# 在超市实践报告(大全11篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-04-25

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**在超市实践报告篇一**

第一段：引言（200字）

超市是我们日常生活中常常光顾的地方，为了加深对超市运营的理解，我参加了一次超市实践活动，并写了一份实践报告。通过这次实践，我深刻感受到了超市的运营模式和管理方法，也对我个人的成长产生了积极影响。在这篇文章中，我将分享一下我在超市实践中的体会和心得。

第二段：了解超市运营（200字）

在超市实践中，我发现了超市的运营模式的精髓。超市之所以能够长时间稳定运行，是因为它们基于深入的市场调研和数据分析，有针对性地选择产品并合理布局。不同超市的定位和目标顾客群也会影响到它们的产品种类和价格。了解了超市的运营方式后，我深刻体会到了对市场需求的准确判断和灵活调整对于企业的重要性。作为一个消费者，我也更加懂得如何根据自己的需求和预算去选择商品，避免盲目消费。

第三段：感受营销手段（200字）

在实践中，我发现超市的营销手段无处不在。超市会利用良好的布置、打折促销、优惠券等手段吸引顾客进店购物。更令我印象深刻的是，超市的产品陈列和展示技巧。通过精心设计的货架、标签和展柜，超市能够让顾客更加容易找到自己需要的产品，甚至诱发购买欲望。这让我深刻认识到产品包装和陈列对于提高销售效果的重要性。作为未来的营销从业者，我会更加关注产品的包装设计和营销策略，以提升产品的竞争力。

第四段：关于服务质量（200字）

超市的服务质量对于顾客的满意度有着直接的影响。在实践中，我亲身体验了超市员工的服务态度和专业程度。他们总是面带微笑，热情地回答顾客的问题，并热心地为顾客提供帮助。这种良好的服务意识和服务态度使我感觉非常舒适和满意。同时，超市也注重检查员工的专业知识和技能，以提供快捷和准确的服务。这使我意识到作为一个从业者，良好的服务态度和专业技能是必不可少的。

第五段：个人成长（200字）

通过这次超市实践，我不仅对超市的运营和管理有了更深入的了解，也对自己有了一定的成长。我意识到作为一个消费者，在购买商品时需要客观理性地进行判断，避免被各种营销手段误导。同时，我也认识到作为一个从业者，服务质量、专业性和良好的态度对于营销行业的重要性。通过这次实践，我更加明确了自己未来的职业方向，并对于我的个人成长充满信心。

总结（100字）

通过这次超市实践，我对超市的运营模式、营销手段和服务质量有了更深入的了解，也对我的个人成长产生了积极影响。通过这次实践，我学会了如何理性消费、如何进行市场调研和数据分析、如何提供优质的服务等，这些都对我的未来发展有着重要意义。作为一名年轻人，我将立志成为一名具备市场洞察力和服务意识的营销从业者。

**在超市实践报告篇二**

学校：

专业：

年级：

姓名：

学号：

实践单位：

实践时间：

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在家乡的佳和超市二楼商场部做了一个小小的销售员。虽是一次短短的寒假社会实践，却让我收获良多！

1月08日上午我到人力资源部报名，1月09日上午我到人力资源部领取了工卡，第二天我们所有的实习生接受了一个简短的培训，大致内容就是有关我们的管理制度和服务态度问题，因为我们都知道佳和超市是非常注重服务的。至此我正式开始了我一个月的工作生涯。

虽然以前经历过类似的销售，有些工作经验，但是面对一个新的工作岗位，我的内心还是有点忐忑。而且刚开始时发生的调岗事件，更让我对自己失去信心。由于岗位的需求我由女装部调到男装部。不过我还是很快的接受并且让自己适应了这个岗位。接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

在服装部每天都要清理许许多多的货物，都需要仔细的清理，否则就会有失误，清理失误是件很麻烦的事。货物有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的能力的。(和谐社会的发展，贡献自己的一点微不足道的力量。同时选超市内的实践活动，我还可以关注下今年的物价，由于今天的经济波动，物价一直上涨，我想通过在超市工作，可以了解下这方面对于人民生活的影响。作为一个大学生，我有必要认识这些，以为将来更好的服务社会打基础。

同时选在超市进行实践活动，一方面可以避免过早接触复杂的人际关系（自己还是学生，接触社会是一个渐进的过程），另一方面也可以检查下自己的工作实践能力，也是尽到了自己服务社会的目标。

在超市的实践活动，包括了实践前期工作、实践过程和实践体会一共三部分内容，每一部分都是和服务社会息息相关的。前期工作是对实践内容的初步了解，实践过程是对服务社会的根本认识和行动，而实践体会则是对于服务社会的思考和反映。而在实践过程当中，我作为一个参加到其中的人，所感受到的是作为一个超市工作者，自己身上的那种社会责任和工作义务。这里没有钩心斗角，有点只是微笑和温暖。作为社会的一份子，一个好的超市工作者是必要的，正是由于他们的渺小，才铸就了城市的辉煌。能够完成这次实践活动，为服务这个社会贡献自己的力量，我觉得非常有意义。

服务社会的多少，不在于你的岗位的好坏，而在于你的内心是否强大，决心和耐心很重要。超市的实践活动，同样可以尽最大的努力来回报社会，服务社会。坚持下来的人，才伟大。

做好我们每一分子，来服务社会使其更美好，

**在超市实践报告篇三**

两个月的暑假就这么匆匆结束了，我的社会实践。让我整天呆在象牙塔里，品味生活的现实和艰难。也许，这种真实的体验才是最珍贵的收获。

整个8月份我都在工作，这次我选择了在家乐福世界商店工作。因为学校9月开学，所以我选择在马培德做文具的暑期促销。8月的这个时候，面对儿童学校的开学，几乎每一家大型超市都会有这份学习简讯的推广，各大商场的文具厂商为了吸引学生和家长的注意力，都会开始降价。

