# 最新便利店的实践报告(大全8篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-09-03

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧便利店的实践报告篇一时光飞快，转眼间在服务区愉快的工作快三个月了。这...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**便利店的实践报告篇一**

时光飞快，转眼间在服务区愉快的工作快三个月了。这几个月里，在x主管、x店长等领导和同事的教导下，我学会了从最初不了解服务区工作是如何开展的到现在每天能够从容、熟练地和其他员工一起愉快的工作。短短三个月的服务区实习经历对我以后工作的开展具有很大的帮助。现在我就把这三个月的实习经验和感受总结一下：

第一阶段，从一个刚毕业于学校的学生到成为一名便利店营业员的转变

刚入职的第一个月初在x培训了五天，我就被安排到服务区做便利店实习营业员。目的是让我能有更好的机会在一线工作岗位上有所体验，让我明白便利店的营业管理运转机制以及熟悉其中的规章与制度，为日后的工作积累经验和教训。另外与老员工们谈谈心，了解他们工作和生活所需，收集他们对服务区管理的看法和建议并向有关领导反映，还有向同事传达领导的指示和要求，与他们一起创造一个上下级、同事之间相处和睦融洽的，充满激情的生活工作环境。

作为便利店的营业员，首先我必须了解到营业员每天的岗位职责，诸如每次上班都得严格按照要求着装整齐的按时上岗，不迟到不早退，更不可有旷工等违纪现象，严禁擅自离岗或者串岗，工作时必须时刻注意自己的服务态度，使用礼貌用语，切忌做与工作无关的事情。上班提前十五分钟参加班前会议，班会后认真搞好店面的卫生。上班过程中除了对顾客做好导购、推销商品的工作，还需要及时补充货架上的商品。时刻保持店面卫生的整洁，并做好防盗工作，预防和消除一切纠纷，让所有顾客有个良好的购物和中途休息的舒适环境。

每天所接触的顾客形形色色，良莠不齐，当然有很多的顾客是理解和支持我们的工作，也有的顾客却因某些原因一肚子怨气，满腹牢骚、怪话、更有的是骂骂咧咧。遇到这些出口不逊的顾客，我都忍住，不发脾气，而是用礼貌的语言去解释，用善意的微笑去化解，使他们能够理解我们的工作，从而配合我们的工作。在工作的这段时间里，虽然遇到几次因退货和兑奖的纠纷，但是在我们合理而及时的调解下终得到有效的解决。

为了更快更好了解和适应便利店工作，在上班过程中遇到困惑的问题就主动请教同事，因为他们都很热情很乐意帮助我。而我有好的建议或者了解到有存在可以改善的地方就与领班或同事商量哪怕最后不一定被采纳。班后我也常常找老员工或者和我一起进来的另外两位同学甚至其他服务区的同学谈谈心交换一下有关工作上的经验，以便我们进一步提高自己的工作效率。

第二阶段，从便利店营业员到实习收银员的转变

由于七月份在便利店勤学苦练、不懂就问，很快就能独自熟练操作的缘故，加上期间工作表现得到领导和同事的充分肯定，八月份我就经领导允许被领班安排作为便利店的实习收银员。

作为收银员，每天大概所要做的工作流程如下：

首先到财务室领取备用金钱箱(点好备用金)。待确认一切无误后由当班cse管理员陪同下安全来到便利店。接着参加由领班主持的班前会议包括背诵礼貌用语、检查仪容仪表、总结前一天或前一班的工作情况并布置当班的任务、强调需要注意的其他事项等等。正确开启收银电脑，整理好备用金。查看交班本明确当天任务。班前营业的盘点和核对库存(也可以和营业员共同完成)。接待顾客、认真做好收银工作。下班时的盘点以及写好交班本。做好班结(每天最后一个班还需做日结)。整理好当班的收款并联系值班的cse管理员，在cse管理员的陪同下安全回到财务室。上交当班收款以及兑换第二天的备用零钱。把备用钱箱放到规定的保险柜。

作为收银员，特别是在假期节日里，除了提高自己的工作效率外还需要认真验钞防止收到假钞。认真的做好收银的工作，唱收唱找，一为防止个别顾客的欺骗。二为消除长短款的出现。三为避免买卖纠纷的出现。

短短的一个月的收银经历，让我明白到收银岗位的重要性和保管收款安全的必要性。不管在哪个岗位都要认真细心和负责!

