# 超市社会实践报告(优秀11篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-05-05

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧超市社会实践报告篇一促销是一个很好...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**超市社会实践报告篇一**

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。

踏进卖声，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。

**超市社会实践报告篇二**

一个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。让整日呆在象牙塔的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

整个八月份的时间我都在打工，这次选择的工作地点是在家乐福xx店，因为九月份开学的来临，所以选择做xx文具的暑期促销工作。八月份这个时候，面临孩子们的开学，几乎每家大型超市都会有这个学讯的促销，商场里的各大文具厂商也会开始降价，以便吸引学生和家长的眼球。

刚开始没上班的时候，我原本以为这个工作应该会很轻松。(本文是简历grjl提供的范文)可是不然，上班之后，不久要按家乐福员工的上班时间， 早班从早上八点钟开始上班，到下午四点钟结束。晚班在九点半的时候下班，因为住家隔上班地点还是有点远，所以晚班下班之后回到家都十点半了，在路程上每天坐公交车还是有点辛苦。去年我在太平洋全兴店给某个服装品牌做促销工作的时候，还是比较轻松的，只用负责自己份内的工作就好了，可是在超市里，每个厂商的促销员不仅要负责本厂商的促销工作，每天还要帮助家乐福负责本课其他的商品。例如给在文具区域的商品打价格标签，定时查价，看是否降价或是涨价。如果有新的商品，还要帮忙上货，整理花车，负责整理散货的归类。每天晚班的同事，还要在下班之前把所有的排面整理好。所以，我每天的工作不仅要向顾客介绍公司的商品，还要做很多除此之外的事情。刚开始的时候，我对帮助其他的商品上货和整理花车之类的工作是不理解的，因为我觉得我只是给一个厂商做促销工作，其他的工作不应该我负责。可是工作几天之后，我也明白了这些好像都是超市里面的规矩，作为促销员不仅要为厂商工作，同时还要为商场工作。现在的超市其实也是在节约成本。所以这些我每天都已经习惯了，忙忙碌碌的，也很充实。

超市里每天都会碰到各种各样的顾客，偶尔也会碰到外国的朋友，这个时候正好是练习自己英语口语的机会。大多数时候还是一些家长呆着孩子来买开学的学习用具，这样的场合，可以培养自己的沟通能力，和自己的表达能力，这些都是在学校里学不到的，是靠自己在社会上的积累得来的。 现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该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，这种学习和社会的机会是很珍贵的。也是以后自己找工作，实践社会的资本。

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

**超市社会实践报告篇三**

在当今社会中，许多大学生一毕业就失业，大学的社会实践活动，就是为了让我们能够多多接触社会了解社会生活，了解社会对人才的需求，也更深层次的了解自己的优缺点，锻炼自己的意志力，不断完善自己提高自己的学习能力和生活技能。当然另一方面也可以的到相应的酬劳，能感受生活的艰辛，并理解父母赚钱不易，激励自己更用功学习。传承中华民族的勤劳勇敢自强不息的优良品质，让自己能在将来毕业时不遭到社会的淘汰。

实践工作是在家乡的一家较大的超市里当营业员，超市在当地开了有十余年，平时闲暇时候也会常来光顾。自以为自己对超市还是有一定的了解，春节期间客流量大应该会比较忙，这些都早已有心里准备。只是万万没想到实际的工作起来却还是比想象中要艰辛。超市一共两层楼，一楼收银和日用，二楼则是食品和服装。我被分在食品部的散装区，每天负责补货上货，把货物排列整齐。并且会给顾客指路，带他们去购买想要的商品。开始几天就是这样平淡无奇，也谈不上辛苦。但随着时间的推移，离春节越来越近了，超市也进了大量的货物想在春节前大卖一场。于是我们开始疯狂的搬运货物，偌大的仓库在几天之内装得满满当当，只留下可以通过一个人的小通道，货物被堆的很高，每次进仓库都有一种窒息的压抑感。搬运货物时是全体出动，整体协作的，一切都会听从领导的指挥，一个传给一个，有时候一传就是几个小时，如果是面包饼干类的还好，如果是酱油酒水类的真的让人吃不消，本身货物重，又害怕弄摔坏了，一方面还要有速度，不然会因为一个人耽误一群人的流程，我们几个大学生就常常因为平时不太锻炼速度慢而被挤兑，虽然我不是什么养尊处优的小公主但在家里也是没有什么干重活的机会，总之第一次因为斯文被嫌弃，不是像在学校时被批评总是因调皮捣蛋。想到这样的对比让我不禁苦笑。或许这就是在锻炼我们要随俗沉浮吧，终究是要我们去适应的，什么时候随便换到一个全新的环境也能如鱼得水，那就是成长得完美的时候。

