

最新社会实践报告超市收银员 社会实践 报告超市(优质7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢?以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

社会实践报告超市收银员篇一

这两个月,好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族,是十分关键的阶段。

它使我在实践中了解社会,学到了很多书本上没有的知识,接触了形形色色的人等等,使理论专业知识和实践做到了很好的结合,更加丰富了我的文化知识。

更为重要的是,锻炼了我的动手能力和做事上的耐心、细心,同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流。

在这为期两个月的实习中,我学到了很多,也思考了很多。

不仅对连锁超市这个行业有了详细的了解,而且学习了超市价格策略和促销策略的制定。

但是在我实习的过程中也发现了不少问题并提出了自己的一些看法。

第一,提高服务质量。

这次实习我感受最深的就是零售企业中服务质量的重要。

各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌，消费者下次才会光顾，这样才能给超市带来最大效益，所以好的服务则是超市无形的资产。

提高服务质量首先就要在顾客购物过程中下足文章，让顾客对服务态度满意。

这一点主要就要求导购员有良好的服务态度，与一些专业的导购知识。

其次要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询与投诉。

对产品过期，变质等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，提供消费者适用的商品。

因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。

在处理咨询投诉问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让咨询投诉者感到满意。

处理这些问题时绝对不能出现诸如以下的不礼貌用语“这种问题连三岁小孩都懂。”“一分钱，一分货。”“不可能，绝对不可能发生这种事儿。”“这种问题不关我们的事，请直接去问生产厂家，我们只负责卖货。”

第二，合理控制员工流动性。

众所周知，零售业的低成本控制以及工作时间的倒班制都是形成员工高流动性的重要因素之一。

但我个人认为，不难否认薪资是造成员工流失率居高不下的原因之一，但更多的应该涉及到情感管理上的一些问题。

在员工管理上注重情感管理的加强和运用，多与员工沟通，

及时了解员工的心理动态，发现波动情绪及时解决和协调，尽量避免员工出现辞职和离职等现象，从而防止产生群体连带效应。

第三，实现供销超市的规模化经营。

同大型外资连锁企业相比，供销超市连锁企业明显处于弱势地位，企业发展中必须实施集团化、规模化战略。

发展大型连锁超市发展以结构调整为重点，联合、购并和跨地区合作是扩大规模的方向，这种合作还包括与外资企业之间的合作。

在跨区域发展中要以发达地区的连锁企业为主，在稳步推进的同时，采取全国布点、以点带面进而实现规模化。

同时在发展规模化连锁经营中，供销超市应坚持以盈利带动增长的原则，避免盲目扩大规模。

还可通过资产重组、企业兼并等方式，尽快提高供销连锁超市的组织化水平，实现规模经营和效益。

第四，提高物流管理水平。

要加强超市连锁，防止超市连锁水平低制约了物流的发展水平，进行强强战略联盟。

供销超市应选择综合性大型生产商，如宝洁、海尔等物流管理水平较高的企业进行强强战略联盟，通过联盟的形式借助于计算机实现信息共有。

超市以此实行供应链管理-即构建jit型的自动订发货系统，通过一定的形式实现联网，借助于这种信息系统，生产商除了迅速了解超市的库存情况外还能及时了解商品在超市各连锁店

的销售量、库存量、价格等数据。

加快物流人才培养。

实习两个月的工作时间虽然不长，但是我非常珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对实际企业的了解，找出自身的不足。

实习后我了解在工作中我们必须要进行总结分析，不仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，考虑怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。

能做到忙而不乱，条理清楚。

总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实习，在市场营销方面我感觉自己有了一定的收获，而且更加喜欢这门课了。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自己的经验才行。

现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。

同时，注重专业知识的学习。

这样，才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种

严峻的挑战。

最后，我向我的指导老师王怡然老师和实习单位表示真诚的感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好的锻炼。

