# 最新超市暑假实践报告 暑假超市实践报告(实用14篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-06-07

*“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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理...*

“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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**超市暑假实践报告篇一**

两个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。让整日呆在象牙塔的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

暑假在丹尼斯超市实践，使我收获了很多。常听人说‘在学校学的知识不实践，不运用便都是死知识’。以前总认为他们是把事情说的夸大化，但经过这次的实践工作，我的观点改变了。

早上、晚上我都有固定的上下班时间和我以前的假期生活截然不同。暑假开始的几天。我整天无所事事，偶尔会和同学上网吧消遣时间和父母去超市购物。每回上超市都会看到服务员在各区为购物者服务，认为这种工作是在容易不过的，这次自己亲历了这份工作才知道其实并不那么容易。

每天早上七点开始上班到下午五点下班，第一天刚上班便跟工作人员学习如何摆放蔬菜，—点超市开始营业，购物者开始陆陆续续的进入超市，我和同事在蔬菜区为购物者服务，要站在自己负责的区域看管自己所要负责的蔬菜，刚开始还对于这份工作感觉很新奇，自己终于有一天也成为了一个超市的服务员。在工作时间要一直站在自己的区域内，还要不断将购物者买走的蔬菜补齐，在购物者挑选完蔬菜后再将蔬菜重新摆放成原有的样子，两天下来我对这份工作已经没有了原有的新奇取而代之的是一种厌倦，厌倦这种只为人服务的工作、厌倦格式化的工作。第三天可以说我是带着情绪在工作，年长的同事看到我的表现告诉我要去适应社会，而不是抱怨，想了想他的话感觉到自己的做法的错误。后来我每天都会很认真的工作，将自己负责的蔬菜摆放好，方便了购物者的购物需求。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。

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

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。

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，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。这几天的工作我要看管我的责任区、帮助他人推上货车、要观察顾客对每类蔬菜的购买量。这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有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。而走进社会，接触各种各样的顾客、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。

暑假的实践很快的就过去了，我也很好的完成了我的工作，我第一次的走上了社会、认识了社会、了解了社会。

**超市暑假实践报告篇二**

超市兼职

大润发超市

20xx年7月15日到8月15日

xxx

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。

超市，兼职实习生

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、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。

**超市暑假实践报告篇三**

大学是学校与社会的关键的纽带，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。

就打包直奔武汉。

到武汉，修整一个星期，就在武昌区的一个武量贩于2024年07月21日—2024年08月25日开始了历时一个月暑假超市饮料促销的社会实践。

在武量贩里，我的具体的工作就是：偶尔搬货，不时上货，有时抹货，时时卖货。

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。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。

还有上班时间一定是在工作中的，不能停不能坐，左脚累了换右脚，受不了了就跺跺脚。想刚过来的时候，工作一天下来，像中了化骨绵掌似的，全身酥酥的，根本不想也不能动弹。

暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我

体会到很多，感受也很深。

一、对于超市老板来说。

超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。犹如电影里面的间谍、特工就粉墨登场啦！话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了！

二、对于超市员工来说。

1、要对自己的工作足够的了解，懂得它的用途、优缺点等等，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力，这样才能向很好顾客推销自己的产品和服务，让顾客乐意的接受。

2、要有良好的心理素质及受挫折的心态。老板情况不妙，责备经理；经理不爽，怪主管；主管受罚，骂员工，最后受气的还是我们。再说，很多领导级别的人物肚子里面也不过那么点墨水，“出口成章”，说出点来让人受不了。

3、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。记住：吃饭，都会流汗，咀嚼多了，都上下颚疼；更何况拿人钱财，替人做事，老板招你，不是拿你当爹妈的，而是为他创造财富，越大越好。

4、做一项服务工作，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，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。

5、勤于找事情做。初来咋到，要跟身边的人搞好关系，哪怕吃点小亏累点，也要乐意帮助他人不管是谁；无论大小官员，随喊随到，搞不好叫你的就老板他妈。

三、对于一个寻找兼职的学生来说。

其实考试完，我在荆州市的荆州区和沙市区大街小巷，看遍了招聘广告，问遍了大小店铺，才直奔武汉的亲戚。

在荆州市，人才劳动市场出现了一个死循环：有求有供，可很少有学生能在荆州市找到兼职，对于用人单位也很难找到适合她们的员工。分析原因大概有：

假期，特别是寒假，很多单位，比如餐饮、服务等等，都需要相关人员帮忙，但是很多用人单位都不招聘寒、暑假工，都说寒、暑假工做不长，浪费培训时间和相关费用。可荆州市是个鸟不拉屎的地方，消费水平底，工资待遇更底，仅仅是沿海一带的三分之一，而且俊男靓女罕见，也根本没得玩；一般人，长期工不会留下，也不会进来。所以它不像沿海一带，人流量大，供求量大，流动性大，运行速度快，。对一般单位来说，每日进出员工100人左右。而荆州市，其劳动市场最大的人流量就数长江大学，以及市县各中、小学莘莘学子。

由此，就出现了一个死循环，劳动市场的漏洞，供求的怪现象。

对于打算在荆州市找兼职的学生来说，一定要：早，快，准！

1、早，早联系！招聘寒、暑假工的单位不多，所以要早联系，免得兼职劳动市场饱和。

2、快，快就职！因为兼职就是兼职，它有很大的可替代性，是人都能做的，而且单位一般都忙用人，所以联系上用人单位后，一定要尽快就职，免得“鸠占雀巢”。

3、准，瞄准单位！在荆州，不是所有单位都招聘兼职，只是那些灵活性大、流动性大，比如餐饮业、服务业等等，在寒、暑假工作，相当于旺季，就需要一定人员帮忙。

另外，利用寒、暑假，寻找打工机会，对我们学生来说是很难的，就算是大学生是无用武之地，做的都是服务、杂工等，很多大学生去打工的时候，不管做什么，工作环境怎么样，待遇怎么样？只要老板招聘，再苦再累，工资再低，待遇再差也没有关系，这样没有必要。

是祖国的未来，是社会的新血液以及能量之源。

打工，是我们所需要的，可别忘记我们花寒、暑假休息的时间做的主要目的是为了锻炼自己，提高自己，只有正确的引导自己，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

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。使我增长了不少见识，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。