开始的时候客流不大，拿货物时可以有老员工一起，但是到即将过年那几天基本就是和新结识的同是大学寒假工的小伙伴一起去的，因为自己管区的货空了一定要补上，在人挤人的商场，我们往返的路途就很艰难，在仓库中，各种各样的箱子更是让人眼花缭乱，每次爬上可以搬动的金属梯子拿货物时，都有一种“扪参历井仰胁息，以手扶膺坐长叹”的感觉，没有暖气空调但是每次我都会大汗淋漓，生怕把货弄翻，砸到自己还好砸到贵重的货物，比如一些家用电器类的，那就得不偿失了。即使自己那么小心谨慎，没有出错的情况下也还是会让领导觉得不满，领导说客人那么多却独独找不到我们，即使解释说了去拿货，但是他心已定认为我们去偷懒了。我也无话可说，想到政治老师说过矛盾的哲学理念，老师说他和我们就是一对矛盾双方，所以要相互理解，现在的我和领导之间又何尝不是呢。

到工作的后期也就是最后几天，老员工都因为过年休假了，我就去担起了打称过磅的大任，要知道每个散装产品的`条码，这对我这只工作了不到一个月的新员工来说简直太难了，开始时几乎每次有人来称商品时，我都要跑到他拿商品的地方看条码，非常累也很费时间，但是顾客们都没有怨言，知道我是大学生在打寒假工，也是很理解。

从开始工作到工作结束，都有一个老员工在带着我们，她今年被评为了优秀员工，她会教我们很多东西，上货时候一定要看生产日期，再看产品是否变质漏气，价格签条码是否一致等等。或许在那里上班的大多是中年人，所以我和小伙伴也时常被比年纪大的顾客叫阿姨，开始时是非常介意的，但后来倒也无感了，不在意这些称谓，而专注于顾客的问题。在超市里遇到形形色色的人，有善解人意豁达大度的也有尖酸刻薄无理取闹的。会遇到一些顾客把东西碰掉了不捡起来无视走掉，或是更有甚者踢上一脚，善后的人都是我们员工。一个经营多年的超市一定是有他的过人之处的。每天早上都会合唱一首改编的但又是只属于自己超市的歌，激励员工们，每天都会喊口号。有种高考备战的感觉。如果说我的人生二十年来最拼搏最艰苦努力的时候就是在准备高考的时候了，虽然我至今不知道哪里来的那么多精力和激情，每天失眠但白天依然能不迟到在教室背书刷题，或许那些喊过但仍然被我遗忘的口号也曾默默给过我力量吧。在中午时候也会开会交接工作，这真是非常妙的管理模式。但是还是会有许多意想不到的事情发生，细想又都是情理之中的，有一天晚上即将下班的时候，货架倒塌了，因为货架上放了很多库存都是很重的东西，泡菜一类的东西，幸运的是当时只有一个员工在那里，因为很晚了，也没有顾客在那里，员工也没有被重的货砸到。第二天的时候领导说她一晚上都没睡好，嗯，或许责任在身，“天子与庶民同罪”也是这个道理吧。但是那天晚上我睡得和平时一样香。

在学校会有课程表安排我们什么时候上什么课，上课会有老师指导我们该做什么，但是在上班时，客流量很少的时候，我时常不知道自己要做些什么，有时候真的很无聊很难受，不如每天忙累的时候，因为这样又免不了被领导说教，中午开会的时候，他说了“不积极的人就是做一天和尚撞一天钟，得过且过”，深有体会。

