# 2024年超市暑期实践报告(实用15篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-04-17

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧超...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**超市暑期实践报告篇一**

教育科学学院专业：初等教育

09级1班学号：093xxxxx

万家乐超市

xx年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。

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，认识社会，了解社会，为步入社会打下了良好的基础。

**超市暑期实践报告篇二**

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，

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。

**超市暑期实践报告篇三**

选的我们的专业部门，但是从中我还是学到了不少对以后工作有用的东西，比如说心理素质的培养，耐力的考验，这都是我们以后的工作中要碰到的东西，我们的专业再好，没有一个好的心理素质和适应社会的能力。也是不好在这个复杂多变的社会中立足的。从中我也了解到了自己的不足之处，在以后的学习中我会努力抓住这个学习的好机会，多学点东西，以便以后在社会中争取自己的一席之位做充分的准备。我相信成功始终会眷顾有准备的人的。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;是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，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。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了自己的奋斗目标。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。社会总是不同于学校的，学校中的那份纯真，学校中那份轻松的气氛，在社会上是不存在的，在学校中，我们所接触的人和事都是那么单纯、那么简单，在学校中，我们除了学习没有多少事情需要去做，生活的轻松而且自在，但在工作单位，就不是那么简单了，我们要做的事情是那么多，那么繁碎，然而，没有人会告诉你，你要做什么，你要怎么做，只能凭自觉去做，要做好，做的认真漂亮，要把最简单的事情以最认真的态度去做，也只有这样，我们才能得到别人不一样的评价，我们才能有一个漂亮的开头，同时，我们也会发现自己的不足，才能向别人学习更丰富的知识，才能学习别人为人处事的方法，才能高自己的能力。

在大三最后一个暑假这段时间的工作中，我最大的收获就是做什么事情都要有耐心以及韧性，社会不比家里不管做什么都有人给你庇护，社会生活中有着很大的学问，说话做事都有不少值得我们学习的地方。由于我家里的店子很忙又缺人手，所以这个寒假就没有去外边找工作就在自己家的店子里帮忙，顺便筹集我的生活费用。家里做的是超市行业，和我的专业是很不搭调，但终归是工作也是可以从中学到些东西的，在正式开始工作的时候我就在店里跟着工作了两天，原本以为这行业很简单嘛，就是问下进门的顾客需要什么东西。但真的做起来还是需要很多的技巧的，自己慢慢的也学着和顾客沟通，进行销售。

繁忙的一天

刚开始每天的工作除了有顾客来了要招呼一下外就是整理一些堆积的或刚进的新货，由于我爱干净，而我现在所做的工作都是收拾搬运货物。刚开始是有些不愿意拿那些东西了。但我妈妈也就是我的“老板”根本不把我当孩子似的一会儿让我取这东西一会儿取那东西的，弄的我双手都脏兮兮的。

最让我尴尬的是我根本就不认识一些酒水类和香烟，老是拿错了，还自作聪明的把盒子上的字曲解了。，把东西都乱放都搞混了，当然我这么做的直接后果就是被我的“老板”一顿指责，心里委屈也没办法，毕竟自己弄错了，闹了不少笑话出来，让人家顾客以为我们店子的员工都这么不熟悉货物还卖东西，对我们的产品也有了些许的怀疑，这估计就是在公司里，员工的言行会影响到公司的形象一样的道理吧。

短短的的工作时间里，我发现了我自身存在的不少问题，很简单的我作为一个通信系的大学生，自己的字写的也实在太对不起观众了，平时没注意，在给顾客开发票的时候我充分意识到了这点，当我把开好的发票递到人家手上时，对方看到字的那种表情让我真的感觉很惭愧。当时就心里暗暗下定决心以后一定要把字先练习好。免得以后找工作上在这个上面摔跤。

社会是复杂的，社会中的人也是千奇百怪的，有些人就是真的很不好相处，也就是我们俗话说的“赖皮”。面对这样的顾客我刚开始不知道怎么应付，于是关系弄的很僵，场面很尴尬。直到“老板”的及时出现才解了围，当然我少不了挨一顿批评，同时也告诉我一些与人沟通的技巧，以及随时应对问题的方法。

顾客就是上帝，我们对顾客的态度直接影响顾客对我们产品的信任度，就和在公司里面的道理是一样的，员工的工作态度会直接影响公司的形象。所以有时学会忍耐也是必不可少的。在这里我学会了随即应变的能力，以后我们的社会也将是一个深不可测的战场，没有一个好的心里素质，被人挤兑就彷徨不知所挫的人，将会被这个社会所打击。

耐力的考验

回家工作的这段时间让我体会颇深的还有就是陪妈妈去分店对货收帐的经历，它对我的耐力考验是必不可少的一个例子。那会我们是早上七点去晚上八点才要回家，一天几乎都是坐着在对账本，在我的理解中，对账无疑就是把账簿上的物品对一下看有没差错有没漏掉的，然后把货款全结算一下，收钱走人就可以了的，没想到要这么麻烦的，要些对着账本把货物都先点一遍，再开始慢慢的一本一本的对帐。

这个过程远没我想象的那么简单轻松，比单纯的在店子里待着要麻烦很多，付出的精力也要多很多，原本我以为半天就能对完的帐，三天了才弄完。而且每天都是那个点来回跑，当时的感觉就像老年人常得的一种病可以形容腰酸背痛的，等忙完了休息了好久才恢复。

在这个过程中我好几次都真的很想把本子一丢不想做了，但是想到了我之前的承诺要把事情都坚持做好，还是咬牙硬撑了过来，最后的成就感当然压过了曾经的抱怨，突然间我明白了做事情要有耐心和恒心，只要认定的事情就要坚持把它做好，现在也是将来也是，这个好的习惯可以成就我们的未来。

在以后我们将面临的社会工作中，我们可能也会遇到类似的事情，你不想做又很累人的工作安排给我们，我们能不去做吗?不能。那么我们必须要养成这样良好的耐心，以及很好的耐力，才可以不管做什么工作都不怕都能有很好的心态去把它做完做好。

