

大型超市社会调查报告 超市打工暑假社会实践调查报告(优质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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

大型超市社会调查报告篇一

在超市打工的这段时间里，我通过一种不同的角度去认识了这个社会。这段假期的体会虽然有时候会有些辛苦，但却给一直生活在校园环境中的我带来了别样的趣味。

一、实践的心态变化

作为一名学学生，起初我打算参加社会实践的时候，心理其实是带着“体验生活”这种略带散漫的思想心态来到这里的。回顾过去，我甚至还没有做好认真面对工作的打算，因为我觉得超市的“简单”工作对于我们这些一直在学习知识的学生而言不过是小菜一碟。

但后来，我却彻彻底底的改变了自己的思想，不仅开始严谨的要求自己，更是细心仔细的处理自己的每一次工作任务。这份改变，正式当初小看的这份工作教会我的。而我也从这段体会中，认识到了自己在社会中的“稚嫩”，明白了自己还有很多要学习的事情。

二、工作的经历

在此次的寒假开始后，我就近在一家超市的寒假工岗位上任职。现在回想起来，应该也算是自己的成份，自己当时并遇到太多难的面试就轻松得到了收银员的工作。

在后来的工作中，我先是跟着领导学习了收银的基本技能，又认识了各种货物的辨识。在这个时候，我就隐隐感觉到这份工作可能并不如我想象中的那样简单。但很快实际的工作就展开了，每天的忙碌几乎让我没有机会去考虑自己的疑惑。只顾着眼前的扫描、核算、收银，一次又一次，有时候连我自己都感到有些混乱。

但最糟糕的是，在一次的收银中，顾客突然说“算错了！”当时我的心中就是一个激灵。好不容易将账单重新核算了一遍，才发现是自己手快按错了数量！这样的情况让我感到十分的惭愧，只能不停的道歉。但好在顾客也并没有更多的计较我的失误。但在那次之后，我都学会了重新检查自己的核算，保证自己的工作不会再次犯错。

三、实践中的体会

这次的实践给我的收获有很多，不仅让我认识了社会中的辛苦，也深深的体会到了责任和态度的问题。作为收银员，我们不仅要严格的面对计算和收款的责任，更要时刻保持自己的礼仪和态度，不然就可能会给工作带来影响，还会被领导批评。

经历了这次的体会，我感到自己更加成熟了一些，也真切的认识到了金钱来之不易的道理。我会在今后的生活中更加珍惜父母的给予的环境，并更加刻苦的学习和锻炼自己！

文档为doc格式

大型超市社会调查报告篇二

从北京到家乡的一路上，从普通返乡民工的笑容中，都可以隐约地感受到中国经济当前发展的大好形势。xx年中国经济仍然保持了9.5%的健康快速增长。青藏铁路的初步完工，农村税费制度改革等一系列举措，都体现了中国经济快速发展的

步伐。

在国家出台相关粮食直补政策后□xx年底，全国粮食产量创历史新高。就在我回家没多久，便传来喜讯：湖北省将从xx年起，免征全省农业税。得知这一消息后，家乡父老乡亲的种粮积极性更是得到了空前高涨。

但是，必须注意到，仅仅靠政府政策的激励，并不能使农村经济得到长期的快速发展。长远发展并不单靠政策的激励，并不能使农村经济得到长久的快速发展。从带有浓烈政治色彩的“一大二公”的人民公社向家庭联产承包责任制转变的中国农业制度的创新，是政府出于发展经济的动机，对农民的一种激励。虽然最初农村经济得到了很快发展，并取得了以农补工的成效。但是从到xx年，粮食产量直线下降，便能说明农村经济的长远发展并不单靠政府的激励。除了靠激励的政策，我认为要真正地解决“三农”问题，农村经济的发展必须真正重视起来，制定科学的发展目标，依靠科学，解放生产力，提高农村劳动生产率实现农村机械化与现代化。劳动生产率能直接反映出一个国家经济建设的水平，作为工业发展基础的农业，更应该受到重视。随着工业化发展，农业在gdp中的比重越来越小，工业支援农业应该提到议事日程上来，逐步减少工业吸纳农业资本的规模，同时要相应地增加工业对农业的投入，大力支持城乡工业的发展，努力提高农民收入，农业投入得到提高，农业机械化与现代化才能得到发展。

科学种田，能收到事半功倍的效果，但除了技术、资本投入以外，还得有素质相对较高的农业人口。因此，解决“三农”问题的更深层次的问题便出来了：提高农业人口的素质。在农村，有一句俗语：两个月过年，三个月种田。七个月休闲。这又从一侧面表明，农村人口素质低，从而导致了隐蔽性失业问题，也与内地沿海城市出现的民工荒形成鲜明对比。即使现在大量农业人口实现了地区转移，但这只是由于生计

或当地劳动力供给过多，而不是劳动力的城乡间转移??劳力资源的优化合理配置，导致劳动力素质不便较低的原因。以我观察，在农村，女孩子的九年义务普及率较底。男孩子上高中、大学的也极少。在这背后是他们父母亲逐利心切，只顾眼前利益，从而导致了低素质民工的地区间转移。

不过，可喜的是中央政府已意识到“三农”问题的严重性，正采取一系列的有效措施：以工补农，以工业带动农业发展；对农村人口的职业技术培训；大学生“三下乡”活动及到基层执教；清欠各行业领域农民工工资，加大对农村地区教育投入，从而解决“三农问题”，实现城乡统筹发展，从而从而达到工业与农业协调发展！

大型超市社会调查报告篇三

在惊喜与迷惘中，一学期的大学生生活悄悄滑过，半年的大学生生活让我对社会实践充满无限热情和向往.于是，在结束上学期的全部课程之后，我开始奔走于商业街的各种大大小小的店面，想给我的社会实践找一个可靠的落脚点.时值寒假，春节将至，各大商场，卖场都在筹备促销活动，于是促销员便成为我的首选.

