# 2024年超市社会实践报告内容摘要(优秀13篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-06-22

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**超市社会实践报告内容摘要篇一**

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。

**超市社会实践报告内容摘要篇二**

新学期校领导为我班提供了在江苏教育超市实习的机会，增加自己的阅历，我很珍惜，努力工作，短短一个月，我学了很多知识，也有很多启示。

超市工作，服务周到是很重要的，对顾客的询问，要做到热情积极，如果遇到自己解决不了的问题要即使问超市的正式员工，直到问题解决为止，让顾客满意。在超市工作还要与正式员工交好关系，要学会尊重他们，有不懂的地方，要虚心请教。在工作中有时回遇到一些不如意的地方，这时不应该耍脾气，抱怨气愤，要学会忍耐和宽容。明确自己现在是一名员工，应该全心全意为顾客服务，树立顾客是上帝的理念。

既然在超市工作就要将超市的大致流程学会，在实习过程中，我学会了如何作一名合格的售货员，接触了收银，进货，仓管等对超市的整体流程有了大致的了解。同时在老师的教授和自学的情况下，我还知道了关于超市的选址，内外关形象设计，商品的陈列，灯光音乐颜色的运用。还做了关于超市选址，形象设计的相关课题。收益匪浅。

在超市做理货员，有时还是很忙的。尤其遇到送货。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。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。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!所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。锻炼自己吃苦耐劳的精神。

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!要学会找点事情做。比如将商品摆放整齐，按种类分开，为顾客引导等等，要学会工作，找到其中的乐趣。

在一个月的实习中，我学到了许多知识，也有许多感悟。我始终相信付出=收获，你付出多少，收获就回有多少。完全对等，不要有抱怨，知识与机会就在抱怨中溜走。感谢学校为我们提供这么好的实习机会，这为我们以后走向真正的工作岗位增加了锻炼奠定了基础。

以上内容由提供，如果您觉得本站的信息还不能完美解决您的问题，可以联系我们，联系地址：，我们将在第一时间内为您解答。

**超市社会实践报告内容摘要篇三**

超市打工

教育科学学院

万家乐超市

7月20日至八月20日

暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。而暑期社会实践应该采取何种方式则要结合自身情况进行深思熟虑的，学校方面，当然希望学生能深入社会、了解国情、体验社情，积累对社会认识的\'阅历和对增进社会工作的理解;而作为学生来说，则希望能通过暑期实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识，也希望通过暑假这个较为难得的机遇，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，找出自己的不足，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值。

**超市社会实践报告内容摘要篇四**

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。

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。

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”

，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。

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。作为经营管理着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，让我们在一次一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。

以前总觉得读书还不如早点去找工作挣钱，以为工作是很简单的一件事，没到月底也习惯性的向父母伸手要生活费，也不懂得节约，通过这次的实践，每天在超市辛苦的工作，天天面对同样的事物，还要受超市规定的约束，通常一站就是几个小时，甚至有时还要面对顾客的刻意刁难，我算是体会到了打工挣钱的不容易，让我更能够体谅父母，也学会了节俭。

以前的自己生活在父母的羽翼下，遇到什么困难都马上想到父母，所以养成了娇生惯养的坏习惯，变得害怕困难，不敢面对困难，这一个月的工作，离开父母的身边，结束了在家无忧无虑的日子，独自面对工作中的辛酸，不管遇到什么问题和挫折也只能靠自己一人去解决。这一个月，我学会了独立自强，凡事都靠自己，即使父母不在身边，我也能自己去面对并解决困难。

一直以来都知道人际关系的重要，但从未真正那么深刻的体会到，这次实践让我很有感触，我们知道社会上人际关系非常复杂，每一个人都有自己的思想和个性，向我要和超市员工处理好关系，不同的人需要不同的方法和技巧，不懂的地方要谦虚谨慎，虚心向前辈请教，才能让自己学到更多的工作经验；和顾客之间要注意自己的语气以及措辞，面对顾客的不解，也要很耐心的讲解；和老板之间也一样，自己做得不对被批评时，即使自己的错误是有原因的，但是也不要为自己狡辩，虚心接受老板的批评。

