

超市实践总结报告(优质8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

超市实践总结报告篇一

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，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：

- (1) 硬与重的商品垫底装袋；
 - (2) 正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；
 - (4) 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；
 - (5) 瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；
 - (6) 易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；
 - (8) 提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。
- (1) 收银员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。
 - (2) 收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

(3) 收银员不可任意打开收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，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。

(4) 在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上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收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。

(5) 收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，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”。

(6) 不启用的收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。

(7) 收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收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。

(8) 收银员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。

(1) 离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；

(3) 将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；

(4) 离开收银机前，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收银台结账，并为等候的顾客结账后方可离开。

虽然我从事超市收银工作的时间不是太长，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。

超市实践总结报告篇二

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

由于经济原因我家在xx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喜欢的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂部不更忙。于是我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，对商品的价格已经有所了解。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，我爸在时销量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

作为一个服务行业，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，要尽量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，家里的商品比去年少多了，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提高些，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。

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。我认为我父亲就好似这样一个人，他为人稳重，待人真诚，办事周到。所以他人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母辛勤的工作。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，开着三轮车去20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，不就是为了多赚钱，供我们兄弟俩人上大学吗？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，傍晚再搬回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家里还有十亩冬枣地，从春天忙到金秋十月。看着父母亲脸上一天天增加的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一中说不出的滋味。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加了见识，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，努力学好自己的学业，将来回报父母，回报一切关心我的人！！

超市实践总结报告篇三

总结是对取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训等方面情况进行评价与描述的一种书面材料，它可以帮助我们寻找学习和工作中的规律，因此，让我们写一份总结吧。那么总结有什么格式呢？以下是小编帮大家整理的幼儿超市社会实践活动总结，欢迎阅读与收藏。

我园中、大班小朋友进行了一次社会实践活动——“xx”在老师的带领下孩子们走进了生活课堂。本次活动在各位老师的共同努力下，取得了圆满的成功。

活动前，教师提前为幼儿讲解xx的礼仪与注意事项，我们把孩子的安全放在首位。提前勘察场地，和xx工作人员进行沟通，取得了xx工作人员的大力支持。

在幼儿前去xx的路上，我们及时为幼儿贯穿马路安全知识，能让幼儿知道过马路要走人行道，红灯停、绿灯行的这个道理。在马路上不能嬉戏、打闹、横穿马路。

到了xx教师先集体组织幼儿参观xx的'各个区域，在参观活动中幼儿兴致勃勃，有序地参观了食品区、副食品区、饮料区、生活用品区、洗化区、玩具区、服装区、游乐场等，对xx物品摆放的区域划分，商品分类有了初步的认识，孩子们通过观察发现货架上的标签，在老师的讲解下了解货架上标签的用途。

之后，教师把幼儿分为4组，让他们真切的进入到活动中，锻炼孩子的语言表达能力，与人交往能力，还感受到商场给我们的生活带来的便利，同时学会了一些商场的的生活经验，增强了社会里。

回到幼儿园后，孩子们还在意犹未尽的讨论逛xx的快乐感受。

超市实践总结报告篇四

刚开始没上班的时候，我原本以为这个工作应该会很轻松。可是不然，上班之后，不久要按xx员工的上班时间，从早上八点钟开始上班，到晚上九点的时候下班，因为住家隔上班地点不远，还算蛮好的。工作是给在文具区域的商品打价格

标签，定时查价，看是否降价或是涨价。如果有新的商品，还要帮忙上货，整理花车，负责整理散货的归类。每天晚班的同事，还要在下班之前把所有的排面整理好。所以，我每天的工作不仅要向顾客介绍公司的商品，还要做很多除此之外的事情。刚开始的时候，我对帮助其他的商品上货和整理花车之类的工作是不理解的，因为我觉得我只是给一个厂商做促销工作，其他的工作不应该我负责。可是工作几天之后，我也明白了这些好像都是超市里面的规矩，作为促销员不仅要为厂商工作，同时还要为商场工作。现在的超市其实也是在节约成本。所以这些我每天都已经习惯了，忙忙碌碌的，也很充实。

超市里每天都会碰到各种各样的顾客，大多数时候还是一些家长呆着孩子来买开学的学习用具，这样的场合，可以培养自己的沟通能力，和自己的表达能力，这些都是在学校里学不到的，是靠自己在社会上的积累得来的。现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该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。也是以后自己找工作，实践社会的资本。