**超市暑期实践报告篇四**

班级：08中西医结合临床（1）班

姓名：陈婷

家庭住址：江西省九江市都昌县蔡岭镇张岭皮防所

社会实践单位：万宜超市

第二，诚信是成功的根本：我注意到超市的对联：您的光临是我最大的荣幸；您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。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，我认为这是作为销售员成功最重要的一点。

第三，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、不可以把手机带在身上，上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。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。食品这边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。“不可以把手机带在身上”是因为以前超市的同事们上班常聚在一起说话，或是互相发短信息，不认真上班，没人看着货物，招待顾客。所以，后来经理就规定了：上班期间不可以闲谈、不可以把手机带在身上。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。

第四，将商品清好，做到一品一位。

下班后，你要清理好商品，然后就开始将其输入货架标签里，在这里是用rf枪扫描码，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。“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，也懂得了许多做人的道理，追求进步，刻苦求知，勤于实践。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。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我们的生活变的多姿，实践让我们的人生变得多彩。这次的社会实践活动让我深刻的认识到；社会实践是一笔财富。一分耕耘，一分收获，有付出，就一定会有回报。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。

**超市暑期实践报告篇五**

社会是个大熔炉，无论你是谁，也不管你来自何方，走进去再走出来就截然不同。你会更加去考虑别人的想法和感受，你会乐意帮助别人，你会学会宽容别人，这不仅仅是为了方便别人，你也是在帮助自己，帮助自己成长，帮助自己进步，如果你为难别人就是再给自己设置障碍，你给予了别人多少不便，你也会得到多少，或许会更多。学会做人，学会爱人和关心人。你或许本来做事不是很认真，但是现实是残酷的，你必须认真，否则你会受到批评，甚至随时都会被解雇;你必须勤奋，因为老板喜欢勤奋的员工;做个有责任心的人，把自己的工作做好;当出现错误的时候，必须主动承担，敢于面对。

我在假期社会实践做的工作是收银员，在超市做第一次走进超市，对于一切都很新奇。因为每次逛超市都是从正门入口进去，而这次是以员工身份，从旁边的员工通道进去。进去后是个通向地下的楼道，微弱的阳光飘浮在半空，让人产生许多奇妙的幻觉……第一次走还真不习惯，我像个没头的苍蝇到处乱撞。后来才知道所有员工吃饭、休息或者办公都是在地下，这才使得超市卖场显得井井有条。在人事部正式的报到后，我就真正成为员工了。前一个星期是让我学习的阶段，每天跟着不同的师傅。我的第一个师傅性格活泼，我在她旁边看了一会儿就跃跃欲试了。于是她让我试试。我小心翼翼接过顾客拿来的商品，对着机器扫过条码。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示器上了。我看看师傅，她对我笑了笑，大概是觉得我当时激动的表情很幼稚吧……在接下来的几天中，我又跟不同的师傅学习了不同的款方式，增长了好多应变的经验。有的时候条形码扫不上，可以用键盘敲编码，或者没有条形码时要根据不同的分类给不同的科打电话询问。

还有的时候出现一些超过我的权限范围，需要请示的问题，可以打给总台去广播……总之，面对千变万化的麻烦中，经验不是学得来的，而是慢慢积累来的，重要的是应变。一星期后，我不能再在师傅的庇护下生存了。我开始自己找钱，自己装兜，自己负责所要面对的一切一切……幸好大家对于我这个新手还比较照顾，常常询问有没有遇到困难，顾客看见也问我是不是新来的……但是好景不长，没有几天我就麻烦不断了。主管规定我们给顾客装兜时要节约用兜，但顾客常常抢走好多兜回家装垃圾。什么还装别的东西啦，没有车筐啦，走着回家怕兜不结实啦，楼层高啦，回民啦……总之就是有好多各种各样的理由要兜。我真佩服他们怎么会想出这么多理由，而且每个理由还似乎都应该是理直气壮的!如果他们买完东西要去美国我是不是还要为他们准备机票?好像他们来买东西就应该满足他们一切合理或不合理的要求，不行使一下自己“上帝”的主权就吃了大亏!不能像首长一般趾高气扬的指指点点一下就不能满足自己购物的欲望我在开始做这份工作的时候，认识到自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的\'差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

作为与现金直接打交道的员工，我认为必须遵守超市的作业纪律，在营业时身上不可带有现金,以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。我在进行上班时，不可擅离，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。不可为自己的亲朋好友结算，以免引起不必要的误会和可能产生的利用职务的方便，以低于原价的，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗“现象。员工在工作时不可放置任何私人物品。因为随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。员工不可任意打开银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对银员营私舞弊的怀疑。不启用的银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。员工在营业期间不可看报与谈笑,要随时注意银台前和视线所见的卖场内的情况,以防止和避免不利于企业的异常现象发生。员工要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。做事情首先要考虑的是把事情做好，而不是谁会从其中得到多少的利益，或者是名利，如果你只是想着得到些什么，而不是把事情做好，你会什么也得不到，认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋;正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架;瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损;易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方;冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中;超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中.装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象;对包装袋装不下的体积过大的商品,要用绳子捆好，以方便顾客提拿;提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在银台上的情况发生。

注意离开银台时的工作程序。离开银台时，要将“暂停款”牌放在银台上;用链条将银通道拦住;将现金全部锁入银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管;将离开银台的原因和回来的时间告知银员;离开银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的银台结账;并为等侯的顾客结账后方可离开。以上是我认为在超市工作过程中应该注意的问题。要注意工作时候那些小小的细节，以为顾客服务为宗旨，为顾客提供精良的服务，树立良好的工作形象，同时也为超市建立了良好的形象。随着超市日益走进了寻常百姓的生活，与传统的百货商店售货员不同，超市员工一般并不直接或主动与顾客打交道。顾客在店内通过比较，选购自己喜欢的商品之后，自行到超市出口处结账。这时候，超市银员的重要性就显现出来了。我先前以为，银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是银员的基本工作，但这不是银工作的全部，不能简单地把银工作等同于结账工作。这是因为，大多数超市的出入口都与前台作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到的第一个超市员工就是银员，选好商品结账时，直接接触的还是银员银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。