在这段将近2个月的实习时间里，从对超市物流，营销等迷糊的情况下，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锏，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库存量保证卖场不会出现缺货少货，又要防止库存量过大加大仓库压力或是导致商品积压，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4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，保重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，通过分工明确，协调工作，为顾客提供一个高质量服务，完美购物环境体验，最终增加超市营业额。

零售行业最终收入来自营业额，这也是提供享受购物环境的物质保障。

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，同时保障商场卫生等等提供一个舒服购物环境，经营管控部，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，根据店总安排，举行一些促销活动，对顾客人流进行引导。

顾客购买商品，这时候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

这次毕业实习，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16年的教育，真正的和社会接触并不是太多，而这次毕业实习，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，我们不可以改变环境，只有改变自己来适应这个环境。

(2) 相关知识上的收获我由一个不熟悉超市物流，仓储，营销，管理等等，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，我自身其他各方面都有所提升，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，使我的许多目标变的清晰。

(三) 建议与想法

这次实习使我提升不少，很感谢学校和人人乐提供这样的机

会，当然其中也有一些个人想法与建议：

(1) 在人人乐工作这两个月，使我接触到了零售业上最先进的制度和技术，但是也发现了公司这样那样的问题，发现绝大多数问题，不是因为制度和技術原因，而是在执行公司规章制度上出现的失误，再好的制度只有执行下去了才可以说是成功的制度。

这需要人人乐加强对管理等知识上面学习，可以把管理做到更好，使得各部门各司其职，井然有序，提高公司效益。

(2) 学校方面上，应该实习比较灵活的实习时间，而不是现在这样的一刀切。

有许多同学愿意留在实习单位继续工作下去，但是这实习时间和公司请假规章制度有冲突，所以这时候需要学校比较灵活时间的支持。

(3) 对我个人而言，我想以后不管做什么事情的时候，特别是很重要的一些事情上，尤其要冷静理性。

如果一件很重要的事情，一时还无法决断，这时候，停停，多听听身边人和有智慧人的的意见，或不要马上决定，考虑一下再决断。

社会实践报告超市收银员篇二

促销是一个很好的交流过程，针对所促销的产品，通过与顾客的沟通，进而把产品推销出去。这次我的促销工作主要是促销鞋子。

促销第一天我拿着我的工作牌，按照秦经理给我安排工作。跟着王姐工作，王姐所负责的工作是米奇这一品牌鞋的售卖，

王姐是个看起来挺严肃的中年女性，她告诉我工作时间是上午八点到十一点，下午一点到晚上九点，并叮嘱我工作时间不得私自换班。还有关于工作的一些细则和服务顾客的一些注意事项。像工作期间不得打电话、发短信，不得和同事聊天，不得擅自离开工作岗位，不得串岗等等。重要的.说让我第一天跟着她先好好看看。接着第一天就这样度过了。由于下班晚，我们一般是第二天一早进行对账。

第二天，工作正式开始，刚开始来超市的人并不多，工作轻松也十分顺利。但慢慢的顾客越来越多，王姐忙着招呼顾客，而我则马不停蹄地将物品交给顾客。还要不断地帮顾客找到相应的鞋子型号与颜色。两只手不停地上上下下，里里外外，不久便乱了套。当自己累得眼花缭乱地时候，竟然将两位顾客的物品给装混淆了，我手忙脚乱的一边分理两个人的东西，一边连声道歉。倒是那位顾客和气的很，笑着连说没事没事。解决完这件事之后，我又急忙接着进行自己的工作。总之，我恨不得自己多张几只手，哪怕手脚并用都行啊。

中午在超市的吃饭区吃晚饭之后，我早一点来的工作地点把各种款式的米奇鞋的存放位置以及数量记了下来，这样的话可以极快的找到，节省了不少时间。

终于，熬到九点换班，我终于可以休息了。真是累的够呛。我内心感叹道：“这就是我们不以为然自认为轻松的工作啊！”接下来的几天继续重复着这样的工作。不久便熟练了，也不再那么手忙脚乱，还碰到了一些特殊的顾客。当然趁吃饭实践到处逛逛和一起打工的其他人。想小吃街离得较近便都逛了个遍。每每工作一天后我的心情是欣慰的，也是劳累的，当然也有感叹。在超市里，我的工作显得如此渺小，却又不可缺少，一个萝卜一个坑嘛，正是一个个的工作人员的优质服务维系着这个大超市的正常运行。

