

暑期超市打工实践报告总结 暑期百货超市打工社会实践报告(优秀12篇)

实践报告的写作，可以让我们更好地理解自己的实践行为、提高专业能力。在下面的范文中，你可以找到一些优秀的开题报告写作思路和方法。

暑期超市打工实践报告总结篇一

假期一晃而过。一个月的营业员的日子也已经结束了，这几十天的营业员生活，让我学会了很多东西，更懂得了许多为人处世、商品经营的道理：

1. 社会是一面三棱镜。如果你永远微笑着面对顾客，总有一天顾客也会用微笑答复你的；如果你用你的善意真诚对待顾客，他们会记住你的善良与诚意。以此推想，如果你微笑面对你生命中遇到的所有人和事，总有一天你会得到美好的回报。

2. 顾客就是上帝。无论你走到哪里，只要你是为顾客服务的，这句话永远是对的。一个商店，如果没有顾客就没有效益，一切的利益都会变成一纸空文。由此推想，如果你把你身边所有的人都当成你的上帝，用真诚与爱心去对待他们，他们就会像上帝一样的永远在你身边，让你生活的健康、快乐、有意义；如果你冷面对待别人，即使最好的朋友也会变的像路人一般，无人关心爱护与帮助，陷入被动、无助、凄凉的境地。换句话说：自己才真正是自己生活的上帝。

3. 世上无难事只怕有心人。刚开始做这份工作的时候，我常常害怕自己会出差错。但妈妈不断鼓励我：只要你用心去做每一件小事，一切都会变得简单。在妈妈的鼓励下，我用心去做每一件事情，不仅做的成，而且做的很好。由此，我意识到世界上未必会有你做不好的事情，只是你没有用心去做罢了。所以，我决定在以后的学习生活中，用心做事，相信一

定会出现另一番新气象的。

4. 竞争是激烈的。我们必须面对现实，竞争是激烈的，淘汰是必然的，想要踏入社会后站稳脚跟，就必须先在这有限而且宝贵的大学生活中扎实学习，不断充实自己，紧跟时代步伐，使自己立于不败之地。

这一个多月的实践不仅使我增长了见识，接触到各种顾客，也初步了解了经商之道，更懂得了许多为人处世的道理。在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以至于一开始在实践中出现了许多错误，如会出现对商品价格不熟悉，结错帐等。经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。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，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

大学的美好时光总是过得如此之快，一转眼我们就迎来了上大学以来第一个暑假，这也就意味着开学以后我们就变成了学哥学姐，一想到这，顿时就觉得自己颇有一种老生的滋味。夏日里长长的暑期激起了我要参加的决心，其实我是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会。以前总是在爸妈的庇护下长大不知外界社会如何现实。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

一放假我就在家里帮忙，因为我家开的超市，虽不像大超市那样各种商品齐全，但是也是非常的忙，爸妈确实是忙得不可开交，没有一点休息的时间，在店里一待就是一整天。说实话确实是很累很乏味。好不容易我放假了可以帮他们分点忧，所以出于各种考虑我决定还是在自己家里当个超市临时

工，一来可以减轻父母的压力，不至于让他们太累，二来同样可以锻炼自己的能力，让自己增长见识。

在这将近两个月的时间里，说实话在自己家的超市打工算是比较舒服的了，不用像那些在外边做促销的促销员那样要在炎炎夏日下不停地喊呀，介绍呀什么的，也不用像餐厅服务员那样时时刻刻的担心客人的不满及抱怨或者是看老板的脸色。但是但凡是工作就没有几个是舒坦的，这一点我一直都这么认为，唯一一种能让自己喜欢这份工作的方法就是改变自己的态度，微笑的面对自己该面对的人或事，就像我在自己家打工一样，看起来一切都是自己做主，不用像在别人那打工一样观察老板的喜怒哀乐，但是同样都需要接触顾客，与顾客交流，这同样需要自己有一个好的心态，因为你的服务并不一定能让所有人都满意，总有一些人会有事没事找你的麻烦，即使你没有错，但是在这其中我明白了一个道理，那就是什么叫做吃亏是福，有的时候明明你没有错，但是你就必须忍耐，甚至是自认倒霉，因为如果不这样的话换来的是更大的损失。就像我在超市遇见的一位醉酒的顾客一样，他可以毫无顾忌的冲进超市就拿一瓶水大摇大摆的走了，你把他叫住让他付钱，他居然破口大骂到 喝一瓶水杂了，又不是付不起你钱，明天给你送来 说着嘴里还骂骂咧咧的，你说你应该怎么做，不能因为拿一瓶水就报警吧，毕竟他喝醉了呀，这个时候只能自认倒霉了，因为你要是再多说一句后果可能就严重了，别说是一瓶水了，整个货架都可能给你砸了，就算最后陪你钱你不是还要收拾烂摊子吗，而且好多顾客都看着呢影响也不好呀，所以这个时候能忍就忍了，有时候吃亏是为了更好的生存，这话没错呀。

