# 最新超市社会实践报告(精选12篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-05-21

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。超市社会实践报告篇一于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**超市社会实践报告篇一**

于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选班委、学生会职务；在档案上留段字为日后的工作添筹码。

有了这些经验就能够解决社会实践问题了吗？答案是不够的。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践，这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

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。时间也是检验真理的唯一途径。

在实践中我们还可以检验自己学习的成就、检测自己的所缺，以便我们日后学习有个侧重点。另外，校园与社会环境的不同，接触的人与事也不相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高了。

我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

寒假一回到家，我就在一家超市找了一份临时工促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，我一脸幼稚、迷茫的站在那不断地提醒自己要大胆的接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。

我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好像上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。

在超市当促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸腿痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。

在学校，每天有作息时间表约束你，课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。

在学校，每个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在竞争，可校园里总少不了那份纯真、那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。

可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败。工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。

这次寒假社会实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用这段宝贵的时间参加有意义的实践活动，接触了社会，了解了社会，并从实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。在这，我总结认为以下四点是在实践中不可缺少的。

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人，如何与别人沟通好，这门技术需要长期的练习。以前工作的机会不多，是我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其在做事过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要认真地听取，耐心、虚心的接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出的肯定。

在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系，重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验是积累出来的，只要时间长了铁杵早晚磨成针。有自信则使你更有活力、更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。短短一个月让我认识到，在社会中要学会厚脸皮，不管别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话。

四、工作中不断的丰富知识。知识犹如人体的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱；人缺少了知识，头脑就会枯竭。

以上就是我在这次社会实践中所学到的，是我自己认为在社会上立足所必不可少的。

最后我要说的是：大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。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，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

实践是学生接触社会、了解社会、服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车，实现了从理论到实践再到理论的飞跃。

**超市社会实践报告篇二**

走进大学，离走进社会越来越近了。就业也就围绕我们头绪，成了想不尽的问题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着\"有经验者优先\"可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢？于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选班委、学生会职务；在档案上留段字为日后的工作添筹码。有了这些经验就能够解决社会实际问题了吗？答案是不够的。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

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。实践也是检验真理的唯一途径。在实践中我们还可以检验自己学习的成效、检测自己的所缺，以便我们日后学习有个侧重点。另外，校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自已，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份寒假临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说\"天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。\"

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。

在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

**超市社会实践报告篇三**

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。

我很高兴能有这样机会可以煅炼一下自己的能力，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。

**超市社会实践报告篇四**

随着社会的快速发展，对人才的要求也越来越高了，对大学生的`要求也越来对越严格了，为了适应社会的需求，我们应该努力不断的提高自己的整体素质！在学好理论知识的同时加强锻炼自己的实践能力，以便更早更深的了解适应社会，做一个全方位发展的大学生。

怀着无比激动的心情迎来了这个充满无限可发展机遇的暑假，因为这次是我第一次的出去做事，而且是做自己喜欢的事，一切都只能靠自己了，既有些期待又有些胆怯！

虽然只有短短的一个多月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣！记得一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，可那时的热血青年太天真了，因为她完全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了！

所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了！之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的！这些都是创业所需的基本素质，而我还不懂，所以我需要学习的专业知识来增强我的实践能力！在上一学期中，我们开设了第一堂专业课——学，使我们对我们专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待！

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次暑假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧！于是这个暑假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市！

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁最大零售企业——沃尔玛里去！这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去！我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为最大的零售企业啊！

还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语\*可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语！身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。特别是总监，对我的影响很大，他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动！说实话，这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易，这与我们总监的努力十分不开的，可以说没有他，这合同根本拿不下来！是他撇下了自己的面子，去跟沃尔玛的那些下属商谈，沟通，可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的，稍稍多问几个问题，就说，连这个都不知道，自己下去看吧！你想，堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受，可他没有气馁放弃，而是很虚心的礼貌请教，通过他的努力和我们的齐心协力，可以说终于听到合同要下来的消息了，我们都兴奋得快哭了，我也被他们感染了！可是总监去那合同的那天又出现了一个小问题，因为打电话，那个助理一直不接，接了一次还很凶的说“大清早的打什么电话！请发邮件给我”。没办法，总监只能再发邮件预约了！幸好合同还是顺利的拿到了，可捧在我们手中好沉啊！

