

# 2023年寒假超市打工社会实践报告(大全7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 寒假超市打工社会实践报告篇一

今年暑假我开始了有生以来的第一次工作，在工作过程中我学到了许多在学校中学不到的东西，体验到了工作的乐趣，收获了经验，收获了友情。

在超市我负责食品三，食品三包含的商品有方便面，挂面和冰柜里的冷冻食品。每天工作的第一件事是打扫卫生。打扫货架间的通道，保持地面无纸屑，然后用抹布擦抹货架及商品。其中打扫卫生的最要的一件事就是抹冰柜，因为冰柜的内外温差大，经过一夜后会结上一层厚厚的霜，这样就会遮盖住商品，耽误消费者的购买。第二件事是补货，补货是理货的工作重心。商品上架时首先要检查欲补货的价签是否和要补的商品价格一致。上架时先要将原有的商品取下，然后打扫陈列架，将补充的新货放在里面，最后放原有的商品。这两件事做完，基本也迎来了营业高峰期。这时需要做的主要是商场巡视。遇到需要帮助的顾客应积极主动提供协助服务，耐心热情的回答顾客的问题，介绍商品时既要想办法让顾客产生购买欲望，又要实事求是，不可欺瞒顾客。要认真观察顾客在卖场的购物情况和购买行为，分析商品陈列是否合理，还要与顾客交流注意获取其他超市的经营情况，比较同一商品的价格、比较销售动态，留意顾客的需求信息，总结成意见，及时向经理汇报作为经营决策的依据。

由于商品的保质期短，检查是否有临期的商品就成了一个重要的工作。发现超过保质期的商品或变质、受损的商品，应

立即撤下货架，以免顾客的投诉，给超市带来不必要的麻烦和声誉的损坏。其次就是商品的标价，在商品变价、新品上市时要注意及时更换，否则会造成顾客对价格的误解。特别是高价商品贴出低价标签时，会引起顾客的不满，使顾客对超市留下坏印象。

冰柜里有许多商品在出售时先要称量，例如散鱼虾丸，散蟹棒等。这就要求我们要学会用电子秤，记住秤码。但由于商品种类繁多，所有的秤码罗列在纸上就好像是一堆数字的随机组合，毫无规律可循。针对这个问题，在摸索一段时间后，对商品进行了分类，对不同类别的商品进行分别记忆，最后终于攻下了秤码这个难关。还有一项考验记忆力的工作，那就是订货。超市的商品很多，不同类别的商品有不同的供应商，订货时根据商品所属的类别确定从哪家供应商要货。但是像鸡爪、鸡腿等一些真空类食品，每一种单品都有三到五个系列，相对的供应商就有三到五家。开始对订货程序不熟悉常常会搞混供应商，把a家的订货单打到b家。后来了解到每个厂商都有自己的送货周期，超市也有自己的订货周期。所以我们改掉了原来根据所缺的商品随时从相应的供应商订货的方法，而是厂商的送货周期确定应补的商品。采取这样的措施后，不但减轻了工作负担，而且减少工作中出现的错误。

以上就是我的暑假工作总结，这个暑假我懂得了什么叫“熟能生巧”，明白了什么是“付出等于回报”。这是一个令我受益匪浅的暑假。

## 实践报告

实践时间□xx年7月12日——xx年8月10日

## 实践地点介绍

点的规模较大。而我暑假是在xx总店中进行的。因为超市坐

落于乡镇农村之间，经销的商品主要以中低档商品为主，高档商品为辅。

## 实践环境介绍

1、用秤的问题 冰柜里有许多商品在出售时先要称量，例如散鱼虾丸，散蟹棒等。这就要求我们要学会用电子秤，记住秤码。但由于商品种类繁多，所有的秤码罗列在纸上就好像是一堆数字的随机组合，毫无规律可循。每次称重时，都要在写满秤码的纸上找上好一会，严重影响工作效率，耽误消费者的时间，给消费者的声誉带来不良影响。针对这个问题，在前辈的指导下，对商品进行了分类，对不同类别的商品进行分别记忆。通过这样的方法在记忆秤码方面取得了一定的进步。记忆秤码的过程让我充分体会到“熟能生巧”的含义，秤的次数多了，秤码自然而然就记在脑子里了。

一、实习目的：为了更好地了解电子商务的b2b□b2c□c2c的交易流程，把专业的理论知识加以运用，熟知电子商务是通过以电子化为手段，商务为目的地交易过程，提高电子商务地操作、实践能力，为以后的课程打下坚实基础，为以后的职业铺平道...