另外一点就是要有耐心，尤其是在超市工作，有些顾客对一些产品不了解你再三解释他都可能不明白，这个时候要是遇见一个没耐心的售货员可能早就不理睬了，这样下去顾客自然不会再来你这里买东西。如果你的服务态度好，即使你的商品稍微贵一点顾客也不会那么在意，这一点我深有体会，因为有一次顾客到我家买东西，就是带着对别家的抱怨来的，

他说某某家超市老板怎么怎么不好，就算他们家东西比你们家便宜我也宁愿到你家来买东西，听到顾客对我家的认可，心里别提有多开心了，所以说对顾客有点耐心，态度好一点真的是销售的保证。

在一个让我感受颇深的一点就是要信任和宽容。信任一名顾客你会得到更多顾客的信任，对顾客宽容一点点你收获的不只那么一点点，真的，这个也是从这次实践中深深体会到的，当时是因为一个顾客不小心打烂了一瓶水果罐头，也就几块钱而已，当时顾客也吓得不轻，手里也就带了购买他那东西的钱，于是也就没让他陪，没想到他以后经常会到我家买东西，而且有时候多的零钱他也就不让找了，而且他还经常带朋友过来买酒，这样一来所带来的利润远远超过那瓶水果罐头的钱，可想而知对人稍微宽容一些，不仅给了顾客面子，还为自己带来了利润，何乐而不为呢！

这次在家工作的经历让我积累了一些与人打交道的经验，短短的一个多月让我明白不管以后从事什么样的工作都要保持良好的心态以及对待他人那种友善的态度。也让我明白父母挣钱的不易，工作的辛苦，会让我不在浪费钱。另外这次我是用心在工作，这也让自己开拓了视野，增长了才干。

社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。大学用来学习，而社会是用来实践的，只有合二为一才能真正的做到学以致用！以后才能创造更多的价值！

暑期超市打工实践报告总结篇二

在现在社会，报告使用的频率越来越高，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。你所见过的报告是什么样的呢？以下是小编整理的暑期社会实践报告百货超市打工，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

实践主题：关于经营店铺的社会实践报告

一. 实践目的

为了尽早适应社会，了解家乡的发展、生活水平与物价情况，以及对零售业的深入认识，同时在假期中充实自己，培养自己的责任心，提高自身能力。

二. 实践前期准备

在我的家乡那边，随着建设力度的不断加大，拆迁户增多，来这里就业的建筑工人、装修工人以及商家等也逐渐增多，而我选择了紧挨安置区、商品房区和工地的芙蓉兴盛超市，在进行工作的同时也能有效了解社会的相关情况。

刚来这家百货超市的时候，我对各类商品的价格也进行了充分的了解，对各类商品的进货信息也进行了研究。这样就为经营百货超市打下了基础。

三. 实践过程

每天早上我七点半起床，洗漱、吃饭后八点钟来到超市里，在有顾客时，我的身份是导购员，引导顾客到相应商品处，有时候还要给顾客看看商品上的保质期、生产日期，尽量以真诚的态度和买家交流。有时候有的商品临近或超过保质期的话，我会及时通知店主，并且将该商品下架，避免被顾客买到。有时缺货了，我会写出缺货单，协助店主进货。在货物来了以后，我帮助送货人员将货物卸下，点货、并确定订单无错误后，付款。货物付款后，我会按照店主的安排用打码机打好价钱，并将货物摆在相应的货架位置。摆货物也是一门学问，必须把日期靠前的货物摆在日期靠后的货物的前面，这样才不会导致货物过期了还没卖出去。另外，货架必须保持整洁干净，这一点我深有体会。我工作的前期，有一排货架靠入口的一端很脏，有很多蜘蛛网，我也注意了，

顾客很少买这货架上的商品，这货架上有巧克力，薯片等等，按理说不会出现这种情况，但事实就是这样。后来，我趁有空时将该货架里里外外打扫干净，并将货物整齐码放，接下来就大不一样了，薯片卖的很快，由于货物经常移动，基本上没有了蜘蛛网的迹象。

此外，我也积极和送货人员交谈，由于地处湘潭，我们家乡那边嚼槟榔的人很多，所以有整整一小货架的槟榔，包括九个品种的槟榔，所以就有九个相关的送货人员，在与他们的交谈中，我了解到了不同槟榔公司之间的相互竞争，大多数槟榔都中奖，而各自品种的游戏规则以及中奖率都不一样，而槟榔各自的口味又不一样，所以这几种槟榔基本上是平分销售额的。只有一种：张新发，是不同的，不同在中奖，这种槟榔是不中奖的；不同在价格，其余的卖8块，只有这种槟榔卖9块。但是，这种槟榔恰恰是卖的最好的，究其原因，除了槟榔品质，我想最重要的是“品牌优势”，就像“派克”钢笔一样，通过提高价格，使得品牌变得与众不同，往往能吸引更多眼球。另外和送货人员交谈中，我也了解到他们的艰辛，比如老湘潭槟榔的送货人，虽然工资比较高，但是他们真的很累，基本上每天都在各自负责的区域内跑来跑去，开着小小的电动车却载了几大袋货物，而且风雨无阻。比如送西瓜的瓜农，不仅要打理好瓜棚，还要担心西瓜的长势以及销售情况。比如送桶装水的`大哥，因为水是生命必需品，所以他每天都要工作，不仅要送好附近每一个超市的货，而且还要爬上几层楼保证居民的用水。所以说，我们现在的美好生活都有人在背后默默地付出，我们必须珍惜。

