# 最新超市促销员实践报告(模板9篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-07-25

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？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...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？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。

**超市促销员实践报告篇一**

北京的冬天，天寒地冻，而且今年也是50年一遇的寒冬。但是在这个寒假里我却满怀激情——我的第一次社会实践，因为这次是我第一次独立的出去做事，而且是做自己喜欢的事，一切都只能靠自己了，既有些期待又有些胆怯，不过我还是走出了这一步！

虽然只有短短的半个多月，可对现在的我来说，是我人生的一个转折，它让我尝到了社会的酸甜苦辣！记得一年前，曾经尝试着做销售的我失败了，当时我没有任何促销手段，只是凭自己的一腔热血，可那时的热血青年太天真了，因为她完全没有了解这个市场，更没有一个团队，在没有任何准备的情况下盲目的开始了！所以在经过一番自己销售过后，那股热情也悄然溜走了！

之后的我做了深刻的总结，从开始的产品成本，到定价，以及宣传的品牌形象，我都犯了一些错误，想走低价位的我完全没有兼顾市场的定价，以导致质高低价很少人购买，而且宣传的力度不周，根本没有带动身边的人，这又是一个致命的要害，像这种推销没有一个核心的团队是难以靠个人力量来开展的！这些都是创业所需的基本素质，而我还不懂，所以我需要学习更多的专业知识来增强我的实践能力！在上一学期中，我们开设了第一堂专业课——市场营销学，使我们对我们专业有了进一步了解，也多了一份对专业的热爱，对创业的憧憬和对未来的期待！

怀着这份热爱憧憬和期待，我踏上了这次寒假的实践路程。我把我的想法给以前的销售经理提了一下，没想到他却欣然的同意帮我看看公司是否有合适的暑期工作，他说，有些地方需要很多促销员，看我愿不愿意做，因为很苦，而且很多人不愿意做。我想，做这一行或许应该从最基础的做起，至少这样我可以学习学习那些前辈的经验吧！于是这个寒假我来到了深圳，一个经济发展飞速的城市！

本来说过来做促销的，可是临时有紧急任务，因为公司纸品要进入美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁最大零售企业——沃尔玛里去！这是公司的一个大的客户，不能怠慢，而且还是总监亲自领军，所以我又不得不转向加入这一行列中去！我所做的工作像文员一样，打印文件以及一些琐碎的事情，不过比文员有趣多了，因为每天都是不同的任务，做不同的事，可以看一些公司的内部资料，以及所见的合同，当我看到沃尔玛那份合同的时候我仔细的看了下，有中英两部分，条款很多，很细，让我感叹，这真不愧为最大的零售企业啊！还有他的商品库存积压表，全是英文，让我这英语白痴可吃尽了苦头，这让我暗暗下了决心一定要好好学英语！身边的人也给了我很多帮助，在我对工作表现不好时他们及时提醒我，还叫我怎样做，这使我感到特别有家的温暖。特别是总监，对我的影响很大，他的那种能屈能伸的精神亲眼让我感动！

说实话，这次公司纸品能进沃尔玛非常不容易，这与我们总监的努力十分不开的，可以说没有他，这合同根本拿不下来！是他撇下了自己的面子，去跟沃尔玛的那些下属商谈，沟通，可以说沃尔玛的有些员工是很没有耐心的，稍稍多问几个问题，就说，连这个都不知道，自己下去看吧！你想，堂堂一个公司总监受到这种待遇会是什么感受，可他没有气馁放弃，而是很虚心的礼貌请教，通过他的努力和我们的齐心协力，可以说终于听到合同要下来的消息了，我们都兴奋得快哭了，我也被他们感染了！可是总监去拿合同的那天又出现了一个小问题，因为打电话，那个助理一直不接，接了一次还很凶的说“大清早的打什么电话！请发邮件给我”。没办法，总监只能再发邮件预约了！幸好合同还是顺利的拿到了，可捧在我们手中好沉啊！

这次的社会实践，虽然时间不长，却是我步入社会的第一课，我的沉甸甸的第一次！

**超市促销员实践报告篇二**

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。

去年高考后，在亲人的介绍下，到南昌市中山洪客隆做了半个月的福娃糙米卷的促销，感觉收获颇多，懂得了怎么样跟人相处、跟人交流、以及促销的方法等。所以今年考完试，依然打算继续做超市促销员，等待我的不知道是什么，很期待。

回到家里稍作调整，便开始了xx年7月4日到xx年8月4日的为时一个月的日本进口牛奶糖悠哈的超市糖果促销的社会实践。

在洪客隆里，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：上班不可以吃东西、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。

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!