时光如白驹过隙，不知不觉法律诊所的结课悄然而至。到来的，除了岁末，还有我们的劳动法律诊所实习的剧终。有人说，曲终人散是一种凄凉，更是一种情调。

xx年的寒假，和前两年没什么差别，就这样不知不觉过去了。每一年其实都应该有新的收获，但我仔细想了一下，仍旧是一贯的借口和年轻人喜欢的语气，想来高三那年的寒假都是浑噩中过去的，那时还没有等到中大的消息，忘记过年时怎么过的，只...

通过机械实习，我了解许多课本上很难理解的许多知识。机械的传动构造，一些机器部件的构造原理等等，了解了许多

常用工具。通过电工技术实习，我得到了很大的收获，这些都是平时在课堂理论学习中无法学到的，我主要的收获有以下方面.掌握...

大三已经结束了，这一年我过的很充实，暑期就开始了我们的实习，的缺失以往暑假没有的过的实习的经历。七月十日一大早我就来到了工地，之后就跟着施工员下工地工作去了，由于今年夏天比往年的温度都要高，给我们施工带来了很大的不便...

近年来，随着计算机技术的发展，数字控制技术已经广泛应用于工业控制的各个领域，尤其是机械制造业中，由于数控化加工可以让机械加工行业朝高质量，高精度，高成品率，高效率方向发展，最重要的一点是还可以利用现有的普通车床，对其进行...

时间过的真快，在xx年的7月我们走出了校园，踏上了工作岗位，开始了

实习生活，一眨眼的工夫，我们已经工作快一年了，在这一年中我们学会了很多以往在学校里学不到的知识。一年中我几乎尝遍了人生中的酸、甜、苦各种味道。匆匆的两个月在手指间轻松地滑过，回头翻看这一个月的每一天，满满的全是充实忙碌的身影和沉甸甸的收获，感悟。很幸运选择了顶岗实习，不仅锻炼了自己，也使生活充满乐趣，惊喜，有滋有味！

2、订货问题 1) 食品三中的大部分商品的保质期短，所以订货时采取少货多订的措施。我们需要掌握商品的销售情况，清楚哪种商把品卖的好，哪种商品的哪种口味卖的快。例如魔法士干脆面，其中最好卖的就是魔法士玉米奶油干脆面。订货时就应该把这种口味的订的相对较多些。2) 超市的商品很多，不同类别的商品有不同的供应商，订货时根据商品所属的类别确定从哪家供应商要货。但是像鸡爪、鸡腿等一些

真空类食品，每一种单品都有三到五个系列，相对的供应商就有三到五家。订货时常常会搞混供应商，把a家的订货单打到b家。后来了解到每个厂商都有自己的送货周期，超市也有自己的订货周期。所以我们改掉了原来根据所缺的商品随时从相应的供应商订货的方法，而是厂商的送货周期确定应补的商品。采取这样的措施后，不但减轻了工作负担，而且减少工作中出现的错误。

3、台面设计问题 台面设计有很大的学问，既要从整体看上去美观，又要有其自身的规律性。1) 一位老的工作人员告诉我，台面要做到“横看品牌，书刊类别”。即不同品牌的商品从左到右依次排开，相同品牌不同类别的商品从上到下陈列。这样商品的摆放好看又容易让消费者找到所需的商品。2) 为保证台面的充盈，常常会出现把新老日期的货同时摆放在台面上的问题。在每次上货时，不能把台面上旧日期的货向里一推然后把新日期的货在外一摆。这样会影响旧日期商品的销售，因为顾客购买商品时为了方便会习惯性的拿摆在前面的商品。致使最后因商品临期甚至是过期而无人购买。3) 商品的`摆放位置对商品的销售有很大影响，一般情况下，处于与顾客视线在同一水平线（与地面垂直距离大约为150—170厘米）的商品会相对好卖。在摆放商品时要将不太好卖或库存较大的商品放在这样的好台面，好卖的商品放在次优的台面上。例如康师傅方便面中的葱烧排骨面、翡翠鲜虾面不太好卖，就要摆在最优的台面上；红烧牛肉面和小鸡炖蘑菇面卖得好，可以摆在次优的台面上。由于购买的人多一定要多给几个台面。在新品上市时，也要把新品放在最优的台面上。

4、临期问题 由于部分商品的保质期短，检查是否有临期的商品就成了一个重要的工作。对于检查出的临其商品，要及时上报，领导会根据上报的信息采取的方法，以减少库存，降低损失。通常采取的措施有两种。1) 采取促销手段，降低临期商品的售价。2) 退货，对于离到期日只有几天的商品，一般会联系供货商退货。