因此，超市银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务的重要内容。另外，超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市银工作必须配合整个超市的经营工作，以达到超市利润最大化。所以，超市银员的工作职责还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。一、为顾客提供结账服务，此时必须要高度的准确，杜绝任何错误的发生，以防止任何损害顾客或者企业利益的事情发生。

二、为顾客提供咨询服务银员不仅要熟练掌握银工作技能，还要全面了解整个商场商品的布局。在顾客询问时，要能够准确回答顾客的问题，热情礼貌待客，做好导向服务。到最后。学会和别人合作。我在超市收过钱，也就是做过收银员，看着是个很简单的工作，你只要记着那几个键就好了，挺简单的，其实不然，我考虑到把事情做的极致，必须考虑到很多问题。最基本的问题，你得会识别钱，即使你识别了钱，你还得会以更快的速度识别，因为超市他有高峰期，如果你的速度比较慢，就会有好多人排队，在你收钱之前，你要提醒顾客出示自己的会员卡，之后你要提醒他们查看自己的找零是否正确。认真敲击每一个键，确保正确，如果对不上账单的话，你是要负责的，少的话，你是要补上来的。在做这些细节工作的时候，必须认真，也得讲效率，也就是速度。如果你老出错，即使你补上来了，你也会被解雇的，如果你工作效率不是很高，或许也被解雇，因为没有一个老板会想用没有责任心的员工，在同等条件下，他们会喜欢高效率的员工。你是一个收银员，你是店里的一员，你不能只是考虑自己的那块天地，你还要熟悉其他的工作流程，你得熟知商品的价格，在操作的过程中，如果觉得有什么不对劲，随时把情况反映出来，这样随时纠正，在问题出现之前，就把麻烦解决掉。

比如一种商品的进货价已经改变了，系统上仍然是以往的价格，如果不改正过来，会影响店里的效益或者消费者的利益。另一种情况，因为每个超市里都有散装的商品，这样你更得注意了，因为搭称的那边可能会出错，你得会把关，看他的单价对否，还有就是数量和标签上的是否符合。还有一种就是一些人的不好的习惯，他们会把东西装在衣袋里，你得了解他们的手段。比如一些小孩他们手里会拿个棒棒糖，如果你忘了收钱，他们知道也会不提醒你，尤其是在小城镇。这是主要的问题，当然还会有其他的细节问题，如果你想把自己的工作做的好做的高效率，你必须有认真负责的态度，工作流程要熟练，还有就是一颗热情，乐于助人的心。有团队精神，学会和别人合作。

**超市暑期实践报告篇六**

学院名：专业：年级：班级：

姓名：学号：实践单位：实践时间：至 天

学

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作 ，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。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。让整日呆在象牙塔里的我，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。

整个八月份的时间我都在打工，这次选择的工作地点是在长青广场的万隆超市。刚开始没上班的时候，我原本以为这个工作应该会很轻松。可是不然，上班之后，不仅要按超市工的上班时间，早班从早上八点开始上班，到下午四点结束。晚班在九点半的时候下班（有时晚上人多，因为我是做收银员的，所以一般都要到10点以后才下班），因为晚上这个点几乎没公交车了，所以我只能选择骑自行车学校，而且每天要骑10多公里的路到学校后已经精是疲力尽一到床上就睡着了。

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里话没有说，但我总结一句话，父母真的挺不容易的，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！通过这次暑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。虽然有些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！

作做的好做的高效率，你必须有认真负责的态度，工作流程要熟练，还有就是一颗热情，乐于助人的心。有团队精神，学会和别人合作。还有是和人交往，在那交往的对象就是顾客，同事还有老板，一切事情的前因后果都是有人来操作的，事情结果的好坏，和人有直接的关系，处理和和人的关系，会让你减少不少麻烦，会让你更高效的做事。顾客是上帝，我们就先从顾客说起吧。 如果站在我当时的立场上，现在我的想法是这个样子的。当他们走到我那的时候，我提醒他们出示会员卡，之后提醒他们看下自己的找零是否正确，然后帮他们把东西装好，如果比较忙的话，我会给他们一个袋子，让他们自己装，这其中要用自己的微笑和热情和他们交流，当他们有什么要求的时候，要帮助他们，当发现他们有什么需要帮助的时候，主动去帮助他们，如果他们有什么问题，要和解，而不是用讨论和争吵来解决。你乐意去帮助他们，让他们满意，他们以后会更加支持你们的工作，他们高兴字你这消费，你们的营业额会增加，效益会提高，这不正是你店里想看到的状况吗？相反，我观察了另一种现象，收银员和顾客发生冲突，因为一个很小的问题。比如当顾客索要塑料袋的时候，他会以很轻硬的语气说，不可以，这是要收钱的，这样会弄得顾客很不高兴，当他们有什么不明白的去咨询的时候，有的人会以一种不耐烦的语气回他，这样也会给他们一种不好的印象，没有了顾客，你的上帝都走了，你会待的更好更长久吗？答案是否定的。因此，为了他们，更为了我们，我们要把他们服务好，这样我们才会成长的更好，发展的更好。还有就是处理好和同事的关系，和同事搞好关系，你会把工作做的更加的好。 试想一下这种情况，今天一种商品的价格要改了，你的那个同事刚好知道，如果你和他还比较不错，他会即使的提醒你，你这边的工作会比较容易做，省去了一些不必要的麻烦。和他们的关系搞好了，你平时工作中有什么难题他们都很很乐意帮助你。怎么和同事处理好关系呢？你平时乐意帮助他们，和他们分享自己的快乐，把他们当朋友，他们也会对你好的，至少不会对你坏的！你做的好，老板对你满意，你的工作会比较顺利，得到的回报更更多的。那么怎么才能让老板满意呢？首先，要做好自己的本职工作。其次，在工作中发现了问题，要帮助老板即使的去解决，因为问题解决了，店才会有更好的发展，最后，是态度问题，当老板帮你指出自己的错误的时候，一定要干预承担，并且要感谢他，还要即使的去改正。生活就是这样，像五味瓶，有苦也有乐，是那么的难，但是如果你有信心去做好他，也就不觉得苦了，因为你看到了希望，希望在向你不停的招手，太阳在向你微笑，你会发现，活着真好。

有很多值得我思考的问题……

这次的社会实践，虽然时间不长，但让我从中领悟到了许多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以赴，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。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。社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，融入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时社会时间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，也开拓了视野，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。

**超市暑期实践报告篇七**

系部名称：教育科学学院 专业：初等教育

年级班级：09级1班 学号：09320920

实践单位：万家乐超市

实践时间：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。

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。

**超市暑期实践报告篇八**

学院：江西中医学院科技学院

班级：08中西医结合临床(1)班

姓名：陈婷

学号：20190200

家庭住址：江西省九江市都昌县蔡岭镇张岭皮防所

社会实践单位：万宜超市

“艰辛如人生，实践长才干”，作为大学生，我们最终要走入社会，融入社会。2024年7月5日至8月20日是我人生中最难以忘怀的日子，那就是我第一次参加了大学生暑期社会实践活动。第一次参加社会实践，我明白了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。通过参加这次实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想和认识。 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。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。 刚开始我对自己要做什么还不太懂，不过还好超市里的姐姐，阿姨们都很乐心的帮助我，各类东西都在哪，了解商品的特性，认真和蔼地并且耐心地接待顾客等等。说真的我本来就不擅长交流、言谈。刚开始我都是很陌生，也发生过尴尬。但在她们的帮助下，几天后，我对商品的价格已有所了解，在说话和接待顾客方面有所进步。慢慢地我也变得比较熟练、专业了。

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，诚信是成功的根本： 我注意到超市的

对联

：您的光临是我最大的荣幸;您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。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，我认为这是作为销售员成功最重要的一点。

第三，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、不可以把手机带在身上，上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。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。食品这边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。 “不可以把手机带在身上”是因为以前超市的同事们上班常聚在一起说话，或是互相发短信息，不认真上班，没人看着货物，招待顾客。所以，后来经理就规定了：上班期间不可以闲谈、不可以把手机带在身上。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。

第四，将商品清好，做到一品一位。

下班后，你要清理好商品，然后就开始将其输入货架标签里，在这里是用rf枪扫描码，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。 “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，也懂得了许多做人的道理，追求进步，刻苦求知，勤于实践。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。 社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我们的生活变的多姿，实践让我们的人生变得多彩。这次的社会实践活动让我深刻的认识到; 社会实践是一笔财富。一分耕耘，一分收获，有付出，就一定会有回报。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。

**超市暑期实践报告篇九**

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。因为在这段时间里我们可以发掘出自己的爱好，做很多自己想做的事，但平时又没有时间做的事。满满当当的安排假期生活，快乐又充实。很多大学生都会选择抓住机遇，做一些社会实践活动，积极投入到社会这个圈子里，既可以锻炼能力，又能增长见识，何乐而不为呢?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作 ，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。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。让整日呆在象牙塔里的我，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。

整个八月份的时间我都在打工，这次选择的工作地点是在延安路上的家乐福涌金店。刚开始没上班的时候，我原本以为这个工作应该会很轻松。可是不然，上班之后，不仅要按家乐福员工的上班时间，早班从早上八点开始上班，到下午四点结束。晚班在九点半的时候下班（有时晚上人多，因为我是做收银员的，所以一般都要到10点以后才下班），因为晚上这个点几乎没公交车了，所以我只能选择骑自行车回家，而且每天要骑10多公里的路到家后已经精是疲力尽一到床上就睡着了。

首先，来介绍一下我的工作环境——杭州家乐福超市有限公司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7：45要求到岗，先到收银中心领500元零钱备用金，出来拿好购物袋，到岗侯整理自己的着装准备开会，需要场资深会和我们讲今天超市的活动和需要注意的方面。之后我们被安排到收银线上准备迎接每一位顾客，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，还要向收银中心上交一张4000元的时段表并把钱交上，忙忙碌碌的一上午就这样完了！下午亦是如此，下午的工作时间是1点30到4点半。之后只有到晚上的时候最忙。下班前，我们还要留下来点今天所有的钱！点清之后再次填单并上交。才可以下班！我的工作大概就是这样每天与人与钱打交道，每天看着那么多的钱，挺开心的。单据不是自己的 哈哈！在这份工作看似简单的工作中我懂得了许多，也受了好多委屈。

我懂得了当收银员不仅仅是收银员，在局外人看来收银员的工作很简单，就是顾客所选的物品的款结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作 但是这不是收银员的工作全部，不能简单的把收银员的等同于收钱工作，这是因为大多数超市出入口与前台收银作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到第一个超市的员工就是收银员。选好商品结账时，收银员是最后一道防损线。不能忽略每一位客人，但他结账你可以微笑和你亲切的话语关心他帮助他装东西，借此机会可以看看他的购物车 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里话没有说，但我总结一句话，父母真的挺不容易的，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！通过这次暑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。虽然有些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！

超市里每天都会碰到各种各样的顾客，偶尔也会碰到外国的朋友，这个时候正好是练习自己英语口语的机会。比方说我会问他：do you need shopping bags（你是否需要购物袋）。这样场合，可以培养自己的沟通能力和自己的表达能力，这些都是在学校里学不到的，是要靠自己呆在社会上的经历磨练积累得来的。有些人认为超市收银员是个很简单的工作，你只要记着那几个键就好了，挺简单的，其实不然，我考虑到把事情做的极致，必须考虑到很多问题。

最基本的问题，你得会识别钱，即使你识别了钱，你还得会以更快的速度识别，因为超市它有高峰期，如果你的速度比较慢，就会有好多人排队，在你收钱之前，你要提醒顾客出示自己的会员卡，之后你要提醒他们查看自己的找零是否正确。认真敲击每一个键，确保正确，如果对不上账单的话，你是要负责的，少的话，你是要补上来的。

在做这些细节工作的时候，必须认真，也得讲效率，也就是速度。如果你老出错，即使你补上来了，你也会被解雇的，如果你工作效率不是很高，或许也被解雇，因为没有一个老板会想用没有责任心的员工，在同等条件下，他们会喜欢高效率的员工。你是一个收银员，你是店里的一员，你不能只是考虑自己的那块天地，你还要熟悉其它的工作流程，你得熟知商品的价格，在操作的过程中，如果觉得有什么不对劲，随时把情况反映出来，这样随时纠正，在问题出现之前，就把麻烦解决掉。比如一种商品的进货价已经改变了，系统上仍然是以往的价格，如果不改正过来，会影响店里的效益或者消费者的利益。

另一种情况，因为每个超市里都有散装的商品，这样你更得注意了，因为搭称的那边可能会出错，你得会把关，看他的单价对否，还有就是数量和标签上的是否符合。还有一种就是一些人的不好的习惯，他们会把东西装在衣袋里，你得了解他们的手段。比如一些小孩他们手里会拿个棒棒糖，如果你忘了收钱，他们知道也会不提醒你。这是主要的问题，当然还会有其他的细节问题，。。。。如果你想把自己的工作做的好做的高效率，你必须有认真负责的态度，工作流程要熟练，还有就是一颗热情，乐于助人的心。有团队精神，学会和别人合作。还有是和人交往，在那交往的对象就是顾客，同事还有老板，一切事情的前因后果都是有人来操作的，事情结果的好坏，和人有直接的关系，处理和和人的关系，会让你减少不少麻烦，会让你更高效的做事。

顾客是上帝，我们就先从顾客说起吧。 如果站在我当时的立场上，现在我的想法是这个样子的。当他们走到我那的时候，我提醒他们出示会员卡，之后提醒他们看下自己的找零是否正确，然后帮他们把东西装好，如果比较忙的话，我会给他们一个袋子，让他们自己装，这其中要用自己的微笑和热情和他们交流，当他们有什么要求的时候，要帮助他们，当发现他们有什么需要帮助的时候，主动去帮助他们，如果他们有什么问题，要和解，而不是用讨论和争吵来解决。你乐意去帮助他们，让他们满意，他们以后会更加支持你们的工作，他们高兴字你这消费，你们的营业额会增加，效益会提高，这不正是你店里想看到的状况吗？相反，我观察了另一种现象，收银员和顾客发生冲突，因为一个很小的问题。比如当顾客索要塑料袋的时候，他会以很轻硬的语气说，不可以，这是要收钱的，这样会弄得顾客很不高兴，当他们有什么不明白的去咨询的时候，有的人会以一种不耐烦的语气回他，这样也会给他们一种不好的印象，没有了顾客，你的上帝都走了，你会待的更好更长久吗？答案是否定的。因此，为了他们，更为了我们，我们要把他们服务好，这样我们才会成长的更好，发展的更好。

还有就是处理好和同事的关系，和同事搞好关系，你会把工作做的更加的好。 试想一下这种情况，今天一种商品的价格要改了，你的那个同事刚好知道，如果你和他还比较不错，他会即使的提醒你，你这边的工作会比较容易做，省去了一些不必要的麻烦。和他们的关系搞好了，你平时工作中有什么难题他们都很很乐意帮助你。怎么和同事处理好关系呢？你平时乐意帮助他们，和他们分享自己的快乐，把他们当朋友，他们也会对你好的，至少不会对你坏的！你做的好，老板对你满意，你的工作会比较顺利，得到的`回报更更多的。那么怎么才能让老板满意呢？首先，要做好自己的本职工作。其次，在工作中发现了问题，要帮助老板即使的去解决，因为问题解决了，店才会有更好的发展，最后，是态度问题，当老板帮你指出自己的错误的时候，一定要干预承担，并且要感谢他，还要即使的去改正。生活就是这样，像五味瓶，有苦也有乐，是那么的难，但是如果你有信心去做好他，也就不觉得苦了，因为你看到了希望，希望在向你不停的招手，太阳在向你微笑，你会发现，活着真好。

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。社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，融入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时社会时间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，也开拓了视野，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。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，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的对于人生感受和一定的影响的。

**超市暑期实践报告篇十**

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。

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

**超市暑期实践报告篇十一**

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。

学校：绵阳师范学院

院系：历史文化与旅游管理学院

专业：历史学

年级班级：2024级1班

姓名：何叶

学号：1002020320

实践单位：家实惠超市

实践时间：2024.1.25----2024.2.5

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。

一、实践目的

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。

二、实践内容

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。

三、工作体会：

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。

四、实践感悟

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。

五、实践总结

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：何叶

2024年2 月 5日

**超市暑期实践报告篇十二**

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。

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

2024年7月10日2024年8月10日

三、实习地点

\*\*超市

四、实习单位和部门

\*\*\*\*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。

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。我穿着大头皮鞋，带着我的绿色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。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，五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，身体强壮，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来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，瑞怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒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。

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。

学校：绵阳师范学院

院系：历史文化与旅游管理学院

专业：历史学

年级班级：2024级1班

姓名：何叶

学号：1002020320

实践单位：家实惠超市

实践时间：2024.1.25----2024.2.5

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。

一、实践目的

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。

二、实践内容

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。

三、工作体会：

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。

四、实践感悟

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。

五、实践总结

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：何叶

2024年2 月 5日

学院名：生物与环境工程学院 专业：应用化学

实践单位：杭州家乐福超市有限公司

实践时间：20xx年07月09日 至 20xx年08月22日 共43天

20xx年09月03日

生物与环境工程学院 应用化学082班 来xx

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。因为在这段时间里我们可以发掘出自己的爱好，做很多自己想做的事，但平时又没有时间做的事。满满当当的安排假期生活，快乐又充实。很多大学生都会选择抓住机遇，做一些社会实践活动，积极投入到社会这个圈子里，既可以锻炼能力，又能增长见识，何乐而不为呢?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作 ，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。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。让整日呆在象牙塔里的我，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。