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，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。

下面主要说说本次超市促销员暑假实践活动的工作体会吧。

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。

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践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，也开拓的视野，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。

超市实践总结报告篇五

1、实践的目的和意义

(1) 提高自己的实践能力、交际能力、思考能力以及为了使自己的假期过得更有意义。

(2) 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。

(3) 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。

(4) 想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

2、实践单位的概况及发展情况

(1) 概况

江苏时代九州超级购物中心由香港肇丰集团聚巨资于20xx年8月在xx市唯一的商业中心投资建立，公司礼聘了一批经验丰富的境外和国内管理人才，组成了一个专业的经营团队，全面运用现代化电脑操作系统及完整的营运作业规范来进行管理，卖场人性化的空间设计、新鲜实惠的商品组合、高品质的服务项目，满足了广大消费层次的购买。

时代超级购物中心采用总公司集中采购，确保商品的“本正源清”，以最低的成本获得高品质的商品，让顾客得到真正实惠。

(2) 发展情况

目前时代超市已有100余家门店，超级购物中心（大卖场）近30家，主要分布江苏□xx□山东□xx□上海等地。时代在发展，“时代”九州超级购物中心也要顺应市场和顾客的需求而发展，做大做强。除经营食品、百货外，还不惜花大量人力物力进行市场调查分析、实施改造，瞄准目标客户群，对以日用消费品为主的综合型超市进行明确定位，引入品牌百货理

念，实行差异化竞争。在布局上，时代超级购物中心将主通道扩大到6米，视线更通透，商品分类一目了然。超市经营也从以快速消费品为主向品牌百货延伸，在三楼百货新增加芭比娃娃、阿迪达斯、欧莱雅等国际品牌，旁氏、玉兰油、采诗等时尚品牌也扩大面积。这些原先只能在高档百货商场见到的商品也能在超市买到。在食品方面，进口深海鱼、贝类海鲜、高档洋酒、进口食品专厅等都已引入。同时国内知名品牌集集小镇、肯德基也入住时代。满足了消费者“一站购齐”所需商品的综合型消费场所。

近几年来，时代每年均保持至少70%的年成长，市场占有率同步增大。

3、实践要求

- (1) 服务顾客，满足顾客要求，使顾客满意。
- (2) 保持卖场的清洁、明亮、清楚、安全。
- (3) 微笑示人、同事之间互帮互助
- (4) 保证商品的齐全与品质。

1、实践安排概况

(1) 时间和地点

这个暑假，我在xx乐天玛特超市度过。从学校放假回来，还没歇住脚，第二天就马不停蹄的开始了我的暑假打工计划（妈妈早就在超市给我找了一份兼职）。具体时间是7月20号~8月20号，一星期早班，一星期下午班（早班7:30-3:30，下午班是2:30-10:30），如此交替着，风雨无阻。

(2) 实践内容

姚太太品牌食品的销售人员。有时帮助超市卸货，整理仓库。

（3）专业知识与专业技能在实践过程中的应用

我所学的专业是英语专业。在销售过程中碰到老外的情况下明显比别人有利。

记得有一次看到超市某一货架前有位老外在询问商品情况，那个售货员明显有些招架不过来。我便上前微笑着与老外交谈起来，了解了一下他的需要，然后告知了那个售货员。如此轻松地运用自己的专业知识解决了一个问题，帮助了别人，我也倍感欣慰。

1、发现的问题

（1）沟通交流问题，工作人员缺乏语言技巧，很难与老外进行沟通。

（2）超市工作人员对超市的整体布局结构缺乏了解，导致不能为顾客正确地指路。

（3）排队情况严重，队伍过长，人们往往会因此放弃购买。

（4）不能保证每层都有卫生间。

（5）服务缺乏人性化。有一例证：在超市买牙膏结账时，某一市民急着付款，收银员却坚持拆包验货，双方为此闹得很不愉快。虽然记者咨询律师得知，收银员此举并不违法，但不是人性化表现。