通过这近半个月的社会实践，学到一些在学校里学不到的东西。现在回想起来，我从中收获很多。说实话挺累的。但我

交到了很多的真诚的朋友，他们朴实，令人佩服。我也学到了很多校园没办法学到的知识，这是我人生一笔宝贵的财富；更重要的是，我成长了，我懂得了责任的意义和生活的艰辛。但我一直都相信我们每个人身上都有一份责任，是不容我们推辞的，它需要的是我们手牵手，心连心，需要我们付诸实践，一起共创和谐社会，只要我们各司其职，相信社会会更加美好。

促销结束之后，我感到自己有很大收获，主要有以下几个方面：

一、 待人要真诚。

踏进卖场，接触到很多陌生的面孔，我微笑着和他们打招呼交流。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想应该是我的真诚，换取了同事们的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、 人际关系

在这次实践中，让我很有感触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)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了. 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. 如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，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慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自

学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三、 要有热情和细心

其实，不论在哪个行业，热情和细心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；细心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。热情与细心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

四、 要主动出击，把握机会

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。另外，我还意识到自己很多缺点和不足，例如理论与实践结合不紧密、社会经验缺乏等等，这些将成为我大学生生活的努力方向，我要力争尽快提升自己各方面能力和素质，以新的面貌来迎接毕业时新的机遇和挑战。

总之，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。

社会实践报告超市收银员篇三

作为20××级的大学生，我迎来了大学生涯里第一个寒假。在这个寒假里我试着去工作，带着自己的好奇心和党的十八大的影响投入短暂的工作中。

在寒假的一个月时间里，我在一家超市工作，我带着自己的美梦踏上短暂的工作岗位上。在经历一个月后，我发现我变了，从这次工作中我学到很多，不是课堂上所学到的。感受工作的辛苦，感受了挣钱的不易，更感受到时代的要求。

在上班前，我的一位长辈就对我说：上班要多做事，少说话，说对话。当时我不以为然，感觉我是大学生知道该干什么，可还是点头说好的。一件事改变了我的想法：我刚开始两天总是看自己的货架，不管其他的，直到我的货架来货了，我自己弄不完，才知道完了。可是旁边的货架在大家帮忙下很快弄好了。我怯懦的说，大家好，麻烦你们帮帮我，可以不？很快大家投入了帮我的潮流中。这次经历，我深深的印在脑海里，让我一直反思。

在春节期间，超市里客流量很多，工作相对我来说异常辛苦。我慢慢的度过了这难忘而有意义的日子。当我结束工作时，回顾过往，我内心十分充实，感觉这次经历让我改变了很多，学到很多东西，而不是课堂上的理论。我深深的体会到实践是检验理论的法宝，更能让人很快提升。

在一个地方，要想做好一件事很容易，但是一直做好事难。也应了那句俗语：做坏人简单，做好人难啊！一个人的形象很快就被树立，所以我想在超市做好，就遵守超市的规定，学会如何待人，怎样处事，改善自我，让自己处于良好的状态。

在这一次工作中，我深深的体会到实践的意义，为了以后总结了以下几点：

一、遵守你所在公司或单位的规矩。俗话说：无规矩不成方圆。当你在工作岗位时，不串岗，不闲谈瞎逛，努力工作，更能面对工作中的各种问题，更能维护工作的利益。尽自己的绵薄之力为公司的业绩做贡献。

二、多做事，少闲聊。你在一个公司拿着它发给你的工资，假如你整天无所事事，谁还会用你呢。我在超市看看自己的货架，没货了就补货，台面不整洁了就用抹布擦擦。这样给顾客带来干净整齐的形象，有利于顾客更顺利的买到自己所需的商品。