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。

。其实考试完，走遍南昌市大街小巷就这种工作适合我们，毕竟很多地方都不招收暑期工。在南昌市，人才劳动市场出现了一个死循环：有求有供，可很少有学生能在南昌市找到兼职，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。

由此，就出现了一个死循环，劳动市场的漏洞，供求的怪现象。

对于打算在南昌市找兼职的学生来说，一定要：早，快，准!

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!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。

学生打工本来就很廉价，所以我们更不能降低自己，因为我们是学生，大学生，是灵活机动的主流，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。

**超市促销员实践报告篇三**

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。这就要求我们行使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沟通，所以我们还可以在社会实践中学到很多在校园里学不到的常识。这就形成了从实践中进修，从进修中实践的良性轮回。

当今中国经济飞速成长，国内外经济赓续变化，在机会越来越多的同时，也泛起了更多的问题，有了更多更艰难的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好教材里的常识，还要主动走进社会，积极在实践中进修其他的器械，赓续增加自己的经验，全方面武装自已，才干在这个社会有容身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寒假暂时工，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，赓续地提醒自己要勇敢地接近顾客，羁糜顾客，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刻教我若何推销产品。我也慢慢地摊开胆去测验考试，其拭魅这种交流比想象的简零丁了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的扮演而忘了紧张。害怕就是这样被战胜的。关键在于勇敢地迈出第一步。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。虽然天天只有上午或下昼班，但一段时间下来，照样腰酸脚痛。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。\"

在黉舍，天天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么工作要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的显示扣你工资或者将你解雇。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后细心的推销产品。这也其实锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才干冷静，冷静了才干很好地经由过程顾客的言语与表情察觉顾客的设法主意，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必需主动起劲才可能继续干下去。在黉舍，每一个学生都在为取得更高的成就而起劲，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯挚，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各类各样的顾客、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，我们还得不拒却修别人优异的处所，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，而不是在卒业后读本速成书便可成的。这些工作很多同窗沉浸于进修与消遣还未来得及思虑，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论进修有必然的差距。在此次实践中，这一点我感触传染很深。在黉舍，进修的理论常识很多很多，几乎是面面俱到;而在实际工作中，很可能是书本上的常识一点都用不上。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义务。有时刻我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要进修那么深奥的常识呢?现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗?其实不然，在进修这些吃力的常识的同时，我们的进修能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在很多书本中教我们若何去做好自己，教我们树立自己弘远的幻想，这将更好的为我们社会实践打根蒂根底。作为大学生，我们的岁数也不小了，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工作，这就意味着我们必需得正视社会实践。毕竟卒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。我们要带着实其实在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被很多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人最先看不起大学生，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，也确实很多大学生找不到好工作。这正说清楚明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了;当然也说清楚明了某些大学生切实其实不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的照样大学生。这就为什么照样有很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进修。我们在校园里进修到的先进的科学常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把握专业常识还有社会实践能力与经验。

在社会上要擅长与别人沟通是需要长期的演习。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。人在社会中都邑融入社会这个整体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中加倍融洽，事半功倍。别人给你的定见，你要听取、细心、虚心地接管。

在工作上还要有自傲。自傲不是麻木的自夸，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傲。其实有谁一生下来句什么都邑的，只要有自傲，就能战胜心理障碍，那一切就变得简单解决了。

常识的积累也长短常重要的。常识如同人的血液。人缺少了血液，身体就会虚弱，人缺少了常识，头脑就要枯竭。此次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必需了解这方面的常识，对其各方面都有深切的了解，才干更好地应用于工作中。

此次亲自体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，照样一次人生经历，是一生珍贵的财富。在往后我要列入更多的社会实践，考验自己的同时让自己熟悉的更多，使自己未踏入社会就已体味社会更多方面。

经由此次工作我从中进修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。可是假如你只问耕耘不问收成，那么你必然不会交到很多同伙。对待朋，是弗成能斤斤计较，弗成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。不论做什么工作都必需有主动性和积极性，对成功要有信念，要学会和四周的人沟通思惟，关心别人，支撑别人。

在此次寒假的工作中，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，这对我往后的生活和进修都有很大的匡助，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!让我在以后的人活门上加倍坚强!经由过程这段时期的工作学让我更深刻的体味到付出和收成的关系，也让我知道金钱赚取的不简单!在以后的大学生活生计里我要很起劲的进修，遇到难题我会加倍坚强!