这将近一个月的社会实践活动，让我学到了很多，锻炼了许多，“亲自过河知深浅，亲口尝梨知酸甜”工作是要去做了以后才能真正了解的，别人说的辛苦或轻松都只是别人的。可能将来我不会从事这样的工作，这个工作对我所学的专业也没有一点帮助和关联，但是我坚信有些东西是可以让我终身受益的，工作中员工们的细心耐心用心敬业，都是值得我学习的，他们从不会觉得自己的工作枯燥无聊毫无意义，有时候我们抱怨的时候，老员工们也都会说在超市工作就是这样的啊，我们不做这些的话谁做呢。嗯，各行各业各有所长，每个人都坚守自己的岗位尽职尽责，社会就会越来越有秩序。在这段时间里，感觉自己身体变得更健康了，每天回答一些顾客的问题也很大的锻炼了我处理问题的能力和耐心，不急不躁，也会虚心接受领导的教导。虽然总会被批评误解，但是我并没有因此放弃或是气馁，坚持完成自己的分内之责。大大的充实了假期的生活。

**超市社会实践报告篇四**

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将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。

**超市社会实践报告篇五**

导语：在超市参加社会实践的实践报告怎么写?下面小编为您推荐超市社会实践报告3000字范文，欢迎阅读!

1、实践的目的和意义

(1) 提高自己的实践能力、交际能力、思考能力以及为了使自己的假期过得更有意义。

(2) 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。

(3)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。

(4)想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

2、实践单位的概况及发展情况

(1)概况

江苏时代九州超级购物中心由香港肇丰集团聚巨资于2024年8月在xx市唯一的商业中心投资建立，公司礼聘了一批经验丰富的境外和国内管理人才，组成了一个专业的经营团队，全面运用现代化电脑操作系统及完整的营运作业规范来进行管理，卖场人性化的空间设计、新鲜实惠的商品组合、高品质的服务项目，满足了广大消费层次的购买。

时代超级购物中心采用总公司集中采购，确保商品的“本正源清”，以最低的成本获得高品质的商品，让顾客得到真正实惠。

(2)发展情况

目前时代超市已有100余家门店，超级购物中心(大卖场)近30家，主要分布江苏，xx，山东，xx、上海等地。时代在发展，“时代”九州超级购物中心也要顺应市场和顾客的需求而发展，做大做强。除经营食品、百货外，还不惜花大量人力物力进行市场调查分析、实施改造，瞄准目标客户群，对以日用消费品为主的综合型超市进行明确定位，引入品牌百货理念，实行差异化竞争。在布局上，时代超级购物中心将主通道扩大到6米，视线更通透，商品分类一目了然。超市经营也从以快速消费品为主向品牌百货延伸，在三楼百货新增加芭比娃娃、阿迪达斯、欧莱雅等国际品牌，旁氏、玉兰油、采诗等时尚品牌也扩大面积。这些原先只能在高档百货商场见到的商品也能在超市买到。在食品方面，进口深海鱼、贝类海鲜、高档洋酒、进口食品专厅等都已引入。同时国内知名品牌集集小镇、肯德鸡也入住时代。满足了消费者“一站购齐”所需商品的综合型消费场所。

近几年来，时代每年均保持至少70%的年成长，市场占有同步增大。

3、实践要求

(1)服务顾客，满足顾客要求，使顾客满意。

(2)保持卖场的清洁、明亮、清楚、安全。

(3)微笑示人、同事之间互帮互助

(4)保证商品的齐全与品质。

1、实践安排概况

(1)时间和地点

这个暑假，我在xx乐天玛特超市度过。从学校放假回来，还没歇住脚，第二天就马不停蹄的开始了我的暑假打工计划(妈妈早就在超市给我找了一份兼职)。具体时间是7月20号~8月20号，一星期早班，一星期下午班(早班7:30-3:30,下午班是2:30-10:30)，如此交替着，风雨无阻。

(2)实践内容

姚太太品牌食品的销售人员。有时帮助超市卸货，整理仓库。

(3)专业知识与专业技能在实践过程中的应用

我所学的专业是英语专业。在销售过程中碰到老外的情况下明显比别人有利。

记得有一次看到超市某一货架前有位老外在询问商品情况，那个售货员明显有些招架不过来。我便上前微笑着与老外交谈起来，了解了一下他的需要，然后告知了那个售货员。如此轻松地运用自己的专业知识解决了一个问题，帮助了别人，我也倍感欣慰。