在超市的工作中，让我从中学习到了很多东西，刚开始我对商品的价格知之甚少，通过几天的熟悉，才对商品的价格有所了解，或许很多人都在超市干过各种各样的工作，可是每个人都有不同于别人的感受。超市的工作真的很辛苦，中间休息的时间是我每天都翘首以盼的，不过老板的宽容和同事的鼓励让我信心满满，一次次打消放弃的念头，我想证明给自己看，我能胜任这份工作，我开始更加勤奋，学习同事出事的方法，接待客人的态度。渐渐地，我犯的错越来越少，工作更加得心应手。短暂的社会实践一晃而过，让我从中领悟到了很多东西，我必须在工作中不断学习，不断积累，同时搞好和同事之间的关系，这些东西将让我终身受用。工作要学会全力以赴，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事。自己努力的工作，旁人也会看得到，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，即使是一件小事，也要认真仔细，决不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的。甚至决定事情的成败，所谓细节决定成败。社会实践让还没走出校园的我们，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。

同时社会实践也让我学习到很多我在学习里无法学到的东西，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，也开拓了视野，增长了才干，能更好的明确自己的奋斗目标。希望以后还能有这样的机会让我从实践中得到锻炼。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。我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

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，那么你一定会交得到很多朋友。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。不论做是事情，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。“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

通过对这次打工的体验，我了解到一句话：不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。在现今社会，招聘会上的大字板都总写着“有经验者优先”，可是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的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，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身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得去面对你从没面对过的一切。学生的实际操作能力与在校的理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢?就像我做电话回访一样，找准了套路我们就可以赚更多的钱。也许老师是正确的，虽然大学不像在社会，但是总算是社会的一部分。我们有了在课堂上对知识的认真消化，有平时作业的补充，我们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各种工作上的问题。我觉得我在这次打工真的学到了很多，这也是我人生一个重要的财富，也许以后真的在职场中会用的到。

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，但也不是平淡无味，至少它是充实的，给我或多或少带来对于人生和未来的感悟。

实践人：xxx

20xx年2月5日

**超市社会实践报告内容摘要篇五**

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。

**超市社会实践报告内容摘要篇六**

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。

**超市社会实践报告内容摘要篇七**

：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!

**超市社会实践报告内容摘要篇八**

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

**超市社会实践报告内容摘要篇九**

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。

**超市社会实践报告内容摘要篇十**

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。

**超市社会实践报告内容摘要篇十一**

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。

**超市社会实践报告内容摘要篇十二**

：

为了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。

但是万事开头难，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，明白了很多事情看起来简单，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。

我的实践时间是2024年7月18日—2024年7月28日,历时十天.地址在茂名市电白县爱电区.

百发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。

通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的印像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

**超市社会实践报告内容摘要篇十三**

暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。而暑期社会实践应该采取何种方式则要结合自身情况进行深思熟虑的，学校方面，当然希望学生能深入社会、了解国情、体验社情，积累对社会认识的阅历和对增进社会工作的理解；而作为学生来说，则希望能通过暑期实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识，也希望通过暑假这个较为难得的机遇，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，找出自己的不足，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值。

这个暑期我没有去任何学校实习，但是去打了一份我这辈子都难忘的工，虽然没有去实习，可是我一点都不后悔，也许我是真的体会到了生活的艰辛与不易吧，现实的残酷，这些让我这个刚从象牙塔里走出来的爸妈眼中的孩子成熟了很多，明白了很多。