第三阶段。从便利店营业员、收银员到行政办公室接触行政方面的转变。

经过大约两个月的便利店实习，基本了解便利店的运转情况之后，根据培训提出的轮岗实习要求，九月初就安排到行政部门学习。但由于之前所学专业的限制，其实主要学习的内容是行政文员，仓管，便利店长，cse管理等非有关计算机方面的。

在这阶段的前期实习，我的主要任务是协助行政文员做好每天的例行工作，了解行政文员每天、每周、每月所必须做的事情。

总的来说，在这三个月里面我明白了很多的事情并不一定能如自己所愿，很多时候只要我们换一个位置或一个角度去思考，就会发觉事情并非自己先前所想那样，若是换了自己去做也并不一定能做得更好也许做的还不如现在。所以我觉得现在改变不了外部环境但可以改变自己以适应这服务区工作和生活环境。

当然除了做好自己的本分工作外，还积极参加服务区举行的培训与活动，参加公司总部的培训。尽管如此，我知道，无论在哪个方面我都离领导的要求都有很大差距。今后，我将继续听从领导安排，积极配合服务区工作，通过不断学习来提高自己业务水平和业务能力，提高自身素质，做一名爱岗敬业的合格型员工。

**便利店的实践报告篇二**

月8日，是我们启程奔赴社会的第一天，对于我来说，能够亲身体验社会实践是让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的韧性，通过社会实践找出自己的不足和差距所在。

1月11日，是我们正式开始上班的第一天，我们接触了我们生活中会常常，也是必不可少的一些东西，在十足便利店里是应有必有，有零食、日常用品、玩具等等。我们刚去第一天在店里就是先熟悉店里的陈列，检查货架上的物品的保质期，在刚开始的几天里，我们接触的就是擦货架和看保质期，慢慢熟悉了之后，就学着收银了，其实收银也是一门很大的学问，跟钱打交道是最细心的工作，我本来就是一个比较粗心的人，在收银的工作中我也学会了很多小细节的东西，但是我的收银溢缺也让我觉得无论干什么事情都要学会专心、耐心、细心；在接待顾客的时候要随时保持微笑，进门时高唱“欢迎光临”，出门时高唱“欢迎下次光临”，这样会使顾客有一种亲切感、一种尊重感，虽说“十足”的东西比一般超市东西都贵上一、二块钱，但是顾客还是愿意到“十足”来买东西，究其原因，就是服务态度好。

在实践的这段时间内，我们接触了各种各样的人和事，有厌恶的，喜欢的，同时也交到了很多新朋友，有我们陕西的，还有外省的，甚至还有一个外国人，他们给予过我许多帮助，让我懂得了朋友的重要性，“在家靠父母，在外靠朋友”这句话的真正含义，朋友在你需要帮助的时候会无条件的给予你帮助，朋友就是雪中的碳，雨中的伞，黑夜中的一盏明灯。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在委屈的更高的成绩而努力，工作中，则不同，因为你要给别人分担工作的压力，但是无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断的学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，其实在学校里我们不仅要学会理论知识，最重要的一点也要学会做人，不论在什么地方，都要汲别人之所长，补自己之所短，是自己早日成为一个知识面广泛的人。

记得老师曾经告诉过我们，大学就是一个小社会，但我总觉得校园里总是没有社会上的那种工作的压力，那种为了挣钱而有的精神高度集中，尽管是大学高校，学生还始终保持着学生的身份。接触那些刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间，我们的店长他也是刚毕业不久，他是咸阳国际商贸学院毕业的，他告诉我说“你们现在在学校里还有老师的呵护，关心，可是当你们离开学校以后，社会是很残酷的，要自己挣钱养活自己，说句很实在的话，你今天不工作，今天就没有饭吃，就是这么的现实，虽说外面的工资高，但是消费也高，我们上学期间有父母养活我们，当我们毕业后，也还得到社会上去打拼，去挣钱，在学校里，我们大部分学到的都是理论知识，实践是很少的一部分，在工作中，可能会遇到书本上的知识一点也用不到的情况。

在社会上要善于与别人沟通，以前虽说有过打工的经历，但是这次更让我体会到了更多。人在社会中都会融入社会这个大团体中，人与人之间合力做事情，使其做事的过程更加融洽，会达到事半功倍的效果。别人给你的意见，你要听取，耐心、虚心的接受。

在工作上还要有足够的自信。自信不是麻木的自夸，二是对自己的能力作出肯定。社会经验缺乏，学力不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能够克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。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，缺少了知识，头脑就要枯竭，我们在那遇到了很多外国人，语言障碍就是我们碰到的第一个问题，那一刻，我觉得如果我能够说一口流利的英语那高有多好，可以和外国人用英语交流那是一件多么值得自豪的事情呀，所以我更加体会到了英语在我们工作中的重要性，以后我在英语课上一定要好好努力，提高自身的英语水平。我们这次接触的销售业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都要有深入的了解，才能更好的应用于工作中。

这次的亲身体验让我有了深刻的体会，这不仅仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时，让自己认识的更多，让自己的阅历更加的丰富多彩，让自己在以后走上工作岗位之后会更有自信。

**便利店的实践报告篇三**

自己经营实践中的小食杂——小超便利店

为了锻炼自己，丰富社会阅历，积累经验，我们筹划并开张了自己的小食杂店，取名为：小超便利店，取小超市的意义，并且给周围带来便利之意。从力所能及的小事做起。

起初我们在三楼上的一个平台上，租的个人住宅20多平方米，每月租金300元，现在我们在楼下租了一个40平米的车库，有门市房的门，600元每月的\'租金，马上我们将选取一个更加理想的地方重整旗鼓，雇佣别人来经营，自己抽出更多的时间学习和总结经验，积累社会知识：

1、我们认为应该积极参加社会实践，不能闭门读书，必须敞开大门，走向社会。

2、我们认为社会实践能萌生责任意识，只有到实践中去，才能迸发出炽热的社会责任感来，才能为社会做贡献。

3、我们认为社会实践是我们学习内容的重要组成部分，是巩固所学知识、吸收新知识、发展智能的重要途径，它不受教学大纲的限制，我们可以在这个课堂里自由驰骋，发挥自己的才能，开创自己的基业，充分利用在校期间的以学习为主、学好和掌握科技知识的有力条件，在社会实践中磨炼自己，真正锻炼和提高自己的实际工作和适应能力。

小超便利店简介

小超便利店位于佳木斯大学四学区东门对面佳大尚都小区内，颐和物业正对面门洞后身，面积40平米，为车库改造，为学生创立，证件齐全，经营项目有：烟酒，食杂，水果蔬菜，代缴手机话费等等主要针对的人群为：楼上三栋楼居民、新华花园居民和在外租房子的学生，对面为23小学。左侧为向阳区办事处所在位置。主要由本人和一位同学经营和管理，上课时关业，主要是晚上时销售商品，目前人流量不是很理想。

针对小超便利店我们做了哪些工作？

在经营本店（小超便利店）之初，我们做了相当多的准备工作，我们曾经组织过新生服务社、江燕高知创业平台等学生团队，在每一次的成功与失败中不断探索，我们忍受了许多大学生无法想象的困难，我们也吃了很多大学生没有吃到的苦，在烈日炎炎的夏天自己去金三角上货，一路打听市场价一路背着货回来（舍不得打车），也许就在那时有很多情侣在树荫下吃着冰欺凌，可是我们却不能，到了后期，没有啤酒可卖却成为了我们最害怕的事，因为我们要把啤酒一箱一箱背到三楼，没有人帮助我们，因为实在太高，也实在太重，太累了！十几箱啤酒搬完后我们都不想在和任何人说话了，也许这只是冰山的一角，我们所经历的，我们为此而自豪，我们所做的也许我们大学毕业后会给我们提供宝贵的经历经验，经过一次一次的锻炼，从中我们磨砺出了坚韧不拔的精神，以下是我们经营期间所作的努力的几个方面。

以下是我们在经营小超便利店期间所做的工作：

1、办理证照：这是我们第一次经营食杂店，为了使其正规，我们决定办理全部正规证件：工商执照。商品流通许可证。烟草专卖许可证，在办理证照过程中，我们曾在在工商所和佳木斯烟草公司往返数次，按照相关要求来做。接受相关领导的审查。经过自己多次的努力。终于所有证照都陆续颁发到我们手中。

2、租房协商。比较选址，价格比较，商务谈判，为此我们专门做了便利店的商业策划书。可行性分析，并且在与房租谈定房子时，专程复习了有关商务谈判的知识。

3、营销规划策划

（1）食杂店定位，平价，方便，便利，送货上门，种类齐全；电话卡。

（2）营销计划；售货员，业务员，学生团队的商业计划。

（3）必要设备：商店必要设备，扫码枪200元，货架子300，第一批进货款2024，房租、3500/半年—租完房子后3天可运营。

（4）管理层及人力资源计划，直接领导人的直接的相关经验，过去的记录:本人之前做过多年的班级干部，团支书，学委，课代表等等，现在为班级的文艺体员，参加过疯狂英语社团，与赛扶团队共事过参加一些公益活动，参加过七喜双体实训比赛，闯进复赛，本人所学专业为工商管理专业，即时企业管理方向，能够理论与实际结合，本人毕业后将从事企业管理方向工作，致力于开创自己的事业，本人有能力也有实力，有强烈的愿望把所做项目经营管理好。在大学期间以团队运作过新生服务社，打字复印业务及假期行李托管中心业务。

（5）财务目标，原则：保守的。做好每个月的财务预测，做好售价及销售记录。

（6）市场调研资料，小超便利店目前在佳大商都只有此一家，下一步到楼下人流量会加大，总体上感觉会给人以深刻，专业印象，四区东门潜在发展力大。

**便利店的实践报告篇四**

时光飞快，转眼间在服务区愉快的`工作快三个月了。这几个月里，在x主管、x店长等领导和同事的教导下，我学会了从最初不了解服务区工作是如何开展的到现在每天能够从容、熟练地和其他员工一起愉快的工作。短短三个月的服务区实习经历对我以后工作的开展具有很大的帮助。现在我就把这三个月的实习经验和感受总结一下：

第一阶段，从一个刚毕业于学校的学生到成为一名便利店营业员的转变

刚入职的第一个月初在xxx培训了五天，我就被安排到xxx服务区做便利店实习营业员。目的是让我能有更好的机会在一线工作岗位上有所体验，让我明白便利店的营业管理运转机制以及熟悉其中的规章与制度，为日后的工作积累经验和教训。另外与老员工们谈谈心，了解他们工作和生活所需，收集他们对服务区管理的看法和建议并向有关领导反映，还有向同事传达领导的指示和要求，与他们一起创造一个上下级、同事之间相处和睦融洽的，充满激情的生活工作环境。

作为便利店的营业员，首先我必须了解到营业员每天的岗位职责，诸如每次上班都得严格按照要求着装整齐的按时上岗，不迟到不早退，更不可有旷工等违纪现象，严禁擅自离岗或者串岗，工作时必须时刻注意自己的服务态度，使用礼貌用语，切忌做与工作无关的事情。上班提前十五分钟参加班前会议，班会后认真搞好店面的卫生。上班过程中除了对顾客做好导购、推销商品的工作，还需要及时补充货架上的商品。时刻保持店面卫生的整洁，并做好防盗工作，预防和消除一切纠纷，让所有顾客有个良好的购物和中途休息的舒适环境。

每天所接触的顾客形形色色，良莠不齐，当然有很多的顾客是理解和支持我们的工作，也有的顾客却因某些原因一肚子怨气，满腹牢骚、怪话、更有的是骂骂咧咧。遇到这些出口不逊的顾客，我都忍住，不发脾气，而是用礼貌的语言去解释，用善意的微笑去化解，使他们能够理解我们的工作，从而配合我们的工作。在工作的这段时间里，虽然遇到几次因退货和兑奖的纠纷，但是在我们合理而及时的调解下终得到有效的解决。

为了更快更好了解和适应便利店工作，在上班过程中遇到困惑的问题就主动请教同事，因为他们都很热情很乐意帮助我。而我有好的建议或者了解到有存在可以改善的地方就与领班或同事商量哪怕最后不一定被采纳。班后我也常常找老员工或者和我一起进来的另外两位同学甚至其他服务区的同学谈谈心交换一下有关工作上的经验，以便我们进一步提高自己的工作效率。

第二阶段，从便利店营业员到实习收银员的转变

由于七月份在便利店勤学苦练、不懂就问，很快就能独自熟练操作的缘故，加上期间工作表现得到领导和同事的充分肯定，八月份我就经领导允许被领班安排作为便利店的实习收银员。

作为收银员，每天大概所要做的工作流程如下：

首先到财务室领取备用金钱箱(点好备用金)。待确认一切无误后由当班cse管理员陪同下安全来到便利店。接着参加由领班主持的班前会议包括背诵礼貌用语、检查仪容仪表、总结前一天或前一班的工作情况并布置当班的任务、强调需要注意的其他事项等等。正确开启收银电脑，整理好备用金。查看交班本明确当天任务。班前营业的盘点和核对库存(也可以和营业员共同完成)。接待顾客、认真做好收银工作。下班时的盘点以及写好交班本。做好班结(每天最后一个班还需做日结)。整理好当班的收款并联系值班的cse管理员，在cse管理员的陪同下安全回到财务室。上交当班收款以及兑换第二天的备用零钱。把备用钱箱放到规定的保险柜。

作为收银员，特别是在假期节日里，除了提高自己的工作效率外还需要认真验钞防止收到假钞。认真的做好收银的工作，唱收唱找，一为防止个别顾客的欺骗。二为消除长短款的出现。三为避免买卖纠纷的出现。

短短的一个月的收银经历，让我明白到收银岗位的重要性和保管收款安全的必要性。不管在哪个岗位都要认真细心和负责!

第三阶段。从便利店营业员、收银员到行政办公室接触行政方面的转变。

经过大约两个月的便利店实习，基本了解便利店的运转情况之后，根据培训提出的轮岗实习要求，九月初就安排到行政部门学习。但由于之前所学专业的限制，其实主要学习的内容是行政文员，仓管，便利店长，cse管理等非有关计算机方面的。

在这阶段的前期实习，我的主要任务是协助行政文员做好每天的例行工作，了解行政文员每天、每周、每月所必须做的事情。

总的来说，在这三个月里面我明白了很多的事情并不一定能如自己所愿，很多时候只要我们换一个位置或一个角度去思考，就会发觉事情并非自己先前所想那样，若是换了自己去做也并不一定能做得更好也许做的还不如现在。所以我觉得现在改变不了外部环境但可以改变自己以适应这服务区工作和生活环境。

当然除了做好自己的本分工作外，还积极参加服务区举行的培训与活动，参加公司总部的培训。尽管如此，我知道，无论在哪个方面我都离领导的要求都有很大差距。今后，我将继续听从领导安排，积极配合服务区工作，通过不断学习来提高自己业务水平和业务能力，提高自身素质，做一名爱岗敬业的合格型员工。

文档为doc格式

**便利店的实践报告篇五**

不知不觉，我在便利店已经工作了四年时间，作为xxxx捷便利店的老员工，我深切感到便利店蓬勃发展的.态势，并为这种态势的发展而感到高兴！

四年来我认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在xx，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，懂得了如何与顾客沟通，推销商品要与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。我知道xx是xxx自己的品牌，员工的一举一动代表的是xxx的形象，所以为了树立企业良好形象，我每天笑迎顾客，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。

随着上级公司对我们的要求越来越严格，我越来越感觉到业务知识的缺乏：一是专业知识的贫乏，二是仍然存在其他一些困难，如社会经验缺乏等。除了参加上级公司组织的培训外，我还自学了相关的营销知识以及服务行业知识，并且利店主管人员所有需向有经验的员工学习实践知识。慢慢地，我掌握了作为便要具备的营销知识，这些知识为便利店工作的顺利开展打下了坚实的基础。

足够的营销知识以及优质的服务为我增加了自信，在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结加油站的员工，努力学习商品销售技巧。我深知优秀的便利店销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多，需要对顾客的问题对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。因此我认真了解产品的特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。同时，我用热情的服务给顾客留下了的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

我的日常工作主要有以下几个方面：

1、要货收货。要货是保证便利店商品丰富、吸引顾客眼球的第一步。每周要货时我都将要货公式与顾客实际需求相结合，以理论联系实际的方式进行系统要货。收货是保证商品数质量最关键的一步，它涉及到商品的摆放、存储、销售等一系列问题，因此，每次收货时我都认真核对实物、到货单以及系统单据的一致性，保证进入便利店商品的准确性。

2、销售商品。销售商品除了需要热情的服务、主动的推荐等一些营销手段之外，我还需注意了一些容易疏漏的工作程序，如做到每销售一件商品必须及时扫入系统，禁止线外销售。扫码时必须认真仔细，以防串码现象发生等。

3、整理商品。每日均按照“垂直陈列”、“先进先出”的原则，对货架上的商品进行整理，做到了整齐、有序、容易清点。在整理商品的同时，对临期商品进行登记，对过期商品进行封存，并及时向上级领导汇报，保证了商品销售的方便性及安全性。

4、清洁卫生。清洁卫生是每日必做项目之一，包括店内卫生、货架卫生、商品卫生等。清洁的环境不仅仅是个死要求，它还可以营造良好的消费氛围，可以提升顾客的购买欲望，所以，我坚持每日打扫便利店卫生。

5、核对销售数据与交款金额。每日定点、足额将款项上交银行，同时，核对当天系统内的销售金额与上交金额，保证了系统内的销售金额与上交金额的一致性，防止了财务漏洞的出现。

6、报送手续。以准确、清楚为原则填写报表，每日报送手续，为财务对账奠定基础。

7、月底盘点。每个月底系统结帐后，对便利店实物库存进行盘点，与系统核对无误后，将盘点数据录入系统内，进行系统盘点。每月均能在规定时间内完成盘点工作。

四年来，我本着xx为家的信念，牢固树立奉献在xx，满意在xx的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。对不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在商品、档次、价位上的需要，热心为他们推荐所需商品，创造了xx便利店营销的佳绩。

20xx年我将以集团公司提出的“精细严谨、务实创新”作为今后工作的准则，将“顾客的高度满意”作为我的目标，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在xx的理念进一步得到拓展，让xx这个品牌更加牢固！

**便利店的实践报告篇六**

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。而选择7-11便利店作为实习单位，是因为它不仅是日本国内最大的便利店，同时也是世界上最大的便利店连锁集团。它不仅具备便利店个性化和便捷化的特色，更有着其经营和发展的独到之处。

一．实习目的。

选择身边的企业单位为对象，联系课上所学理论，采用实习方式跟踪其经营全过程的方法，对便利店的商品管理以及便利店网络经营发展现状进行初步了解。培养实际调研能力，尝试检验所学知识，并从实际中进一步学习了解网络商业的快速发展。

二．实习时间：20xx年7月4日——20xx年4月10日

三．实习地点：广州市越秀区万福路

四．实习单位：广州是越秀区万福路711便利店

五．实习职位：店员

实习单位的经营。

（一）工作情况。

清扫、订货、检验商品、商品上架、检查商品鲜度、布置商品陈列、检查温度、报纸杂志退货(在7―11的进货体制中，只有报纸和杂志是可以退货的)、补充消耗品、货币兑换、制定销售日报等。

（二）管理。

主要有四点，即鲜度管理（确保销售期限）、单品管理（单品控制，防止出现滞销）、清洁明亮（有污垢立即清扫，保持整洁明亮的店铺）和友好服务、热情。

（三）员工要求。

1.7―11的员工管理非常规范，而且形成了制度化、书面化的流程。例如，对于所有店员的活动，7―11制定了每天的工作计划表。通过这个表，店员能清楚地知道在什么时候，应当做什么样的事情，2.通过规范化、程序化的作业，在最短的时间完成各项商品进货活动，同时通过具体细致的陈列规定防止出现取货、商品上架时的混乱。具体看，7―11的店铺指导员每天会对第二天进货商品的搬运、陈列流程进行指导和规划，各店铺依此制成计划表，再将具体的作业要求传给当天工作人员。

3.根据各项工作的执行情况，再制定出下一个时间单位的工作计划或具体指导方案。这种检查表通常先由企业总部制定出一份样表，各加盟店根据自己店铺的情况再进行修改，每个人的工作检查表由本人和其他相关人员填写，采用o和x两标度的形式进行，或者用1―3标度实行三段式评估，也有的用1―5标度实行五段式评估。对顾客的寒喧，主要考核的是店员当时的行为、顾客的反应以及寒暄的形式与声音的大小，此外，还要考察打扫卫生时，是否面对着顾客或门口(如背对门口极有可能没有看见顾客进出店，从而产生怠慢顾客的行为)。

实习内容。

1.进行生鲜商品验收

2.生鲜商品出台面。

3.打印每日价格异动价签并专人更换

4.商品、货架、设备清洁和商品整理。

5.迎宾

6.生鲜商品的做单、录入必需在xx:00前完成

7.顾客服务

8.防止货架缺货，及时补货上架或放置缺货卡。

9..商品陈列的维护和价格沟通。随时理货。

10.防止偷盗，将孤儿和残次商品及时整理归位

11.随时保持商品、货架设备、通道和个人清洁卫生。

xx.工作交接。

xx.防止货架缺货，及时补货上架或放置缺货卡。

14.商品陈列的维护和价格沟通。随时理货。

15.防止偷盗，将残次商品及时整理归位。

实习总结。

（一）便利店生存环境。与超市、卖场一样,便利店也是一个新业态概念。从规模上说,它类似于传统的夫妻百货店;从业态上说,类似于超市。而从辐射范围讲,业内对便利店的定位是8分钟生圈,即主要面向居民小区的消费者。便利店这些年来从无到有,从少到多,目前已遍布很多居民小区,便利店的兴起以及所取得的良好业绩,让我们看到了便利店广阔的市场前景。为什么便利店能在广州发展的那么快呢，是源于于广州的经济，广州人是高收入造就高消费。所以在快捷的广州，便利店就孕育而生并迅速发展壮大大。相对超市而言，便利店没有品牌优势，因此信誉度还没有真正树立起来。便利店除了要把成本降下来，规模、品种也该相应增加，商品价格则适当降一点，和超市、商场价格保持一致。便利店成本降下来后，会给消费者一种大众化的亲和力，再利用它在规模上比夫妻店大一点的优势，还是能顺利打开老百姓的“钱袋”的。虽然目前广州24小时便利店还处于“严寒”时期，但是我们对未来还是充满信心的。近年来，广州新建了很多高档住宅小区，有些小区就具备了开便利店的条件。和大型卖场相比，便利店还是有自己的优势一是老百姓购买少量商品更灵活。二是营业时间长，大卖场一般晚上10点就关门了，而便利店是24小时营业；三是服务更显人性化，便利店一般都是“免费送货”的。

（三）便利店的增值服务。便利店与大超市的区别在于它的服务，只有用高质量的情感服务接待每一位顾客，才能使顾客以更大的热情对你的门店予以关注和支持，门店和顾客的关系才能步入良性循环轨道。便利店给我最深的感触就是：免费外送电话礼仪它是这样的：喂，您好！为您服务。。。简短温馨的话语让你购物的心情更加愉悦。门店的欢迎用语、礼貌待语、电话用语、统一着装，这些看似简单又不能直接创造经济价值的小动作，其实魅力十足。市场经济的发展，带来企业服务竞争的升级，迫切要求企业迅速更新理念,在现代服务理念支配下，把服务问题提高到战略高度来认识，在服务上不断追求高目标，提升服务品位，创造服务特色，这就是增值服务，它是良性循环系统。增值服务是我们今后发展的趋势和竞争的筹码。

后语：三个月的实习中虽然也存在过种种的问题，但我还是圆满的完成了实习。三个月的实习发生了很多事情，真的难忘。对于这个企业，上面是我很客观谈到的东西。这些都是我实实在在看到的，学到的。三个月很短但是成长真的很多，这三个月我可以自豪的说没有虚过。