1、发现的问题

(1)沟通交流问题，工作人员缺乏语言技巧，很难与老外进行沟通。

(2)超市工作人员对超市的整体布局结构缺乏了解，导致不能为顾客正确地指路。

(3)排队情况严重，队伍过长，人们往往会因此放弃购买。

(4)不能保证每层都有卫生间。

(5) 服务缺乏人性化。有一例证：在超市买牙膏结账时，某一市民急着付款，收银员却坚持拆包验货，双方为此闹得很不愉快。虽然记者咨询律师得知，收银员此举并不违法，但不是人性化表现。

2.、解决问题的建议

(1)针对问题(1)(2)，超市应对员工进行相应的培训，如语言技能培训，以保证超市正常的运行。

(2)针对问题(3)(4)，超市应加强基础设施建设。增设收银台与卫生间。

(3)针对问题(5)，建议超市采取更加人性化服务，坚定顾客至上的经营理念。

1、总结与体会

(1)在我正式去超市上班的前一个晚上，妈妈对我说：“以后上班时要尽可能的多做事，少说话，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过超市的服务员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

(2)要严格遵守超市的`规章制度。俗话说：不以规矩，不成方圆。就像一个国家要想治理的好，必须有一整套健全的规章和体制。自然，一个大型超市也不例外。

这里还有一个小插曲：记得有一次，我被隔壁柜台漂亮的首饰吸引，便忘记了自己的工作，跑到那个柜台前欣赏去了。那个柜台小姐看到我也是超市的工作人员，便很热情的跟我打招呼，而我也是个快热的人，不一会儿就跟人家混熟了。之后她就说：“喜欢哪一件啊，我拿出来给你试试。”我便不客气的挑了几件戴在身上，你别说，效果还真不错。可就在这时，一件穿绿色背心工作服的男人朝我们走来，我一看，心想：完了，因为那是我们科长(在这个超市，穿绿色工作服的是超市工作人员;而我们临时工嘛，穿的是红色工作服)。果真不出我所料，他把我和那位姐姐都叫到了办公室，把姐姐的科长也叫了过来，狠狠地训了我们一顿。呵呵，当然这样的事情就发生了这一次。以后就再也没有这样的事发生了，因为我们都接受这个教训了!即使在超市里站着没有什么事做，也不能像在家里似的，随便溜达。在超市里要维护自己的形象，更要维护自己所服务的超市、公司的形象。

(3)具有敬业精神，做事要积极，“没事也要找事做”。物品落上了灰尘，我们要及时抹掉。货架脏了，要及时擦干净。货架上缺货了，要及时从仓库运过来，摆放到指定的位置上。永远都不要等着领班的告诉我们货物太少了，要补货了，才想着去补货。等到他们告诉我们时就太晚了，我们的努力，我们的细心，我们的准备，我们的心血就都被他们的这么一句话给埋没了。所以，不要想着让别人告诉我们该干什么，我们要自己想着我们该干什么了!

(4)态度要端正，具有认真细致的工作态度，脚踏实地地做好每一件小事，须知道：细节决定成败。

(5)处理好人际关系，与上级、同事和谐相处。须知道：团结就是力量，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

(6)充分体会理解顾客消费心理，对顾客一视同仁。记得有一次逛街碰到这样的情景：一位穿的很华贵的妇人和一位穿着普通的妇女一起进入了某家高档服饰专卖店，结果是所有售货员都拥向那位贵妇人，为她介绍东介绍西的。而那位普通妇女则被冷落在一边。所有，作为一个服务人员，最忌讳把顾客划分成三、六、九等。

(7)树立正确的金钱观：对金钱要用之有数，用之有度。以前花钱时从不觉得累，但挣钱时就不一样了，由于在学校坐习惯了，突然站个8小时真得受不了，不过还好，后来都适应了!哎...其实以前听别人也说赚钱不容易，可是总没有自己去亲身的体会，而这次，自己通过切身的体会，真的是...是....三个字：不容易!所以真要珍惜自己学习的机会，珍惜父母的劳动成果，虽然我平时已经比较节俭了，可是还是有时候会头脑发热，乱花钱，以后真得不能再这样了，要理智消费!另外，虽然，觉得累，但也考验了我的意志力，特别是在实在站不住的情况下，我不停的告诉自己：要坚持一会，这是一个难得的锻炼的机会!有时候，人真得需要发挥主观能动性，每当我这么想的时候，我就会真得坚持下来!真得战胜自己，所以总有一种成就感!