姓名： 院系：年级、专业：

宿舍：联系电话：

超市暑期社会实践

摘要： 为了响应学校以“永远跟党走，奉献新江苏”为主题暑期社会实践的活动号召，为了丰富自己的暑假生活，也为了将来走向社会做铺垫，所以决定提前接触社会，了解社会。

大学是走向社会的过渡期，是从幼嫩转变成成熟的重要阶段。对于还是大一的我来说，需要很多与外界接触的机会来帮助我成长。我极渴望破茧成一只美丽的蝴蝶，让大家看到我努力后的喜悦和兴奋。因此，我必须每时每刻都在前进，就现在算还没走在前面，还很落后。我得尽快接触这个社会，更早的认识这个社会，这个我将要步入的社会。这样，我也能更好地为自己的未来作计划。

大一已经结束，深觉仅仅在课本上已获取不到自己想要的东西，甚至觉得有点儿枯燥、乏味，心里想去做点什么，可又没什么实质想做的事，有点茫然。我算是比较内向的女孩，一般较少与同学交流。可我不喜欢这样，我想改变，因为我知道自己这样很难在以后会有什么发展，我觉得只有改变了，未来才能有更大的突破，才能有更好的成就。但找份暑假工，这对现在的我，没有实际的经验的我来说是较困难的。虽然曾经找过，但那也只是在网上胡找，乱搜一通，不懂哪些是真的，哪些是骗人的。就在我为这事苦恼的同时，家里来了电话，说给我找了份暑假工。真是非常感谢他们。

第一次的暑期工作带给我一种莫名的新鲜感，想做好它，毕竟以前都没做

过。这次的尝试也能让我知道自己到底有多少能力，有多少耐心。没再多想，我马上答应了那份暑假工。

那是一份在超市里做营业员的工作。超市找我家附近。上班时间是每天早上的`7：30—11：30 ，晚上的18：00—22：00 共8小时。别看我的职务是营业员，在那儿要做的事很多，一个人也是蛮辛苦的。因为这个超市不是大超市，而是小超市，所以有很大的区别。大超市的营业员比较轻松，只需稍稍上上货，摆摆货等，没什么粗重的活，并不辛苦。而我在的那个超市就不一样了，任务特别多。

新来的职员要先实习3 天也就是免费做3 天。这是惯例，别的地方也是这样。到那儿的第一件事便是熟悉货架上货物的摆放位置，以便日后每天上货的需要。老板娘说，只要货架上一没货，就要去仓库搬。平时要检查架上物品干净与否，摆放整齐与否。若不干净，就得拿抹布擦拭，若不整齐，就得重摆。重要的是商品的日期检查，对于快逾期的商品必须拿出来放一堆，以便退货。每次进货都要出来一起搬货。有的要上架，有的要放到仓库。有时候一个人真的是忙不过来。幸好，十天后她又请到一个。还有，迟到或请假或旷工都要扣钱，这是那里的制度。晚上，要先将超市打扫干净，并将外面的物品搬进超市才可下班。当然，重量级的货物都是老板搬的。

将会永远埋在这个小地方不能出头。

和家人商谈后，又明白了不管做人还是做事，都应该有始有终。既然已经做了，就做完一个月。最后我还是坚持了下来，没有半途而废。

虽然我做的时间不长，但也不算短。关于那个超市，我那么多天的观察下来看，觉得这里并没有什么发展前景，一直做下去也不会有什么前途。因为这超市较小，东西摆放后就显得里面很狭窄，每条通道只能通过一个人，人多的时候就很拥挤。像隔壁的仓库，记得刚到那儿的时候，他们的仓库特凌乱，不过后来找人清理了好很多。但我认为这里短期做做还是挺有好处的。这次到这边，也纯粹是想锻炼下自己，想找出自己的缺点和不足。这里的东西并不多，却便宜，比较适合附近的居民购买。像有时懒得去城里，或是急需用的常用物品便可以到这边购买。可这超市东西并不齐全，像我们家一般都是去城里买的。

这次假期实践我以“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，利用假期接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为在实践中缺少的是如何在社会上与别人沟通。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，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使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，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

总之，在这一个月里，我做着超市的活，渐渐体会到长辈们为家计付出的辛酸，为我们所做的一切，也懵懂地学到一些课外的知识。这步入新社会前的体验，使我对生活有了一种新的看法，我觉得我将要长大，成熟。

一、 实践目的

1、培养和提高自己的交际能力、语言表达能力以及应变能力

2、将平时学习到的专业知识付诸实践，从而达到理论联系实际的目的

3、丰富自己的实践经验，提高自己的处世经验，为以后走向社会寻找更好的工作打下基础

4、通过自己的劳动，解决部分学习费用，从而减轻家长的负担

二、实践时间

2024年8月1号——2024年8月31号

三、工作场所

惠友生活广场

四、工作内容

奶制品导购员

正文

回想起来，这份实践工作似乎来之不易！之前去市里找过几份工作，可是都被不接受暑期工拒之门外了，最后决定去超市试一试！去服务台问过之后了解到他们现在正在招聘一位导购员，前台小姐告诉我需要去办公室面试。于是我鼓了鼓勇气便走上楼去了。

面试的过程并没有我想象中的那么复杂，记得填完最后一份表格后主管告诉我：回家等电话去吧，有消息后我们会联系你的。道完谢后我便关门出去了。出来之后，感觉天好蓝，毕竟这是自己的第一次面试，而且没有出现什么错误。第二天下午我便被通知：明天可以来上班了。说实话当时真的很兴奋！

那天晚上我早早地就躺下了。第二天提前了半个小时到达了工作场地。说明来意之后，保安便安排我去见店长了。店长和我简单的交流了一下，就把店里的工作要求拿给我看了，我清楚地记得当中的一些要求，虽然有些严格，但我还是能够理解的。比如说工作期间不准破坏超市的规矩。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，我是奶制品这边的，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！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、不可以坐下来要穿工作服等等。所有的规定我都能自觉地遵守的。我认为，这些是好好工作的最基本的要素，这也是做人的一个最基本的素质！

在超市做导购员，有时还是很忙的。特别是周六和周日。这个时候店里的客流量是平时的好几倍。我们不仅要摆好自己的商品还要负责向顾客介绍商品，解答顾客的问题，同时还要给做活动的商品做促销。其实我最苦恼的就是做促销了，因为真的拉不下面子喊不出声音来，后来有位经验丰富的同时告诉我，做这个要把胆子放开，就当自己是在一个人多的场合演讲，把你要推销的商品以及优惠内容大声地讲出来就好了，试一试就会发现其实他真的不难。终于经过了几天的磨练，我可以轻松的促销我的奶制品了！ 现在想想他真的锻炼了我自己的胆量，也告诉了我：选择了就要大胆地去做，不要想着逃避！我想这对我以后的工作和人生选择应该都是有很大的好处的！