2.、解决问题的建议

（1）针对问题（1）（2），超市应对员工进行相应的培训，如语言技能培训，以保证超市正常的运行。

(2) 针对问题 (3) (4)，超市应加强基础设施建设。增设收银台与卫生间。

(3) 针对问题 (5)，建议超市采取更加人性化服务，坚定顾客至上的经营理念。

1、总结与体会

(1) 在我正式去超市上班的前一个晚上，妈妈对我说：“以后上班时要尽可能的多做事，少说话，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过超市的服务员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

(2) 要严格遵守超市的规章制度。俗话说：不以规矩，不成方圆。就像一个国家要想治理的好，必须有一整套健全的规章和体制。自然，一个大型超市也不例外。

这里还有一个小插曲：记得有一次，我被隔壁柜台漂亮的首饰吸引，便忘记了自己的工作，跑到那个柜台前欣赏去了。那个柜台小姐看到我也是超市的工作人员，便很热情的跟我打招呼，而我也是个快热的人，不一会儿就跟人家混熟了。之后她就说：“喜欢哪一件啊，我拿出来给你试试。”我便不客气的挑了几件戴在身上，你别说，效果还真不错。可就在这时，一件穿绿色背心工作服的男人朝我们走来，我一看，心想：完了，因为那是我们科长（在这个超市，穿绿色工作服的是超市工作人员；而我们临时工嘛，穿的是红色工作服）。果真不出我所料，他把我和那位姐姐都叫到了办公室，把姐姐的科长也叫了过来，狠狠地训了我们一顿。呵呵，当然这样的事情就发生了这一次。以后就再也没有这样的事发生了，因为我们都接受这个教训了！即使在超市里站着没有

什么事做，也不能像在家里似的，随便溜达。在超市里要维护自己的形象，更要维护自己所服务的超市、公司的形象。

(3) 具有敬业精神，做事要积极，“没事也要找事做”。物品落上了灰尘，我们要及时抹掉。货架脏了，要及时擦干净。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了！

(4) 态度要端正，具有认真细致的工作态度，脚踏实地地做好每一件小事，须知道：细节决定成败。

(5) 处理好人际关系，与上级、同事和谐相处。须知道：团结就是力量，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主和顾客，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。

(6) 充分体会理解顾客消费心理，对顾客一视同仁。记得有一次逛街碰到这样的情景：一位穿的很华贵的夫人和一位穿着普通的妇女一起进入了某家高档服饰专卖店，结果是所有售货员都拥向那位贵妇人，为她介绍东介绍西的。而那位普通妇女则被冷落在一边。所有，作为一个服务人员，最忌讳把顾客划分成三、六、九等。

(7) 树立正确的金钱观：对金钱要用之有数，用之有度。以前花钱时从不觉得累，但挣钱时就不一样了，由于在学校坐

习惯了，突然站个8小时真得受不了，不过还好，后来都适应了！哎…其实以前听别人也说赚钱不容易，可是总没有自己去亲身的体会，而这次，自己通过切身的体会，真的是…是…三个字：不容易！所以真要珍惜自己学习的机会，珍惜父母的劳动成果，虽然我平时已经比较节俭了，可是还是有时候会头脑发热，乱花钱，以后真得不能再这样了，要理智消费！另外，虽然，觉得累，但也考验了我的意志力，特别是在实在站不住的情况下，我不停的告诉自己：要坚持一会，这是一个难得的锻炼的机会！有时候，人真得需要发挥主观能动性，每当我这么想的时候，我就会真得坚持下来！真得战胜自己，所以总有一种成就感！

2、自身不足之处及今后学习、锻炼的努力方向

(1) 自身不足之处：缺乏较好的适应能力。从学生到职员的角色转变需要时间，但由于社会的高节奏，又不能花过多的时间。我花了好几天才真正转变过来。

今后努力方向：尽快改变自己的角色，转换好身份，态度要积极，工作才能出成效。

(2) 自身不足之处：曾一度怀疑过自己的个人能力。总是考虑自己除了专业技能，还拥有什么呢？作为大学生，我们的优势何在？学历，文化修养，专业技能。

今后努力方向：努力提高自己的专业知识与技能，让自己没有借口怀疑，增强自信心。

(3) 自身不足之处：拘泥于自身所谓的“素质”，认为大声喧哗就是缺乏素质的表现。而在现实生活中，我们所谓的素质又能否发挥作用呢？比如说在做促销的时候，有素质的柔声细语是毫无用处的；只有大声叫卖，才能吸引我们的顾客。