2、自身不足之处及今后学习、锻炼的努力方向

(1)自身不足之处：缺乏较好的适应能力。从学生到职员的角色转变需要时间，但由于社会的高节奏，又不能花过多的时间。我花了好几天才真正转变过来。

今后努力方向：尽快改变自己的角色，转换好身份，态度要积极，工作才能出成效。

(2)自身不足之处：曾一度怀疑过自己的个人能力。总是考虑自己除了专业技能，还拥有什么呢?作为大学生，我们的优势何在?学历，文化修养，专业技能。

今后努力方向：努力提高自己的专业知识与技能，让自己没有借口怀疑，增强自信心。

(3)自身不足之处：拘泥于自身所谓的“素质”，认为大声喧哗就是缺乏素质的表现。而在现实生活中，我们所谓的素质又能否发挥作用呢?比如说在做促销的时候，有素质的柔声细语是毫无用处的;只有大声叫卖，才能吸引我们的顾客。

今后努力方向：认清时代、工作的要求，根据现实制定自身的“素质”，一边更有效地工作。

**超市社会实践报告篇六**

序言：这是我上大学以来的第一次寒假，.所当然要回家和父母亲人团聚。不过，身为当代大学生，总不该“日出三竿而起，日薄西山而息”地无所作为。所以，早在放假之前，我就托亲人在镇上帮找份寒假工，好让自己放假后就能马上参加实践。果然，亲戚不负众望，终于在镇上的一家超市帮我找到了工作。于是，一到寒假我就马上加入了寒假工这一行列。

实践者：陈秀清。

实践时间：20xx年1月19日至2月16日。

实践活动：在镇上的超市打工。

实践目的：一是当作勤工俭学，充实一下寒假生活的；二是为了培养自己的沟通能力和工作责任心，增强工作时间的观念，增加社会实践经验。

实践收获：我在超市里所从事的工作是在柜台前帮购买商品的客人开单子。一天要在柜台前站8个小时，辛苦多少是有的。但从辛苦中我体会到了：父母赚钱给我上学比我更要辛苦。所以我要更加珍惜父母的血汗钱，更要好好学习。从这份工作中我还收获了很多。比如：人与人之间的沟通要以和为贵，微笑服务，礼貌待人，诚实信用，热心助人，互相帮助等等，这些都是我从实践中学到的。作为一名员工，除了要做到以上的工作基本要求外，还应该有较强的时间观念和责任心。和我一样在那里打工的一名小伙子，就因为上班迟到了10分钟而被老板炒鱿鱼了。前车之鉴使我时刻提醒自己一定要加强时间观念，准时上班，绝不能以任何.由或借口拖时间。

结束语：从这次的实践中，我学会了很多为人处世的道.。当然，我还是很希望能在今年的暑假中继续参加社会实践，以开拓自己的视野，提高自己各方面的能力。

实践者：陈秀清

**超市社会实践报告篇七**

陈秀清。

20xx年1月19日至2月16日。

在镇上的超市打工。

一是当作勤工俭学，充实一下寒假生活的；二是为了培养自己的沟通能力和工作责任心，增强工作时间的观念，增加社会实践经验。

我在超市里所从事的工作是在柜台前帮购买商品的客人开单子。一天要在柜台前站8个小时，辛苦多少是有的。但从辛苦中我体会到了：父母赚钱给我上学比我更要辛苦。所以我要更加珍惜父母的血汗钱，更要好好学习。从这份工作中我还收获了很多。比如：人与人之间的沟通要以和为贵，微笑服务，礼貌待人，诚实信用，热心助人，互相帮助等等，这些都是我从实践中学到的。作为一名员工，除了要做到以上的工作基本要求外，还应该有较强的时间观念和责任心。和我一样在那里打工的一名小伙子，就因为上班迟到了10分钟而被老板炒鱿鱼了。前车之鉴使我时刻提醒自己一定要加强时间观念，准时上班，绝不能以任何.由或借口拖时间。