有时当货架上商品不足时，要记得即使上货。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？这个时候就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。如果没有什么顾客，也没有货要补的时候我们就会抹货架。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。虽说是个体力活，但毕竟这段时间自己的嘴巴可以歇一歇，所以说累了以后我还是希望可以抹会货架的！

现在想想，作奶制品促销也不是很难，毕竟大家对奶制品都有一定的了解，我就这样轻松快乐的重复着每一天的生活！渐渐地对工作越来越熟悉了，在后期竟然可以在自己工作之余帮忙看会旁边百货大姐的货架了！我想这也算是一个小小的成功吧！

转眼间，我的时践生活就结束了，领到工资的那一天，我清楚地记得我们的店长拍着我的头说：“小×，这段时间进步很快，干的不错，寒假如果没有更好的工作，就还来我们这！”那一刻，真的很是高兴！

从超市回来以后，我总结了一些工作经验。其实要成为一名出色的导购，是需要具备一些特定的基本素质和条件的。

一、 要有强烈的自信心和良好的自我形象

自信心和自我形象是一个成功的导购应该具备的素质中最重要的部分。我们内心的想法，就决定我们是什么样的人。如果内心相信自己是个出色的导购，你从思想上就会一点一滴的转化为一个优秀的导购，第一件要做的事情就是想办法提高自信心和内在的自我形象，亲切的笑容、整洁的外表等都有助于提升自我形象。

二、要对产品有十足信心

一个出色的导购首先应该对自己的产品和服务具备十足的信心，你有多喜欢和相信自己的产品，决定了你在销售过程中所传递的热诚和影响。销售过程实际是一种信心的转移，我们的客户永远不会比我们自己更相信我们的产品。当他们发现我们自己有多喜欢、多爱我们的产品时，他们也会自然而然地接受和喜欢这类产品和服务。

三、要有高度的热诚和服务心

成功的导购都非常关心自己的顾客，常常把他们当成最好的朋友和家人。对于进入超市的顾客，导购热情亲切的把他们当作朋友来招待，不故作专家，不强行推销，欣赏顾客的优点，提供穿着的建议，让顾客一边享受真诚的服务，一边愉快的购物。超市这种温暖的气氛是每一个顾客渴望体会的，热情诚恳的导购正是店铺气氛的营造者。树立起“帮助顾客选择适合他的商品，而不是强迫他购买最贵的商品”“是否购买不是绝对的，潜在的顾客也很重要”观念的导购，通常都能在工作中以良好的状态面对顾客。相反，一个待人冷淡，做事被动的导购会使顾客反感，大大降低顾客购买的欲望。

四、要有非凡的亲和力

一般来讲，我们对自己喜欢的人所提出的建议会比较容易接受，也比较容易相信，优秀的导购都是具有很好亲和力的，都很容易博取顾客的信赖，也很容易让顾客接受、喜欢。事实上，很多成功的销售都是建立在友谊的基础上的，这种友谊越广，你的业绩就会越好。那么什么样的人是最具有亲和力的呢？通常一个热诚、乐于助人、关心 别人、诚恳、有幽默感的人具有很好的亲和力，很值得人信赖。人是自己的一面镜子，你越喜欢自己，你就会越喜欢别人，而越喜欢对方，对方也越容易和你建立起良好的友谊基础，自然而然的愿意购买你的产品。

五、要具备丰富的专业知识和销售能力

对产品具有丰富的专业知识，是一个优秀的导购必备的基本条件。一个连自己所卖的商品都不了解的人，如何将他的产品卖给顾客呢？作为一个优秀的导购，不仅对自己销售商品质量，功能，效用等了如指掌外，还要对商品的文化、历史、风格定位等内在的知识非常熟悉，只有这样，导购在接待顾客时，才能清楚的分析和说服顾客。除了对产品知识的了解外，一个优秀的导购还要具备良好的销售能力和技巧，这需要通过不断的学习和磨练。

把握好经营管理者与导购员这两个方面，并兼顾好其它方面的。一个超市的盈利经营应该是不在话下的。

通过努力，今年暑假我顺利地找到了我的第一份工作，做一名超市促销员。七月是像泳池水一样的蓝色，年轻人的心就像泛着泡沫的啤酒。我怀着满分的热情利索地换上工作服，站在用饮料箱围成的促销区中,推销醋饮.我们的工作时间是从下午六点到晚上九点，原因是夏日酷暑难耐，所以晚上出来散步的人会比较多,正是促销的最佳时间。

在开始工作之前我先充分了解和熟悉了产品的特点、使用方法、用途、功能、价值，以及能给顾客带来的益处，以便为顾客提供最好的建议和帮助。自认为介绍产品对我来说并不是什么难事，看了几遍便觉得胸有成竹。但当我真正站在促销柜台前的时候却突然变得局促不安起来，看着面前来来往往的人，张了张口却不知如何才能吸引住他们。他们大多都是瞟一眼便匆匆而过，偶尔有人停下脚步四处打量一下便又走了，我只好尴尬的把弄着手中的醋饮。渐渐地天色暗了下来，路边的灯整齐的亮了，我的心情也随着夜色逐渐暗沉下来。谁知这时有一个提着大袋蔬菜并打扮时髦的奶奶朝着我的方向走来，她就像夜空中最亮的星把我整颗心都照亮了。我忙微笑着一手拿过纸杯，另一只手倒着饮料：“新推出的醋饮，有助于肠胃消化，来尝一下吧奶奶！”我笑了一下，也许是看出了我的紧张她走到我面前也对我笑了一下又眯着眼睛看了一下广告牌，看她好像很感兴趣的样子，我便赶紧走上前一步说：“哈哈，奶奶醋饮有助于消化，还能增强肠胃的杀菌能力，重要的是还有美容护肤的作用，是非常适合你这样时髦的老年人喝的。”奶奶听着笑出了声，接过饮料尝了一口，蹙了一下眉随着又说：“味道还不错，那就给我拿一瓶吧”。真没想到奶奶这么爽快的就要买了，我赶紧拿了一瓶装好放到奶奶手里“喝着好再来奶奶，祝您越来越年轻”。我手里拿着十几块钱心里是满满的成就感，更多的是这次愉快的交流，就好像又多了一个朋友似的。几个小时下来我卖出了四百多块钱的饮料，因为销量突出还受到了经理的表扬。虽然一口水都没喝还站了几个小时却不觉得累，因为我对自己的第一份工作充满了热情。事后，我还把顾客的意见、建议与期望都及时地传达给超市，以便超市制订更好的营销和服务的策略，以满足顾客的需求和为超市获取更高的利润。为此经理对我刮目相看！