由于我们家乡这边正在开发，所以外来的建筑工人也比较多，这些工人大部分都负担着整个家庭的生计，付出了很多的汗水，这从我收银时收到过很多从工人手中递出的被汗水浸湿的钱可以看出。每次他们进来买东西，我会根据我所了解的、性价比最高的商品向他们推荐。尽量做到真诚待人。

在忙完一天的事情后，我便开始往冰柜中摆饮料，同样，是

不冰的摆里层，冰的摆外层，这是因为要第二天早上才开冰柜电源，摆完后就开始关店门了。我以这种方式做了一个月的工作，即早上八点到晚上十点，感觉确实有点累。于是，在接下来的一个月，经过和店主的协商，我调整了工作时间，从早上八点到下午六点，这样相对来说就轻松了些。就这样，我的两个月的暑期工作到8月31号就结束了，我领到了1200元的工资（包吃），虽然钱不多，但我学到了很多关于零售方面的经验，也学到了与人打交道以及为人处世之道。

四. 实践感想

1. 要真诚地对待他人。
2. 工作时要认真负责，努力才能有回报。
3. 我们现在的幸福生活都有人在背后默默付出，所以要珍惜。
4. 三百六十行，行行出状元。每个行业都有各自的价值，都对社会有一定贡献。

暑期超市打工实践报告总结篇三

实践主题：关于经营店铺的社会实践报告

一. 实践目的

为了尽早适应社会，了解家乡的发展、生活水平与物价情况，以及对零售业的深入认识，同时在假期中充实自己，培养自己的责任心，提高自身能力。

二. 实践前期准备

在我的家乡那边，随着建设力度的不断加大，拆迁户增多，来这里就业的建筑工人、装修工人以及商家等也逐渐增多，

而我选择了紧挨安置区、商品房区和工地的芙蓉兴盛超市，在进行工作的同时也能有效了解社会的相关情况。

刚来这家百货超市的时候，我对各类商品的价格也进行了充分的了解，对各类商品的进货信息也进行了研究。这样就为经营百货超市打下了基础。

三. 实践过程

每天早上我七点半起床，洗漱、吃饭后八点钟来到超市里，在有顾客时，我的身份是导购员，引导顾客到相应商品处，有时候还要给顾客看看商品上的保质期、生产日期，尽量以真诚的态度和买家交流。有时候有的商品临近或超过保质期的话，我会及时通知店主，并且将该商品下架，避免被顾客买到。有时缺货了，我会写出缺货单，协助店主进货。在货物来了以后，我帮助送货人员将货物卸下，点货、并确定订单无错误后，付款。货物付款后，我会按照店主的安排用打码机打好价钱，并将货物摆在相应的货架位置。摆货物也是一门学问，必须把日期靠前的货物摆在日期靠后的货物的前面，这样才不会导致货物过期了还没卖出去。另外，货架必须保持整洁干净，这一点我深有体会。我工作的前期，有一排货架靠入口的一端很脏，有很多蜘蛛网，我也注意了，顾客很少买这货架上的商品，这货架上有巧克力，薯片等等，按理说不会出现这种情况，但事实就是这样。后来，我趁有空时将该货架里里外外打扫干净，并将货物整齐码放，接下来就大不一样了，薯片卖的很快，由于货物经常移动，基本上没有了蜘蛛网的迹象。

此外，我也积极和送货人员交谈，由于地处湘潭，我们家乡那边嚼槟榔的人很多，所以有整整一小货架的槟榔，包括九个品种的槟榔，所以就有九个相关的送货人员，在与他们的交谈中，我了解到了不同槟榔公司之间的相互竞争，大多数槟榔都中奖，而各自品种的游戏规则以及中奖率都不一样，而槟榔各自的口味又不一样，所以这几种槟榔基本上是平分

销售额的。只有一种：张新发，是不同的，不同在中奖，这种槟榔是不中奖的；不同在价格，其余的卖8块，只有这种槟榔卖9块。但是，这种槟榔恰恰是卖的最好的，究其原因，除了槟榔品质，我想最重要的是“品牌优势”，就像“派克”钢笔一样，通过提高价格，使得品牌变得与众不同，往往能吸引更多人眼球。另外和送货人员交谈中，我也了解到他们的艰辛，比如老湘潭槟榔的送货人，虽然工资比较高，但是他们真的很累，基本上每天都在各自负责的区域内跑来跑去，开着小小的电动车却载了几大袋货物，而且风雨无阻。比如送西瓜的瓜农，不仅要打理好瓜棚，还要担心西瓜的长势以及销售情况。比如送桶装水的大哥，因为水是生命必需品，所以他每天都要工作，不仅要送好附近每一个超市的货，而且还要爬上几层楼保证居民的用水。所以说，我们现在的美好生活都有人在背后默默地付出，我们必须珍惜。