今后努力方向：认清时代、工作的要求，根据现实制定自身的

“素质”，一边更有效地工作。

超市实践总结报告篇六

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，也想通过亲身体会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。

1. 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。
2. 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。
3. 对待客人要面带笑容，耐心服务。
4. 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。

超市实践总结报告篇七

一、实习单位介绍

xx市鲜优优果园位于xx市xx[]近年来brt建设，周边交通便利，公交运输发达，靠近xx新客运站，人流量大，位置极佳。场地大、水果品种多、人口聚集多，使得鲜优优水果连锁店成为典型新兴的服务业代表之一。

二、社会实践时间

201x年1月28日-201x年2月6日

三、实践记录

近几年的xx经济飞快的发展[]brt的大工程兴建，人们之间的距离越来越近，相互联系也不必像以前那么费时间。在城市建设推动经济发展的同时，人们更加注重了自己的身体健康，对水果等消费品的需求增加，使得像鲜优优一类的水果店得到了发展。时间过得飞快，9天的打工生活就这么结束了。在这九天我学到了好多，也懂得了很多，终于知道在外打工是那么不容易那么辛苦。

在感受到故乡变化的同时，我下决心去体验一下生活。于是我主动联系了鲜优优果园的店长，希望能够体现自己的能力，让我出一份力。

在店里我的角色是一个小店员，参与店里的各种事情。搬货、摆货、导购、讲解、派送等等都需要去兼顾。因此，工作起来并没有想象的那么舒服，这使得我明白，嘴上说的永远没有手上做的真实，而正是这手上做的才能真正成为价值。

早上的开端是从下货开始的，店里每日都会进来新鲜的水果来满足广大消费者。每次来货的时候都是一辆大货车，由于店面大、品种全，每次的.进货量都特别的多，因此下货量就特别大。通过观察我发现，店里的店员都是女士，但是大家在搬起货物来毫不逊色，非常的能干和勤劳，并且不管货物有多么的重，大家都会互相帮忙，笑着递接过去，店里的店员都是非常城市可干的。

由于公园里店开业不久，人流量巨大，因此我除了以上的任务还有一个任务，那就是管理好店里划分区域里的货物。店里时常人头攒动，非常火爆，所以货物及时摆放就会特别重

要。人们会一阵一阵聚集，询问相关情况，这个时候需要耐心回答，并在需要的时候及时提供相关服务。

本来开始第一天去非常的不习惯，周围都是陌生的面孔。不过我尝试着主动与老店员打招呼，并进行了自我介绍，联络了感情，发现店员都是很不错的姐姐。在我累的时候会招呼我休息一会儿，在摆货的时候会告诉我怎么操作才好看，在闲暇的时候会打果汁给我解渴，还会关心我吃饭的问题。遇上她们，其实真是我的幸运。在接下来的几天我已经适应了店里的环境和工作模式，并且把来店里工作当作了充实的来源。

四、社会实践心得体会

在这短暂的九天时间里，我学习到了很多。不管是感受到了家乡xx深刻的变化，经济的富足，观念的悄然改变，感受到的还有来自家乡淳朴的人情之美。其实在实践的工作中是非常的累的，我从来只是吃挑选好了的水果，从来不用操心怎么去买怎么去处理。我只是垂涎甘蔗甜美的汁水，草莓诱人的香味，苹果客人的脸颊，但我也从没体验过挂甘蔗的酸痛，捡草莓劳累，抬苹果的痛苦。古话说的好，先苦才能后甜，没有劳动受的苦，哪儿来嘴里倾心的甜蜜呢。

我还懂得了一个词：“责任”。

通过体验我发现，店里的水果都是要经过严格仔细挑选的，不光是坏掉的烂掉的，就连只有一些擦伤的水果都会被挑选出处理掉。其实我很不理解，明明是很好的果子为什么还要这么费心去选，结果店长的一席话让我恍然大悟，她告诉我：“我们服务业做的就是态度，没有人愿意花钱来买残次品，只有把产品最好的一面展现给他们，才能够保证健康，保证店的长足发展。”这就是所谓的责任，抛开了所谓的金钱观而实实在在诚心诚意的态度。对此，我对我家乡的建设留下了深深的好感，更多的是家乡人民的那一份淳朴自然，不做