通过这次社会实践打工经历让我明白，有时候努力用心去做一件事，事后会发现收获的远远超过当初的预想。人生也许就是这样充满了顿悟与惊喜。做任何事只有在自己放下身段认真做的时候才会发现其中的奥妙，也更加体会到每一份工作无论高低贵贱都有其中的辛苦和智慧。因此我们应对每一位劳动者心怀敬意，更要以积极的心态面对未来的生活与学习并踏踏实实地做出成绩来。现在有很多年轻人找不到合适的工作，做任何事情都浮躁静不下心来，一事无成。也许就是太傲世轻物、好高骛远。归其根源就是没有切身的体会过生活与工作的辛苦，才会没有给自己一个正确的定位。人只有不断学习才会发现自己的渺小。生活是我们最好的老师，生活中处处见学问！它带给我们万里悲秋常作客，百年多病独登台的苦，也带给我们一举成名天下知，春风得意马蹄疾的乐，我愿以一颗虔诚的心感受她每日的喜怒哀乐，思考着如何面对生活，这便是我的信仰！

读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数。我会永远怀着这颗对生活虔诚的心，去体会这精彩的人生之旅，去看那些不同的风景，去见那些温暖的人，发现生活中小而确定的幸福。并将我这一路的笑与泪分享给更多的朋友。

**超市暑假实践报告篇四**

今年的暑期社会实践我是在超市打工，我认为应该多接触一些与社会生活有关的社会实践，增强自己适应社会的能力，为将来走上社会多一些经验。由于家庭经济状况并不是很好，所以打工不仅增加家的经济收入，而且也可以锻炼一个人的耐力以及吃苦耐劳的精神。

在超市中我担任的是导购一职，负责推销那些特价的商品，先是跟些有经验的姐姐一起推销，看着他们熟练地向顾客招揽推销商品，而自己刚开始时因为害羞，不太有勇气跟一些顾客介绍，而且每当被拒绝后都会感觉跟尴尬，但渐渐地自己就习惯了，有时候店员在介绍商品，我会在附近听，观察她们怎么推销，每一个过往的顾客都是我的机会，我只有抓住他们的购买欲才能提高我们的销量，在此，就有大学问。看看别的堆码上，别人娴熟的叫卖，我也慢慢的开始模仿，努力不去想自己会不会丢丑，最后我也能大胆的在超市里大声叫卖了。这样，就能吸引了顾客，很多顾客就主动靠近堆码前来询问价格。首先告诉自己一定要厚脸皮一点没被别人拒绝都是很正常的事情，要笑对每一位顾客，跟他们做好沟通，拉近彼此的距离，我想这些对自己市场营销这个专业也会有一定帮助的吧。

一天八个小时在平时感觉过得很快，然而打工时却觉得时间怎么像乌龟爬一样慢吞吞吐的。八个小时做下来的结果是腰酸背痛，当时很想不干了，心想要是在家里，可以一边吃着零时一边看电视，不知道多惬意。然而静下来想想自己来打工不就为了锻炼自己吗？想当初还信誓旦旦地说自己肯定会做好这份工作，然而现在偷偷地打起退堂鼓。不管怎么样，还是要坚持下去。

累是我打工以来感触最深的一点，也许真像大家所说的那样，只要自己努力，不放弃，坚持到底，等自己有了一份自己的事业以后，会感到以前的痛苦都是一笔不小的财富，我每年都在赞财富啊，这样自己就会感到希望不远了，自己努力努力再努力，成功属于有准备的人。

到超市打工只是自己为了实践，为了体验社会所需的工作，不是最终的工作，自己要把握好大学的机会，大学是自己的希望之路，有的人说大学是和社会连接的桥梁，我却认为，大学是逃避社会最好的港湾。因为经历，因为失去，因为付出，因为成长，因为好多，自己在大学的感受与别人不同，我是一个坚强的人，同时是一个脆弱的人，我需要关怀，需要有人替我分担压力，有时我感觉压力大得无法呼吸了。但我们必须面对现实,有时候当不能改变现实时得学会承受现实.

在打工期间还认识了几个出色的员工，他们往往利用工余学习技能、参加各种技能培训。为了立足社会，他们有了一技之长，仍不断学习，真令人感动，反思自己，在学校这么好的环境更应该怒了的学习，自己也要不断学习各类对自己，对社会有用的知识。许多人具有许多优秀的品质，我们得虚心向他人学习其优点。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使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。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，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，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，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，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，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

学历高低直接影响薪水、职位的高低，故其对今后有一定的影响。所以我们应该更加认真的学习好自己的专业，再次，一定的特长对于这个发展的社会也是必须的，它能提高你的就业机率，在这个高速发展的时代，拥有一技之长是防止被淘汰的法宝之一，所谓世不压身。从小事出发，从点滴做起，从自身做起，体验人生的快乐和美好。其实，幸福无处不在，欢乐无时不有，只要付出过努力，我相信“世间自有公道，付出总有回报”，怕只怕自己不肯去做，不敢去做，怕那些不成困难的困难吓倒了自己，从而止步不前，不肯努力，不肯努力拼搏。“吃得苦中苦，方为人上人”，要成就事业，就得付出。要做真正的自己，做有用的人才，必须要先耕耘，再苦再累都要永不言弃。锻练自身，着手现在，创造未来。

在超市的导购经历让我学习到了很多在课堂上绝对不会学到的东西，我相信对我的专业也会有一定的帮助，经过一个月这段不长经历的洗礼，让我更加的了解社会，也对自己的专业有了些许的了解。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更多，使自己未踏入社会就已经体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入的探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。