5、记价问题 产品种类繁多，每个商品都有自己的价格，记住商品的价格同样是一个令人头疼的问题。顾客在询问价格时，不能一问三不知，否则会给顾客留下不良印象。超市是一种自选商场，顾客购物时以自选为主。这时价签就显得尤为重要。在商品变价、新品上市时要注意及时更换，否则会造成顾客对价格的误解。特别是高价商品贴出低价标签时，会引起顾客的不满，使顾客对超市留下坏印象。

通过在超市的这一个月的实践，我学到了许多在学校学不到的知识，结交了许多朋友，这是一个令我难忘的暑假实践。

一、实习目的：为了更好地了解电子商务的b2b□b2c□c2c的交易流程，把专业的理论知识加以运用，熟知电子商务是通过以电子化为手段，商务为目的地交易过程，提高电子商务地操作、实践能力，为以后的课程打下坚实基础，为以后的职业铺平道...

时光如白驹过隙，不知不觉法律诊所的结课悄然而至。到来的，除了岁末，还有我们的劳动法律诊所实习的剧终。有人说，曲终人散是一种凄凉，更是一种情调。

xx年的寒假，和前两年没什么差别，就这样不知不觉过去了。每一年其实都应该有新的收获，但我仔细想了一下，仍旧是一贯的借口和年轻人喜欢的语气，想来高三那年的寒假都是浑噩中过去的，那时还没有等到中大的消息，忘记过年时怎么过的，只...通过机械实习，我了解许多课本上很难理解的许多知识。机械的传动构造，一些机器部件的构造原理等等，了解了许多常用工具。通过电工技术实习，我得到了很大的收获，这些都是平时在课堂理论学习中无法学到的，我主要的收获有以下方面.掌握...

大三已经结束了，这一年我过的很充实，暑期就开始了我们的实习，的缺失以往暑假没有的过的实习的经历。七月十日一大早我就来到了工地，之后就跟着施工员下工地工作去了，

由于今年夏天比往年的温度都要高，给我们施工带来了很大的不便...

近年来，随着计算机技术的发展，数字控制技术已经广泛应用于工业控制的各个领域，尤其是机械制造业中，由于数控化加工可以让机械加工行业朝高质量，高精度，高成品率，高效率方向发展，最重要的一点是还可以利用现有的普通车床，对其进行...

时间过的真快，在xx年的7月我们走出了校园，踏上了工作岗位，开始了实习生活，一眨眼的工夫，我们已经工作快一年了，在这一年中我们学会了很多以往在学校里学不到的知识。一年中我几乎尝遍了人生中的酸、甜、苦各种味道。匆匆的两个月在手指间轻松地滑过，回头翻看这一个月的每一天，满满的全是充实忙碌的身影和沉甸甸的收获，感悟。很幸运选择了顶岗实习，不仅锻炼了自己，也使生活充满乐趣，惊喜，有滋有味！

## 寒假超市打工社会实践报告篇二

在大学学习期间，社会实践是大学生课外教育的一个重要组成部分，也是大学生自我能力培养的一种重要方式，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。作为专生本的我们，社会实践也不能停留在大专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、提高自己。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，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工作，虽然仅有一个月的时间，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”。寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。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。

实习时间□xx年1月25日——xx年2月10日

实习单位：商丘市虞城县家和超市

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，执行公司退货或报损工作，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。

为了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，营销渠道管理，数据库，物流，市场营销，经济管理等理论知识跟实践相结合，在实习中检验，提高自己专业能力和技巧。

经过寒假半个月的工作实践，让我感受到一些工作体会：

我的工作地点是在超市。这个超市在当地还是比较大的超市，经营范围很广，每天的人流量也比较多。我的工作是在超市的前台工作，以前也没有做过这样的事情，所以还要接受了基本的培训。几天后，对基本的工作已有所了解。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。超市前台是接触顾客最多也是最麻烦的地方之一，要帮顾客解决一般的问题的同时还要卖一些东西，是需要人很细心的去做。我知道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。



## 寒假超市打工社会实践报告篇三

这个寒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xx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，据我了解并不似每家每户都定了的海报，因此各个小区也并不是随便进入的，只有给这小区上交易部分业务费才准进入，为之工作的小公司虽然对外说是专发的海报，但他也会接受其它做小买卖的人的传单，负责人也是受益不浅，也可以说是双赢吧。