刚开始不上班的时候，我觉得这份工作应该很轻松。但除此之外，上班后，按照家乐福员工的工作时间，早班早上八点开始，下午四点结束。晚班九点半下班，因为家离工作地点还有点远，所以晚班下班回家已经十点半了，旅途上每天坐车还是有点辛苦。去年在太平洋全兴店为一个服装品牌做推广工作的时候，还挺轻松的，只是要自己负责自己的工作。但是在超市里，每个厂家的促销员不仅要负责自己厂家的促销工作，还要每天帮家乐福负责这个档次的其他商品。比如在文具区贴上商品价格的标签，定期查看价格，看看是降价还是涨价。如果有新的商品，也要帮忙装货，安排彩车，负责整理散货的分类。每天上晚班的同事下班前都要把面收拾好。所以我的日常工作不仅仅是向客户介绍公司的产品，还有很多其他的事情。刚开始的时候，我并不了解帮助其他货物装载和安排彩车的工作，因为我觉得我只是在为一个制造商做促销，不应该负责其他工作。但是，工作了几天，我也明白了，这些好像是超市的规矩。作为一名推广人员，我不仅要为制造商工作，还要为商场工作。现在的超市其实是在节约成本。所以我每天都习惯了，忙碌，充实。

超市每天都会遇到各种各样的顾客，偶尔也会遇到外国朋友。这是练习英语口语的机会。很多时候，有些家长会陪着孩子去买学习用品。在这样的场合，他们可以培养自己在学校学不到的沟通能力和表达能力，在社会上自己积累。现在，赚钱对我们来说并不重要。作为学生，我们应该用一种学习经验来看待我们的工作。无论什么工作，总有值得学习的地方。这种学习和实践社会的机会非常宝贵。也是找工作，践行社会的资本。

在家乐福工作，虽然没有学工商管理，但还是看到了超市管理方面的一些问题。比如有些商品需要放在彩车上。今天看到同事们一个个努力把货放好。明天领导来了，让他们放到别的岗位。这样的事情经常发生，浪费时间和人力。我觉得这些事情应该尽快安排好，不要等到做完了才否认。我也遇到了一件事，就是一个商品在不同的时间价格相差太大。工作中的一个同事今年6月买了一个全新的拉杆包，售价59元。因为当时大概还剩下少量，所以价格很便宜。8月份，许多同类型的书包来自制造商。这个书包原价199元，现在促销价148元。同一个商品59元和148元真的差别很大。6月份，买书包的顾客很少。是因为现在开学了，每天买书包的顾客很多，所以价格差那么多吗？今天的顾客认为大型超市的东西是公平的。有一次遇到一个厂家，我从她那里了解到，一个书包超市的进价在105元左右，现在卖给客户的价格在150元左右。一个书包超市的利润在50元左右，相当于购买价格的一半，所以超市每天的利润应该很大。

8月31日，短暂的实际生活就这样结束了。除了收获，还有很多值得思考的问题…

主要经历:

这种社会实践很快就过去了，但我从中学到了很多，甚至这些东西也会让我终身受用。工作的时候要学会全力付出，不要太在乎付出多少，努力多做点，做点有用的事情。你努力了，别人就看到了。无论如何，重要的是工作的有效性和绩效，这是领导看重的。

不管做什么事，哪怕是小事，都要慎重，千万不要敷衍。也许琐事很重要，所谓细节决定成败。人与人之间智力和体力的差异并没有想象的那么大。有很多小事，一个人可以做，另一个人可以做，但是结果不一样。往往是一些细节上的努力，决定了完成事情的质量。

我的思考:

社会实践可以让我们更好地接触社会，了解社会，加入社会。它帮助我们的大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多东西是我们在学校学不到的，比如与人交流的能力，表达自己的能力。社会实践可以加深我们与各行各业的人的感情，拉近我们与社会的距离，开阔我们的视野，增长我们的才能，更好地确定我们的目标。希望以后有这样的机会，可以从实践中得到锻炼。

以上是我暑假的经历和感受。虽然没有那么轰轰烈烈，但是至少很充实，给我带来或多或少的对生活的感悟和一定的影响。

**在超市实践报告篇四**

超市作为城市生活中不可或缺的一部分，为我们提供了快捷便利的购物体验。而在大学课程中，实践报告也成为培养学生实际操作能力的重要环节。在本次超市实践报告中，我深入了解了超市运营管理的方方面面，也体会到了超市的优势和不足之处，从中获得了一些宝贵的经验和教训。

第二段：超市运营管理的理念与策略

超市作为商业机构，其运营管理理念和策略是对商品、顾客和员工的综合考量。在我参观的超市中，其明确的定位和差异化的经营策略给我留下了深刻印象。超市通过准确定位目标消费群体，针对不同顾客的需求提供个性化服务，有效提高了顾客满意度和忠诚度。同时，超市还注重与供应商的合作，建立稳定的供应链，确保商品品质和价格的竞争力。在超市经营过程中，高效的库存管理和陈列布局也是至关重要的，可以最大限度地提高销售效益。

第三段：超市的优势与挑战

超市的发展离不开其独特的优势，然而也存在一些潜在的挑战。首先，超市的规模经济使其能够批量采购商品并以较低的售价销售给顾客。其次，超市提供的便捷购物体验和丰富的商品种类满足了顾客各种需求，进一步增强了顾客对超市的依赖程度。然而，超市面临的挑战也不容忽视。随着线上购物的兴起，超市需要面对电商的竞争和顾客的消费习惯变化。此外，超市在库存管理、陈列布局和售后服务等方面也需要不断改进，以保持竞争力。因此，超市需要不断创新和提高运营管理效率，以面对激烈的市场竞争。