由于我们家乡这边正在开发，所以外来的建筑工人也比较多，这些工人大部分都负担着整个家庭的生计，付出了很多的汗水，这从我收银时收到过很多从工人手中递出的被汗水浸湿的钱可以看出。每次他们进来买东西，我会根据我所了解的、性价比最高的商品向他们推荐。尽量做到真诚待人。

在忙完一天的事情后，我便开始往冰柜中摆饮料，同样，是不冰的摆里层，冰的摆外层，这是因为要第二天早上才开冰柜电源，摆完后就开始关店门了。我以这种方式做了一个月的工作，即早上八点到晚上十点，感觉确实有点累。于是，在接下来的一个月，经过和店主的协商，我调整了工作时间，从早上八点到下午六点，这样相对来说就轻松了些。就这样，我的两个月的暑期工作到8月31号就结束了，我领到了1200元的工资(包吃)，虽然钱不多，但我学到了很多关于零售方面的经验，也学到了与人打交道以及为人处世之道。

四. 实践感想

1. 要真诚地对待他人。

2. 工作时要认真负责，努力才能有回报。
3. 我们现在的幸福生活都有人在背后默默付出，所以要珍惜。
4. 三百六十行，行行出状元。每个行业都有各自的价值，都对社会有一定贡献。

暑期超市打工实践报告总结篇四

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”。

在万众瞩目中，我们迎来了大学第二个寒假，怎样才能让假期更加丰富而有意义呢。在注重素质教育的今天，社会实践是实施素质教育的重要手段，是服务同学们就业的重要举措，对促进我们了解社会，了解国情，增长才干，奉献社会，锻炼毅力，培养品格，增强社会责任感具有不可替代的作用，大学生社会实践更能引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效

途径。

一、实践目的

让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的工作学习中，需要有更多的体验，更多的阅历。毕竟身在学习，接触社会的机会较少，趁着暑假有这样一个机会何不好好锻炼下自己。让自己能体会父母挣钱的艰辛，从而让自己学会勤俭节约，不铺张浪费；锻炼自己与人相处和对新环境的适应能力，特别是这家超市位于农贸市场附近，人流量很大，每天会和形形色色的人打交道，怎样和他们相处这是一门学问。

选择在超市打工是一个很好的与社会各阶层人接触的机会。通过与他们的接触可以更好的接触社会、了解社会。还可以为自己以后的工作打下坚实的基础。虽然这个过程可能有些艰辛，但对于我们有益的事情我们要勇于尝试，用对生活的热爱来击退实践的艰辛。

二、实践内容

为顾客介绍、寻找他需要或者是他适合的商品，负责散货的商品归类以及新到货物的搬运，将货架上被顾客拿走的商品及时补齐，不定时的拖地以及抹货架，给货物打价格标签，整理花车。

比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，

那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”

对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

三、工作体会：

第二，诚信是根本。不论我们做人还是做事，诚信是我们做人的根本，是我们成功的基本条件。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理者要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业操守。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越大。

第三，提高经营管理水平。经营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只狮子率领的绵羊部队，能够战胜一只绵羊率领的狮子部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

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。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。

更多社会实践报告

暑期超市打工实践报告总结篇五

社会实践是大学生课外教育的一个重要的方面，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准备的迷茫状态，社会实践应结合我们的实际情况，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，为了更好地了解社会、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，虽然仅由于个月的时间，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。通过这个暑假的社会实践是我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

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，要帮助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。

经过寒假一个月的工作实践，让我感受到一些工作体会：

不论我们做人还是做事，诚信是我们做人的根本，是我们成功的基本条件。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同的努力。作为经营管理者要招具有较高素质的职工，单招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业操守。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越大。

经营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的有一只狮子率领的绵羊部队，能够战胜一只绵羊率领的狮子部队，足见领导者的重要角色。提高老板的素质是提高他管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德素质、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

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。

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。

暑期超市打工实践报告总结篇六

让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历，毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样一个机会，好好的大干一场。

实践内容

先来介绍一下我工作的两个地方吧！1、“xx工贸”它就是我们俗称的“供货商”负责“汇源”“太子奶”两个产品的供货。2、xxxx超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些！2、我要看看我能否在忙碌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，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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

闲话少叙，言归正传。记得曾经有一个长辈就跟我说：不过做什么要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二. 不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，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，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。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。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱酒的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很

积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

三. 如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，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，还是来回来回闲逛？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。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

更多

暑期超市打工实践报告总结篇七

系部名称：教育科学学院 专业：初等教育

年级班级□xx级x班 学号：

时间就这样一天天的过，我们已经做了一个月了，由于在学校还有功课要补，所以我们就没有继续打工了，可是这短短的一个月我却学到了好多好多，因为这些都是课本上学不到

的，那些人情事故，那些斤斤计较，那些水电费等。

实践总结体会：

打工应该选择适合自己的职业，并注意把自己所学的专业知识运用到实践当中去，1要善于与别人沟通，2要有自信，3要克服自己胆怯的心态，4在工作中不断地丰富知识。

大学是一个教育、培养的圣地，而社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会是一个需要不断磨练的过程，也是一个不断升华的过程，实践活动是学生接触社会，了解社会，运用所学知识实践的最好途径与方式。亲身实践，而不是闭门造车，认识社会，了解社会，为步入社会打下了良好的基础。

暑期超市打工实践报告总结篇八

学院：江西中医学院科技学院

班级：08中西医结合临床(1)班

姓名：陈婷

学号：20190200

家庭住址：江西省九江市都昌县蔡岭镇张岭皮防所

社会实践单位：万宜超市

“艰辛如人生，实践长才干”，作为大学生，我们最终要走入社会，融入社会。2019年7月5日至8月20日是我人生中最难以忘怀的日子，那就是我第一次参加了大学生暑期社会实践活动。第一次参加社会实践，我明白了大学生社会实践是引

导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式。通过参加这次实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想和认识。暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。刚开始我对自己要做什么还不太懂，不过还好超市里的姐姐，阿姨们都很乐心的帮助我，各类东西都在哪，了解商品的特性，认真和蔼地并且耐心地接待顾客等等。说真的我本来就不擅长交流、言谈。刚开始我都是很陌生，也发生过尴尬。但在她们的帮助下，几天后，我对商品的价格已有所了解，在说话和接待顾客方面有所进步。慢慢地我也变得比较熟练、专业了。

通过实践我总结出几点：第一，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。

第二，诚信是成功的根本：我注意到超市的对联：您的光临是我最大的荣幸；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，我认为这是作为销售员成功最重要的一点。

第三，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、不可以把手机带在身上，上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个销售员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是食品这边的，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食品这边。食品这边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。“不可以把手机带在

身上”是因为以前超市的同事们上班常聚在一起说话，或是互相发短信息，不认真上班，没人看着货物，招待顾客。所以，后来经理就规定了：上班期间不可以闲谈、不可以把手机带在身上。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。

第四，将商品清好，做到一品一位。

下班后，你要清理好商品，然后就开始将其输入货架标签里，在这里是用rf枪扫描码，在将所有商品条码都输入到货架号后就要把标签打印出来，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通过条码查出商品的单品号，然后就知道商品所在货架了。“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，也懂得了许多做人的道理，追求进步，刻苦求知，勤于实践。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，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我们的生活变的多姿，实践让我们的人生变得多彩。这次的社会实践活动让我深刻的认识到；社会实践是一笔财富。一分耕耘，一分收获，有付出，就一定会有回报。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。

暑期超市打工实践报告总结篇九

今年寒假与以往不一样，不一样的天气，不一样的气氛，不一样的行动，不一样的想法……自元旦开始我就去家都超市打工进行社会实践，中间休假三天（去学校进行实习），一直到1月31日，为期一个月，在超市中我是一名防损员，防损，

顾名思义就是防止东西丢损。

其实刚开始应聘时我怀着高傲的心态给人事部主管说，最好给我安排个有技术含量的事情干干，以达到公司利益最大化目的，但所有的位子貌似都已经被占用，最后无奈就干了个防损。记得第一天上上班时，我不知所措，恐慌、茫然，并且123号都是通班（从早8：40——晚9：00），一天站下来，两腿就成冰棍了，不过往后慢慢的就习惯了；除此之外，开始时，见了女员工都喊姐，以至于闹了许多笑话，工作犹如兵马俑一样从出口调到入口，再从入口调回出口，就是这种枯燥乏味的工作让我这个寒假不经意间就消失了，其实到中间时我有种想跳的欲望，想做一下可乐的促销，原因有二：工作时间短且工作薪金高，但最终没有实现，想想还是教育的影响，面子的影响，因为先前给超市说的是一个月，不想言而无信。就一直待了一个月。

在超市我认识了好多人，并且关系不错，象祁六一（二年级）、明哲（一年级）、朱战武（一年级）、刘晓（高二）、周妍（一年级）以及冯妍等，其实他们都比我小，但我觉得貌似我是最小，无论从外表还是心理，不过这只是自己内心的感受，没有给任何人说，因为我也想装的成熟一点。我们一天嘻嘻闹闹，时不时弄个三角恋，犹如09测控2班的** ** ** ** **一般，说说笑笑，除此之外，参与一些八卦事件，没事也要创造点事情出来解解闷，与田花大姐犹如两个怨妇一般，骂骂这个，说说这个，粗鲁，豪放有时会让心情更爽！就这样一天不知不觉就结束了，慢慢的一个月也结束了。回想起来，这段日子和这些朋友们在一起感觉真的很惬意，谢谢你们。

在这次打工历程中，我找到了自己的弊端，我学会了偷懒，学会了对时间精打细算，按时上下班、吃饭时间都算到了临界点。静下心来想想，现在是有金钱报酬，却这样，而在学校，资助中心的事情，一年到头来也没个啥物质上的关照，却认真负责（最起码自己是这样感觉的）。讲不清，想不明

