# 最新大学生超市实践报告打工(实用15篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-07-14

*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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧大学生超市实践报告打工篇一这个暑假，我在大型超市找了个做短工的机会。下面把我最近及以后关...*

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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**大学生超市实践报告打工篇一**

这个暑假，我在大型超市找了个做短工的机会。下面把我最近及以后关于这份工作的心得体会总结一下。

企业的目的是什么？专家云云，各执一词。但作为一个小企业，目的是有一个：获取利润，生存下去。

基于这一目的，企业要做得好，在经营上就必须做到：节俭开支，增加收入，提高水果的周转速度。

节俭开支就是降低成本，可以在用人、产品质量控制等方面想办法。规划好员工人数和需要设置的具体职位及倒班情况，然后进行招人。基于工作强度也不需要招收学历多么高的，只要能吃苦耐劳就行。岗位设置可根据产品供应流程设置，具体某个超市从订货到摆上摊位一般经过订货、入库、出库及摊位管理等环节，如果超市很大可设置管库员和次等水果处理员具体负责仓库和次水果的挑拣和处理。水果一般保质期很短，如何在保质期内完成销售就需要事前做好合理规划，结合具体的销售组合策略确定进多少货，摆在什么样的摊位上，在什么情况下可以打折促销等。

光节俭开支还不行，更需要增加收入，实现利润。在这方面可以采取的措施有：建立客户忠诚，合理设置摊位，提供优质购物环境和服务等。超市客户一般较为固定，大部分都为较近的小区居民，从长期看，建立良好的客户关系非常重要。摊位设置是一门艺术，对于有心的管理者可以把摊位布置的整洁、美观、实用。好的购物环境和服务，可以提高客户的购物欲，增加销售。

上述两点结合一下，可称为：开源节流。而外，还需要提高产品的周转速度，利用有限的时间和空间赚取尽可能多的利润。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。

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！

**大学生超市实践报告打工篇二**

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。

**大学生超市实践报告打工篇三**

次我进行实践活动的单位是丹尼斯超市。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。

**大学生超市实践报告打工篇四**

：绿色超市

：食品部

暑假一转眼就过去了，在这短短的一个星期里我体会到很多，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。

由于上学的原因，对超市里商品的价格还知知甚少，所以还要接受培训。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。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，创新注入新活力。

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。

第三，诚信是成功的根本。

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。

第四，严格遵守超市的规矩。

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。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。

第五，如果没有货要上的话要找点事情做。

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。

第六，将商品清好，做到一品一位。

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，那样的话效率多低埃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。

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。

**大学生超市实践报告打工篇五**

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从x月x日至x月x日，我在xx超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，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。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形\*\*的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了很多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

**大学生超市实践报告打工篇六**

风声雨声读书声，声声入耳；家事国事天下事，事事关心。年少轻狂的我们，有着意气风发的激情，有着指点江山的锐气。年少就要经不住暴风雨的洗礼，轻狂就能忍得住大社会的磨练。在暑假来临之即，我决定走出校园，踏上社会，为社会，为学校，为自己书写了一份满意的答卷。

大学的第一个暑假就这么匆匆地过去了。我在这期间体会了很多，感受也很深。我家在农村，父母是纯朴的农民，家境一般。父母开始皆反对我出外打工，怕出现意外事故。因此，我用了一星期的时间说服他们，而且再三保证每天打电话，他们才答应了。于是，我开始了我的第一次打工之旅。

首先，我想明确的是打工并不是为了赚钱，而是希望在社会实践中锻炼自己，充实自己。有了这样的认识，我和我的一位同学开始去县城找工作。工作真的很难找，尤其是像我们这样的短工。一般刚开始什么都不懂，逐渐明白需要一些时间，彻底知道后也就该离开了。我们最多就干一个月。在找了一天，濒临绝望时，我和同学终于在一家超市找到了工作—当售货员。

刚开始，我们对商品的价格知之甚少，通过几天的熟悉，对商品价格已有所了解。也许很多人都在超市里干过各种各样的工作，可是每个人都有自己不同于别人的体会。我这次在超市打工的时间也不是太长，赚的钱也不是太多，可是这毕竟是我人生中的第一次。很不容易，给我留下的感觉也是长这么大以来从未体验过的滋味。

付出辛苦的劳动，收获一份珍贵的经历，得到一种在书本上学不到的知识。当售货员真的是辛苦的，每天工作12小时，就中间休息2小时，那往往是我们每天都翘首盼望的两小时。，不过老板的宽容，朋友的鼓励都让我信心满满，我竟然从没有萌生想要放弃的念头，要是以前那个我，早就受不了，拍拍屁股走人了，可是我没有，我想证明给自己看，我能胜任这份工作。我开始更加勤奋，学习别人处事的方法，招待客人的态度。渐渐的，我犯得错误越来越少了，做事更加的得心应手，虽然每天到家我都几乎累瘫了，不过那种感觉真的很不错，那是我从来没有体会过的。

