

最新暑假超市社会实践报告(精选5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

暑假超市社会实践报告篇一

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
- 4、应当按时上下班，不可迟到早退，有违者扣奖金
- 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。这个工作不仅要为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4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缺的耐心和细心，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。

在最后，我要感谢给我实践活动机会的超市负责人以及在实践过程中给我指导和帮助的各位姐姐们，谢谢你们！

论服务社会之超市实践活动每个人都是社会的一份子，每个人都在努力做好自己的工作来服务这个社会。我们所要做的就是不断完善自己，不断提高自己，以贡献给社会自己更大的力量，来体现自己的人生价值，而实践活动，就是我们学生服务社会的一种方式，是锻炼我们实践能力的一个机会。

我们终究要投入到社会中去，并在社会中以自己独特的方式来为这个社会服务。我认为，社会实践活动就是为服务社会打下一个结实的基础，使我们掌握了一些经验，让我们在实践中得出真知，同时，这也是我们作为学生来接触社会的一种方法和经验，以便将来我们能够适应各种复杂的社会环境。由此可见，实践活动就是服务社会的一种体现和实践活动的必要性。在寒假到来之时，本着服务社会，认识社会和完善自我的想法，我选择了去超市实践，来完成自己的寒假目标。

超市，是一个便利人民生活的一个综合性的商场，它的存在极大的方便了人民的生活，也是人民生活水平逐步提高的一个体现。超市内物品齐全，种类繁多，由于它的地理位置相对不错，解决了人民实际生活中的很多问题，比如说出行难，买菜难等等，可以说，超市的出现，不仅仅是一个市场，更是一种文化，一种象征，象征着这个地方的经济和人民生活水平的高低。我认为，去超市实践，是关注社会，体验民生的最好的办法，也可以让我们更好的接触社会，适应社会，也是为人民服务的一种体现，也能为和谐社会的发展，贡献自己的一点微不足道的力量。同时选超市内的实践活动，我还可以关注下今年的物价，由于今天的经济波动，物价一直上涨，我想通过在超市工作，可以了解下这方面对于人民生活的影响。作为一个大学生，我有必要认识这些，以为将来更好的服务社会打基础。

同时选在超市进行实践活动，一方面可以避免过早接触复杂的人际关系(自己还是学生，接触社会是一个渐进的过程)，另一方面也可以检查下自己的工作实践能力，也是尽到了自己服务社会的目标。

在超市的实践活动，包括了实践前期工作、实践过程和实践体会一共三部分内容，每一部分都是和服务社会息息相关的。前期工作是对实践内容的初步了解，实践过程是对服务社会的根本认识和行动，而实践体会则是对于服务社会的思考和反映。而在实践过程当中，我作为一个参加到其中的人，所感受到的是作为一个超市工作者，自己身上的那种社会责任和工作义务。这里没有钩心斗角，有点只是微笑和温暖。作为社会的一份子，一个好的超市工作者是必要的，正是由于他们的渺小，才铸就了城市的辉煌。能够完成这次实践活动，为服务这个社会贡献自己的力量，我觉得非常有意义。

服务社会的多少，不在于你的岗位的好坏，而在于你的内心是否强大，决心和耐心很重要。超市的实践活动，同样可以尽最大的努力来回社会，服务社会。坚持下来的人，才伟

大。

做好我们每一分子，来服务社会使其更美好。

暑假超市社会实践报告篇二

随着个人素质的提升，报告对我们来说并不陌生，报告具有双向沟通性的特点。你知道怎样写报告才能写的好吗？以下是小编为大家收集的暑假超市销售社会实践报告范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

提高交际能力，丰富社会经验，将在学校学习的部分理论知识灵活的运用在生活中，为自己以后能更好的适应社会打好基础，暑假超市销售社会实践报告。

xx年xx月x日——x年x月x日

这是我大学以来第二个寒假，相比于去年少了份青涩与急躁，多了份成熟与稳重，经过了一年半的的大学生活，我不断提高自己独立解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥补自己身上的不足及与优秀人才之间的差异，我明白其实我需要做的还有很多。虽然我很想到大型超市里去应一分工，但是基于自家就有一份急需人手的工作存在所以我也就没有舍近求远，在自家给爷爷打起了工，这样也算肥水不流外人田，这也是一个机会不是吗？超市销售工作在我感知范围内觉得是非常容易的，但是事实却非如此，销售过程中受到了多多少少的挫折和打击，同时也感慨不少。