从这次的实践中，我学会了很多为人处世的道.。当然，我还是很希望能在今年的暑假中继续参加社会实践，以开拓自己的视野，提高自己各方面的能力。

**超市社会实践报告篇八**

：好又多都江堰店

通过实习，来加强理论学习与实践的结合，验证和充实所学的理论专业知识，加深对相关知识的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解社会对本专业的需要。培养独立解决问题的能力，并开阔眼界及思路，积累社会经验，为将来步入社会奠定基础，增强我们适应社会的能力。

根据公司的安排，我们进行了一系列入职的例行程序，就开始正式上岗。然后，我们逐渐的进入工作状态，熟悉超市上货程序。了解货物上架，每天早上，我们的初步工作就是理货和陈列商品。按货物类别上架之后，我们开始整理产品摆放、对缺货及时进行补货，更换破损商品和过期产品，滞销商品要适当调整排面或设法处理掉。不同的商品有不同的陈列方式，尽可能的引起顾客的注意力，而且把商品的正面标签展示给消费者，使其商品整齐有序陈列，很有视觉效果。同时在看到商品没有价格，我们会用手提终端对商品进行打价。

在销售方面，我们积极有效对产品进行推销，帮助顾客介绍和选购产品，为他们的购买提出合理建议，保持良好态度和优质的服务，提高自身形象。我们会及时记录商品的供需情况，据此通知供应商的业务员前来调换商品，这就保证了商品的流通。

制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，也就没有顾客，则也没有了超市的发展。

在超市实习这几个星期，脑海中始终盘旋着“责任”两个字。超市要为顾客负责任，把产品在保质期内销售给顾客，绝不卖过期产品，我们也承担着对自己的责任。这次实习是一次难得的检验我理论基础知识的大好机会。实践是检验真理的标准。我这次的实习也是一次实践。所以我应该尽可能地抓住这样的实习机会,努力的完成超市工作,让自己更加的充实.

实习后我也了解了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。而且从实习中深刻的了解到，做为零售企业，经营者们要抓住每一个刺激消费和提高效益的机会，来做出果断的决策，如在一些节假日进行一系列的促销活动，顾客量会大幅增加。对于超市，其地段位置也是极其的重要，好又多位于都江堰市中心，交通便利，人流量大，这对做好超市的宣传就起到了很大的作用。超市宣传分为有形的，也分为无形的。有形的方面主要是指超市自身的宣传，比如张贴海报，有形的宣传是以资金人力为基础的;无形的方面主要是消费者“帮助”超市所进行的宣传，对商品价格，商品质量，服务态度都有好的评价，无形的宣传则是以超市的信誉为基石的，是超市长期诚信经营而形成的。这样超市的知名度自然就扩大了。

在超市内部，我发现好的商品陈列能有效的向消费者传递商品形象，吸引消费者，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和接受，只有这样才能达到生产的目的。超市主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当的处理好超市与顾客之间的纠纷和矛盾，要在顾客购物过程中下足文章，对顾客诚信，让顾客对服务态度满意。要有良好的服务态度和一些专业的营销知识。而且还要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询。营销人员推荐不当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。在处理这一类的问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让消费者感到满意。

企业一旦给自己有了定位确定了自己的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应该积极“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。面对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。在这段时间的实习中，我也收获了很多，学到了很多书本上没有的知识，比如整理商品货架、给商品打价、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自己在做事上的耐心和细心。同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流，深刻感受到服务态度在零售企业中的重要性。

实习结束了，我的思考并没有结束，在实习中，我时常有得过且过的念头，但是手头上一旦有事做的时候，就不自觉的投入整个身心去做，我想着就是工作的魅力吧，实习是一个苦中有乐的过程!这个过程带给我的不仅仅是五个学分，或者专业知识，更多的是教给了我面对无对奈，面对困境时的应对方法及心态，它们是我的人生中一笔重要的财富!