白。

工资是推迟几天领的（超市规定）。同我们一块工作的几个高中生特别不满，个个表现的凶神恶煞，一会抽烟，一会喝啤酒。其中令我难以忘记的是他们所说的这些话：他们（超市）今天（辞职当天）不给我工资，就等着瞧，魏璐，你别怕，再说这到了谁的地盘，一个外地人，敢欠我们工资……当听完这些话时，不知如何做出评价，西安市、丈八六路旁丈八新村的这几个同学，我只想说，是你们的父母在合适的地方结晶了你们，你以为自己很有本事吗，从小就有这种霸气，真的是难得啊！当然不只是针对这几个学生，只不过他们是我见过的. 比较典型的。想想农村老家，可爱的人们此时一定是坐在炕头，聊着亲切的家乡话，一副和谐、幸福的画面！

领工资的那天，我突然发现，实际的比我预算的有所出入，我无奈的叫来主管当面算了一遍，原来她的算法与我的完全不一样，精确到的不是天，而是小时。顿时，我无语了，按照她的算法的确没有任何错误。最后我只淡淡的说了一句：多亏我让你帮我重算，你看这样一算让我长了不少见识，万一将来哪天我有幸当了主管，也会这么算了。她笑了，自豪的笑了，笑得那么开心，那么猥琐。其实我想对她说，你就慢慢来榨干我们的劳动力吧，等着我下次再上钩吧！

暑期超市打工实践报告总结篇十

社会是个大熔炉，无论你是谁，也不管你来自何方，走进去再走出来就截然不同。你会更加去考虑别人的想法和感受，你会乐意帮助别人，你会学会宽容别人，这不仅仅是为了方便别人，你也是在帮助自己，帮助自己成长，帮助自己进步，如果你为难别人就是再给自己设置障碍，你给予了别人多少不便，你也会得到多少，或许会更多。学会做人，学会爱人和关心人。你或许本来做事不是很认真，但是现实是残酷的，你必须认真，否则你会受到批评，甚至随时都会被解雇；你必

须勤奋，因为老板喜欢勤奋的员工；做个有责任心的人，把自己的工作做好；当出现错误的时候，必须主动承担，敢于面对。

我在假期社会实践做的工作是收银员，在超市做第一次走进超市，对于一切都很新奇。因为每次逛超市都是从正门入口进去，而这次是以员工身份，从旁边的员工通道进去。进去后是个通向地下的楼道，微弱的阳光飘浮在半空，让人产生许多奇妙的幻觉……第一次走还真不习惯，我像个没头的苍蝇到处乱撞。后来才知道所有员工吃饭、休息或者办公都是在地下，这才使得超市卖场显得井井有条。在人事部正式的报到后，我就真正成为员工了。前一个星期是让我学习的阶段，每天跟着不同的师傅。我的第一个师傅性格活泼，我在她旁边看了一会儿就跃跃欲试了。于是她让我试试。我小心翼翼接过顾客拿来的商品，对着机器扫过条码。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示器上了。我看看师傅，她对我笑了笑，大概是觉得我当时激动的表情很幼稚吧……在接下来的几天中，我又跟不同的师傅学习了不同的款方式，增长了好多应变的经验。有的时候条形码扫不上，可以用键盘敲编码，或者没有条形码时要根据不同的分类给不同的科打电话询问。

还有的时候出现一些超过我的权限范围，需要请示的问题，可以打给总台去广播……总之，面对千变万化的麻烦中，经验不是学得来的，而是慢慢积累来的，重要的是应变。一星期后，我不能再在师傅的庇护下生存了。我开始自己找钱，自己装兜，自己负责所要面对的一切一切……幸好大家对于我这个新手还比较照顾，常常询问有没有遇到困难，顾客看见也问我是不是新来的……但是好景不长，没有几天我就麻烦不断了。主管规定我们给顾客装兜时要节约用兜，但顾客常常抢走好多兜回家装垃圾。什么还装别的东西啦，没有车筐啦，走着回家怕兜不结实啦，楼层高啦，回民啦……总之就是有好多各种各样的理由要兜。我真佩服他们怎么会想出这么多理由，而且每个理由还似乎都应该是理直气壮的！如果他们买完东西要去美国我是不是还要为他们准备机票？好像他

们来买东西就应该满足他们一切合理或不合理的要求，不行使一下自己“上帝”的主权就吃了大亏！不能像首长一般趾高气扬的指指点点一下就不能满足自己购物的欲望我在开始做这份工作的時候，认识到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。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

作为与现金直接打交道的员工，我认为必须遵守超市的作业纪律，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。我在进行上班时，不可擅离，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。不可为自己的亲朋好友结算，以免引起不必要的误会和可能产生的利用职务的方便，以低于原价的，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。员工在工作时不可放置任何私人物品。因为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银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。员工不可任意打开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，也会使人产生对银员营私舞弊的怀疑。不启用的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。员工在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意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。员工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。做事情首先要考虑的是把事情做好，而不是谁会从其中得到多少的利益，或者是名利，如果你只是想着得到些什么，而不是把事情做好，你会什么也得不到，认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是工作的一个环节，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：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装