三、热情待人，微笑面对。在超市里，顾客有时候找不到自己所需要的商品，如果问我们时，我们微笑的告诉他们。他们也会很高兴，下次光临的机会更大。当在其它工作中，我们只有真心的对待别人的问题，耐心的告知，微笑的说话，给人留下很好的形象。礼貌待人更让自己接近成功，让人看到你的素养。

四、注意团队意识和团结精神。在超市里，补货和盘点是最忙的事。只有自己和大家一起干，学会如何处理，更好的完成任务。记住，一个巴掌拍不响，众人拾柴火焰高。只有拥有团队意识，不断的学习，才能更好的做好每件事。

五、不断学习，改善自我。人只有不断学习，才能更好适应社会的潮流。学习是人一生的目标，活到了，学到老，人生才美好。谦虚的学习会让你变得更加睿智，更能融入集体，让自己有所改变。

虽然我在工作过程种很累很辛苦，但是我却从中得到了很多，在遇到细小繁琐的工作时，我学会了细心；在遇到顾客刁难时；我学会了忍让；在遇到别人不停问问题时，我学会了耐心……通过这些让我更深刻的体会到沟通的重要性，让我更好的学会了如何与不同的人进行交流。当然在学到更多的社会知识的同时我也认识到了自身存在的不足，但是我相信经过这次的实训，在我以后的真正工作中会减少很多不必要的错误，我也会更加认认真真，兢兢业业的去完成我工作中每件事，改掉自身存在的不足。

通过社会实践活动有助于大学生更新观念，树立正确的世界

观、人生观、价值观、就业观，更好的把学校学到的理论知识与实践结合起来。只有把自己内外都培养好了才能更好的适应社会。外在的包括：毕业学校、专业背景、学校成绩和外语能力。内在的包括：职业能力、沟通能力、交际能力、团队合作能力，发展潜力以及应变能力等。只有内外结合，才能更好的让自己处在良好的状态工作。顺应时代的要求，发展自我，展现新的舞台。

社会实践也是大学生的必修课，只有不断的加强自身锻炼，不断的完善自我，才能培养自我教育、自我管理和自我发展的能力，才能锻炼适应能力和社交能力；从而积累社会阅历和工作经验，不断的提高，开创属于自己的美好事业，为国家和社会作出应有的贡献。但是要从实际出发，脚踏实地的迈出每一步，让自己更好锻炼和提升。

在社会实践活动中，更多的是觉悟和体会。只有真正的做到自己所体会的，才有所意义。事无大小，恭者必细，用心为之，能善取矣。大学生是未来的标兵，要有清廉公正的思想作风和行为习惯，学会为人民服务，掌握现代化建设所需的丰富知识和扎实的本领。修身养性，增强参与意识。在实践中，大学生受到不同教育，长才干，做实事，感受实践的内涵，重在参与。

希望今后能更好的实践，积累更多自己的经验，让自己有所蜕变，展望未来，奋力博取，不留遗憾。

社会实践报告超市收银员篇四

在重百超市卖糖。

过了十天简直非人的生活。

总结出：生活不是想象的那么容易！

第一天，我满心欢喜的去上班，和赵吉有说有笑的，兴奋得不得了！最后被质检员说了一顿。然后给我们说了一大堆规定“不准闲聊，不准接电话，不准歪着站、斜着站，不准打堆”……我们临时促销员有三个，我和赵吉，还有一个很讨厌的男的。

第二天，我们觉得应该主动推销哈我们的糖的时候，于是我和赵吉用扯起嗓门吼“雅客糖果，春节促销，原价14.9，现价13.6，40多个品种任你选，满5斤送一袋玫瑰米花糖”这就是我每天说得最多的一句话，还必须用普通话说，至少要说一百遍，说到最后，没力气了，我连话都不想说了。

第三天，我们渐渐意识到每天在外吃中午饭不卫生又吃不饱，于是接下来的日子我们开始带便当。一到中午十二点就冲去重百的员工用餐区吃饭，惊奇的发现带便当的人好多哟！我一天要站9个小时，累得我一回家就趴下了，站着站着，到最后习惯了，没感觉了，随便站好久，我都佩服我自己了。

第四天，我们发现买徐福记的那个老太婆很怪，我们吼，她也吼；我们不吼，她也安静！很烦，谁叫徐福记是我们最大的竞争对手呢，于是我们就进行一场“商业竞争”没办法，压力大，业物员每次来都说北碚的店卖的比我们好，我们卖1.2千的时候，他们卖4.5千；等我们追到5千多的时候，他们又买了7千多，总是压着我们。

日子开始一点一点重复，开始无聊了……

第六天，我们渐渐发现和我们一起上班的那男的是个“师奶杀手”，和超市的阿姨些很聊得来哟，经常帮她们搬货，聊哈天，没得事还向我们业物员打哈小报告，整一个马屁精的形像。反正我是很讨厌他，业物员一来，他就很勤劳；业物员一走，他就不知道去哪摸鱼了。只不过，他也有栽的时候，有次他没说普通话，遭质检员逮到，罚了他的钱的。大快人心啊！

第七天，慢慢了解重百是个国营企业，其实里面污的很哟，超市设备落后，人员大都没素质，人人都超着一口流利的焦言普通话，偷东西的人特别多，不管是内部人员还是顾客，一样都要偷！质检员，店长些更夸张：要吃菜，直接在超市熟食区拿；要吃饭，直接在粮油区拿。办公室居然还有电饭堡，要买东西，直接推个小车车在超市买，然后直接推进办公室。

第八天，渐渐和超市其他促销员或熟了，卖百事的崽儿，卖可口可乐的姐姐，推销百事新产品的姐姐。我找他们要了许多赠品：两个百事的水瓶，很多百事的纸杯，一个可口可乐的的盘盘。我们还经常没得事的跑到推销百事新产品的姐姐那喝免费的饮料，想喝多少就喝多少。我们也拿了许多我们的木糖醇赠品给他们，做为回赠，我们自己也拿了许多。

第九天，这几天我们的生意好的不的了，旁边买糖的都对我们眼红的很哟！

第十天，今天是最后一天了，我就摸了一天的鱼……

这就是我十天过的日子，虽然很累，但我很开心，因为这是我第一次自己挣钱。

我想，用自己辛苦挣的钱一定很幸福吧！

社会实践报告超市收银员篇五

为了锻炼自己，丰富社会阅历，积累经验，我们筹划并开张了自己的小食杂店，取名为：小超便利店，取小超市的意义，并且给周围带来便利之意。从力所能及的小事做起。

二. 小超便利店的三部曲：起初我们在三楼上的一个平台上，租的个人住宅20多平方米，每月租金300元，现在我们在楼下租了一个40平米的车库，有门市房的门，600元每月的租金，马上我们将选取一个更加理想的地方重整旗鼓，雇佣别人来

经营，自己抽出更多的时间学习和总结经验，积累社会知识：

三. 社会实践对我们的重要性

1、我们认为应该积极参加社会实践，不能闭门读书，必须敞开大门，走向社会，。

2、我们认为社会实践能萌生责任意识，只有到实践中去，才能迸发出炽热的社会责任感来，才能为社会做贡献。

3、我们认为社会实践是我们学习内容的重要组成部分，是巩固所学知识、吸收新知识、发展智能的重要途径，它不受教学大纲的限制，我们可以在这个课堂里自由驰骋，发挥自己的才能，开创自己的基业，充分利用在校期间的以学习为主、学好和掌握科技知识的有力条件，在社会实践中磨炼自己，真正锻炼和提高自己的实际工作和适应能力。

小超便利店简介

针对小超便利店我们做了哪些工作

以下是我们在经营小超便利店期间所做的工作：

1、办理证照：这是我们第一次经营食杂店，为了使其正规，我们决定办理全部正规证件：工商执照。商品流通许可证。烟草专卖许可证，在办理证照过程中，我们曾在工商所和佳木斯烟草公司往返数次，按照相关要求来做。接受相关领导的审查。经过自己多次的努力。终于所有证照都陆续颁发到我们手中。

2、营销规划策划

(1) 食杂店定位，平价，方便，便利，送货上门，种类齐全；电话卡，

(2) 营销计划; 售货员, 业务员, 学生团队商业计划,

(4) 管理层及人力资源计划, 直接领导人的直接的相关经验, 过去的记录: 本人之前做过多年的班级干部, 团支书, 学委, 课代表等等, 现在为班级的文艺体员, 参加过疯狂英语社团, 与赛扶团队共事过参加一些公益活动, 参加过七喜双体实训比赛, 闯进复赛, 本人所学专业为工商管理专业, 即时企业管理方向, 能够理论与实际结合, 本人毕业后将从事企业管理方向工作, 致力于开创自己的事业, 本人有能力也有实力, 有强烈的愿望把所做项目经营管理好。在大学期间以团队运作过新生服务社, 打字复印业务及假期行李托管中心业务。

人力资源计划: 职位说明书, 宣传, 招聘, 甄选, 培训, 入职, 管理, 升职空间。

(5) 财务目标, 原则: 保守的。做好每个月的财务预测, 做好售价及销售记录

社会实践报告超市收银员篇六

随着社会的快速发展, 对人才的要求也越来越高了, 对大学生的要求也越来越严格了, 为了适应社会的需求, 我们应该努力不断的提高自己的整体素质! 在学好理论知识的同时加强锻炼自己的实践能力, 以便更早更深的了解适应社会, 做一个全方位发展的大学生。

怀着无比激动的心情迎来了这个充满无限发展机遇的暑假, 因为这次是我第一次独立的出去做事, 而且是做自己喜欢的事, 一切都只能靠自己了, 既有些期待又有些胆怯!

虽然只有短短的一个多月, 可对现在的我来说, 是我人生的一个转折, 它让我尝到了社会的酸甜苦辣! 记得一年前, 曾经尝试着做销售的我失败了, 当时我没有任何促销手段, 只是凭自己的一腔热血, 可那时的热血青年太天真了, 因为她完

全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了!所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了!之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的!这些都是创业所需的基本素质，而我还不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力!在上一学期中，我们开设了第一堂专业课学，使我们对我们的专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待!

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次暑假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧!于是这个暑假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市!

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁最大零售企业沃尔玛里去!这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去!我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为最大的零售企业啊!还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语白痴可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语!身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。特别是总监，对

我的影响很大，他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动！说实话，这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易，这与我们总监的努力十分不开的，可以说没有他，这合同根本拿不下来！是他撇下了自己的面子，去跟沃尔玛的那些下属商谈，沟通，可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的，稍稍多问几个问题，就说，连这个都不知道，自己下去看看吧！你想，堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受，可他没有气馁放弃，而是很虚心的礼貌请教，通过他的努力和我们的齐心协力，可以说终于听到合同要下来的消息了，我们都兴奋得快哭了，我也被他们感染了！可是总监去那合同的那天又出现了一个小问题，因为打电话，那个助理一直不接，接了一次还很凶的说大清早的打什么电话！请发邮件给我。没办法，总监只能再发邮件预约了！幸好合同还是顺利的拿到了，可捧在我们手中好沉啊！

虽然做的时间不长，可是学到的东西很多，为人处世，商场之道让我入行受益匪浅啊！

超市社会实践报告范文二

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有十多

天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的愉悦。

在那工作的半个月中，我就有那样的体会，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，累成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候，就是我变成牛的时候。所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门交代各自所要盘点的货架开始一一对应的数量、金额和品目盘点各单位例行工作总结小会打扫卫生。