**超市社会实践报告篇九**

暑假对于我们大学生来说是非常难得的一个假期，在这段时间里面，我们可以做很多自己想做的事情，做平时没有时间做的事情，把自己的假期生活安排得快乐又充实，很多的大学生都会借这个机会做一些社会实践的活动，这样可以锻炼自己的能力，还可以增加自己的见识。

这次在超市里面做实践工作，让我感觉到，学到了很多的知识，这些东西是我终生会受用的，工作的时候我会全力以赴，不计较自己付出了多少，尽量做到多做事，少说话，做有用的事情，努力做自己的工作，别人也会看到，不管怎么样重要的事工作的成效和业绩，这个都是领导能够看懂的。

不管是做什么事情，即使是一件小事也是不能敷衍的，可能一些不起眼的小事就非常的重要，细节决定成败，人和人之间的智力和体力差，也是大专无法想象的，很多的小事一个人能做，另外一个人也能做，但是做出来的效果确实不一样的，很多的细节决定做事的完成质量。

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

上面就是我在暑假的时候的社会实践，和自己的一些感受，虽然是平淡无味的，但是我觉得非常的充实，给我带来了不同的人生感受，对以后的工作也是起到一定的帮助的。

**超市社会实践报告篇十**

暑假对于我们大学生来讲是个难得的假期，因为在这段时间里我们可以掘起所好，做很多自己想做，但平常又没有时间做的事。

满满当当的安排假期生活，快乐又充实。

两个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。

让整日呆在象牙塔的我，尝到了生活的现实和不易。

或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

整个八月份的时间我都在打工，这次选择的工作地点是在家乐福大世界店，因为九月份开学的来临，所以选择做马培德文具的暑期促销工作。

八月份这个时候，面临孩子们的开学，几乎每家大型超市都会有这个学讯的促销，商场里的各大文具厂商也会开始降价，以便吸引学生和家长的眼球。

刚开始没上班的时候，我原本以为这个工作应该会很轻松。

可是不然，上班之后，不久要按家乐福员工的上班时间，早班从早上八点钟开始上班，到下午四点钟结束。

晚班在九点半的时候下班，因为住家隔上班地点还是有点远，所以晚班下班之后回到家都十点半了，在路程上每天坐公交车还是有点辛苦。

去年我在太平洋全兴店给某个服装品牌做促销工作的时候，还是比较轻松的，只用负责自己份内的工作就好了，可是在超市里，每个厂商的促销员不仅要负责本厂商的促销工作，每天还要帮助家乐福负责本课其他的商品。

例如给在文具区域的商品打价格标签，定时查价，看是否降价或是涨价。

如果有新的商品，还要帮忙上货，整理花车，负责整理散货的归类。

每天晚班的同事，还要在下班之前把所有的排面整理好。

所以，我每天的工作不仅要向顾客介绍公司的商品，还要做很多除此之外的事情。

刚开始的时候，我对帮助其他的商品上货和整理花车之类的工作是不理解的，因为我觉得我只是给一个厂商做促销工作，其他的工作不应该我负责。

可是工作几天之后，我也明白了这些好像都是超市里面的规矩，作为促销员不仅要为厂商工作，同时还要为商场工作。

现在的超市其实也是在节约成本。

所以这些我每天都已经习惯了，忙忙碌碌的，也很充实。

超市里每天都会碰到各种各样的顾客，偶尔也会碰到外国的朋友，这个时候正好是练习自己英语口语的机会。

大多数时候还是一些家长呆着孩子来买开学的学习用具，这样的场合，可以培养自己的沟通能力，和自己的表达能力，这些都是在学校里学不到的，是靠自己在社会上的积累得来的。

现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该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。