**便利店的实践报告篇七**

现在，大家都比较喜欢到超市买东西。人在那种温馨的环境里，提着篮子、推着小车，在音乐的伴随下购物，会感到在这里买东西比外面的高档些，并有一种舒服感。因此，现在超市的客流量非常大，产品的销量也很广。

如今，超市已经成为市场经济商品流通领域zui重要的销售环节之一，促销这种销售形式也随着超市业态的蓬勃发展，以其形式的多变性和利益的直观性，逐渐被消费者认知和接受。“没有促销等促销，有了促销比促销，选了促销看商标，看完商标看批号”已经成为众多消费者购买行为的“准原则”。

在市场激烈竞争的情况下，伴随着促销诞生了一种新兴职业———促销员。以前的超市，只是把商品摆在货架上;现在的超市，无论综合的或是单一的，只要你进了超市的门，就会发现促销员已早早站在那里等着你的光临。这种情况在化妆品专柜尤其普遍，这次实训中我刚走到化妆品区就遇到这种情况：推销人员总会拿着自己卖的产品在那里拉顾客。其实他们越是这样，顾客往往会更反感。

其实超市推销实体门艺术，如果做好了会起到事半功倍的效果。对于超市促销，我想浅谈一下自己的想法：

对于促销员：

超市促销员在上岗前都要经过严格的培训。这样做是为了统一思想、规范行为、增强业务素质、提高销售执行力。可以从企业文化培训、产品知识培训、规章制度培训、促销技能培训和激励拓展培训。

促销人员不要太过“热情”，寸步不离跟着顾客，会影响顾客购物的自主判断，这就与超市宽松的购物环境有些不协调了。

对于促销手段和方法：

1)超市销售技巧不只是要能说会道。有空的时候多到各个卖场去转转：一来调查一下市场，做到心中有数。现在的顾客总喜欢跟促销员说，哪里哪里有多么便宜，哪里哪里又打多少折了，如果你不能清楚了解这些情况，面对顾客时将会非常被动。二来可以学习一下别的促销员的技巧，只有博采各家之长，你才能炼就不败金身!

2)关注细节。现在有很多介绍超市销售技巧的书，里面基本都会讲到促销员待客要主动热情。但在现实中，什么事情都要掌握尺寸，过度的热情反而会产生消极的影响。热情不是简单地通过外部表情就能表达出来的，关键还是要用心去做。想顾客所想，用企业的产品满足他们的需求，使他们得到利益。

3)满足顾客虚荣心。对一些非常有意向购买的顾客，当我们在价格或者其他什么问题上卡住的时候，我常常会请出店长来帮忙。一来表明我们确实很重视他，领导都出面了，二来谈判起来比较方便，只要领导再给他一点小实惠，顾客一般都会买单，屡试不爽。关键是要满足顾客的虚荣心和爱贪小便宜的坏毛病。

4)见好就收。超市销售不可拖泥带水，应当机立断。根据我的观察，在超市销售现场，顾客逗留的时间在5-7分钟为!所以，一定要牢记：不管你是介绍产品也好，还是做别的什么努力，zui终都为了超市销售技巧产品。

5)“微笑”礼仪。很多促销员在达成销售后就马上松了一口气，甚至有人马上离开顾客干自己的活去了。其实这也是犯了一个严重的错误。很多人都说，一个人zui重要的资源不是别的什么，而是人脉!这是很有道理的。要知道，老客户带来的生意远比你想象中的要多的多。其实做起来也很简单，只要认真地帮他打好包，再带上一声真诚的告别，如果不是很忙的话，甚至可以把他送到电梯口。有时候，一些微不足道的举动，会使顾客感动万分!我在极地馆推销寄居蟹的时候也是如此做的，zui后在顾客快要离开的时候微笑的说一句：“祝您旅途愉快”。

推销是一门艺术，无论怎样，关键是自己要用心专研，方可前途无量。

**便利店的实践报告篇八**

随着大一下学期期末考试的结束，我也迎来了自己大学生活的第一个暑假。漫漫的两个月暑假，如果选择回家休息也着实浪费，于是我选择留在广州打工，一方面锻炼自己，另一方面也为毕业后走向社会积累一定的经验。

很幸运，去学校附近的一家正在招聘的全家便利店面试，并且很顺利地通过了，紧接着就是去培训地点进行培训了。第一天是理论培训，那天来进行培训的员工大概有十几个，大家都遵循全家的规章制度穿统一的白衬衫黑长裤黑布鞋，一整天的理论培训虽辛苦也让大家受益匪浅。在这里先罗列一二。首先，作为一名服务员，仪容仪表非常重要，干净是必须，热情更不能忽视，随机应变同样重要。再者，作为全家的服务员，除了要热情地为顾客服务，店里的所有情况都需要了解，像wi（冷藏柜），冰柜，蒸包机等店里的一切机器都要学会操控，比如调节温度等。及时地补货，及时地将店里快过期的食品下架等这些关乎顾客需要顾客健康的行为更是作为一名服务员应尽的责任……理论培训完毕，第二天便是现场实践的培训了。在导师的带领下我们一群人来到了一家市中心比较大的全家便利店，接着便开始自己被分配到的工作，有收银，拖地，补货，擦拭物品等。最让大家头疼的就是收银了，一方面是不熟，另一方面也怕收错金钱。不过，大家还是顺利地完成了一整天的实践培训。工作不难，但要熟悉，更要用心。