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

**超市暑假实践报告篇五**

本次学习组织安排我我们所有毕业生出去实习，我自己面试找到的工作是超市的营业员，虽然很多人觉得这个工作的技术要求并不高，最开始的时候我也是有过这样的`想法，但是经过我自己去实习体验后发现还是非常锻炼人的，这份工作也不是我想象的那样简单的。我在这为三个半月的营业员实习中，收获到了自己在学习学校体验不到的东西。

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日。

xx超市是我们本省比较大的超市之一了，我们省内觉大部分市区都有它的分店存在，业绩发展的非常不错，规模也特别的大，我这次实习的地点就是我们学校附近的那家。

学校安排我们出去实习就是希望我们能够将自己在学校学习到的理论知识能够通过具体的实习工作得到检验，从而得到进一步的提高。还有很大的一个原因就是从小到大我们都是在学校读书的，绝大部分的同学家境也都还行，所以很少有出去实践工作的机会，因此对于工作不够了解，不知道进入社会需要什么样的素质，不知道需要有什么样的准备，所以这次实习就是希望我们能够实习工作认识到工作中需要具备的各种思想态度认识，并且能够培养起吃苦耐劳的精神，这样以后毕业了出去工作的时候，就能够更加好的适应社会的挑战，更加好的找到工作，从而提高学生就业的机会。

在超市实习的第一天公司的领导让人带我熟悉了超市的各个环境，让我了解了超市的各种制度和福利待遇等等，也让人带我熟悉了我所做的岗位和具体的工作技能等等。我在超市的工作岗位是营业员，但是我主要负责的区域是牛奶销售这一块，我所做的工作是有点类似于促销员。我每天的主要工作就是早晨上班来了，给自己负责的牛奶区域打扫干净，有新的货来了我也要做好上架的工作，然后等到有人来买牛奶的时候，我就要上去询问他们，协助好他们购买产品。营业员就是要保证销售的业绩，所以我就要跟着大家学习销售的技巧，怎样促销不使顾客产生厌烦的心理这也是一个技巧。再比如牛奶上架也是有技巧的，我们要将销售好的产品放在显眼的地方，同类产品我们也要将生产日期就一点的放在显眼的地方大家能够直接拿到的，保质期靠后的就放后面一点下面一点或者高一点，这样是为了保证产品的保质期。

虽然营业员的工作不需要很多的专业知识，但是在考验人能力的地方并不少，比如销售的技巧、为人处的技巧、工作责任心的考验等等都是十分重要的，我在这次实习中也很好的掌握了这些东西，我相信它们是能够让我在以后的工作中发挥的更好的能力，我会将他们牢牢掌握在手里面的。

**超市暑假实践报告篇六**

转眼间为期一个半月的暑假社会实践就结束了，此时此刻，我想骄傲地说一声：“这个暑假对我而言是最特别的一个暑假，因为这是我收获最多、懂得最多、思考最多的一个假期。”

一放假我就到家兴超市打工。在家兴超市，我度过了一段忙碌充实而快乐的暑假时光。在家兴超市，我不仅是理货员还是导购员。我每天的工作就是保持冰箱有足够的饮料可以销售，搞卫生，搬货，整理货架，给商品标上价钱，当导购员，为顾客带路……这些工作听起来似乎很简单，其实不然。当我每天晚上回到家时，我都感觉自己累得快要虚脱了。可是这种虚脱却让我感觉到了自己存在的价值。我觉得我是一个有用的人，而不是一个只会伸手向父母要钱的娇气的大学生。

在工作期间，最辛苦的就是数搬货了。因为正直夏天，天气炎热，所以饮料十分畅销，也正因为如此，我每天都得从仓库搬出饮料。对一个女生而言，这是一种累人的体力活。但是我还是努力地做好了分内工作了。尽管在我要离开超市的时候，我的手掌心满是厚厚的茧，我依然笑得很灿烂。因为：我工作，我光荣。

在家兴超市工作无疑是很辛苦的，但与此同时，我也是快乐的。因为在那里我认识了很多新朋友，也接触到了各种不同的人。这对我这个还未步入社会的学生而言无疑是一笔宝贵的人生财富。超市的同事都很有好。也许因为知道我还是个学生，所以他们都很照顾我，都给了我很多帮助。这让我特别感动。最让我开心的是在那里，我认识了华南理工大学的一位女生。她和我一样，也是在那里打暑期工。她是一位非常优秀的女生，从她那里我真的学到了很多东西。

有付出就有收获。但是我收获的不仅仅是金钱，而更多的是一种历练和经验。可贵的是，经过这个忙碌的暑假，我也在不断地思考着许多问题。因为和华南理工大学女生一起工作，我开始意识到，普通大学和重点大学学生的区别和距离。于是我也开始思考自己未来的人生。他们那么优秀，尚且还在努力着。那么我又有什么资格在这里浪费自己的时间和青春呢?这些思考，让我迫不及待地想要学多一点东西，不断完善自己。

作为一个工作者，最骄傲的事情无疑是得到别人，特别是老板的认可。在我要离开的时候，老板表扬了我。还说客人们都觉得我是一个非常不错的员工。这让我特别开心。

总之，在这次的寒假社会实践中，我真的获益匪浅。希望以后有更多的机会可以参加这样的实践。

**超市暑假实践报告篇七**

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!

**超市暑假实践报告篇八**

后面为你推荐更多超市暑假社会实践报告！

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。

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，趁着暑假有这样一个节日，好好大干一场。

20xx年xx月xx日。

超市及私人餐馆

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中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。

我不想像以前一样暑假就只知道在家玩，我想通过这次机会锻炼一下自己。其实我从去年暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

那年我还没有到超市上班之前，我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、干部眼里一开始就留下一个好的印象可不是一件简单的事情啊！于是，我总结了以下几大要点：

1、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。

其实是这样的：现在有的顾的素质比较低，经常会有偷东西的。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，如果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。

2、不管是谁，随喊随到。

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，肩膀都疼，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印象！

3、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：擦货架。货架一段时间不擦后，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印象，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，擦货架还有个好处：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，可以擦货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，现在超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大，还算机灵，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我暑期的又一个社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端端盘子，再怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理多少有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做得很轻松，首先先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师管理的机会。厨房是厨师的战场，尤其是生意非常火的时候，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，专门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就可以了，短短几日我就已经熟练地掌握了这项“技术”。

时间转瞬即逝实践的生活很快就结束了，我也从中总结了很多经验和教训，大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“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。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。

作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，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。

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。

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。

**超市暑假实践报告篇九**

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!

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。

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。

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。

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!