第四段：实践报告中遇到的问题与解决方法

在实践报告中，我也遇到了一些问题，但通过团队合作和积极探索，最终找到了解决方法。首先，我们面临的一个问题是如何进行市场调研和顾客分析。通过对超市周边环境和顾客购买行为的观察，我们收集了大量的数据，并运用相关技术和工具进行分析，从而得出了有价值的结论。其次，我们在超市布局和陈列方面也遇到了一些困难。在与超市管理层的沟通中，我们提出了一些建议，如改进货架布局、提高商品分类准确性等，并得到了超市管理层的支持和认可。最后，我们还发现了超市员工在服务态度和专业知识方面的不足。我们通过培训和指导，提高了员工的服务意识和产品知识，从而提升了顾客满意度。

第五段：个人成长与体会

通过这次超市实践报告，我不仅学到了许多超市运营管理的知识，还提高了自己的实际操作能力和团队合作能力。在整个实践过程中，我体会到了实践的重要性和价值。只有在实际操作中，我们才能真正理解和应用相关理论和知识。此外，团队合作也是我在实践报告中重要的一环。通过分工合作和相互学习，我们克服了许多困难，并取得了可喜的成果。这一系列的经历使我更加自信和成熟，并为将来的职业生涯打下了坚实的基础。

总结：

超市实践报告是我大学生活中的一段难忘的经历。通过接触实际操作和与超市管理层的互动，我深入了解了超市运营管理的方方面面。同时，我也收获了宝贵的经验和教训，并提高了自己的实际操作能力和团队合作能力。这次实践让我意识到实践的重要性和价值，也为我未来的职业发展提供了宝贵的经验参考。通过不断学习和改进，我相信自己能在未来的职业生涯中取得更好的成绩。

**在超市实践报告篇五**

首先对我们新一佳作一个简单的介绍。新一佳是现代大型综合连锁超市，是广东省流通龙头企业。公司始终坚持“创新、服务、满意、第一”的经营理念，以“走进社区，服务街坊”为宗旨，大大满足了顾客“一站购齐”的购物需求，深受广大顾客喜爱。本着“立足深圳、巩固广东、辐射全国”的发展目标，自1995年创办首家深圳宝安分店以来，已先后在全国各地成功开设了100多家超大面积的卖场。 20xx年新一佳销售额达168亿元，位居广东省零售业第二名，在全国连锁商业居第十四位。 20xx年3月5日进入新一佳，开始了3天集中式职前培训，经过培训我对新一佳的企业文化、宗旨、使命、发展战略、人才战略、企业政策等有了一个初步的了解。在这3天中对我影响最大的是李总裁讲话：“六心不定，输的干干净净。要选择自己终生的奋斗事业，心有多大，就能做多大。要有吃苦耐劳的准备，伟大出自于平凡。要把零售行业搞懂、搞透。”

在实习期间我给自己制定了几条规矩：

1、坚决遵守超市的各项规章制度：

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。我们新一佳超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以迟到早退等。超市的营运标准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。我认为，这些是最基本的，应该要遵守。

2、不管是谁，随喊随到。

在超市做实习生，有时是很忙的。特别是一连几家供应商送货过来，有很多货物卸在收货部。仅有几个人在收货部是忙不过来的。既要验货又要把货装走运到仓库。这时候，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，把各个部门的货物分开，并分别送到各个部门货架附近，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。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，在经理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，我们就要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。如果没有什么顾客，也没有货要补，我就会到办公室看一些报表。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的，也学到了很多的东西。

超市应当是结构很简单的企业，但是它的经营管理却是不容小视。作为连接生产商与消费者之间的枢纽，它起着至关重要的作用。

超市的最主要成员就是经营管理者与销售人员，诸如人事、财务、防损等当然也是不可或缺的部分，但是真正主宰超市命运与发展前景的仍然是经营管理者。一个盈利较大具有很好前景的超市必然拥有一批优秀的经营管理者。

作为经营管理者，是整个超市商业行为的核心组成，必须具备有良好的.个人素质与经营理念。超市是一个薄利多销的企业，需要的是留住老顾客，吸引新顾客。当超市内出现了货物质量问题时，该向顾客道歉的及时道歉，该赔偿的及时赔偿，该退换的及时退换，做到顾客对商品和服务满意、放心。

做任何事情都讲究天时、地利、人和。超市经营也是如此。

天时：各种节假日是上天赐予超市的最好盈利时机。经营者们应该抓住节假日这一良好时机。机不可失，时不再来。面对这一时机，管理者应当做出果断的决策。在节假日期间进行一系列的促销活动。因为节假日期间，市民大部分都不要上班，顾客量会大幅增加。而顾客一般具有贪小便宜的特点。超市进行促销活动必然会吸引顾客大批量购物。促销的主要手段有降价、连带销售、赠送礼品、达到一定金额给予一定折扣等。虽然降价使商品单价盈利减少了，但是一天的总盈利却是大幅上涨了。

地利：一个超市，其地段位置极其的重要。它要比邻居民区，交通便利，人流量大。但是这样的地段租金一般相对较贵，并不是所有的超市都能负担的起。因此做好超市的宣传就显的尤为关键。超市的宣传大体上可以分为两个方面，一个是有形的，一个是无形的。有形的方面主要是指超市自身的宣传，比如张贴海报，在电视报刊上进行广告宣传，聘请专人进行传单式宣传。无形的方面主要是消费者之间的口碑宣传。有形的宣传是以资金和人力为基础的，而无形的宣传则是以超市的信誉为基石的，是超市长期诚信经营而形成的。有形的宣传与无形宣传是相辅相成，缺一不可的。地利的另一个方面就是做好商品的生动化陈列。所谓的生动化陈列就是指以诱导消费者购买的方式将商品明显展示，有效的向消费者传递商品形象，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。要做好生动化陈列。首先，货架必须清洁，整齐，卫生。其次，将商品尽量摆放在良好的陈列位置，争取最大的陈列面。再次，应当及时整理货架，及时补货，更换破损商品和过期产品，滞销商品要适当调整排面或设法处理掉，并且促销及特价商品要保证较好的陈列位置。如果正确运用商品的配置与陈列技术，销售额可在原来的基础上提高10%以上。