虽然做的时间不长，可是学到的东西很多，为人处世，商场之道让我入行受益匪浅啊！

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\*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，有很多货物卸在处。仅有几个人在处是忙不过来的。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五**

放假了，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兼职工作，虽然仅有二十多天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了锻炼自己；提高自己的目的。

1、于20xx年xx月xx号，我正式走上了我所应聘的实践单位：——重客隆超市。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好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、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9：30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！特别春节期间，超市人满为患，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，一站就是一天，“累”成了每个人的写照！

2、只有认真工作的人都可以享受成功所带来的满足感，而我也是尝试在这件看似简单的工作中寻找着自我。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。紧张到了极点，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。”当然，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。

3、责任心是一个员工必备的素质之一，对于每件小事，我们要有足够的耐心对待，只有高度认真才会有好业绩。对待顾客，我们要负责任的告诉他们商品的信息。在平时的工作中，我们要检查、摆放和保持货物整洁，对过期货物要及时检查出来，这也是对广大顾客的负责，。经过很长时间的工作，我掌握了一些技巧和知识，这对我以后踏入社会有促进作用。

1、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，虽然我们在学校学了很多书本知识，但是理论是要与实践并存的，二者缺一不可。社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我们在一次一次在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。

2、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。

两年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不够的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

虽然实践的时间是短暂的，但是我很高兴有机会接触社会，打工除了赚钱外，它也为我提供一次锻炼机会，面对生意人，面对顾客，面对社会，各种困难都需要自己解决，自己更要坚持。社会实践的作用就是让我知道自己的缺点，我提前进入社会，了解社会，对社会有了好的了解，这避免我以后走弯路，当我遇到挫折时，我会有心理准备。其实，通过在外打工学习，我也接触了许多未知事物，亲身体验了经营者的艰辛与辛酸，同时也学习到了许多为人处世的方法，如宽宏大度，认真负责等。我不仅拓宽了视野，而且认识熟悉了许多新朋友，这使我的交际圈更大了，结识了许多朋友让我更全面了解社会。通过与各种人物的接触和交流，作为大学生，我感到很幸运，因为我有机会学习各种知识。

总之，在超市工作，我有了很大的收获，当然，我也有许多需要改进的地方，比如我要学会思考如何工作更有效率，如何友好地与顾客交流。社会实践活动让我有了前进的方向，给我一次机会，我会利用它努力实现自己的目标。

**超市社会实践报告篇六**

早在学校就计划好了，今年寒假得和以往过的不一样，不能再像以前那样只是在家做宅女，看电视上网然后就把一个假期给挥霍完。所以我在还没放假的时候就让妈妈帮我在县里的xx超市报名，寒假回来我要去那儿打工。xx号到家，xx号我就迫不及待的去超市面试上班了。这短短半个月的打工生活给我留下了深刻印象让我倍感难忘，人生第一份工作，第一次体会上班的感觉，这些都足够让我好好总结、细细体味。

在xx超市连锁店我们临时工每天的工资只有xx块但是每天却要上x个多小时的班，劳力何其廉价！这让我对自己在学校乱花钱的行为深感惭愧，打工很辛苦，赚钱很不易呀。刚开始几天有些熬不住想放弃，但是想自己既然选择了来到这里打工我就没有理由放弃。像妈妈说得那样还有那幺多和我同龄的甚至比我小的女孩在这里打工，而且她们还是长期的，我只要坚持半个月就解放了，可以继续回到学校过我的学生生活，而她们呢，做完一天还有一个月，她们比我要苦的多，我有何理由抱怨呢？我为自己感到庆幸，更加觉得自己要坚持做完。我都这幺大了却还是伸手问父母要钱，能够自己赚点钱是多幺好的一件事呀。自己劳动所获得报酬虽然不多但却更让我明白父母赚钱很不容易，以后不能浪费钱了。