带着各种证件及一颗激动的心情，在商业街的小道上穿行，终于通过重重面试，应聘上了中国的网通青岛路分店的促销员，当时的感觉妙不可言，毫不夸张的说，我当时想四年后大学毕业，应聘上高薪工作的感觉也就如此了吧！

中学时期，虽然参加过社会实践，但那如同中国的应试教育，呆板，枯燥，无味，只能在老师的带领下寻规蹈矩，丝毫没有自由发挥可言，走进大学才有了自己的畅想和创意，才能真正去锻炼自己，挖掘自己，从而提高自己！

在这次为期只有两周的社会实践中，我深刻体会到这一点，

虽然时间不长，却让我对自己有了全新的认识，对社会有了一定了解。

当然，这次知识一名临时促销员，没有专业知识还可以原谅，但是如果作为网通员工，对顾客的疑问作不出专业回答，那显然不是意见小事，可能就得做好被炒的准备了，为了能更好的接纳这份工作，全心全意的投入到这份工作中，我参加了临时促销员的培训，了解了一些基本知识。

工作要谈经验，但更要谈技巧，“做一份工作，可以没有工作经验但不能没有工作技巧”，这是推销量排行榜，上榜的一位推销员说的，在这里引用一下，我觉得很有道理，在我工作时，这一点明显体现出来，同样是促销，专业促销员就懂得了解消费者的心态去工作，针对消费者的不同身份，不同年龄，不同职业去介绍不同款的产品，从而提高销售量。

如果工作是娱乐活动，能够不停地变化，那么工作的人都在享受生活，但是工作毕竟是工作，每天重复做着同一件事情，渐渐也失去了热情，做为一名临促，每天要站柜台将近12小时，慢慢地有些厌烦，将工作坚持到底，恒心和毅力便变的犹为重要，我从一开始的期盼上班变成了期盼下班，从一开始的主动热情变成了应付了事，不管怎样，在自己不断加油和坚持下，终于完成了我的实践活动。

当然，实践活动的视角不能仅仅停留在自我的层面，通过这次实践活动，我更亲密的接触了社会。从手机的更新换代看出了社会的日新月异，手机含概功能越来越多，外型设计越来越时尚美观，而且趋向智能化。而透过消费者又能看出人民生活水平，消费水平都在不断提升，社会科技发展又在提倡人文科技，追求着绿色发展。以消费者作为一个样本，进行抽样调查，我发现农民生活水平有了很大提高，这也透漏出国家召开会议之后，提出的继续推进“三农”成功在望，人民思想道德素质也上升到新层面，小眼看世界，也看出了社会的进步与文明，小事情也反映出社会大问题。通过对手机的了解，

也看到了中国手机行业的问题，与其他国家相比，中国产品在市面上价格很低，但销售量并不高，消费者反映国产手机不耐用，这就是一个极大的问题。希望国产品牌在追求时尚的同时注重质量，在不久后的销售量排行榜上，看到咱们中国品牌。

在莘县朝城镇刘菜园村的社会实践活动终于完成了，说实话这两天我们过得很苦很累，但我相信收获的比付出的多。

我作为聊城大学生物践行者协会实践队的队员，就这个付出过程中的所做所感发表一些感言。

来到刘菜园村的第一天已11点，我们首先走进农民的三个樱桃西红柿大棚进行了参观学习，一直到1点半才吃饭。大家又累又饿，天气又冷，可谓饥寒交迫，我们依然在等饭的过程中，针对上午的活动进行了总结。

有的认为农民很热情，学到的知识非常多，比想象中的效果好；有的认为准备不够，大家的激情不够；有的说参观学习了一大上午，挺累的，但想起学到的这么多东西，觉得很值得。

吃完午饭十多分钟之后，我们开始了下午的活动，先去了杏孢菇和双孢菇两个蘑菇房。我们都是第一次走进蘑菇房，带着新鲜感边观察边询问边记录，在那里我们学到了蘑菇的种植、培养、采摘等技术。

走出蘑菇房，我们队分成四组进行了有关改革开放三十周年农村变化的入户调查活动。

走进农户与农民主动地交流，交流的方式、艺术、口吻等又需要我们考虑学习了。我们总在不停地走、不停地问、不停地观察学习，累但充实并快乐着，因为得到的更多。

晚上，我们在朝城镇实验小学播放了有关樱桃西红柿种植及

疾病防治的视频，然后步行回到了镇上的旅馆里。说旅馆，其实就是两间低矮的屋子里放了几张床，我们六人睡四张床，天很冷，但我们依然苦中作乐，谈笑风生，互相关怀，我们还每人写下了这一天的经历和感触。

在两天的社会实践活动过程中，我们的生活条件是极其艰苦的，但我们战胜了这些困难，锻炼了意志，增强了团队精神，变得更加坚强、勇敢，有毅力。

感谢这次社会实践活动，想想学到的这些知识，经历的苦与累值！

大型超市社会调查报告篇四

在不断进步的时代，越来越多人会去使用报告，我们在写报告的时候要注意语言要准确、简洁。其实写报告并没有想象中那么难，下面是小编收集整理的超市销售员社会实践调查报告，希望能够帮助到大家。

实践目的：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。

实践时间□xx年xx月x日——x年x月x日

实践内容：

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，我明白其实我还需要做的还有很多。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，这也应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。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。

实践认识：

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。

大型超市社会调查报告篇五

实践目的：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。

实践时间□xx年xx月x日——x年x月x日

实践内容：

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，我明白其实我还需要做的还有很多。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。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。

实践认识：

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。