作，真诚待人的好品质。

在学校你可以学到的是众多的专业知识，书本知识，但你学不到的是如何与人相处的艺术。在店里你需要时刻保持恭敬的态度，无论是发生了什么事都要努力去克服，并控制好自己自己的情绪，要迅速调整好自己的状态重新进入工作中。这正是我们真正所缺乏的，我们可以很有自信的告诉别人我们在专业知识上有多们的无敌和强大，但比这些更重要的是面临问题的自信和那份平和的心态。然而这在学校我们学到的只是凤毛菱角，所以只有深入生活我们才会有更真实的体会。

我很幸运张店长能够给予我这个机会，结识这些好伙伴也是我的荣幸，在这短短的九天，我学到的不止一点。很感谢有你们！

超市实践总结报告篇八

有这样的一句话说的好，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，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。现在我将这次实践活动的有关情况报告于下。

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。所以我决定这个寒假不在只是在家呆着，而是要到外面去锻炼锻炼。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接

触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。我就到离我家不远的超市去做了一个月的理货员，刚开始还想这能有什么难的，所以对后来的工作也充满信心。

第一天上班我就很早就去了，希望能给同事领导留个好印象，没想到刚到超市就看见工作人员都已经到得差不多了，他们在忙的搬运货物，清单。超市里还有几个顾客在买菜，看来我来晚了。惶恐之时，一个看上去30岁左右的女性走过来对我说：我是你的领班，你以后有什么不懂得可以问我也可以问其他同事，你的上班时间和上班职责，还有一些相关规定都在这张纸上，在你开始工作之前先熟悉熟悉。然后她就走了。

我的职位是超市理货员，负责的区域是日用品区，我的工作时间是早上的8:00-12:00，我要做的工作是：1. 及时补缺货；2. 更换、运送堆头陈列；3. 做破损；4. 备大单；5. 客户服务；6. 其他临时性工作。日常工作的要点：1. 熟练掌握本岗位所经营商品的性能、用途、方法；2. 经常性记录所经营的商品的缺货情况，制定补货计划；3. 对商品和货架每间隔5-7天进行一次清洁，地面用品，必须保证每天清洁一次；4. 搞好市场调查，掌握消费者需求，及时上报主管，制定新产品购销计划。

商品陈列必须根据季节性商品、促销商品、畅销商品、毛利率高低特性，采用有效合理的陈列方法和根据多种商品陈列的原则进行陈列。在开始工作的前两天，我只要是随主管和老员工们作一些打下手的工作内容。当然体力劳动的份量相当大，而且都是些最基本的工作。我总算咬紧牙关坚持了下来。两天过后，随着我对工作内容的逐渐熟悉，便开始随促销员去做一些独立性较强的工作。就这样又过去了两三天，我对工作内容很熟悉了，便真正独立开来，作为一名合格的

员工进行正常的工作内容。

这四五天的转变过程看似简单却是十分艰难。第一天的工作就给了我一个下马威。虽然早知道工作内容不会轻松，但一天下来的体力劳动着实令毫无经验的我精疲力竭。而且陌生的工作环境也令我很不适应。是老员工们的悉心指导和促销员们的鼓励使我鼓足了勇气去坚持。我相信只要坚持下去就一定会适应，而且会在工作中学到很多东西。

到最后我的主要工作几乎就是补货和抹货架。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，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。等到货架上的货物都补齐了，就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣，我拿着托盘拦住路过的客人让他们品尝，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。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。

接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

我全心地投入到工作中去。随着一天天的过去，每天的我都是一样的筋疲力尽，而每天的我又可以学到不同的东西。公司的经营理念经营原则公司标准公司文化深入到了工作的每一个细节，我在每一个细微工作中尽情体验和学习人人家经营的大智慧。积少成多是零售业的法宝。而正是利用这一法宝加上人人家员工的诚实守信、追求卓越的干劲，才成就了人人家今天的经济帝国大厦！

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中去。

假期实践不仅使我体验了生活，更使我学会了生活，理解了生活。在这一个月的社会实践中我受益匪浅。如果还有这样的机会我还会积极参加，努力去学习更多，体验更多。

在这次实践中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，我学会了忍耐，学会了正确对待不公正待遇，我想这对于我未来直面不公很有帮助。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！

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。