培训只是一个开始，到店里工作才是考验的真正开始。首先是现实的考验。

培训结束，第二天我便领着工作证到店里上班。虽说通过了培训，但还是有很多问题存在，必须在现实的实践中才能逐渐得以解决。工作看似简单，可要真真正正做好却是另一回事了。一些拖地，擦拭物品等简单的工作当然可以很好地完成，不懒惰就足矣。然而，有些却不是，比如下架过期的物品，这就的确不是件简单的事情了。在全家便利店，统一规定将还有两天就过期的酸奶，鲜奶全部下架。这是，面对冷藏室里一排又一排的牛奶瓶们，要一个一个地”审视”它们的生产日期以及保质期，然后把其中快要过期的拿下架报废。这是一件很考验人耐心和细心地工作，而且，一旦做不好，不仅是自己的失职，同时也是对顾客的不负责。在全家工作的第一天，就在我快要下班的时候，店长交代我把快过期的奶质品下架。我由于赶着下班便草草地完成，可第二天被店长查出不合格的，免不了他的一顿说教。对此，我感到很愧疚，也进行了反思！

除了下架物品，收银也是一个学问。即使从一开始的.战战兢兢到后来能熟练地操控收银机，收钱仍旧是个大问题。收钱时，要精神集中细心收钱还钱，还有机灵地应付一些不法分子，避免掉进他们设计的迷惑的圈套……很开心，随着工作时间的加长，我也逐渐学会去应付各种问题了。

现实考验在实践中遇见在实践中解决，而现实中的各种压力和烦恼也在不断地考验着我的心理承受能力。第一个暑假没有在家轻松地度过而是身在异乡，每一天忙碌地工作八个小时，偶尔没有规律没有营养的三餐，让工作了一段时间的我一度想放弃。因为觉得太辛苦了，也因为自己的懒惰，但庆幸我还是坚持下去了，坚持做这份的确有些枯燥的工作！

这次暑假的兼职，获益多多。

（一）对待工作要有热情和信心。拥有了热情，工作不再是一种劳累，一种赚钱的工具，而是一件能够带给我们快乐，能让人激情四射的事情。一个人充满了激情，在共事中也悄悄地感染着每一个与其接触的人，同时带给他人不一样的感受。拥有信心，能让我们做事不畏畏缩缩，不自卑，在给他人留下好印象的时候，也将工作推向更好的方向发展。

（二）用心做事。无论做哪一份工作，无论做的工作是高尚还是卑微，只有用心才能将工作做好。如果没有用心去做，即使是做一件像拖地如此简单的事情也未必能够做得好，更何况是以后做大事呢？从小事开始用心做起，才能够用心地做好大事。用心去做每一件事情，才能做到最完美。

（三）善于与人沟通，待人真诚。社会是有人组成的，在社会中生存免不了要与各种各样的人打交道。在这一方面，我依旧在学习中。善于与人沟通，对自己的学习和工作是起着很大的作用的。或许，社会真的是复杂的，在与人交流过程中看准人说对话是不容忽视的，但是真诚地对待每一个值得真诚对待的人才是更重要的。

（四）要学会吃苦耐劳。没有一份工作是轻轻松松就能拿到工资的，即使有那也是在经历一系列的艰苦所得到的。所以，工作的艰苦是不可避免的，想要获取酬劳想要实现自己的梦想，学会吃苦耐劳是第一件必须学会做的事情。

（五）具备良好的心理素质。良好的心理素质是做好每一件事情的基石，让自己的心理素质随着自己的年龄的增长逐渐提高。韬光养晦，未雨绸缪，未来才会更美好。

作为一名当代的大学生，除了要钻研所读专业的知识外，培养良好的心理素质，优秀的品德，积累社会经验更是必不可少。大学生在课外时间多多投入社会实践中，通过的劳动力获取金钱时，也获取无法用金钱衡量的社会经验，为将来走向社会做心理和生理的铺垫。大学生是祖国繁荣发展的主要力量之一，不断地增加见识和锻炼实践能力是我们作为大学生义不容辞的责任。

暑期社会实践让我获益匪浅，也是我迈入社会的第一步，接下来的考验更是数不清，但我相信自己能够尽力做到最好的！

文档为doc格式

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