入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；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；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在银台上的情况发生。

注意离开银台时的工作程序。离开银台时，要将“暂停款”牌放在银台上；用链条将银通道拦住；将现金全部锁入银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开银台的原因和回来的时间告知银员；离开银机前，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银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。以上是我认为在超市工作过程中应该注意的问题。要注意工作时候那些小小的细节，以为顾客服务为宗旨，为顾客提供精良的服务，树立良好的工作形象，同时也为超市建立了良好的形象。随着超市日益走进了寻常百姓的生活，与传统的百货商店售货员不同，超市员工一般并不直接或主动与顾客打交道。顾客在店内通过比较，选购自己喜欢的商品之后，自行到超市出口处结账。这时候，超市银员的重要性就显现出来了。我先前以为，银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是银员的基本工作，但这不是银工作的全部，不能简单地把银工作等同于结账工作。这是因为，大多数超市的出入口都与前台作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到的第一个超市员工就是银员，选好商品结账时，直接接触的还是银员银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。

因此，超市银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务

的重要内容。另外，超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市银工作必须配合整个超市的经营工作，以达到超市利润最大化。所以，超市银员的工作职责还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。一、为顾客提供结账服务，此时必须要高度的准确，杜绝任何错误的发生，以防止任何损害顾客或者企业利益的事情发生。

二、为顾客提供咨询服务银员不仅要熟练掌握银工作技能，还要全面了解整个商场商品的布局。在顾客询问时，要能够准确回答顾客的问题，热情礼貌待客，做好导向服务。到最后。学会和别人合作。我在超市收过钱，也就是做过收银员，看着是个很简单的工作，你只要记着那几个键就好了，挺简单的，其实不然，我考虑到把事情做的极致，必须考虑到很多问题。最基本的问题，你得会识别钱，即使你识别了钱，你还得会以更快的速度识别，因为超市他有高峰期，如果你的速度比较慢，就会有好多人排队，在你收钱之前，你要提醒顾客出示自己的会员卡，之后你要提醒他们查看自己的找零是否正确。认真敲击每一个键，确保正确，如果对不上账单的话，你是要负责的，少的话，你是要补上来的。在做这些细节工作的时候，必须认真，也得讲效率，也就是速度。如果你老出错，即使你补上来了，你也会被解雇的，如果你工作效率不是很高，或许也被解雇，因为没有老板会想用没有责任心的员工，在同等条件下，他们会喜欢高效率的员工。你是一个收银员，你是店里的一员，你不能只是考虑自己的那块天地，你还要熟悉其他的工作流程，你得熟知商品的价格，在操作的过程中，如果觉得有什么不对劲，随时把情况反映出来，这样随时纠正，在问题出现之前，就把麻烦解决掉。

比如一种商品的进货价已经改变了，系统上仍然是以往的价格，如果不改正过来，会影响店里的效益或者消费者的利益。另一种情况，因为每个超市里都有散装的商品，这样你更得注意了，因为搭称的那边可能会出错，你得会把关，看他的单价对否，还有就是数量和标签上的是否符合。还有一种就

是一些人的不好的习惯，他们会把东西装在衣袋里，你得了解他们的手段。比如一些小孩他们手里会拿个棒棒糖，如果你忘了收钱，他们知道也会不提醒你，尤其是在小城镇。这是主要的问题，当然还会有其他的细节问题，如果你想把自己的工作做的好做的高效率，你必须要有认真负责的态度，工作流程要熟练，还有就是一颗热情，乐于助人的心。有团队精神，学会和别人合作。

暑期超市打工实践报告总结篇十一

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。

五天周家村的生活，感同身受，几多欢笑，几多留恋，周家村并不是完美的，至少在我的印象里有一丝参差的缺憾。然而，周家村是美丽的，一片片整饬的瓜田，一排排茂密的黄烟，还有那果树银花，牛羊庄稼。周家村是一面旗帜，闪着新时代的光辉，宛如鲜艳的党旗，如火如荼，周家村是一个温暖的家，充满着热情的因子，我热爱这片土地，我热爱这里朴实的人民。

暑期超市打工实践报告总结篇十二

这个寒假对我而言过得既充实又有意义，为期一个月的假期实习，面对人生的第一次上班经历，这是我第一次步入社会参加工作。我相信这次宝贵的经验将会为我未来的实习和毕业以后正式工作铺下基石。这次的历练奠定了良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置，我要总结一下自己在实习期间的体会。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化。

这次我去蒙牛公司应聘促销员一职，由于之前没有经验很多工作还不能胜任。这份工作不需要太多经验，只需有良好的沟通能力。销售也是商务领域的一部分，刚步入社会一定要从基层做起，这更能使我充分的把课本上抽象的概念放到实际中，例如4p组合，在销售过程中就用到了，我更加深刻的了解销售渠道。