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。

当我刚刚开始工作时，跑的挺带劲，抱着海报一层一层的跑楼房，一个小区还没跑完，我的步伐也慢了，呼吸也上气不接下气了，胳膊也没劲了，但海报看着也没发多少。

身体上的劳累还是次要的，发传单时遇到那种不讲理的人你啥办法也没有，就等着他奚落你一顿吧，你呢也只能有苦难言，但经过长时间的磨练，也就不会当回事了。

尽管我遇到了很多我以前没有见过的问题，也有很多当场不能解决的问题，时常也感觉到无助尴尬，在同事的帮助下一切都迎刃而解了。

通过这次的社会实践我了解到，人的一生当中学校并不是真正永远的学校，而真正的学校只有一个那就是社会，大学生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，也是出事大学生投身改革建设，向工农群众学习，培养锻炼才干得好渠道，是提升思想，修身养性树立服务社会的思想的有效途径，通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生在新观念吸收新的思想与知识。

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。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，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。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

通过本次实践活动，一方面，我们锻炼了自己，在实践中成长，另一方面，我们为社会做出了自己的贡献，但在实践过程当中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟，书本知识与实际结合不够紧密的问题，我们回到学校之后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好的服务于社会打下坚实的基础。

## 寒假超市打工社会实践报告篇四

作为一名大学生，要想让自己面对更多社会各种各样的人物，想增加自己的更多阅历，就应该在假期更多闲暇的时间去找份适合自己的临时工作来给自己一个很好的实践机会。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基矗通过这段时间的实习，我们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。要学会从实践中学习，从学习中实践。一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。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，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基矗通过这段时间的实习，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。要学

会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

其实，社会实践乃身外之物，也是大学生课外教育的一个重要方面，更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，接触社会的时间还不是很多，能在寒假有充足的时间进行实践活动，因此最好趁着暑假这一段时间有更多的机会去找一份临时的工作来实践一下自己，也能给了自己一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。更应注重实践的过程，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，这个寒假我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份超市的工作，虽然仅有一个月左右的时间，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。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。

但是，要考虑拥有一份符合自己的工作也要排除一些问题，比如地点、待遇（当然，工资待遇倒是其次）、住宿问题等等。本来我在绵阳找到了一份超市收银员的工作的，但考虑到学校住宿问题和回家过年的问题，我最终放弃了寒假留在绵阳打工的决定。

回到家后，我依然不想就这样在家呆着不出外走动，也不出去工作的无聊颓靡的生活，最后还是决定去找份工作来做。

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，虽然仅有一月左右的时间，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”。

先来介绍一下我的工作环境——超市。它是一家小型超市，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好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：00下班，在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中，超市的兼职工作是相当轻松的，但他们又何尝知晓，超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，根本就没有休息的时间，哪怕是喝一口水……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——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。

不过，在超市打工的日子我还是感到比较充实的，如果要我整天就呆在家里，不是睡觉就是看电视，不是看电视就是上网玩游戏，那样的话，我一定会觉得无聊而又空虚，萧索而又颓废……那不是我追求的生活！

虽然，在商场里帮忙做销售，小商品一个又一个，价格各不相同，记的头都大，卖给顾客的东西还有可能退回来，陪着笑脸，一天下来，腿都是疼的，脸上的笑容都僵硬了，到过年前，商场里人山人海，眼睛睁得大大的，严防小偷！可这

样还是免不了弄错。老板虽也不会骂，可还是心里不得劲，心里一直告诫自己一定要耐心，要用心，要让别人放心。在社会上这么一锻炼，我更懂得要努力学习，好好奋斗，让自己以后走向社会更有竞争的资本。这不就是我们要走出校园，参加社会实践的要理所在么，懂得珍惜学习的关键性，认识到学习机会的来之不易，从而更加努力地学习，不枉费爸妈的关心。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，我也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板，一下子就能胜任了工作了。我仿佛在一段时间里就蜕变成了个大人，懂得生活的疾苦，懂得爸妈的不易，懂得学习的重要，懂得实践的益处！

整天辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，有时也会觉得真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我们才真真正正地明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！

在打工实践的地方，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！但也要用一颗真诚的心去跟他们打交道，这样大家才能服从，才能有助于工作的进行。

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在在家里的时候，我们有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这一个月左右的时间里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

在超市打工的时间虽然不长，但是我认识了不少的朋友，我们相处得十分愉快，这让我觉得自己很快乐。看着超市里的人来人往，我有时会禁不住作为一个旁观者去揣测他的身份。当然，大部分客人都还是非常平和的。但是有时的确会遇上一些刁专的客人，我都会非常细心而又平静的处理，毕竟“顾客是上帝”嘛，这点还是要遵守的。如果不是我处理这些问题的话，我也会认真向前辈学习的。呵呵，处处学习也应该是一个大学生要具备的素养之一嘛。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。馋嘴的员工的逸言也特别多，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。



我至今还记得我第一天将货物上架的时候，一开始的那一刻我的动作是极度的慢，忙的时候根本就忙不过来，反而把自己搞的更乱，还好有几个老员工、阿姨的帮忙教导下，渐渐地我动作快了起来，这也就是古人所说的“熟能生巧”吧。

如果没有顾客的话要找点事情做。比如上货，所谓“上货”，是我们常说的，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，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。还有就是在自己闲暇的时候，我会很积极很主动地去帮助在忙的阿姨，哪里需要帮忙的我会主动过去，不管多累的活！于是，我渐渐的在老员工以及上司等众多人的眼里留下了很好的印象。

现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该以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。也是我们以后自己找工作，实践社会的资本。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。社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让

我们在一次一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、责任，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。从这次实践，我也体会到这么的一句话：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，才能更好地去改变社会；只有拿出自己曾经的努力付出，才会品尝到收获是多少的味道！

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！

## 寒假超市打工社会实践报告篇五

通过社会实践活动，了解社会就业形势，体会社会就业压力，增强自己的社会就业能力，为三年之后走出校园更好的就业，更好的服务于社会，更好的实现自己的人生理想做准备。

通过应聘，我成功进入xx百货公司xx店进行临时工的社会实践活动，我首先和其他一起进入公司的职员接受了公司的礼仪培训和服务意识的培养，在这个过程中，深深地感受到该公司礼仪制度的严格和积极向上的公司氛围。其中令我印象最深刻的是：所有公司员工见面必须问好，早上十点半之前问候早上好，十点半之后问候：您好。声音必须洪亮。我认为这不仅能增强员工之间的感情，更能让顾客体会到公司的积极向上的精神状态。

在近半月的工作时间里，我在xx百货公司xx店两个部门进行了社会实践工作，最开始的时候，在生鲜部工作，主要有工作有：上货，打秤和接待顾客。我主要分管过三个小的分区：区，大米区，速冻食品区，在鸡蛋区主要是负责接待买鸡蛋的顾客，整理卖鸡蛋的柜面，秤鸡蛋，鸡蛋是易碎的，所以必须小心而谨慎，品种有：正大绿色鲜鸡蛋，飞鸡蛋，鲜鸡蛋。顾客群以老头老太太为主。在此过程中，我收获到：绿色食品是最受顾客欢迎的，要想在鸡蛋行业有一席之地需要以绿色营养环保为第一要义，这样才能企业才能走得更远。对于任何事情必须小心严谨，这是从轻拿轻放鸡蛋得出的。

在大米区的工作，主要负责上米，为顾客秤米，米的品种有：泰国香米(素可泰，圣白象，凉山泰国香米)，东北优质珍珠米，优质珍珠米，方家大米，中国香米。经过实践观察得出：优惠促销活动对顾客购买大米的诱惑很大，人们对大米的需求越来越向营养化发展，越来越注重口感舒适度。

在速冻食品区工作，最大的不同就是要进行叫卖，由于另一品牌在旁边进行类似商品的叫卖，我们进行了激烈的竞争，别人是台湾品牌：海霸王。然而我们的只是名不见经传的xx公司生产的产品。没品牌优势，况且她们是有经验的老员工，面对这种情况我冷静分析出我们的优势：我们的品种更多，产品色泽看起来更好。我们叫卖：鱼丸，鸡肉丸，牛肉丸，虾米饺搞活动了，快来看，快来选哦。经过我们不断努力，销量和她们不相上下。我们很高兴。

在此我要提起两名老师傅，他们对我影响挺大，一个是卖冰鲜虾，鲜墨鱼，鲜带鱼的师傅，由于他所卖食品的特殊性，所以必须每天很早就来堆冰灶，每天我七点来的时候他已经早早的在那里，非常细致的堆冰，他认真细致的工作态度深深吸引了我，因为认真所以他堆的冰灶比他人的质量高很多，也许是命运眷顾吧，年过半百的他生意总是很好。另一位师傅他乐观开朗的性格以及他的和蔼可亲，让我对他特别有好感，我也明白了，一个人的亲和力很重要，这关乎他人生道

