友谊的基础上的，这种友谊越广，你的业绩就会越好。那么什么样的人是最具有亲和力的呢？通常一个热诚、乐于助人、关心别人、诚恳、有幽默感的人具有很好的亲和力，很值得人信赖。人是自己的一面镜子，你越喜欢自己，你就会越喜欢别人，而越喜欢对方，对方也越容易和你建立起良好的友谊基础，自然而然的愿意购买你的产品。

楚的分析和说服顾客。除了对产品知识的了解外，一个优秀的导购还要具备良好的销售能力和技巧，这需要通过不断的学习和磨练。

几天的实践活动，很快的就结束了，这仿佛让我一下子长成了

大人,我更加理解了爸爸妈妈工作的不容易,也懂得了学校让我们参加实践活动的目的,这对于以后要踏入工作岗位的大学新生,是一次磨练,更是一生的经验.这次实践让我明白了要想踏入社会,就要收起在家中的娇气,和生活中的小脾气,我们要适应每一种生活,和周围的朋友,并不是让别人适应我们.这就是生活...

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。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,社会实践活动已在高校蔚然成风。

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。

超市社会实践报告内容摘要篇二

为了了解中学生的诚信现状，现对某市职业中专324名学生进行了问卷调查，现将调查情况综合归纳如下。

一、中学生的诚信现状

从调查问卷表中显示，中学生的诚信现状不容乐观，主要是由于现代社会风气不正，虚假事物过多，严重腐蚀了中学生的健康思想，使中学生对社会事物的诚信度逐渐下降。现从中学生对社会、学校、家庭三个方面的诚信现状进行归纳总结。

1、中学生对社会的诚信现状

在调查问卷表中，关于中学生对社会的诚信问题，共提出了5个小问题，其结果如下：

(1)如果你走在街上，发现乞丐或残疾人在路边讨钱，你会不会向他(她)投钱?结果认为“会”的占50%，认为“不会”的占50%。

(2)如果你走在街上，突然有人走上前来，要你帮他(她)照看行李，你会不会帮他(她)照看?结果认为“会”的占37%，认为“不会”的占63%。

(3)如果你走在街上，突然有人走上前来，说自己远在外省，钱都用光了，不能回家，要你资助他(她)车费，你会不会给他(她)钱?结果认为“会”的占15%，认为“不会”的占85%。

(4)你讨厌不守信用的人吗?结果认为“讨厌”的占100%，认为“不讨厌”的占0%。

(5)你认为你自己是个守信用的人?结果认为“是”的占93%，

认为“不是”的占7%。

2、中学生对学校的诚信现状

在调查问卷表中，关于中学生对学校的诚信问题，共提出了4个小问题，其结果如下：

(1) 你对你的班主任或任课教师的诚信度是多少？结果认为诚信度从70%——100%的占70%，70%以下的占21%。

(2) 如果你班同学找你借钱物时，你会不会相信他(她)一定会还给你？结果认为“会”的占88%，认为“不会”的占12%。

(3) 你相不相信学校的收费是严格按照物价部门核定标准收取的？结果认为“相信”的占6%，认为“不相信”的占94%。

(4) 你对你所就读的学校诚信度是多少？结果认为诚信度从70%——100%的占48%，70%以下的占52%。

3、中学生对家庭的诚信现状

在调查问卷表中，关于中学生对家庭的诚信问题，共提出了3个小问题，其结果如下：

(1) 你认为你的父母对你信不信任？结果认为“相信”的占93%，认为“不相信”的占7%。

(2) 你认为你父母会不会对你说谎？结果认为“会”的占18%，认为“不会”的占82%。

(3) 你对你的父母诚信度是多少？结果认为诚信度从70%——100%的占98%，70%以下的占2%。

超市社会实践报告内容摘要篇三

年07月15日至年08月30日

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。

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！

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。

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。

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，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。

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！

超市社会实践报告内容摘要篇四

第一，服务态度，与客户的关系至关重要。

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，把与客户的关系管理做好。

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。

第三，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，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

第四，付出才有收获。

通过这次实习让我深刻的感受到了社会竞争的激烈。当今的时代，竞争机制已经渗入社会各个领域和人生的整个过程，学习生活工作无一例外。因此，我觉得我们有必要在择业和就业前就要强化自身的竞争意识。我们要在正确自我评价的基础上，充分相信自己的实力，敢于通过竞争去达到理想的目标。另外，还必须从社会进步和深化改革的角度来加深对竞争机智的认识，强化自身的竞争意识，自觉的正视社会现实，转变观念，作好参加竞争的心理准备。但要想在求职与择业中取得优势，仅仅敢于竞争还不够，还必须善于竞争。善于竞争体现在具备良好的心理素质，势力和良好的状态。每个大学生结束大学生生活，离别母校，踏上社会之前，都将面临一个重要的心理准备，就是要转变角色，抛开浪漫和幻想，认识自己所处的真实地位和严酷的社会现实，实事求是地面对就业这样一个现实。