公司先后把我派到家乐福、沃尔玛等大型超市。开始固定在一个超市促销，刚熟悉一段时间之后业务员得知我是学英语专业的，在销售过程中会用得到。把我调到家乐福这个国际化的超市，起初我不想离开已经熟悉的地方，但我觉得人生就是要不断充满挑战，我就欣然答应了。果然，来到这里之后不像之前那样轻松，在管理上十分严格。工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导我工作，让我少走弯路。而且这里有好多外国留学生放假没有回国留在中国过年。这让我有机会锻炼了口语，接触到操着各种英语口语的留学生，这对我来说很是一个充分锻炼的机会，之前很少和外国人交谈，现在起码他们的基本要求我是可以听懂的。让他们想不到的是中国的促销员都可以说英语。虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了工作岗位上能够应付得来，但是在远没有想象的那么容易。

每天遇到形形色色的人，需要用不同的角度去看待去解决，虽然这份工作没有什么技术上的技巧，但是却锻炼了沟通技巧。人们询问着我各种问题，我要一一的耐心解答。有时遇到一些过分的顾客不能再想着自己是学生有老师帮忙解决，更不能想着自己是孩子有父母的庇护，还不能用强硬的手段对待顾客，这会影响公司的名誉。这就像生活，偶然发生的小插曲，顾客轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；顾客不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。沟通是一种重要的技巧，

时时都要巧妙运用，也深深感到做好自身业务的重要性，通过实际的工作，使自己的业务能力得到了锻炼。

刚实习，身心都很累，和蔼的同事毫不保留地传授着他们的经验。还有这份工作没有休息日，不分周末的，起初我有点接受不了打了退堂鼓，但是人生不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

这次我遇到的是人和人的问题，我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。

生活节奏变得规律，每天准时上下班，上学时候的散漫、轻松的日子一去不复返。经过这段时期的实习，我深刻的体会到书本上的知识与实际中的应用还是有一定差距的，仅仅掌握好书本知识是远远不够的，实际中的各种操作技能是更重要的，而这也正是自己需要学习和努力的地方。只有把书本和实际结合起来，增强动手能力，才能更好地完成各种工作。

总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，这是一种巨大的收获。

大学生暑期超市打工社会实践心得体会【二】

社会实践是我们提前体验社会，锻炼自己的机会，能让我们获益匪浅。下面为大家带来一篇在超市工作的社会实践报告心得体会，希望能为大家带来一点帮助。

这个暑假，我在大型超市工作进行社会实践。下面把我关于这份超市社会实践的心得体会总结一下。

为了能更好的认识社会，了解社会，锻炼自己，提高自我能力，体验一下工作乐趣，我便在这个寒假到超市打工进行社

会实践活动。我在超市工作虽然只有十几天，但是我受益匪浅，基本上达到了实践的目的。短短的工作让我体会到了自己能力的欠缺，社会的艰辛。

我在超市只是简单的干些劳力活：帮忙搬运货物，为顾客打包等等，再简单的活也不能轻视，即使只是简单的搬运。刚开始我看超市的工作人员搬运时，以为很轻松，等到自己真正开始搬运时，就知道其中的辛苦了。

搬运货物，东西重是一方面，力量不够又是另一方面。还要赶得上进货的速度，不然损失就惨重了。起初搬小点的货物，还觉得没什么，自以为自己能胜任的，每想到到后面都没什么力气了，就连站着都嫌没力，口渴，手酸，甚至眼睛有些时候都觉得一片漆黑，真想躺在床上好好的休息一番。可是同我一起搬运的超市工作人员，都没有叫苦叫累，继续他们的工作。他们搬着比我搬的还要重许多的货物，除了他们身上的汗水能告诉我“他们很累”以外，他们都没有任何怨言。老爸说“如果干这点活，还怨天怨地的话，就不用出来干活的好。”是啊，他们这么辛苦不就是为了能在这个社会上生存的吗，想要更好的生存下去就不用抱怨。

突然感觉到自愧不如，我是来社会实践的，不是来享受生活的，能有什么好给我抱怨的呢。

春节时期，好多顾客买了好多商品，袋子是装不下去，为了顾客的方便，超市便专门让人帮忙顾客把商品装到纸箱里，打包好。为顾客打包还比较容易。只需要动动手，用手上的透明胶和纸箱把更多的商品装到最小的箱子里面去。因为春节，顾客比以往的要多很多，需要打包的也数不胜数，一整天站着打包下来，脚是最受不了的。之前的感受让我得到教训：不能抱怨，不能抱怨，要好好的干活！

总的来说，在超市打工是绝对有收获的。我进入了这个社会，提前了解了这个社会，对这个社会提前有了认识。同时，我

还看到自己的不足和优势。社会实践的作用就是让我们提前看清自己的优缺点，看清这个社会的不易，让我们在一次又一次的实践过程中学会客观的看清自己，以优补缺。我想这个打工，会深深记在我的心底，毕竟是我自己第一次用汗水来体会到：凡事都不能依赖他人，只有靠自己才能在这个现实的社会立足。想要在这个社会立足还要拥有知识，拥有能力，还有持之以恒的决心，不轻言放弃！

因此，我要更好的努力，不仅要在这个社会上立足，更要成为这个社会的栋梁！