整个八月份的时间我都在打工，这次选择的工作地点是在延安路上的家乐福涌金店。刚开始没上班的时候，我原本以为这个工作应该会很轻松。可是不然，上班之后，不仅要按家乐福员工的上班时间，早班从早上八点开始上班，到下午四点结束。晚班在九点半的时候下班（有时晚上人多，因为我是做收银员的，所以一般都要到10点以后才下班），因为晚上这个点几乎没公交车了，所以我只能选择骑自行车回家，而且每天要骑10多公里的路到家后已经精是疲力尽一到床上就睡着了。

自己的着装准备开会，需要场资深会和我们讲今天超市的活动和需要注意的方面。之后我们被安排到收银线上准备迎接每一位顾客，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，还要向收银中心上交一张4000元的时段表并把钱交上，忙忙碌碌的一上午就这样完了！下午亦是如此，下午的工作时间是1点30到4点半。之后只有到晚上的时候最忙。下班前，我们还要留下来点今天所有的钱！点清之后再次填单并上交。才可以下班！我的工作大概就是这样每天与人与钱打交道，每天看着那么多的钱，挺开心的。单据不是自己的 哈哈！在这份工作看似简单的工作中我懂得了许多，也受了好多委屈。 我懂得了当收银员不仅仅是收银员，在局外人看来收银员的工作很简单，就是顾客所选的物品的款结清。实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作 但是这不是收银员的工作全部，不能简单的把收银员的等同于收钱工作，这是因为大多数超市出入口与前台收银作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到第一个超市的员工就是收银员。选好商品结账时，收银员是最后一道防损线。不能忽略每一位客人，但他结账你可以微笑和你亲切的话语关心他帮助他装东西，借此机会可以看看他的购物车 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里话没有说，但我总结一句话，父母真的挺不容易的，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！通过这次暑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。虽然有些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！

了，因为搭称的那边可能会出错，你得会把关，看他的单价对否，还有就是数量和标签上的是否符合。2024超市暑期社会实践报告2024超市暑期社会实践报告。还有一种就是一些人的不好的习惯，他们会把东西装在衣袋里，你得了解他们的手段。比如一些小孩他们手里会拿个棒棒糖，如果你忘了收钱，他们知道也会不提醒你。这是主要的问题，当然还会有其他的细节问题，。。。。如果你想把自己的工作做的好做的高效率，你必须有认真负责的态度，工作流程要熟练，还有就是一颗热情，乐于助人的心。有团队精神，学会和别人合作。还有是和人交往，在那交往的对象就是顾客，同事还有老板，一切事情的前因后果都是有人来操作的，事情结果的好坏，和人有直接的关系，处理和和人的关系，会让你减少不少麻烦，会让你更高效的做事。顾客是上帝，我们就先从顾客说起吧。 如果站在我当时的立场上，现在我的想法是这个样子的。当他们走到我那的时候，我提醒他们出示会员卡，之后提醒他们看下自己的找零是否正确，然后帮他们把东西装好，如果比较忙的话，我会给他们一个袋子，让他们自己装，这其中要用自己的微笑和热情和他们交流，当他们有什么要求的时候，要帮助他们，当发现他们有什么需要帮助的时候，主动去帮助他们，如果他们有什么问题，要和解，而不是用讨论和争吵来解决。你乐意去帮助他们，让他们满意，他们以后会更加支持你们的工作，他们高兴字你这消费，你们的营业额会增加，效益会提高，这不正是你店里想看到的状况吗？相反，我观察了另一种现象，收银员和顾客发生冲突，因为一个很小的问题。比如当顾客索要塑料袋的时候，他会以很轻硬的语气说，不可以，这是要收钱的，这样会弄得顾客很不高兴，当他们有什么不明白的去咨询的时候，有的人会以一种不耐烦的语气回他，这样也会给他们一种不好的印象，没有了顾客，你的上帝都走了，你会待的更好更长久吗？答案是否定的。因此，为了他们，更为了我们，我们要把他们服务好，这样我们才会成长的更好，发展的更好。还有就是处理好和同事的关系，和同事搞好关系，你会把工作做的更加的好。 试想一下这种情况，今天一种商品的价格要改了，你的那个同事刚好知道，如果你和他还比较不错，他会即使的提醒你，你这边的工作会比较容易做，省去了一些不必要的麻烦。和他们的关系搞好了，你平时工作中有什么难题他们都很很乐意帮助你。怎么和同事处理好关系呢？你平时乐意帮助他们，和他们分享自己的快乐，把他们当朋友，他们也会对你好的，至少不会对你坏的！你做的好，老板对你满意，你的工作会比较顺利，得到的回报更更多的。那么怎么才能让老板满意呢？首先，要做好自己的本职工作。其次，在工作中发现了问题，要帮助老板即使的去解决，因为问题解决了，店才会有更好的发展，最后，是态度问题，当老板帮你指出自己的错误的时候，一定要干预承担，并且要感谢他，还要即使的去改正。生活就是这样，像五味瓶，有苦也有乐，是那么的难，但是如果你有信心去做好他，也就不觉得苦了，因为你看到了希望，希望在向你不停的招手，太阳在向你微笑，你会发现，活着真好。

现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该以一种学习的经验来看待工作，不管是什么工作总会有值得我们学习的地方，这种学习和实践社会的机会是很珍贵的。也是我们以后自己找工作，实践社会的资本。8月22号，短暂的实践生活就这样结束了，除了收获，还有很多值得我思考的问题。。。。。。

工作的第一天，由于还没有亲手称量过，导致状况连连，总是搞混，要不就是反应缓慢，以至于顾客们都有些情绪。旁边的雨琪看见我如此窘迫，忙过来帮我，要知道，她可是个热肠子，也是因为有了她，我下来的工作才得以顺利。