人和：这一点在超市经营中也极为重要。中国人都讲求“和气生财”。超市的人和主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当的处理好超市与顾客之间的纠纷和矛盾。要做到人和。首先就要在顾客购物过程中下足文章，让顾客对服务态度满意。这一点主要就是导购员要有良好的服务态度和一些专业的导购知识。其次要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询与投诉。

超市经营管理者方面应对公司的职员进行定期的业务培训。知识是日新月异的，只有通过不断的学习与积累，才能丰富自己，完善自己。公司职员的素质直接关系到超市的发展前途，因此定期的业务培训是必要的。正所谓“磨刀不误砍柴工”，只有磨好了刀，才能事半功倍，游刃有余。

当然，超市的经营管理者应当严格执行奖惩条例。对表现突出的职员该表彰的表彰，该升级的升级。对犯错的职员该罚的罚，该开除的开除。这样才能提高员工的工作积极性与责任心。

在实习时期，每周三都会到园岭店或总部接受培训。培训前都有一段实习回顾，每个人的实习体会都值得自己去思考和感悟。接着是公司各部门高层领导对我们进行培训，领导的讲话大都是经验的积累和总结，对每位领导的讲话我都会认真做笔记，在实习中慢慢体味，感觉高层领导讲的话真的很有道理，需要去学习，掌握好，并贯彻下去。通过以上的培训，使我对零售业有了越来越多、越来越深的了解，并逐渐融入新一佳。

选择了新一佳，就选择了零售业。一直以来，我是在宝安店22部门实习，特别是对22部门的食品有一种天然的喜欢。对零售业，我是发自内心的热爱，从小就听别人说热爱是最好的老师。也听别人说，人的一生要读懂一本书，精于一件事，我想要把零售业这本书读懂，要把零售业这件事做好。只要每天都进步一点点，十年磨一剑，十年见真功，到那时，就能把零售业搞懂搞透。我们这一期商学院的学生都是职场新手，在以后的工作中可能犯这样那样的错误，希望总部及各级领导对时批评指正，“优点可以相师，缺点务必改正”。

这次实习为我们今后在工作能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们以后能在社会上立足增添了一块基石。我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几个月的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还很漫长，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

国内零售业竞争越来越激烈，随着信息化的发展，城镇化的推进，管理的现代化，国家道路网的畅通，物流系统的完善等，零售业大有形成垄断之势。“强者更强，弱者逾弱”是自然的公理。我们每个人都要有危机意识，我们新一佳同样也要有危机意识，新一佳的发展方向是全员迅速调动起来，发扬不怕苦，不怕累，奉献拼搏精神，苦练内功，加强管理。只要有资本，就跑马圈地，加速开店，只有门店数量多，销量大，实力强，才能与国内外零售巨头相抗衡，只有这样才能把我们的事业做强做大。我们公司才能做百年企业。要做就做最好，要争就争第一，应该是我们每个新一佳人的内心追求。理想要立即行动，要坚定信念，坚持到底。伟大出自于平凡，在平时的工作中，要做到营运标准化、规范化、科学化，要讲礼貌，要尊重供应商，要教育指导培养员工，要全心全意为顾客服务，全心全意为人民服务。

**在超市实践报告篇六**

让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样一个机会，好好的大干一场。

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。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，还有很多的规定所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。

二。不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是结帐的日子。，一连几家供货商送货来，这时候就忙了。仅有几个人在收货处是忙不过来的。于是我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物送到各个货架附近，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。货架上的货物被顾客买走了，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，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！所以，我应该找些事情做一下：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。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

今年的暑假虽然不是很长，但还是必须要进行社会实践。近年来，社会实践似乎成了学生的必修课，各地各年级的学生都利用假期时间进行不同的社会实践。说实话，刚开始去进行社会实践只是因为这是一项作业，但是在我结束了这次暑期社会实践之后，我发现我学到了很多在学校里学不到的东西。

我选择的工作是做超市营业员，所在单位是本市一所中型超市，生意红火，很有发展前途。至于实践目的，自然是接触社会，增加实践经验，为以后工作打下基础。虽然这次的实践与我的专业并不对口，但是我想增加一点专业之外的社会知识还是一件好事。

虽然已经不是第一次参加社会实践，但是对于做超市营业员还是很陌生的。所以最初对这次实践还是觉得比较新奇的。我在8月5日上午8点正式开始我的工作。负责人交给我的都是比较简单的工作。我的主要工作就是客流引导、摆放货柜商品。但是，即使是比较简单的工作，刚开始时我还是不能很好地完成。我的方向感一直不是很好，而且对这家超市也不是非常熟悉，所以开始时对于那些问路或者询问商品具体位置的顾客我经常只能报以歉意的微笑。比较庆幸的就是周围的姐姐、阿姨们经常会对我伸出援手，避免了不少尴尬的情况。而摆放货柜商品时，我也是经常出错。

不断的错误让我最初的新奇和憧憬消失地无影无踪。本来以为这种超市服务员的工作是很简单的，不需要动脑，也不需要太多的体力劳动，可是自己做起来才发现根本就不是那么回事。任何一项工作都是需要动脑思考的，任何一项工作都有值得让人学习的地方，对于任何一项工作都不能轻视和放松。而且，在工作的时候，就会发现，我们在学校、课堂里和书本上学到的东西实在是很有限的。社会才是最大的课堂。再多的知识，再多的理论，没有实践，都是空话。

而在接下来的几天中，我会利用休息时间主动地去了解超市商品摆放的位置、一些商品的特性，向周围的同事们询问他们的工作经验、工作心得等，虽然他们不一定都有高学历，但在工作方面还是值得我学习的，而且我也再不像刚开始时一样不知所措，于是几天下来便基本熟悉了超市的总体环境，做起事来比开始时得心应手了，效率有所提高，错误也变少了。明显感觉到自己的进步，心里很是高兴。

在这次实践的最后几天，我已经能比较好地完成我的工作，对于前来询问的顾客，我已经能基本解答他们的问题了。对商品的摆放也能让管理员满意。

虽然这次做超市营业员的时间不是很长，只有短短的十天，而且我也很明白其实自己在超市也没什么贡献，倒是给别人添了些麻烦。不过，我在这里见到的、学到的、悟到的东西都是难以估量的。时间一晃而过，却让我从中领略到了许多东西，而这些东西将让我终生受用。

在超市工作每天会遇到许多形形色色的顾客，勉强可以算得上是阅尽“人间百态”。从很多顾客的衣着、气质、态度等方面也可以深刻感觉到社会的不公平。超市里每天人来人往，也偶尔会有一两个小偷，虽然也有摄像头在工作，可是这也是对人眼力的考验。可见在任何工作中都必须具有敏锐的观察力。也有时候会遇到蛮不讲理的顾客，但是作为一个营业员必须时刻谨记“顾客是上帝”的宗旨，必须什么时候都保持良好的态度，不管是做人还是工作，都必须具有广阔的胸襟，而且在适当的时候要能够忍耐。体会到了营业员的辛苦和难处，我想以后我逛超市的时候也应该要注意这些。正所谓“己所不欲，勿施于人”嘛。

**在超市实践报告篇七**

第一阶段：我们实习小组听取超市的简单介绍和现状;熟悉超市商品类别和分布状况。超市因其目标市场面对的是学生和老师，所以与一般大型超市不同，其产品结构比较独特，结合在校学生和老师的消费特点，以学生日用品和各种品牌的零食为主打产品构成。同时经营各种居家生活用品以及各高中低档礼品、服装和烟酒商品。各种商品价格比其他超市都便宜。部分商品(如日化类)设有打折专柜，为学生提供最优质的服务。

第二阶段：熟悉超市上货程序。了解从验货到货物上架，层层把关。这是超市工作最重要的一步!验货时须认真核对其数量，检查生产日期和品牌名称。最后按货物类别上架。什么样的商品有什么样的陈列方式，大致有三种凡是，第一种为品牌供应商向超市要求专架陈列的商品，。超市经营者不得在此位置再陈列其他商品;第二种是针对畅销商品。根据商品销售情况，销量好的产品将有超市自己专设销售货架;第三种为自由摆放的商品。此类商品为购买频率较低，价格较高的产品，一般放在货架的顶端或者最下层。就商品陈列的基本原则是尽可能的引起顾客的注意力，刺激购买。在听装饮料的摆放中，我有很深的印象。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果。但在超市却是相反，正面朝下，一时没有想明白，当我询问营业员才了解，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不购买。

在实习过程当中，通过超市员工监管人员的介绍和自身研究了解到一些目前超市需要改善的地方:

第一，提升员工的责任心。超市货架上的商品总给人一种凌乱的感觉，缺少货物时没有谁能及时地补充而参差不齐;营业员不能及时地解决超市内存在的小问题。例如，当在货架上发现有过期或损坏的商品时，不能及时的下架处理。要实现员工具有责任心需要加强改善管理机制。对发现此类问题的员工实行奖金鼓励方法，促进其积极的态度。

第二，超市应完善财务管理工作，实现多种促销手段。具杨经理介绍超市现在的财务制度很机械，财务管理模式单一，不能实现过多的商品促销策略。因为这样需要比较复杂的财务管理程序才能完成。

第三，实现促销手段多样化。在超市很少能见到一些促销活动。一般超市里面悬挂着各式各样的降价打折广告，五彩缤纷特别引人注目。学生群体大多数虽然不是工薪阶层，但是对于许多的优惠活动很感兴趣，而且大多数所购商品都是属于冲动性购买，感性大于理性。超市可以利用这一点抓住商机。

第四，大厅卫生状况不佳，居然出现了卫生死角，卫生状况很差。在实习期间，实习小组成员中很少到过这个角落。相映的存放与这个位置的商品也是很少有人来管理，存积灰尘太多。超市卫生状况对于顾客来说相当重要，因为顾客很容易将其联系到超市内所陈列的商品卫生状况，会存在许多的疑虑。

第五，面对新世纪的大学生，更加注重生活的质量，充满着浪漫的情节。大学生们不断追求新鲜事物，注重视觉的多样性。针对这些特点，超市似乎没有什么反应，给人一种没有活力的感觉。如果每逢节假日进行打折促销活动，张贴各种宣传海报而且定期更换。更重要的是在超市内设置更多的休闲区域，为学生顾客提供就地消费的场所，营造浪漫环境。超市大厅里，有许多货柜摆放杂乱，没有有效利用空间。相信经过重新设计将会有意想不到的效果。

**在超市实践报告篇八**

相对于家教而言，做促销员更能锻炼人的能力，其接触的人多，同时很好的考验了应变能力和反映能力。

在各种促销员中，我认为数码电视类的促销更具有挑战性，也可以更好的展示个人的能力。在去年寒假期间我曾给一家国际品牌做过电视促销员，在此期间吃了不少苦头，但也学到了很多东西。首先我来说说做兼职的时间和找兼职的途径。大学生做兼职的时间是大一下学期到大三的上学期之间，这段时间学业不是很重，又不会面临考研和找工作的压力，只要合理安排好时间，对英语和计算机的考级不会有太大的冲突。找兼职的途径是通过同学或学长的介绍，找中介公司时一定要找正规的(90%的中介都是骗人的，所以一定要搞清楚公司是否正规在交中介费)。在做促销员的过程我们需要注意以下几点：

1、勇于自信。大学期间很多比较内向同学想找一份兼职，但由于各种原因导致相当一部分不够自信，不敢去找一份能锻炼人能力的兼职。原因大致有以下几种：为人内向，不善言辞;相貌不好，不敢尝试;担心能力，患得患失;自尊心过强，害怕失败……。其实当我们真正的争取一份工作并用心做下去以后，你会发现很多时候自要我们自信一点，以前的种种原因根本是不存在的，很多貌似很困难的事情的可以容易的解决掉。所以在找兼职和面试的过程中我们一定要自信(尤其是内向的同学)，我想找工作过程中也是差不多的吧!

2、学会忍受。作为85后的大学生，我们中间有相当一部分同学是独生子女，在家里是“小皇帝”“小公主”，父母长辈包容了我们很多的缺点和错误;在学校，同学之间也能够有所忍让。但在外面做事时，当你的劳动和付出用金钱进行定价后，不要指望别人还会包容你，这时候我们就要学会忍受。尤其是做促销员的，遇到的人三六九等什么样的都有，有的顾客素质低无理取闹鸡蛋里跳骨头，甚至是骂骂咧咧的，这时我们要能承受委屈，学会忍受。作为新手，在刚开始做促销员的时候，我们肯定会有很多东西不懂，会犯一些错误，在面对正式促销员批评我们的时候，要虚心接受，学会忍受不要一点委屈都受不了，跟正式促销员发生冲突。总之，在刚开始上班的时候，尽量夹着尾巴做人。

3、注意细节。我们大学生在刚接触社会的时候经验不足，很多人大大咧咧的，不注意细节，这会给公司的正式员工留下不好的印象。因此在上班的时候不要经常的接发短信，在给顾客介绍产品的时候不要接电话，如果是非常重要的电话，一定要给顾客解释清楚，给予他们足够的尊重，否则这个顾客十有\*会立刻转身走人。其它的如促销员一般的情况下在上班的时候是一直站着的，大家也要注意一下，不要没顾客时就坐在沙发上，而且很没有坐姿，被公司检查的人发现了，可能你离走人已经不远了。

4、努力学习。作为临时促销员，无论是对产品性能的了解，还是应对顾客的技巧经验，都会有很大的不足。这时，我们应该积极的想向正式的促销员学习，即使站在你面前的是一个高中生，甚至是初中生小学毕业生，也不能因为对方的`学历比你低而不愿请教他。任由自己不懂的问题积累起来，使得自己的能力的不到提高，时间长了你很可能被其他人给挤掉。我有同学就因为这样被挤掉了，把一天八十的工作(在武汉一般的临时促销员在35-50之间)拱手让给了他人。我们也应该积极了解各个商场的工作程序，如怎么开发票、做售后安装、做优惠单、做预约送货单、给顾客调试机器等等。这样一旦正式促销员有事离开柜台或上中班上午不上班或过年时需要你顶班时，你就能马上顶上去，这时你的价值就会大大的增值，对于你长期在这个公司做很有好处。

5、吃苦耐劳。做促销员本身就是一个很苦很累的活，做临时促销员因为开始没经验，更需要付出更多的精力。而我们大学生还有自己的学业，如果不能吃苦耐劳，不要找兼职。平时上班的时候可能会经常到不同的卖场，我们不能因为从学校到卖场需要坐一个多小时的公交车就晚到早退，由于临时促销员都是在销售旺季上班，有时候会晚点下班是很正常的。遇到这种情况不要抱怨，也不能影响工作时的情绪，否则你也可以另选东家了。

6、搞好关系。临时促销员工作的好坏都是正式促销员说了算的，因此，一定要与正式促销员搞好关系。对于他们的批评要虚心接受，产生误会时要尽量解释清楚，不要和他们争执，因为与正式促销员高不好关系而被辞退的人很多。而商场的经理、柜长和其他品牌的正式促销员也要搞好关系，这会使你在实际的工作得到很多的帮助。即使是和主要竞争品牌的促销员也要搞好关系，免得被给“小鞋”穿。

以上几点是我做临时促销员时的一点心得体会，希望对那些想要做兼职的学弟学妹们有所帮助。

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

**在超市实践报告篇九**

本次我进行实践活动的单位是xxx超市。它是位于我们市中心的一家综合性的购物中心。我在这家超市的工作岗位有导购员、收银员，还有保洁员。本次我的实践活动圆满结束，并且达到了我预期的目的。实践的内容包括了主体、总结以及实践体会等内容，并且附实践论文一篇。以下是我对此次为期2周的实践活动的具体说明。

主体主体内容共包括了3个方面：实践前期工作、实践过程以及实践的体会。以下我将会分别从这三个方面来谈谈我此次实践的收获。

实践前期工作在实践前，我先了解了下附近几家超市的情况，并通过分析自身的条件，最终选择了较为合适的一家进行寒假实践活动。在确认了进行社会实践的地点之后，我联系了超市的负责人，并对实践一事征得其同意，自己是无偿对超市义务劳动，他也表示愿意提供力所能及的帮助。

在正式超市进行实践活动前，我首先向相关负责人了解些具体的情况，包括工作人员的概况，工作的日常以及对自己所要进行的工作的规章熟悉。其中，我认为对超市内秩序的维持和收银，是我此次实践活动的重点。为此，我首先了解了超市管理规范并记录了其中重要的几点：

1、服务态度要认真，要谨记顾客就是上帝

3、不可监守自盗，违者重罚

4、应当按时上下班，不可迟到早退，有违者扣奖金

5、超市内保持清洁，禁止抽烟明火

以上就是我根据超市内的条例自己简单记下来的几点。从事超市工作是一件简单但是重要的事情，直接关系到了社会的稳定和发展，我整理好了自己的状态，准备投入到这为期两周的实践活动中。

实践过程今天是我实践活动的第一天，也就是上班的第一天吧。负责人把我交给了人事部的李经理。李经理简单的给我介绍了超市内各方面的工作，总结起来大概分了5类：一类是关于货物的存取和搬运工作，一类是关于超市内清洁和物品分类及标价摆放的问题，一类是超市收银问题，一类是关于超市内保安问题，最后一类是关于超市内的秩序维持问题。因为是第一天来，他先让我熟悉下超市内的各方面环境以及各个环节的大概工作流程，好在心里有个底。我大概在经理部呆了多半天，听了经理的介绍后，对这里的工作有了大概的了解，并认识到，其中两类是适合我们女生的工作，今后的实践重点也就放在了这两个方面，当然其它方面也会简单的涉及一点，用来全面的完成我的实践活动。随后的一天时间里，我在超市的各个岗位都流动了一遍，做到了初步的熟悉，我知道接下来的将会是几天忙碌的实践活动了。

超市的上班时间是8点整，我早上起来收拾好后就来到了超市内，经理在昨天就交代我今后几天的实践内容就是在超市正式员工的帮助下进行其中一类的工作就是关于对超市内物品的摆放以及标价问题。这是一项看似简单实际操作起来却又十分繁琐的事情。

首先，物品种类繁多，虽然有专门的区域共你来区别摆放，但是由于现在临近新年，某些东西的消耗特别巨大，就需要我们特别的忙着补齐所消耗的货物，以求做到供需平衡，要把需要的东西摆放正确，才不会误导顾客，才能避免不必要的麻烦，总之这是一种一刻也不能停下来的活，还需要你集中精力去认真的做；其次就是物品的标价问题，这是整个环节的重中之重，因为在超市买东西，上面的标价一定要正确，避免标价错误导致不必要的纠纷，而超市内形形色色的各类物品多如牛毛，就需要一个人的耐心和细心，才能完全胜任这项工作的。我花了很多时间在记住某件物品的价格，可是有时候还会记错，在其它姐姐的帮助下，我才能顺利的完成，这里不得不佩服这些超市的工作人员。接下来的几天我一直在这个岗位上工作，跟着姐姐们学习到了不少东西，也从中吸取了不少经验。在这个岗位工作的同时，有时其它岗位有需要帮助的时候我也会帮助，比如超市内货物的搬运，由于人手的短缺，我也帮忙搬运小件物品，那天还是我身体最累的一天，不过，这类工作一般是有男生来做的，我们只能帮着搬运或者暂时看管的。其中还有帮助保安维持超市秩序的工作，当带上那个袖标的时候，感觉还真有一种沉甸甸的责任感，过年了人流特别的多，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。思想汇报专题让我明白社会才是学习和教育的大课堂，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。

在最后，我要感谢给我实践活动机会的超市负责人以及在实践过程中给我指导和帮助的各位姐姐们，谢谢你们！

通过调查了解我校在校同学所使用的手机数量，手机品牌和手机的价位，以便了解其对手机市场的行情。对我校同学的消费倾向及消费行为进行分析，为手机生产企业制定营销策略，提供客观依据。

本次调查的对象是我校所有在校的学生。

采用网上调查问卷的形式与电子邮件问卷的形式相结合调查方法。

随着生活水平的改善和手机的价格下调，使不少大学生拥有了自己的手机，但在他们大部分中，究竟是什么时候开始拥有自己的手机的？在调查中发现，1998年拥有自己手机的人只占总调查人数的15%；而1999年也不见有什么起色，只有总调查人数的13%；但在xx年时，一切却改变了，有26%人开始拥有自己的手机，还记得那时候，刚好是手机竞争风暴，各手机商纷纷降价，很多人都是在那时候买的；不过更厉害的是在xx年，有30%的人拥有自己的手机，可见需求成上升趋势。到底哪个手机商拥有的顾客最多呢？马上揭出我们的谜底，最多人使用的手机牌子是————诺基亚，在调查中，一共有36%的人使用这款手机，耐用是它的一个最大卖点，而不断扩张的功能也使不少人选择它；而排名第二位的是索尼爱立信，虽然使用者人数却是诺基亚的一半，即总人数的18%，但它的市场份额有不断扩大的趋势，亮丽的外形与实用的功能是不少人选择的重点；第三位是三星，占13%，三星虽然拥有高技术，但价钱却令不少学生消费者望而却步；接着是摩托罗拉和西门子均占6%；阿尔卡特占3%；飞利浦占2%；与飞利浦占人数比相等的是索尼；接着是nec和国产牌子，均是占总人数的1%。可见诺基亚这一世界手机销售商果然不负众望，霸占了头位，而其他牌子也不甘示弱，拥有一定的支持者。

xx年—4—16

xx年年x月x日

各位同学你们好

感谢您在百忙之中来参加我们的调查活动，我们很荣幸的邀请你作为我们的调查对象，相信你一定配合我们的工作，在此表示要衷心感谢。

**在超市实践报告篇十**

二习地点佳惠超市五年级大三

三实习人

六实践单位家惠超市

实践是迈上社会的基础，社会实践让我们经验丰富。生活中的大小事情每时每刻都在锤炼着我们。在经历了超市的工作之后，我明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大差距的。即使一个小小超市的经营也不容忽视，不但要细心、周全，还要有策略，谋略。社会实践是迈上社会的基础，社会实践让我们经验丰富。生活中的大小事情每时每刻都在锤炼着我们。在经历了超市的工作之后，我明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大差距的。即使一个小小超市的经营也不容忽视，不但要细心、周全，还要有策略，谋划。

实习目的：尝试经商的滋味，增加自己的阅历，积累社会经验。作为一个大学生，毕竟身在学校，接触社会的机会很少，我们需要有更多的体验，更多的经历，为我们以后就业做好准备。同时还可以通过自己的双手赚取一部分生活费，减轻家里的负担。

暑假就这么匆匆地过去了。我在这期间体会了很多，感受也很深。

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

在工作期间我们必须做到如下：

6、每天营运部巡店及指导：检查内容及形式同上，但每天应侧重一个重点。

10、每天值班经理都要在超市卖场中巡查，对当天卖场的状况进行必要的调理。在不影响本职工作的前提下，尽可能帮店方员工做力所能及的事。

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

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

但是也会有一段小插曲。记得有一次，快下班的时候我和同事看着没有多少顾客，也没有缺货什么的，我们就做一块聊起天来了。很不幸，，被老板看到了。结果，他把我们叫到训了一顿。呵呵，当然这样的事情就发生了这一次。以后就再也没有这样的事发生了，因为我们都接受这个教训了!即使在超市里站着没有什么事做，也不能像在家里似的，随便找个地方就谈东论西的。在超市里要维护自己的形象，更要维护自己所服务的超市、公司的形象。即使做到了这些也算不上是一个优秀的服务员，更多的还有下边的体会。

一个月的时间,虽然不长,但也了解到了很多关于社会关于自己的问题:1.听从安排,安排的事情不要问为什么.2.认真做自己该做的事,不管什么时候,不要泄气.3.不管自己的工作能力如何,一定要积极,向上,努力.做不了最优秀的员工,但必须做到是最努力的.4.人的可变性是很强的,改变一种说话方式,客户或许就会做出与原来相反的的决定,所以不要急于放弃客户.5.客户的培养是需要时间的,不要急于求成,可能会适得其反.6.了解客户的需要是最重要的.7.保持微笑,准备好问题,认真聆听,然后分析问题,引入产品,解决问题。.

不论什么人,什么学历,从事什么工作,好好的表现,展示自己的能力,不要错过好的机遇.没有一件事情是轻轻松松的,但每一件事都是让人成长的,经历一段过程,喜悦或是艰辛,尽管经历的方式不尽相同,但它的结果是相同的。我们都会因涉事而成长.其实工作中不一定有太多地方用到专业知识,更多的是我们要耐心,细心一步一个脚印,脚踏实际的去工作。只有基本工作做的够好,才能赢得上级和同事的信赖,才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧,更多的是在做一些很小的事情,而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的,正可谓:一屋不扫何以扫天下?现实,就是这样.以上就是我这些日子来的体会,我的不足之处希望老师给予纠正和指导,谢谢!

.社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。\"艰辛知人生,实践长才干\".尤其是我们学生,只重视理论学习,忽视实践环节,往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高.就是紧密结合自身专业特色,在实践中检验自己的知识和水平。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,进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。

社会才是学习和受教育的大课堂,在那片广阔的天地里,我们的人生价值得到了体现,通过社会实践,让我们大学生提前了解社会,为将来真正走上社会提供宝贵的经验和阅历,也为将来从事任何工作打下良好的基础。大学生社会实践是引导我们学生走出校门,走向社会,接触社会,了解社会,投身社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想,修身养性,树立服务社会的思想的有效途径。

大学生除了学习书本知识,还要进行社会实践.因为很多大学生都清醒的知道\"两耳不闻窗外事,一心只读圣贤书\"的人不是现代所需的人才。大学生人在实践中培养独立思考,独立工作,独立就解决问题的能力。所以我觉得在校大学生要借机培养自己的实践和创业能力。同时在实践中帮助别人。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。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。

陶渊明说过：“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”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。

**在超市实践报告篇十一**

20xx年xx月xx日

这是我大学以来第二个寒假，相比于去年少了份青涩与急躁，多了份成熟与稳重，经过了一年半的大学生活，我不断提高自己独立解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥补自己身上的不足及与优秀人才之间的差异，我明白其实我需要做的还有很多。虽然我很想到大型超市里去应一分工，但是基于自家就有一份急需人手的工作存在所以我也就没有舍近求远，在自家给爷爷打起了工，这样也算肥水不流外人田，这也是一个机会不是吗?超市销售工作在我感知范围内觉得是非常容易的，但是事实却非如此，销售过程中受到了多多少少的挫折和打击，同时也感慨不少。

基本情况是这样的，爷爷开的是个体的小型超市，麻雀虽小但五脏俱全，所以店里的东西很多，需要记住大量的价码，开始的时候别人无论要买什么，我都得问问爷爷或者看价码，不过经过几天的熟悉我也就记住了很多，对价格有所了解。春节串亲访友的人很多，购买礼品的人很多，这时候推销就起到了很好的作用，开始我只喜欢站着等着顾客到来，而不会想着主动去对客户进行推销，后来看到其他的销售员都可以成功推销一些礼品，也就心痒痒了，主动向顾客推销不错的礼品，而且战果不错，这也应证了室友们常说我具有把黑的.说成白的然后自己又能把白的再说成黑的的本领。在销售过程中我发现有两个极端是非常让顾客反感的：一完全不闻不问，由顾客彻底的自由购物;二就是一路随行，问东问西提供超范围服务。而最让顾客喜欢的是在他们需要的时候提供讲解，在不必的时候供给自由，这样才会给顾客创造一种方便舒适的购物环境，也能带来一定的回头客。

虽然在超市中我只负责销售和导购的工作，但我也明白了不管超市是大是小，他都有自己的一个运营模式和流程。超市每天在快要结束营业的时候都要查点货物，看看明天需要进一些什么货，然后打电话给进货商，讲好数量时间。对于超市的财务问题，要记清楚每一笔账，否则就会越来越乱。

服务态度很重要，要掌握服务技巧。

所谓态度，即是真诚和微笑，只有让你的顾客买的舒心买的放心才能留住老顾客。所谓技巧，即是根据购物者的心情的需要来变换自己的服务方式，不管做什么，技巧都很重要，只有辛勤和蛮力是不够的。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。

还有两点我们需要谨记：

诚信是成功的根本。

成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

越在慌乱的环境中越要镇定，这样才可以井井有条的达到目的。

由于春节期间购买的人很多，所以一定要照顾完一个顾客在顾及下一位，否则最后哪一位都不能照顾周全。这件事也要应用在生活和其他的工作中，遇到紧急的事不要慌了手脚，要镇定应对，还要懂得随机应变，这样才能避免冲突减少损失，保障利益。

通过十来天的实习，我又丰富了不少人生阅历，明白了更多的做人道理，理论和实习是不一样的，这世界上有很多道理你都看似明白、理解，其实真当身临其境的时候又是另一回事，只有真正经历过了，才能有能那个资本说自己懂得那个理。

总的来说这次实习还是让我挺满意了，收获了不少。

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