**超市暑假实践报告篇十**

实在，不管从事甚么行业，就职于那个公司，最基础的都相同。在这里，我学到的一些业务以外的知识将使我收获颇丰，对以后的工作大有裨益。在一个办公室里工作，工作环境很重要，这就要求尽力营建\*\*\*的氛围，学会沟通、交换，这确切是一门学问。其次，工作中要勤劳一些，特别是作为后生，要多做一些事情，诸如打扫卫生、打水等杂务。既养成好习惯，也赢得了他人的好评，这让我想起一句俗语“吃亏是福”。我们一直夸大活到老、学到老，经过这段时间的实习，我发现自己需要学习的东西确切太多了，刚进公司我就提示自己，要利用好这个机会多学习学习，不懂就要问。实在，好问多问其实不丢人，相反不懂装懂才是真傻，固然，问题目也其实不是甚么都问，一些能自己解决的最好还是靠自己，还有一点就是很重要的题目要记下来，不要下次碰到再反复问，那不是好问而是不专心学习。总之，在社会、在公司不要把自己太“当回事”，要低调做人、高调做事。只有俯下身子、贴身实际，才能看得更清、学得更多、做得更好。由于每个人都有值得学习的地方，每方面都值得学习，更何况涉世未深的我们。以后的工作、生活，光凭书本上的知识是万万不够的，生活处处皆学问，专心工作、专心生活，才能做得更好。

还有一点就是对待工作、生活要有豪情，做外贸可能还好些，工作有时就是枯燥无味，并且这类情绪很轻易感染。实在关键还是在于心态，改变不了工作环境，可以改善自己心情。努力为自己的生活增加点乐趣，所以，工作之余听听音乐、散漫步也是有道理的。

这次社会实践的体会就先写这么多，相信：专心做事才能把事情做好。“输进”越多，“输出”的才更有份量!

这是我大学的第一个假期，大二的暑假，记录下我的第一次打工经历。

在那一段的时间里，我们的工作是跟一个包工队进行长平高速上的稍尾作业。具体呢，就是高速公路已经在一年前修好了，在路基陡的地方，为防水土流失，造成坍塌，修一些护壁;为了路上水流畅通，修建、整修一些急流槽一些琐碎的工作。

那接下来就从一开始写起

和哥哥来到壶关，晚上七八点钟，一位项目部叔叔开工具车拉上铺盖，送来到了这里，我们的根据地壶关县秦庄村边上的一串院落。在工头的招呼下，我们独立住了一个房间，铺好被褥，收拾了一下，入睡。

这件事情，让我明白的很深，除了朋友，家人亲戚以外，没有人会同情你什么，即使是年岁大一点的，他们的孩子与你相差不大。还有就是，即使自己的脾气不好，也一定要一忍再忍，俗话说忍一步风平浪静，退一步会阔天空这个原则要保持。

有时天下雨了，不能上工了，喝个小啤酒啊，去旁边的县城里开个小差啊，等等。但是我们不会大手大脚，那些日子里的劳动，让我真正的体会到了钱的难挣，当然，以前也知道这些道理，可没有付诸于行动。人就是这样，有些道理也都懂，当你切实的经历了，体会到了，深入人心了，才真的是明白了，行为也会有所改变。

有时呢，去打打台球。在这里透漏一下吧，那段时间里，我们一直在一家台球馆打球，因为我对台球妹有了一点好感，她是老板的女儿，帮着摆球，去那儿玩就是想多看看她。我没有和她说过话，不知道他的名字，是在和哥闲聊的时候给他起了这个称呼。她没有多么多么漂亮，就是怎么说呢，挺朴素的穿着，但是越看越耐看，莫名的喜欢，和哥哥闲聊时就说这女的适合当媳妇啊，平时就这样笑说。的确是。可我不敢和她说话，我就是这样一见了喜欢的女生就看也不敢看，一看就脸红。哥时常说替我说去吧，但总是被我拉回来，不过呢她妈妈在旁边也不能去，有一个偶然的机会哥问了一下她在哪儿上学，学的是什么，几本。从她的回答中我推算出了一定是我们学校后面的学校。这个是肯定的。哥笑说真是有缘啊，上学后去找吧，可是上学后呢，虽然一街之隔，还是没有行动。哥后来打电话问我找了没有。我说没有，嘲了我一顿。没办法，就是这臭德性，有缘有份没有胆也是没有用。我活该，我光棍。

以上就是的打工经历感想，感触颇深。

**超市暑假实践报告篇十一**

现在，离走进社会越来越近了。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。

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暑假临时工，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。\"

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。

其实不然，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。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了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。 在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使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。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，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，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，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，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。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，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

经过这次工作我从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，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么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。

在这次暑假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让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的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什事都要坚持，也锻炼了我的坚持力!让我在以后的人生路上更加坚强!通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易!在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强!

在超市里,别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好.我的工作是在那做销售员,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上9点钟分段时间上班,虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接触了社会,了解了未来.在食品店里虽然我是以销售为主,但我不时还要做一些工作以外的事情，有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年半之后，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。

时间飞逝，寒气逼人，寒假在不知不觉中到来了。在学校，主要是学习专业知识，利用每次活动的机会表现自己，增长自己的经验。但我深知在学校学到的经验远不足以将来在社会上立足，所以我要利用寒假时间到社会中实践，积累更多的经验，进一步提高和完善自己。

放假回到家除夕将至，虽然给予我的空闲时间不多，但是我不会浪费这些宝贵的时间。经朋友介绍，我来到了一家当地私人开的机械厂寻求机会，这个工厂是专门生产小四轮的。因为春节将至，厂里的工作都基本停止，若想进到他们的生产一线了解他们的工作情况是有一定难度的。而且我发现，这个工厂里的员工大部分都是男工。厂里的负责人知道我的来意后他自己为我的这种精神所感动，但是他不能安排我到一线的岗位上让我体验工人们的辛苦，但他可以带我去参观他们各个岗位的工作。虽说当时得知不能下到岗位上实践心里是有点失落，但老板的热情和帮助我又从新振奋起来。