随着社会经济的飞速发展，xx人民的物质文明也得到很大的提高。来超市购物的人摩肩接踵，超市门口的大车小车也挤得满满的，在店里吃饭的也很多，特别是像肯德基这类的快餐更是深受xx人民的喜爱呀，但是部分家乡人民的素质却让我大开眼界。乱扔垃圾的自然不在少数，还有为了座位吵架的，有小偷在店里偷东西的，有顾客擅自进厨房“参观”的，更有家长因懒得带小孩去卫生间方便，竟直接让小孩在店里的大厅里解决，然后就大摇大摆走出超市。有一次我忍不住就对那位家长说请不要在公共场合大小便，以免影响他人就餐。谁知那位家长竟说她是来消费的，她有权利这样做，反正有我们这些服务员，我们扫一下不就没事了。如果每个人都像她这样想那幺我们这些服务员不就成了扫厕所的，关键这样做多影响她自己的个人形象呀。我真心希望家乡人民在钱包鼓起来的同时也要注意提高个人素质，我们xx人民要做有素质的国民呀。

“顾客至上”是服务行业亘古不变的行业准则，在快餐店打工的这段时间让我懂得在向顾客提供服务的同时也要维护自己的正确权利，面对蛮不讲理的客人我们也要据理力争。有的客人在吃完饭走人半个多小时后又回到店里说他放在餐桌上的食物还没吃完我们怎幺可以就仍了呢，都半个小时了，客人来来往往，我们服务员当然得不停地收拾桌子呀，这幺长时间我们怎幺可能不收拾扔掉呢，那人依然不依不饶要我们赔。店长为了不影响其他客人就再送他一份餐。那人临走竟还开口大骂我们服务员，唉，真够委屈的。当服务员的经历也锻炼了我的交际能力和应变能力，每天面对不同的客人，不同的人得说不一样的话。对待小朋友要亲切和善，对待老人要有礼貌，对待大人也要真诚礼貌。以前我是一个胆子不大的女生，现在我的胆子要大了很多，敢主动与人交流。

干一行爱一行，选择了一项工作就要认真的投入进去，慢慢就会发现其间的乐趣。虽然只是小小服务员，但是劳动是光荣的，靠自己的双手去挣钱，我感到无比自豪。现在每年毕业大学生找不到工作的比比皆是，毕业即意味着失业。我想他们与其在家坐着等待不如就从小工作做起，这样也可以让自己经济独立不依靠父母，不当啃老族，而且可以在工作中锻炼自己，寻找新的机会。大学生也是人并没有什幺高人一等，从一些小行业做起也是让自己就业的一种途径。在学校的时候我曾认为自己都读了这幺多年的书了，当服务员还不是小菜一碟，我也认为自己肯定会和其他没读书的服务员不一样，可是我错了，在同一个岗位我们都是一样的，一样的靠出卖自己的劳力获得报酬，甚至我还没那些服务员做得好，刚开始我的态度不认真，总喜欢偷懒，老挨店长的批评。是呀，店长只是请我们来打工的帮他赚钱的，我们偷懒对他没有任何好处，挨骂也是自然的啦。再过几年我也将步入社会，我将拿什幺来证明自己可以胜任某一项职务是我在大学里必须思考的。社会竞争如此激烈，每年毕业的大学生也越来越多，大学四年很快就会过去，我唯有好好把握，这样在进入社会的那一刻我才不会这般惶恐。

**超市社会实践报告篇七**

本次我进行实践活动的单位是xxx超市。它是位于我们市中心的一家综合性的购物中心。我在这家超市的工作岗位有导购员、收银员，还有保洁员。本次我的实践活动圆满结束，并且达到了我预期的目的.。实践的内容包括了主体、总结以及实践体会等内容，并且附实践论文一篇。以下是我对此次为期2周的实践活动的具体说明。

主体主体内容共包括了3个方面：实践前期工作、实践过程以及实践的体会。以下我将会分别从这三个方面来谈谈我此次实践的收获。

实践前期工作在实践前，我先了解了下附近几家超市的情况，并通过分析自身的条件，最终选择了较为合适的一家进行寒假实践活动。在确认了进行社会实践的地点之后，我联系了超市的负责人，并对实践一事征得其同意，自己是无偿对超市义务劳动，他也表示愿意提供力所能及的帮助。

在正式超市进行实践活动前，我首先向相关负责人了解些具体的情况，包括工作人员的概况，工作的日常以及对自己所要进行的工作的规章熟悉。其中，我认为对超市内秩序的维持和收银，是我此次实践活动的重点。为此，我首先了解了超市管理规范并记录了其中重要的几点：

1、服务态度要认真，要谨记顾客就是上帝

3、不可监守自盗，违者重罚

4、应当按时上下班，不可迟到早退，有违者扣奖金

5、超市内保持清洁，禁止抽烟明火

以上就是我根据超市内的条例自己简单记下来的几点。从事超市工作是一件简单但是重要的事情，直接关系到了社会的稳定和发展，我整理好了自己的状态，准备投入到这为期两周的实践活动中。

实践过程今天是我实践活动的第一天，也就是上班的第一天吧。负责人把我交给了人事部的李经理。李经理简单的给我介绍了超市内各方面的工作，总结起来大概分了5类：一类是关于货物的存取和搬运工作，一类是关于超市内清洁和物品分类及标价摆放的问题，一类是超市收银问题，一类是关于超市内保安问题，最后一类是关于超市内的秩序维持问题。因为是第一天来，他先让我熟悉下超市内的各方面环境以及各个环节的大概工作流程，好在心里有个底。我大概在经理部呆了多半天，听了经理的介绍后，对这里的工作有了大概的了解，并认识到，其中两类是适合我们女生的工作，今后的实践重点也就放在了这两个方面，当然其它方面也会简单的涉及一点，用来全面的完成我的实践活动。随后的一天时间里，我在超市的各个岗位都流动了一遍，做到了初步的熟悉，我知道接下来的将会是几天忙碌的实践活动了。

超市的上班时间是8点整，我早上起来收拾好后就来到了超市内，经理在昨天就交代我今后几天的实践内容就是在超市正式员工的帮助下进行其中一类的工作就是关于对超市内物品的摆放以及标价问题。这是一项看似简单实际操作起来却又十分繁琐的事情。

首先，物品种类繁多，虽然有专门的区域共你来区别摆放，但是由于现在临近新年，某些东西的消耗特别巨大，就需要我们特别的忙着补齐所消耗的货物，以求做到供需平衡，要把需要的东西摆放正确，才不会误导顾客，才能避免不必要的麻烦，总之这是一种一刻也不能停下来的活，还需要你集中精力去认真的做；其次就是物品的标价问题，这是整个环节的重中之重，因为在超市买东西，上面的标价一定要正确，避免标价错误导致不必要的纠纷，而超市内形形色色的各类物品多如牛毛，就需要一个人的耐心和细心，才能完全胜任这项工作的。我花了很多时间在记住某件物品的价格，可是有时候还会记错，在其它姐姐的帮助下，我才能顺利的完成，这里不得不佩服这些超市的工作人员。接下来的几天我一直在这个岗位上工作，跟着姐姐们学习到了不少东西，也从中吸取了不少经验。在这个岗位工作的同时，有时其它岗位有需要帮助的时候我也会帮助，比如超市内货物的搬运，由于人手的短缺，我也帮忙搬运小件物品，那天还是我身体最累的一天，不过，这类工作一般是有男生来做的，我们只能帮着搬运或者暂时看管的。其中还有帮助保安维持超市秩序的工作，当带上那个袖标的时候，感觉还真有一种沉甸甸的责任感，过年了人流特别的多，我们主要进行了人员的疏散和引导，以维持超市内正常活动秩序。

前面的工作大概持续了一周多，在接下来的几天，经理把我安排到了收银台，让我在一位姐姐的指导下进行收银结账的工作。这是另一个适合女生的工作类别，是特别需要细心才能够胜任的工作。不用说，这是超市内最简单最繁琐却又最重要的工作。这个工作不仅要对顾客保持着几乎机械式的微笑，还要求反映迅速而不出错，在实际工作的时候，我心里是十分的紧张，连手心都捏着一把汗。这个工作是在反复的对账与收账重复的，如果没有耐心，是不能顺利的完成这项工作的。此外做这个工作还要在之前的工作的基础上才能做，因为你要了解一下物品的大概价位，才能对特别的顾客的一些突发事故做出相应的反应来。总之，这个工作我一直做到我实践2周结束，感觉每天都提心吊胆的，生怕收账时会出什么问题，还好，我坚持到了最后，并且我的工作得到了李经理的肯定，自己的付出总算也没有白费。

实践体会这就是我的第一次社会实践，它引导我走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会。这次社会实践活动让我更新了观念，吸收了新的思想与知识。思想汇报专题让我明白社会才是学习和教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我的人生价值得到了体现，在那片广阔的天地里，我的劳动，我的付出得到了让我兴奋的回报。

而且在这个过程中，我也深深认识到了作为一个从事超市工作者的辛苦，做工作没有简单与难之分，只要有付出，就一定能都得到回报的。

总结在这为期14天的实践活动中，使我充分认识到，没有任何一项工作是轻松的，虽然是这种从事超市工作的人，他们的辛苦不仅仅身体上的，因为我深深的感觉到，要做好自己手头的工作，履行好自己的职责，是件多么不容易的事：我们必须要具有很好的耐心和毅力，并且要足够的细心才能够很好的完成这项看似简单的工作。

经过此次实践，我丰富了自身的社会经验，同时也看到了自己身上所欠乏的耐心和细心，我今后一定多参加社会实践活动，从各个方面来提高自己的能力。

在最后，我要感谢给我实践活动机会的超市负责人以及在实践过程中给我指导和帮助的各位姐姐们，谢谢你们！

目的

通过调查了解我校在校同学所使用的手机数量，手机品牌和手机的价位，以便了解其对手机市场的行情。对我校同学的消费倾向及消费行为进行分析，为手机生产企业制定营销策略，提供客观依据。

调查对象

本次调查的对象是我校所有在校的学生。

调查方法及抽样方法

采用网上调查问卷的形式与电子邮件问卷的形式相结合调查方法。

调查结果分析

随着生活水平的改善和手机的价格下调，使不少大学生拥有了自己的手机，但在他们大部分中，究竟是什么时候开始拥有自己的手机的？在调查中发现，拥有自己手机的人只占总调查人数的15%；而也不见有什么起色，只有总调查人数的13%；但在xx年时，一切却改变了，有26%人开始拥有自己的手机，还记得那时候，刚好是手机竞争风暴，各手机商纷纷降价，很多人都是在那时候买的；不过更厉害的是在xx年，有30%的人拥有自己的手机，可见需求成上升趋势。到底哪个手机商拥有的顾客最多呢？马上揭出我们的谜底，最多人使用的手机牌子是——诺基亚，在调查中，一共有36%的人使用这款手机，耐用是它的一个最大卖点，而不断扩张的功能也使不少人选择它；而排名第二位的是索尼爱立信，虽然使用者人数却是诺基亚的一半，即总人数的18%，但它的市场份额有不断扩大的趋势，亮丽的外形与实用的功能是不少人选择的重点；第三位是三星，占13%，三星虽然拥有高技术，但价钱却令不少学生消费者望而却步；接着是摩托罗拉和西门子均占6%；阿尔卡特占3%；飞利浦占2%；与飞利浦占人数比相等的是索尼；接着是nec和国产牌子，均是占总人数的1%。可见诺基亚这一世界手机销售商果然不负众望，霸占了头位，而其他牌子也不甘示弱，拥有一定的支持者。

附调查问卷

20xx年—4—16

20xx年x月x日

各位同学你们好

感谢您在百忙之中来参加我们的调查活动，我们很荣幸的邀请你作为我们的调查对象，相信你一定配合我们的工作，在此表示要衷心感谢。

**超市社会实践报告篇八**

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，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，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

20xx—1—15—20xx—2—5

叶清超市

食品部

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。

我妈妈在本镇的叶清超市当销售员。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了临时销售员。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受妈妈的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。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，同样是买东西，我妈在时销售量就高，而我则不行。通过实践我总结出几点：

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。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，超市的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。

今年超市的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我母亲就是这样一个人，她为人稳重，待认真诚，办事周到，所以她得人缘很好，我认为这是作为销售员成功最重要的一点。

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。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：我们镇上，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，如国百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。

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。

清理好后就开始将其输入货架标签里，在这里是用rf枪扫描条码，当然不会是用手抄了，那样的话效率多低啊。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。

这里所说的单品号，其实标签里面就有，我们一般不需要再查一遍。当卖场需要补货时必须打印申请补货报告给我们，我们才根据需要进行备货。第天商品出现破损或被盗是无法避免的，因此我们对于那些破损的或被盗的只留有条形码的商品进行报损处理，而这些商品必须是不能退货的。学会了报损后，老员工又教我如何退货，需要哪些资料及如何做退单和打印退单。

至于做退单，我们要知道它的单品号，因为做退单是需要输入单品号而不是条形码。所以我们要想更快地知道商品的单品号就要通过rf枪直接扫描商品条形码，并且还要记下它的子代码，因为有时候会出现单品号一样但条形码不一样的情况，此时子代码就显示了它的作用。

再做好退单后，我要记下自动生成的退单号码和退货金额，当打印退单的时候就会用到。还有就是盘点，虽说这不是我们的主要工作，但还是要重示的，盘点是为了得到确切的库存数据，从而方便订货部门做好订货工作。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，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。

**超市社会实践报告篇九**

作为同龄人的我们一路走来，有太多的感想需要诉说，我跟我的几个同学去了我们镇上的家乐福超市，但令人感到惋惜的是他们拒绝了我们，我们满怀希望就像是被冷水泼过了一样，多少有些失望。但是我们并没有因此而放弃。过了几天我们又去了我们沂南县的永益果品加工厂，一年前我在这呆过一个多月的，没想到一年后的今天我又来到那熟悉的地方，并认识到了好多朋友。

在假期工作的这段时间内，我帮忙接电话，复印资料，清洗水果及装箱等工作，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且，我要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。实践期间我觉得他们的工作总体上做的但我也发现了工作中存在的一些问题，擅自离岗，脱岗，迟到早退现象时有发生。有的工作人员工作态度不认真，工作期间从事其他事情，究其原因主要是这些人员在思想上不重视。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业走进社会，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、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，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多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？现实中就是这样，当你上学时，做着工作梦。而当你工作时，你就开始怀念上学的时光了，刚毕业的两位个个都是这样！所以趁现在我们还有着多自由时间，赶快做一些自己想做的事情吧！相信我们有一颗赤诚的心，定能胜利！时代在进步，社会在发展，而随之而来的竞争也非常严峻的摆在了我们的面前，现代社会所需要的已经不再是单纯的知识型人才。时代赋予人才新的定义：不仅能够驾驭新科技，具有创新意识，更要有将科技应用于实践的能力。但是，再看看我们，只是被禁锢在四角高墙内，捧着书中自有黄金屋的古训，做着日后事业有成，飞黄腾达的白日梦。我们的传统，我们的教育制度还有我们本身使我们缺乏勇气走出象牙塔，去接受实践的检验和社会竞争的洗礼。在这样一个知识与实践完全脱节的环境里，我们又有什么资本去谈成才、谈竞争、谈事业？时代证明，历史证明，我们的自身状况证明：我们唯有面对社会，才能心平气和地作出一些选择，才能确立自己学习和生活的目标。

很高兴能有这次社会实践,总体来说,我可以说自己真真正正学习到了社会经验,相信这次的社会实践将在我的人生中留下深刻的印象,也将影响我一生的足迹。

**超市社会实践报告篇十**

寒假急匆匆地来到，我却还没准备好。有条理的计划表还没来得及制定该做的事也太多太多，很早很早以前，我总向往有一日可以到繁华喧闹的大街去一展身手，可妈妈唠叨个不停，说我还小，我只好一次又一次地放弃这个梦想。

命运之神不会对每个人不公，它总会眷顾没一个幸运儿。这个美丽的假期，我终于实现了这个梦寐以求的梦想，以学校的名义，向妈妈征求同意，妈妈只好无奈默许。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**超市社会实践报告篇十一**

超市的社会实践报告万事难开头，什么事都要有尝试，都要开始，都要有经过，都要有失败。我经历了在超市的工作之后，懂得了许多道理，明白了很多事情看起来很容易，但实际上与自己所想像的有很大的差距。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但需要有细心，还要有谋划，策略，总之，任何事情都要考虑周全。

我觉得自己这次在我们那刚建起的超市实习，增加了自己的很多见识与方法。初次尝试经商的滋味，增加了自己的阅历，在我们读幼师这个专业，需要的也包含：细心，耐心，需要让自己有更多的体验，更多经历。我们也学过“xxxx”，作为学生的我们应树立正确的社会荣辱观，这具有很强的现实意义。德才兼备，以德为先，我们要将“xxxx”作为准则，提高自身思想道德素质，尽量在德智体美全面发展的新型人才。实践过程中无形就为我们增加了在这些方面的发展，在实践过程中也能不断体现一个人的自身修养。我们必须把课堂教学与社会实践相结合，我们必须通过亲身体验，才能让自己更进一步了解社会，在实践中增长自己的见识，培养自己的能力。更为重要的则是检验自己在校所学的是否被社会所用，能力是否被社会承认，通过实践找出自己的不足和差距。去实践必须重视自己的修养。第一眼映像十分可观，其实这也不能说是一件很容易的事情。第一次在超市实践毕竟不怎么习惯，不了解。但我知道，串岗是绝对不可以的，就是不能无缘无故离开自己的岗位。像我们这些大学生，一些基本准则其实我们都懂，那么我们就必须自己去实行。在超市的确挺辛苦，像忙的时候，加上自己是新手，为了表现好点，自己会主动帮忙。树立良好的形象，乐于助人也是当代大学生的任务。

初次到超市工作其实很开心，学到的知识太多了，现在，我们镇上，超市也慢慢多起来，大家为了吸引顾客，自然在价格方面就“打”起来，有时，还可以看到其它超市店员来我们这看价格，就是“间谍”。这让我知道了：“间谍”要装作是买东西的顾客，而且一定要十分像。一般超市是不全对真正的顾客容有疑心的。自己提前进入社会，提前了解，对这种社会自然就提前认识，以后的弯路自然减少一点。对于自己赚的第一笔工资，虽然少，却十分欣喜，欣慰。也让自己知道必须勤俭节约，钱赚来真的很不容易，对于社会与人生，真的有太多无奈，可是我们没办法，就得努力。我们也必须牢记“xxxx”，只要自己肯踏实肯做，总会有回报的那一天。天真的以为五彩缤纷的世界原来是那么错综复杂。可以说自己这次实践还是挺顺利。

在实践中，我们应该放下学校里的那种轻狂，家里的那种娇宠。不要有太大期望，要一步步去完成，要抱有一颗平常心，乐观的去面对社会里遇到的不如意与挫折，把这当作是一种经历，一种成长。我们要学会节约，学会珍惜，珍惜每一次来之不易的机会，怀着一颗感恩的心，乐观的心。

**超市社会实践报告篇十二**

二、实习单位 xxx

三、实习目的

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。

四、实习概述

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。

五、实习感受

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。实践是检验真理的唯一标准。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！

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