一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，比如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，而这些东西将让我终生受用。而对于大学生而已，敢于接受挑战是一种最基本的素质。虽然一个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，这些是我在大学课本上不能学来的。它让我明白什么是工作，让我懂得了要将理论与行动结合在一起，让我知道了自己是否拥有好的交流技能和理解沟通能力。而交流和理解将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。\"纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

但是也会有一段小插曲。记得有一次，快下班的时候我和同事看着没有多少顾客，也没有缺货什么的，我们就做一块聊起天来了。很不幸，，被老板看到了。结果，他把我们叫到训了一顿。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，随便找个地方就谈东论西的。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。即使做到了这些也算不上是一个优秀的服务员，更多的还有下边的体会。

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：

1、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。。

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，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，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！

最后，我要感谢我最爱的爸爸妈妈，谢谢他们的理解和支持，还有尊敬老师和超市的老板，谢谢他们提供这样的机会。

**大学生超市实践报告打工篇七**

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印象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。

**大学生超市实践报告打工篇八**

寒冬与酷热瓜代着把握大地，这个春节忽冷忽热，炼人、炼心、炼性哪！

吃得苦中苦，方为人上人。如今多耐点苦，都是为了今后少受点苦。固然不保今后就可以真的少受点苦，倘如有此苟幸之心，必定落空这些实践的意义，更紧张落空的是高兴。实践是必要的，是宏大的，是追求真知，追求高兴的，不需人特地去教的良技。自有社会这个大教授来调教。

我很遗憾，这个寒假异国去做与本身专业有关的社会实践，而是去做了一份超市办事员如许的工作。并且这份工作也不是本身找的，还是我母亲找好，我一去便可直接上班的那种。这份超市办事员的工作大略易上手。它就像一份检测试卷，在考我的站力，耐不耐得辛苦劳顿;在考我的耐烦，对时候的耐烦，对顾客的耐烦，对工作的耐烦,在秒复一秒分复一分天复一天的时候中驱走浮躁，留给顾客的永久是更多的耐烦;它在考我笑容的灿烂程度与长期度，在考我为人处世的分值；大略它并异国我所想象的有如此威力。

付出了就必定会有成果，这是我一贯所深信的。经过议定此次在超市里当办事员的实践活动，我深入领会到获利的不容易。每天从早8点30到半夜11点30，并且时候其实不如此按时下班，偶然会更晚，午时也没偶然间歇息，一成天都是那么站着，走动地区其实不大，真的很累很累！固然活大略，但确是耗力耗时候磨人的活。我最终得承认我是个拜金主义者，就算有多累的工作，可是有钱领我就会冒死干，再累也觉得值得，再累只要经过议定本身辛苦工作经过议定合法的路子获得合法的回报，内心别提有多高兴，多高兴。

我觉得，甚么人做甚么样的工，要想不辛苦，除非脑筋进水，那是傻子想的美事。异国省力的工作，省力的工作都会辛苦都要竭力，都得付出。有些人是会有某些好过其他人的前提，可是这不是不工作的借端，与其让眼红的劲发疯，还不如靠本身的双手种出果实来。

人，老是在经历中学会长大。有圣人说，最耐不住孤独的人才最孤独。超市办事员上班期间不准乱和其他办事员交谈，不准乱打手机听德律风，除了跟顾客打交道，你便是一座微笑的“呆板”。热忱待客但不要过火，有些顾客一来逛超市本来其实不喜好办事员立刻就来东介绍西介绍产品，有些大略并异国巩固的目标想买甚么，而是进去看了以后才决议想买甚么，他们具有很大的随便性与波动性，很大程度由当时心情使然来购物。所以得长于对顾客察言观色，即时给顾客供给他所想要的救助。

在超市工作期间产生了一件事，超市的老板娘是一个很有点迷信的人，本来这些现象也见怪不怪。在一些店面我们也不时时会看到一些甚么招财猪啊雷同的东西放在店门口，寓财路广进，买卖茂盛之意。那天，轮到我早到店面去排除卫生，一早来到，三下五除二我就扫完了地，扫得干干净净大地，最终还工机灵整的摆放好废料铲。这时候老板娘瞥见就负气了，当场就骂了我两句。我一下懵了，还没来得及屈身，眼泪就哗啦啦的下来了。怎样啦，我扫地挺干净的呀，再说就算连尘土扫不净也算不干净的话也用不着发那么大火啊。本来，是我把废料铲方向朝向放错了。早上扫废料，废料铲的朝向要向里不能朝外，财还没进就扫它出门，明显老板娘是不中意我这个。

照我们大门生看来，这是笑话，这细节也太细了。可是有些人便是有那么讲究，犯不了忌。我也承认本身是那种受得累却受不得气的人，反正道同等畅快走人算了。在那工作的短短几天中，我也发觉了本身性情中的一些缺点，以及与人交往中的一些不得当的行动、言谈与活动，乃诚意绪。内心深处也有了对将来工作的危机意识，今后工作如果如许怎样办呀！

越是在表面更挨近的兵戈社会就越是感触父母获利的不简单，本身在表面遭到的冷嘲热讽，酸甜苦辣，难道父母他们就不经历吗？这么想好像也能够明白他们了，明白他们平常所做的一些过去不能明白或没法包涵的事变，没人对谁做甚么会是被觉得不移至理的，父母可以说本身对后代做的扫数事变是不移至理的，后代却不能觉得父母应当不移至理的为本身做任何事。本来此次最大的成果是学会戴德父母的辛苦奋作，戴德扫数工作付出的人！

**大学生超市实践报告打工篇九**

实践主题：超市兼职

实践地点：大润发超市

实践时间：2024年7月15日到8月15日

报告人：

摘要：

暑假对于我们大学生来说，是一个接触社会、积累工作经验不可错失的机会。学校只能教给我们道德法则、专业理论，还有许多需要我们在实践中体会，从实践中感悟，进而获得升华。我感觉，这个寒假在超市做兼职的工作锻炼了自己的胆量，更进一步了解了待人处世的原则，我获益匪浅。

关键词：

超市，兼职实习生

实践内容：

转眼间大一就结束了。告别了高中时代，也就告别了以往的稚嫩，告别了那些不切实际的幻想，一步一步更成熟了。迎来了大学第一个暑假，也迎来了第一次暑假实践活动。因为是第一次参加社会实践，没有什么社会经验，所以我一开始就将眼界放低，抱着这样的态度，超市一招兼职人员我就报名了。

戴着自己的胸卡，而我们则只是戴个“实习生”的牌子。超市早上9点开门，我们7点就要集合。先统一在超市门前的广场上做早操，然后部门主管会进行训话，强调一下个别注意事项，鼓动一下“士气”，这之后才进超市干活。并且一般的总结计划（作用相当于班会、例会，当然涉及内部问题的不会在此时的公共场合提及）也是在这时候进行。我认为这是个非常引人注目的营销策略，虽然这会让身着制服的员工感觉有点冷，但这确实也给路过的或者是居住在附近的市民留下了一个非常好的印象。因为人们感到了这个企业他不仅重视物质文明的建设，也关注精神文明的构建。这是一种企业文化，一种更令人赞赏的精神层面的追求。

刚开始我们每天就干8小时，后来加到10小时，再后来还到了12个小时，这意思就是要连续站立12个小时。到最后我发现，原来走路的感觉是如此的美妙！坐着、躺着的感觉是如此的神奇！想我那个时候肯定被列入了当代社会的稀有品种——无手机、无电视、无网络的新新“三无”青年！原因太简单了，累的回家倒头就睡了。幸好没过几天就稳定在了10小时的工作量上。

我所在的区域是超市一楼的甜点区，这可以说是任重而道远，能胜任此职的必定是“人中龙凤”：一方面要承受身体上的折磨——每天10个小时，这也是需要体力、毅力、耐力、定力超一流的；而另一方面还要承受精神上的摧残——浓郁的香甜，永远看的到而吃不到（上班时间严禁吃东西）！在这样的环境中挣扎了将近一个月的我，终于不负重望的瘦了。

超市里的工作说起来其实很简单。首先来货的时候要及时的帮着把货放归位。货的数量多、质量大，即使有专门转移货物的推车，也是非常沉的，特别是对于我们女学生，平时在学校不怎么干粗累活，在家家长不舍得让我们干，比我们瘦的销售员都比我们推的快、推的稳。

一切准备就绪后，超市就开门了，我们开始迎接我们的客人。在这里，顾客就是上帝，他们有着绝对的地位。特别是我们这些“嫩草”们，大多是在校学生，再怎么说也难免有点心高气傲、心浮气躁，面对某些“刁客”时，明显的不如老姜辣。幸好我的脾气性格本身就比较温和，对待陌生人更是谦逊有礼，自己再稍微注意一下，也就没什么问题了。特别是想到我以前在超市找厕所而不得的尴尬情况，提前“访遍”了超市一楼的所有厕所，以防有询问的顾客。虽然后来主管也提到了，我还是为自己比以前考虑全面了一点而感到高兴。 心得体会：

心、烦躁反而会气跑顾客。这些经验教训还需要我们慢慢领会，而不是在毕业后读本速成书便可以的。

另外就是细心认真。我相信，再怎么细心认真也不为过。细节决定成败，它可以反映一个人的性格、处事风格等等。而认真体现一个人工作的态度，先不论工作的成果如何，最起码有个良好的态度，认真的去做，努力做到最好。如果连态度也不端正，还何谈把工作做好。

短暂的兼职生活让我在汗水中得到磨练，减少了对残酷的社会就业压力的恐惧。但同时我也再一次的体会到了工作的艰辛。我们在学校里微不足道的经验根本就不够应付这个复杂多变的社会。我想问，经验是什么？经验就是通过自己的亲身体验去总结出来的精华。希望以我所学，尽我所能，在磨练中不断成长，吸收更多的精华，提升自己的各方各面，宝剑越来越锋利，梅香越来越浓郁，在竞争激烈的社会中掌握生存之道。

暑假社会实践调查报告。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着有经验者优先，可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真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了这个假期的社会实践。

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。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

实践是件听起来轻松，实则却蕴味十足，甚至意义深刻的事。实践能使你已成的惯性和被特定环境保护的生活重新增添一些色彩，确切地说，这是一个过程，过程中夹杂着忙与快乐。

社会实践报告《暑假社会实践调查报告》

奔波了好多天之后,我找到了一份真正意义上的暑期社会实践单位。

走进一超市食品店。

实践，可为以后找工作打下基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其它知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

时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。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，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。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校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，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，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很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，2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及的，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。

**大学生超市实践报告打工篇十**

姓名：xx-x 性别：男

院系：数学科学学院 班级：10数本（2）班

实践单位：学友超市

实践地点：xx-xxx-xxx-x

实践职位：商场售货员

实践时间：2024年7月20日—2024年8月20日 共 30天

大学是学校与社会关键的纽带，当我们作为大学生跨入大学校门的时候，也就意味着我们已是个准社会人，有一只脚已跨入社会。

学校是育种的温室，让我们学会生活，成为社会的优苗；社会是炼苗的战场，让我们学会生存，成为祖国的栋梁。

我们上大学了，就意味着成长了、独立了，就应该参加一些社会实践活动，接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力，另一方面可以积累工作经验，让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，额外地，还可以赚取零花钱。

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从2024年07月20日至2024年08月20日，我在学友超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，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。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了很多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

最后，非常感谢学友超市给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮助我的超市员工和支持我工作的顾客们。

计网（2）班 苏钰

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、提高能力。

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促销的工作，虽然仅有十多天时间，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”。

先来介绍一下我的工作环境——南城百货。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、服饰杂货科、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！每当超市大库来时，每个人都将变的更加忙碌，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，从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右，“累”成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后，也不可能有什么时间去休息，工作中一直都是站着或是在奔跑的途中，有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候，就是我变成“牛”的时候。所谓盘点就是在那天下班后，等到最后一位顾客跨出大门后，锁门——交代各自所要盘点的货架——开始一一对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——打扫卫生。

但是谁叫我是新来的，虽然是女的也还是难逃新人受欺负的厄运，只有这样才能相安无事，大姐她当初也是这样过来的。

当然在没有货要上的时候一定要找点事情做。“上货”，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，这不仅影响了排面还会影响销售，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.。等到货架上的货物都补齐了，就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣，我拿着托盘拦住路过的客人让他们品尝，并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。如果没有什么顾客，也没有货要补，那就抹货架。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、是旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客留下了个坏印象，而且货物也就卖不出去了。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。

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，间歇施点小恩小惠。馋嘴的员工的谗言也特别多，所以当他们厚着脸皮向你讨食的时候，原则上你是不应该给他们偷吃的，因为如果偷吃的员工被抓负责该产品试吃的促销员将一起受罚。但是如果你要清高而坚持自己的原则而拒绝他们，接下来你的路程将很难走下去。当领导来视察或者是暗访的时候，有些话是不能说的而有些话是要放宽尺度去说，领导的脸皮三分薄，如果你把过低的销量告诉他，他面子挂不住，但是你若虚报的数量过多，等到月终审核的时候就有苦头吃了。

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，这是我父母给我的评价，我自己也是这么认为的，原来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。

首先，来介绍一下我的工作环境——海富超市它也是一家大型连锁超市，主要服务于周边居民的日常需求，它的主要部门被分为，收银组，散货组，防损组，冷冻组，蔬菜组，日用组，服装组，库存组，后勤等。我的工作日程是这样安排的：每天上午7：50要求到岗，到岗侯整理自己的妆容，准备开会8：00开始点情自己的底钱500，把其它的多余的钱全部交给会记并填写单据报出钱数，把所有的零钱留给自己 大钱，整钱上交。交完钱侯整理自己的收银台和柜子的袋子、1毛钱的袋子200个、2毛钱的袋子400个、3毛钱的袋子200个、多交少补，一切准备好侯等待8：15的晨报广播，广播过后再去一次会记那里借1200零钱，放入自己的钱柜后，8:20准时响起音乐“好日子” 我们微笑的迎接每一位顾客，我每一天工作就是这样的开始了!在忙碌的上午即将结束的时候!还要向会记借的1200还回去，要把零钱全部换成整钱上交 忙忙碌碌的一上午就这样完了!

以看看他的购物车 购物篮和他自己装子理还有没有未结账的商品!这些都是我所学到的，所以让我知道的当收银员的辛苦，我受了好多委屈，遇到客人的责怪，经理的责骂，那时我好想哭，真正的体会到步如社会好容易，但是在社会上立足真的好难，通过这次打工感觉自己真的长大了，在工作中遇到挫折虽然想逃避但是最后我还是坚持下来了，这应该是我长大的一种表现吧!!!

“钱难整，屎难吃”这句话还真的一点都不假。在这次打工中我还有好多的心得没有说，但我总结一句话，父母真的停步偶那个一的，每天看以简单的工作，但是不知道在工作中的受气，忍受多少人的白眼儿，他们搜所受的苦，也只能自己心里清楚，我们还可以回家抱怨，但是他们能吗?他们真的不能就算是受苦受累回到家后还要安慰受了小气的我们!我们真是被一群宠坏的孩子! 通过这次寒假社会实践让我明白了怎样去疼爱、我们的父母，也让我学会了一些技能。虽然有写委屈但是我觉得值得了，当上收银员的烦恼不仅如此而已，只有靠自己慢慢体会了!

疼爱父母，体谅父母是我在打工中最大的心得体会!

实践单位：\*\*\*\*超市

1. 实践时间： \*\* 年07月15日 至 \*\*年08月30日

2. 实践目的：

本次实践的目的着重在于体验社会生活，锻炼自己的社会适应能力。从中学习与顾客及领导沟通交流的技巧，体验找工作的不易以及工作的艰辛。同时在工作中获得自己的人生价值。广而言之，通过暑期实践了解到当前严峻的就业形势，锻炼自己各方面的能力，丰富自己的阅历。

3 .实践内容：

\*\*年暑期7月15日至8月30日，为期一个多月的时间，我在\*\*\*\*超市从事面点的销售工作。

首先，通过同学的介绍我进入到这家超市，经过人事部门经理的面试后，录用我为暑期工。暑期实践过程，采取倒班制，每天工作八到十个小时，早晚班轮换制。由于我是新人，刚来超市的三天，我遇到了不少的困难 ，比如我不会用电子秤，不知道产品的价格，不清楚该如何向顾客推销介绍产品，一切对我而言都是陌生的，还好在同事们热情的帮助下我很快克服了这些困难，起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能尽可能满足他们的要求，时刻想着顾客就是上帝的宗旨。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台促销员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，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长和顾客，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。

另外，我还是觉得这次实践的时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。顾客总是喜欢物美价廉的东西，晚间的促销有时可以达到一天营业额的三分之一，如何迎合顾客的消费心理，这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。从这次暑期实践结束我就要开始计划以后的生活乃至今后的就业规划，进而更好的丰富自我。提高自身素质，做社会需要的有用之人！

4. 实践结果及总结体会：

通过这一个多月的暑期实践活动，让我获得了丰富的社会经验。

第一，做事要严谨

以前从来不知道自己是这么的粗心，填写报表的时候任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，这就必须细心，更甚的时候，当面临促销点产品报废时，要及时和主管说明，同时还要与相应接-班的同事说明清楚，以确保工作的顺利交接，才能保持有条不紊的工作秩序。此外，要加强与其他促销员的交流，以至于能使自己更能熟悉整个工作流程。

第二，学会坚持

每天的工作都是紧张而忙碌的，以为自己很坚强，很有时候还是会脑海中闪现出放弃的念头，但骨子里还是时刻地鼓励自己去坚持。是的，到目前为止我坚持下来了。尽管我的业绩不是最优秀的，但我达到我的目标及要求。我的坚持是我的收获，也是我的骄傲。

第三，学到宽容

在与顾客进行交流时，难免会出现在利益方面的冲突。同时由于天气炎热的缘故，客户的心情不是特别的好，偶尔会出现言语过激的状况，因而，只有时刻保持一颗宽容的心，才可能顺利地完成每一项工作。

通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的珍贵，知道了工作的辛苦，知道了如何学会克制自己，学会了如何积极地去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断地失误与成功让自己更加清楚的认识到自己的优势与不足，能够有一个更加明确的目标去面对未来！

由于我属于短期工，所以我的工资是按天计算的，比正式员工的工资要低一些，很感谢经理能够给了我这次实习的机会，同时也十分感谢同事们的支持和鼓励，各方的帮助才使得我的暑期实践能够圆满完成。我想，在\*\*超市做短促的工作经历将是我永远珍惜的宝贵财富。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！

**大学生超市实践报告打工篇十一**

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黄商超市报名，寒假回来我要去那儿打工。12号到家，14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。

在黄商超市斯味特快餐连锁店我们临时工每天的工资只有30块但是每天却要上9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么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。我都这么大了却还是伸手问父母要钱，能够自己赚点钱是多么好的一件事呀。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，浠水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浠水人民的喜爱呀，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么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，我们浠水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么可以就仍了呢，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，这么长时间我们怎么可能不收拾扔掉呢，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么高人一等，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么多年的书了，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，我将拿什么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。

半个月的打工生活早已结束，留在我心里的却永远也不会磨灭。它教给我太多东西让我用接下来的时间去慢慢消化。

**大学生超市实践报告打工篇十二**

1. 实践时间： \*\* 年07月15日 至 \*\*年08月30日

2. 实践目的：

本次实践的目的着重在于体验社会生活，锻炼自己的社会适应能力。从中学习与顾客及领导沟通交流的技巧，体验找工作的不易以及工作的艰辛。同时在工作中获得自己的人生价值。广而言之，通过暑期实践了解到当前严峻的就业形势，锻炼自己各方面的能力，丰富自己的阅历。

3 .实践内容：

\*\*年暑期7月15日至8月30日，为期一个多月的时间，我在\*\*\*\*超市从事面点的销售工作。

首先，通过同学的介绍我进入到这家超市，经过人事部门经理的面试后，录用我为暑期工。暑期实践过程，采取倒班制，每天工作八到十个小时，早晚班轮换制。由于我是新人，刚来超市的三天，我遇到了不少的困难 ，比如我不会用电子秤，不知道产品的价格，不清楚该如何向顾客推销介绍产品，一切对我而言都是陌生的，还好在同事们热情的帮助下我很快克服了这些困难，起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能尽可能满足他们的要求，时刻想着顾客就是上帝的宗旨。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台促销员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，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长和顾客，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。

另外，我还是觉得这次实践的时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。顾客总是喜欢物美价廉的东西，晚间的促销有时可以达到一天营业额的三分之一，如何迎合顾客的消费心理，这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实践旅程。从这次暑期实践结束我就要开始计划以后的生活乃至今后的就业规划，进而更好的丰富自我。提高自身素质，做社会需要的有用之人！

4. 实践结果及总结体会：

通过这一个多月的暑期实践活动，让我获得了丰富的社会经验。

第一，做事要严谨

以前从来不知道自己是这么的粗心，填写报表的时候任何一个数字，任何一个汉字都不能写错，一错就得作废，这就必须细心，更甚的时候，当面临促销点产品报废时，要及时和主管说明，同时还要与相应接班的同事说明清楚，以确保工作的顺利交接，才能保持有条不紊的工作秩序。此外，要加强与其他促销员的交流，以至于能使自己更能熟悉整个工作流程。

第二，学会坚持

每天的工作都是紧张而忙碌的，以为自己很坚强，很有时候还是会脑海中闪现出放弃的念头，但骨子里还是时刻地鼓励自己去坚持。是的，到目前为止我坚持下来了。尽管我的业绩不是最优秀的，但我达到我的目标及要求。我的坚持是我的收获，也是我的骄傲。

第三，学到宽容

在与顾客进行交流时，难免会出现在利益方面的冲突。同时由于天气炎热的缘故，客户的心情不是特别的好，偶尔会出现言语过激的状况，因而，只有时刻保持一颗宽容的心，才可能顺利地完成每一项工作。

通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的珍贵，知道了工作的辛苦，知道了如何学会克制自己，学会了如何积极地去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断地失误与成功让自己更加清楚的认识到自己的优势与不足，能够有一个更加明确的目标去面对未来！

由于我属于短期工，所以我的工资是按天计算的，比正式员工的工资要低一些，很感谢经理能够给了我这次实习的机会，同时也十分感谢同事们的支持和鼓励，各方的帮助才使得我的暑期实践能够圆满完成。我想，在\*\*超市做短促的工作经历将是我永远珍惜的宝贵财富。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！

**大学生超市实践报告打工篇十三**

社会才是学习和受教育的大课堂,在那片广阔的天地里,我们的人生价值得到了体现,通过社会实践,让我们大学生提前了解社会,为将来真正走上社会提供宝贵的经验和阅历,也为将来从事任何工作打下良好的基础。

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;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。

大学生除了学习书本知识,还要进行社会实践.因为很多大学生都清醒的知道“两耳不闻窗外事,一心只读圣贤书”的人不是现代所需的人才。

大学生人在实践中培养独立思考,独立工作,独立就解决问题的能力。

所以我觉得在校大学生要借机培养自己的实践和创业能力。

同时在实践中帮助别人。

知识的积累也是非常重要的。

知识犹如人的血液。

人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

**大学生超市实践报告打工篇十四**

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想赐开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨管理的机会。厨房是厨师的战场，由其是是生意非常的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品(包括调味品和原材料)都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配，专六负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅掌勺用来专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上，有汤的菜配上汤勺，并且注意菜品的出品顺序和出品的速度快慢并且要保持好住处的有效，随时传递好前台以及威望之间的住处所以每天工作和学习，在传菜部很累很辛苦，但是每天都活行很大有充实。休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，传菜部的领班跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海;不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实，然后他也跟我说：“你看到那掌勺的师傅和做基层工作的徒弟吗?你能看行出他们有什么区别吗和联系吗?“我说：”看不出“。“那我来告拆你,领班说”，做切配的做打盒的徒弟经过长期的踏实的努力就能成为灶上的师傅就能掌勺就能独当一面，这就是他们之间的联系和区别“。领班还对我说：”你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗?”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间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，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。同时我认为，我们当代的大学生在找工作的同时也应该有所注意：收取押金实为骗钱，对于有些用人单位，要先收取一定的押金以保证其利益的时候，往往是想骗取你的钱而不是想雇佣你。黑中介最喜欢“拖”，拖来拖去。浪费的知道是我们的是时间;找借口解雇，克扣工资：最可耻的就是这些黑心的老板，我们辛辛苦苦的干活，却换来的只是他们的奸诈;高回扣诱惑你搞传销，很多商家利用大学生求职心切的心理，利用高额的回扣，引诱大学生作传销工作，并说这些都是没有风险的;娱乐场所高薪，另有企图，去娱乐场所的待遇很高，那是因为老板招引你来并不是为了让你安心的工作，而是另有所图，尤其是女孩子更应该加倍小心!声称找家教，专骗女学生，这样的事情在这些年已经屡见不鲜了，有些换人以招家教为名义，实质上是为了侵犯女学生，我们的生命都有危险了，一定要小心。

对于我们这些急于找工作的大学生来说，谨记一下几条有助于我们成功的走上工作岗位。

1.查中介资格。

委托中介机构介绍前，应先查看是否有工商局颁发的营业执照和劳动部门颁发的职业介绍许可证原件，办公地址是否与证件一致;同时，还可从公司招牌是否醒目、办公设备是否齐全、办公人员工作状态等，来判断中介是否可信。

2.不要轻易掏钱。

不要轻易交钱给中介机构或用人单位，交钱前多咨询情况，一问三不知、急着收钱的单位，多半是“黑中介”、“黑企业”。此外，还可从中介广告来判断岗位的可信度，越是“常年招聘”、“高薪急聘”岗位，越要小心，应聘时不要轻易交钱。

3.签合同。

应聘成功，应与兼职单位签订

劳动合同

，以书面形式确定自己的权益。大学生假期兼职属短工行为，合同中最重要的就是约定具体工作时间，确定工资数额、工资支付时间及方式。具体条款可参照劳动合同。

4.不要轻信路边的招聘信息(广告)。

5.拒绝高薪诱惑。

天上不会掉馅饼，天下也没有免费的午餐，高薪虽然诱人，但要清楚自己的条件和特长，看自己是否能为用人单位创造良好的效益，是否能对得起“高薪”。若答案是否定的，则要在心里多打几个问号：为什么他们会录用我?多个心眼便少一个受骗的可能。

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!

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黄商超市报名，寒假回来我要去那儿打工。12号到家，14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。

在黄商超市斯味特快餐连锁店我们临时工每天的工资只有30块但是每天却要上9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么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。我都这么大了却还是伸手问父母要钱，能够自己赚点钱是多么好的一件事呀。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，浠水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浠水人民的喜爱呀，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么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，我们浠水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么可以就仍了呢，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，这么长时间我们怎么可能不收拾扔掉呢，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么高人一等，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么多年的书了，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，我将拿什么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。

半个月的打工生活早已结束，留在我心里的却永远也不会磨灭。它教给我太多东西让我用接下来的时间去慢慢消化。

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**大学生超市实践报告打工篇十五**

寒冷与炎热交替着控制大地，这个春节忽冷忽热，炼人、炼心、炼性哪!

吃得苦中苦，方为人上人。现在多耐点苦，都是为了以后少受点苦。虽然不保以后就能真的少受点苦，倘若有此苟幸之心，必然失去这些实践的意义，更重要失去的是快乐。实践是必要的，是伟大的，是追求真知，追求快乐的，不需人特意去教的良技。自有社会这个大老师来调教。

我很遗憾，这个寒假没有去做与自己专业有关的社会实践，而是去做了一份超市服务员这样的工作。而且这份工作也不是自己找的，还是我母亲找好，我一去就可直接上班的那种。这份超市服务员的工作简单易上手。它就像一份检测试卷，在考我的站力，耐不耐得辛苦劳累;在考我的耐性，对时间的耐性，对顾客的耐性，对工作的耐性,在秒复一秒分复一分天复一天的时间中驱走烦躁，留给顾客的永远是更多的耐性;它在考我笑容的灿烂程度与持久度，在考我为人处世的分值;也许它并没有我所想象的有如此威力。

付出了就肯定会有收获，这是我一贯所坚信的。通过这次在超市里当服务员的实践活动，我深刻体会到赚钱的不易。每天从早8点30到半夜11点30，并且时间并不如此准时下班，有时会更晚，中午也没有时间休息，一整天都是那么站着，走动区域并不大，真的很累很累!虽然活简单，但确是耗力耗时间磨人的活。我首先得承认我是个拜金主义者，就算有多累的工作，但是有钱领我就会拼命干，再累也觉得值得，再累只要通过自己辛苦劳动通过正当的途径获得正当的回报，心里别提有多高兴，多开心。

我觉得，什么人做什么样的工，要想不辛苦，除非脑子进水，那是傻子想的美事。没有省力的工作，省力的工作都会辛苦都要努力，都得付出。有些人是会有某些好过其他人的条件，但是这不是不劳动的借口，与其让眼红的劲发疯，还不如靠自己的双手种出果实来。

人，总是在经历中学会长大。有圣人说，最耐不住寂寞的人才最寂寞。超市服务员上班期间不准乱和其他服务员交谈，不准乱打手机听电话，除了跟顾客打交道，你就是一座微笑的“机器”。热情待客但不要过火，有些顾客一来逛超市其实并不喜欢服务员马上就来东介绍西介绍产品，有些也许并没有固定的目的想买什么，而是进去看了之后才决定想买什么，他们具有很大的随意性与波动性，很大程度由当时心情使然来购物。所以得善于对顾客察言观色，即时给顾客提供他所想要的帮助。

在超市工作期间发生了一件事，超市的老板娘是一个颇有点迷信的人，其实这些现象也见怪不怪。在一些店面我们也时不时会看到一些什么招财猪啊类似的东西放在店门口，寓财源广进，生意兴隆之意。那天，轮到我早到店面去打扫卫生，一早来到，三下五除二我就扫完了地，扫得干干净净地面，最后还工工整整的摆放好垃圾铲。这时老板娘看见就生气了，当场就骂了我两句。我一下懵了，还没来得及委屈，眼泪就哗啦啦的下来了。怎么啦，我扫地挺干净的呀，再说就算连灰尘扫不净也算不干净的话也用不着发那么大火埃原来，是我把垃圾铲方向朝向放错了。早上扫垃圾，垃圾铲的朝向要向里不能朝外，财还没进就扫它出门，显然老板娘是不中意我这个。

照我们大学生看来，这是笑话，这细节也太细了。但是有些人就是有那么讲究，犯不了忌。我也承认自己是那种受得累却受不得气的人，反正道不合干脆走人算了。在那工作的短短几天中，我也发觉了自己性格中的一些缺陷，以及与人交往中的一些不恰当的行为、言谈与举止，甚至表情。内心深处也有了对未来工作的危机意识，以后工作要是这样怎么办呀!

越是在外面更接近的接触社会就越是感到父母赚钱的不容易，自己在外面受到的冷言冷语，酸甜苦辣，难道父母他们就不经历吗?这么想似乎也能够理解他们了，理解他们平时所做的一些以前不能理解或无法原谅的事情，没人对谁做什么会是被认为天经地义的，父母可以说自己对子女做的全部事情是天经地义的，儿女却不能认为父母应该天经地义的为自己做任何事。其实此次最大的收获是学会感恩父母的辛勤劳作，感恩所有劳动付出的人!

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