会交流，为社会做贡献。只懂得空言无补是远远不及的，以后的人生旅途是漫漫的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

**超市促销员实践报告篇四**

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

当今飞速开展，国内外经济不断变化，在时机越来越多的同时，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寒假临时工，做促销员。

社会实践报告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，得时刻注意效劳顾客。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。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的时机，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很为难的。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、虚心地承受。

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，学历缺乏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。

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。不管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。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。这就要求我们行使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沟通，所以我们还可以在社会实践中学到很多在校园里学不到的常识。这就形成了从实践中进修，从进修中实践的良性轮回。

**超市促销员实践报告篇五**

这几个月里我最大的体会就是做事都要谨小慎微，不要因为事情简单而掉以轻心。也明白了我们现在的处境并不是很理想，应该有危机感。常听别人说社会跟校园是两个截然不同的世界，当时不理解之间到底有什么不同，经过这次亲身经历，的确明白了其中的差异。刚刚到这个新的环境中的时候，真的很不适应，每天的工作，真的觉得很累而且很无趣。可随着时间慢慢的过去，我觉得如果要适应这个社会，必须要克服许许多多的困难，而且要试着改变自己，使自己能够融入这个残酷的社会中去。而且我慢慢的发现其实理货员工作也不是那么无聊的。每当想到这里，我就不断的鼓励自己，要好好在这里工作，好好学习相关的知识。来到这里的前几天，每次都会有几个个师傅带我，也正因为这样我很快进入这个角色中，同时发现要学习的知识太多了，怕自己学不过来，可慢慢的，我觉得只要把一些重要的知识记住，并时常的温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识和实际的工作相互结合起来，其实也不算太难的。虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但在他们细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。在他们的细心教导下，我学会了很多知识，比如食品的保质期要时常的检查、台面必须保持整洁，对顾客的服务态度和自身的素质也也很重要的。 您好 ，欢迎下次再来 这些最基本的礼貌用语是必不可少的的，虽然我不太爱说话，但我慢慢的克服这些毛病。遇到问题之后该如何处理等等。其实我觉得我要学的东西远不指这些，我要学习的知识实在太多了，心里也有点儿着急了。感觉自己差的很远。

也懂了，我们过去花的每一分钱都来之不易，都是父母辛辛苦苦用血汗钱赚来的。未来我们要走的路很长，学校给我们安排这个机会能让我们及早的发现自身的缺陷。

认识到了不足就要尽早的去改正，如果安于现状那么等待我们的就是被社会所淘汰。我以后要丰富自己的人生经验，使自己的工作和个人能力在以后的道路上更上一个新的台阶。

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。

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。

实习时间

年8月20日

实习地点

亿鑫超市

实习单位和部门

私人永和饭店

实习内容

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。

**超市促销员实践报告篇六**

这几个月里我最大的体会就是做事都要谨小慎微，不要因为事情简单而掉以轻心。也明白了我们现在的处境并不是很理想，应该有危机感。常听别人说社会跟校园是两个截然不同的世界，当时不理解之间到底有什么不同，经过这次亲身经历，的确明白了其中的差异。刚刚到这个新的环境中的时候，真的很不适应，每天的工作，真的觉得很累而且很无趣。可随着时间慢慢的过去，我觉得如果要适应这个社会，必须要克服许许多多的困难，而且要试着改变自己，使自己能够融入这个残酷的社会中去。而且我慢慢的发现其实理货员工作也不是那么无聊的。每当想到这里，我就不断的鼓励自己，要好好在这里工作，好好学习相关的知识。来到这里的前几天，每次都会有几个个师傅带我，也正因为这样我很快进入这个角色中，同时发现要学习的知识太多了，怕自己学不过来，可慢慢的，我觉得只要把一些重要的知识记住，并时常的温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识和实际的工作相互结合起来，其实也不算太难的。虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但在他们细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。在他们的细心教导下，我学会了很多知识，比如食品的保质期要时常的检查、台面必须保持整洁，对顾客的服务态度和自身的素质也也很重要的。 您好 ，欢迎下次再来 这些最基本的礼貌用语是必不可少的的，虽然我不太爱说话，但我慢慢的克服这些毛病。遇到问题之后该如何处理等等。其实我觉得我要学的东西远不指这些，我要学习的知识实在太多了，心里也有点儿着急了。感觉自己差的很远。

也懂了，我们过去花的每一分钱都来之不易，都是父母辛辛苦苦用血汗钱赚来的。未来我们要走的路很长，学校给我们安排这个机会能让我们及早的发现自身的缺陷。

认识到了不足就要尽早的去改正，如果安于现状那么等待我们的就是被社会所淘汰。我以后要丰富自己的人生经验，使自己的工作和个人能力在以后的道路上更上一个新的台阶。

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。

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。

实习时间

年8月20日

实习地点

亿鑫超市

实习单位和部门

私人永和饭店

实习内容

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。特别是星期星期星期三，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!

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**超市促销员实践报告篇七**

随着期末考试的结束，期满已久的寒假终于到来了。回到了家里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里也出现了一些想法。思考着这个寒假干点什么，作为一名大学生，我希望大学的寒假能与以往不同，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，我哥便在他干活的家家悦超市帮我找到了一份短期促销员的工作，我促销的是红酒，上班时间分为早班和晚班，每天轮着上，名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，红酒由于各种原因卖出的很少，厂家推行的政策，超市的组长也不及时执行，只能我在两端受气，最后，由于家里有事，我辞职了，工资也没有及时要。

我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级压下级，老员工以大欺小的现象太普通了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学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。面对朋友，切不可以斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，也有苦累。也许，这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但是总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，4天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

**超市促销员实践报告篇八**

（1）实践地点：

（2）实践时间：20xx-1-15——20xx-2-10

（3）负责事务：货物搬运员及服务员

大学期间，社会实践活动是学生生活的重要组成部分，积极参加实践活动对于提高大学生的做事能力及道德品质有促进作用，同时让我们有更多机会接触了解社会，为我们今后步入社会大家庭奠定基础，拥有更多经验和技能，在以后的职业生涯中，我们会有一个明确的目标，从而更好适应社会生活。作为大学生，社会实践活动不仅是我们的任务，也是我们的责任，通过参加实践活动，我们会重新认识自己，从而激发自己的更多潜能。

经过一个多月的打工实践，我有很多感悟，通过亲身经历，作为一个社会小角色，我逐渐融入社会之中，对很多事物有了一定了解，总结这个寒假的打工经历，我得到几点体会及经验，当然，对于全面了解实践活动的实际意义，对于我们大学生有很大帮助，在超市的辛苦工作让我深有体会，我有了许多感悟，坚持、认真、责任是我们的态度，通过不断磨练，我有了教训及经验，这对于我今后的成长有很大积极作用。

责任心是一个员工必备的素质之一，对于每件小事，我们要有足够的耐心对待，只有高度认真才会有好业绩。当上司分配任务时，作为员工要拥有很高的热情和高度的责任心才会圆满完成。对待顾客，我们要负责任的告诉他们商品的信息。在平时的工作中，我们要检查、摆放和保持货物整洁，对过期货物要及时检查出来，这也是对广大顾客的负责，。经过很长时间的工作，我掌握了一些技巧和知识，这对我以后踏入社会有促进作用。

在这个岗位上长期工作，我们要有足够的耐心。枯燥乏味的工作考验着我们的耐心。当顾客询问基本信息时，我们要耐心地告诉他们情况，虽然有的顾客并不买东西，但我们仍然要告诉他们，为他们提供服务。面对超市空无一人的情况，我仍然要保持精神抖擞，坚持到底。另外，通过在超市的学习，我也体会到做生意的不容易，这也让我有很多感触。

不论我们做事还是做人，我们都要诚信，这是我们的成功条件之一。俗话说“诚招天下客，誉从信中来”优质的产品和上好的服务才能诞生好的超市，作为经营者，一定要有好的职业操守，再加上诚信的员工，生意才会越来越好。再次，老板要会经营超市，有好的策略，才会赢得顾客的好评。