领班教我的那些套子，不知什么时候，脑子里一片空白，面对着来来往往的人群，什么都已抛到九霄云外，雨琪看出我的心思： 我来教你吧！ 我按照她的教法，先把糖果分清楚，然后牢牢记住编码，接着按下 打印 键，把带有刷码的小票贴到食品袋上面，这样，一项工作就完成了。

随着时间的消逝，超市的顾客量也到了高-潮，人们疯狂地抢着年货，我们也一刻不能放松，没有休息聊天的时间，手指很快肿了起来，我没有做声，依然平静的称量糖果。余娜看到我那肿的像包子的手，轻轻对我说： 我来代替你吧，你先在旁边休息一会。 怀着感激，我站在糖果区，抚摸着手指，一位老奶奶正挑选着精美的糖果，我看的分明，老奶奶把两种不同价格的糖果混在同一个食品袋中了，我走到老奶奶面前，向老奶奶说明事情的原由后，便小心翼翼地把糖果挑出，耐心地告诉老奶奶，哪些是价格相同的，哪些是不同的，老奶奶明白后，向我微笑，慈祥地说： 丫头，很少有人像你这么细心呢！ 我什么也没说，只是对老奶奶点了点头，虽然这是件小事，我的心却像抹了一层蜂蜜，无比地甜。

时间过得飞快，十几天的社会实践生活就这样结束了，我依旧沉浸在在新年来临的喜悦中，这次社会实践让我感触颇深。这次实践不仅让我学会了这份技能，还让我体会到劳动人民的辛苦，他们就是那样，一点一滴地为人们服务，却不求回报。工作的辛苦并没有压到我，反而让我的意志变得更加坚定，我想，这就是所谓的体验生活吧！

2024超市暑期社会实践报告

本次我进行实践活动的单位是xx-x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。2024超市暑期社会实践报告社会实践报告。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。

的多,我们主要进行了人员的疏散和引导,以维持超市内正常活动秩序。

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

实践体会这就是我的第一次社会实践,它引导我走出校门,走向社会,接触社会,了解社会,投身社会。这次社会实践活动让我更新了观念,吸收了新的思想与知识。让我明白社会才是学（2024寒假医院社会实践报告）习和教育的大课堂,在那片广阔的天地里,我的人生价值得到了体现,在那片广阔的天地里,我的劳动,我的付出得到了让我兴奋的回报。

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

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

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

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!

对大学生而言，社会实践是他们大学生活中不可缺少的一部份了。从大一开始，我就积极寻觅各种机会锻炼自己。通过参加实践活动，让自己在社会实践中开辟视野，增长才华，进一步明确了我们青年学生的成才之路和肩负的历史使命。为了能更好的了解社会，增长一技之能，这个暑假我再度走向了社会这个大舞台，迎接又一份新挑战。

转眼间，一个多月就结束了，在这里我体会到很多。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。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，服务态度相当重要。

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，要想取得的利润就必须进步销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，进步服务质量语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽量满足顾客的要求。

第二，创新注进新活力。

创新是个比较流行的词语，经商一样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。往年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是往年所没有的。现在生活水平进步了，消费水平也会进步，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在之前了，思想也要跟的上时代。父亲确切有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿看。横批：诚信为本。成信对经商者来讲无疑是生存的根本，假如没有诚信，倒闭是早晚的，诚信，我的理解就是人对人要老实，真诚才能得到很

**超市暑期实践报告篇十三**

为了尽早适应社会，了解家乡的发展、生活水平与物价情况，以及对零售业的深入认识，同时在假期中充实自己，培养自己的责任心，提高自身能力。

在我的家乡那边，随着建设力度的不断加大，拆迁户增多，来这里就业的建筑工人、装修工人以及商家等也逐渐增多，而我选择了紧挨安置区、商品房区和工地的芙蓉兴盛超市，在进行工作的同时也能有效了解社会的相关情况。

刚来这家百货超市的时候，我对各类商品的价格也进行了充分的了解，对各类商品的进货信息也进行了研究。这样就为经营百货超市打下了基础。

每天早上我七点半起床，洗漱、吃饭后八点钟来到超市里，在有顾客时，我的身份是导购员，引导顾客到相应商品处，有时候还要给顾客看看商品上的保质期、生产日期，尽量以真诚的态度和买家交流。有时候有的商品临近或超过保质期的话，我会及时通知店主，并且将该商品下架，避免被顾客买到。有时缺货了，我会写出缺货单，协助店主进货。在货物来了以后，我帮助送货人员将货物卸下，点货、并确定订单无错误后，付款。货物付款后，我会按照店主的安排用打码机打好价钱，并将货物摆在相应的货架位置。摆货物也是一门学问，必须把日期靠前的货物摆在日期靠后的货物的前面，这样才不会导致货物过期了还没卖出去。另外，货架必须保持整洁干净，这一点我深有体会。我工作的前期，有一排货架靠入口的一端很脏，有很多蜘蛛网，我也注意了下，顾客很少买这货架上的商品，这货架上有巧克力，薯片等等，按理说不会出现这种情况，但事实就是这样。后来，我趁有空时将该货架里里外外打扫干净，并将货物整齐码放，接下来就大不一样了，薯片卖的很快，由于货物经常移动，基本上没有了蜘蛛网的迹象。