也是以后自己找工作，实践社会的资本。

在家乐福里面工作，我还是看到了超市里面管理上存在的一些问题，虽然我学的并不是工商管理。

例如有些商品需要放在花车上，今天看到同事很辛苦的把商品一个个摆好，明天领导来了，又让把商品摆放在其他的位置。

这样的事情经常发生，很浪费时间和人力，我觉得这些就应该尽早安排好，不要等到都做好了又否定。

我还碰到了一件事情，就是一件商品的价格在不同的时间差了太多。

工作的一位同事在今年六月份的时候买了一款全新的拉杆书包，特价59元，因为当时可能是还剩了很少的货，所以价格很便宜。

八月份的时候，厂家又来了很多同款的书包，这款书包的原价是199元，现在促销价是148元。

同一商品59元和148元之间真的差了很多，六月份的时候买书包的顾客很少，难道是因为现在要开学了，买书包的顾客每天都有很多，所以这价格就相差了这么多?现在的顾客都觉得大型超市里面的东西比较公道，有一次我遇到一个厂家，从她的口中我得知了一款书包超市的进价是105元左右，现在销售给顾客的价格是150元左右，一款书包超市的利润就将近五十元左右，利润相当于进价的二分之一，所以超市每天的利润应该是很大的。

主要体会：

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。

工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。

自己努力的工作，旁人也会看到。

不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。

可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。

人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

我的思考：

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。

它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。

同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。

社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。

希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的对于人生感受，和一定的影响吧!

所谓的`万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。

在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。

一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。

总之，任何事情都要考虑周全。

我还没有到超市上班之前，有一个长辈就跟我说：上班要多做事，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：

一。

我决不破坏超市的规矩。

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。

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”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。

以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。

所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。

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。

在超市做理货员，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、几十箱油的，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!毕竟是私企老板，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映像，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。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。

因为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行!

**超市社会实践报告篇十一**

通过本次毕业实习，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。

实习时间：xx年x月x日——xx年x月x日

实习单位：深圳市崇尚百货创业购物广场

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。

实习具体过程可以分为三个阶段：学习，成长，相对成熟期三阶段。

第一个阶段，学习期阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识马上应用于工作，在工作中检验，熟悉，改进，使我提升很快。这一阶段主要学习了接收供应商货物，退货，报损相关流程，学习rf机(无线终端速录机)和无线电子磅称的使用，残损仓和退货仓货物管理，相关单据使用公司泰斯码系统(一种主要使用数据库原理的系统)进行录入保存以及传财务单据等等。

第二个阶段，成长期。这一阶段主要是通过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，提高工作效率，同时接受上司布置的一些比较重要工作进行锻炼，比如对制作退货单，报损单等有关单据进行审单，配合商品部进行重点商品盘点等等。

第三个阶段，相对成熟期。我基本上可以独立完成收货部80%的工作，这个阶段，上司对我比较信赖，可以放手我去做一些相对比较重要的事情。配合总公司对收货部一些工作的改进工作和仓储改造工作，让一个人独立上一个班次等等。这个阶段基本上把工作重心移到早上生鲜的验收，相关单据录入审核以及转送，重点商品管理等等，把相对于一些比较简单如接收供应商商品工作，报损，退货工作移交给新人或是其他员工。

我在酷暑中迎来了作为大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我的社会实践单位是xx网校xx分校。工作内容就是发报纸做宣传，到书店与客户交流做宣传，打电话预约客户，上门安装课件，并在三天之内打回访电话。在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一天发报纸遭受驱逐，遭受路人的冷眼以及拒绝，还有公司上司对自己严厉的批评等。中途还有想退出的念头，不过最终还是坚持学下习来网了。

一个月的时间，虽然不长，但也了解到了很多关于社会关于自己的问题听从安排，安排的事情不要问为什么。

2、认真做自己该做的事，不管什么时候，不要泄气。

3、不管自己的工作能力如何，一定要积极，向上，努力。做不了最优秀的员工，但必须做到是最努力的。

4、人的可变性是很强的，改变一种说话方式，客户或许就会做出与原来相反的的决定，所以不要急于放弃客户。

5、客户的培养是需要时间的，不要急于求成，可能会适得其反。

6、了解客户的需要是最重要的。

7、保持微笑，准备好问题，认真聆听，然后分析问题，引入产品，解决问题。

还有一个问题是对于自己最重要的：热情，热情过后是积极的工作态度。最重要的。

最后领的工资虽然只是一点点的钱，但是我知道，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等我们毕业了会有很多赚钱的机会,只要有知识和能力,智慧,我们就可以找到好的工作。实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，的是在做一些很小的事情，而判断一个人的.工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下?现实，就是这样。以上就是我这些日子来的体会，我的不足之处希望老师给予纠正和指导，谢谢!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn