

最新超市员工实践报告 营业员社会实践报告(实用5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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

超市员工实践报告篇一

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。所以我决定不回家过年了，尝试一下在广州工作过年来完成这次社会实践。

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超市的营业员的工作，虽然仅有一个月时间，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”。

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象可不是一件简单的事情。虽然我们不用像促销员那样的拼命工作但是我们的 一定要管理好自己区内的的工作而且我非常幸运的是负责

日用品区，这里相比食品区要悠闲多了，也许是主管看的我个头比较小吧！不过好像这个区域里只有我一个男的哟！不过那些小妹妹她们都好热情还那些促销员大姐姐都对我好热情。每天没有事情的时候就和她们开玩笑。但是俗话说：“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、不可以明目张胆的闲谈、不可以把手机带在身上等等。不管是谁，随喊随到。在超市做营业员，有时还是很忙的，特别是晚上和周末因为这时候才会有好多人来逛。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，对储存货物的布局不了解，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（因为来货是不分家的就是主管那话分区不分家）。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。

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，我就得和他们交流解说，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。在领导面前一定要表现的非常诚恳努力的 工作在 同事面前就要经常帮帮他们和 他们开开玩笑。不管是和 自己一样的营业员还是促销员都要主动去帮忙。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

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，因为它再次让我感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己，也让我第一次体会到在外面过年的那种孤寂和想家的感觉！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，争取成为国家的栋梁。

超市员工实践报告篇二

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，我开始了我这个假期的社会实践一走进当地的服装店做了一名营业员。

虽然只是一份简单的工作，但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光，我不仅从店主、顾客身上学习到了很多东西，更重要的是，我在这短短的时间里，体会到通往社会之路的几点。

到我们对他的重视。

凡事总要用发展的眼光看问题，金碑银碑，不如顾客的口碑，更不如有口皆碑。顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的，无以比拟的巨大的精神财富。

沟通可以使很多事情变得顺利；沟通可以使关系更加和谐，因此，我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁，让我们能够更加清晰的知道，顾客到底需要什么，又或者在

言语中，我们可以推论出什么衣服才更加适合他，让他们能够买到称心如意的货物，从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行。

其实，沟通不仅在商业上能够另我们获利，但对于我这为学生而言，这更是一次难得的学习机会，另我的口才与交流能力有了一次质的飞跃，真可谓是实现了一次”双赢”

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。的确，每一个顾客的思想，喜好都是不一样的，面对各式各样的衣服，便会不由自主的挑剔起来，这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈，面对如此烦琐的活儿，我们是否可以坚持下去，靠的便是那份来自心灵最深处的激情。

面对那样的工作，务必会让人感到身心的疲惫，但感觉是快乐的，因为我已经把它当成了一次学习的机会，而我更是要紧紧地抓住这次难得的机会，所以心里很是满足，我明白，其实不管在哪个行业，激情与耐心都是不可以缺少的，激情让我们对工作充满热情，充满动力，愿意为共同的目标而奋斗。

耐心则让我们细致地对待工作，不懈怠，不耽误工作时间，让我在工作的时间里，达到更好的效果。力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补足进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能作到更好。

事故无贵无贱，无长无少，道之所存，师之所存也，周围所接触到的人，只要他们有值得我们学习的地方，我们便要虚心认真的向他们学习，正所谓：“事事洞明皆学问，人情练达既文章。”当我们可以选择的时候，一定谨记把主动权掌握在自己手中，或许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点，但作为工人或是顾客的他们，有时候至少回字经验上要比我们多得多，自然也就有他们的可取之处。

所以当我们用该的主动去请缨，能为自己赢得更多的机会，只要是勤问，勤学，勤做，就会有意想不到的收获。在此期间，自己接触其他人，和他们的交流机会也增多了，而正因为这样，我在工作中也逐渐变得勇敢，虽然开始也会有所顾虑，怕主动请缨会招来不必要的乱子，更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转，但事实告诉我应该对自己有信心，应该有勇气去尝试，即便在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼机会，谈何积累和成长而这一切，只能靠自己去争取，等待只能让你在沉默中灭亡。只有主动，才能为自己创造良机。

条理性在我们的工作中或许并不能轻易地审察出他的重要性，但在工作上，我们除了要具备良好的逻辑思维外，更重要的便是要养成条理性的好习惯。例如，当我们记帐簿时，因为生意比较火爆，交易的人数又相对较多，如果记帐时不注意讲究条理的话，不仅不能准确的记录相应的销售情况，而且将会导致日后翻查工作的不便。因此，条理性便站在了一个相当重要的位置了。处理一项工作，如果不讲究条理，一定会让你的工作手忙脚乱，效率低下。

其实，其他工作也是一样，讲究条理能让你事半功倍，记得曾经在美国电视领域颇有成就的一个人说过，事情在有紧急性和重要性之分时，如果按条理分清主次，在逐一处理，那么你会觉得工作是那么轻松，养成讲究条理的好习惯，能让我们在在工作中更加收益匪浅。

在这一段时间的实践生活中，凡事多观察，多留意。工作让我学会很多，懂得了很多，虽然时间不长，但是他将为我以后的人生产生积极的作用，也将是我以后永久的回忆！如果说书本上的学习为我打下了理论上的基础，那么社会的实践就增强了我面对生活的勇气和经验。未来的我也会在不断的实践中累积更丰富的经验，拥有更强的战斗力。

超市员工实践报告篇三

每年高考结束我们择校、择专业时，“就业”这一问题就开始成了我们生活围绕的中心，并成为了我们今后生活中说不完的话题。在现实社会中，各种大招聘会上的大字报几乎都表示“有经验者优先”。可还在校园里面的学子的社会经验几乎为零，为了扩展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的综合能力，在将来真正走入社会时能融入社会、立足社会。能够适应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。我决定在这个炎热的暑假开始我的社会实践。

在接触营业员这个工作之前，我一度认为营业员的工作应该很简单。无外乎就是给收一下钱，整理整理货架，擦擦灰尘。可是当我亲身经历整整一月的实践后，我才发现自己错得有多么的离谱。一个营业员需要一直站着，不能坐着，这是很难受的，而且态度要好，说话要亲切，要集中注意力，不能误找钱，因而想要成为一个优秀的营业员需要学习的东西很多。在这一个月的时间里。我扩宽了自己的视野，见识到了过去从来未接触的事物，也学到了许多在校时没有接触过的知识。

走入了社会，我首先感到的就是自己的胆怯，总觉得什么事情都挺难的，害怕自己没有社会经验，能力不足等。这种懦弱的情绪也被不自觉的带到了工作中。在我刚开始上班的前两天，我不会主动去询问顾客有什么需求，有点畏缩，我才发现，如果我们要做好工作，在努力积累实践经验时，最重要的就是让自己充满自信，而自信又不是盲目的自夸，而是在对自己的工作能力作出肯定，明确自己的职责范围的前提，敢于承担，敢于负责。

其次，我不仅在同事们身上学到了很多，并成为他们的朋友。更重要的时，我在实践过程中拿到了通往社会之路大门的钥匙——与人沟通。长期的求学生涯，使我们多多少少

都与这个社会有点脱节，有点自傲，且不是那么的能言善辩，更不懂得何为危机处理。我想：我永远都不会忘记，在我工作的第十天，我遇到了一个相当棘手的问题。应该说是我犯了个错误，少找给顾客十三元钱。这位顾客发现了这个问题，他质问我少找了钱，我当场就红了脸，只能傻傻的站在那儿不知道如何回应。这是店长走到我身边，示意我站在一旁就好，店长首先向这位顾客表示歉意，并强调以后不会犯这种错误了。然后仔细的向他解释了我是一个新人。整个过程中，店长都始终保持着淡淡的微笑。这位顾客才罢休。因为做服务业的人，最重要的信条就是在情况允许的条件下无条件的满足顾客的各种需求。看着眼前这个只比我大几岁的店长，我才突然意识到，有很多的东西是我们永远不可能在学校学到的。唯有这个五光十色的社会，才能教会我们各种生存的技巧。告诉我们如何可以过得更好。

打工的这段时间里，发生了很多事，失去了一些东西，也得到了很多东西，以下是我对次暑假实践所做出的总结：

一、 赚钱难，找工作更难；

三、 现实中，理想的确美好，但是也要知道，发生的事情，是在现实中的！

四、世界上有很多种老板，好的坏的，大方的，小器的，但都能让他们看得起自己的，

是你自己要足够努力、足够醒目。

我很明确的认识到，最难的事是战胜自我，只有征服了自己才有可能征服世界。有时候店里的客人多了，就会出现各种各样的失误。身处校园的我们多少都有那么一点点自傲，也没有真正的遭受过什么挫折，一个个都个性鲜明，可进入社会，现实将磨平我们的棱角，让我们渐渐战胜自己，逐渐的学会忍耐，学会了多干活，少说话，学会了人在屋檐下不得

不低头，这让我们深刻的理解了什么是实践出真知，是不是社会需要的人才，把你往现实中一推，炼上炼自然就一目了然了。

实践出真知，社会实践活动是大学生生活的重要组成部分，对培养当代大学生的历史使命感，社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质起着重大的作用，同时也是检验所学理论知识的有效标准。社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能。展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位的演练场，。这样可以是同学们在实践中更好的认识现实，贴近社会，从而使同学们更正确的制定人生的前进方向，让同学们对自己的能力查漏补缺，更好的实现个人价值。

在不久的将来，我将结束我的大学生活，成为社会的一部分，独立的完成我的工作，填满我的人生，这次的实践让我认识到我自身能力和知识结构的欠缺。也让我意识到纸上谈兵的愚笨，只有将知识与实践完美的结合在一起，才会提高我们的综合能力。

或许会有人认为营业员这个职业微不足道，但就我看来却不然。这一个月的实践让我深刻的体会到了什么是“麻雀虽小，五脏俱全”。什么是“以小见大”。其实这个世界的各种事物都有它存在的价值，营业员的工作不仅培养了我的韧性，增强了我的自信，检验了我的知识，锻炼了我的交际能力，更重要的时，让我明白了什么是“一份耕耘，一份收获”，得到了我读万卷书也无法获得的实践经验。

拿着我辛苦一个月得到的700元工资，我决定在未来的学习生活中我将严格遵循“实践是检验真理的唯一标准”这一真理，努力的学习科学文化知识并积极的将其与实践相结合，力图最大限度的提高自身的综合能力，增强自身的综合竞争力，为将来的工作打下坚实的基矗“勇气通往天堂，怯懦通往地

狱”。只有勇敢地尝试，即使是在一个营业员的岗位上，我们也能有所收获。

超市员工实践报告篇四

20xx年7月底，根据工作需要，我由xx市经贸委副主任调任xx市政府副市长，分管工业经济、外向型经济和民营经济，同时负责主持xx光电产业园区工作；今年8月，我又被任命为中共xx市委常委。回顾近一年半以来的工作情况，本人始终坚持“勤勤恳恳做事，堂堂正正做人”的原则，找准坐标，摆正位置，努力学习，勤奋工作，廉洁从政。现将20xx年度履行工作职责和执行廉洁自律的有关情况汇报如下：

练习是每个门生必须具有的一段经历，它使我们在实践中明白社会，让我们学到了很多在讲堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增加了见地，为我们以掉队一步走向社会打下坚固的根本。这是我进入大学以来的第一个学期，固然，也是我第一次经历社会实践。

但时候也过得很快我在那也是做了两个月就回南宁了，以后又进入了管帐本来便是烦琐的工作。在练习期间，我曾觉得成天要对着那死板无味的账目和数字而心生沉闷、讨厌，乃至于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“落井下石”。反之，只要你用心肠做，反而会八面玲珑。越做越觉乐趣，越做越高兴。梁启超说过：凡职业都具有乐趣的，只要你肯干下去，乐趣天然会产生。是以，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，必要有恒心、细致和毅力，那才会到达告成的彼岸！

说实话，对付这类实践活动，我其实不非常明白其真实的意义。可是对付一个大门生而言，勇于接纳挑衅是一种根本的本质。因而，我带着心中的问号，踏上了社会实践的“门路”，也结束了这个练习阶段。在此次管帐练习中，我可谓受

益非浅。仅仅的半年练习，我将受益毕生。

这一次的练习固然时候转瞬，固然兵戈到的工作很浅，可是仍然让我学到了很多知识和经验，这些都是册本上没法得来的。经过议定练习我们能够更好的明白本身的不敷，明白管帐工作的本质，明白这个社会的各个方面，能够让我更早的为本身做好职业筹划，设定人生目标，向告成迈进一大步。

超市员工实践报告篇五

暑期六月二十六日，我收拾好包裹，踏上前往暑期社会实践的车程。先从九堡客运中心站，买了张汽车票，目的地——嘉善西塘。

二零零八年的高三寒假我就来这边帮忙，20岁的新年也在此度过，西塘古镇是个修身养性的地方。对于这我显得一点也不陌生。大学的第一个暑期，我还是选择了这个古镇。对于我们艺术生来说，这里正是写生的好地方，老街、小桥、流水。每年都有一批批的学子来到这写生，在这里碰到高中同学写生，感叹世界真小。再一次踏入西塘，这里变了很多本身街道空空如也，现在越来越繁华。得知是这边政府投资力度加大了，旅游业发展得越来越快，看着有些变化总感觉到物是人非。

老板娘给我安排好住处，休息了一天，我就做好上班的准备了，早上九点上班，先要通过检票口，在这周一至周五是不收门票的，古镇上由石板相切而成的路，显得坑坑洼洼，就让我想起小时候在外婆家的日子，这种高低不平的石板路是不适合妙龄女子踩着高跟婀娜行走，否则一天下来脚生疼。每天上下班都行走同一天路线，很是单调，在旅游区内有一条酒吧街，听到酒吧两个字，在大家心里就会形成很乱很杂的情形，其实不然，相反，很有情调，没有大城市里酒吧的危险与嘈杂，而我就在这条酒吧街唯一一家银饰店里上班，当着一名普通的营业员。

一开始总有些陌生，虽然前年就接触过一段时间，刚入手时也一样的困难，因为货物增加了很多，产品材质、种类也有了很大的改变，所以对于制作工艺和材质方面的不了解，我几乎从零开始学，在虚心求教学习下，我懂了很多，所有纯银饰品按克称重卖，将顾客所选的手链或项链放在一个放置与水平面得电子称上就知道了它的重量，然后乘以每克的价格就行了，这是所有商品中最清楚易懂的了。另一些单卖物品，很是复杂，它们有镶嵌了宝石的项链、戒指，它们没有标价，都要自己记住。现在流行手串，可以带脖子上亦可绕几圈戴手上，每条手串不是一百零八颗珠子就是两百零六颗珠子，具体这数字的含义我还是不知道。但制作手串的材质很多寓意都是保平安的。也是因为在这里我知道了银饰品如何辨别真还是假，只要将银饰往墙上一划有道深深的铅笔痕迹，或者将它扔在水泥地上，它发出的声音很沉闷不像铁那般的清脆。银因自身的含银量多少不一样，所以叫法也不一样。在这家店里见的最多的也就是九二五纯银和九九零足银。我大开眼界的是我认识的东西多了，知道很宝石的材质名称，比如：马来玉、蛋白石、红纹石、月光石、红岗玉等等，这是我再书本上学不到的知识，就连手串也有很多品种，如：绿松石、虎眼石、菩提子、菩提根、石榴石、红白珊瑚等。

虽然我平时看起来马马虎虎，可对于工作我是一点也不怠慢，老板娘不仅仅开了一家店，后来钥匙都交由我来保管，每天九点我到店开门。来到店里首先要做的事是上香和点蜡烛。点燃的印度香，使得空气中弥漫着一股清香，每天早中晚三次。据说是招财的，而且供着佛！在店里呆久了，这种香气一点也闻不出来了。每天早上都得把地面扫干净，然后用拖把仔细的拖上一遍，把前一天顾客带入店内的泥土弄干净。听人都说店面不大，却整理的十分整洁，让人一看就舒服。还有个任务就是擦玻璃了，这是一天到晚必须得忙活的事，每一批客人走后，柜台玻璃上留下的手指印必须在下一批客人到来前擦干净。

在这个气温高的季节里，我觉得这份工作过的也休闲自在，

店内有着空调，老板娘订阅了每天的报纸，空闲时我可以看看报纸，杂志什么的，也是一种乐趣啊。白天在这条街上的人并不多，一是白天气温高，二是通常酒吧白天不营业，要么也就零零碎碎几家营业着下午茶给游客落落脚。晚上的情形就完全变了样，街上变得人潮拥挤，热闹非凡，这是我一个人是完全忙不过来了，别的店内的同事就会过来帮忙，有时老板娘还会亲自坐镇。在我眼里，老板娘是个很有气质的女人，显得很年轻，虽然现在她带病在身，激素使身体微微有些发福，但也盖不住她原本的那种气质，看着老板娘身体的不如从前，我也一直在担心着，所以工作的很是卖力，下班时间有时忙的时候要过十一二点，我也毫无怨言，毕竟我必须得离开。招聘的信息一直贴着。后来来了叶子，一个跟我一样开朗的女生，于是我俩一直配合着，可以说两个人的得心应手，再也不怕忙不过来了，有时我开着玩笑说：“你是我一把屎一把尿带大的”。这么说也不过分，名师出高徒嘛，很快她就认识了所有材质，记住了价格，这使得我很欣慰。