虽然只有一个月的打工实践，但是我很高兴有机会接触社会，打工除了赚钱外，它也为我提供一次锻炼机会，面对生意人，面对顾客，面对社会，各种困难都需要自己解决，自己更要坚持。社会实践的作用就是让我知道自己的缺点，我提前进入社会，了解社会，对社会有了好的了解，这避免我以后走弯路，当我遇到挫折时，我会有心理准备。其实，通过在外打工学习，我也接触了许多未知事物，亲身体验了经营者的艰辛与辛酸，同时也学习到了许多为人处世的方法，如宽宏大度，认真负责等。我不仅拓宽了视野，而且认识熟悉了许多新朋友，这使我的交际圈更大了，结识了许多朋友让我更全面了解社会。通过与各种人物的接触和交流，作为大学生，我感到很幸运，因为我有机会学习各种知识。

总之，在超市工作，我有了很大的收获，当然，我也有许多需要改进的地方，比如我要学会思考如何工作更有效率，如何友好地与顾客交流。社会实践活动让我有了前进的方向，给我一次机会，我会利用它努力实现自己的目标。

**超市促销员实践报告篇九**

在实践中了解社会，让我学到了很多在课堂上根本就学不道的知识，也打开了视野，长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的基础。下面是关于大学生暑假超市促销员实践报告范文，欢迎阅读!

我第一次当打工仔的日子。和阿姨说好了的，我要去她的西餐厅体验生活，七点钟必到，我便早早起床做好当服务生的准备。以前我去餐馆吃饭的时候，我有一个不太好的习惯，就是不和服务人员说话，而今天我作为一名服务生，我想起以前的我便觉得有些羞愧——今天我要去当服务生了。在家简单地喝了一碗粥，我便和妈妈一起来到了一家事先联系好的西餐厅，开始体验服务生的生活。

我今天来打工的地方是xx市小有名气的一家西餐厅。一楼有酒吧和茶吧，在大厅的西北角有一外20平米的地方是音乐演义驻唱的地方，二楼是西餐厅。

餐厅经理根据我的身材给我发了一套服务生的服装，虽然搭配起来觉得是不伦不类，但还是很感兴趣的，既然是服务生嘛，就得去为客人服务，怎样把服务工作做好这才是真格的。妈妈要我面带微笑，态度要和善，认真服务。我心里虽然好奇好玩，但必须认真对待。

最开始，餐厅经理认真地给我讲了一些有关服务生的工作事宜及一些要求，我都用心记在心里，我是负责端菜的。刚开始真的有些手忙脚脚乱的，总是手脚不听使唤，时间一长我就开始腰酸腿疼，而且总觉得客人在用异样的眼光看着我。这时我心里就很慌乱，我越想做好手脚就越出乱子，最后没办法我就只好停下来，呆呆地站在一旁观察人家是怎样服务的。我突然觉得我干活的时候，是累赘，可是当我不干活杵在一旁的时候，我又觉得自己很碍事。这种感觉很烦闷。心情从一刚开始的好奇好玩，到现在情绪的低落。

中午，我心情不好只是淡淡地吃了口饭。

心情却并没有好转。准备下午的工作吧。

我一开始还是站在一旁，看着其他的服务生谈笑风生为客人服务，渐渐地我也学着他们的样子，面带微笑，认真地把盘子碗摆放到位，手脚也渐渐听我的使唤了，为客人上菜，最后我学会了为客人倒酒等服务生必备的一些知识要领，虽然很辛苦，但心里很是高兴，脸上也露出了甜蜜收获的微笑，通过这次实践活动，我觉得我变得成熟了一下子长大了许多。这时我感到一种幸福，因为我成长了。

从学校回到家，我感觉好亲切，好想和以前一样轻轻松松过个好年，一直宅在家里。但这样自己不是太颓废了。我忽然想起有个社会实践的任务，便开始联系我以前的高中同学一起去打工，以便丰富寒假生活，体验爸妈赚钱的幸苦和提高自己的实际动手能。当我告诉父母说要去打工时 , 他们都感到不妥：这大寒假的，天气又不好，再说没几天就过年啦。况且我还没在家呆几天又要出门打工，大过年的一个人出去打工 ?人家都往回赶我却要往外走肯定不好 , 厂家指不定送去的也不一定会要。我也没想到自己在他们眼中居然是这个样子。

“没有实践，就没有发言权”,只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。这次寒假。其实学校要求我们参加社会实践 , 无非是想让我们提前接触社会 , 了解社会 , 这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心 , 于是我才决定今年要真正的去接触社会 , 品尝社会的酸甜苦辣。