炎炎夏日，期待着考试完后我的暑期生活，我是一个很倔强和要强的孩子，再加之家境并不富裕的我选择了这个暑假跟同学一起去打工，所以早在考试前我就给家里打了电话说我暑假不在家要出去闯的那些话，我记得我当时好像对爸妈说暑假不去打工誓不罢休一样，也说了很多豪言壮志的话，刚刚开始家里人还在以我为荣，说我终于长大了，学会帮家里分担了，可是我刚刚考试完，爸爸突然打电话来说家里还有很多事要我做，爸爸居然说你要是出去我们绝对不会管你了，你的零花钱一分也没有，其实我知道那是他们故意那样说，只是不放心我出去打工，故意要让我留下来，所以我很郑重的跟他们说了我去打工的决心，由于爸妈扭不过我倔强的性格，没办法还是放我出去了，我当时心里很是高兴，想到终于可以去自己挣钱了，可以独立了！

回到我们那偏僻的房子，我们的手机都要没电了，可是我们就算充电也是开机充的，因为就怕职业介绍所的电话来的时候打我们电话打不通，我们也都知道如果职业介绍所的不给我们打电话我们找工作会很难的，所以这似乎是我们的最后希望，我们真的都很在乎，在接下来在家等消息的两天里，我们还在租的房子里自己做了稀饭，因为没有买那些调味品，所以做的很简单，可是我们心里都美滋滋的，也初尝了以前家里的每天对于我们来说最普通的，在家里习惯了衣来伸手，但是现在自己做起来其实真的不怎么容易，就在我们吃完饭正在看书的时候，电话突然响了，我们马上过去看，职业介绍所告诉我们说现在有一家超市正在招暑假工，里面有收银跟营业这两个职业，让我们明天去试试看，我们听了都好兴奋，那个晚上我们都在讨论明天要穿什么。因为我们从家里离开的时候其实也没带多少衣服，而且带的衣服也不是很搭，突然间觉得原来自己以前穿的衣服很难看，但是还好我们两个臭皮匠也顶个诸葛亮，最后协商出来，稍微凑出来我们两个能穿的出去的正式一点的衣服，终于等到要去的时候了，刚开始的时候生怕同事不高兴我们，排挤我们新来的，所以我们都很勤快，好不容易，我们终于过了试用期，我们也终于可以松了口气，就这样，她做了收银员，我做了营业员，我们同在一家超市里工作，可是工作就是工作，也是不容许有一点马虎的，而且还是在这样一家大型超市里，记得有次我们出去发传单的时候，由于提前问过她们知道我们的行车路线会经过我的舅舅那里，而我舅舅那里一向都有好吃的，于是我们一路高兴的有说有笑，想要一会一起下车，然后顺便去舅舅那里吃好吃的，可是科长却故意要把我们两个隔开，把我们分在不同的组，让我们在不同的地方下车，这让我们很是舍不得，但是先下车的我却还是不死心，马上登上qq，就这样我们还是一直联系着，直到我甩掉我的科长然后朝她下的那个站走，终于在那个路口看到她了，我跟她好是兴奋，于是马上就一路去了舅舅那里，然后舅舅就知道了我们打工的事情，由于我们打工已经好多天没吃到好吃的了，所以舅舅看到我们两个的吃相都说干脆别去打工了，还说让我们把那些好吃的都带回去，我们两个当时感动的鼻涕一把泪一把，可是还是没有放弃工作，于是没过多久我们就准备着回去了，就在我们刚刚坐上回超市的车的路上，天突然下起了暴雨，等我们回去的时候都还在下，不过还好有人打伞来接我们，可是我们一回来就收到了科长给我们的罚单，因为我们在发传单的过程中私自离队，但是我也在超市听说科长全身淋湿了，可能要回去换衣服，我之后才知道，原来科长是因为我私自掉队而来寻找我淋湿的，其实我心里觉得蛮对不起他的，因为自己的任性，而把集体的利益置于不顾，在之后的工作中我不仅没有因为给我开罚单而说科长的闲话，相反，我蛮佩服他的，每次自己去后区的时候都看到他卖力的提货，所以他的手上时常会戴着手套，说实话，刚开始我觉得他有病，因为大热天的嘛，然后也打听到原来我们科长的年龄也只比我大两岁，每次他让我拉排面我虽然很卖力，可是总是没有他拉的好，因为他的手好像就是一把尺子，可以把商品的角度都调好，以至于看起来真的很舒服。

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...............

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。

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

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