记得曾经有一个长辈就跟我说：不管做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。要在众多同事、干部甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印像可不是一件简单的事情，而且我要在同类品牌的平等竞争下让销售量来说明我工作的努力，击败对手，这的确有难度。我至今还记得我第一天将台子摆出，开始招揽生意的那一刻我极度期待下班回家和难以面对大众的羞涩心情。喊话器毫不留情的将我是个生手的秘密公之于众，还有周围和我一样在做促销的那些老手们的好奇与嘲笑，好在超市的厂方专职促销员大姐很照顾我，她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点，比如说我决不能破坏超市的规矩。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。不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是周末，很多的供货商都在周五送货以便应付周末的客流量，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，对仓库的布局不了解，好多次帮倒忙被领导骂。并且去了普通员工不该进去的机房重地被给予了严重警告。我要把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，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。超市进货都是几千箱饮料、几百箱酒的，每卸一次都特别累，但是谁叫我是新来的，虽然是女的也还是难逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安无事，大姐她当初也是这样过来的。

当然在没有货要上的时候一定要找点事情做。上货，说通俗点，就是补货。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。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、是旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客留下了个坏印象，而且货物也就卖不出去了。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。

要在超市这个鱼龙混杂的环境里顺利生存我还总结了一个经验：巴结上司拉拢同事，间歇施点小恩小惠。馋嘴的员工的谗言也特别多，所以当它们厚着脸皮向你讨食的时候，原则上你是不应该给他们偷吃的，因为如果偷吃的员工被抓负责该产品试吃的促销员将一起受罚。但是如果你要清高而坚持自己的原则而拒绝他们，接下来你的路程将很难走下去。当领导来视察或者是暗访的时候，有些话是不能说的而有些话是要放宽尺度去说，领导的脸皮三分薄，如果你把过低的销量告诉他，他面子挂不住，但是你若虚报的数量过多，等到

月终审核的时候就有苦头吃了。

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，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，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。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

社会实践报告超市收银员篇七

先来介绍一下我的工作环境——家家悦超市。它是一家大型连锁超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为几个部分：生鲜食品、副食食品、饮料酒水、服饰杂货、日常百货、家用电器等等。我是在生鲜食品中的海产区工作的：组长让我每天上午7：00上班—中午12：00下班、下午3：00上班—晚上6：00下班。

对于海产的业务流程学习如下：

1、超市营业前

1)收货，每天早上7:00上班收取由组长采购的货物。

- 2) 出库，将昨天晚上没有销售完全的新鲜海产从仓库中取出。
- 3) 铺冰，将提前准备好的冰铺设到货架上，铺冰的原因是为了保持海产的新鲜度，铺冰时注意要将台面完全覆盖。在铺设堆架上的冰时要把冰铺设在铁箱中而不是铁槽中。
- 4) 加水，利用叉车将仓库前的海水推到堆架前，将堆架上的铁槽中加入海水，其中海带等海产不需要加入海水，加海水要在铺冰之后完成。
- 5) 上货，上货时要注意大多数有贝壳类海产不是直接上架的，而是要用清水洗净然后上架。区域的一些海鲜是可以直接上架的。在货物上架时要注意货物的新鲜程度，将不新鲜的海产及时撤架。
- 6) 清理前台，在7:50超市即将开门时，将上架剩余的商品撤到后台，并将前台清理干净，保持整洁的卫生。
- 7) 核对价格，核对标价签的位置是否一一对应及商品的价格是否正确，将正确的价格输入台秤。
- 8) 擦拭台面，用抹布将台面擦拭干净，准备开始营业。

2、超时营业中

- 1) 堆头商品，堆头商品专人负责，因为堆头商品多是畅销品，数量较多，要及时补货。
- 2) 货物入库，将营业前摆满货架后剩余的商品及时入库避免货物变质。3) 维护台面，及时清理不新鲜的商品，如鱼缸中的死鱼等。
- 4) 及时补货，当看到货物销售将尽时要及时补货。在中午11:00时要进行完全补货。