总之，这次实习对我以后踏入工作岗位是非常有益的。除此之外，我还学会了如何更好的与别人沟通，如何更好的陈述自己的观点如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。感谢xx超市给我这个锻炼自己体验社会的舞台，使我有机会走出学校来了解社会，最后感谢老师对我的关心和鼓励。

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

超市社会实践报告内容摘要篇五

假期前，院团委向全院广大同学发出了《关于开展暑假社会实践活动的通知》，并印发人手一份的社会实践活动登记表，各系学生会(分团委)积极响应、认真落实，根据自身专业特点，确定实践方向，作好动员工作。广大同学都以认真的姿态对待这次大学生社会实践活动，热情的参加了社会实践活动，从而锻炼了广大同学的社会交往能力，培养了广大同学的综合能力。

二、紧密结合实际，多形式开展社会实践活动

今年我院的三下乡社会实践活动在坚持以往成功做法的基础上，充分考虑各社会实践点的实际情况，各系因地制宜，根据实际需求开展不同的社会实践活动。

(一)从组织形式上看，主要有两种形式

1. 分散活动。其内容丰富多彩，涉及到社会方方面面。从区域划分，有农村的、有城市的、有内地的、有沿海的;从内容上划分，有希望工程的，有金融保险的，有房地产开发的，有市场营销的，有厂矿、企业的内部管理机制的，有科技扶贫、文化教育的，有家教、生产劳动的等等。

2. 集体组织。组成社会实践小分队，分赴各地开展社会实践活动。今年共派出6个小分队和1个大篷车，他们分别是桂林工学院党员大学生赴河池地区的三个代表实践服务团，电计系赴荔浦县社会实践小分队，旅游学院赴阳朔县社会调查小

分队，资环系赴桂林柘木镇社会实践小分队，土木系赴兴安县白石村社会实践小分队，材料系赴三街村社会实践小分队以及由桂林工学院大学生艺术团组成的文艺大篷车。

(二)从社会实践的类型看，主要有以下几种

1. 开展便民服务。各小分队利用当地的圩日在市场上设立家电维修、单车修理、理发等便民服务点，尽己所能，不怕脏、不怕累，以优质的服务赢得当地群众的称赞和好评，同时也努力实践着青年志愿者的精神。

2. 开展文化辅导活动或者是法律宣传与咨询活动。暑期不仅中小学放假，而且正是夏收农忙时节，中小學生处于无人管理的状态之中，大学生们将这些学生集中起来，对他们进行文化辅导。

3. 开展社会调查活动。如电计系赴荔浦县社会实践小组对荔浦县部分镇、村产业现状进行了调查，来分析农村产业结构的调整，并写出几分调查报告。

4. 开展义务劳动，帮助缺少劳动力的军烈属、五保户收割庄稼。下乡期间，正值夏收时节，许多军烈属和五保户因家里缺少劳力，庄稼熟在地里而无人收割，同学们积极帮助这类家庭，为他们解决了燃眉之急。

5. 文艺下乡。由学院大学生艺术团组成文艺大篷车到村镇各社会实践基地进行巡回演出，丰富农民群众的精神文化生活。

炎炎夏日，未能消磨我们的激情，在学院号召下，我们“探索新能源汽车低碳经济实践小分队”在杭积极开展我们的实践活动。我们实践队由13人组成，其中有外联组、财务组等，大家激情饱满，斗志十足。...

作为学生会主席，在过去的半年里，主持开展了一些工作。

在学生会其他成员的共同努力以及在辅导老师的指导下，这半年取得了一点成果，同时也有很多的不足。

一. 我校“留守学生”现状分析1. “留守学生”数量较多。我们共有中学x所，小学x年，共有中小學生x人，其中父母外出务工有x个，约占学生总数45%。“留守学生”成为我校新的学生群体。

来来去去，走走停停，哭哭笑笑一年就这样完了，志愿服务时间半年就这样过去了，想问自己到底收获了什么，失去了什么，什么值得，什么不值得，一下子在xx年1月1日的凌晨12点后翻涌而来，就在xx年与x...

时光飞逝，转眼开学4个星期了，学习上的压力丝毫没有冲淡我想看《士兵突击》的欲望.好不容易等到了周六，本以为可以舒舒服服的看士兵突击的，却没想到被老师叫到学校去改英语试卷.当我回到家时已经将近十点了，匆匆忙忙地看了一集后，便倒...

本学期我校通过深化少先队各项活动，加强少先队的基础建设，全面提高少年儿童的综合素质，全面推进我校的少先队工作，开创我校少先队工作的新局面。

随着新学年各项班级活动的有条不紊地发展，在当前严峻的就业压力和挑战下，接近毕业的我们，深刻感觉到加强自身科学文化知识和提高技能水平对我们开展择业就业工作的重要性和迫切性。

光阴似箭，时光如白驹过隙般，转眼间又是学期末。在学生会也工作一学期了，站在学期末，透视在学习中心工作的这一学期里，回顾工作的点点滴滴。回眸过去的一幕幕，些许感动，些许充实。