来到生产车间，一眼望去都是清一色的男工，女工寥寥无几。而且，车间里都是一股机油味，工人们都躺在车床下工作，身上的衣服都沾满了黑漆漆的油漆和机油。我这下才明白为什么这个厂里男工居多。他们并没注意到我们的到来，全身心的投入到工作中。听负责人说，他们都是从离工厂比较远的地方来的，最远的有将近100公里。为了养家糊口，他们无从选择，早上8点钟上班，他们5、6点钟就得从家里出发，从没发现迟到现象。而晚上大概有8点钟才回到家，他们从没向厂里抱怨过。他们工作认真，不怕苦不怕累，热爱自己的职业、热爱自己的岗位。我听完负责人的讲述不禁对他们产生敬爱之情，他们是我学习的好榜样。他们凭借自己勤劳的双手创造生活，追求自己想要的生活，不畏艰辛，风里来雨里去，坚守自己的岗位，也许会有些迫不得已，但他们从不厌烦这种生活，厌烦这种工作。这正是我需要向他们学习的地方，出了社会以后，一定要吃得苦，从一线开始做起，热爱自己所从事的职业。

因为工厂还是在生产，所以我们不可以停留太久。我们便走出了生产基地，当时，负责人的话久久的在我的耳边回荡，脑海里浮现出他们风里来与离去的情形，他们给我的启示实在很大。在准备离开的时候，负责人语重心长地对我说了一些话，他叫我努力学习，珍惜学习的机会，有了文化知识出来工作就相对轻松一些，一定要肯吃苦，能放得下自己的架子，勇敢的面对生活带给我们的挑战。

虽然这次实践不是真正意义上的实践，但我觉得他胜似真正意义上的实践。这次实践是我在学校里学习学不到的，我会牢记这一次实践，记住勤劳的工人们，记住负责人的话，我会把他们的这种精神带到学习中来，努力的提高自己。

今年暑假，我通过xx市劳动保障局人力资源市场应聘到了一个在面包房收银的工作。这个面包房刚开营业，位于一个小学的校门口，店面不大，有两个做面包的师傅，就我一个服务员。我每天早上8点上班，晚上8点结账关门。因为面包房刚开业，地段不好，加上学生放假，生意很差，我想了很多办法试图增加收益，也没有取得很好的效果。我经过这一个月的社会实践，有以下体会。

就业问题是一个社会问题，供大于求的局面近一时期难以改变，特别是近一时期受经济危机的影响，就业严峻尤其表现突出，xx市人力资源市场每天都是人头攒动。自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题，大学生也成了就业困难群体，面临 “毕业即失业” 的困境。大学生的就业问题，不仅关系到千家万户的切身利益，更关系到国家的经济建设和社会稳定，关系到社会主义和谐社会的构建。近年来，大学生就业一直遭遇“寒流”，而且一年“寒”过一年，已经引起社会各界的高度关注。据教育部统计， 20xx年，我国高校毕业生总量达到610万，是近年来的最高值，占城镇新成长劳动力总量的一半以上。从目前的经济形势看，20xx年高校毕业生就业形势更加严峻，面临前所未有的挑战。

我在招聘现场体会到，用人单位提供的岗位也不少，主要是要求求职者有技能、有经验，真正符合条件的求职者并不多，这就是所说的结构性就业矛盾，单位需要的找不到，不需要的到处都有。市场经济适者生存，用人单位的招聘简章一般都写着 “有经验者优先”，可还在校园里面的我们这些学子社会经验又会有多少呢?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走入社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我们除了在学校要努力学习，掌握知识、掌握一技之长，多拿资格证，一专多能，外还要利用假期参加社会实践活动，认识社会、了解社会，才能适应社会的需求，为找到理想的工作奠定基础。

作为大学生首先要转变就业观念。大学生的就业预期普遍较高，迫切希望找到工资高、体面、有发展前途的职业。现在我们所说的就业难，很大程度上不是找不到工作，而是找不到“理想”的工作。体现在薪酬上，期望的薪酬明显高于用人单位的薪酬定位;体现在工作单位上，一般要求在国家机关、事业单位、国有大企业和“三资”企业，对民营和中小企业不屑一顾;体现在工作区域等上，普遍要求到东部发达地区以及大中城市，而不愿到西部欠发达地区就业。第三产业，中小企业，劳动密集型行业最能够吸纳就业的，但往往被认为是劳动强度大、工资低、最“不体面”的工作。如果不是大学生，就不会有那样高的预期值，或许更能够从容地就业。大学生去当“杀猪匠”、当高级保姆、从事擦皮鞋的工作都被称为谈不上体面没前途的职业。为什么农民工找工作容易，因为他们吃苦耐劳、干的都是城里人不愿干的苦活、脏活、累活。职业其实只有分工的不同，没有贵贱之分，在大多数人开来不体面的职业，也有人在这个行业成就了一番事业，实现了自己人生的价值。那些经济发展欠发达地区和基层、农村，虽然条件差、但人才贫乏正是我们大学生实现理想、抱负的最好地方。

作为大学生要勤学习、多实践。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。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。目前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。我们应该重视社会实践活动，积极参加实践活动，在暑假期间学会面对现实，不管你的社会实践是一个什么样的工作，对自己都是一种锻炼，都会对你将来从事工作有很大的好处。

作为学校要坚持面向市场的办学。为什么技校生、高职生比我们能容易的能找到工作，因为他们有较强的动手能力、到单位都能用得上。普通高校不能像技校、职校那样随着市场需求的变化及时调整专业设置，重理论轻技能，造成一方面，某些专业过剩致使一批大学生成为失业者，另一方面，由于某些专业技术工种断档而导致技术工人严重不足。高校要紧密联系社会需求，积极把握经济社会走势和就业市场的变化情况，主动适应人才社会需求，灵活调整专业和课程设置。加强培养宽口径、厚基础、强能力、高素质的复合型、实用型人才，提高学生实际操作能力，适应环境变化能力，拓宽理论功底和知识领域，增强社会适应能力。把教育与就业联系起来，紧紧围绕社会需求，大力培养多层次实用人才，以适应市场需要。培养受欢迎的人才推行理论与实践相结合的教学模式，提高大学生实际工作能力。

作为一个经营者创业不可以盲目，要有创业策略。在创业之前，要对市场进行考察调研，商铺位置、服务人群、主要服务对象、促销手段、同行业商品价格、行业政策规定等等都要做到心中有数。

在经营方面，作为一个服务行业，顾客是上帝的服务是必然的，要想获得更多的利润就必须提高销售额。这就要求我们想顾客之想，急顾客之急，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。首先在店面的选择上，应选择对经营有利的地段。产品质量，店面的环境卫生，服务态度，诚信，会创新等等。在一些细节上也应十分注意，比如说产品的摆设，好的产品摆设给人一种良好的感觉。当然，广告和宣传也是是少不了的。