路上的人际关系，领导执行力，也就是说，对成功会起到重要的作用。

在洗化区，我对产品的认真观察之后发现：在洗发露，沐浴露，洗衣粉，香皂，牙膏等领域，主导市场的就是宝洁公司，联合利华，纳爱斯集团。我认为在商业竞争中能生存的只有前三名，现在的社会是快鱼吃慢鱼，大鱼吃小鱼，资本的力量是无穷的。我们需要走的路还有很远。

在纸巾行业，心相印公司无疑是最优秀的，通过观察心相印的系列产品，我总结出他在产品外观设计上的一些共性：产品有好的销量，外观设计无疑是很重要的，心相印在外观上着重体现了两个主题，取得了巨大成功，赢得了消费者的心。她们分别是：自然唯美风，中国古典风。我想这无疑其他企业应该学习的。同时纸巾厚度，纸巾质量，心相印公司的产品与其他公司相比也是很有优势的，所以他成功也是必然的了。

## 寒假超市打工社会实践报告篇六

XXX

X年XX月XX日

俗语说的好：万事开头难实践出真知。我们平时看到超市的工作人员，工作好想很轻松，不用出太多的力，也不用东奔西跑。可是，在经历了几天超市工作之后，才明白了理想与现实的差距有多么得大。看起来容易做起来难啊。超市工作繁杂而又忙碌，即使是一个不起眼的促销员，也需要细心，也充满着忙碌。

我很高兴能有这样一次机会可以锻炼一下自己的能力，实践一下自己所学的知识，知识是用来实践的，以实践来发现自己所学知识的不足，找出正确的方向，努力学习，为以后在

社会上工作奠定坚实基础。

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”却能为我赢得更多的机会。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。

## 寒假超市打工社会实践报告篇七

有人说，青春是一曲永不言败的歌，嘹亮的号角激扬了时光。

有人说，青春是一条永不止息的河，奔腾的水花惊艳了岁月。

有人说，青春是一本永读不厌的书，是一杯永品不尽的茶，悠悠书香，缓缓茶气。

而我以为，青春是永远无法譬喻，无法形容，无法言语也无法重温的美好。纵使可回忆，却是在观看别人的梦境一样临水照花，记忆得起每个细节每个清晰脉络却连缀不成一个完整的故事，无法再经历，由此看来，只可意会不可言传的神奇才是青春最大的魅力，只有亲临其境的人披荆斩棘而过，才懂得喜怒哀乐，才晓得苦涩香甜，才领悟悲欢离合，才能明了青春真正的含义。

梦想扬帆，青春启航，二十年华，初出象牙塔的我们，踏出了进入社会的第一步，打了人生中的第一份寒假工。

我的第一份寒假工作是在步步高超市的司称员。工资不是很高，但在这一个月的时间里我看到了为柴米油盐酱醋茶操心而的妈妈，每次看到她们我都会想到自己的妈妈，我在想现在这个时候她是不是也在超市中为我们的中餐挑选新鲜的食材。所以我要感谢妈妈，是她让我在日常生活中有幸福的味道。我看到了一群自己插了队还要骂别人插队的顾客，虽然你们是顾客是上帝但他们也是和你一样的身份，你并不比他们高贵到哪里去。而且你们没有资格来辱骂我们工作人员。要知道现在社会需要的有素质的人，所以我每天都在反省自己，今天我有对每一个顾客微笑。我还看到了对我很照顾的袁姨、胡姨等。因为有你们存在所以我的暑假工作每天都很开心，谢谢你们。



实践的收获太多太多，各种考验与磨砺间杂而来，各种艰辛与彷徨交接而至，短短一段时间经历了许多，体验了许多，意识到幸福的来之不易，意识到知识付诸实践的重要，然而最大的收获，我的人生不孤单，有很多很多对我好的人。

最好的幸福，是把一个人记住，或许在多年以后，我们会看着照片里的年轻的容颜笑脸，摇响记忆最深处的回音，记起疲倦之后依旧能打点行囊上路的青春，记起笑得毫无顾忌的自己，记起多年前我们携手走过，披着阳光穿行过的岁月，去追寻青春的足迹，去点亮心头的理想之光的路程，哼起青春之歌的每一个旋律，温着往事这壶酒微笑入梦，与你们并肩一起走过一路，苦中有甜，笑中有泪，不思量，自难忘，当故事凝结成记忆的时候，封口用的是永恒的标签，不须刻意铭记却已早就难以抹去。