- 5) 加工处理，在中午1:00时客流量比较少时，员工可以到后台将上午剔出的鲤鱼、鲫鱼进行加工，加工包装后摆到货架上即时销售。
- 6) 卫生维护，在听到特殊的音乐后即时对货架台面进行清理。
- 7) 商品处理，晚上7:00点时，对部分商品进行包装打折处理。
- 8) 清理堆架，将堆架的铁槽取出，将海水清理干净，将铁槽和铁箱洗刷干净放回堆架上。

3、超市营业后

- 1) 要货记录，清点商品数量并擦清库存状态，记录要货名称及数量。
- 2) 收货入库，将货架上剩余的商品分类收货，将货物分类入库，注意有的货物入保鲜库，有的货物入冷冻库。
- 3) 擦拭台面，将清空了的台面擦拭干净以备明天上货。

以上是我在海产区工作后得出的业务流程，无论那个环节都需要细心、耐心。

通过实践我总结出几点：

1、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。

2、诚信是成功的根本。

诚信对于经商者来说是生存的根本，就是对人要诚实、真诚、

守信用。如果没有诚信，顾客就不会信赖于你，何谈其他。为人稳重，待认真诚，办事周到，那么人缘就好，我认为这是作为超市成功最重要的一点。

3、严格遵守超市的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以摆弄手机等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个员工都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是海产这边的，就不能随便跑到百货那边去，百货上的人就不能随便走到我们海产这边。

4、将商品清好，做到一品一位。

上班前，你要清理好商品，然后就开始将其输入货架货位上，在将所有商品标价签对应摆好，再对号入座，贴入标签。这样遇到卖场需要补货的时候我们就可以及时上货。

当然，在海产区工作的过程中我还学到了很多非常专业的知识，例如：活氧类商品的保鲜要求、鱼缸使用过程中的维护、活氧类出现常见问题的解决方法等。

在超市的工作中让我收获了很多，但我也发现了很多问题。下面我从超市的销售、管理、服务来阐述我发现的问题：

1、超市销售

超市业绩的好坏与其销售额有很大的关系，销售的持续提高会是超市形成良性循环。我在海产区工作时发现，每个周的周日是客流量最大的一天，但是在海产区在周天下午5：00左右商品已经销售完全，这样就会使货架空出。周日的订货量相对于其他日子没有增加，使得销售额没有达到最大，这也是超市的一种亏损，这样海产的坪效就没有达到最优。

解决办法：组长应该对商品每天的销售数量有实际的统计，以便订货时有所依据。对不同时段进行相应的调整使得商品的销售得到最大的提高。

2、超市管理

1) 自己刚到超市后不熟悉所在柜组的工作，这样就会花费很长的时间来适应。解决办法：柜组组长将柜组的工作流程写成书面形式，让新到的学员浏览，并告知仓库的位置及商品的种类数量。

2) 库存的管理应该在员工之间衔接紧密，不要出现上下班后交接困难的问题解决办法：列出出入库商品表，及时登记出入库明细。

3) 思想统一，在学校自己担任的是团总支组织委员。是在同学们的思想上做引导，只有每个人的思想都是非常积极的工作才能超越计划。而在工作过程中思想的统一没有及时的实施。

解决办法：按时召开会议，将领导的思想与组长统一、将组长的思想与组员统一。使工作有条不紊顺利完成。

3、超市服务

1) 基本服务：超市作为一种服务行业，对客户的服务态度至关重要，员工不能将自己在生活上的情绪带到工中来。

解决办法：每天早上了利用两分钟的时间让员工站立静思愉快的事情，拥有良好的工作心情。

2) 增值服务：当顾客问部分海产怎么吃时有的员工不能及时应答，使顾客感到失落。降低超市服务水平。

解决办法：由组长负责传授各种产品的使用方法及技巧。让每位员工都能为顾客提供完善的服务。

以上是我对海产组的观察，可能会有些片面，但我是站在希望超市变得更加完善的立场上才提出的自我见解。

“纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”。通过一个多月的实践使我增长了见识，变得更加成熟、更加自信，追求进步，刻苦求知，勤于实践。在超市的工作让我受益匪浅。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。因此，我要更加努力，争取成为企业的精英、社会的栋梁。