我所打工的面包房在经营方面就存在一些问题。一是老板投资主体不明确。店铺是两个人投资的，可能是没有明确两人投资收益分配问题，所以两个人老板对经营问题都不关心，很少到店里去，谁都懒得负责。二是开业时间选择不适时，店铺位于小学门口，主要的服务对象是学生，但开业选择在学生放假期间，不仅加大了投资成本，还给顾客造成生意不好的错觉，给人一种店铺不咋着的感觉，可能会失去非学生群体服务对象。三是行业政策规定不了解，食品安全问题政府非常重视，国家对食品加工、销售等都有明确规定。但我所在的面包房对此不很清楚，从业人员没有健康证、商品没有明码标价、不标注生产日期。食品监督、卫生、物价等单位经常到店里检查。

近年来，大学生就业成了每个在校大学生人人关注的问题。我认为，在应聘时，一定要到有资质、信誉好的职介中心找工作，提防非法中介机构陷阱，谨防上当受骗。应先看该职介中心是否有劳动部门颁发的《职业介绍许可证》和工商部门颁发的《营业执照》，只有具备这两证的职介中心，才能从事职业介绍工作。一般情况下，每个地市的劳动部门都会定期在劳动部门的“劳动力市场”或“人才交流中心”进行招聘会。政府举办的中介机构，正规、可靠、他们还指导你签订协议合用、跟踪访问，当你与用工单位发生争议时他们还帮助协商处理。当选择好就业单位时，要防范其收取抵押金、风险金、报名费等行为。与用人单位一定要签订书面协议，讲好工作内容、谈好劳动报酬，上班时间，以便发生争议时有书面证据。

在求职成功开始工作后，要注意一下几个方面：一要善于沟通。作为服务行业，要报顾客看成上帝，要善于跟顾客沟通，要了解他们的需要，征求他们对商品的品种、设计造型、口味口感、价格等方面的意见建议。当然，也要善于跟老板沟通，有问题就要向老板反映，向老板反馈顾客意见建议、提出合理化建议;二要有耐心和热情。工作时要要面带微笑，热情的招待会让那些顾客感觉很舒心，也会乐意购买我们的产品。对于顾客的要求要耐心听取并努力满足他们;三要勤劳。我每天都会早早的到店里打扫卫生，哪里不干净就打扫哪里，一天要打扫好多遍。做为一个食品行业，最重要的是给人一种干净的感觉，这样销售额也会提高。

以上就是我这次暑假的社会实践报告，社会实践是最为一个大学生必不可少的锻炼活动，他给我们更好的进入社会打下了坚实的基础，让我们对社会有了更进一步的认识，让我们明白大学生的未来不是个未知数，让我们更好的迈向美好的明天。

**超市暑假实践报告篇十二**

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。

一、实习目的

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。

二、实习时间

xxxx年-7-18—xxx年xx月xx日

三、实习地点

xxx超市

四、实习单位和部门

私人永和饭店

五、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又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。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦!

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二。不管是谁，随喊随到。在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶!很重的!我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像!

三。如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!

[]

**超市暑假实践报告篇十三**

首先我要做一下自我“检讨”，不能不承认自己缺少一定“韧”性、耐力。起先在一家食品加工厂车间实习，天天工作十二多个小时，食宿条件都远非想象，再加从未接触过这么多的工作量，工作了两天，我退却了。我可以为自己找到一些很好的理由，但这不能掩盖暴露出来的缺点，不过，即使仅体验了两天，我也从中领悟到一些之前不曾体会到的东西。枯燥无味的机械工作把我弄得身心疲惫，天天工作结束躺在床上，连思考的精力都快没了，进一步体会到生活的艰辛。看到比自己年龄小的小mm们为了生计坚持工作，我感激自己具有的一切，更加怀念在学校学习的生活，真正意识得到那是一种幸福。我告诫自己，要利用好学习的机会，努力发展自己，为将来的腾飞积聚气力。

还好，接着我有幸找到一家机械制造公司，并在商贸部得到一个实习职位，与我的专业很符合，因此，我倍加珍惜这个机会，理论联系实际，想在这里多学习点东西。起先我负责协助管理公司网站、发布产品信息，对产品稍作了解后，开始熟习外贸流程。由于实习时间较短，不能充分了解产品，只能学习一下外贸方面的大概知识。不过，这与只学习理论知识是完全不一样的体会，究竟很多东西是没法从书本中学到的，亲身体验，感受是不一样的。从寻觅客户到洽商，到合同和备货、后续工作，每个进程都有细节，都有技能。像寻觅客户，也是贸易的基础，不能漫无目的地寻觅、大海捞针地碰运气，而要找成心向购求自己产品的客户。这里，我学会了用网络商务平台与客户接触，只有这样，才能更快、更有成效地找到自己的客户;再者，开发客户需要有耐心，这是我从老职工那里学到的，用他的话说要“厚脸皮”、“穷追不舍”，遗憾的是，时间太短，没法进车间细致了解产品，也就不好向客户先容，特别是触及到机械的专业知识，我更是一无所知。从这一点也可看出，以后对从事的工作要先进行了解，最好进进自己略知一二的行业。现在的外贸与以往略有不同，互联网的普遍利用和发展，便捷了对外贸易活动，电子商务已成为一种普遍的趋势，进而催生一股在家工作的新潮流。但是我觉得最重要的还是对产品的充分了解，惟有如此，回复客户询盘时才能得心应手，不至于让对方感觉自己是行外人，由于大多客户都愿意与专业人士做生意。因此，这也可看做是做外贸的基础。还有就是当国外客户到本部参观时，很多中小企业不另聘翻译职员，这时候，外贸业务员就要做好二者的沟通桥梁，既要把本公司的产品上风推荐给外国客户，又要把客户的建设性、改善性意见传播给本部，特别是技术职员，以便往后对产品的改进。时间较短，对单据方面接触的不是太多，往后的课程学习中我会更加专心。

**超市暑假实践报告篇十四**

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。

一、实习目的

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。

二、实习时间

20xx-7-18—20xx年8月20日

三、实习地点亿鑫超市

四、实习单位和部门私人永和饭店

五、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又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。由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦!闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。

俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二。不管是谁，随喊随到。

在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶!很重的!我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的印象!

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