经过几天的奔波，在朋友的介绍下到了一家餐厅当服务员，包吃包住的。我没住在店里，但早饭和午饭是在店里吃的。每天跟同事换早晚班。早上11点半上班下午4点半下班休息2小时，再接着上到晚11点半下班(这是白班的安排)。挺累的一活。为了做好工作，我让店的老板给我做了简单的上岗培训，老板给我讲了许多关于服务方面的方法。随着工作的时日过去，我才觉连一个简单的“站”字都有如此大的学问和困难，每一个弧度的微笑都有其独到的韵味，每一天面对形形色色的顾客，学会了亲切和甜美的微笑是财富中的财富。还有那句“简单的欢迎光临”，说一天就会让你口干头疼，最难搞定的事要用很好的机智让顾客只在美食大厅品尝美食，不要让其拿到别处去品尝。好多顾客都不会注意到美食边上那块菜单式的“仅限此处品尝”的牌子。所以老要跟顾客拥友好的智慧的方法去说明，可有几个难缠点的或醉酒的顾客就不会这么乖了。所以这就需要一份技巧了。每当付之顾客一份微笑就会收获心灵与物质的财富，然而更主要的是顾客离店时那份满意的微笑弧度才是最可贵的收获。

现在，我还记得和同事一起吃饭的情景，还记得和同事们在员工休息室里一起聊天，一起打牌的情景，还有我们店里的那个重庆厨师，总会留好吃的菜给我，说我是新来的，又是大学生，是个好女孩。还有那个保安也是一个挺好的人，老说我是个小丫头，怎么看都不像大学生，总在下班时啰嗦着要我回家小心点。还有那个打扫卫生的老阿姨也总爱和我说他家里的孩子，总爱分我吃水果..... 虽然在我的同事眼里，我就一丫头片子，可我还时很感谢他们对我的照顾。在工作之后，我也明白了许多：在日常的工作中上级领导的指正、关怀，当然被上级责备也是我这个下级不可避免的。虽然工作单调辛苦，但这也给我上了宝贵的一课。我印象最深的使我们经理对我说的话，经理是个很好的人，但他只有初中文凭，他现有的地位完全是靠他自己的努力来的。他上班时常来视查，(老板几乎不来，因为他的店是全国连锁的，他不会来，每一个分店都交由他的一些经理来打理。)对工作和服务都抓的很紧。但他也会在员工休息时间来员工休息室和我们唠嗑。他说我们大学生很多都好高骛远，一来就要当高官，说什么自己文凭高。其实做人做事都一样，不能操之过急，要脚踏实地一步步来。如果你真有能力老板自然会发现你。他还说他自己刚来店里时也只不过是一个小小的服务员。他也是从服务员到领班再到主管然后才做到今天的经理的。只有当过服务员的经理才会明白和理解下级服务员的心理，才能更好地带领和管理好他们。这次实践还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。在长达一个月的实习中,我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止:

1. 首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。使尽快地熟悉自己所在的工作环境，笑对每一位顾客。

2. 我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。

3. 注意我的形象，服装、言行，举止大方、文明得体，要做到一个服务者应该做到的本质。

4. 在上班之前制定好今日的

工作计划

，并熟练酒楼里的各项规章和章程，保证上班的工作效率。

5. 按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。

6. 上班时间不能接打电话，做私人事，聊天等。

7. 处理突发事件言遇事冷静、理智以酒楼与顾客的利益出发，不鲁莽行事，及时汇报。

8. 保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。

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。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，短短几天的打工生活，时间虽然不长，也没多少工资，但我收获还是蛮大的。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。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒假打工。寒假虽然只有短短的1个多月但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。 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。

这次工作虽然早已结束，但它给我们留下了许多思考，使我们这些\"读圣贤书\"的人也开始关心\"窗外事\"。它时时刻刻提醒我们，我们国家还存在着许许多多这样或那样问题，经济还不够发达，政治体制还不够健全，非常需要我们这些大学生为祖国的繁荣昌盛，为人民生活水平的整体提高，为经济的快速发展，尽自己应尽的一份力，作出自己应做的一份贡献!坚持学习书本知识与投身社会实践的统一，走理论与实践相结合的道路，历来是青年锻炼成长的有效途径。社会实践是知识创新的源泉，是检验真理的标准。到祖国最需要的地方磨练意志，砥砺品格，把学得的知识用于实践，在实践中继续学习提高，才能真正成为对社会有用的人才。

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