此外，我也积极和送货人员交谈，由于地处湘潭，我们家乡那边嚼槟榔的人很多，所以有整整一小货架的槟榔，包括九个品种的槟榔，所以就有九个相关的送货人员，在与他们的交谈中，我了解到了不同槟榔公司之间的相互竞争，大多数槟榔都中奖，而各自品种的游戏规则以及中奖率都不一样，而槟榔各自的口味又不一样，所以这几种槟榔基本上是平分销售额的。只有一种：张新发，是不同的，不同在中奖，这种槟榔是不中奖的;不同在价格，其余的卖8块，只有这种槟榔卖9块。但是，这种槟榔恰恰是卖的最好的，究其原因，除了槟榔品质，我想最重要的是“品牌优势”，就像“派克”钢笔一样，通过提高价格，使得品牌变得与众不同，往往能吸引更多人眼球。另外和送货人员交谈中，我也了解到他们的艰辛，比如老湘潭槟榔的送货人，虽然工资比较高，但是他们真的很累，基本上每天都在各自负责的区域内跑来跑去，开着小小的电动车却载了几大袋货物，而且风雨无阻。比如送西瓜的瓜农，不仅要打理好瓜棚，还要担心西瓜的长势以及销售情况。比如送桶装水的大哥，因为水是生命必需品，所以他每天都要工作，不仅要送好附近每一个超市的货，而且还要爬上几层楼保证居民的用水。所以说，我们现在的美好生活都有人在背后默默地付出，我们必须珍惜。

由于我们家乡这边正在开发，所以外来的建筑工人也比较多，这些工人大部分都负担着整个家庭的生计，付出了很多的汗水，这从我收银时收到过很多从工人手中递出的被汗水浸湿的钱可以看出。每次他们进来买东西，我会根据我所了解的、性价比最高的商品向他们推荐。尽量做到真诚待人。

在忙完一天的事情后，我便开始往冰柜中摆饮料，同样，是不冰的摆里层，冰的摆外层，这是因为要第二天早上才开冰柜电源，摆完后就开始关店门了。我以这种方式做了一个月的工作，即早上八点到晚上十点，感觉确实有点累。于是，在接下来的一个月，经过和店主的协商，我调整了工作时间，从早上八点到下午六点，这样相对来说就轻松了些。就这样，我的两个月的暑期工作到8月31号就结束了，我领到了1200元的工资（包吃），虽然钱不多，但我学到了很多关于零售方面的经验，也学到了与人打交道以及为人处世之道。

1.要真诚地对待他人。

2.工作时要认真负责，努力才能有回报。

3.我们现在的幸福生活都有人在背后默默付出，所以要珍惜。

4.三百六十行，行行出状元。每个行业都有各自的价值，都对社会有一定贡献。

**超市暑期实践报告篇十四**

实践时间：20xx年07月\*\*日至20xx年08月\*\*日

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。

实践内容：

今年年暑期7月\*\*日至8月\*\*日，为期一个多月的时间，我在合肥永辉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!

实践结果及总结体会：

通过这一个多月的暑期社会实践活动，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，在永辉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!

**超市暑期实践报告篇十五**

炎炎夏日,烈日当头,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双手和大脑维持自己的生存.同时,也想通过亲身体验,让自己进一步了解社会,在实践中增长知识,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写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.

8月15号下午,我走进了这家超市,正好销售部的班长是我四年级的数学代课老师.所以我就让她找点事让我做做.她说:”今天刚来了货,你就帮着点货上货吧.”这几天下来,我学到了了不少知识和做人的道理.

在这次时间中，我也进一步了解了“样品”这个词语。在校学习过程中，“样品”是被检测的商品。在这里，“样品”是被记录的商品。它代表着这次进货过程中这种商品的数量，便于以后查账需要。反应出企业工作人员严谨不懈的态度。

在服务态度方面,顾客至上。在我们服务过程中,遇到顾客随便拆封还把物品坠落在地的情况,我们走上前去捡起物品,做好包装,不与顾客争吵,只能轻言提醒。

在人际关系方面，员工之间要保持和睦的关系.每个人分管一个销售领域.其中不定期的上货.贴标签之类的事就必须有人帮忙才是,否则只身力量很薄弱,工作量很大,难以完成。如果别的员工肯伸出援助之手,这便是小菜一碟。而且这在整日无聊的站立销售中多了几分人情味,一是:身为站店的员工，只有这个时候才可以有借口坐下来“歇歇”:二是:可以和同事们小声说说话,解解闷，疏散了几分无聊。

在超市站店这种工作薪水不高，但却需要每天长达7个小时的忠于职守。每逢家里有事，为了超市正常运转，员工就会私下调班。其实每个人站7个小时都累了，但是谁不会遇到特殊情况呢？现在帮别人，不等于就是在帮未来某一天也陷入这种困境的自己吗？所以我觉得人要互相理解、互相支持、互相照顾！

同时,在实践过程中,我还发现了这家超市的不足之处,我想在此做几点建议:

一:标价牌发黄陈旧.站在顾客的角度,我觉得陈旧的东西激发不起我购物的欲望。

二:该超市没有降价商品,就算货架上的东西堆放的时间很长了,也不会做一下降价处理。后来,经我了解,此类商品可以退回,那我觉得这也是一种收回成本的好方法。但我在想，如果降价处理的话，可以把价格定在进价以上一点，一方面可以收回成本，另外还可以多一点收益。当然，如果贵超市不在乎这一点收益的话，那另当别论。而且，在某种意义上，退回厂商这种方法也减少了客流量。如果有降价促销商品的话,就会有一些人不定期光顾.这抓住了消费者的求宜心理,从而带动消费。站在一个消费者的角度，我觉得消费者的宗旨是价不在高,质量要好。

三：借鉴xx超市成功经营的例子，我觉得xx超市应该设立一个大的方便的办理会员卡的平台。我个人觉得会员卡是带动消费，圈住老顾客，吸引新顾客的大好“手段”。会员可以享受积分商品和特殊降价商品，还可以用积分换取物品，这可以大大调动消费者的消费积极性。

几十天的实践，我感觉自己长大不少，终于认识到校园其实还是很小的，虽然它占地千余亩，但它仅仅是社会的一小部分，仅仅是一个引导人的机构。在学校，我们学的是理论，讲的是道德文化，而走出校门，步入社会，我们学的便是素质与能力，讲的便是气质与内涵，但两者还是相通的，为的都是顺利进入激烈的社会竞争，求的都是出类拔萃。

“千里之行，始于足下”，这近二十天短暂而又充实的实践，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和干事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实践也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

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