基本情况是这样的，爷爷开的是个体的小型超市，麻雀虽小但五脏俱全，所以店里的东西很多，需要记住大量的价码，开始的时候别人无论要买什么，我都得问问爷爷或者看价码，不过经过几天的熟悉我也就记住了很多，对价格有所了解。春节串亲访友的人很多，购买礼品的人很多，这时候推销就

起到了很好的作用，开始我只喜欢站着等着顾客到来，而不会想着主动去对客户进行推销，后来看到其他的销售员都可以成功推销一些礼品，也就心痒痒了，主动向顾客推销不错的礼品，而且战果不错，这也印证了室友们常说我具有把黑的说成白的然后自己又能把白的再说成黑的的本领，社会实践报告《暑假超市销售社会实践报告》。在销售过程中我发现有两个极端是非常让顾客反感的：一完全不闻不问，由顾客彻底的自由购物；二就是一路随行，问东问西提供超范围服务。而最让顾客喜欢的是在他们需要的时候提供讲解，在不必要的时候供给自由，这样才会给顾客创造一种方便舒适的购物环境，也能带来一定的回头客。

虽然在超市中我只负责销售和导购的工作，但我也明白了不管超市是大是小，他都有自己的一个运营模式和流程。超市每天在快要结束营业的时候都要查点货物，看看明天需要进一些什么货，然后打电话给进货商，讲好数量时间。对于超市的财务问题，要记清楚每一笔账，否则就会越来越乱。

服务态度很重要，要掌握服务技巧。

所谓态度，即是真诚和微笑，只有让你的顾客买的舒心买的放心才能留住老顾客。所谓技巧，即是根据购物者的心情的需要来变换自己的服务方式，不管做什么，技巧都很重要，只有辛勤和蛮力是不够的。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。

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，我的理解就是是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

越在慌乱的环境中越要镇定，这样才可以井井有条的达到目的。

由于春节期间购买的人很多，所以一定要照顾完一个顾客在顾及下一位，否则最后哪一位都不能照顾周全。这件事也要应用在生活和其他的工作中，遇到紧急的事不要慌了手脚，要镇定应对，还要懂得随机应变，这样才能避免冲突减少损失，保障利益。

通过十来天的实践，我又丰富了不少人生阅历，明白了更多的做人道理，理论和实践是不一样的，这世界上有很多道理你都看似明白、理解，其实真当身临其境的时候又是另一回事，只有真正经历过了，才能有能那个资本说自己懂得那个理。

总的来说这次实践还是让我挺满意了，收获了不少。

暑假超市社会实践报告篇三

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！

暑假超市社会实践报告篇四

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，消费水平底，工资待遇更底，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，再怎么说明也难免有点心高气傲、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与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缺少的”，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止这些，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。

暑假超市社会实践报告篇五

本文目录

1. 暑假超市社会实践报告
2. 暑假超市社会实践报告
3. 大学生暑假超市社会实践报告
4. 大学生暑假超市兼职社会实践报告范文

本次实践的目的在于体验社会生活，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。

xx年暑期7月15日至8月30日，为期一个多月的时间，我在永辉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，似乎身边缺少了许多人情味，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，任何一个汉都不能写错，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，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。

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，在永辉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！

暑假超市社会实践报告（2） | 返回目录

这次去暑期的个人社会实践，去了超市，做了两周的工作。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，都要开始，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。

觉得自己这次在我们那边的超市实习，增加了自己的很多见识与方法。初次尝试经商的滋味，增加了自己的阅历。家长

的平时养家赚钱都是不容易的，而自己已经是个成年人了，希望不久能为家里出自己的一份力量，虽然口头上说学习社会经验，其实还是想通过自身的努力得到应有的回报。

初次到超市工作其实很开心，学到的知识太多了，钱赚来真的的很不容易，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。我们也必须牢记“八荣八耻”，只要自己肯踏实肯做，总会有回报的那一天。天真的以为五彩缤纷的世界原来是那么错综复杂。可以说自己这次实践还是挺顺利。

在实践中，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，乐观的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，其实面对生活就应该这样，只要有了拼搏，就算失败了那又怎样，至少这是一种成长。

一、 实习目的

通过本次实习，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、管理学原理等经济管理理论知识跟实践相结合，提高自己的专业能力和技巧。

二、 实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习时间□xx年7月11日——xx年8月27日

实习单位：山西省长治市金威商城

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。xx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2xx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，到福利院慰问残疾儿童，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，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。

暑假超市社会实践报告（3） | 返回目录

一：实践目的

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。

二：实践内容

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。

三：实践结果

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。

四：实践体会

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。

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。

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与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缺少的”，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止这些，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验去总结出来的精华。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。